

ليکوال: برايان ٿرپسي

ژباړن: فضل الحق ظاهرزی

ترتيب: حکمت الہ یوسفزی

خبرې وکړه چې گټونکي شي

Ketabton.com

درېم چاپ

۱۳۹۶ ل



خبرې وکړه، چې گټونکي شي

برايان ټرپسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

ترتيب: حکمت الله يوسفزی

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۲

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

خبرې وکړه، چې گټونکي شي

ليکوال: برايان تېرېسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزي

د متن ډيزاين: حسيب الرحمن (ساحل)

خپرنډوي: اکسوس کتاب پلورنځي


چاپ کال:


چاپځي: وايگل چاپ





Aksos


اکسوس کتاب پلورنځي


د هېوريو پارک جنوبي دروازي ته مخامخ 

– ۰۷۹۸۹۸۹۶۶۶ 

 aksosbookstore@gmail.com

 aksosbookstre.af

 aksos book store

 aksosbookstre

ددغه کتاب د چاپ حق له خپرنډوي سره خوندي دی.

خبرې وکره چې گتونکی شي | ۳

لړليک

- ۲۰..... د ژباړن خبرې
- ۲۳..... د ليکوال په اړه
- ۲۶..... د بريالی وينا د هنر ستاينه
- ۲۷..... سريزه
- ۲۷..... خبرې وکره چې گتونکی شي
- ۲۸..... په وېره مو برلاسي پيدا کړئ او وړتياوې مو پياوړې کړئ
- ۲۹..... دروازې مو پر وړاندې پرانېستي دي
- ۲۹..... ځان ته ارزښت ورکړئ
- ۳۰..... تصور کول مو پياوړي کړئ
- ۳۰..... ښه وينا کول زده کېدونکې پديده ده
- ۳۱..... راحت طلبې پرېږدئ
- ۳۱..... په ښه وينا کې د (د.و.پ) رول
- ۳۲..... يوازېنې محدوديت تاسو په خپله ياست
- ۳۳..... لومړې څپرکي
- ۳۳..... د وينا او د بيان هنر
- ۳۳..... د هڅونې درې توکي
- ۳۴..... ستاسو د پيغام درې توکي
- ۳۴..... د پيغام کلیمې
- ۳۵..... د ويناوال اهنګ او غږ

- خبرې وکړه چې گټونکى شي | ۴
- ۳۵ د ويناوال د بدن حرکتونه
- ۳۵ د وينا ډول يا ستايل ته مو متوجې اوسئ
- ۳۶ لومړى برخه
- ۳۶ دويمه برخه
- ۳۷ درېيمه برخه
- ۳۷ خپلې موخې پيدا کړئ
- ۳۸ د اوږدو ويناوو لپاره يو گډ جوړښت
- ۳۹ په پوره پاملرنې او پياوړتيا سره وينا کول
- ۴۰ له نورو زده کړه
- ۴۰ لنډيز
- ۴۱ دويم څپرکى
- ۴۱ اسانه چمتووالى او پلان جوړونه
- ۴۱ وينا د اورېدونکو د شمېر او ځانگړنو تر پوهېدو وروسته پيل کړئ
- ۴۳ ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندگلوې
- ۴۳ دوى څه فکر کوي؟
- ۴۳ عامې غوښتنې
- ۴۴ د دوى په ژوند کې څه پېښېږي
- ۴۴ خپل کار سرته ورسوئ ، د شمېرنو او ځانگړنو پر بنسټ مخکې لاړ شئ
- ۴۵ روښانه کړئ چې په سوداگرۍ کې يې څه پېښېږي
- ۴۵ د چاپېريال حالت و ارزوئ

- خيرې وکره چې گټونکی شي | ۵
- ۴۵ په یاد ولری چې تر تاسو مخکې وروستی وينا وال څوک و
- ۴۶ ستاسو ټولې خبرې باید د اورېدونکو پر اصلي ستونزو راټولې وي
- ۴۶ د وينا د پای په اړه فکر وکړئ
- ۴۷ ساعت ته وگورئ
- ۴۷ کله مو چې کورنۍ دنده ترسره کړه، چمتووالی ونیسئ
- ۴۸ د (م.ل.ب.م) فورمول وکاروئ
- ۴۹ د (م.ل.ب.م) فورمول په عمل کې
- ۴۹ د (واورې پاکوونکي) میتود:
- ۵۰ د دایرو میتود
- ۵۰ سريزه او پایله په دقت جوړه کړئ
- ۵۱ په وينا کې پاورپاينت
- ۵۱ ۵*۵ قاعده
- ۵۱ اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ
- ۵۲ څراغونه روښانه کړئ
- ۵۲ پاورپاينت يوازې مرستندويه وسيله ده
- ۵۳ د ناڅاپي پېښو لپاره باید چمتو والی ولری
- ۵۳ د ټولو پاملرنه خپل ځان او خپل پیغام ته را واړوئ
- ۵۳ د يو ډول وينا لپاره پروگرام جوړول
- ۵۳ له يوه ټکي څخه بل ته لاړ شی
- ۵۴ تمرین وکړئ، دا کار ډېره گټه لري

- خبرې وکړه چې مېونکي شي | ٦
- ٥٤ د حافظې له تخنيکونو گټه واخلي
- ٥٥ وينا له يوې کلمې څخه په گټه اخيستنې جوړه کړئ
- ٥٦ مهم ټکي په وړو کارتونو وليکئ
- ٥٦ د کار په پيل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ
- ٥٦ قدم ووهئ او خبرې وکړئ
- ٥٧ گوگل؛ هغه معلومات چې اړتيا ورته لري
- ٥٧ د لويو او نامتو خلکو په هکله پلټنه وکړئ
- ٥٨ لنډيز
- ٥٩ درېيم څپرکي
- ٥٩ پر ځان باور او ذهني واکمني؛
- ٥٩ وېره، اکتسابي ده
- ٦٠ ماشومان حساس او والدين لا حساس دي
- ٦٠ په خپل پيغام سره يې پيل کړئ
- ٦١ د زړه له تله خبرې وکړئ
- ٦١ اورېدونکي ستاسو پلويان دي
- ٦٢ څه ډول پر ځان باور او وړتيا لوړه کړو
- ٦٢ خبرې وکړئ
- ٦٢ تصور او تجسم وکړئ
- ٦٣ داخلي او بهرني تصور
- ٦٣ د ذهني برنامې جوړول

٧	خبرې وکره چې کتونکی شي ٧
٦٤	احساسات مو تحریک کړئ
٦٥	عمل وکړئ
٦٦	هغه کسان چې په وروستیو شېبو کې پر ځان باور پیدا کوي
٦٦	خونه وڅېړئ
٦٦	د آرامتیا لپاره د ساه ایستلو تمرین وکړئ
٦٧	خپل ځان ته روحیه ورکړئ
٦٧	د پښو گوټې مو وښوروی
٦٧	اورې مو وښوروی
٦٨	سیخ ودرېږئ
٦٨	د اورېدونکو په اړه فکر وکړئ
٦٨	کور ودانئ
٦٩	وینا ستاسو په هکله نه ده
٦٩	لنډیز
٧٠	څلورم څپرکی
٧٠	پیاوړی پیل وکړئ
٧٠	ستاسو پېژندگلوي
٧١	له پېژندگلوي وروسته
٧١	پر ځان باوري ودرېږئ
٧١	مناسبې جامې واغوندئ
٧٢	مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ

خبري وکره جي متنونکي شي | ۸

- ۷۳ مسووليت زر واخلي
- ۷۳ باوري او ساده اوسئ
- ۷۴ د وينا د پيل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوی نوملړ
- ۷۴ له تنظيموونکي مننه وکړئ
- ۷۴ په يوه مثبتو جمله يي پيل کړئ
- ۷۴ له اورېدونکو مننه وکړئ
- ۷۵ د اورېدونکو په اړه داسي جمله و وياست چې فکر په کې وکړي
- ۷۵ اوسئ پېښي ته اشاره وکړئ
- ۷۵ يوې تاريخي پېښي ته اشاره وکړئ
- ۷۶ يوه نامتو شخص ته اشاره وکړئ
- ۷۷ يوې وروستي وينا ته مو اشاره وکړئ
- ۷۷ يوه ويښوونکي جمله ووايي
- ۷۷ د وروستيو ترسره شويو خبرنو په اړه يوه جمله ووايي
- ۷۸ د شونتيا په صورت کې يي په شوخي پيل کړئ
- ۷۸ فن کار (هنرمند) اوسئ
- ۷۸ نظر پوښتنه وکړئ
- ۷۹ بي شکه، وايي: ((ټول!!))
- ۷۹ د يوې ستونزې په شريکولو سره يي پيل کړئ
- ۸۰ يوه جمله ووايست، يوه پوښتنه وکړئ
- ۸۰ په يوه کيسه يي پيل کړئ
- ۸۱

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۹

- ۸۱ پول جوړ کړئ
- ۸۲ د خان په اړه ورته ووايست
- ۸۲ پايله
- ۸۳ پنځم څپرکي
- ۸۳ کوچنيو ډلو ته د وينا پرمهال واک ورکول
- ۸۳ پېټر ډراکر
- ۸۳ د کوچنيو ډلو ناستې اړينې دي
- ۸۴ بشپړ چمتووالي ونيسئ
- ۸۵ د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونيسئ
- ۸۵ وخت پېژندونکي شي
- ۸۵ د ناستو ډولونه
- ۸۶ د ناستې مشر/چلوونکي
- ۸۷ فعال گډونوال
- ۸۷ د مسووليتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل
- ۸۷ له وړاندې چمتو اوسئ
- ۸۸ د نورو هڅونه
- ۹۱ له نيوکې يا بدبيني ډډه وکړئ
- ۹۲ د اړيکو او ارتباط پر وړاندې له شته خنډونو ځان وساتئ
- ۹۳ لنډيز
- ۹۴ شپږم څپرکي

خبرې وکړه چې ښوونکی ښې | ۱۰

- ۹۴ په کوچنيو ناستو او خبرو اترو کې واکمني
- ۹۴ کوچنيو ډلو ته وينا کولی شي ، ناسو بريالي يا ناکام کړي
- ۹۵ د وينا د پيل پرمهال د وينا د پای په اړه فکر وکړئ
- ۹۵ په ياد ولړئ چې هر شی خبرې اتري دي
- ۹۵ د وکیلانو په څېر فکر وکړئ
- ۹۶ د وېرې او هيلې ترمنځ توپير وکړئ
- ۹۶ د ناستې له گډونوالو سره وپېژنئ
- ۹۷ عمومي اندېښنې وپېژنئ
- ۹۷ مقاومت يې راکم کړئ
- ۹۸ د لويو معاملو په اړه خبرې اتري
- ۹۹ د څلورو قانون
- ۹۹ وينا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول يو ډول دي
- ۱۰۰ خپلې مفکورې مو پر کاغذ وليکئ
- ۱۰۰ تل ځان منطقي او موافق وښئ
- ۱۰۱ دوی هم شريک کړئ
- ۱۰۱ د ډلې يووالی
- ۱۰۱ د مراتبو لړۍ مشخصه کړئ
- ۱۰۱ بېلابېل مېتودونه
- ۱۰۲ خبرې کول دوه-اړخه کوڅه ده
- ۱۰۲ له پياوړي دريځ څخه عمل وکړئ
- ۱۰۳

- خبرې وکړه چې کتونکی شي | ۱۱
- ۱۰۴..... راتلونکی گام وټاکئ
- ۱۰۴..... په وينا کې د غږ ترڅنگ انځور هم وکاروئ
- ۱۰۵..... ويناياست، و وياست او وپوښتنئ
- ۱۰۶..... معلومات لرل د تېروتنې مخه نيسي
- ۱۰۶..... لنډيز
- ۱۰۷..... اووم څپرکی
- ۱۰۷..... پر تړبيون برلاسي؟
- ۱۰۸..... لنډه وينا ډېره ستونزمنه ده
- ۱۰۸..... د هرې وينا ۸ اصلي برخې
- ۱۰۹..... د هرې وينا اووه اړين توکي
- ۱۰۹..... سريزه او پيليزه
- ۱۱۰..... تمرين مو بشپړوي
- ۱۱۰..... آسانتياوې وڅپړئ
- ۱۱۱..... له گډونوالو سره ملگري شئ
- ۱۱۲..... نورو ويناوالو ته غوږ ونيسئ
- ۱۱۳..... دويم ځلي فکر وکړئ
- ۱۱۳..... له هغه شخص سره وگورئ چې ستاسو پېژندگلوې کوي
- ۱۱۴..... وخت ښودنه
- ۱۱۵..... د پيغام لېږد
- ۱۱۵..... د وينا هر ټکي ته مو له يوې کيسې سره اړيکه ورکړئ

- خبري وکره جي مٿونکي شي | ۱۲
- ۱۱۵ د مغز دواڙه نيمې کري فعالې کري
- ۱۱۶..... اورپدونکو ته په مستقيمه توگه وگوري
- ۱۱۶..... ودرپري او وينا وکري
- ۱۱۷ يو ډول لبرد.....
- ۱۱۷ له سريزي پرته خبري وکري
- ۱۱۸ خان داسې جوړ کري چې له موضوع بلې خوا لار نه شي
- ۱۱۸ د پيوستون ساتل
- ۱۱۹ وينا مو ټکي په ټکي وليکي
- ۱۱۹ د «دريو عبارتونو» له قانون گټه واخلي
- ۱۲۰ له اورپدونکو سره د ملگرتيا اړيکه جوړه کري
- ۱۲۱ د وخت تنظيم او چټکتيا
- ۱۲۲ راټولونه او پای
- ۱۲۳ کله چې وينا پای ته ورسېده، آرام ودرپري
- ۱۲۳ تم شي
- ۱۲۳ په خانگرو غونډو کې وينا کول
- ۱۲۷ لنډيز
- ۱۲۷ اتم خپرکي
- ۱۲۷ غږيزه واکمني: د غږ پياوړي تخنيکونه
- ۱۲۸ سرعت مو کم کري
- ۱۲۸ انرژي اړينه ده

خبري وکره جي کٽونکی شي ۱۳	
ٽول ڪسان مو بايد اواز واوربدلی شي	۱۲۹
هر شي ته پام وکرئ	۱۲۹
غريز سيستم ڊپر اڀين دی	۱۲۹
که غريز سيستم جوڙ نه و، وينا مه کوی	۱۳۰
د ناسم غريز سيستم تمه ولری	۱۳۱
غر جوڙونه	۱۳۱
غر مو ثبت کرئ او بيا يي واورئ	۱۳۲
عادي خبري رسمي خبرو ته ورته نه دي	۱۳۳
د دي لپاره جي بريالي شی، افراط وکرئ	۱۳۳
بيا کتنه او پرمختگ	۱۳۴
د ٽليفون خبري مو ثبت کرئ	۱۳۴
د پياورٽيا ترلاسه کولو لپاره خندا	۱۳۴
د غر آهنگ	۱۳۶
د غر او ستوني فزيڪي اڀخ	۱۳۶
لنڊيز	۱۳۷
نهم خپرکی	۱۳۸
سوداگریزه خيرکتيا: د غوره ويناوالو تخنيکونه	۱۳۸
ڊپر عايد لرونکي ويناوال	۱۳۹
مسلي ويناوال	۱۳۹
د غوره ويناوالو دوې خانگرنې	۱۴۰

- خبرې وکړه چې کمپنۍ شي | ۱۴
- ۱۴۱..... د ناستې تنظيموونکي خوشاله کړئ
- ۱۴۲..... له نورو ويناوالو سره وگورئ
- ۱۴۲..... مطالعې ، خبرنې او چمتووالي ته وخت ځانگړی کړئ
- ۱۴۳..... موخه مو وټاکئ
- ۱۴۳..... د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ
- ۱۴۴..... مطلبونه مو تنظيم او ترتيب کړئ
- ۱۴۴..... تمرين او تکرار وکړئ
- ۱۴۴..... د وينا ځای په غور سره وڅېړئ
- ۱۴۵..... له اورېدونکو سره بلد شئ
- ۱۴۵..... د مهمو کسانو نومونه زده کړئ
- ۱۴۵..... د خپلې وينا د وړاندې کولو څرنگوالي او پای ته رسول زده کړئ
- ۱۴۶..... اورېدونکي بوخت کړئ
- ۱۴۶..... د ملگري په څېر چلند وکړئ
- ۱۴۷..... د وينا له ټولو ميتودونو گټه واخلي
- ۱۴۷..... گېر بدلول له ياده مه باسئ
- ۱۴۸..... پرېږدئ چې خبرې مو خورې شي
- ۱۴۸..... هم غږ او هم بدن وکاروئ
- ۱۴۹..... لنډيز
- ۱۵۰..... لسم څپرکی
- ۱۵۰..... د چاپېريال کنټرول

- خبري وکره چې کتونکی شي | ۱۵
- ۱۵۰ په هغو دروغو خان پوه کړئ چې در ته ويل کېږي
- ۱۵۱ د اور وژني (اطفایيې) مقررات
- ۱۵۱ د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی
- ۱۵۱ له دروغجنو سره څه ډول چلند وکړو؟
- ۱۵۲ د اړتیا پرمهال يې وگواښئ
- ۱۵۲ پیسې مه ورکوئ
- ۱۵۳ برېښنا وگورئ
- ۱۵۳ گروپونه باید چېرته ځای پر ځای شي
- ۱۵۳ خېره
- ۱۵۴ ستاسو اصلي خېره ډېره اړینه ده
- ۱۵۴ د وینا تر پیل مخکې ټول شيان وڅېړئ
- ۱۵۵ ستاسو وینا په شپني کلب (Night Club) کې ننداره نه ده
- ۱۵۵ د سالون ترکیب کنټرول کړئ
- ۱۵۶ د سالون ترکیب وڅارئ
- ۱۵۶ لومړنیو کتارونو ته يې ولېږدوئ
- ۱۵۷ څوکي ازادې کېږدئ
- ۱۵۸ دريځ کنټرول کړئ
- ۱۵۸ غریز سیستم تنظیم کړئ
- ۱۵۹ مایکروفونونه
- ۱۵۹ د لاولیه سیستم

خبري وکره چي مینونکی شي | ۱۶

- ۱۵۹ لاسي مايکروفون
- ۱۶۰ تریبیون (سٹیج)
- ۱۶۰ له لیدنیو توکو گتہ اخیستنه
- ۱۶۱ مرگ پر پاور پائینٹ
- ۱۶۲ ۵*۵ قاعده
- ۱۶۳ په غور سره يې وڅېړئ
- ۱۶۳ د تودوخي درجه کنترول کړئ
- ۱۶۴ د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ
- ۱۶۴ د تالار مناسبه هوا
- ۱۶۵ لنډيز
- ۱۶۶ يوولسم څپرکی
- ۱۶۶ وينا په برياليتوب سره پای ته ورسوئ؛
- ۱۶۶ د وينا پای کليمه په کليمه جوړ او ترتيب کړئ
- ۱۶۷ د عملي کار پيلولو ته په رابللو سره يې پای ته ورسوئ
- ۱۶۷ په راټولونې (جمع بندۍ) سره يې پای ته ورسوئ
- ۱۶۸ د کيسې په ويلو سره يې پای ته ورسوئ
- ۱۶۹ اورېدونکي وځنډوئ
- ۱۷۰ په شعر سره يې پای ته ورسوئ
- ۱۷۰ په الهام بڼونکو جملو سره يې پای ته ورسوئ
- ۱۷۱ اورېدونکي ډاډه کړئ چې وينا مو پای ته رسېدلې

خبري وکړه چې گټونکي شي ۱۷	
اورېدونکو ته د ستاينې اجازه ورکړئ	۱۷۱
اورېدونکي مو په وياړ درېږي او چکچکې کوي	۱۷۲
د ښې وينا کولو ځواک	۱۷۳
لنډيز	۱۷۳
دوولسم څپرکي	۱۷۴
سوداگريزې هڅوونکې ويناوې	۱۷۴
هڅونه ډېره اړينه ده	۱۷۴
ټول د سوداگري په برخه کې فعاليت کوي	۱۷۵
د خپل ځان تبليغ وکړئ، نظريې مو وپلورئ	۱۷۵
د هغوی وېره راکمه کړئ، خپله اغېزمنتيا ډېره کړئ	۱۷۶
هر شی پر باور اغېز لري	۱۷۷
د خرڅلاو لپاره اووه اغېزناک گامونه	۱۷۸
۱. بازار موندنه	۱۷۸
د پېرودونکو څلور ځانگړنې	۱۷۸
پېرودونکي د وېرېدونکي پر وړاندې	۱۷۹
د وينا په پيل کې ستونزې بيان کړئ	۱۷۹
۲. د ښو اړيکو او باور رامنځته کول	۱۸۰
پېرودونکي څه شی خوښوي؟	۱۸۰
د خپلو پېرودونکو خبرې واورئ	۱۸۱
خبري جملې د پوښتنې په توگه ووايي	۱۸۱

خبرې وکړه چې مټونکی شي | ۱۸

- ۱۸۲ اړيکو ته ډېر پام وکړئ
- ۱۸۲ ۱. د اړتياوو بڼه پېژندگلوي
- ۱۸۲ د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ
- ۱۸۳ لومړی اړتياوې په گوته کړئ
- ۱۸۳ وينا کول
- ۱۸۴ نيوکو ته ځواب ورکول
- ۱۸۵ د خرڅلاو پای ته رسول
- ۱۸۵ د بلنې مېتود
- ۱۸۷ لارښوودی مېتود
- ۱۸۷ له پيروونکي څخه د وروستی پرېکړې په اړه وپوښتنئ
- ۱۸۹ ردول په تاسو پورې اړه نه لري
- ۱۸۹ ۱. نوي پېرودل
- ۱۹۱ مهم کسان په گوته کړئ
- ۱۹۱ اصلي گټه رابرسېره کړئ
- ۱۹۲ اصلي نيوکې رابرسېره کړئ
- ۱۹۲ د يوه مسلکي پلورونکي په توگه خبرې کول
- ۱۹۲ بڼه اړيکه او باور جوړ کړئ
- ۱۹۳ اړتياوې يې مشخصې کړئ
- ۱۹۳ مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ
- ۱۹۳ د دوی اندېښنو ته پام وکړئ

خبرې وکړه چې گټونکی شي | ۱۹

۱۹۳ هغوی ته د گام اخیستو بلنه ورکړی

۱۹۴ لنډیز

د ژباړن خبرې

د روان کال د غبرگولي په اتمه چې د پښتو له نړيوالې ورځې سره سمون خوري، زما لومړی ژباړل شوی کتاب (لومړنیو زده کړو ته د افغان نجونو لاسرسی) له چاپه راووت. په همدې ورځ زما د کتاب په وياړ په جوړه شوې غونډه کې ډېرو گډونوالو ژمنه وکړه چې د ۱۳۹۵ کال د مرغومي تر آتمې پورې يو يو کتاب را پښتو کړو. له نيکه مرغه ما هم د يو کتاب د را پښتو کولو ژمنه وکړه او له همدغې ورځې د يو ښه، اغيزمن او ځواکمن کتاب د ژباړلو په لټه کې شوم.

د خبرو کولو او لوستلو ارزښت ته په کتو سره چې د ټولو مسلمانانو بنسټيز قانون او الهی کلام په همدې کلمه ((اقرا)) پيل شوی، دغه راز د ژوند په هره برخه کې د پوهولو او پوهېدلو يوازينی وسيله د ژبې په مرسته وينا کول دي او له بل پلوه زما د يوازينی او لومړی هيلې په توگه چې غواړم، د ويناوالو او ليکوالو د سرلارو په ليکه کې راشم؛ د وينا او ليکنې په برخه کې مې مطالعه زياته کړه او په دې برخه کې د ډېرو څېړنو په لټه کې شوم. يوه ورځ مې په ټولگي کې له خپل ټولگيوال سره د برايان تېرې دغه کتاب (د بريالی وينا فن) چې اوس ستاسو په لاس کې دی، وليده. له ځنډ پرته مې کتاب ترې واخيست او په ډېرې خوښۍ سره مې له پښتو ژبې سره د کړې ژمنې په موخه د ياد کتاب په پښتو کولو پيل وکړ. د لوی خدای (ج) شکر ادا کوم چې ډېر ژر د دغه کتاب په ژباړلو وتوانېدم او خپلو هيوادوالو ته مې په مورنۍ ژبه د ياد کتاب د لوستلو موکه برابره کړه.

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۲۱

څرنگه چې د وينا او ليکنې اړوند يو څه مطالعه لرم، له دې کبله د یاد کتاب په ژباړلو پوره برلاسی وم او تر ډېره مې هڅه کړې چې په کتاب کې شته مفهوم په تر ټولو غوره توگه را واخلم؛ خو دا چې انسان بشپړ نه دی او تېروتنه کول يې طبيعي خاصيت دی، ښايي په دې کتاب کې هم ځينې تېروتنې شوې وي. زه د شته تېروتنو له کبله ښه غواړم او له تاسو لوستونکو هيله لرم، که کوم ځای مو تېروتنه تر سترگو شوه؛ د سره يادښت يې کړئ او ترې خبر مې کړئ.

برايان تېرسي د سوداگرۍ په برخه کې د ۲۱مې پېړۍ تر ټولو نامتو او پېژندل شوی ليکوال دی. ده د سوداگرۍ، وينا، مدیریت او رهبرۍ په برخه کې ډېر کتابونه ليکلي او د نړۍ نږدو ۶۰ ژبو ته ژباړل شوي. ده د کتابونو په هکله گڼو پوهانو او هغو کسانو چې د ده کتابونه لوستي، خپل نظرونه څرگند کړي. د دوی په اند د تېرسي کتابونو د خلکو ژوند ته بدلون ورکړی، د ده کتابونه د نړيوالو د برياليتوب لامل شوي او بالاخره يې د دوی پر وړاندې د ښېرازۍ دروازې پرانستې دي.

برايان تېرسي دا! کتاب د وينا او ويناوالو په اړه د بېلابېلو ليکوالو او تجربه لرونکو ويناوالو د نظريو له مطالعه کولو وروسته ليکلی دی. ده په دغه کتاب کې خپلې او د نړۍ د برياليو ويناوالو تجربې را اخيستې دي او د هغو په رڼا کې يې نوې لارې وړاندیز کړې دي.

دا کتاب تر ډېره عملي بڼه لري. په خورا خوږه ژبه ليکل شوی او د وينا کولو مهم تخنيکونه په داسې ساده ژبه په کې بيان شوي چې حتی نالوستي کسان هم پرې پوهېږي او کارولی يې شي. (د بريالۍ وينا فن) په کتاب کې داسې تخنيکونه بيان شوي دي چې که تر اوسه يو ځل هم دريځ ته د وينا کولو لپاره نه وئ پورته شوي؛ په لوستلو او پلي کولو سره به يې ډېر ژر په پياوړي ويناوال بدل شی. که چېرې د وينا په برخه کې تجربه لرئ او ډېرې ويناوې مو کړې وي، د دې کتاب په لوستلو سره به د نړۍ په پياوړي ويناوال بدل شی. د دې کتاب په لوستلو سره به وکولی شئ، د وينا کولو له لارې گټونکي شئ. دا کتاب ستاسو د بريا لپاره خورا

خبرې وکړه چې کتونکی شي | ۲۲

اړين ثابتېدلی شي. اصلاً خو د دې کتاب موخه همدا ده، ((خبرې وکړه چې کتونکی شي!)) د یاد کتاب موضوعگانې يو پر بل پورې تړلي دي او تر ډېره د يوې کيسې په اړه په څو عنوانو کې خبرې شوې دي. له درنو لوستونکو هيله لرم چې د لوستلو پرمهال له پيله تر پایه ټول کتاب ولولي؛ که نه، پر موضوع پوهېدل به ور ته ستونزمن وي.

په پای کې د یاد کتاب ارزښت ته په کتوسره، له لوړو زده کړو وزارت څخه هيله لرم چې دغه کتاب د ژورناليزم، ادبياتو، حقوقو او مدیریت د پوهنځيو په تحصيلي نصاب کې د فرعي مضمون په توگه شامل کړي، څو افغان زده کړيالان د نورو برخو تر څنگ په وينا کولو کې ځانگړي مهارتونه ترلاسه کړي او په ژوند کې د چټک پرمختگ، خوند وځکي.

په هېوادنی مينه

فضل الحق طاهري ((وردگ))

د ليکوال په اړه

برايان تيرسي خلکو ته د ژوند او د سوداګرۍ د لارو چارو د ښودلو په برخه کې د امريکا له غوره ويناوالو څخه دی. تيرسي د سوداګرۍ په برخه کې ښه ليکوال او په فردي او مسلکي پراختيا کې د نننۍ نړۍ سرلاری سلاکار او ښوونکی دی. دی هر کال نږدې ۲۵۰،۰۰۰ کسانو ته د بېلابېلو موضوعاتو لکه فردي بريا، رهبري، اغېزناک مديريت، نوښت او خرڅلاو په اړه وينا کوي. نوموړي تر ۴۰ ډېر کتابونه ليکلي او تر ۳۵۰ ډېر غږيز او ليدني پروگرامونه يې توليد کړي دي. د برايان تيرسي ډېری کتابونه نورو ژبو ته ژباړل شوي او په ۵۲ هېوادونو کې گټه ترې اخيستل کېږي. ده له کمپبل فراسر سره په شريکه «د روزنې او پرمختللو مشورو او د ښوونيزو مهارتونو» کتاب ليکلی دی. برايان تيرسي له نږدې ۱۰۰۰ کمپنيو (اې بي اېم، اېم سي ډونېل، دې ميلیون ډالر روندې ټېبل...) سره د سلاکار په توگه دنده ترسره کړې او په شخصي ډول يې تر ۲،۰۰۰،۰۰۰ ډېر کسان روزلي دي. د ده نظريې په عمل کې ثابتې شوې، عملي او ژر منونکې دي. د هغه لوستونکو، د سيمينار گډونوالو او د روزنې زده کوونکو له نوموړي څخه داسې تخنيکونه او تگلارې زده کړې دي چې په کارولو سره يې کولی شي، په ژوند کې ډېر ژر ژور بدلونونه راولي. تيرسي د تېرو کلونو په لړ کې نړيوال نوم گټلی دی، تر ۴۰۰ ډېرې ويناوې يې کړې دي او په شخصي ډول يې په ۴۶ هېوادونو کې له ۵ ميليون کسانو سره خبرې اترې کړي دي. په وينا کې يې جذابيت او د پيغام واضح لېږد نوموړی پر داسې يو انسان بدل کړی چې نور خلک يې د ځان لپاره نمونه ټاکي او له ده څخه د ژوند کولو طريقه زده کوي. په دې کتاب کې برايان تيرسي د

اغېزناکې او جذابې وينا مهارتونه رابښي. دى داسې لارې رابښي چې په مرسته يې هغو موخو ته ورسېږو چې رسېدل ور ته ناشوني بريښي.

بريالي کسان پوهېږي چې ښه وينا کول له تاسو سره مرسته کوي، خو د نورو په وړاندې ارزښت پيدا کړئ او د درناوي در ته ولري، په معاملو کې بريالي شئ، د اغېزناکو کسانو د پام وړ وگرځئ او د ژوند او کاروبار لپاره مو نوې دروازې پرانستل شي. ډېرى کسان پر نفس د باور او ښې وينا په اړه ناسم فکر لري. د دوى په اند په نړۍ کې دوه ډوله کسان دي: يو هغه چې پر نفس باوري زېږېدلي دي او کولى شي په پوره مهارت سره پرته له دې چې خولې وکړي، د ډېرو کسانو پر وړاندې وينا وکړي. دويمه ډله هغه کسان دي چې پوره وړتيا لري، خو کله چې د اورېدونکو پر وړاندې خبرې کوي؛ لاس او پښې يې رېږدي او خولې ترې څاڅي. د خوښۍ خبر همدا دى چې د وينا کولو فن زده کېدونکى دى. که د يادې چارې د زده کړې لپاره کلکه اراده او بشپړه ليوالتيا ولرئ، کولى شئ چې ډېر ژر دغه فن زده کړئ او د نړۍ له غوره ويناوالو شئ. برايان تېرېسي د نړۍ د غوره ويناوالو تخنيکونه مطالعه کړي او د (بريالى وينا فن) په کتاب کې يې تاسو ته راټول کړي دي چې په مرسته يې کولى شئ، په لويو رسمي او نارسمي ناستو کې د اورېدونکو پر وړاندې اغېزناکه او هڅوونکې وينا وکړئ.

په دې کتاب کې به ولولئ:

- د اورېدونکو په وړاندې پر نفس باوري، خوشبين او آرام اوسئ
- د وينا له پيل څخه د اورېدونکو پام ځان ته را واړوئ
- د اورېدونکو د گډون (مشارکت) په موخه له ژبې، بدني حرکتونو، بيروني وسيلو او غږيزو توکو گټه واخلي
- په مناسب ډول له يوه ټکي بل ټکي ته ولاړ شئ
- له ټوکو، مسخرو، کيسو، مقولو او پوښتنو څخه په مهارت گټه واخلي
- د اورېدونکو وېره له منځه يوسئ
- وينا په ځواکمن ډول پاى ته ورسوئ

په دې کتاب کې د وينا اصول بيان شوي دي او له ډېرو هغو پياوړو رازونو په کې پرده پورته شوې چې په مرسته يې اورېدونکي تر خپلې اغېزې لاندې راوستلى شئ؛ داسې رازونه چې نه يوازې اورېدونکي تر اغېز لاندې راولي، بلکې په مرسته

خبرې وکړه چې مېونکی شې | ۲۵

يې د اورېدونکو ذهن دې ته چمتو کېږي چې تاسو د بريالي شخص په توگه
ومني. دغه اغېزناک کتاب چې له غوره ثابتو تگلارو ډک دی او حتی يو ځانگړی
څېړکی يې د هڅوونکو سوداگريزو ويناوو لپاره ځانگړی شوی، له تاسو سره مرسته
کوي چې په خپل کاروبار کې چټک پرمختگ وکړئ او په اسانۍ سره مو سترې
موخې ترلاسه کړئ.

د بريالۍ وينا د هنر ستاينه

((که غواړئ د پام وړ او مشهور ويناوال شئ ، بايد د ښو ښه مطالعه کړئ. برايان تېرېسي د وينا والو په اسمان کې يو لوی ستوری دی. مفکوره يې مطالعه کړئ، ځکه نوموړي تاسو ته گام په گام دا در زده کوي چې د وينا کولو په برخه کې له هېڅ ځايه ښه ځای ته ورسېږئ. هېڅوک نه شي کولی ، دا چاره د برايان تېرېسي په څېر ترسره کړي.)) مارک وېکتور هانسن

((د بريالۍ وينا فن له ما سره مرسته وکړه چې ارامښت ترلاسه کړم ؛ دې کتاب وهڅولم ، خپلې نظريې له نورو سره شريکې کړم. له شک پرته ، برايان تېرېسي غښتلی ويناوال دی ؛ د ده تکنیکونه له ويناوالو سره مرسته کوي ، چې پر خپلو نيمگړتياوو برلاسي شي. دغه گټور کتاب کولی شي ، د افرادو ژوند بدل کړي.)) برنټ ټيلور

((برايان تېرېسي د تاريخ غښتلی ويناوال دی ؛ که غواړئ په خبرو کولو سره گټونکي شئ ، بايد دغه په زړه پورې کتاب ولولئ. دا کتاب شاهکار دی.)) رابرټ آلن
 ((دغه کتاب د هڅوونکو ويناوو او اغېزناکو اړيکو ټينگولو په برخه کې يوه دپام وړ ، بشپړه او روښانه ټولگه ده چې يوې نړيوالې څېرې ليکلې ده. دا کتاب ولولئ ، موضوعگانې يې زده کړئ ، گټه ترې واخلي او گټونکي شئ!)) نيدو آر. کوييند
 ((برايان تېرېسي يو ځل بيا بريالۍ کتاب ليکلی. د بريالۍ وينا فن په نوم نوی کتاب د دغه غښتلي ويناوال له ژبې ارزښتناکې لارښوونې او تگلارې را ته بيانوي.)) کن بنچارډ

سريزه

خبرې وکړه چې گټونکي شي

زموږ برخليک زموږ له افکارو سره بدلون کوي، که افکار مو تل له غوښتنو سره سم وي، نو هغه څوک به شو چې هيله يې لرو او هغه کار به کوو، چې موږ يې غواړو. اوريسوناسوت ماردن

د برياليتوب لپاره مو له مخامخ کسانو سره په خبرو اترو کې وړتيا درلودل اړينه ده. په ښو خبرو کولې شي چې د نورو د درناوي او پاملرنې وړ وگرځي، په ټولنه کې مو ارزښت زيات کړي او د هغو کسانو پام خان ته را جلب کړي چې کولای شي له تاسو سره مرسته وکړي او ستاسو پر وړاندې دروازي پرانيزي. په خبرو کې وړتيا نورو ته ښيي چې تاسو له هغو کسانو ډېر ځيرک او وړتيا لري، چې ستاسو د ښه والي خبرې نه شي کولې. ستاسو ارزښت لرونکي پانگه ستاسو ذهن دی. ستاسو تر ټولو گران او قېمتمې مهارت د ښه فکر کولو او د خپل فکر د ښه بيانولو وړتيا درلودل دي. دغه ځانگړنه له بلې هرې يوې ډېر ستاسو د گټو او پرمختگ په خوندي کولو کې مرسته درسه کوي. له دې وړ هاخوا، په ليکنې او گڼنې بڼه د خپلو افکارو واضح بيان او څرگندول، پر يوې موضوع د برلاسي ښه ده. کله چې ښې خبرې کوئ، خلک وايي: ((هغه خپلو خبرو ته متوجه دی چې د څه شي په اړه خبرې کوي)). د خوښۍ خبر دا دی چې ستاسو ذهن د ماهيچې (د بدن غوښتنې برخې) په څېر دی، يعنې څومره چې ډېره گټه ترې اخلي، لا ډېر پياوړی کېږي. له وړاندې د افکارو او کلماتو جوړول د دې لامل کېږي؛ چې هغه څه چې تاسو بيانوي، بشپړ دقت او پاملرنه ورته وکړي. وينا ته برنامه جوړول

او چمتووالی تاسو دې ته اړ باسي چې له ذهنه مو ډېره گټه واخلي. دا کړنه په حقيقت کې تاسو خپرک کوي.

په وېره مو برلاسي پيدا کړئ او وړتياوې مو پياوړې کړئ
خو کاله وړاندې مې د سوداگرو لپاره د کاري مديريت يو ورځنی سمینار جوړ
کړی و. په وينا کې مې په سوداگري کې د نښې وينا د وړتيا پر ارزښت او پر افرادو
د هغې د اغېزې په اړه ټينگار وکړ. د ورځې په پای کې يو سوداگر چې نسبتاً
خجالت و، څنگ ته مې راغی او ويې ويل چې ستا خبرو وهڅولم چې يو ښه
ويناوال شم. مشرانو يې دغه شخص ته ځانگړې پاملرنه نه وه کړې، خسته شوی و
او غوښتل يې چې پرمختگ وکړي. يو کال وروسته مې له ده څخه يو ليک ترلاسه
کړ چې د خپل پخواني ژوند کيسه يې په کې بيان کړې وه. هغه له ځنډ پرته خپل
عزم ته د عمل جامه ور اغوستې وه. ده د ويناوالو په يوه سيمه ييز پروگرام کې
خان شامل کړ او د هرې اونۍ په پای کې به يې په ناستو کې گډون کاوه. هر
گډونوال اړ و، چې په هره ناسته کې د يوې موضوع په اړه خبرې وکړي، د ناستې
په پای کې به ټولو ته کټگوري شوې نومرې ورکول کېدې. په دې پروگرام کې د
(بې غورۍ سيستم) واکمن و، په دې مانا چې کله تاسو يو کار په پرله پسې توگه
ډېر ترسره کوئ، بالاخره په وړاندې يې بې غوره کېږئ. کله چې د اورېدونکو په
وړاندې تکراري وينا کوئ، تر څو ځلي تکرار وروسته مو وېره له منځه ځي او
عادي کېږئ. نوموړي همدارنگه د ۱۴ اونيو لپاره د ډبل کارنېگي په کورس کې
داخه وکړه. دی اړ و چې د کورس په هر پړاو کې د خپلو سيالانو په وړاندې
خبرې وکړي. نوموړي د شپږو مياشتو په ترڅ کې د خپلو سيالانو او همزولو ډېرې
لنډې او اوږدې ويناوې وکړې چې په ترڅ کې ټوله وېره له منځه ولاړه او پر ځای
يې پر نفس باور وروزل شو.

دروازې مو پر وړاندې پرانېستي دي

د پرمختګ او روزنې پرمهال، هغه ته يوه کوچنۍ موکه په لاس ورغله. يوه ورځ يې همکار بايد د يوې کمپنۍ پېرودونکو ته وينا کړې وى، خو ملګرى يې ناڅاپه ناروغ شو او له وينا پاتې شو. مشر يې ترې وغوښتل چې د خپل ملګري پر ځاى وينا ته چمتووالى ونيسي. ده هم د خپل مشر غوښتنه ومنله. غونډې ته يوه ورځ پاتې وه او ده د چمتو والي لپاره يوازې يوه ورځ درلوده. د غونډې په ورځ د پېرودونکو دفتر ته ورغى، په زړه پورې وينا يې وکړه او د يادې کمپنۍ د مشر زړه يې خپل کړ. کله خپل دفتر ته ولاړ، مشر يې ورته وويل چې له نوموړې کمپنۍ څخه ورسره اړيکه نيول شوې وه او مننه يې وکړه چې د وينا لپاره مو دا ډول پياوړى شخص رالېږلى و. څه موده وروسته د کمپنۍ مشر ورته رسماً د کار کولو بلنه ورکړه. ده هلته پرمختګ وکړ او لا ډېر پرمختګ يې وکړ. وخت وروسته د يادې کمپنۍ لوړ پوړى چارواکى او بالاخره يې شريک شو. هغه ما ته وويل چې ټول ژوند يې هغې پرېکړې او تر پرېکړې وروسته هغو کړنو بدل کړ، چې وغوښتل يې يو غوره ويناوال شي.

ځان ته ارزښت ورکړئ

ښه وينا تاسو سره مرسته کوي چې په ژوند کې پرمختګ وکړئ، خو يو بل اړين ټکى هم شته، چې په پرمختګ کې در سره مرسته کوي. ارواپوهان دغه ټکى (خپل ځان ته ارزښت ورکول) يا (څومره له خپل ځان سره مينه لرئ) بولي. تاسو چې څومره ښه وينا کوئ، په هماغه کچه مو له ځان سره مينه زياتېږي. له ځان سره چې هر څومره ډېره مينه ولرئ، په هماغه کچه خوشبين او باوري کېږئ. له ځان سره چې هر څومره ډېره مينه ولرئ، په هماغه کچه د نورو په منځ کې ارزښت پيدا کوئ. له ځان سره چې هر څومره ډېره مينه ولرئ، په هماغه کچه به روغ، خوښ او په هر څه کې مثبت شئ.

تصور کول مو پياوڙي ڪري

کله جي اغيزناکه وينا زده ڪوئي، انڇورونه مو هم پياوڙي ڪهري. ستاسو تصور او انڇورونه ستاسو دننه هنداره ده. تاسو په ڏي هنداره ڪي خپل خان له يوې پيڻي وړاندي وينئ. څومره مو چي د خان په اڀه انڇور مثبت وي، په راتلونڪي پيڻه ڪي به مو کار او ڪرني ٿي وي. په راتلونڪو پيڻو ڪي ستاسو د ڪرنيو په هڪله مثبت فڪر کول او انڇورونه به په ياده پيڻه ڪي ستاسو ڪرني په ر بستيڻي توگه مٿي ڪري. مور د فڪرونو او احساساتو پر وړاندي ڏهر حساس يو او درناوي يي ڪوو. سومر سبت ماگرام ليکلي وو: ((مور چي په ژوند ڪي هر کار ڪوو، موخه مو دا ده چي درناوي يي وڪرو او يا يي نه پرڀڙو چي ارزڻيت له لاسه وڪري.)) نو کله چي ٻنه وينا ڪوئي، د اورڀڙونڪو د خونبي وڙ گرڇي او ڏهر درناوي مو ڪوي. په پايله ڪي مو خان د خونبي وڙ گرڇي او د خان درناوي ڪوئي. کله چي د خپلي وينا په هڪله له نورو ڪسانو مٿه نظريه واورئ، ستاسو انڇورونه پياوڙي ڪهري. تاسو د خپل خان په هڪله نور هم مثبت فڪر ڪوئي. تاسو د شخصي ڇواڪ احساس ته پرمختگ وڪوئي او په پايله ڪي په لوڙ باور سره خبري ڪوئي او نور گامونه اخلي.

ٻنه وينا کول زده ڪهڙونڪي پديده ده

له شڪ پرته ٻنه وينا کول يو زده ڪهڙونڪي هنر دي. ڏهري ڪسان چي اوس تر ٿولو غوره ويناوال دي، يو وخت ڪي به يي په ٽيليفون ڪي له خان سره دعا هم نه شوي لوستي. ڏهري ڪسان چي اوس د اورڀڙونڪو په وړاندي په جرئت سره وينا ڪوي، يو وخت به چي د خلڪو په مخ ڪي درٻڙل؛ وينا به ورته لويه وڀره بنڪارڀڙه. ستاسو موخه بايد دا وي چي د غوره وينا والو په ۱۰ سلنه غوره ڪي راشي او دا بايد په ياد وڙي چي ڏهري هغه ڪسان چي اوس په ۱۰ سلنه غوره ويناوالو ڪي راڃي، يو وخت د ۱۰ سلنه ڪمزوررو ويناوالو به ڏله ڪي وو. ٿول هغه ڪسان چي اوس فعاليتونه لري، يو وخت ڪي تر ٿولو ڪمزوري وو؛ لکه هارو اٻڪر چي وايي: ((هر ابادوونڪي يو وخت وړانوونڪي و.))

تاسو به خامخا اورڀڙي وي چي تمرين، انسان سموي. ڇيني بيا وايي چي يوازي سم تمرين انسان سموي، خو حقيقت دا دي چي ناسم تمرين هم انسان سموي.

تاسو به د وينا زده کولو په کاروان کې ډېرې وړې او لويې تېروتنې وکړئ. تاسو به ډېر وخت عصبي او د کمزورۍ احساس وکړئ. که خپل عصبيت او ځان تيب گېلو ته دوام ورکړئ، نور به هم شاتگ وکړئ او هېڅکله به ښه ويناوال نه شئ.

راحت طلبې پرېږدئ

که غواړئ چې په وينا يا په بل هر کار کې تر ټولو غوره اوسئ، نو د راحت طلبې يا لتې پر ځای د زيار لار خپله کړئ. تاسو به د پرمختگ کولو پرمهال ښايي د خامې او کمزورۍ احساس وکړئ، خو دا کومه ستونزه نه ده. ښايي د يونان د نامتو پخواني ويناوال «ډي موسټين» کيسه مو اورېدلې وي. هغه چې کله وينا کول پيل کړل؛ د خپلې ژبې له بندېدا (توتله توب) څخه ډېر خوږېده، شرمنده او غوسه به و، خو دا د هغه لپاره يو هدف و چې وينا وال شي. هغه پر دغې ستونزې د برلاسی لپاره هره ورځ د سمندر غاړې ورته؛ په خوله کې به يې شغې اچولې او په ساعتونو ساعتونو به يې په لوړ اواز خبرې کولې. د وخت په تېرېدو يې د ژبې بندېدو ستونزه حل شوه او د وينا په وارنډې ټول خنډونه يې له منځه يوړل. آواز يې ورو ورو لوړ، پياوړی او ډاډمن شو. دی په تاريخ کې د توتله گانو تر ټولو پياوړی ويناوال شو. که تاسو غواړئ چې نوی د وينا فن زده کړئ، دغه کتاب به در سره مرسته وکړي چې څه ډول په فصاحت، بلاغت او جرئت سره وينا وکړئ. که چېرې په وينا کولو کې تجربه لرئ؛ دا کتاب به در سره مرسته وکړي چې د سياست، سوداگرۍ او شخصي ژوند په ډگر کې د پياوړې وينا وال نوي ميتودونه، لارې چارې، تخنيکونه او تکتیکونه وکاروئ.

په ښه وينا کې د (۵.۵.۵) رول

که غواړئ چې ښه ويناوال شئ؛ آسانه خبره ده، يوازې څلورو پورتنیو تورو ته په وينا کې ځای ورکړئ:

۱. (۵) هيله: تر ټولو مهمه خبره دا ده چې هيله ولرئ. تاسو هغه وخت ښه ويناوال کېدلئ شئ چې تل په فکر کې د ښه او پياوړي ويناوال هيله

ولري. که دا هيله درسره وي، هبڻ ڇه شي مو يادي هيلي ته له رسبدو نه شي راگرخولي، خو يوازي هيله بسنه نه کوي.

۲. (ه) هوڊ: تاسو بايد هوڊ وکري چي پر نورو قوي اغيز وبندم، پر خنڊونو برلاسي شم او هر هغه کار وکرم چي په ما کي بنه والي راولي.
۳. (د) ډسپلين: په ځان کي بايد د چمتو والي، پلان جوړونې او له وړاندي د برياليتوب د خوب ليدلو ډسپلين په ځان کي پيدا کري. د اړينو مهارتونو په زده کولو کي له زيار پرته بل هبڻ راز نشته.
۴. (پ) پريکړه: بالاخره بايد پريکړه وکري چي له هرې کوچني ماتي وروسته بايد راپورته شم او په ژوند کي د هر خنډ پر وړاندي مقاومت وکرم.

يوازېني محدوديت تاسو په خپله ياست

ډېری وخت زموږ يوازېني دښمن زموږ خپله وېره او شکونه وي. د تېرو کلونو په ترڅ کي مې له ۴۰۰۰ زياتې ويناوې او پرزنتېشنونه ورکړي او په خصوصي توگه مې په ۴۶ هېوادونو کي له ۵،۰۰۰،۰۰۰ زياتو کسانو ته وينا کړې ده. په راتلونکو څپرکيو کي به درته وښيم چي څه ډول مو جرئت، باور او ارامتيا زياته کړي، څو په هر ډول حالت کي بريالي ويناوال وي.

لومړۍ خپرکي

د وينا او د بيان هنر
د وينا په اړه ټولې هڅې، بې د عملي کړنو لپاره وې. ده هېڅکله يوازې د اورېدلو
په موخه وينا نه ده کړې

(ابراهام لينکولن، د هېنري کلي په نمانځغونډه کې)

د بشريت په تاريخ کې د انسانانو ټولې هڅې د دې لپاره دي چې نور وهڅوي. د
عامو خبرو موخه دا ده، څو هغه کړنې ترسره شي، کومې چې د دې وينا په نه
کولو کې تر دې دمه نه وې ترسره شوې. د بېلگې په توگه: کله چې ډيموسستينيس
خبرې کولې، خلکو وويل: ((څومره ښه ويناوال دی.)) مگر کله چې اليزابېټ
خبرې کولې، ويل يې: ((راځئ عمل ته ووځو!))

د يوه ويناوال په توگه ستاسو دنده دا ده چې اورېدونکي ستاسو د جملو په
اورېدلو سره نوي فکر، احساس او اقدام ته اړ او وهڅول شي. ستاسو دنده دا ده،
څو دوی وهڅوي، چې د عمل ډگر ته را ووځي!

له نېکه مرغه ښه ويناوال کېدل يو زده کېدونکي هنر دی. تاسو د موټر چلول
زده کولی شئ، د کيبورډ ټايپ زده کولای شئ او د موبایل سافټویر کارولی شئ.
دې ته ورته تاسو يو اغېزناک ويناوال کېدلای شئ، نه يوازې په خپل ژوند کې،
بلکې د اورېدونکو په ژوند کې هم بدلون راوستلی شئ.

د هڅونې درې توکي

اريسټوټل لومړنی فيلسوف و، چې ښه وينا کول يې د يوه رهبر لپاره اړين شي په
گوته کړ. نوموړي هڅوونکي عوامل يا توکي پر درېيو برخو ووېشل: ((منطق،
اخلاق او احساسات))، راځئ چې په هره يوه يې جلا خبرې وکړو. د وينا او خبرو
په وخت کې منطق ډېر مهم رول لري. کله چې وينا کوئ، نو اړينه ده چې خپله

وينا مو کري ته ورته په داسي توگه ترتيب کړي چې يوه موضوع له بلې سره منطقي تړاو ولري. د وينا تر پيل مخکې بايد خپلې وينا ته يوه ځغلنده کتنه وکړئ، په ذهن کې د هرې موضوع د فکر کولو پرمهال بايد داسې منطقي جملې په ذهن کې را وگرځوئ چې هڅوونکې وي. په هڅونه کې دويم مهم عامل اخلاق دي. اخلاق د وينا پرمهال ستاسو په کرکټر، شخصيت او باور پورې اړه لري. له وينا وړاندې او د وينا پرمهال د اورېدونکو باور ترلاسه کول ستاسو د وينا په اغېزمنتيا اغېزه کوي او اورېدونکي به ستاسو سپارښتني په لېوالتيا سره ومنې. د هڅونې درېيم عامل احساس دی. احساس د هڅونې تر ټولو احساساتي او له شک پرته تر ټولو اړينه برخه ده. له دغه عامل څخه په وينا کې هغه وخت گټه اخيستی شي، کله چې غواړئ په چټکۍ سره د خلکو ذهن بدل کړئ او له هغوی څخه له ځنډ پرته د کومې کړنې د تر سره کولو تمه ولرئ. که غواړئ خلک ستاسو د نظرياتو د منلو پر لور وهڅېږي، له درې واړو عواملو (منطق، اخلاق او احساساتو) بايد گټه واخلي.

ستاسو د پيغام درې ټوکي

د کلفورنيا ايالت د لاس انجليس پوهنتون استاد البرټ مېرايښ څو کاله وړاندې د اغېزناکو خبرو يا وينا په اړه يوه څېړنه وکړه. نوموړي په دې څېړنه کې څرگنده کړه چې په هر گړني پيغام کې درې پيغامونه شامل دي: د پيغام کليمې، د پيغام د وړاندې کولو غږ (اواز) او د پيغام وړاندې کوونکي د بدن حرکتونه.

د پيغام کليمې

د مېرايښ د څېړنو پر بنسټ د پيغام کليمې د پيغام په لېږد کې ۷ سلنه ونډه لري. له شک پرته چې د کليمې په ټاکلو کې غور کول ډېر اړين دي. کليمې بايد په منظمه کړي کې ترتيب شي او د گرامري دود له مخې هم بايد سمې وي. که ويناوال هر څومره پياوړی وي؛ خو چې د وينا کليمې يې سترې کوونکې وي؛ د وينا اغېزه يې کمېږي. يوازې کلمې بس نه دي!

د ويناوال اهنګ او غږ

د پيغام د وړاندې کولو دويم څه چې مهربين ټاکلی، د ويناوال غږ او د اهنګ ډول دی. د پيغام په لېږد کې اهنګ او په ځانگړو کلمو فشار راوړل ۳۸ سلنه رول لري. دغه لاندې جمله ولولئ: ((له ناسره ډېره مينه لرم.)) که د دې جملې په لومړيو کليمو فشار راوړئ، تاسو به په حقيقت کې د بيانې په بڼه يوه جمله لوستي وي؛ خو که چېرې په وروستۍ کلمه فشار راوړئ، نو تاسو به يوه پوښتنيزه جمله لوستي وي. همدا اوس يې تمرين کړئ. همدا ډول پر کليمو فشار راوړل د وينا او جملو په زياتوالي کې رغنده رول لري. په قصدي ډول د اهنګ بدلول او په دې پوهېدل چې دغه بدلون څومره اړين دی؛ تاسو کولی شئ چې د ټول پيغام مطلب او په اورېدونکو يې اغېزه بدله کړئ.

د ويناوال د بدن حرکتونه

مهربين څرگندوي چې د پيغام په لېږد کې د ويناوال د بدن حرکتونه ۵۵ سلنه رول لري. دا ځکه چې د سترگو او مغز ترمنځ د عصبي رېښو پياوړتيا د غوږونو او مغز د عصبي رېښو په پرتله ۲۲ برابره زياته ده.

د وينا ډول يا ستايل ته مو متوجې اوسئ

غوره ويناوال تل خپلو هغو حرکتونو ته پام کوي چې د پيغام په لېږد کې ډېر رول لري. کله چې ستاسو اوږې منظمې وي، لاسونه مو پراخ نيولي وي او په خندنې څېره اورېدونکو ته گورئ؛ مقابل لورې به مو وينا داسې جذبوي لکه بوره چې په اوبو کې جذبېږي. که چېرې مو ټنډه تريو وي او لاسونه مو پر دريځ ټينگ نيولي وي؛ اورېدونکي به مو وينا داسې انگېري، لکه مور چې اولاد سکونېږي. د پيغام په لېږد، د اورېدونکو په هڅونه او د کسانو په لېوالتيا کې د بدن حرکتونه (Body Language) ډېر اړين دي!

ما ډېرو اورېدونکو ته ډېرې ويناوې کړې دي. ډېری کسان چې کله وينا وکړي، وروسته له ما غواړي چې د وينا په اړه يې نظر ورکړم. زما هېڅ نه خوښېږي چې ډېرې نيوکې پرې وکړم، ځکه خلک معمولاً د منفي او نيوکيزو نظرياتو پر وړاندې

ډېر حساس او په اړه يې اندېښمن کېږي؛ خو سره له دې حيرانوونکې ده چې ډېری وخت ټولو ته يو ډول سپارښتنه کوم: ((په آرامۍ خبرې وکړه، لږ لږ ډمه کوه، د خبرو او جملو ترمنځ نرمه خندا کوه.)) تر ټولو حيرانوونکې دا ده کله چې دغه ويناوال زما په دې سپارښتنو عمل وکړي، نو ډېر ژر په وينا کې مثبت توپيرونه په خپله احساس کړي. کله چې په آرامۍ خبرې کوئ، کلمې مو له خولې روښانه راوځي او تاسو د يوه مشهور ويناوال په ډله کې راځئ. ستاسو غږ ډېر خوش او خونديز کېږي. کله چې خندا کوئ، تاسو متعادل، ملگري او منونکي ښکاري. دا د دې لامل کېږي چې اورېدونکي ستاسو د پيغام په اخيستو کې ډېر لېواله شي. په دې هکله به نورې خبرې په اتم څپرکي کې وکړو.

د لنډو خبرو لپاره يو اسانه جوړښت

يو اسانه درې برخې لرونکی جوړښت شته چې پر مټ يې هر ډول وينا پلټولای شئ. تاسو کولای شئ چې د لاندې فورمول په مرسته له يوې تر ۳۰ دقيقو وينا جوړه کړئ.

لومړۍ برخه

لومړۍ برخه پيل دی. تاسو په دې برخه کې اورېدونکو ته د خپلې وينا هدف وايئ. د بېلگې په توگه: تاسو ویلی شئ: ((مننه چې دلته یاست. په راتلونکو څو ور سره مخ ده او هغه کړنې به هم درونښيم چې په ترسره کولو سره يې دغه خنډونه له منځه وړلی شو.)) دغه پيل ستاسو وينا ته لار پرانېزي او اورېدونکي چمتو کوي.

دویمه برخه

په دویمه برخه کې باید هغه څه ووايي چې په لومړۍ يا د پيل په برخه کې مو يې ژمنه کړې وه. دا برخه ښايي يوه، دوې يا درې موضوعگانې وي. که چېرې وينا مو لنډه وي، نو باید درې مهم ټکي يو په بل پسې په خورا لنډيز سره بيان کړئ. د بېلگې په توگه: تاسو ویلی شئ: ((له ډېرو سختو سياليو سره مخ يو، گټه مو د

خبرې وکړه چې کتونکي شي | ۳۷

کمېدو خوا ته روانه ده او د پېرودونکو برخه يې خونده شوې ده. راځئ چې پر دې درې موضوع گانو غور وکړو، په جلا جلا توگه يې وسپړو او د ښه والي لپاره يې په بدیلونو فکر وکړو.

درېيمه برخه

د خبرو کولو درېيمه برخه د هغو خبرو لنډيز دی چې وړاندې مو اورېدونکو ته وويل. هېڅکله له اورېدونکو تمه مه لرئ چې ستاسو ټولې خبرې به په يو ځل د هغوی په ذهن کې پاتې شي. بيا ځلي تکرار، لنډيز او له سره ويل ستاسو مخاطب ته په زړه پورې او مرستندويه تمامېږي. د بېلگې په توگه؛ تاسو بايد ووايي: چې خبرې رالنيږې کړو، له سيالانو سره د سيالي په موخه بايد د توليداتو کيفيت ښه کړو او پېرودونکو ته يې په بېره ورسوو. د گټې د ښه والي او د بازار د گټلو لپاره بايد د مارکېټپنک ساحه پراخه کړو او همدا راز توليدات زيات کړو، څو پېرودونکي راجلب کړو. د پېرودونکو د گراف د لوړوالي لپاره بايد نوي شيان په نوي بڼه توليد کړو او خبرتياوې يې په پراخه کچه خپرې کړو. پورتنیو درې موخو ته د رسېدو لپاره په ژمنتوب سره به نه يوازې خپل ځای وساتو، بلکې لومړۍ درجه گټلې شو. مننه!

خپلې موخې پيدا کړئ

د رونالډ ريگان ليکوال پېگي نونان يو ځل ليکلي وو: ((هره وينا د يوې موخې د ترلاسه کولو لپاره کېږي.))

تر ټولو مخکې يو اړين گام چې بايد ترسره يې کړئ، هغه د وينا د پای په اړه فکر کول دي. پرېکړه وکړئ چې ستاسو وينا بايد کومې موخې ترلاسه کړي. له ځان څخه وپوښئ؛ ((که څوک زما له اورېدونکو څخه د ناستې په پای کې وپوښتي چې تاسو له دې وينا څخه څه تر لاسه کړل او د دې وينا په اورېدو سره به کومې نوې کړنې وکړئ؟ زه له اورېدونکو څخه بايد د څه ډول ځواب تمه ولرم؟)) ستاسو د وينا هره برخه، پيل، منځ او پای بايد ستاسو د دې موخې د ترلاسه کولو لپاره وي.

کله چې ما ته څوک د کوم پرزنتېشن د وړاندې کولو يا د وينا بلنه را کوي ، لومړی د مطلوبو پوښتنو په اړه ترې پوښتنه کوم. له دوی پوښتم چې زما له وينا يا پرزنتېشن وړاندې کولو څخه يې اصلي موخه څه ده او زما تر پرزنتېشن وروسته له اورېدونکو څه تمه لری. موږ وروسته پر دې بحث کوو او هوکړې ته رسېږو چې اورېدونکي د پرزنتېشن يا وينا تر اورېدو وروسته بايد څه ډول فکر او احساس ولري او کومې کړنې ترسره کړي. کله چې په دې اړه هوکړې ته ورسېدو ، د پرزنتېشن يا وينا پر چمتو کولو پيل کوم او له پيله ترپايه ټاکل شوې موخې په پام کې نيسم.

د اورېدو ويناوو لپاره يو گڼ جوړښت

د اورېدو ويناوو د ترتيب لپاره له لاندې گڼ جوړښت څخه گټه اخيستلی شي. دغه جوړښت اته برخې لري چې هره يوه يې په لاندې ډول ده:

۱. پيل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام خان ته را واړوی. داسې کړنه ترسره کړئ چې دوی په ډېره ليوالتيا سره ستاسو د نورو خبرو د اورېدلو تمه ولري.
۲. پېژندگلوې: دا پورته لومړي پړاو ته د ورتگ نښلوونکی پول دی.
۳. لومړی ټکی: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پيل وايئ.
۴. بل ټکي ته تگ: په دې ځای کې څرگندوی چې له لومړي ټکي دويم ته ځی.
۵. دويم ټکی: دا برخه په طبيعي توگه ستاسو له لومړي ټکي سره تړلې ده او د هغې پر دوام خبرې کوی.
۶. دويم ځلي د ورتگ برخه: دا هغه برخه ده چې له دويمې موضوع څخه درېيمې موضوع ته ورځی.
۷. درېيم ټکی: دا برخه به طبيعي توگه ستاسو د لومړي او دويم ټکي لړۍ وي.
۸. لنډيز: په دې برخه کې خپله وينا راټولوی او اورېدونکي عمل کولو ته رابولي.

په دويم څپرکي کې به زده کړئ چې څه ډول په خپله وينا کې دغه اته گامونه يو په بل پسې ترتيب او تنظيم کړئ. د اغېزناکې وينا په زده کړه کې د تمرين هېڅ بدیل نشته. له څو کلونو راهيسې مې په سلگونه مسلکي او نامسلکي ويناوې اورېدلې دي. تاسو هم د وينا په اورېدو پوهېږئ چې چا له وړاندې تمرين کړی او چا نه دی کړی.

په پوره پاملرنې او پياوړتيا سره وينا کول

له نامتو ليکوال البرټ هوټارډ څخه يو ځل پوښتنه شوې وه چې يو څوک څنگه ليکوال کېدلی شي. ده ځواب ورکړی و: ((د ليکوالي د زده کړې يوازېنې لاره دا ده چې وليکئ او وليکئ او وليکئ او وليکئ او وليکئ او وليکئ او وليکئ او وليکئ)) دې ته ورته د وينا د زده کړې يوازېنې لاره دا ده چې وينا وکړئ او وينا وکړئ او وينا وکړئ او وينا وکړئ او وينا وکړئ. د وينا د هنر زده کړه هم د نورو هنرونو د زده کړې په څېر ده. دا هم تر هغې تمرين او تکرار ته اړتيا لري چې تخصص مو نه وي پکې اخيستی. د وينا د فن د پياوړي کولو يوه ښه لاره دا ده چې شعرونه په لوړ اواز ووايئ. هغه شعر ياد کړئ چې ډېر مو خوښېږي، داسې شعر چې ښه کيسه او ښکلي بيتونه ولري. وروسته يې په پرلپسې ډول له ځان سره زمزمه کړئ. هر کله مو چې زمزمه کوله ټول تمرکز مو په غږ وکړئ. قافيه، اهنگ او پر کلیمو فشار راوړل له ياده مه باسئ. فکر وکړئ چې تاسو د يو داسې فلم د صحنې لپاره تمرين کوئ چې ډېرې پيسې ترې په لاس راوړئ او پرې مشهورېږئ. د دغه شعر بيتونه دومره په احساساتو او خوند ولولئ چې فکر کوئ، په اورېدونکو به ډېره زياته اغېزه وکړي. کله چې ډېر شعرونه لولئ، په دې سره تاسو نه يوازې جملې زده کوئ؛ بلکې د خپلو ټکو د ښې اغېزمنتيا لپاره د بېلابېلو کلمو کارونه هم زده کوئ. دود داسې دی: له خلکو دا هېرېږي چې تاسو څه وايئ، بلکې دا يې په ذهن کې پاتې کېږي چې څه ډول يې وايئ. کله چې په جملو کې پر بېلابېلو کلیمو فشار راوړل زده کوئ، په واقعيت کې تاسو په خپله وينا کې داسې کړنې ته چمتووالی نيسي چې څه ډول مو د اورېدونکو پام ځان ته راواړوئ.

بل ښه تمرين د شکسپير د کيسو لوستل دي؛ په ځانگړې توگه د هاملبټ، مکبېټ، جليوس کايسر او روميو او جولايټ کيسې. کله چې دغه ډول کيسې او مقالې ولولئ، ستاسو د ژبې روانوالی (فصاحت) زياتېږي او د بيان او هڅونې قوت مو پياوړی کېږي.

له نورو زده کړه

د ښه ويناوال کېدو يوه غوره لاره دا ده چې څومره شونې وي، هغومره د نورو ويناوالو ويناوې واورئ. يادښت ونيسئ. د دوی وينا، حرکات، څېره او دريځ ته تنگ و ارزوئ. وگورئ چې تجربه لرونکي او مسلکي ويناوال څه ډول وينا پيلوي، په وينا کې له يوې موضوع څخه بلې ته څه ډول ځي. بېلگې، انځورونه او ټوکې ټکالي څه ډول کاروي، د خبرو او له اورېدونکو سره يې د چلند په هکله له ځان سره پوره غوره وکړئ او په هکله يې قضاوت وکړئ. هغه ټکي ياداشت کړئ، چې له پيله تر پايه مو ورته پام شوی و. اورېدونکي ته د هر ټکي لپاره له ۱ تر ۱۰ نومرې ورکړئ. په دې اړه فکر وکړئ چې ويناوال دغه کړنې څنگه په ښه توگه ترسره کړې دي او تاسو به څه ډول وکولای شئ چې ښې يې ترسره کړئ. هغو تاريخي او نامتو ويناوو ته غور ونيسئ چې په بازار کې پيدا کېږي. څو څو ځلي يې واورئ او وگورئ چې ويناوال په خپله وينا کې اخلاق، منطق او احساسات څه ډول کارولي او څه ډول يې اورېدونکي هڅولي چې تر دې وروسته يې په فکر، احساس او کړنو کې بدلون راشي.

لنډيز

په وينا کې حيرانوونکې خبره دا ده چې په وينا يا خبرو سره ستاسو له دې هنر څخه هېڅ څه نه کمېږي. په وينا او بيان کې د تخصص لپاره بايد چمتووالی او تمرين له ياده و نه باسئ. له تمرين او چمتووالي څخه د تېبستې هېڅ لاره نشته. دا هم اړينه ده چې په ياد ولرئ؛ چمتو والی د منځنۍ کچه برياليتوب له غوره برياليتوب څخه بېلوي. له دې کبله خپل وخت د منطق په پياوړتيا، د کلمو په ترتيب، د يادولی شئ، په زمزمه يې حيله مه کوئ. هره کيسه چې لوستی شئ، د هر ويناوال وينا چې اورېدلې شئ؛ دا ټول وکړئ. دغه کړنې به له تاسو پياوړي او بريالي ويناوال جوړ کړي. د پورتنیو کړنو په کولو کې هېڅ ډول محدوديت نشته.

دویم څپرکی

اسانه چمتووالی او پلان جوړونه

د انسانانو ارزښت د هغو ټاکل شویو موخو له تعقیبولو څخه معلومېږي چې ځان ته یې په خپل ژوند کې ټاکلي دي (مارکوس اورېلیوس) په وینا کې ۹۰ سلنه بریالیتوب ستاسو د وینا د چمتووالي او پلانونو په څرنگوالي پورې اړه لري. ارنېسټ همینګوی یو ځل لیکلي وو: ((هره کلیمه چې لیکئ، باید په اړه یې لس نورې کلیمې معلومات ولري، که نه لوستونکي انگېري چې ستاسو لیکل شوي کلیمه ناسمه ده.)) په وینا کې د هرې کلیمې په هکله باید سل کلیمې معلومات ولري، که نه اورېدونکي دا انگېري چې تاسو د مغزو پر ځای له گېډې خبرې کوئ. که تاسو له ټاکلي حده زیات چمتووالی و نه لري، اورېدونکي به ډېر ژر درک کړي چې د ټاکلي موضوع په اړه ستاسو معلومات ډېر کم دي. د څپرک او پوه اورېدونکي په وړاندې لږ چمتووالی ستاسو شخصیت او کرېډېټ کموي. که چمتووالی و نه لري او یا مو لږ چمتووالی نیولی وي او که اورېدونکو ته ووايي چې د ټاکلي موضوع په اړه تاسو په مسلکي توګه نه پوهېږئ، نو ډېر ژر به ستاسو له پیغام څخه مخ واړوي؛ په داسې حال کې چې خبرې او پیغام به مو ډېر ښه وي.

له بل پلوه ښه چمتووالی ډېر ژر محسوسېږي او ستاسو کرېډېټ پرې زیاتېږي. چمتووالی ستاسو اورېدونکي حیرانوي او په پایله کې دوی ستاسو د پیغام اورېدلو ته په لېوالتیا سره غوږ نیسي.

وینا د اورېدونکو د شمېر او ځانګړنو تر پوهېدو وروسته پیل کړئ چمتووالی مو له اورېدونکو پیل کړئ. په یاد ولري، چې ستاسو وینا ستاسو په اړه نه، بلکې د اورېدونکو په اړه ده. داسې پیل وکړئ چې گنې تاسو د سوداګرۍ په برخه کې څېړنه کوئ او د سوداګرۍ لپاره د پېرودونکو پر شمېر، اقتصادي حالت، وړ چاپېریال او... ځان پوهوئ. د چمتووالي په پیل کې باید پوه وئ

چې اورېدونکي مو څوک دي؟ څه ډول کسان دي؟... لاندې ځينې ځانگړنې او د شمېرنو په اړه خبرې دي چې وينا ته د چمتووالي پر مهال يې کارولی شئ. عمر: اورېدونکي مو څو کلن دي او د ژوند په کومه برخه کې دي؟ ځوان اورېدونکي د زړو په پرتله بېل کلتور، پوهه او ځانگړنې لري. د اورېدونکو په عمر پوهېدل ډېر اړين دي.

جنس: ستاسو د اورېدونکو په ډله کې نارينه څومره او بنځينه څومره دي؟ ځينې وخت زما اورېدونکي ۵۰-۵۰ وي. ځينې وختونه بيا ۹۵ سلنه نارينه يا ۹۵ سلنه بنځينه وي. د جنسيت په پام کې نيول ستاسو پر وينا اغېز کوي.

عايد: ستاسو د اورېدونکو عايد څومره دی؟ څومره کسان عايد لري؟ د دوی د عايد منځنۍ کچه څومره ده؟ په ځانگړې توگه، عايداتي سرچينې يې کومې دي او پر دوی يې اغېز څه ډول دی؟ په دې اړه پوهيدل به له تاسو سره او په ځانگړې توگه د اقتصادي موضوعاتو په اړه د خبرو پر مهال ډېره مرسته وکړي. په دې اړه پوهيدل تاسو سره مرسته کوي چې څه ډول مو د اورېدونکو له غوښتنو سره سمه او اغېزناکه وينا وکړئ.

زده کړه: تاسو ته ناست کسان د زده کړې په کومه کچه کې دي؟ ايا دوی تر دوولسم ټولگي زده کړې کړې دي؟ له پوهنتونه فارغ دي؟ او که مسلکي او حرفوي کسان دي؟ د اورېدونکو د زده کړې په اړه پوهيدل به له تاسو سره مرسته وکړي چې د دوی د مسلک اړوند مثالونه او کلمې وکاروئ.

دنده: ستاسو اورېدونکي څه کاروبار لري؟ په خپلو اړوندو برخو کې څومره کاري تجربه لري؟ د کار نښې حالت يې څنگه دی؟ ايا دا مهال دوی د خپل کار وبار د اوج په دوره کې دي او که له ستونزو سره مخ دي؟

کورنۍ حالت: ستاسو د اورېدونکو کورنۍ حالت څه ډول دی؟ ايا واده يې کړی دی؟ مجرد دی؟ طلاق دی او که کونډ؟ مجردان په کې زيات دي او که واده کړي؟ ايا اولادونه لري؟ دا ستاسو لپاره اړين واقعيتونه دي چې بايد پرې پوه شئ.

خبرې وکړه چې گڼونکې شي | ۴۳

ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندگلوې

ستاسو له موضوع سره اورېدونکي څومره بلد دي؟ څومره کسان ستاسو د موضوع په هکله له وړاندې پوهېدل؟ ایا د موضوع په اړه د دوی معلومات لومړني دي او که تر دې ډېر پوهېږي؟ دا به تاسو سره په برېکړه کې مرسته وکړي چې څه ډول، ساده وينا چمتو کوئ او که پېچلې.

دوی څه فکر کوي؟

د دغې پوښتنې په پوښتلو سره څرگنده کړئ چې ستاسو اورېدونکي د څه په اړه فکر کوي:

- د دوی هیلې او موخي څه دي؟
 - ستاسو د موضوع اړوند د دوی تمې او اندېښنې څه دي؟
 - ستاسو د نظرياتو په مرسته به دوی کومې اړتياوې پوره کړي شي؟
 - د دوی عقیده او ارزښتونه کوم دي؟
 - د دوی سياسي لید لوری کوم دی؟
 - د دوی مذهبي او ديني ارزښتونه څه دي؟
 - د دوی ستونزې، خنډونه او اندېښنې څه دي؟
- د دې احساساتي معلوماتو پر پوهېدو به وکولای شئ، چې له خپلو اورېدونکو سره ښه اړیکه وساتئ. تر ناستې مخکې د یادو پوښتنو وړاندې کول او په اړه یې مطالعه کول در سره مرسته کوي، چې ځوابونه یې په اسانۍ سره ومومئ.

عامې غوښتنې

اړینه ده چې د اورېدونکو په هیلو، موخو او لیدلوري ځان خبر کړو. اجازه راکړئ، یوه بېلگه درته وړاندې کړم: زه د پلورونکو، سوداگرو، پانگه والو او بازار موندونکو کسانو یوې لویې ناستې ته خبرې کوم او د ناستې موضوع هم مالي چارې دي. زما هره خبره باید په دې اړه وي چې دوی په خپلو عایداتو او گټو کې څه ډول ډېروالی راوستلی شي. په دې سره اورېدونکي په لېوالتیا او تلوسې

سره زما هرې وينا ته غور نيسي او ډېرې له ما څخه د سر په بنورولو د خوښۍ څرگندونه کوي. تاسو هم همدا ډول وکړئ.

د دوی په ژوند کې څه پېښېږي

يوه ورځ د يوې ملي کمپنۍ لويې غونډې ته چې توليدات يې په ټول هېواد کې پلورل کېدل، د وينا کولو لپاره بلنه راکړل شوه. ما ته د کمپنۍ د يوه لوی مدير له خوا تر يوې په زړه پورې خبرتيا (Announce) وروسته بلنه راکړل شوه. خبرتيا داسې وه چې په راتلونکو ۳۰ ورځو کې به کمپنۍ خپل محصولات په مستقيم ډول پر پېرودونکو وپلوري او بيه به يې خپله د پېرودونکو له خوا ټاکل کېږي. د کمپنۍ لپاره خبرتيا دا وه چې د توليداتو بيه به د پېرودونکو د کمپنۍ له خوا ټاکل کېږي او په مستقيم ډول يې له کمپنۍ څخه په لاس راوړلی شي. په دې وخت کې پلورونکي گډونوال ډېر حيران شول، ځکه د دوی ټول ژوند د همدې توليداتو پر پلور ولاړ و، اوس به يې بيه د پېرودونکو له لوري ټاکل کېږي او پېرودونکي به يې په مستقيم ډول له کمپنۍ څخه په لاس راوړي. دغه کار پلورونکي له يو ډول روحي فشار سره مخ کړل. کمپنۍ دريځ ته ور وللم او ما ته يې د وينا په بدل کې ټاکلې اندازه پيسې راکړې وې، خو پلورونکي وهڅول شي چې د دوی د اصلي عايداتو د سرچينې پر بندېدو سربېره په هر ډول شرايطو کې خپلو هڅو ته بايد دوام ورکړي. د اورېدونکو خبرې مې اوس هم له ياده نه وځي. ټول حيران او ناهيلي بېکارېدل. دوی ټولو ما ته د داسې دښمن په سترگه کتل چې گنې زه د کمپنۍ له لوري د دې لپاره گومارل شوی يم، چې د دوی پر زخمونو مالگې وشيندم. دا چې زه په دې هر څه پوه شوم، نو د دې ډول ناهيلې ناستې او منفي اورېدونکو لپاره مې داسې لارې چارې غوره کړې چې اورېدونکو ته زړه ورکړم.

خپل کار سرته ورسوی، د شمېرنو او ځانگړنو پر بنسټ مخکې لاړ شي کله چې يوې سوداگرېزې کمپنۍ، پانگه والو، سوداگرو او پلورونکو ته وينا کوي؛ بايد په ډاگه کړی چې دا مهال په مسلکي توگه دوی به کوم حالت کې دي. ايا د

خرڃلاو مارڪيٽ جي ٻه ڏي او ڪه نه؟ ايا د پرمختگ په حال ڪي دي؟ په عادي حالت ڪي دي او مخ په خور دي؟ ڇه ڏول سياسي او اقتصادي حالاتو اغيزمن ڪري دي؟ دلته ڇيڻي نور ٽڪي هم شته ڇي وينا ته د چمتووالي پرمهال جي بايد په پام ڪي ونيسي.

روڻانه ڪري ڇي په سوداگري ڪي جي ڇه پيڻپري
يو ڄل بلنه راکړل شوه ڇي د څو مليتي يوې سترې ڪمپني مديرانو ته وينا وکرم.
دغې ڪمپني د خپلو کارکوونکو يوه لويه ډله څو ورځي وړاندي خواب ڪري وه
او ما پاتي کارکوونکو ته وينا کوله. مخڪي له دي ڇي زه دريځ ته پورته شم او د
اغيزناڪي رهبري او شخصي توليد په اړه وينا وکرم، د ڪمپني يوه چارواڪي اعلان
وکر ڇي يو شمير نور کارکوونڪي به هم تر راتلونکو ۳۰ ورځو گوښه ڪري. په پايله
ڪي اورپدونڪي لږ هيله من وو او ليوالتيا يي ڪمه وه. هر يوه اورپدونڪي دا انگيرله
ڇي بنايي خواب به ورکړل شي. دا ٻه حالت نه دي، مگر دا اړينه ده ڇي په دي
ڏول حالت بايد خبر اوسي. د ڪمپني د حالت په اړه ڇيڻي ته وخت ورکړي.

د چاپيريال حالت و ارزوي

په دي اړه خان پوه ڪري، په کوم ښار يا ځاي ڪي ڇي وينا کوي؛ عمومي وضعیت
څنگه دي؟ د بيلگي په توگه؛ ما په ډيري حالاتو ڪي په داسي ښارونو ڪي داسي
وخت وينا ڪري ڇي تازه په تازه يي يا لويه گڼلي او يا بايللي وه. له دي ڏول پيڻو
څخه خان خبرول اړين دي، ڪه نه بنايي اورپدونڪي ستاسو له ناخبري څخه
ناخوښ شي او زړ به و انگيري ڇي تاسو د بل ښار ياست او د دوي په اړه معلومات
نه لري.

په ياد ولري ڇي تر تاسو مخڪي وروستي وينا وال څوڪ و
ستاسو د چمتووالي بله برخه دا ده ڇي اورپدونکو ته تر تاسو وړاندي د مخڪيني
ويناوال تجربه ڇه ده. کومو نورو ويناوالو دوي ته وينا ڪري او موضوع گاني يي
ڇه وي؟ د نورو ويناوالو د موضوعاتو پر وړاندي د اورپدونکو غيرگون ڇه و؟ ايا

هنه ڇه جي اوربدلي يي دي ، هغه يي خوڻن شوي دي؟ ايا له وروستي ويناوال سره ناهيلي شوي وو او ڪه خواب هو وي ، وٺي او ڇنگه؟ ڪه يي وروستي ويناوال خوڻن شوي وي ، لامل يي ڇه دي؟ وروستي ويناوال ڇه ويلي وو؟

په اوربدو ناستو ڪي اڀينه ده جي پوه شئي ، له تاسو وڙاندي به ڇوڪ وينا ڪوي ، د ڇه شي په اڀه به وينا ڪوي؟ دا مو هم بايد په ياد وي جي تر دي وڙاندي په مخڪيني ناسته ڪي اوربدونڪو ته چا وينا وکره او پر وڙاندي يي غبرگون ڇه و .

ستاسو ٽولي خبري بايد د اوربدونڪو پر اصلي ستونزو راتولي وي

په دي وروستيو ڪي مي ۴۰۰۰ اوربدونڪو ته وينا ڪوله . وينا ته پر چمتوالي هي ڏپر وخت تير ڪر او په دي اڀه مي د ناستي له تنظيموونڪو سره له وڙاندي ڏپري خبري اتر وڪري . په پايله ڪي زما په يونيم ساعته وينا ڪي د ڪمپني ٽول انڇور ، انڊپنسي ، د سيالي خنڊونه او راتلونڪي ليدلوري تشرح شو . د خبرو په پاي ڪي د ڪمپني مشري گويني ته ڪرم او را نه وي ويل جي په ٽول ژوند ڪي يي دا ڏول اغيزناڪه وينا نه وه اوربدلي . تر دي مخڪي جي هغوي ڪوم ويناوال په لوڙه تنخوا گوماري وو ، ٽول به په تمه وو ، جي په وينا ڪي به ٽول موضوعات رانڌاري ، مگر داسي به نه ڪبدل . د ڪمپني مشري وويل جي هغوي به د ڪمپني د ستونزو د راتولولو په برخه ڪي ڏپري لڙ خبري ڪولي . بيا يي هبڇڪله مخڪيني ويناوال را و نه غويستل .

د وينا د پاي په اڀه فڪر وڪري

د وينا د اصلي موخي پويستي مو په ياد وٺري . ڪه له وينا وروسته مو له اوربدونڪو ڇه پويسته وڪري جي : ((زما له وينا ڇهه مو ڇه زده ڪڙل او له دي وروسته به ڪوم خانگري بدلونونه په خپل ڪار او ژوند ڪي راولي؟)) ، د ڇه ڏول خواب تمه تري لري؟ تاسو جي هر ڇومره دي پويستي ته په خپله وينا ڪي سم خواب پيدا ڪولي شئي ، همدومره اسانه بايد خپله وينا جوڙه ڪري او خپلي ٽولي موخي په ٽاڪلي وخت ڪي په لاس راوري .

ساعت ته وگورئ

د پورتنیو خبرو ترڅنګ، تاسو باید د خبرو وخت ته ډېره پاملرنه وکړئ. ځینې وخت اوږدوونکي له تاسو تمه لري چې د ټاکلي وخت ۷۵ سلنه وینا وکړئ او پاتې نور وخت پوښتنو او ځوابونو ته ځانگړی کړئ. په نورو حالتونو کې د ناستې تنظیموونکي له تاسو غواړي چې په پوره ټاکل شوي وخت وینا وکړئ. بل بلو دا ډېره اړینه ده چې په ټاکلي وخت کې خپلې ټولې خبرې وکړئ او په ټاکلي وخت مو وینا پای ته ورسوئ. ډېری ناستې، کنفرانسونه او خبرې د وخت له مخې په ډېر غور سره تنظیم شوي وي. د بېلگې په توګه؛ ما ته یو ځل بلنه راکړل شوې وه چې د ۵۰۰ کسانو په غونډه کې وینا وکړم. د ناستې تنظیموونکو ټینګار کاوه چې خپله وینا بشپړه ولیکم او بیا یې د دوی د مدیرانو ډلې ته وړاندې کړم څو لازمي سپارښتنې را ته وکړي. د دوی لومړنی اندېښنه دا وه چې زه په ټاکل شوي وخت کې خپلې خبرې کولی شم او که نه. کله چې زما د وینا وخت را ورسېد؛ له ما مخکې بل ویناوال ته ۲۲ دقیقې وخت ورکړل شوی و، خو ده ۲۸ دقیقې وینا وکړه. زه چې کله دريځ ته پورته شوم او د نوبت لپاره په تمه وم، درک مې کړه چې د ناستې تنظیموونکي له مخکیني ویناوال څخه ناخوښ، خواشیني او غوسه وو. دوی حتی ویناوال ته پام نه کاوه چې څه وايي. دوی یوازې په دې فکر کې وو چې مهالوېش یې گډوډ شو، ځکه چې له ټاکلي وخت یې ډېرې خبرې وکړې. دوی هېڅکله هم د بل ځل لپاره دغه ویناوال را و نه غوښت.

کله مو چې کورنۍ دنده ترسره کړه، چمتووالی ونیسئ
د چمتووالي لپاره یو پیاوړی میتود دی چې زه یې له کلونو راهیسې کاروم. زه یې له سپینې پاڼې پیلوم. د موضوع عنوان د پاڼې په پیل کې لیکم. وروسته یوه جمله لیکم او د موضوع موخه لیکم، له دې وینا څخه موخه څه ده؟ وروسته د هرې نظریې په اړه جلا جلا فکر کوم. هغه بېلگې، انځورونه، شمېرنې، اضافي معلومات او مقولې چې په وینا کې یې کارولی شم، راټولوم. وروسته یې لیکم او لیکم او لیکم او لیکم. ځینې وخت زما چمتو شوې وینا درې او څلور پاڼې ځای نیسي. له پورتنیو یادښتونو څخه ټاکنه پیلوم او د منطقي تړښت له مخې یې

يو په بل پسې له پيله تر پايه ترتيبوم. تاسو هم دغه ميتود کارولى شئ. د حيرانوونکې ده چې کله به خپل خان فشار راوړئ، نو د يوې وينا لپاره له ۳۰ تر ۵۰ مهم او وړ ټکي يادښت کړئ. کله مو چې دغه ټکي تنظيم کړل، سور قلم واخلى او ټول هغه مهم ټکي په نښه کړئ چې فکر کوئ، په وينا کې ډېر گټور دي. دغو ټکو ته پرله پسې والى ورکړئ، وروسته وگورئ چې څومره طبيعي وينا به مو ليکلې وي.

د (م.ل.ب.م) فورمول وکاروئ

کله مو چې د وينا مهم ټکي وټاکل، تاسو (م.ل.ب.م) فورمول د هر ټکي لپاره کارولى شئ.

م: مفکوره

د وينا پيل مو د خپلې مفکورې، نظريې او حقيقت په ويلو سره پيل کړئ. د بېلگې په توگه؛ دا ډول ويلي شئ: ((گڼ شمېر کسان به د تېرو ۱۰۰ کلونو په پرتله په راتلونکو ۱۰ کلونو کې ډېرې پيسې په لاس راوړي.))

ل: لاملونه

د خپلې مفکورې او نظريې د ثابتولو لپاره لاملونه او دلایل ووايئ. د بېلگې په توگه؛ تاسو ويلي شئ: ((د بيليونرانو او بيليونرانو شمېر په تېرو پنځو کلونو کې ۶۰ سلنه زيات شوى او دوى ټولو په خپل مټ دغه پيسې گټلې دي، نو ځکه به په راتلونکو ۱۰ کلونو کې گڼ شمېر نور کسان هم ډېرې پيسې وگټي.))

ب: بېلگه

خپله مفکوره يا نظريه مو د بېلگې، انځور او ټينگار په مرسته ثابت کړئ. د بېلگې په توگه؛ تاسو ويلي شئ: ((په ۱۹۰۰م کال کې په ټوله امريکا کې ۵۰۰۰ ميليونران وو او هېڅ بيليونر نه و، خو په ۲۰۰۰م کال کې ۵,۰۰۰,۰۰۰ ميليونران او ۵۰۰ بيليونران دي؛ چې د بزنس ويک مجلې له مخې په ۲۰۰۷م کال کې د بيليونرانو شمېره ۸,۹۰۰,۰۰۰ او د بيليونرانو شمېره تر ۷۰۰ اوښتې وه.))

م: مفکوره

د ټينگار په توگه خپله مفکوره بياخلي ووايي. د بېلگې په توگه؛ تاسو ويلي شئ: ((د ميليونر او بيليونر کېدو لپاره تاسو ته تر دې ښه موکه په راتلونکي کې نه برابري)).

د (م.ل.ب.م) فورمول په عمل کې

د م.ل.ب.م فورمول مو په گډه لاندې راوړی دی: دا د بشر په تاريخ کې د ژوند کولو تر ټولو غوره وخت دی (نظريه). ډېری وگړي کورونه لري، وزگار تيا تېتي کچې ته رسېدلې او د توليد کچه مو ورځ تر بلې مخ په بره روان دی (دلایل). په تېر کال کې له يو ميليون زياتو امريکايانو سوداگري پيل کړه او د کار پيدا کولو نړۍ ته ور دننه شول، خو له اوسني اقتصاد څخه ډېره گټه واخلي (بېلگه). دا چې اوس د برخليک ټاکلو وخت دی، د ۱۰۰ مخکينيو کلونو په پرتله په راتلونکو څو کلونو کې ډېر خلک غواړي پيسې پيدا کړي (نظريه). تاسو کولی شئ، د دې ساده فورمول په کارولو سره د خپلې وينا ټول اړين ټکي ترتيب کړئ. دغه فورمول ستاسو د اورېدونکو پر وړاندې ډېر پياوړی او اغېزناک دی.

د (واورې پاکوونکي) ميتود:

د خپلې بيانيې د ترتيبولو لپاره د (واورې پاکوونکي) له طريقې هم گټه اخيستلی شئ. څرنگه چې پوهېږئ د انسان مغز پر دوو برخو وېشل شوی دی: ښي نيمه برخه او کيڼ نيمه برخه. چپه نيمه برخه د حقيقتونو او اطلاعاتو په واسطه او ښي نيمه برخه د احساساتو، داستانو، نکلونو، بېلگو او داسې نورو په واسطه فعالېږي. له دې طريقې گټه اخيستنه ډېره ساده ده. يو حقيقت بيان کړئ او د يو داستان په ويلو سره هغې ته دوام ورکړئ. يو بل حقيقت ووايي او هغې ته د يوې مقولې (نقل قول) په واسطه ادامه ورکړئ. ورپسې يو بل حقيقت ووايست هغې ته يوه بېلگه راوړئ. د موټر د واوړې پاکوونکي په څېر (برف پاک) مخکې او شاته ولاړ شئ. د دې ميتود د کارولو لپاره يوه ټوټه سپين کاغذ له خان سره ولرئ او په منځ کې يې يوه کرښه وباسئ. په ښي اړخ کې يې هغه حقيقت وليکئ چې غواړئ د هغه په هکله خبرې وکړئ او په کيڼ اړخ کې يې بېلگه، داستان يا د تصوير يوه

بیلگه ولیکئ چې حقیقت ثابت کړي. په دې کار سره د بڼې اړخ د هرې موضوع لپاره په چپ اړخ کې یو داستان یا بیلگه... ولیکئ. کله چې په دې میتود سره بیانیه ورکوئ، ستاسو د اورېدونکو کین نیمه برخه او هم بڼې نیمه برخه فعالېږي. هغه ستاسو په لوري گوري، سترگې یې ستاسو د وینا په لور وي او تاسو دوی د ډېر وخت لپاره لېوال ساتلی شئ.

د دایرو میتود

د کاغذ پرمخ د وینا د جوړولو لپاره کولای شئ چې د کاغذ پر مخ له انځورونو یا انځوریزو بېلگو گټه واخلي. زه د کاغذ پرمخ پنځه دایرې کارم. هره دایره زما د وینا د یوې موضوع ښکارندویه ده. لومړۍ دایره به د ښه راغلاست او هغو خبرو لپاره وي چې د اورېدونکو پام را واړوم. په دویمه، درېیمه او څلورمه دایره کې به اصلي موضوعات لیکل شوي وي. پنځمه دایره به هم د پایلې او د بیانېې د پای د خبرو لپاره وي. که مې وینا اوږده وي، بیا له اووه دایرې گټه اخلم او کله کله له دویمې پانې هم استفاده کوم. په هر صورت لومړۍ او وروستۍ دایرې د سریزې او پایلې اړونده دي او منځنۍ یې د هغو اساسي ټکو او موضوعاتو په اړه دي چې په هکله یې خبرې کوم.

سریزه او پایله په دقت جوړه کړئ

د وینا د سریزې جوړول ډېر اړین دي. سریزه کلیمه په کلیمه جوړه کړئ، څو ځلې یې په لوړ غږ ووايي او ښه یې تمرین کړئ. لومړۍ خبرې ستاسو د غوښتنو په هکله اوریدونکو ته څرگند پیغام رسوي. داسې وینا باید و نه شي چې گڼې تصادفي خبرې کوي. پایله هم باید کلیمه په کلیمه جوړه کړئ. د هغو څېړونو په اړه ژور فکر وکړئ چې غواړئ د وینا په پای کې یې وکړئ. که د وینا په وخت کې مو کمښت راغی، باید وپوهېږئ چې څه ډول په ښه توگه وینا پای ته ورسوئ. د وینا د انځوریزې برخې جوړول د وینا پرمهال باید په هغو انځورونو فکر وشي چې د موضوعاتو په نابتولو کې مرسته کوي.

په وينا کي پاورپاينٽ

په وينا که د پاورپاينٽ کارول خو لاملونه لري. په مسلکي وينا کي مشهوره خبره ده ((مرگ پر پاورپاينٽ)). ډيري ويناوال په ويناوو کي په دومره کچه له پاورپاينٽ گټه اخلي چې کله له يوه ټکي بل ته شي، د خبرو لړی يې له منځه ځي.

کله چې غواړئ له پاورپاينٽ څخه گټه واخلي - البته په ځينو شرايطو کي اړين دي - غوره ده چې له لاندې څو قاعدو گټه واخلي.

۵*۵ قاعده

په لومړي گام کي په هېڅ سلايد کي بايد له پنځو کرښو او په هره کرښه کي له پنځو زياتي کلمې نه وي. په کوچني خونه يا لږو کسانو ته د وينا پرمهال کولای شي له ډيرو کرښو يا کليمو کار واخلي. اړينه نه ده چې ډيرو ټکو ته اشاره وکړئ، بايد د هرې موضوع په هکله په خپل وخت خبرې وکړئ. هېڅکله دا تېروتنه ونه کړئ چې ټول سلايدونه اورېدونکو ته په يو ځل ور وښيي، ځکه اورېدونکي د هغو په لوستلو بوختېږي او ستاسو خبرو ته ارزښت نه ورکوي.

څه وخت مخکي مې بايد په يوه لويه کمپني کي وينا کړې وينرېگج، مخکي له دې چې زما وار راوړسېږي، د کمپني مشر اورېدونکو ته يو ساعت خبرې وکړي. د پاورپاينټ هر سلايد يې په لسگونو کرښي درلودې چې هېڅ يو يې د اورېدونکو لپاره ځانگړی نه و. هغو بشپړ يو ساعت د هغو اعدادو په هکله خبرې وکړې چې د پردې پرمخ راتلل، مگر دغه کار ټولو ته ډېر ستړی کوونکی و. اجازه مه ورکوي چې داسې يو حالت رامنځته کړئ.

اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ

کله چې له پاورپاينټ گټه اخلي، اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ، لپټاپ مو بايد په خپل مخ کي کېږدئ او ستاسو تر شا د پردې پر مخ د پروجکټور تصوير، په خپل لپټاپ کي وگورئ. کله چې په لپټاپ کي پر سلايدونو هم کلېک کوئ، نو خپلو

اورېدونکو (مخاطبو کسانو) ته گورئ او له دوی سره خپلې خبرې مه بندوئ. ده هېر وئ چې د وينا پرمهال مو څېره ډېره اړينه ده. په داسې حال کې چې کليمې د پردې پرمخ دي، د اورېدونکو سترگې ستاسو او د پردې ترمنځ حرکت کوي، لکه د تينس په لوبه کې مينه وال او ليدونکي. که د پردې پرمخ کوم ټکي نه اشاره نه کوئ او غواړئ خبرې وکړئ، نو په کمپيوټر کې د (B) تنې ووهئ، څو صفحه سپينه شي.

څراغونه روښانه کړئ

کله چې له پاورپاينټ څخه گټه اخلي، مخ مو بايد پوره ښکاره شي. کله کله ډېری لوی مديران وينم چې اوږده وينا کوي، خو تياره يې جوړه کړې وي او رڼا تر ډېره د پراجکټور پر پرده وي او په پايله کې ناست کسان نه شي کولی هغه وويني، ډېر خپه کېږم.

پاورپاينټ يوازې مرستندويه وسيله ده

له پاورپاينټ څخه يوازې د يوې مرستندويې وسيلې په توگه کار واخلي. دغه وسيله بايد ستاسو د وينا مرکزيت نه شي، بلکې دغه وسيله بايد له تاسو سره يوازې مرسته وکړي چې اورېدونکو ته ډېر څه ووايي. له پاورپاينټ گټه اخيسته تمرين کړئ. د وينا له پيلولو مخکې درې - څلور ځلي تمرين وکړئ. يو ځل بيا هم تمرين وکړئ څو ډاډه شئ چې پاورپاينټ او پراجکټور سم نصب شوي او له خنډ او خنډ پرته کار کوي.

د ناڅاپي پېښو لپاره باید چمتو والی ولری

عمومان کوم داسې حالات به مو هم لیدلي وي چې ټوله وینا د پاورپاینټ په مرسته مخکې ځي، مگر ناڅاپه په پاورپاینټ کې ستونزه راپیدا کېږي. ویناوال هڅه کوي او څو ځلي کلېک کوي، خو کومه پایله نه لري. خلک د دریځ لوري ته راځي او غواړي چې د ستونزې په حل کې مرسته وکړي. وروسته ټیکنشن چې د هوټل په بله څنډه کې دی خبرېږي او راځي. ټول سیمینار یا وینا ودرېږي او ټول په خندنې څېره د دریځ خواته گوري. د وینا له پیل وړاندې وروستی تمرین له تاسو سره مرسته کوي چې د یادو پېښو له نه رامنځته کېدو ډاډه شی.

د ټولو پاملرنه خپل ځان او خپل پیغام ته را واړوی

په هر صورت، کله چې له پاورپاینټ څخه په گټې اخیستنې وینا کوئ، خپله وینا مو په یوه اغېزناکه او څرگنده جمله پیل کړئ، څو لاره درته هواره شي. وروسته کولای شئ چې د شمېرو، ټکو او اړینو اړیکو لپاره پاورپاینټ وکاروئ. کله چې پاورپاینټ پای ته ورسېد، پاورپاینټ له پردې لرې کړئ، خپلو خبرو ته دوام ورکړئ او په گړني پیغام ورکولو سره یې پای ته ورسوئ.

د یو ډول وینا لپاره پروگرام جوړول

هر وینا وال په هرو حالاتو کې درې ډوله وینا لري: لومړی هغه وینا چې د وړاندې کولو لپاره یې له مخکې جوړوي. دویم هغه وینا چې کله د اورېدونکو په مخ کې درېږي، وړاندې کوي یې. درېیم هغه وینا چې کله د کور خواته روان وي، هیله لري چې کاش دا ډول وینا یې کړې وی. غوره ویناوال هغه دی؛ چې دغه درې واړه ویناوې یې یو ډول وي. دغه حالت لامل کېږي چې ژور رضایت او خوند تجربه کړو.

له یوه ټکي څخه بل ته لاړ شی

د وینا جوړونې پرمهال له یوه ټکي یا یوې موضوع څخه بلې موضوع ته تگ داسې ترتیب کړئ، چې اوریدونکي پوه شي چې یوه موضوع پای ته ورسېده او

اوس د بلي موضوع په هکله خبرې کېږي. خو ځلې موضوع ته اشاره وکړئ او د خپل پیغام د نښه لپاره فکر وکړئ.

تمرین وکړئ، دا کار ډېره گټه لري

خو کاله وړاندې ماته د یوې وینا لپاره بلنه راکړل شوه، که ما په دې وینا کې اوریدونکي ترخپلې اغیزې لاندې راوستي وای، نو زه به د هغوی د دایمي ویاند په توګه ګومارل شوی وم. له دې کبله مې ډېر وخت په تمرین او چمتووالي تېر کړ. په پای کې مخکې له دې چې د لویې ډلې اوریدونکو (ناستو کسانو) په منځ کې دريځ ته ولاړ شم، ۵۰ ځلې مې خپله وینا تکرار کړې وه. تمرین رښتیا هم ډېره گټه راته وکړه. وینا په کېستو او فلمونو کې ثبت شوه. وروسته په ټوله نړۍ کې ووېشل شوه او په پایله کې لسګونو زرو کسانو چې د بېلابېلو ژبو وو، دغه وینا یې وکتله. خو کاله وروسته د زرګونو وینوالو په منځ کې چې د ۳۷ کالو په ترڅ کې یې دغې کمپنۍ ته وینا کړې وه، زما وینا په ۱۲ غوره ویناوو کې راغله. تمرین واقعاً گټه درلوده.

د حافظې له تخنیکونو گټه واخلي

د کمساري یا بې مثاله وینا لپاره ستاسو د چمتو والي یوه بله غوره لاره د حافظې د پیاوړتیا له فن څخه گټه اخیستل دي. په دې میتود سره د یوه ځانګړي عبارت یا تورو او شمېرو څخه په گټې اخیستنې خپله وینا په خپل ذهن کې جوړه کړئ. ګومان کوم د حافظې د پیاوړتیا د فن په هکله چې روزونکي یې کاروي، تاسو به څه اورېدلي وي. د بېلګې په توګه اول د ازل له کلیمې سره هم قافیه ده. لومړۍ خبرې مو ټولې د ازل په هکله دي او یا د هغو موضوعاتو په هکله چې له ازل کلیمې سره هم قافیه دي. همداسې په ترتیب سره؛ مثلاً د دري ژبې پنځ د گنج له خبرې د خزاني او نورو شیانو په هکله کوي. د دري شش د کشمش له کلیمې سره هم قافیه دي. ویناوال تصور کوي چې باید شپږمه موضوع مې د پای خبرې وي او خپله وینا په خوږو خبرو پای ته ورسوم. په همدې توګه ویناوال کولی شي

خپلو خبرو ته د هم قافسي يا هم مانا کليمو سره سمون ورکړي او د خپلې وينا اړين ټکي له دې لارې وړاندې کړي. په هر صورت، دا د وينا بل تخنيک دى چې په پرله پسې توگه د لسو موضوعاتو په هکله پرته له دې خبرې وکړئ چې کوم يادښت يا ليکل شوې بيانیه ولري.

وينا له يوې کلمې څخه په گټه اخيستنې جوړه کړئ
زما د خوښې ميتود همدا دى. له يوې کليمې څخه په گټه اخيستنې د بېلگې په توگه (سکوت) ښه وينا وړاندې کولى شي. د بېلگې په توگه:
لومړى حرف (س) دى. ستاسو د وينا لومړى موضوع به سوله وي او د سولې په هکله خبرې کوئ.

دويم حرف (ک) دى. تاسو غواړئ د وينا په دويمه برخه کې د هېواد د کانونو په هکله بشپړې خبرې وکړئ او په دې برخه کې منظمې طرحې وړاندې کړئ.
درېيم حرف (و) دى. تاسو غواړئ له دولت څخه د ورزشي لوبغالو د جوړولو غوښتنه وکړئ او يا په دې برخه کې د عامو خلکو پام را اړوئ.
څلورم حرف (ت) ده. غواړئ د وينا په پاى کې مو د ترانسپورت په هکله وينا وکړئ.

همداسې هرې موضوع چې تاسو غواړئ په هکله يې خبرې وکړئ، په پورته توگه يې منظمولى شي او اورېدونکو ته يې د يوې کلمې په توگه وړاندې کولى شي. په دې سره به هم له تاسو خپلې موضوعگانې نه هېرېږي او هم به اورېدونکي ډېر ليوال وي چې ستاسو د ټاکلې کلمې په مانا وپوهېږي. زه په ځلونو د دې ميتود په کارولو بريالى شوى يم چې له ۶۰ تر ۹۰ دقيقو پورې له يادښت پرته خبرې وکړم او د اورېدونکو هم دا ميتود ډېر خوښېږي، ځکه دوى د کليمو د حرفونو پوهېدو ته ليوال وي. تاسو کولى شي له درېوو حتى تر لسو حرفونو پورې له دغې لارې گټه واخلي. دغه ميتود د اورېدونکو د اغېزمنولو لپاره گټوره او اغېزناکه لاره ده چې له يادښت پرته يې ترسره کولى شي.

مهم ټکي په وړو کارتونو وليکئ

که له تېرېون (سټېج) څخه گټه اخلي، د وينا د چمتووالي لپاره يو غوره تخنيک دا هم دی چې اصلي موضوعات په وړو ۵*۳ يا ۸*۵ کارتونو کې وليکئ. د دې برخای چې ټول مطلب کلیمه په کلیمه وليکئ، ښه ده چې اصلي جملې او عبارتونه وليکئ او د وينا پرمهال يې يو پر پسې واړوئ. ما ډېر پياوړي ويناوال ليدلي چې د اورېدونکو په مخ کې څو کارتونه ورسره وي او د وينا پرمهال د مرستندويه وسيلې په توگه ترې کار اخلي. اورېدونکي ډېر کم په دې مبتود نيوکه کوي، ځکه پوهېږي چې ويناوال خپلې خبرې له وړاندې جوړې کړې او د ښې وينا د وړاندې کولو لپاره دغه کار کوي.

د کار په پيل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ

وينا ته د چمتووالي يوه غوره لاره دا ده، مخکې له دې چې په رسمي او لويو غونډو کې خبرې وکړئ، د امکان تر حده کوچنيو ډلو ته وينا وکړئ. موده وړاندې مې د يوې کمپنۍ د مديره پلاوي په ناسته کې گډون وکړ. تمه وه چې د ناستې په پای کې د ماينام ډوډۍ وخورل شي. د مديره پلاوي يوه غړي مخکې له دې چې د موضوع سريزه ووايي په خبرو کولو پيل وکړ او نږدې ۳۰ دقيقې خبرې يې وکړې. کله يې چې خبرې کولې ټولو غوږ ورته نيولی و او اغېزمن کړي يې وو. ده ورپسې په بله ورځ د ۵۰۰ کسانو په مخ کې همغه وينا وکړه چې د ډوډۍ خوړلو پرمهال يې کړې وه. وروسته مې پام شو چې د مديره پلاوي ياد غړي د غونډې لپاره وروستی تمرين کاوه. ده لويې ناستې ته تر وينا کولو مخکې کوچني ډلگۍ ته خبرې وکړې.

قدم ووهئ او خبرې وکړئ

د وينا يوه بله لاره چې ډېری ويناوال يې د چمتووالي لپاره غوره کوي، د خبرو کولو پرمهال قدم وهل دي. دغه کسان چې کله په لارو ځي، د لاس او بدن د نورو غړو په مرسته خپلې وينا ته ادامه ورکوي. دوی د هرې کلیمې د يادولو لپاره د حافظې له پياوړتيا گټه اخلي. حتی ځينې يې د يو شمېر خبرو د وينا پرمهال

خپل غږ جگوي او داسې فکر کوي چې د ډېرو خلکو پر وړاندې وينا کوي. قدم وهل او خبرې کول د وينا د چمتووالي يوه غوره لاره ده.

گوگل؛ هغه معلومات چې اړتيا ورته لري

کله چې يوې ځانگړې صنعتي ډلگۍ ته خبرې کوئ، که په دې برخه کې تخصص نه لري، بايد کافي معلومات ترلاسه کړئ. مثلاً د صنعت په هکله د معلوماتو پيدا کولو لپاره له گوگل څخه گټه اخيستلی شئ، د دې ترڅنگ له hoovera.com وېبپاڼې گټه اخيستلی شئ او د صنعت په هکله اړينې لارښوونې، د مهمو خلکو نظرونه او د صنعت په نړۍ کې د رامنځته شويو بېښو په هکله معلومات ترلاسه کولی شئ. کله چې د يوې ځانگړې ډلې په مخ کې د دې معلوماتو په هکله خبرې کوئ، خپله ځان لوړ درته ښکاري. که په دې کمپني کې کار نه کوئ، بايد داسې جلند وکړئ چې گواکې د صنعت په برخه کې لگيا ياست. خلک بايد ژر ستاسو د وينا تر اغيزې لاندې راشي. هغوی بايد دا احساس وکړي چې گنې تاسو په دې برخه کې کار کوئ او هغه ستونزې او خنډونه چې دوی ورسره مخ دي، تاسو يې په هر يوه پوهېږئ.

د لويو او نامتو خلکو په هکله پلټنه وکړئ

بلاخره وينا ته د چمتووالي بله غوره لار دا ده چې د يادې کمپني يا ادارې د هغه مهم شخص په اړه معلومات پيدا کړئ چې تاسو ته يې بلنه درکړې. ژوندليک يې په انټرنېټ کې وگورئ. ځينې وخت کولی شئ د مهمو اشخاصو په هکله چې ستاسو اورېدونکي دي، د غونډې له تنظيموونکو پوښتنه وکړئ. زه تل له وينا وړاندې پر ځان لازمه بولم چې د نامتو او مهمو اشخاصو نومونه زده کړم او وروسته يې په وينا کې نوم اخلم. د استعمال بېلگه: ((حتماً مو اورېدلې چې رالف ويلسن په څلونو دا کار کړی-مقصد مې، د ستونزو پر وړاندې سختي ده، دغه کار د همدې شخص د برياليتوبونو راز دی.))

په زغرده ویلي شم چې وروسته له دې به (رالډ ويلسن) زما له هېڅ خبرې سره مخالفت ونه ښيي. کله چې د مهمو اشخاصو په هکله چې ستاسو مخاطب دي او

مخامخ درته ناست دي؛ مثبتې کلمې، جملې او نظريې ووائی او ورکړی، ډېر خوشالېږي او تاسو ته د اتل فکر کوي.

لنډيز

خلک معمولاً له ما څخه د بريالی وينا د راز پوښتنه کوي. زه تل په خواب کې ورته وایم چې برياليتوب په چمتووالي پيلېږي. د يوه ويناوال په توگه ستاسو ۹۰ سلنه برياليتوب ستاسو په چمتووالي پورې اړه لري. څو دقيقې وروسته چې خوله مو په خبرو خلاصه شي، د خلکو پام کېږي چې څومره چمتو یاست او خبرو ته مو بشپړه پاملرنه يا نه پاملرنه کوي. په هومره کچه چمتووالی ونیسئ چې د وينا پرمهال ټول وانگيري چې تاسو د يادې موضوع په هکله د نظر خاوند یاست. جالبه خبره دا ده، هرڅومره ډېر چمتووالی چې ونیسئ د وينا د پيل پرمهال به مو پر خان باور زیات وي. که د وينا لپاره مو څو ځلي تمرین کړی وي، کله چې د اورېدونکو پر وړاندې خبرو ته درېږئ، د فردي پياوړتيا او ارمتيا لوړ احساس به ولری.

درېيم څپرکي

پر خان باور او ذهني واکمني؛

د ډېرو په منځ کې د خبرو کولو پرمهال ويره له منځه وړل که په ماهرانه او پرېکنده ډول او په پوره باور سره فکر وکړئ، ژوند مو ډېر خوندي او له فعاليتونو، تجربو او برياليتوبونو څخه ډکېږي. (دې ريکن بيکر)

تاسې چې کله خبرې کوئ، موخه مو دا ده چې له خپل ځايه پر خان باور لرلو سره پورته کېږئ: خوشبين، آرام او د خان په هکله د ډېر ښه احساس درلودونکي اوسئ. غوره فکر دا دی، لکه څرنگه چې د اختر په ورځ له مېلمستيا څخه خوند اخلي، له وينا کولو هم همداسې خوند اخلي. موضوع دا ده چې څرنگه کولای شئ د اورېدونکو په وړاندې آرام او پر خان باور ولري؟ په دې څپرکي کې د دې پوښتنې ځواب مومي.

په لومړي گام کې بايد پوه شئ چې وېره حتی د هغو کسانو لپاره چې مسلکي دي او په زرگونو ځلي د دريځ شاته ولاړ دي، عادي او طبيعي خبره ده. برېټانوي هنرمند ډېويد نيون اعتراف کوي، سره له دې چې په زرگونو ځلي مې رول لوبولی، خو هر ځل چې صحنې ته ځم، يو ډول وېرېدلې اوسم. د څېړنو له مخې ۵۴ سلنه د لوی عمر خاوندانو باور درلود چې د خلکو د يوې سترې ډلې په منځ کې د خبرو پرمهال وېره د مرگ د وېرې په پرتله ډاروونکې ده، مگر اړينه دا ده چې وېره درلودل مشخصه بڼه نه لري، مهمه دا ده چې وېره کنټرول کړئ.

وېره، اکتسابي ده

جالبه دا ده چې وېره له انسان سره يو ځای نړۍ ته نه راځي. ټوله وېره چې تاسو په لوی والي کې لري، د نورو خلکو او په وړکتوب کې ستاسو د منفي پياوړتيا او تجربو پايله ده. دا چې د نورو پر وړاندې د خبرو پرمهال مو وېره کسب شوې ده، نو هېرولې يې هم شئ. په لويانو کې د وېرې اصلي لامل په ماشومتوب کې تبا کوونکې نيوکې دي. کله چې مور او پلار په ماشوم باندې ناوړه نيوکه کوي، هغه ژر د ناکامۍ پر وېره اخته کېږي. وېره د ژوند په نورو مرحلو کې د نورو د عقايدو

پروړاندې له حده زیات د حساسیت درلودو په پایله کې رامنځته کېږي. ارواپوهان وايي، نږدې د ټولو رواني او عاطفي ستونزو رینه په ماشومتوب کې (د محبت او مینې دریغ کول) دي. دغه کار هغه مهال رامنځته کېږي چې مور او پلار کله د ماشوم د اصلاح او کنټرول هڅه کوي او دوی له محبت څخه یې برخې کوي. په پایله کې ماشوم انګېږي، تر هغې د چې مور او پلار له غوښتنې سره سم کار ترسره کوم په امن یم، که هغه ونه کړم په امن کې نه یم.

ماشومان حساس او والدين لا حساس دي

هغه ماشومان چې له مینې او محبت څخه یې برخې وي، په لوی والي کې د خان په اړه د نورو خلکو مفکورو او نظرونو ته ډېر ارزښت ورکوي. دغه شخص په دومره کچه اندېښمن او پر نفس یې باوره کېږي، تر څو چې ډاډه نه شي چې د ژوند مهمو کسانو نه وي تایید کړی، هېڅ کار نشي ترسره کولی. ډېری کسان له دې انځور څخه چې د خلکو په مخ کې ولاړ وي او خبرې کوي، له حده زیات وپېژني. دغه کار په ده کې د وپېږي او اندېښني ښکارندويي کوي چې له پنځه کلنۍ وړاندې یې کسب یا خپله کړې ده. خو کولای شو چې د دغه حس پر ځای پر خان د باور، آرامۍ، وړتیا او خان خوښوونې حسونه ځای پرځای کړو. د اوس وخت ډېری غوره ویناوال یو وخت دومره عصبي وو چې د نورو په مخ کې یې د خبرو تصور نه شوی کولای او حتی د کارکوونکو په جلسه کې به یې د بدن ټولو غړو لږزه کوله. یو ملګری مې چې اوس د زرګونو کسانو په وړاندې په ډاډه زړه خبرې کوي، په لومړۍ وینا کې یې پر توګ څیړلی و او بېرته یې له دریځ څخه منډې کړي وو.

په خپل پیغام سره یې پیل کړئ

د خلکو په یوه ډله کې په ډاډه زړه خبرې په هغه پیغام پیلېږي چې واقعا غواړئ، خلک یې واورې. دا کار ډېر اړین دی. کله چې څوک را ته وايي چې غواړم ښه ویناوال شم، لومړی پوښتنه مې ترې همدا وي: ((ولې؟))، څه لامل دی چې دغه شخص تر دې حده لېوالتیا لري. له بده مرغه ډېری خلک ځکه غواړي ښه ویناوال

شي چې پيسې په لاس راوړي، يا د نورو د ستاينې وړ وگرځي. هغوی يې د وينا متوضوع ته ارزښت نه ورکوي. تجربې راته ثابته کړې ده چې دغه کسان ډېر لږ پرمختگ کوي. مگر که داسې موضوع مو په ذهن کې وي چې ارزښت ورکوي او غواړي چې له نورو سره يې شريک کړئ، ستاسو د اغېزناکې وينا لپاره به يو دليل پيدا شي.

د زړه له تله خبرې وکړئ

څو کاله وړاندې مې واورېدل چې د اموس مشهورو شريني بابو بنسټگر د اموس والي په لويانو کې د بې سوادۍ د له منځه وړلو د مبارزې په هکله وينا وکړه. هغه ډېرې پيسې ولگولې، څو له لويانو سره مرسته وکړي چې لوستل زده کړي. کله يې چې ٦٠٠ کسانو ته وينا کوله، د زړه له تله يې خبرې کولې. اموس د وينا لپاره ځانگړې زده کړې نه وې کړې، خو افکار او نظريات يې په منطقي توگه منظم کړي وو. ده د لوست د زده کړې په ارزښت او د لويانو په ژوند کې د بدلون راوستلو په هکله په صداقت وينا وکړه. د وينا په پای کې ټول په خپلو ځايو کې ودرېدل او د هغه په وياړ يې لاسونه وپړکول. ده يوازې همدا کار وکړ، کومه موضوع چې په هکله يې خبرې کولې، ارزښت يې ورکړی و او د زړه له تله يې په هکله خبرې وکړې.

اورېدونکي ستاسو پلويان دي

د وينا پرمهال پر وېره د برلاسی لومړی ټکی دا دی چې بايد وپوهېږئ، کله چې د وينا لپاره په خپل ځای کې درېږئ، ټول اورېدونکي ستاسو د بريا غوښتونکي دي. دا موضوع کم مټ سينما ته له تللو سره ورته ده. ايا تر اوسه په دې هيله سينما ته تللي ياست چې بد فلم وگورئ او وخت مو پرې ضايع کړئ! البته چې نه! کله چې سينما ته ځئ او غواړئ ښه فلم وگورئ نو هغه وخت او پيسې چې تاسو يې لگوئ، پرې و ارزې. دغه شرايط په وينا کولو کې هم صدق کوي، اورېدونکي له تاسو ملاتړ کوي. ټول ستاسو برياليتوب غواړي. لکه څنگه چې تاسو د جايزې ترلاسه کولو په غونډه کې گډون کوئ، هلته ټول ستاسو د هڅونې لپاره

دي او په تلوار سره هيله لري چې ستاسو وينا خوندي او له برياً ډکه وي. په بله بڼه، کله چې له خپل ځايه د وينا کولو لپاره پورته کېږئ، تاسو شل نومې لري؛ په حقيقت کې لوړې يې وساتئ. تاسو کولی شئ وينا ته له څو ځلي تک سره دغه وېره له منځه یوسئ. هېڅ شی پر نفس باور کې در سره دومره مرسته نه شي کولی، لکه تکرار.

څه ډول پر ځان باور او وړتيا لوړه کړو

د خبرو پرمهال په وېره د برلاسی لپاره بېلابېل شته چې بايد وکارول شي. د نړۍ غوره ويناوال له همدغو تخنيکونو گټه اخلي.

خبري وکړئ

نږدې ۹۵ سلنه عاطفه مو له خپل ځان سره چې خبرې کوئ، ټاکل کېږي. په بل عبارت له خپل ځان سره خبرې کول مو د تفکر ډول، احساسات او د کړنو ډول کنټرولوي. هغه کلمې چې ستاسو په ناخبره ضمير کې جريان لري، بشپړ برلاسی پرې لري. تر ټولو اغېزناکه جمله چې کولای شئ د وينا لپاره مو د ذهني چمتووالي لپاره کار ترې واخلي، ((له ځان سره مينه لرم)) ده. مخکې له دې چې وينا ته جگ شئ، څو ځلي له ځان سره تکرار کړئ چې (له ځان سره مينه لرم) يا (زه تر ټولو ښه يم)). دغه کلیمې پر ځان د باور د لوړوالي او د وېرې په کموالي کې در سره خورا مرسته کوي. هر څومره ډېر چې له ځان سره مينه ولري، هومره مو پر ځان باور ډېرېږي. هر څومره ډېر چې له ځان سره مينه ولري، ډېره ارامتيا ترلاسه کوئ. هر څومره ډېر چې له ځان سره مينه ولري، اورېدونکي هم په هماغه کچه مينه در سره لري او هر څومره چې له ځان سره ډېر مينه ولري، د وينا پرمهال مو کړنې ډېرې غوره وي. کله چې د هر دليل له کبله عصابي يا ډارن وئ، د دې جملې په تکرار سره مو وېره له منځه وړلې شي: ((دا کار ترسره کولی شم! دا کار ترسره کولی شم! نه شم کولی! نشم کولی!)). کله چې وايئ، چې دا کار کولی شم، منفي پيغام او وېره خنثی کوي. کله چې د لومړي ځل

لپاره دا کار ازمایښ، دا چې پر ځان باور به مو ډېر وي او ښه وينا به وکړئ، ښه احساس به ولرئ او ډېر تعجب به یئ.

تصور او تجسم وکړئ

هر بهرني فعالیت او پرمختګ د ذهني انځورونو په پرمختګ سره پیلېږي. کله چې خپله یو څرګند، مثبت او هیجان انځور جوړ کړئ چې په هغه کې په اغېزناکه توګه وينا کوئ، ناخبره ضمیر مو دغه امر د یو فرمان په توګه مني او وروسته داسې کلمې، احساسات او حالات منځته راوړي چې ستاسو له ذهني انځور سره سمون ولري. باید ځان مو په خپل ذهني انځور کې وګورئ چې آرام، پر ځان د باوري او آرامې خندا پرمهال ولاړ یاست او له اورېدونکو سره خبرې کوئ. باید ووينئ چې اورېدونکو تا ته غوږ نیولی، خندا کوي او ستاسو له هرې خبرې خوند اخلي. د تصور لپاره دوه تخنیکونه اړین دي چې باید وکارول شي.

داخلي او بهرني تصور

په بهرني تصور یا تجسم کې خپل ځان پر دريځ داسې و انګېرئ چې گویا درېیم کس یا د اورېدونکو (مخاطبانو) له ډلې یاست. خپل ځان وینئ چې په آرامۍ پر نفس د باور په حال کې یاست او د یوې ځانګړې موضوع په اړه په فصاحت سره وينا کوئ. خپل ځان مو داسې ګورئ چې ګواکې درېیم شخص مو یوې ډلې ته د وينا پرمهال ويني. د داخلي تجسم په مرسته هم خپل ځان او اورېدونکي (مخاطبین)، داسې تصور کوئ چې اورېدونکي ستاسو پر وړاندې مثبت غبرګون نيسي. کولای شئ خپل ځان مو هم دننه او هم بهر ووينئ. دغه کار مو ناخبره ضمیر تر اغېز لاندې راولي، وروسته مو ضمیر په ناخبره توګه د دې په ځواب کې افکار او عاطفې له ذهني انځور سره سم تاسو ته درکوي.

د ذهني برنامې جوړول

په لویو غونډو کې د وينا پرمهال پر نفس د باور زیاتولو لپاره بله کټوره لار دا ده؛ مخکې له دې چې ویده شئ، خپل ځان داسې تجسم او تصور کړئ چې گڼې په

ترټولو غوره طريقه د وينا کولو په حال کې ياست. ناخبره ضمير مو له خوبه خبره
 دقيقې وړاندې او له راويښېدو وروسته تر يو څو دقيقو پورې د برنامې جوړولو
 لپاره ښه چمتو وي. کله چې غواړئ ويده شي، خپل ځان تصور کړئ چې
 اورېدونکو ته بې شانه وينا کوئ. دغه تصور مو په ناخبره ذهن کې خبرې او د
 خوب پر مهال مو تر اغېز لاندې راولي. هر څومره ډېر چې دا تمرين وکړئ، د
 وينا پر مهال به مو پر ځان باور ډېر او د ارامتيا احساس به کوئ. ذهني تمرين ډېر
 گټور دی.

احساسات مو تحريک کړئ

تاسو په حقيقت کې کولای شئ داسې احساسات ولرئ چې که يو بريالۍ او نامتو
 ويناوال واست، دا به مو درلودل. په بل عبارت کولای شئ له وينا وړاندې په ځان
 کې د خوشالۍ، غرور، هيجان او پر ځان د باور حسونه را پيدا کړئ. د دې کار
 لپاره داسې وانگېرئ چې گواکې بې شانه وينا وال ياست او ټول په خندانو خبرو
 ولاړ دي او تاسو هڅوي. وروسته داسې وانگېرئ چې د دغه بې شانه کار د ترسره
 کولو لپاره د خپل ځان په اړه ښه احساس لرئ. کله چې يوازې وئ، دغه
 احساسات داسې رامنځته کړئ چې که مو وينا په کومه کچه چې د برياليتوب هيله
 درلوده، حس کړې به مو وه. دغه احساس پيدا کړئ او په دغه جمله کې بې
 راټول کړئ؛ ((زه تل بېسارې او بې شانه وينا وړاندې کوم.))
 يو ځل نامتو فيلسوف او ارواپوه ويليام جېمز وويل: ((د يو احساس د درلودو او
 ترلاسه کولو غوره لار دا ده، څو داسې چلند وکړئ چې گواکې دغه احساس
 لرئ.)) کړنې د احساساتو په پرتله ډېرې کنټرولېدلې شي. که داسې عمل وکړئ
 چې گواکې ځانگړی احساس لرئ، په حقيقت کې دغه احساس تحريک کوئ.
 دغه لاره د برياليو کړنو د ترسره کولو او د ټولو کارونو لپاره د برنامې جوړولو غوره
 لاره ده. د احساساتو د تحريک کولو يو غوره تخنيک ((د فلم پای)) نومېږي. له
 دغې ميتود سره د پېژندگلوی لپاره فکر وکړئ چې سينما ته د فلم ليدو ته تللي
 ياست، ناوخته رسېږئ او د فلم د پای صحنې دي او د فلم وروستۍ ۱۰ دقيقې
 گورئ. وينئ چې د فلم ننداره په ښه توگه مخ پر وړاندې ځي او فلم په خپل او

خوښې سره پای ته رسېږي. کله چې فلم پای ته رسېږي، خو دقیقې وروسته بیا سالون ته راننوخئ خو فلم بیا پیل شي. دا حل فلم له پیله گورئ، مگر دا حل د فلم پای درته معلوم دی. کله چې د فلم داستان مخ پر وړاندې ځي د ارامتیا احساس کوئ او د فلم له بېلابېلو سحنو خوند اخلئ، ځکه پوهېږئ چې فلم په خیر سره پای ته رسېدلی او د داستان ټولې هسکې ژورې په بريالیتوب سره له منځه ځي. په دې توگه د ټولو ویناوو لپاره چې تاسو وړاندې کوئ، د (فلم پای) له تخنیک څخه گټه واخلي. فکر وکړئ چې د وینا پای ته مو رسېدلې یاست او ټول د خدا او ستاسو د هڅونې په حال کې دي، تاسو مو په غوره توگه خپل کار کړی او اوس خوښ، مغروره او هیجاني یاست. ملگري مو چې د اورېدونکو په منځ کې دي، تاسو ته ډېر خوښ دي او له خوښې خاندې. مخکې له دې چې وینا مو پیل کړئ، پای یې تصور کړئ. د وینا تر پیل وړاندې په ځلونو له دې کاره گټه واخلي. له دې چې وینا به مو همداسې پرمخ ځي، ځنګه مو چې په اړه یې فکر کړی، ډېر به خوښ شي.

عمل وکړئ

یوه اړینه موندنه: ستاسو ناخبره ضمیر د اصلي او نا اصلي پېښو ترمنځ تفکیک نه شي کولای. د بېلگې په توگه، که چېرې یوه رښتینې بریا تجربه کړئ، ستاسو ناخبره ذهن به یې یوازې د یوې بريالۍ تجربې په توگه ثبت کړي. دغه ثبت شوې تجربه به په راتلونکې کې په ورته کړنه کې پر ځان د باور په لوړوالي کې مرسته درسره وکړي، په ځانگړې توگه په وینا کې. که چېرې تاسو د یوې بريالۍ تجربې په اړه تصور کوئ، احساسات مو تحریک کړئ او تصور وکړئ؛ سره له دې چې هغه مو ترسره کړې هم نه وي، ستاسو ناخبره ذهن به هغه هم د یوې بريالۍ تجربې په توگه ثبت کړي. له دې کبله که تاسو ۱۰، ۲۰ او ۵۰ ځلي د مثبتو خبرو تجربه انځور کړئ او په هکله یې فکر وکړئ، په حقیقت کې به ستاسو ناخبره ذهن ۱۰، ۲۰ او ۵۰ ځله د بريالۍ وینا تجربه ثبت کړي. کله چې تاسو دغه میتود تمرین کړئ او په ځلونو د بريالیتوب دغه انځور په ذهن کې وکارئ، ستاسو ناخبره ذهن به بالاخره قناعت وکړي چې تاسو یو غوره ویناوال یاست او له دې

وروسته به په خوبنۍ، آرامۍ او پر نفس باور سره وينا کوي. کله چې تاسو دغه درې (خبرې کول، تجسم کول او احساسات) سره يو ځای کړئ، په حقيقت کې مو ذهني برنامه ښه جوړه کړې او ځان مو ښه چمتو کړی، خو د هر ډول اورېدونکو په وړاندې غوره وينا وکړئ.

هغه کسان چې په وروستيو شېبو کې پر ځان باور پيدا کوي د خلکو په منځ کې د وينا لپاره بايد له وړاندې چمتووالی ونيول شي، مگر خو ټکي دي چې د وينا پرمهال د مغزو د ارامولو او د ښې کړنې په موخه د وينا له بيلولو لږ مخکې بايد پام ورته وشي.

خونه وڅېړئ

کله چې د وينا وخت رارسېږي، ژر د وينا ځای ته ولاړ شئ او خونه (تالار) بشپړ وڅېړئ. دريځ ته ولاړ شئ او تر شا يې ودرېږئ. د خونې شاوخوا وگرځئ خو ووينئ چې د اورېدونکو له نظره په کوم ځای کې خبرې کوي. له هغو کسانو سره خبرې وکړئ چې وختي تالار ته راغلي، له دوی وپوښتنئ چې د کوم ځای دي او دنده يې څه ده. د نوم پوښتنه يې وکړئ او خپل نوم مو ورته ووايست. هرڅومره چې له وينا وړاندې له اورېدونکو سره غږېږئ، ډېر د آرامۍ احساس به وکړئ. په حقيقت کې فکر کوي چې د دوستانو په منځ کې مو ياست. کله مو چې معرفي کړ او وينا مو پيل کړه، به هغو کسانو پسې سترگې واړوئ چې مخکې مو خبرې ورسره وکړې او په خوشاله څېره مستقيم ورته وگوري، داسې چې گواکې له کوم پخواني ملگري سره خبرې کوي. دا کار د دې لامل کېږي چې ډېر د ارامتيا احساس وکړئ او د وينا پر موضوع بشپړ واک پيدا کړئ.

د ارامتيا لپاره د ساه ايستلو تمرين وکړئ

د وينا تر پيل مخکې د څو ژورو ساه ايستلو په واسطه کولای شئ چې ځان آرام او د يوې بې شانه وينا لپاره ځان چمتو کړئ. زه د ژورې ساه ايستلو لپاره ٧×٧×٧

فورمول غوره بولم. هغه کار چې بايد و يې کړئ. دا دی چې ژوره ساه واخلي-د امکان تر حده ژوره- وروسته په آرامۍ تر ۷ حساب وکړئ او ساه وباسئ. دغه تمرين اووه ځلي تکرار کړئ، ساه واخلي، دننه يې وساتئ او وروسته يې په آرامۍ وباسئ. کله چې ژوره ساه اخلي او باسئ، د لنډ مهال لپاره مو د ذهن د الفای برخې ته ننوځئ، فکر به مو پاک، اعصاب به مو آرام او ځان به مو د يوې ښې وينا لپاره چمتو کړی وي.

خپل ځان ته روحيه ورکړئ

مخکې له دې چې تاسو معرفي کړي، خپل ځان ته وواياست: ((دا يوه ښې شانه وينا ده! نور صبر نه شم کولی! ښې شانه وينا به وي!)) خو ځلي له ځان سره تکرار کړئ: ((له ځان سره مينه لرم! له ځان سره مينه لرم!)) دغه کلیمې په احساس سره وواياست، چې گواکې هڅه کوئ د خونې بل لوري ته عقیده ورکوئ او دا جمله پرې منئ. هر څومره چې له خپل ځان سره په احساس څېړنې وکړئ، په هماغه کچه به مو ناخبره ضمير ستاسو د مثبت چلند تر اغېز لاندې راشي.

د پښو گوتې مو وښوروی

يوه بله لاره چې پر نفس مو باور زيات او وېره مو کموي، د وينا تر پيل مخکې د پښو گوتې مو وښوروی. په حقيقت کې کله چې تاسو ډېر خوښ او هيڅاني وئ، معمولاً د ماشومتوب په وخت کې؛ دغه کړنه ډېره ترسره کوئ. له وينا وړاندې د پښو د گوتو ښورول تاسو ته د خوښۍ او لېوالتيا احساس درکوي. دا کار د دې لامل کېږي چې خندا وکړئ او خوشاله شئ. په ياد ولرئ، څه ډول چې احساسات کړنې رامنځته کوي، په همدې توگه کړنې هم احساسات رامنځته کوي.

اوږې مو وښوروی

دا چې د ډېرو کسانو د فشار مرکز شا او اوږې (ولي) وي، د خبرو پر مهال څو ځلي د اوږو په ښورولو سره دغه فشار له منځه وړلی شئ، لاسو ته مو هم داسې ټکان ورکړئ چې گڼې غواړئ له گوتو مو اوبه وڅڅوئ. په حقيقت کې دغه کار فشار

او تر تاثیر لاندې راتلل له منځه وړې. کله چې تاسو دغه ټول (زوره ساه اېستل، د اوږو بنورول، د لاسو بنورول او د پښو د گوټو بنورول) وکړئ، تاسو به په بشپړه توگه آرام او خوښ او د وينا لپاره به چمتو اوسئ.

سیخ ودرېږئ

کله چې د وينا لپاره پاڅېږئ، سر مو پورته سیخ ونیسئ، فکر وکړئ چې تڼاب مو له سر څخه چټ ته تړل شوی او تاسو له تڼاب څخه خوړند پاست. په حقیقت کې کله چې تاسو فکر وکړئ چې په سر مو تڼاب دی، نو اړ کېږئ چې سر پورته سیخ ونیسئ او په پایله کې مو پر نفس باور او قدرت زیات شي.

د اورېدونکو په اړه فکر وکړئ

داسې لاره ومومئ چې خپل ځان مو له ذهني اړخه د اورېدونکو په پرتله غوره او پیاوړی احساس کړئ. د بېلگې په توگه د وينا تر پیل وړاندې فکر وکړئ چې اورېدونکي مو داسې کسان دي چې عايد يې ستاسو له جېب څخه دی او ټول چمتو دي چې له تاسره ډېر وخت تېر کړي. د دې ترڅنگ فکر کولای شئ چې اورېدونکو مو یوازې نېکر اغوستی. دغه ذهني انځور د دې لامل کېږي چې وځاندي، فشار مو کم کړئ او وينا مو اغېزناکه شي. کله چې د اورېدونکو پر وړاندې دا ډول فکر ولرئ، د خبرو کولو پرمهال ډېر د ارامتیا احساس کوئ.

کور ودانئ

پر نفس د باور زیاتولو غوره لاره دا هم ده، چې په ذهن کې مو له اورېدونکو کور ودانئ وکړئ چې تاسو ته يې د وينا کولو موکه درکړه. ځان ته مو وواياست: ((دا چې د دې اورېدونکو پر وړاندې د وينا کولو چانس لرم، ډېر خوښ يم. مننه! مننه! مننه!)) فکر وکړئ چې اورېدونکو ته مو ارزښت ورکوئ. ځان ته مو په تکرار سره وواياست: ((له اورېدونکو سره مې مینه لرم! له اورېدونکو سره مې مینه لرم! له اورېدونکو سره مې مینه لرم!)).

مسلكي ويناوال له دې اصطلاح سره آشنا دي: ((د سټېج نعمت.)) کله چې د وينا کولو لپاره راپاڅېږئ، تل د دې اړین نعمت په هکله چې له لارې يې له خلکو

سره خپلې نظريې شريکوي، فکر وکړئ. منندوى ياست چې دغو خلکو ته مو د وينا کولو موکه پيدا کړې، د هرې کليمې په ويلو سره مثبت او لېواله اوسئ. څومره چې اورېدونکو ته له اخلاصه ډکه پاملرنه کوئ، هغومره به مو پرنفس باور لوړ وي. څومره چې دوى ته د رښتينو ملگرو په سترگه گورئ؛ داسې ملگري چې هغوى درباندي گران وي او تاسو هم ورباندي گران وئ، هغومره به د آرامتيا احساس وکړئ.

وينا ستاسو په هکله نه ده

په پاى کې، په ياد ولرئ چې وينا ستاسو په هکله نه ده، د دوى په هکله ده. د خپل ځان په هکله او د اندېښنو په هکله چې دوى به ستا په اړه څه فکر کوي، هېر کړئ. پر ځاى يې له ذهني او عاطفي اړخه د اورېدونکو ذهن ته ننوځئ او يوازې د هغوى په هکله فکر وکړئ. زما ملگرى د ويناوالو د ملي اتحاديې بنسټگر (کاوت روبرټ) چې يو يې شانه ويناوال دى، يو ځل يې راته وويل چې په خواني کې به د وينا پرمهال په دې فکر دريځ ته تللم چې (زه دلته يم!). ده وويل چې هغه وخت يې شانه ويناوال شوم، کله مې چې دغه مفکور بدله کړه. اوس د دې پر ځاى چې فکر وکړي، (زه دلته يم!)؛ په دې احساس دريځ ته ځي: ((واه، تاسو دلته ياست!))

کله مو چې اورېدونکي يې شانه، استثنايي، گرم، خوش خويه، خوښ او جالب په نظر درغلل؛ تاسو به ورته احساس ((واه، تاسو دلته ياست!)) ولرئ او وېره به مو له منځه ولاړه شي. تاسو به آرام، معتدل، دوستانه او مثبت احساس وکړئ او پرنفس به مو باور زيات شي. په دې توگه به په خپله برخه کې غوره ويناوال شئ.

لنډيز

ذهني چمتووالى او تناسب د فزيکي چمتووالي او تناسب په څېر دى او پر تمرين ولاړ دى چې بايد په ځلونو تکرار شي. کله چې د وينا پرمهال د آرامتيا او ذهني پياوړتيا لپاره دغه تخنيکونه او ميتودونه وکاروئ؛ ژر به د آرامتيا، پر ځان د باور او د بشپړ تسلط (ولکې) احساس وکړئ.

څلورم څپرکی

پیاوړی پیل وکړئ

د هر کار پیل ډېر اړین وي، په ځانگړې توگه د نویو او حساسو کارونو؛ پیل هغه شېبه ده چې شخصیت په کې جوړولی او پر نورو ژر اغېز اچولی شو. (افلاطون)

دا خبره مو حتما اورېدلې، ((لومړۍ اغېزه تر پایه پورې وي)) هېڅکله به د دویم ځل لپاره موکه پیدا نه کړئ چې لومړۍ اغېزه په خلکو واچوئ. باوري يم چې دا به مو هم اورېدلې وي، ((مياشتې ته په اول کې دعا کېږي.)) کله چې وينا پیلوئ، ټول تمرکز مو باید پر دې وي چې څنگه خپل مخاطبين تر اغېزې لاندې راوړئ. دا کار هغوی غوږ نیولو او تر اغېزې لاندې راوستلو ته چمتو کوي.

ستاسو پېژندگلوئ

که له وينا وړاندې تاسو څوک معرفي کوي، دا به تاسو ته زمينه برابره کړي. د دې موخه دا ده چې اورېدونکي اړ کړي خو تاسو ته په فزيکي او رواني توگه غوږ ونيسي، له دې کبله خپلې پېژندگلوئ ته له وړاندې په غور سره پلان وکړئ. ښه پېژندگلوئ هغه ده چې اورېدونکو ته ستاسو د لاسته راوړنو په اړه وويل شي. وروسته د موضوع په هکله یادونه وشي او بيا ستاسو نوم واخيستل شي. موضوع وي. د پېژندگلوئ يوه وړه بېلگه: ((زموږ د نن شپې ويناوال د ۲۲ کمپنيو بنسټ اېښودونکی دی او په اتو بېلابېلو پروژو کې يې له يو ميليون ډالرو ډېر گټلي دي. دی به نن موږ ته ووايي چې څنگه کولای شو، په سوداگري کې بريالي شو. لطفاً ستاسو د لاسونو په پرکا راځي، ، ، ښاغلی برايان تریسي.))

په اوږده پېژندگلوئ کې د ويناوال د لاسته راوړنو او کارکړنو ډېره یادونه کېږي، په ځانگړې توگه موضوع ته اړوندې لاسته راوړنې. له پېژندگلوئ تل موخه دا ده

چې په اورېدونکو کې ډېره تلوسه او غوښتنه پيدا شي، دوی بايد داسې فکر کولو نه اړ شي چې ووايي: ((نور صبر نه شم کولی، غواړم د دې شخص وينا واورم.))

له پېژندگلوی وروسته

له پېژندگلوی وروسته او د وينا له پيل وړاندې ډېر څه بايد وشي. کله چې دريځ ته ځي، پنځه ټکي مو ذهن ته وسپاري. دغه ټکي د وينا پرمهال پر اورېدونکو د مثبتې اغيزې په پرېښودو کې له تاسو سره مرسته کوي.

پر ځان باوري ودرېږئ

کله مو چې پېژندگلوې وشوه، دريځ ته ولاړ شئ او وياند ته په لاس ورکولو سره د هغې لاس وښوروي. که مناسبه وه غېږه هم ورکړئ. وياند ته اجازه ورکړئ چې له دريځ څخه ولاړ شي، د اورېدونکو په لور راوگرځي. سکوت وکړئ څو اورېدونکي آرام شي او پاملرنه وکړي. وځاندي او د څو شېبو لپاره په آرامۍ سره په تالار کې سترگې څلورو خواوو ته واړوي، داسې چې د دې کساو په منځ کې ياست او خوښ ياست. دا چې تاسو سکوت وکړئ او په څېره کې مو خندا راولي؛ ژر به اورېدونکي آرام شي، پاملرنه به درته وکړي او د دې په انتظار به وي چې پيل وکړي. کله چې فشار پای ته ورسېد او ټول آرام شول. په يوه پياوړې، څرگندې، دوستانه، په زړه پورې او رابښکونکې جملې سره خپله وينا پيل کړئ.

مناسبې جامې واغونديئ

دود داسې دی چې ستاسو د جامو هېڅ برخه بايد اورېدونکي ستاسو له پيغام څخه ونه گرځوي. خلک ستاسو په هکله په لومړيو ۳۰ ثانيو کې پرېکړه کوي. له دې کبله ستاسو څېره، جامې او درېدل ډېر اړين دي. ستاسو ظاهري څېره خلکو ته څرگندوي چې څومره تاسو د خپل ځان په هکله فکر او احساس کوئ. په حقيقت کې دا ستاسو د ذهني انځور ښکارندوی دی. د خپل ځان په هکله د فکر کولو ترڅنګ اورېدونکو ته دا هم معلومېږي چې د دوی په هکله څه فکر او احساس کوئ. دود دا دی: ((که کوم شی گټور نه وي، نو زيانمن دي.)) ډېری ويناوال

فکر کوي چې اوربڼکي په ساده او نارسمي جامو کې وينا خوښوي، داسې چې فکر کوئ همدا اوس له کوم ښځه له بزگرۍ راغلی. مگر دا کار معمولاً اوربڼونکو ته دا پيغام ورکوي چې گواکې تاسو خپل ځان او دوی ته هېڅ درناوی نه لری. په پایله کې دا کار د دې لامل کېږي چې هغه څه چې وایئ، ارزښت یې کم شي.

زما مینه وال ډېری وخت کلنی غونډې د سوېل او لوېديځ په ښکلو تقریحيځایونو کې جوړوي او وايي: ((ټول دوديزې جامې اغوندي، نو تاسو هم دا کار وکړئ.)) زه هېڅکله د دوی دا غوښتنه نه منم. دود داسې دی چې تل یا د اوربڼونکو په څېر او یا له دوی څخه ښه جامه واغونډئ. تل باید مسلکي معلوم شي.

زما یو ملگری ځوان او ښه ويناوال دی، مگر په یوه بېوزله کورنۍ کې رالوی شوی. دی د مناسبو جامو او نورو شيانو په ټاکلو کې اړین معلومات نه لري. یو چا د کرسمس په ډالی کې د سرو زرو یوه لویه گونډې ورکړې وه. نوموړي دغه گونډه په کوچنۍ گونډه کړه او د وينا پرمهال به یې ښوروله. د نوموړي په اند دا کار زړه راښکونکی و. یو ځل له وينا وروسته د غونډې تنظیموونکي گونډې ته کړ او ورته و یې ويل: ((تاسو ښه وينا وال یاست، ښه پيغام لری، خو کله چې د سرو زرو گونډه په گونډه کوئ، د کوڅه ډبې په څېر معلومېږئ.)) ده اصلاً هېڅ فکر نه کاوه، چې دا کار به داسې پيغام لېږدوي. ده هغه گونډې لري کړه او بیا یې هېڅکله په گونډه نه کړه.

مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ

لومړی کار مو د غوښتنو رامنځته کول دي. داسې کار باید وکړئ چې اوربڼونکي تاسو ته د غوږ نیولو له کبله د خوشۍ احساس وکړي. داسې کار باید وکړئ چې دوی ستاسو د خبرو اورېدو ته چمتو او په تمه وي. په یاد ولری، چې ټول اوربڼونکي ستاسو بريا غواړي. دوی له وړاندې ستاسو پلویان دي. دوی په رښتیا غواړي چې ستاسو وينا تر ټولو غوره وي. ستاسو لومړی خبرې باید دا کار ثابت کړي. دا اړینه ده چې اوربڼونکي له پیله خوښ وساتئ. هر څومره چې دوی ډېر

خوشاله وساتئ، په همغې کچه به ستاسو وينا په آرامۍ اووري او ستاسو له لوري د مطرح کېدونکو اختلافي موضوعاتو پر وړاندې به لږ غبرگون ونښي.

مسؤولیت ژر واخلي

کله چې د وينا له پاره پاڅېږئ، په حقيقت کې د غونډې مشري درته سپارل کېږي. اورېدونکي غواړي چې ستاسو تر ولکه لاندې شي او تاسو د تالار مسوولیت په غاړه واخلي. داسې چلند وکړئ چې گواکې دا ستاسو تالار دی او ټول مو کارکوونکي دي. دوی به ستاسو امرونو ته غاړې ږدي. کله چې معرفي شوی، په نېغو اوږو، خندني حالت، پر ځان باوري او خلاصو سترگو دريځ ته ولاړ شئ. بيدار اوسئ، تېز قدمونه واخلي او په انرژۍ او ليوالتيا دريځ ته ځان ورسوئ. کله مو چې وينا پيل کړه، په يوه شخص تمرکز وکړئ او هغې ته صميمانه وينا پيل کړئ. وروسته بل شخص ته وگورئ، ورپسې بل ته او بل ته. له يوه شخص سره د سترگو اړیکې تاسو ته ارامتيا ښيي، اندېښنه مو کموي او له ټولو اورېدونکو سره د اړیکو په جوړولو کې مرسته درسه کوي.

باوري او ساده اوسئ

تر ټولو غوره لاره چې د اورېدونکو خوښ شئ، دا ده چې ساده او د باور وړ اوسئ. د نورو د باور لاسته راوړلو لپاره ساده او صريح اوسئ. ښايي د اورېدونکو په پاملرنې سره لږ د دوی تر اغېزې لاندې راشئ، په ازاده توگه وځاندي او اورېدونکو ته په پراخه توگه وگورئ. د دې لپاره چې ساده او بې کبره ښکاره شئ، داسې چلند مه کوئ چې گواکې په هر څه پوهېږئ. زه چې ځينې وخت د کوم چا له لوري په ښه توگه معرفي کېږم، معرفي کوونکي ته مخ اړوم او ورته واييم: ((منه! داسې دې معرفي کړم چې ښايي مېرمنې مې ستا ټولې خبرې ليکلي وي، مگر اولادونه مې يې اوس هم نه مني او کله چې زه دا خبرې ورته وکړم د خوب ځای ته نه ځي.))

د وينا د پيل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوی نوملړ

اوس چې د ټولو پام درته اوښتی، څه ډول مو وينا پیلوی؟ د اغېزناکې وينا د پیلولو لپاره ډېرې لارې چارې شته. له دې لارو موخه د اورېدونکو د پاملرنې جلبول دي او دا چې اورېدونکي د وينا پرمهال ستا خبرې په غور واوري.

له تنظیموونکي مننه وکړئ

تاسو کولی شئ خپله وينا له اورېدونکو څخه د گډون او له تنظیموونکي څخه د بلنې له امله، په مننې کولو سره پیل کړئ. وياند چې تاسو یې معرفي کړئ او د غونډې څو لوړ پوړي کسان وستایئ. دا کار دوی اړ کوي چې ستاسو په شتون خوښ شي او وویلي؛ په حقیقت کې دا د برېښنا په سوبج کې د ساکت ورکول دي، په دې مانا چې دا کار تاسو له اورېدونکو سره نښلوي.

په یوه مثبتې جمله یې پیل کړئ

تاسو کولای شئ په پیل کې اورېدونکو ته دا ووايئ چې ستاسو له وينا څخه به دوی څومره خوند واخلي؛ د بېلگې په توگه تاسو کېدای شي ووايئ: ((تاسو به له دې ډېر خوند واخلي چې نن ماښام سره راټول شوي یو. غواړم ځینې داسې اړینې خبرې درسره شریکې کړم چې تر دې دمه پټې ساتل شوې وې.))

له اورېدونکو مننه وکړئ

کولای شئ په پیل کې له اورېدونکو په پوره درناوي د زړه له تله مننه وکړئ. داسې خندا وکړئ چې گواکي د دوی په لیدو سره تاسو واقعاً خوښ شوی، داسې چې گنې دوی ستاسو ډېر پخواني ملگري دي او له ډېرې مودې راهیسې مو سره نه دي لیدلي. دوی ته ووايست چې ستاسو پر شتون ډېر ویاړم او دوی د دې کمپنۍ یا کارخونې مهم خلک دي او تاسو واقعاً غواړئ چې له دوی سره ځینې مهمې ویناوې او نظرونه شریک کړئ. تاسو کولای شئ دا سې یو څه ووايست: ((زما لپاره ویاړ دی چې نن دلته يم. تاسو تر ټولو مهم او د کمپنۍ لومړني ۱۰

سلنه چارواکي ياست. يوازې غوره کسان په هره څانگه کې خپل وخت لگوي او دې ډول کنفرانس ته د اوږدې لارې د لنډولو لپاره هڅې کوي.

د اورېدونکو په اړه داسې جمله و وايست چې فکر په کې وکړي معمولاً کله چې د شبکې يوې ډلې ته خبرې کوم، وينا مې په دې جمله پيلوم: ((له دې چې ماته مو بلنه راکړه، مننه کوم. ما ته ويل شوي چې نن به يو شمېر په خپل زيار ميليونر شويو کسانو ته وينا کوم.)) د دې جملې له ويلو وروسته آرام ودرېږم، نرمه خندا کوم او څلورو خواوو ته گورم: ((څه شي چې مې زده کړل، هغه دا دي چې دلته ټول يا په خپله وړتيا ميليونر شوي او يا هم په راتلونکي کې غواړي يو څه شي. همداسې ده؟))

معمولاً ټول دې پوښتنې ته په ((هو!)) ځواب ورکوي. ټول خاندني او مني چې موخه يې دا ده، څو په خپله وړتيا ميليونر شي. له دې پيليزې وروسته ټول يو ډول هيسېږي او دې ته چمتو دي چې ويناوې په غور سره واورې.

اوسنی پېښې ته اشاره وکړئ

د نوې چاپ شوې ورځپاڼې يوه داسې سرتکي ته اشاره وکړئ چې ستاسو له موضوع سره تړاو لري يا ستاسو ويناوې ثابتوي. تاسو کولی شئ له ځان سره يوه ورځپاڼه ولرئ او د اشارې کولو پرمهال يې ټولو ته وښيي. د ورځپاڼې درلودل او د هغو د مهمو ټکو بيانول د دې لامل کېږي چې اورېدونکي ستاسو وينا ته پوره پاملرنه وکړي او دې ته په تمه وي چې له تاسو واورې.

يوې تاريخي پېښې ته اشاره وکړئ

ډېر کلونه مې د واکمنانو او پوځيانو تاريخ ولوست، په ځانگړې توگه مې د لويو جنرالانو او د دوی د مهمو سوبو په هکله مطالعه وکړه. زما د خوښې وړ يو شخص لوی الکساندر و. يوه ورځ له ما غوښتنه وشوه چې د (فارچون ۵۰۰) کمپنۍ مديرانو ته د مشرۍ د اساساتو په اړه خبرې وکړم. پريکړه مې وکړه چې د فارس د

داریوش پر وړاندې د لوی الکساندر جگړه به جالبه کیسه وي چې د تاریخ د یو لوی نظامي مشر د رهبري ځانگړنې په کې نغښتې دي. وینا مې دا ډول پیل کړه: و، نه و؛ په یو وخت کې یو ځوان هلک چې الکساندر نومېده او په یوه بېوزله هېواد کې لوی شوی و، مگر الکساندر ډېر هیله من و. په تنکي ځوانی کې یې پرېکړه وکړه چې ټوله نړۍ فتحه کړي، خو یوه کوچنی ستونزه موجوده وه. د نړۍ ډېری برخې د پارس د لوی امپراتور درېیم داریوش تر ولکې لاندې وې. الکساندر غوښتل چې د دغې هیلې د پوره کولو لپاره د نړۍ بازار چې د اصلي عرضه کوونکي په لاس کې و، په خپله گټه راوڅرخوي.

اوس هم دغسې حالت دی چې په بازار کې ستاسو او ستاسو د پیاوړو سیالانو ترمنځ سیالي موجوده ده. تاسو ټول باید خپلې ټولې د رهبري تجربې او لارې چارې وکاروئ، خو د بازار اوسنۍ لویه جگړه په راتلونکې کې په خپله گټه پای ته ورسوئ.

یوه نامتو شخص ته اشاره وکړئ

تاسو کولای شئ خپله وینا د یوه نامتو شخص په هغې خبرې پیل کړئ چې په دې وروستیو کې یې کړې وي او ډېره اړینه وي. یوه بېلگه یې په لاندې توگه ده: نن په دې اړه خبرې کوو چې ولې ځینې خلک د نورو په پرتله ډېرې پیسې په لاس راوړي. د نوبل جاېزې گټونکي (گرې بېکر) په وروستیو کې لیکلي چې په امریکا کې د اقتصادي نابرابرۍ اصلي لامل د زده کړې او وړتیاوو د کچې کمښت دی. په راتلونکو څو شېبو کې به درته ونسیم چې څه ډول خپلې وړتیاوې او د زده کړو کچه لوړه کړئ څو په راتلونکو کلونو کې په خپله برخه کې ډېرې لاسته راوړنې ولری او خپلې اوسنۍ ماتې مو جبران کړئ.

یوه بله بېلگه: یوه موضوع چې هر وخت یې زه یادونه کوم، تلپاتې فردي پرمختګ دی. د ساري په توگه وايو: ((په یوې شتمه پېړۍ کې زده کړه او فن د بريالیتوب کيلي ده. لکه چې د باسکېټبال روزونکي پټ ريلي وايي: ((که پرمختګ نه کوئ، نو حتماً مو شاتګ پیل کړی دی.))

يوې وروستۍ وينا ته مو اشاره وکړئ

د وينا په پيل کې مو وروستيو ويناوو ته اشاره وکړئ چې د غونډې له کوم ويناوال سره مو کړې وي. د بېلگې په توگه؛ ما يو ځل وويل: ((څو دقيقې وړاندې مې له تام رويينسن سره په انتظار خونه کې خبرې کولې. ده راته وويل چې د ژوند تر ټولو غوره برخه مې دا ده چې په دې کمپنۍ کې کار کوم. زه ورسره موافق يم.))

يوه وپېژنئ چې جمله ووايي

تاسو کولای شئ وينا مو په يوې هينونکې جملې سره پيل کړئ. د بېلگې په توگه، داسې ويلي شئ: ((د وروستۍ څېړنې له مخې، په راتلونکي کال کې به د مخکينيو ټولو کلونو په پرتله په دې کمپنۍ کې ډېر بدلونونه، سيالي او موکې رامنځته شي او که د دې غونډې ۷۲ سلنه کسان له دغو بدلونونو سره برابر نه وي، تر راتلونکو دوو کلونو بايد خان ته بله دنده پيدا کړي.))

د وروستيو ترسره شويو څېړنو په اړه يوه جمله ووايي

تاسو کولای شئ چې وينا مو د وروستۍ ترسره شوې څېړنې په اړه پيل کړئ. يوه بېلگه: ((د يوې سروې پر بنسټ چې د بزنس ویک مجلې په وروستۍ گڼه کې چاپ شوې، په امريکا کې په ۲۰۰۷ کال کې ۹،۰۰۰،۰۰۰ ميليونان وو چې ډېری يې په خپلو هڅو ميليونان شوي وو او دغه شمېره به تر ۲۰۱۵ پورې دوه برابره شي.))

هيله ورکړئ

يو ځل فرانسوي فيلسوف گوستاو لېون وليکل: ((هيله د انسان يوازېني مذهب دی.))

کله چې تاسو اغېزناکه وينا کوئ، خلکو ته يو ډول هيله ورکوئ. په ياد ولرئ چې تل مو له وينا څخه موخه د خلکو هڅول دي؛ څو په کړنو، احساساتو او مفکورو کې بدلون راوړي. موخه مو دا ده چې خلک وهڅوئ، څو هغه څه وکړي چې ستاسو د نظر په نه درلودو سره دوی تراوسه نه دي ترسره کړي. هر څه چې وايئ، بايد د هغو کړنو په هکله وي چې تاسو يې له خلکو څخه د ترسره کولو هيله لرئ

او د هغو دلایلو په هکله وي چې تاسو یې له امله خلک د ټاکلې کړنې ترسره کولو ته رابولي.

د شونتیا په صورت کې یې په شوخی پیل کړئ

که شونې وي وینا مو په ټوکه یا په شوخی سره پیل کړئ، خو دا کار یوازې هغه وخت کولای شئ چې خپله شوخ مزاجه اوسئ. تاسو باید ډاډه اوسئ چې اورېدونکي یې یوازې د ټوکې او شوخی په توګه ګڼي. هڅه وکړئ چې ټوکه مو څو ځلي ولولئ، خو ډاډه شئ چې ټول پرې پوه شول. ټوکه یوازې هغه مهال وکړئ چې تاسو خپله فکر کوئ چې دغه کیسه یا ټوکه د پاملرنې وړ ده. تاسو یې په ښه توګه وړاندې کولای شئ او اورېدونکي هم غواړي چې واورې یې.

ځینې ویناوال ډېری وخت خپله وینا په داسې ټوکه پیلوي چې له ډېرو برخو سره اړیکه ولري او د ټولو اورېدونکو پاملرنه د ځان په لوري اړوي، خو دا یو هنر دی او یوه ځانګړې وړتیا غواړي چې ټوکه په څومره اغېزناکه توګه وړاندې کولای شې. دلته یو اړین ټکي ته اشاره کوم. دا اسانه ده چې وینا په ټوکه پیل کړئ. ما هم نږدې ټولې ویناوې په ټوکه پیلولې. وروسته وپوهېدم چې زما لومړنۍ څېرې وروستنیو ته زمینه برابروي. که زه په ټوکه پیل وکړم، اورېدونکي دا انګیري چې زما ټوله وینا به د ټوکو په فضا کې وي. که زه یو په یو له ټوکې وروسته جدي بحث پیل کړم، ښايي د ډېرو لپاره د تعجب وړ او ستړی کوونکی شي. متوجه اوسئ!

فن کار (هنرمند) اوسئ

نامتو امریکایي ویناوال بېل ګاو به له پېژندګلوی وروسته درېځ ته په داسې ډول راته چې ګڼې همدا اوس یې له کوم چا سره خبرې پای ته رسېدلي او غواړي چې هغه خبرې له یوې ډلې سره پیل کړي. ټولو اورېدونکو دا احساس کاوه چې ګڼې د ده ټوله وینا پرله پسې خبرې اترې او مکالمه وه. د درېځ څنګ ته به ودرېد، غږ به یې یو دم ورو کړ، لاسونه به یې خلاص کړل او په اورېدونکو به یې غږ وکړ چې لږ رانږدې شي. ده به دا ډول ویل: ((نږدې راشئ، غواړم یو څه درته

ووایم)) او دوی ته به یې داسې اشاره کوله چې گني لږدې راشي او غواړي ټولو ته یو مهم راز ووایي. جالبه خبره په کې دا وه چې په تالار کې ناست کسان به آرام شول، خو له ده څخه ((راز)) واوري. وروسته به چې کله د اورېدونکو خپلو کړنو ته په نابیره توګه پام شو، په لوړ اواز به یې وخنډل. جالب ټکی یې دا و چې نوموړي ټول اورېدونکي خپل پیروان او فرمان مننونکي ګرځول.

نظر پوښتنه وکړئ

تاسو کولای شئ وینا مو په یوې مثبتې جملې سره پیل کړئ او وروسته داسې پوښتنه وکړئ چې لاس پورته کولو ته اړتیا وي. دا ډول یوه پوښتنه وکړئ: ((اوسمهال په امریکا کې ژوند کولو او سوداګری ته ښه وخت دی. په هر صورت، په تاسو کې څومره کسان آزادي دندې لري؟)) گوته مو پورته کړئ، خو اورېدونکي پوه شي چې له دوی نه د همدې کار هیله لري. ما له دې میتود هم ګټه پورته کړې، د څو تنو په گوته پورته کولو سره به مې په لومړیو څوکیو کې له یوه شخص څخه پوښتنه وکړه، ((په رښتیا هم دلته څومره کسان آزاد کاروبار لري؟))

بې شکه، وایي: ((ټول!))

زه وروسته مننه کوم او ځواب یې تاییدوم: ((هو، تاسو رښتیا وایئ! مور ټول آزادي دندې لرو، د دندې اخیستو له لومړۍ ورځې بیا تر نقاعد پورې، مور د خان لپاره کار کوو، دا اړینه نه ده چې د تنخوا پر پانه مو څوک لاسلیک کوي، خو مور ټول آزاد کاروبار کوو.))

داسې څه وکړئ چې دوی په خپلو منځو کې خبرې اترې وکړي تاسو له خلکو غوښتلې شئ چې له څنګ سره ناست کس ته مخ واړوي او د یوه شي په اړه خبرې ورسره وکړي. د بېلګې په توګه، تاسو ویلی شئ: ((د څنګ له ملګري مو وپوښتنئ چې له دې سیمینار به څه زده کړئ.)) هر څه چې له اورېدونکو وغواړئ، دوی یې ترسره کوي، هر څه چې په پوره باور له دوی

وغواړئ ، ستاسو لپاره به يې ترسره کړي . په دې توگه به دوی په آسانی سره ستاسو د امرونو او رهبري تابع شي .

د يوې ستونزې په شريکولو سره يې پيل کړئ

وينا مو کولی شئ په داسې ستونزه پيل کړئ چې د حل وړ وي . که دا داسې ستونزه وي چې په ټولو اورېدونکو پورې اړه ولري ، ژر تر ژره به د دوی پام د ځان خواته راوړوئ . د بېلگې په توگه ؛ تاسو ویلی شئ : ((د ۶۳ سلنې په شاوخوا کې داسې کسان شته چې دوی تقاعد کېږي خو هومره پیسې نه لري چې د خپل عمر ترپايه ژوند پرې وکړي . موږ بايد د دې ستونزې د هوارې په موخه لاس به کار شو ؛ څو ډاډه شو ، هغه کسان چې تقاعد کېږي ، وکولای شي چې د ژوند تر پايه په آرامۍ ژوند وکړي .

يوه جمله وواياست ، يوه پوښتنه وکړئ

تاسو کولای شئ د وينا په پيل کې يوه پياوړې جمله و وایاست ، ورپسې يوه پوښتنه مطرح کړئ . وروسته ځواب ووايي او بله پوښتنه وکړئ . دغه کار له ځنډ پرته اورېدونکي ستاسو په بيانیه کې ونډې اخيستلو ته متوجه کوي او ستاسو هرې کليمې ته غوږ نيسي . لاندې يوه بېلگه ده : زموږ په ټولنه کې ۲۰ سلنه کسان د ټولني د ۸۰ سلنې وگړو پیسې په لاس راوړي . ايا تاسو د دغې ۲۰ سلنې له ډلې یاست؟ که چېرې نه ، آيا غواړئ چې د دې ۲۰ سلنې په سر کې راشئ او يا هم د ۱۰ سلنې په سر کې؟ ښه ، په راتلونکو څو شېبو کې غواړم داسې نظريې درسره شريکې کړم ، چې له تاسو سره د ټولني د غوره کسانو په ډله کې له راتگ سره مرسته وکړي . ايا د اوسنۍ ناستې لپاره دا ښه موخه ده؟ دا د ارواپوهنې يوه جالبه پدیده ده چې پر خلکو له ماشومتوبه د ځواب ورکولو شرط اېښودل کېږي . کله چې له خلکو هر ډول پوښتنه وکړئ ، د طبيعي غريزې په توگه ژر تر ژره دوی ځواب درکوي .

کله چې له دوی پوښتنه کوئ : ((دلته څومره کسان غواړي چې په راتلونکو دوو کلونو کې يې عوايد دوه برابره شي؟)) د طبيعي غريزې له امله ټول ژر موته پورته

کوي او په لوړ غږ د ((هو کې)) اواز کوي. حتی که دوی په لوړ غږ خواب در نه کړي، دوی دا توان نه لري چې له خواب ورکولو ځان وژغوري. زه د دې خبرې د ثبوت لپاره لاندې پوښتنه کوم: ((موټر مو څه ډول رنگ لري؟)) ټول اورېدونکي په غیر ارادي توگه د خواب په هکله فکر کوي. کله چې پوښتنه وکړم، ((پته مو څه ده؟)) ټول په غیر ارادي توگه د خپلې پټې په هکله فکر کوي. کله چې له خلکو وپوښتی، دوی نشي کولی چې خواب در نه کړي.

په یوه کیسه یې پیل کړئ

کولای شئ چې خبرې مو په یوه کیسه پیل کړئ. ځینې اغېزناکې او پیاوړې کلیمې چې د خلکو پام را اړوي، دا دي ((په یو وخت کې...)) خلک له ماشومتوبه او وړکتوبه له کیسو سره مینه لري. کله چې تاسو دا کلیمې ((په یو وخت کې...)) پیل وکړئ، په حقیقت کې اورېدونکو ته دا وایئ چې کیسه پیلوئ. اورېدونکي له خنډ پرته کېني، آرامېږي او لکه ماشومان چې د سندلي شاوخوا کېني، ستاسو د خبرو اورېدو لپاره چمتو کېږي. کله چې زه په یو ورځني سیمینار کې له دمې وروسته غواړم چې گډون کوونکي بېرته په خپلو ځایونو ژر کېني. په لوړ اواز وایم: ((په یو وخت کې یو سړی و، همدلته په همدې ښار کې...)) څو چې زه دا کلیمې وایم، خلک ژر ژر پر خپلو ځایونو کېني او پاتې کیسي ته په دقت غور نیسي.

پول جوړ کړئ

د وینا د پیل پر مهال یو اړین کار ستاسو او اورېدونکو ترمنځ د پول جوړول دي. په داسې شي پیل وکړئ چې ستاسو او اورېدونکو ترمنځ گډ وي. د ساري په توگه ویلی شئ چې نن له دوی سره په یوه کمپنی کې کار کوئ، یا مو مخکې ورسره کړې و. تاسو به یې له ښار، ملاتړو او د سیمې د فوټبال یا کرکټ له لوبډلې سره بلد وئ؛ نو ورته ویلی شئ چې تاسو هم د همدې لوبډلې یا ښار ملاتړي یاست. تاسو حتی کولی شئ د هغو ستونزو یادونه وکړئ چې اورېدونکي ورسره لاس او گرېوان دي او ورته ووايئ چې خپله تاسو هم له دې ستونزې سره مخ یاست. کله

مو چې د پیل په څو دقیقو کې ستاسو او دوی ترمنځ پل ورغاوه، هغوی ډېر ژر ستاسو پلوي او ملاتړي کېږي. دوی تاسو له (خپلو کسانو) یو بولي. دوی ستاسو خبرې او نظریې ډېرې مني، پر تېروتنو مو سترگې پټوي. دا احساس کوي چې له دوی سره د گډو ټکو درلودو له کبله تاسو ډېر پوهېږئ او نېک جلند لری.

د ځان په اړه ورته و وایاست

زه ډېری وخت سوداگرو، پانگه والو او پلورونکو ته وینا په دې ټکو بیلوم. ((ما مخکې له دې چې له بشوونځي فارغ شم، کار پیل کړ. کورنۍ مې بېوزله وه. هر څه مې چې په ژوند کې ترسره کړي، د نورو له مرستې پرته په یوازې ځان مې ترسره کړي.))

ما ته جالبه ده، چې کله په ورته ټکو پیل شوې وینا پای ته رسوم، ډېری کسان مې خوا ته راځي او له خپلې ورته تجربې راته وايي. دوی له ځنډ پرته ما سره خواله کوي، ځکه دوی هم دا ډول له ټیټ حالت څخه په لږو سرچینو کار پیل کړی. په پایله کې دوی زما خبرو ته تر پایه په ډېرې لېوالتیا غوږ نیسي، حتی که سیمینار ټوله ورځ هم وي. دوی فکر کوي، هر څه چې ما وویل له دې چې زه داسې یو څوک وای چې په بریالیتوب مې پیل کړی وای، ډېر ارزښتمن او گټور و. په دې توگه ستاسو او اورېدونکو ترمنځ د پل جوړول د اورېدونکو د ملاتړ ترلاسه کولو لپاره ډېر اغېزناک دي.

پایله

اورېدونکو ته اغېزناکه وینا کول یوه وړتیا او یو زده کېدونکی هنر دی. په دې هنر پوهېدل چې څه ډول معرفي وکړئ، څه ډول دريځ ته ولاړ شئ او څه ډول خپلې خبرې پیل کړئ؛ کولی شي، ستاسو وینا بریالی یا ناکامه کړي. کولای شئ د وینا د پیل لپاره داسې دوستانه، هڅوونکې او اغېزناکې لارې پیدا کړئ چې له ۳۰ ثانیو وروسته ټول اورېدونکي ستاسو تر اغېز او ولکې لاندې راشي. دا ستاسو موخه ده!

پنځم څپرکی

کوچنیو ډلو ته د وینا پرمهال واک ورکول

بريالي اشخاص تل د وینا په پیل کې هغو بریاوو او ټکو ته اشاره کوي چې غواړي ورته ورسېږي. دا ډول اشخاص د وینا په پای کې خپله لومړۍ جمله بیاخلي وايي او وروستی پایله له لومړۍ موخې سره نښلوي.

پېټر ډراکر

په کوچنیو ناستو کې د اغېزناکې او هڅوونکې وینا وړاندې کول، کولای شي چې ستاسو پر ژوند او دندې ژور اغېز وکړي. خلک تل په سوداګرۍ کې تاسو تر ارزونې او غور لاندې نیسي. هغوی په باخبره او ناخبره توګه ستاسو د شخصیت، وړتیا، کړنو او پر ځان د باور د کچې په اړه نظریې ورکوي. له دې کبله تاسو باید سوداګریزې ناستې د ژوند د مهمو پېښو له ډلې وګڼئ. اجازه مه ورکوئ، چې یو، دوه یا درې کسيزه ناسته نابیره جوړه شي، په ځانګړې توګه کله چې د مدیره پلاوي ۵۰ سلنه وخت په بېلابېلو ناستو کې تېرېږي، بلکې دغه ناستې هم باید په ښه توګه پلان شي؛ څو خلک فکر و نه کړي چې دغه ۵۰ سلنه وخت د کمزوري مدیریت له کبله ضایع شو. پېټر ډراکر یو ځل ولیکل: ((جلسه یا ناسته د مدیر له اړینو توکو څخه ده.)) مدیر هغه څو ک دی چې د پایلو مسوولیت لري. له دې پېژندګلوی سره سم، په حقیقت کې ستاسو به ګډون ټول یو ډول مسوول دي.

د کوچنیو ډلو ناستې اړینې دي

ستاسو ډېرې ویناوې او کتنې به له کوچنیو ډلو سره وي چې ښايي کله به له یو یا دوو تنو سره هم وي. دغه کوچنۍ ناستې هم باید د لویو په شان په ډېر غور سره پلان شي او باید پوره چمتووالی ورته ونیسئ. په دې حالاتو کې ستاسو کړنه کېدای شي ستاسو په بریا یا ماتې بدله شي. څو کاله مخکې مې په یوه لویه کمپنۍ کې د سټراټیژیک پلان په اړه وینا کوله. کمپنۍ خپل مدیران او کارکوونکي د

هېواد له گوټ گوټ او لرې ځانگو څخه راغونښتي وو. په ناسته کې ښکارېدل چې څو تنه مرکزي مديران د ناستې پر وړاندې يې پروا وو او چندان پاملرنه يې نه کوله، مگر دوه ځوان مديران چې له لرې ځانگو راغلي وو، پوره چمتووالي يې نيولې و او د خبرو اترو په هره برخه کې يې فعال گډون کاوه. په يوه دمه کې مې د کمپنۍ له مشر سره د ناستې پر بهير خبرې کولې. ده را ته وويل: ((ايا پام دې دی، چې په غونډه کې د هغو دوو ځوانانو ونډه څومره د پام وړ ده؟)) ټولو ته ښکاره وه چې يادو دوو ځوانانو ښه چمتووالي درلود او د نورو په پرتله يې گډون فعال و. د کمپنۍ مشر يې کاملاً اغېزمن کړی و. يوه مياشت وروسته مې د سوداگرۍ د برخې په سيمه ييزو اخبارو کې ولوستل چې دواړو مديرانو د رياست مرستيالۍ ته ارتقا کړې وه. څو کاله وروسته له دې ځوانانو څخه يو يې د څو ميليارډ ډالري کمپنۍ مشر شو. په ناسته کې د ده همکاري د ټولو په ذهنو کې ثبت شوه او د ده د ژوند په پرمختگ کې يې اړين رول ولوباوه. څو مياشتې وروسته همدې کمپنۍ د هغه لوی مدير تر وخت مخکې گوښه کېدل هم اعلان کړل چې په غونډه کې غلی و او غونډې ته يې چندان ارزښت نه ورکاوه. د هغه دنده په کمپنۍ کې پای ته رسېدلې وه.

بشپړ چمتووالي ونیسئ

د دې لپاره چې ناسته مو اغېزناکه وي، بايد چمتووالي ورته ونیسئ. ستاسو چمتووالي او نه چمتووالي د ناستې ټولو گډونوالو ته ډېر ژر معلومېږي. که ناسته تاسو چلوئ، پلان يې کړئ. اجنډا ورته جوړه کړئ. هغه کسان وټاکئ چې تاسو بلنه ورکوئ او دوی له خپلو دندو خبر کړئ. ناسته داسې تنظيم کړئ چې گواکې دا په حقيقت کې ستاسو د سوداگريز ژوند اړينه برخه ده، ځکه په واقعيت کې مو د ژوند اړينه برخه ده. که تاسو د ناستې گډونوال ياست، نو خپل گډون مو پلان کړئ. د ناستې اصلي موخه پيدا کړئ او ځان ډاډه کړئ چې تاسو هم مرسته په کې کولای شئ. ډېری خلک کله چې د تجارت په ناستو کې گډون کوي، د ناستې تر پايه غلي ناست وي، خو له بده مرغه څوک چې په ناستو کې څه نه

خبرې وکړه چې کتونکی شي | ۸۵

وايي، خلک فکر کوي چې د ويلو لپاره څه نه لري. ستاسو موخه خلکو ته د ۱۵ ډول پيغام لېږدول نه دي.

د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونيسئ

ناستې ته وختي خان ورسوي، په دې سره به د ناستې ځای په غور سره وټاکي. که چېرې ناسته تاسو چلوئ، داسې کېږي چې څپ مو ديوال ته او مخ مو دروازې ته وي څو ټول هغه کسان وليدلی شي چې راننوخې او بېرته وځي او د ناستې گډونوال به هم ټول ويښي. کله چې زه ناستې تنظيموم، په ځانگړې توگه چې اړينې وي، زه د ټولو کسانو د ناستې ځای ځانگړی کوم چې يو شخص بايد چېرته کېږي. ۱۵ کار مې ډاډ کوي، څو وکولی شم مهم اشخاص په مهمو ځای کې کېنوم. که چېرې ناسته د بل ځای وي؛ نو يا د دروازې مخامخ کېږي او يا د ناستې د مېز له کونج سره او يا هم د ناستې د چلوونکي مخامخ کېږي. که خپله ډاډه نه ياست، د ناستې له چلوونکي وپوښئ، چې ستاسو د ناستې ځای درته وښيي. مگر له دې سره سره بيا هم د ټاکنې حق لري او بايد له شرايطو څخه په خپله گټه کار واخلي. مه وپېږي چې په ځانگړي ځای کې د ناستې غوښتنه وکړي او يا هم له چا سره ځای بدل کړي څو څپ مو دېوال ته شي او يا داسې ځای کېږي چې د ناستې له مهم شخص سره د سترگو ښه اړيکه نه شي جوړولی. ډېره اړينه دا ده چې بايد د ناستې ښه همکار او هڅوونکی و اوسئ.

وخت پېژندونکي شي

غوښه پر خپل وخت پيل کړي. داسې فکر وکړي چې د ناستې له کره وخت وروسته هېڅوک نه راځي او تاسو بايد ناسته پيل کړي. د گډونوالو له راتگ مننه وکړي او د راتگ اصلي موخه ورته واضح کړي. د ناستې جوړښت او اجنډا ورسره شريک کړي. ټول په دې پوه کړي چې ناسته به څه وخت پای ته رسېږي.

د ناستو ډولونه

د سوداگري ناستې څلور ډوله وي:

۱. د ستونزي هواری: د یادو ناستو موخه د ستونزو په اړه خبرې او د هواري لپاره پر لارو چارو هوکړه کول دي.
۲. د معلوماتو شریکول: د یادو ناستو موخه د نویو موخو او خبرتیاوو شریکول دي، باید ډاډه شي چې ټول له نویو راغلو بدلونو خبر شول.
۳. د نویو تولیداتو پېژندگلوې: د یادو ناستو موخه ددا ده چې ټول گډونوال د هغو نویو تولیداتو او څېړنو په موخه خبر شي چې یادې کمپنی یا بازار ته وړاندې کړي او یا یې د وړاندې کولو په فکر کې دي.
۴. د کارډلې جوړونه: د یادو ناستو موخه ددا ده چې بېلابېل کسان راټول شي، د هغوی د کړنو او پرمختگونو په هکله وپوښتل شي. د یادو ناستو جوړول د کمپنی په کارکوونکو کې د همکارۍ د روحې پرېیاوونیا کې ډېر اغیزناک دي.

د ناستې مشر/چلوونکی

که چېرې د ناستې مشري تاسو کوئ، باید په بشپړه توگه چمتو اوسئ او د گډونوالو د خبرولو او یا مهمو ټکو نه د اشارې کولو لپاره باید له خان سره یادښتونه ولری. که چېرې تاسو له پاورپاینټ یا چارټونو گټه اخلئ، باید مخکې له مخکې چمتو وي او ښه مو کتلي وي. خان له ټولو هغو شیانو ډاډه کړئ چې په ناسته کې گټه ترې اخلئ. له اجنډا سره سم، لومړی د ناستې اړینه برخه پیل کړئ. دغه کار تاسو ډاډه کوي چې که د اوږدو خبرو اترو له کبله وخت پای ته ورسېږي، ۲۰ سلنه هغه موضوعات به مو مطرح کړي وي چې په حقیقت کې ۸۰ سلنه ارزښت لري.

فعال گډونوال

که چېرې تاسو د ناستې گډونوال یاست، په لومړیو پنځو دقیقو کې یا یوه پوښتنه وکړئ او یا یوه جمله ووايئ او یا هم یوه موضوع وټاکئ. هغه کسان چې په لومړیو پنځو دقیقو کې یو څه وايي، د نورو گډونوالو پر وړاندې د ناستې مهم غړي او گډونوال ښکاري او ډېر رول لري. هغه کسان چې تر پایه خبرې نه کوي، تر ډېره له پامه غورځول کېږي او یا هم ځانگړې پاملرنه نه ورته کېږي.

د ټولو ناستو موخه چې کوچنیو او لویو ډلو ته جوړېږي، د یو ډول کړنو ترسره کول دي. کله چې دغه ډله د هرې موضوع په اړه څېړنه کوي، تاسو یا بل شخص باید د دغو خبرو اترو په پای کې یوې هوکړې ته ورسېږئ، له دوی څخه پوښتنې وکړئ.

د مسوولیتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل

د فعال گډونوال په توگه د ځان ښودلو لپاره یوه لاره دا ده چې په خپله خوښه د مسوولیت اخیستلو ته ځان چمتو وښایاست. په هره اداره او هره کارډله کې ۲۰ سلنه کسان ۸۰ سلنه کارونه پرمخ وړي. هغه گډونوال چې د کار ترسره کولو نیت لري، تل د مسوولیت اخیستلو لپاره په خپله خوښه حاضرېږي چې په یاده ډله کې تر ټولو اړین او مهم کسان پېژندل کېږي. کله چې پر یوې موضوع بحث کېږي، باید پوښتنه وکړئ: ((دې کار لپاره به زموږ دنده څه وي؟ وروسته له دې څه کار وکړو؟)) لاس مو پورته کړئ او په داوطلبانه توگه په نورو برخو کې هم د مسوولیت اخیستلو ته ځان چمتو وښیئ. څومره چې ډېر په داوطلبانه توگه کار ته غاړه ږدئ، هغومره به په ناسته کې د مهمو کسانو لپاره ډېر مهم تر نظر ورشئ.

له وړاندې چمتو اوسئ

کله چې په ناسته کې د یوې موضوع په اړه له تاسو د معلوماتو د ورکړې هیله کېږي، تاسو تل د (ل.د.ب) له فورمول څخه گټه اخیستلی شئ. په

دې مانا چې لومړی مو د يادې موضوع په اړه خپل ليدلوری څرگند کړی، ورپسې مو د ليدلوري لپاره دلايل وړاندې کړي چې ولې مو ليدلوری سم دی او په پای کې مو بياخلي خپل ليدلوری ووايي. دا يوه غوره لاره ده چې د غونډې تنظيموونکي او گډونوال د خپلې همکارۍ او معلوماتو له ورکړې اغېزمن او احسانمند کړي.

د نورو هڅونه

په يوه کوچنۍ ناسته کې ستاسو د برياليتوب کيلي دا ده چې نور وهڅوي. دا له تاسو سره مرسته کوي چې د ناستې لوری په خپله گټه او خوښه وڅرخوي او وروستی پرېکړې ستاسو د نظرياتو تر اغيزې لاندې وشي. د دې لپاره چې نور وهڅوي، بايد گډونوال له تاسو سره مينه ولري. د دې لپاره چې مينه وال له تاسو سره مينه ولري، بايد ځان داسې جوړ کړي چې خلک درسره مينه ولري. خلک به په ډېرې ليوالتيا له تاسو ملاتړ وکړي او ستاسو نظريو ته به هوکې ووايي. د نورو د هڅونې او تر خپلې ولکې لاندې راوستلو کيلي اسانه ده: داسې کار وکړئ خو نورو ته دا احساس ورکړئ چې دوی ډېر مهم دي.

شپږ اصولونه دي چې په مرسته يې نورو ته د مهموالي احساس ورکولای شې. که غواړئ چې په خبرو کولو سره گټونکي شې، نو دې ټکو ته پاملرنه ډېره اړينه ده.

۱. مثل: د انسانانو له اساسي اړتياوو يوه دا ده چې د نورو لپاره له قيد و شرط پرته د منلو وړ وي. که تاسو غواړئ چا ته دا ثابتې کړئ چې ستاسو لپاره منونکي دي، کله چې دوی راتلل، يا يې وينا کوله او يا يې هم بل کار ترسره کاوه؛ نېغ ورته وگورئ او نرمه خندا ورته وکړئ. دا کار لامل کېږي چې مقابل کس د ځان په اړه دا احساس وکړي چې مهم دي. د دې ترڅنگ يې پر ځان باور لوړېږي او ذهني انځور يې ښه والی مومي. له دې سره سره

۱۵ کار د دې لامل کېږي چې خلک په ناخبره توګه ستاسو له وړاندیزونو او خبرو ملاتړ وکړي.

۲. ستایل: کله چې تاسو د یو کار په بدل کې د چا ستاینه کوئ، تاسو په حقیقت کې د هغه باور لوړوئ او په سترګو کې یې له تاسو سره مینه زیاتېږي. د ستاینې د څرګندولو اسانه لاره دا ده چې یاد شخص ته ووايي: مننه چې دغه مرستندویه او لارښود کار دې وکړ. تاسو له خلکو څخه په خپل وخت د رسېدو له کبله مننه کولای شئ. تاسو له خلکو څخه د معلوماتو د وړاندې کولو له کبله مننه کولای شئ. تاسو له خلکو څخه د نظریې د وړاندې کولو یا ستاسو د تېروتنې د سمولو له کبله مننه کولی شئ. کله چې تاسو د چا ستاینه او قدردانی کوئ، په حقیقت کې هغه شخص هڅوئ چې ستایل شوې کړنه بیاځلي تکرار کړي او حتی تر هغې لا ښه همکاري وکړي. کله چې یو شخص وستایل شي؛ احساس کوي چې ډېر مهم، د احترام وړ او ارزښت لرونکی دی. د مننې کلیمه په نورو خلکو کې ستاسو له پاره د مینې درلودو په برخه کې ډېره پیاوړې ده او دا کلیمه تاسو ته ډاډ درکوي چې مقابل شخص به نور هم ستاسو ملاتړ کوي.

۳. ستاینه: یو ځل ابراهام لینکلن وویل: د ټولو خوښېږي چې وستایل شي. کله چې تاسو د کوم کار په ترسره کولو سره د بل چا صفت وکړئ، دوی د ډېر مهموالي او ارزښت درلودلو احساس کوي، په پایله کې دوی تاسو ډېر خوښوي.

داسې لارې چارې ولټوئ چې له مخې یې کولای شئ نور وستایئ. تاسو کولای شئ د یو شخص بکس، کتابچه یا قلم وستایئ. تاسو کولی شئ د دوی د جامو کوم ځای تحسین کړئ. که چېرې دغه شخص معلومات وړاندې کوي، کولای شئ هغه هم په دې توګه تحسین کړئ چې معلومات مو ډېر ښکلي وو.... حتی کولی شئ د معلوماتو ویلو پرمهال هغې ته وګورئ د هوکې په اشارې سره سر ورته وڅوڅوئ، نرمه خندا ورته وکړئ؛ یعنې په ټوله کې هڅه وکړئ چې هغه ځان ډېر

مهم او ارزښتمن احساس کړي. د دې کار پایله به بیا هم دا وي چې د یاد شخص له لوري ستاسو ملاتړ وشي او ورسره ستاسو په وړاندې د مینې درلودلو احساس پیدا شي.

۴. تاییدول: پوهېږئ چې هر څوک د یو چا له لوري د تایید په لټه کې دي، په ځانگړې توگه غواړي د هغه چا له لوري د تایید وړ وگرځي چې احترام ورته لري. کله چې تاسو د کوم چا کړنه د هر دلیل لپاره تایید کړئ، د دوی پر نفس باور لوړېږي او ذهني انځور یې ښه کېږي. په پایله کې د ځان او تاسو په هکله د خوښۍ احساس کوي.

غوره لاره دا ده چې تایید له ځنډ پرته او کره وي. کله چې یو څوک ارزښتمن کار کوي، یا اړین معلومات له ډېرو سره شریکوي. له ځنډ پرته د (ډېر ښه دی) عبارت په ویلو سره د هغوی معلومات تایید کړئ. کره او دقیق اوسئ. د بېلگې په توگه ووايئ: ((دا شمېرنې د پام وړ دي. ډېر عالي دي.)) څومره ډېر چې د نورو مرسته تاییدوئ، دوی خپله همکاري ډېروي. له تاسو سره به ډېره مینه ولري او وروسته به ستاسو د وړاندیزونو او نظریو ملاتړ وکړي.

۵. پاملرنه: خلک تل هغو کسانو او شیانو ته ډېر پام کوي چې ډېر ارزښت ورته لري. په حقیقت کې ژوند د نورو د پاملرنې جلوبل دي. کله چې کوم چا ته ډېره پاملرنه کوئ، هغه احساس کوي چې ارزښتمن او اړین دی. نورو ته د پاملرنې پرمهال کله چې هغوی خبرې کوي، په غور یې واورئ او خبرې یې مه پرې کوئ. مستقیماً هغه ته وگورئ او کلیمو ته یې پام وکړئ. د تایید په دود مو ورته سر وښوروی، نرمه خندا وکړئ او خپله موافقه مو ورته ښکاره کړئ، داسې چې هر څه یاد شخص وايي، بیخي مهمې او ارزښتمنې دي. کله چې دوی احساس وکړي چې ستاسو له خوا په غور اورېدل کېږي، د دوی پر ځان باور لوړېږي. د دوی ذهن پراخېږي، د خوښۍ احساس کوي او د

خان او خپلو کړنو په اړه مثبت فکر کوي. تاسو دوی له دې احساس سره تړئ او بلاخره په بېرته ستاسو تر ولکې لاندې راځي. ۶. هوکړه: وروستی اصل دا دی چې په ناستو کې په عمومي توګه له ټولو سره هوکړه کوئ. تاسو باید هوکړه وکړئ، سره له دې چې د دوی له لیدلوري سره به موافق نه یاست. کله چې یو شخص د یوې موضوع په اړه خپل نظر وايي او تاسو ورسره موافق نه اوسئ. د دوی د چلنج کولو (چې هغوی دفاع ته اړ کېږي او غوسه کېږي) پر ځای داسې یو څه ووايئ: ((دا جالب ټکی دی. ما مخکې دا ډول فکر نه و کړی. دا زما له نظر سره یو څه ټکر لري، مګر زه غواړم چې ښه پوه شم.)) که چېرې بیا هم موافق نه یاست، د (درېیم شخص مخالفت) له میتود کار واخلي. د دې پر ځای چې ورته ووايست، زه موافق نه یم؛ داسې ورته ووايئ: ((دا یو جالب ټکی دی، مګر که بل شخص د دغې ټکي مخالفت وکړي او داسې او هسې پوښتنه وکړي، بیا به څه ډول ځواب ورکوئ؟)) په بل ډول، خپل مخالفت د بل چا په ژبه وکړئ. له بل کس وغواړئ چې د درېیم شخص چې موجود نه دی، د نظر ملاتړ وکړي. دا په یاد شخص تاثیر کموي او ډېره دفاع به ونه کړئ.

له نیوکې یا بدبینۍ ډډه وکړئ

که تاسو د ناستې تنظیموونکي او چلوونکي یاست، نو پیاوړي یاست. تاسو ته ټول د ناستې د مشر په توګه احترام لري او ستاسو له خبرو منفي یا مثبت فکر اخلي. کله چې نور کسان تاسو سره د ناستې په جوړولو کې مرسته کوي، سر مو وښوړئ، نرمه خندا وکړئ او د هغوي ملاتړ وکړئ. کله چې یو څوک په ناسته کې خبرې کوي، هغه فکر کوي چې گټې پر دریځ دی. هغه د ټولو د پام وړ ګرځي، په ځانګړي ډول د آمر یا رییس لپاره ډېر د پام وړ ګرځي. دغه کار د دې

لامل کېږي چې هغه احساس وکړي چې يا ارزښتمن دی او يا هم کمزوری کېږي او دفاعي حالت غوره کوي. هغه کلیمې چې تاسو یې وایئ، ډېر غور وړنه وکړئ. یوه کوچنۍ نیوکه، چې ښايي د چا عزت پرې لوړه شي او يا د ځينو د عصبيت لامل شي؛ د ټولو دې ټکي نه پام دی. دا کار د دې لامل کېږي چې وينا وال شخص يا د يو ډول سپک گڼلو احساس وکړي او يا هم پر خپل نفس باور له لاسه ورکړي. بايد له خپل موقف څخه د ناستې د مشر په توگه په دقت سره گټه واخلي او د خپل اند په پام کې نه نيولو سره د یاد شخص پر نفس باور او ذهني انځور وساتئ. که د یاد شخص له کړنو يا خبرو سره موافق نه وئ، آرام شئ او د (خنثی) حالت ځانته غوره کړئ. وروسته له یاد شخص سره ځانگړې ناسته وکړئ. قاعده داسې ده چې د ټولې په منځ کې موافقت وښيي، په یوازیتوب کې ارزونه وکړئ.

د اړیکو او ارتباط پر وړاندې له شته خنډونو ځان وساتئ

کله چې د یو شخص په مقابل کې د مېز تر شا کېږئ. د بېلگې په توگه؛ دغه مېز په فزیکي او رواني توگه ستاسو د اړیکې د خنډ په توگه عمل کوي. په ناخبره توگه مقابل لوري ته څرگندېږي چې تاسو مخالف یاست او يا مو نظريې د یو بل پر مقابل کې دي. د دغې ستونزې د حل لپاره تر ټولو ښه لار دا ده چې له یاد شخص څخه د کونج په کونج يا څنگ په څنگ کېناستلو غوښتنه وکړئ. کله چې له یاد شخص سره د مخامخ کېناستلو پر ځای د څنگ په څنگ کېږئ، نالیدونکي رواني خنډونه له منځه ځي او تاسو په خوشالي او آرامۍ له یو بل سره خبرې کولی شئ. له وېرې پرته یاد شخص ته ووايئ، د دې پرځای چې مخامخ کېږو، ښه ده چې څنگ په څنگ کېږو خو له هغه سره مو د سترگو مستقیمه اړیکه پیدا شي. ما داسې شخص نه دی لیدلی چې ما له مخامخ کېناستو سره یې مخالفت ښودلی وي او يا د څنگ په څنگ کېناستو وړاندیز یې راته رد کړی وي. ډېری وخت به دغه شخص د دې په اړه فکر هم نه و کړی او زما له دې وړاندیز څخه به ډېر خوښ وو.

لنډيز

په هره برخه کې د يو مسلکي شخص ځانگړنه چمتووالی دی. هر څومره چې د هر ډول ناستې لپاره ښه چمتووالی ونیسئ، سره له دې چې ناسته مو له يوه يا دوو کسانو سره وي؛ هغومره به اغېزناک ښکاره شئ او ښې پایلې به ترلاسه کړئ. قدرت او پياوړتيا تل له هغه چا سره ده چې له وړاندې يې بشپړ چمتووالی نيولی. هغه کسان چې ناستې ته له چمتووالي پرته راځي، لږ پياوړي ښکاري او ښې پایلې هم نه ترلاسه کوي. ستاسو دنده د خبرو له لارې گټونکي کېدل دي، که هغه هر چېرې وي. ستاسو موخه دا ده چې په هره ناسته او مکالمه کې د يو مهم لوبغاړي په توگه ښکاره شئ. ستاسو موخه دا ده چې نور وهڅوئ او نور ترخپلې ولکې لاندې راولئ. د دې کار د ترسره کولو لپاره بايد ټولو ناستو ته (که تاسو جوړې کړې وي او که گډونوال ياست) ښه چمتووالی ونیسئ او دغه کار له ځانگړو تکنیکونو څخه په گټې اخيستنی ترسره کړئ څو د دې لامل وگرځي چې نور د مهموالي احساس وکړئ.

شپږم څپرکي

په کوچنيو ناستو او خبرو اترو کې واکمني

له نورو سره د مينې ثبوت يوازې دا نه دی چې پانگه مو ورسره شريکه کړئ، بلکې ثبوت يې دا دی چې د هغوی خپله پانگه ور وښئ. (بېنيامين ديزرائيلي) ستاسو د برياليتوب لپاره ډېری موکې په کوچنيو سوداگريزو ناستو کې د وينا پرمهال دي. لکه څرنگه مې چې په پنځم څپرکي کې وويل، دا ډېره اړينه ده چې د ناستې څنگه اغېزناکه مشري وکړئ او يا گډون په کې وکړئ، مگر په دې ناستو کې تل تاسو ته بلنه درکول کېږي چې تاسو د نظريې، محصول يا سياست په اړه وينا وکړئ څو نور وهڅول شي او د خپلې بريا لپاره ستاسو له وړانديزونو گټه واخلي. که يادې سوداگريزې ناستې د مديرانو لپاره اړينې دي، په يادو ناستو کې وړاندې کيدونکې ويناوې تر دې هم اړينې دي. ډېری کسانو په کوچنيو ناستو کې له يوې اغېزناکې وينا وروسته د خپلې کمپنۍ لارې او تگلارې بدلې کړې دي. تاسو هم دا کار ترسره کولی شئ!

کوچنيو ډلو ته وينا کولی شي، تاسو بريالي يا ناکام کړي

هر کله چې کوچنيو ډلو ته وينا کوئ، داسې وانگېرئ چې راتلونکې او دنده مو برباره او موازي ده. داسې وانگېرئ چې گواکې ستاسو اوسنۍ وينا ريكارډ کېږي او په ټوله نړۍ کې خلکو ته ښودل کېږي. داسې وانگېرئ چې د ناستې په خونه کې پټې کمزې چلانې دي او ستاسو خبرې ټولې نړۍ ته رسوي. په بل ډول، وينا مو جدي وېولئ. هر څومره مو چې خپله وينا جدي ونيوله، په هومره جديت سره به د گډونوالو غبرگون ووينئ. د نورو ويناوو په څېر بيا هم چمتووالي د برياليتوب کيلي ده. ۹۰ سلنه پايلې چې په لاس راوړئ او يا په لاسته راوړلو کې پاتې راځئ، ستاسو په چمتووالي او نه چمتووالي پورې اړه لري. يو ځل بيه

وکيل راته وويل: ((فکر نه کوم د چمتووالي د کليمې په خبر بله کومه کلمه دومره اغېز ولري.))

د وينا د پيل پرمهال د وينا د پای په اړه فکر وکړئ

له وينا څخه مو موخه وټاکئ. له خپل ځانه وپوښئ: ((که چېرې دغه ناسته په نښه توگه پای ته ورسېږي، پایله به يې څنگه وي؟)) مفکوره مو پر کاغذ وليکئ. هغه پایله وليکئ چې ستاسو له تر ټولو بڼې وينا کولو وروسته يې د پېښېدو شونتيا وي. هر څومره چې د ناستې د پای په اړه خوشبين وي او د ښو پایلو په تمه وي، ستاسو وينا به په هماغه کچه اغېزناکه وي او لاسته راوړنې به ولري. وينا ته نښه چمتووالی د وينا په پای کې د ټاکل شویو موخو د لاسته راوړلو ضامن دی.

په یاد ولرئ چې هر شی خبرې اترې دي

کله چې يوې کوچنۍ ډلې ته د وينا پرمهال هڅه کوئ چې ناست کسان له تاسو ملاتړ وکړي، په حقيقت کې تاسو مذاکره او خبرې اترې کوئ. هر شخص له خپلو نظريو او غوښتنو سره د ناستې خونې ته راځي. ستاسو موخه دا ده چې په خونه کې ناست کسان ستاسو له نظريو ملاتړ وکړي او دوی ستاسو ليدلوری ومني. دا په دې مانا ده چې تاسو بايد په ورو ورو د دوی ذهن بدل کړئ او بالاخره په بشپړه توگه دوی له خپلو نظريو واړوئ.

د وکيلانو په څېر فکر وکړئ

وينا ته د چمتووالي پرمهال د (وکيلانو) له ميتود څخه گټه واخلي. وکيلان مخکې له دې چې د خپلې قضیې په اړه چمتووالی ونيسي، د مخالف لوري د قضیې په اړه ځان پوهوي. د دې کار لپاره هغه ټولې نظريې وليکئ چې فکر کوئ، د ناستې نور گډونوال به يې په ناسته کې شريکې کړي او ستاسو له نظريو سره مخالفې دي. که کولی شئ چې نور هم دقيق اوسئ، هغه لاملونه او ټاکلې موخې هم وليکئ چې ولې گډونوال غواړي، پر دغې نظريو تمرکز وکړئ.

د وېرې او هيلې ترمنځ توپير وکړئ

زه چې کله په کال کې يو ځل يا دوه ځلي د يوې لويې کمپنۍ د مديرانو له يوې ډلې سره خبرې اترې کوم، د هغو اندېښنو په ليکلو پيل کوم چې دوی ترې وېرېږي او په اړه يې بدبين وي. تر ډېره چې پوهېږم، دوی د بدلون پروړاندې ډېر کلک دي. وينا کول يوه طبيعي خبره ده. خلک هڅه کوي چې په يوه ارامه فضا کې اوسي، وروسته د ټولو هغو هڅو او وړاندیزونو پر وړاندې مبارزه کوي چې دوی له دغې ارامې فضا را وباسي. دوه څرگند لاملونه چې هر ډول برېښو او معاملو ته بدلون ورکوي، وېره او هيله ده. خلک وېرېږي چې وخت، پيسې، باور، گټه، پرستېژ او يا نور څه له لاسه ور نه کړي. ورسره هيله لري چې وخت، پيسې، باور، گټه، پرستېژ او ډېر شيان ترلاسه کړي. ارواپوهان وايي چې د وېرې انگيزه د هيلې له انگيزې دوه نيم برابره ډېره ده. دا په دې مانا ده، که په هغه څه ټينگار کوئ چې خلک به يې ستاسو د نظريو په منلو سره له لاسه ورکړي، دوی دوه نيم برابره په هغو هڅو کېږي چې ستاسو د نظريو له منلو وروسته يې به لاس راوړي. ډېری وخت بايد هغو لاسته راوړنو ته اشاره وکړئ چې گډونوال يې ستاسو د نظريو له منلو څخه په لاس راوړي. خلک ځکه يو کار ترسره کوي چې فکر کوي، که ترسره يې نه کړي؛ زيان به وويني. په بله وينا دوی ځکه يو کار کوي چې له نه کولو څخه يې په کولو کې ډېره گټه ويني.

د ناستې له گډونوالو سره وپېژنئ

کله چې يوې لويې ناستې ته وينا کوئ، نو خامخا له بېلابېلو شخصيتونو او کسانو سره مخ کېږئ. دا په دې مانا ده چې هر وگړی به په بېلابېلو حالاتو کې بېلابېلې هيلې او وېرې لري. هر څومره چې د خلکو پر غوښتنو، هيلو او وېرو باندې ځان پوهوئ، په هماغه کچه به تاسو ته اسانه وي چې د دوی غوښتنو ته ځواب ووايي او اندېښنې يې له منځه يوسئ.

زه پوهېږم، هغه مديران چې مخکې مې يې يادونه وکړه، د بدلون پر وړاندې ډېر مقاوم وو، مگر دوی ډېره هيله درلوده چې سوداگري يې پراخه او گټه يې ډېره شي. له دې کبله تل د داسې نظريو وړاندیز ورته کوم چې د دوی سوداگري

پرمختگ پرې وکړي او ډېره گټه ولري، وروسته د دوی د وېرې او اندېښنو کمولو لپاره وړانديزونه ورته کوم، زه داسې وړانديز ورته کوم چې ازمايښت يې لږ لگښت ولري، څو دوی ته څرگنده شي چې زما نظريې او وړانديزونه يې په سوداگري کې ښه والي راولي که نه.

په وروستيو کلونو کې دې پايلې ته رسېدلې يم، ټول خلک هغه تجربې او ازمايښتونه خوښوي چې لگښت يې لږ وي. له بل پلوه دوی له هغو ازمايښتونو ډډه کوي چې د ډېرو پيسو د لگېدو گواښ په کې موجود وي او ډېر لگښت پرې راځي.

عمومي اندېښنې وپېژنئ

ډېری کسان له دې وېرې چې ناوړه گټه ترې وا نه خيستل شي. هغوی له دې په وېره کې وي چې داسې کار پرې ونه تېل شي او يا يې ترسره کولو ته اړ نه ايستل شي، چې له لنډمهاله او اوږدمهاله کړنو سره يې په ټکر کې وي، داسې توليد، خدمات او نظريې ور نه کړل شي چې دې اړتيا ورته نه لري، کارولی يې نه شي او يا يې د پېرلو وړتيا نه لري، يا د دغه وړانديز له منلو وروسته شرايط او حالات له وړاندې وخت څخه خراب شي. خلک ځکه له دې شيانو وېرې چې په ماشومتوب کې د هغو کارونو له کولو يا نه کولو منع شوي چې بريا په کې نه وه او ډېری خلکو له هغې ناوړه گټه اخيستي وه. په پايله کې د ټولو هغو کسانو پر وړاندې غبرگون نښې چې د ورته کړنې لپاره يې وهڅوي. دوی په طبيعي توگه دوه-زړه او مشکوک وي. هر کله چې له بل شخص څخه ناوړه گټه واخيستل شي، دوی له ځان سره په ناڅېره او يا په خبرې توگه فکر کوي: ((هېڅکله به چا ته اجازه ور نه کړم چې له ما سره ورته کړنه وکړي.)) کله چې په کوچنيو ناستو کې وينا کوئ، دې شي ته پام وکړئ.

مقاومت يې راکم کړئ

هر کله چې د نوې نظريې، توليد او يا خدماتو په اړه وينا کوئ، د اوږدوونکو په ذهن او زړونو کې مو يوه وېره شته چې د دوی د مقاومت او مشکوک کېدو لامل

کېږي. ستاسو دنده د وينا پرمهال د داسې کړنو کول دي چې د دوی مقاومت راکم او شک يې له منځه ولاړ شي. د سقراط د وينا له مېتوده کار واخلي: کله چې غواړئ يوې ډلې يا شخص ته نوې موضوع ووايي، تل يې په داسې حقيقتونو پيل کړئ چې ټول ورسره موافق وي او هېڅوک ترې انکار نه کوي. وروسته دغه حقيقتونه په داسې برخو ووېشئ چې ښايي نوي وي او ډېر ورسره مخالف وي.

د لويو معاملو په اړه خبرې اترې

کله چې زه له کومې ډلې سره د لويو تړونونو په اړه خبرې اترې کوم، معمولاً د مېز يوه پلو ته زه ناست وم او بل لوري ته له ۶ تر ۱۰ چارواکي يا مديران ناست وي. ما تل له يوې ستراتيژۍ گټه اخيستي چې په ځلونو يې بريالي کړي يم. مور خپل کار په ۳۰، ۴۰ يا ۵۰ مخيزه تړون يا هوکړه ليک پيلوو. ما له وړاندې د تړون يا هوکړه ليک هره ماده او فقره په غور سره لوستې او دا را ته څرگنده وي چې ما ته کومې مادې مهمې دي او مقابل لوري ته کومې فقرې او مادې مهمې دي او ارزښت وړ ته لري. مور وروسته ياد هوکړه ليک پراگراف په پراگراف او کرښه په کرښه لولو؛ په هره موضوع مو هوکړه او نه هوکړه څرگندوو. په همدې توگه مخ پر وړاندې ځو. په دې تړونو کې له ۸۰ سلنه زيات بندونه او مادې سمې او له مخالفت څخه پاکې وي. مور له لومړي مخ تر وروستي پورې هره فقره لولو او په ټولو هغو هوکړه کوو چې هوکړه مو پرې کړي وي. کله چې د هوکړه ليک هغې برخې ته رسېږو چې هوکړه نه پرې لرو، په دې اړه لږ بحث کوو څو د ټولو له افکارو سره بلد شو او وروسته ووايم: ((ولې دغه موضوع د اوس لپاره نه پرېږدو او وروسته بحث نه پرې کوو؟)) وروسته د ورپسې موضوع په اړه بحث کوو او همداسې ورو په ورو وړاندې ځو او ټول جنجالي ټکي پرېږدو، څو د کار مخه نه نيسي.

کله مو چې ټول هوکړه ليک له پيله تر پايه ولوست او په ډېرو مادو مو هوکړه وکړه، بېرته جنجالي موضوع ته ورگرځو او د شونتيا تر حده پراخ او بشپړ بحث پرې کوو. که بيا هم کوم ټکی ډېر جنجالي وي او هوکړې ته نه رسېږو، يو ځل بيا يې د ځنډولو وړانديز کوم او په ورپسې موضوع بحث کوو.

په دويم ځل کتنه کې موږ د ۲۰ سلنه جنجالي موضوعاتو ۸۰ سلنه موضوعات حل کړي وي او يوازې د ټول هوکړه ليک ۴ سلنه متن را ته پاتې وي چې بحث پرې وکړو. دغه مهال موږ د هوکړه ليک په ۹۶ سلنه موضوعاتو هوکړه کړې وي. ټول مثبت احساس او د متن د پای ته رسېدو هيله لري. موږ اوس بېرته د متن پاتې جنجالي موضوعاتو ته ورگرځو او له هر ډول احساساتو پرته په بشپړ وضاحت سره زور بحث پرې کوو.

د څلورو قانون

په خبرو اترو کې د (څلورو قانون) په نوم يو ميتود شتون لري. دغه قانون وايي چې په هره مذاکره او خبرو اترو کې څلور موضوعات دي چې بايد بحث پرې وشي او وځپېل شي. د دغه قانون له مخې مخالفې ډلې بايد د يادو څلورو موضوعاتو پر وړاندې بېلابېل ارزښتونه او لومړيتوبونه ولري خو هوکړې ته ورسېدلی شي. د بېلگې په توگه؛ که يوه ډله د بيې په اړه او بله ډله د کيفيت او د چټکو خدمتونو د وړاندې کولو په اړه اندېښنه لري، نو خبرې اترې به مو ټاکلې پایلې ته ورسېږي، ځکه چې بيې په کيفيت او چټکو خدمتونو پورې تړلې ده. له دې سره سم به د چټکو خدمتونو او کيفيت وروسته د بيې پر سر هم هوکړه وشي، مگر که دواړه لوري د يوې موضوع مثلاً بيې په اړه پرېکنده مخالفت ښيي، ښايي پایلې مو له خنډ سره مخ شي.

له وينا وړاندې ستاسو دنده دا ده چې د هغو څلورو موضوعاتو په اړه معلومات راټول کړئ، چې فکر کوئ مقابل لوري به يې پر وړاندې بحث کوي. ياد څلور موضوعات په گوته کړئ او په دې سره فکر وکړئ چې څه ډول د مقابل لوري اندېښنې له منځه يوسي او جبران يې کړئ او په پای کې تاسو له خپلو کړنو راضي شئ.

وينا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول يو ډول دي

کوچنی ډلې ته د وينا لپاره د چمتو والي پروسه ښايي دومره اوږده او بېچلې نه وي، لکه څومره چې دوه درې ورځنۍ وينا لپاره ده، خو اصول يو شان دي. که

غواڙي پرمختگ وکري، بايد په ناسته کي د گڏونوالو په انډېشنو او څلورو موضوعاتو فکر وکړي او بايد په اړه يې هوکړې ته ورسېږي. وروسته مو وينا جوړه کړي خو د خبرو اترو په پای کې مو خپلو موخو ته ورسېږي.

خپلي مفکورې مو پر کاغذ وليکئ

کله چې يوې سوداگريزې غونډې ته د وينا پلان لري؛ ټولې هغه نيوکې او مخالفې ټکي پر کاغذ وليکئ چې فکر کوي ځينې خيرک او هوشيار کسان به ستاسو مخالفت وکړي او غبرگون به وښيي. ورپسې هر مخالف نظر ته يو يا څو منطقي ځوابونه پيدا کړئ او هغه هم وليکئ. کله چې په تاسو نيوکه کېږي، يا انډېشنې او پوښتنې درسره مطرح کېږي، بايد په ډېر غور ورسره چلند وکړئ، د دوی د پوښتنو، نيوکو او انډېشنو په وړاندې پوره درناوی وښيي. د نورو د نظرياتو پر وړاندې هوکړه او قدرداني وښيي؛ وروسته هغه ځوابونه چې تاسو ليکلي وو، به داسې توگه ورکړئ چې گویا څو شېبې وړاندې ستاسو په ذهن کې راپيدا شوي دي.

تل ځان منطقي او موافق وښيي

هر کله چې ستاسو د نظريې پر وړاندې مخالفت، خنډونه او مقاومت څرگندېده، نو تل يې په دوستانه، مهربانه او مودبانه توگه حل کړئ. هېڅکله اور نه لمن به وهي. هر څومره چې د خلکو د انډېشنو او مخالفت پر وړاندې په عاجزي او دوستانه ډول چلند کوئ، ياد کسان به نظريات په ښه توگه مني او قناعت به درسره وکړي. تل دا متل په ياد ساتئ: ((ترخه دوا له يوې کاجوغي بورې سره وڅوړئ.)) کله چې کوچنيو ډلو ته وينا کوئ، په ياد ولري چې دا څه د يو کس د وينا ننداره نه ده، بلکې دا خبرې اترې دي. موضوع مطرح کړئ، په اړه يې بحث وکړئ، پای ته يې ورسوي او په پای کې د اورپدونکو د نظرياتو، وړانديزونو او پوښتنو په اړه پوښتنه وکړئ.

دوی هم شریک کړئ

هر څومره چې گډونوال له خان سره په خبرو اترو کې شریکوي، په همدې کچه به د دوی له تفکر او احساس څخه ښه پایله ترلاسه کړئ او تر ډېره به د وینا په پای کې دوی ستاسو سره خپله هوکړه ښکاره کړي. په هره ډله کې یوه خانگړتیا ده چې هغې ته باید په خپله وینا کې ځای ورکړئ؛ هغه دا چې د ناستې هر غړی داسې احساس کوي چې له دوی سره ستاسو چال چلند همغسې دی، څه ډول چې تاسو د ناستې له نورو کسانو سره یې کوئ.

د ډلې یووالی

که چې تاسو د ډلې یوه غړي ته په پوره دوستانه چاپېریال کې په ډېر احترام سره ځواب ورکوئ، ټول داسې احساس کوي چې تاسو هم دوی ته په همدې کچه احترام لرئ. په بله وینا، که تاسو د ډلې یوه غړي ته په بدو الفاظو او تندۍ سره ځواب ورکوئ، د ډلې نور غړي فکر کوي چې دوی ته هم په ورته ډول ځواب ورکوئ. نو پوره پام وکړئ!

د مراتبو لړۍ مشخصه کړئ

که په کوچنیو ناستو کې هم وینا کوئ، باید له ټولو سره یو ډول چلند وکړئ؛ خو بیا هم باید د «مراتبو لړۍ» ته پام وکړئ. په زیاتره ډلو کې یو شخص د نورو په پرتله ډېر مهم وي. هغه نظریه چې هغه یې په لیکنې یا گړني ډول وړاندې کوي، د نورو په پرتله ډېره درنه او اغېزناکه وي. له مهم شخص څخه نیولې تر عادي پورې، د لومړیتوبونو ترتیب په نزولي ډول موجود دی. هغه چې ډېر مهم دی، په لومړۍ لیکه کې ځای لري؛ ورپسې دویم، درېیم... ښايي ځینې گډونوال ډېر، لږ یا هېڅ نفوذ و نه لري.

دا چې وینا مو اغېزناکه ثابته شي، په ناسته کې باید هغه شخص در ته معلوم وي چې نظریه یې ډېره گټوره وي، وروسته مو وینا داسې ترتیب کړئ چې همدغه قدرت لرونکی شخص خپل اصلي مخاطب وگرځوئ. مهم شخص په ځینو ټکو کې لږ او په ځینو کې ډېرې خبرې کوي.

بېلابېل مېتودونه

په دې وروستيو کې چې کله په خليج کې وم، د عربي نړۍ د خلکو د خبرو اترو تخنيکونه او تکلارې مې ولوستلې. هغه څه چې ما زده کړل دا و، چې هر هغه څوک چې په غونډه کې ډېر ارام ناست وي او تر ټولو لږ خبرې کوي؛ د ناستې تر ټولو مهم او قدرت لرونکى شخص دى. هغه څوک چې ډېرې خبرې او پوښتنې کوي، يوازې وياند او په خبرو اترو او مذاکره کې تر ټولو لږ قدرت لرونکى شخص دى. که ما دا نه وای لوستي، بڼايي ډېر خبرې کوونکي شخص به زه اغېزمن کړى وم. بڼايي په لوېديځه نړۍ کې مهم شخص تر ټولو ډېرې يا لږې خبرې وکړي. په هر صورت، د ناستې د مهم شخص پېژندل او هغه ته احترام اړين دي. د خپل نظر څرگندولو پرمهال بايد لومړى دغه شخص مخاطب کړئ ورپسې ټولو گډونوالو ته وگورئ، خو له نورو مهمو کسانو سره هم د سترگو اړيکه ولرئ. ورپسې د دويم ځل لپاره بيا لومړي مهم شخص ته وگورئ او ځان ډاډه کړئ چې ياد شخص تاسو تعقيبوي او هغه څه چې تاسو وايئ، پرې پوهېږي.

خبرې کول دوه-اړخه کوڅه ده

په مکالمه کې د مشارکت او په هوکړو کې د ژمنتيا ترمنځ مستقيمه اړيکه ده. د بېلگې په توگه؛ کله چې د کارکوونکو له کوم غړي سره خبرې کوئ، هر څومره چې له هغوى څخه وغواړئ چې پوښتنه وکړي، نظر ورکړي، وړانديز وکړي، مخالفت او موافقت څرگند کړي؛ په هماغه کچه به د نورو خلکو پريکړې ومني. که دغه کسان نظر ورته کړي او پوښتنه و نه کړي؛ ژمن نه دي او دوى لږ غوږ نيولى. کله چې دوى خبرې نه کوي او يا د ترسره کېدونکو پريکړو په اړه له څه ويلو ډډه کوي، په دې مانا ده چې نه غواړي په يادو پريکړو کې گډون وکړي او نه غواړي په دې برخه کې ستاسو ملگرتيا وکړي.

د «جنرل مونتورز کمپني» يو بنسټگر الفربې سلوان به معمولاً يوه ډله مديران راټول او د نوې کمپني د تگلارو يا توليداتو په اړه به يې خبرې اترې ورسره کولې. د ناستې په پای کې به يې وپوښتل: ((ايا د دغو نظريو په اړه کومه پوښتنه او يا نظريه درسره شته؟)) که به ټولو د نه خواب ورکاوه او يا به ټولو له ورکړل شوې نظريې سره موافقت نه و، سلوان به ويل: ((هغه کسان چې په دې خونه کې دي، د هغې موضوع د ارزښت په اړه نه پوهېږي چې موږ بحث پرې وکړ. که ټولو موافق ياست، نو دې ناستې ته به د پای ټکی کېږدو او بل وخت به پرې خبرې وکړو. د مېز له ټولو گډونوالو هيله کوم چې په راتلونکې کې خپل نظريات او مخالفتونه راسره شريک کړي.)) هغه څه چې سلوان او ډېری مديران او ويناوال پرې پوهېږي، دا دي چې که څوک د مطرح شوې موضوع په اړه ويلو ته څه نه لري او يا ټول موافقت نسي، په حقيقت کې هېچا د دې موضوع په اړه فکر نه دی کړی. دا په دې مانا ده چې دوی په ناسته کې د مطرح شوې موضوع په اړه وروسته فکر کوي او وروسته فکر کول ټول کوښښونه او زيارونه سبوتاژ کولی شي.

له پياوړي دريځ څخه عمل وکړئ

کله چې کوچنيو ډلو ته وينا کوئ، خونه داسې منظمه کړئ چې څټ مو ډېوال ته وي او مخ مو دروازې ته. په دې توگه کسان يې له دې چې د غونډې مزاحم شي، وتلی او راننوتلی شي. په کوچنيو ناستو کې غونډې د ((U)) په شکل جوړې کړئ، په داسې توگه چې تاسو د ((U)) شکل خلاصې خوا ته ودرېدلې شئ او وينا وکړئ. ټول گډونوال بايد په ((U)) شکل سره کېني چې په دې توگه به هر کس ټول وليدلې شي او ټول به له يو بل سره د سترگو اړيکه ولري. دغه ډول ناستې له هغو توپير لري چې يوه ډله گډونوال تاسو ليدلې شي، يوه ډله مو نه شي ليدلې، ځينې بيا د نورو په شا کې ناست وي او په خپلو کې خو بېخي يو بل ليدلې نه شي. د ناستې خونه تل داسې ترتيب کړئ چې ټول گډونوال يو بل وليدلې شي. زه چې کله د ستراتېژيکو پلانونو په اړه ناستې جوړوم، ټول مديران د ((U)) ډوله مېز تر شا کېنوم. کله چې يوه پوښتنه يا موضوع مطرح کوم، هر شخص ته جلا جلا ورځم او د خواب ورکولو بلنه ورکوم. دغه ميتود له څو کلونو

راهبسي ما ته ډېر بريالی ثابت شوی دی. دغه میتود هر یوه ته چانس په لاس ورکوي چې خپل نظریات او وړاندیزونه شریک کړي او ورته مهال ټول کولای شي چې نظر ورکوونکی شخص په آرامی وویني او نظریه یې واوري. کله چې له اشخاصو سره د مېز شاوخوا خبرې کوم د یوې موضوع په اړه ژورو خبرو اترو او پایلو ته رسېږو.

راتلونکی گام وټاکي

په یاد ولری، چې د کوچنیو او لویو ناستو موخه د یوې موضوع په اړه یوې ځانگړې پایلې ته رسېدل دي. هر کله چې مکالمه پیلوی، ورسره سم باید وپوښتی: ((د دغې موضوع په اړه باید کوم گام واخلو؟ که د دې موضوع په اړه هوکړې ته رسېدلې وو، راتلونکی گام مو څه دی؟)) کله چې کومو ډلو ته وینا کوئ او د گامونو اخیستل په کې اړین وي، باید د ناستې په ترڅ کې هوکړې ته ورسېږئ چې څوک باید څه وکړي او څه وخت دغه گام واخلي. په ډېری غوره ویناوو کې دواړه لوري د بېلابېلو موضوعاتو په اړه هوکړې ته ورسېږي، خو پایله یې هېڅ وي. لامل یې دا دی چې هېچا ته په ټاکلي وخت کې ځانگړې دندې نه سپارل کېږي. حتی که د خپلو خبرو د څو ځلي تکرار او یا تندې خبرې لپاره اړ شئ، بیا هم اړینه ده چې څوک باید څه وکړي او د کولو وخت یې څومره ده. د ټولو ناستو او ویناوو وروستی موخه همدا ده. د کړنو تعقیب چې چا ته ورسپارل شوی کار څومره شوی، ستاسو د ناستو ارزښت لوړوي!

په وینا کې د غږ ترڅنگ انځور هم وکاروی

په ټولو ډلو کې ۷۰ سلنه گډوډوال له لیدلو او ۳۰ سلنه نور له اورېدلو ښه اخیستنه کولی شي، یعنې ۷۰ سلنه اورېدونکي ستاسو د وینا د درک، شنې او ارزونې لپاره باید انځوریزې بېلگې او حقیقتونه وویني؛ خو پاتې ۳۰ سلنه ستاسو وینا او معلومات په اورېدلو درک کولی، شنلی او ارزولی شي. په پایله کې ۷۰ سلنه اورېدونکي به په هغه صورت کې ستاسو د وینا ټکو ته پاملرنه وکړي چې په انځور کې ښودل شوې وي. د خپلې ناستې اجنډا مو ولیکئ څو دغه کسان یې تعقیب

کري. د مهمو ٽڪو د نمودلو لپاره له پاور پائينٽ هم گنه اخيستلى شى او کله چي به خبله وينا کي دغو ٽڪو ته اشاره کوئ، يو ير يو يي د پردي پر مخ راوړئ. د مهمو ٽڪو د ليکلو او يا د وينا د پايلو د نمودلو لپاره سببته تخته او قلب چارٽونه هم کارولى شئ. هغه کان چي له ليدلو سره بلد دي، کله چي ستاسو وينا وويني؛ په ډيرې آرامۍ سره يي درک کوي. بل پلو هغه کان چي له اورېدلو سره بلد دي، کله چي د وينا يوه برخه په ليکلې توگه ويني، ډير خوش برېښي؛ مگر دوى خونوي چي له تاسو وينا واوري او معمولاً د ځينو خانگرو کليمو او موضوعاتو په اورېدلو سره له تاسو پوښتنه کوي. نو د دا ډول اورېدونکو پرواندي چمتووالى وړئ.

ويناياست، و وياست او وپوښتنى

ما به په لومړيو کي د وينا پر مهال له قلب چارټونو گنه اخيسته، وروسته يي سببته تخته کاروله او اوس پراجکټور او له يوې بلي الې (ELMO) گنه اخلم. دغه اله له ماسره مرسته کوي، چي کله د مهمو ٽڪو په اړه خبري کوم، له خان سره يي لنډ وليکم.

کله چي وينا مخ پر وړاندي ځي، د مهمو ٽڪو د نمودلو لپاره له گرافونو، انځورونو، چارټونو او نورو انځوريزو بېلگه گنه اخلم. کله چي غواړم پر يوې خانگري کليمي يا مفهوم ډير ټينگار وکړم، داسي يي ليکم چي ټول يي وليدلى شي.

په پايله کي ناست کان يادښت نيول پيلوي. کله چي تاسو د يو مهم ټکي پر ليکلو پيل کوئ، ناست کان احساس کوي چي دا ټکي رښتيا هم مهم دي او له خنډ پرته يي يادښت کوي. دغه کار د دي لامل کېږي چي د وينا تر پاي پوري له تاسو سره په فعاله توگه ونډه واخلي.

کله چي تاسو يوازې وينا کوئ او څه نه ليکن، که څومره ځيرک مغز وي؛ د وينا په تمامېدو سره ستاسو د شويو خبرو له ۸۰ تر ۹۰ سلني به يي هېرې کړي وي. کله چي هم وينا کوئ او هم ليکل کوئ، تاسو به دواړو ليدونکي او اورېدونکي ډلو

ته رسيدگي ڪري وي او به حقيقت ڪي به مو د خونپ هر ناست کس ته خپله وينا
جاله او په زړه پوري ڪري وي.

معلومات لڙل د تپروتنپ مخه نيسي

ڪله جي اوربدونڪي پوڻتنه ڪوي او يا نظر شريڪوي او په مطلب بي سم پوه نه
شون؛ له دې دوو ڪارونو به يو ڪوئ: په پيل ڪي د ياد شخص پوڻتنه يا نظر به
خپلو ڪليمو تڪرار ڪري، مخڪي له دې ڪي په خواب ويلو بي پيل وڪري.
وروسته پوڻتنه تري وڪري: ((ايا له پوڻتنپ مو موخه همدا وه؟))

دويمه لار دا ده، د دې لپاره ڪي ڍاڍه شي ڪي د ياد شخص د پوڻتنپ او نظر
په اڀه سم خواب ويلي دي؛ خپله له همدې شخص خڻه وپوڻتنپ، ڇو داسي
پوڻتنه وڪري ڪي تاسو ٻه پري پوه شي. د بيلگي په توگه اوربدونڪي ته
ووڻياست: ((اصلي موخه مو ڇه ده؟)) ناسم ڪار دا دي ڪي تاسو د ناسمپ پوڻتنپ
خواب وواڻي او يا مخڪي له دې ڪي په پوڻتنه پوه شي، خواب ورڪري.

لنڊيز

همدا نن پڙڪره وڪري ڪي د هر ڏول ناستي لپاره به چمتووالي نيسي او هڻه به
ڪوئ. به ياد ولري، هغه ڪسان ڪي ستاسو ڪار و بار اغيزمنوي؛ ستاسو ڪار ڪرني
ارزوي. هر ڇل ڪي يوي ڍلي ته وينا ڪوئ، نور وستايي، مرسته ورسره وڪري،
مخالفت وڪري او يا موافقت وڪري؛ په حقيقت ڪي به يا پرمختگ ڪوئ يا شاتگ.
په ياد لري، هر ڇه مو شميرل ڪيري!

اووم خپرکي

پر تربيون برلاسي؛

اورڀڊونکي تر خبلي اغيزي لاندې راوئي

لوڙ خوبونه وويني، هر خوب چي ويني؛ هغي ته خان ورسوي. ليدلوري مو د هغه څه هيله درلودل دي چي غواږي ورته ورسپري

جهمز آن

يوه ورځ د يوې ناستې تنظيموونکي له يو مسلکي ويناوال سره اړيکه ونيوه او د وينا کولو لپاره يې بلنه ورکړه. د ناستې د تنظيموونکي لومړۍ پوښتنه دا وه:

((څومره پيسي غواږي؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د وينا په وخت پورې اړه لري

چي د څومره وخت لپاره وينا وکړم او څومره چمتووالي بايد ونيسم.))

د ناستې تنظيموونکي بيا ترې وپوښتل: ((د ۳۰ دقيقو وينا لپاره څومره پسي

غواږي او د څومره چمتووالي وړتيا لري؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د ۳۰ دقيقو

وينا لپاره له ۶ تر ۸ ساعتونو چمتووالي ته اړتيا ده او ۵۰۰۰ ډالر غواږم.))

تنظيموونکي ته په زړه پورې وه. بيا يې ترې وپوښتل ((د نيمې ورځې وينا لپاره

څومره غواږي؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د نيمې ورځې وينا له ۳ تر ۴ ساعتونو

چمتووالي غواږي او بيه به يې ۴۰۰۰ ډالر وي.))

د يوې ورځې لپاره څومره پسي غواږي؟ او په څومره وخت کې چمتووالي

نيولي شي؟

ويناوال: ۳۰۰۰ ډالر.

د ناستې تنظيموونکي وپوښتل: ((په څومره وخت کې چمتووالي نيولي شي؟))

ويناوال: ((واه، که چېرې يوه ورځ وينا وي؛ همدا اوس چمتو يم چي بيل يې

کړم.))

لنډه وينا ډېره ستونزمنه ده

له پورتنۍ کيسې مې موخه دا ده چې هرڅومره د وينا وخت لږ وي، ډېر چمتووالي او دقت ته اړتيا لري. که د وينا لپاره ټوله ورځ لري؛ وخت مو د موضوع اړوند په کيسو، بېلگو او نورو اړوندو توکو تېرولی شي. مگر که وينا نه يوازې ۲۰ دقيقې وخت لري، يوازې په هغو ټکو به تمرکز او ټينگار کوئ چې ستاسو ټاکلی پيغام لېږدولی شي.

زما په لومړنۍ وينا کې ټول ۷ کسان راته ناست وو، مگر په وروستيو کلونو کې مې ان تر ۲۵۰۰۰ ډېرو کسانو ته هم وينا کړې. يو ځل مې ۸۵۰۰۰ کسانو ته وينا کوله چې ۲۰۰۰ راته ناست وو او ۸۳۰۰۰ نور له ۶۰۰ بېلابېلو ځايونو څخه د سټايلټ له لارې راسره په ليکه وو. زما د وينا وخت له ۲۰ دقيقو تر ۴ او ۳ ورځو پورې وي. هره وينا چې کوم آن که يو ځل وي او که څو ځلي؛ د دې لپاره چې په ښه توگه يې وړاندې کړم، چمتووالي ته اړتيا لرم. څومره چې د اورېدونکو شمېر ډېرېږي، په هماغه کچه ستاسو او ستاسو د اورېدونکو غوښتنې ډېرېږي. په لويو غونډو کې وينا تر کوچنيو هغو ډېر توپير لري.

د هرې وينا ۸ اصلي برخې

څرنگه مو چې په لومړي څپرکي کې يادونه وکړه، هره له ۶۰ يا ۲۰ دقيقه يي وينا ۸ اصلي برخې لري. تاسو کولی شئ خپله وينا مو د همدې فورمول له مخې جوړه کړئ. اجازه راکړئ يو ځل بيا يې درپه ياد کړم:

۱. پيل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام خان ته اړوي. داسې کړنه ترسره کوئ چې دوی دې ته چمتو کړئ، څو له تاسو څخه په ډېره ليوالتيا د نورو خبرو د اورېدو تمه ولري
۲. پېژندگلوي: دا ستاسو لومړي مهم ټکي ته د ورنگ بول دی
۳. لومړی ټکی: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پيل وايئ
۴. بل ټکي ته تگ: په دې ځای کې څرگندوي چې له لومړي ټکي دويم ته ځئ

۵. دويم ټکى: دا برخه په طبيعي توگه ستاسو له لومړي ټکي سره تړلې ده او د هغې په ادامه خبرې کوي
۶. دويم ځلي د ورتگ برخه: دا هغه برخه ده چې له دويمې موضوع څخه درېيمې موضوع ته ورځي
۷. درېيم ټکى: دا برخه په طبيعي توگه ستاسو د لومړي او دويم ټکي لړۍ وي
۸. لنډيز: په دې برخه کې خپله وينا راټولوي او له ټول عمل کولو نه رابولي

د هرې وينا اووه اړين توکي

يو ثابت شوی فورمول شته چې دهغه په مرسته کولای شئ د هرې موضوع په اړه هر ډول اورېدونکو ته خپل مطلب وړاندې کړئ. د دې ۷ توکو پر بنسټ خپله وينا له ۱ څخه تر ۱۰ برخو وېشلې شئ. کله چې ويناوال له دغو توکو څخه له يوه يې کمې نومرې واخلي، د ټولې وينا اغېزمنتيا راکمېږي.

سريزه او پيليزه

کله چې وينا ته له خپل ځايه پورته کېږئ، دا اړينه ده چې په نورو مثبت اغېز پرېباسئ. مخکې له دې چې وينا پيل کړئ دغه اغېز بايد پرېږدئ. چمتووالي غوره لار ده. يوه ټوټه کاغذ واخلي او د وينا اړين ټکي مو کليمه په کليمه وليکئ. لکه په دويم څپرکي کې مو چې وويل، (له کل څخه جز) ته ميتود وکاروئ. د موضوع عنوان د کاغذ د پيل په برخه کې وليکئ او ورپسې ټول هغه ټکي وليکئ چې په دې وينا کې بحث پرې کوي. ډېرې وخت په دغه ميتود سره دوه يا درې مخه مطلبونه ليکل کېږي.

کله مو چې په ياد ميتود سره د وينا مهم ټکي يادېست کړل، يو ځلي کتنه پرې وکړئ او ډېرو اړينو ټکو ته په پام سره يې ترتيب کړئ. ټوله وينا مو ثبت کړئ او داسې يې ټايپ کړئ چې د هرو دوو کرنيو ترمنځ مو دوه اېنچه واټن پرېښي وي. وينا مو اېډېټ کړئ او تر هغې يې ولولئ تر څو له خپل غږ، جوکاټ او د وړاندې

کولو له طرز څخه مو راضي شوي نه ياست. کله مو چې وينا وليکله او خوښه مو شوه. ثبت يې کړئ او وايې وړئ؛ هغه برخې په غور واورئ چې ښې واضح نه دي يا په بل ځلي ليکلو او ويلو سره ښه والي پکې راځي. د دې لپاره چې د خپلې وينا له پيل څخه مو خوښ شئ او په اورېدونکو ښه اغېزه واچوئ، څو نور کارونه هم بايد وکړئ.

تمرین مو بشپړوي

ډېری کسان فکر کوي چې د لينکولن د گتيسبورگ وينا د انگليسي ژبې په تاريخ کې تر ټولو غوره وينا ده. کيسه داسې ده، کله چې نوموړی رېل گاډي ته پورته شو، خپله وينا يې د پاکټ پر شا وليکله څو د گتيسبورگ په مراسمو کې يې واوروي، خو حقيقت بل ډول دی. داسې برېښي چې لينکولن مخکې له دې چې په گتيسبورگ کې ياده تاريخي وينا وکړي، د هغې ځينې برخې يې څو مياشتې مخکې په بله غونډه کې کړې وې. ده بېلابېلې جملې او عبارتونه څو ځلې تمرين کړي وو چې بالاخره يې وکولای شول يوه تاريخي وينا وکړي.

د مارتين لوتير کېنگ ((خوب مې وليد)) تر عنوان لاندې په واشنگټن کې وينا يوه بېشانه او ښکلې وينا ده، مگر مارتين لوتير کېنگ د يادې وينا څو څو ځلې تکرار او تمرين کړي وې او په وروستۍ وينا کې يې د مخکينيو ويناوو غوره غوره ځايونه ټاکلي وو.

آسانتياوې وڅېړئ

د لومړۍ اغېزې اچولو لپاره دويم گام دا دی چې ژر حتی يوه ورځ وړاندې د وينا کولو ځای ته ولاړ شئ او له ټولو اسانتياوو او امکاناتو سره ځان بلد کړئ. دريځ (سټېج)، د غږ سيستم، د برېښنا سيستم او د اورېدونکو د ناستې ځای (په دې هکله نور معلومات په لسم څپرکي کې ولولئ) وگورئ. هېڅوک ستاسو په څېر دې موضوع ته ارزښت نه ورکوي. په ياد ولرئ، ډېری کسان چې د لوبو او کوچنيو ويناوو لپاره د تالار د تنظيم دنده په غاړه لري، منځنۍ تنخوا لري؛ يوازینی موخه يې دا ده چې ژر ژر خپل کار وکړي او دنده يې پای ته ورسوي.

زه په دې اړه لومړی لاس معلومات لرم ، ځکه څه موده وړاندې ما ته د ۹۰ دقیقو لپاره ۴۰۰۰ مدیرانو ته د وینا بلنه راکړل شوې وه چې د یوې نوې پرمختلې نړیوالې کمپنۍ وو. درې ورځنۍ کنفرانس و او کمپنۍ د دریځ او نورو اسانتیاوو د تنظیم لپاره یوه مسلکي ډله راغوستې وه. زه په دویمه ورځ غرمه مهال ور ورسېدم. زه وختي ورسېدم او نیکمرغه وم چې دا کار مې وکړ.

دا چې زما د وینا ډول د پراجکتور او ELMO د کارولو ترڅنګ د یادښت لیکل هم دي ، د دریځ په منځنۍ برخه کې داسې درېوم چې پراجکتور مې نښي لوري ته شي ، داسې چې له ټولو اورېدونکو سره د سترگو اړیکه ولرم او اړین ټکي تشریح کړم.

یادې کاري ډلې ELMO د دریځ شاته په یوه کونج کې ځای پر ځای کړی و او په مقابل لوري کې یې گډونوالو ته ځای برابر کړی و. له ځان سره مې وویل که زه د څه شي یادښت لیکم ، اړیم چې اورېدونکو ته شا کړم او شونې ده دوی یې خپلې اوږې پورته ونیسي ، داسې چې گواکي دا موضوع ورته ارزښت نه لري. له ځنډ پرته مې وړاندیز وکړ چې د ELMO ځای بدل کړي ، داسې چې د وینا پرمهال گډونوالو ته مخامخ ودرېږم. په همدې توګه وینا په ښه توګه پای ته ورسېده.

له گډونوالو سره ملګري شئ

مخکې له دې چې وینا پیل کړئ ؛ د غونډې له تنظیمونکو ، کوربنو او د شونتیا په صورت کې له څو تنو رابلونکو سره ځان بلد کړئ. ځان ور وپېژنئ ، د دوی د نومونو پوښتنه وکړئ او په اړه یې یو څه معلومات پیدا کړئ.

اورېدونکي تل له ویناوالو سره له خبرو او پوښتنو کولو خوند اخلي. ستاسو موخه دا ده چې په اورېدونکو کې د همکارۍ حس پیدا کړئ. تاسو غواړئ پوه شئ چې دوی د څه شي په اړه فکر کوي او څه احساس لري. تر ټولو اړینه دا چې دوی ته باید داسې احساس ورکړئ چې گواکي تاسو او دوی په یوه کچه یاست.

نورو ويناوالو ته غوږ ونيسئ

که ستاسو وينا له يوه يا دوو ويناوالو وروسته وي ، اړينه ده چې وختي غونډې ته خان ورسوئ او د مخکښو ويناوالو خبرې واورئ. بايد وپوهېږئ چې ستاسو له وينا مخکې گډونوالو ته کومې خبرې شوې دي.

ځيني وختونه بلنه راکول کېږي چې د سهار له خوا وينا وکړم. کوربه ماته وايي: ((ستاسو وينا پر ۱۱ بجو ده، نو اړينه نه ده چې له ۱۰:۳۰ بجو وړاندې دلته راشئ.)) په هر صورت زه د لومړي ويناوال د وينا په پيل کې په ځانگړې توگه کله چې د کمپنۍ مدير پيليزه وينا کوي، خان رسوم. کله چې زما د وينا وار راورسېږي، له پيل وروسته مخکښو ويناوو او ويناوالو ته نغوته کوم. په ځانگړې توگه کله چې د کمپنۍ مديرانو د خپلې سوداگرۍ په هکله معلومات ورکړي وي. د مخکښو ويناوالو له نظرونو او مرستې مننه کوم؛ د بېلگې په توگه څو جملي واييم: ((کله چې ستاسو مشر رابرت وېلسن مخکې وينا کوله، د ډېرو مهمو ټکو يادونه يې وکړه...))

دا کار اورېدونکو ته په ډاگه کوي چې تاسو د دوی په څېر په ياده ناسته کې گډون ته ارزښت ورکوئ.

د مخکښو ويناوالو د ويناوو اورېدل يو بل دليل هم لري. که پوه نه شئ چې مخکښو ويناوالو څه وويل، بنايي داسې څه ووايي چې يا اورېدونکو له مخکښو ويناوالو اورېدلي وي او يا د مخکښو ويناوالو متناقضې وي.

د بېلگې په توگه؛ زما په ياد دي چې په شيکاگو کې مې ۲۰۰۰ کسانو ته وينا کوله، وينا مې تر غرمې وورسته پلان کړې وه، خو هوډ مې وکړ چې بايد د سهار په ۸:۳۰ بجو کله چې نور ويناوال خپل کار پيلوي، غونډې ته ځان ورسوم. لومړي ويناوال د تړون د مفهوم په اړه په زړه پورې وينا وکړه او وينا يې د يوې جالې کيسې په ويلو سره پای ته ورسوله.

د دويم ويناوال له وينا وړاندې ۲۰ دقيقې دمه وه. دويم ويناوال د لومړني کس وينا نه وه اورېدلې او له مهالوېش سره سم د خپلې وينا پرمهال راورسېد. د ده وينا هم د ناستو د مفهوم په اړه وه او په تعجب ډول يې خپله وينا په مخکښۍ کې چې لومړي ويناوال ولوسته، پای ته ورسوله. دا ځل گډونوالو لږ وځنډل او خبرو

و نه زغملی شوی. د ویناوال په خبره کې ښکاره اندېښنه لیدل کېده چې ولې لږ و
 کسانو وخنډل او د ده ټوکې ته یې چندان ارزښت ور نه کړ.
 د درېیم ځل لپاره تر ټولو بد څه چې وشول، درېیم ویناوال چې د لومړیو دوو
 ویناوالو خبرې یې نه وې اورېدلې؛ خپله وینا یې په هماغې کیسه پای ته ورسوله.
 ټول ناست کسان غلي وو او هېچا و نه خنډل. په داسې حال کې چې ټول
 پوهېدل چې ویناوال مخکینی خبرې نه دي اورېدلې، بیا هم دوی فکر کاوه
 چې ویناوال چندان پیاوړی نه دی. د گډونوالو له څېرو ښکارېده چې ویناوال
 په همدې شېبه کې فکر کاوه چې باید غونډې ته له وړاندې راغلی وی. په پایله
 کې د ده وینا ډېره یې خونده وه.

دویم ځلي فکر وکړئ

ځینې وختونه مې خپله وینا له وړاندې جوړه کړې وي، خو دا چې هغه څه له
 ما وړاندې بل ویناوال ويلي دي؛ څو ځلې مې د وینا ځینو برخو ته بدلون ورکړی.
 ځینې وختونه به ویناوالو هغه ټوکه یا کیسه وبله، د کومې به چې ما نیت کړی
 و.

له هغه شخص سره وگورئ چې ستاسو پېژندگلوي کوي

د دې لپاره چې ډاډه شئ او پېژندگلوي مو سمه وشي؛ له هغه شخص سره وگورئ
 چې ستاسو پېژندگلوي کوي. حتماً یو لنډ پېژندلیک له خان سره ولرئ خو یاد
 شخص یې ولولي، د دې لیک په پیل کې ولیکنئ: ((په مهرباني سره هغه څه چې
 لیکل شوي، په غور سره یې ولولئ.)) کمزورې پېژندگلوي چې ناسمه ولوستل
 شي، د بدې وینا د پیل لامل کېدای شي.

تعجب ده، هغه کسان چې ویناوال معرفي کوي، له وسه یې نه وي پوره چې د
 ویناوال پېژندگلوي ولولي. کله چې پاڅېږي، بیخي ناسمه پېژندگلوي کوي او
 ډېرې تېروتنې کوي. ستاسو پر وړاندې د اورېدونکو د پوښتنو د حل په موخه
 غوره لاره دا ده چې پېژندگلوي مو په بڼه توگه ولیکنئ، خو که ویاند هغه له

وراندي هم نه وي لوستې، ستاسو د پېژندگلوي پر وخت ستونزه ور ته پيدا نه شي.

وخت ښودنه

کله مو چې پېژندگلوې وشوه، ژوره ساه وباسې او د دريځ په لور زړور او باوري گامونه واخلي. له وياند څخه د لاس په ورکولو او د شونتيا په صورت کې د غېږې په ورکولو سره مننه وکړئ. د اورېدونکو په لور مخ واړوئ، داسې نرمه خندا وکړئ چې گواکي تاسو د دوی په ليدلو ډېر خوښ شؤئ.

د څو شېبو لپاره ارام ودرېږئ، څو اورېدونکو ته موکه ورکړئ چې په خپلو ځايونو منظم کېني او پاملرنه يې ستاسو په لور شي. ورو ورو ټولو اورېدونکو ته وگورئ، اورېدونکي په څلورو برخو ووېشئ، دوه برخې مخکې او دوه برخې وروسته؛ د هرې برخې په منځنۍ برخه کې يو کس وټاکئ او د څو شېبو لپاره همغو ټاکل شويو کسانو ته وگورئ.

وينا مو له خندا پرته په داسې جمله پيل کړئ چې د اورېدونکو پام راواړوي، د دې کار لپاره د د اورېدونکو يوه عامه غوښتنه، نظريه، ستونزه او يا اندېښنه بيان کړئ. د بېلگې په توگه؛ کله چې زه سوداگريزو ناستو ته وينا کوم، داسې يې پيلوم: تاسو ته نوي زېري لرم (لږ دمه وکړئ). مور د بشریت د تاريخ په ډېره ښه دوره کې ژوند کوو (لږ دمه). ډېری کسان غواړي د تېرې سليزې په پرتله په راتلونکي کې ډېرې پيسې په لاس راوړي. ستاسو دنده دا ده چې له همدې ډلې اوسئ او زما دنده ده چې تاسو ته يې لارې چارې وښييم.

په دې ډول پيل سره د ټولو اورېدونکو پاملرنه او لېوالتيا را جلبېږي. ټول ناست کسان په طبيعي توگه په ډېرې لېوالتيا سره غور نيسي او هيله لري چې له تاسو څخه يادې موخې ته د رسېدلو لارې چارې واوري.

د پيغام لېږد

اړينه نه ده چې وينا يا پريزنټيشن مو د څه په اړه دی، د دې لپاره چې اورېدونکي مو تر خپلې اغيزې لاندې راولي او له تاسو سره مرسته وکړي؛ ډېرې لارې چارې شته چې ترسره يې کړئ.

د وينا هر ټکي ته مو له يوې کيسې سره اړيکه ورکړئ

هر کله چې غواړئ د پيغام په لېږد کې له کيسې گټه واخلي. خان ډاډه کړئ چې کيسه مو له خپلې موضوع سره نښلولي. د بېلگې په توگه؛ کله چې زه د کيسې لومړۍ جمله واييم، ټول کسان پاملرنه کوي او په لېوالتيا سره د نورو جملو د اورېدو هيله لري. وروسته مثلاً واييم چې د اربېله په جگړه کې الکساندر د داريوش په وړاندې خپل پوځيان څه ډول رهبري کړل؛ په داسې حال کې چې د دواړو ډلو د پوځيانو پرتله يو پر لس و، خو الکساندر ماته ورکړه او نږدې ټوله نړۍ يې فتحه کړه.

له کيسې وړاندې د رهبري ځانگړنې لکه ليدلوری، زړورتوب، ژمنتوب، اراده، نوښت او مسووليت تشریح کوم او له پورته کيسې سره اړيکه ورکوم. په دې توگه، د وينا په پای کې به هر مدير ځان ته د پياوړي الکساندر په سترگه گوري او د سوداگرۍ په بازار کې به د شته ستونزو سره سره د مبارزې په کولو فکر کوي.

د مغز دواړه نيمې کرې فعالې کړئ

د نوبل جايزې گټونکې څېرې ثابتې کړې چې د انسان مغزونه دوې (بني او چپه) نيمه کرې لري. په چپه نيمه کره کې منطقي، عملي، تحليلي، واقعي او له احساساتو پرته کړنې ترسره کېږي. مور د مغز په دې برخه کې ټول معلومات درک کوي. بني نيمه کره بيا په انځورونو، احساساتو، سندرو او کيسو فعالېږي. انسانان د بني نيمه کرې په مرسته پرېکړې کوي. ستاسو دنده دا ده چې د شونتيا ترحده د اورېدونکو بني نيمه کره فعاله او تحریک کړئ. د وينا پرمهال چې خوبره د بني نيمه کرې د اړوند موضوعاتو په اړه خبرې اترې کوئ، په هماغې کچه به

اورېدونکي ستاسو له پيغام سره ډېره اړيکه پيدا کړي. د ((واوره-پاکوونکي)) ميتود په ياد لري.

کله چې د حقيقت او کيسو په ويلو سره وينا ته دوام ورکوي، د څلورو برخو له هر مرکزي ټکي يو يو کس وټاکي او د څو شېبو لپاره په پرلپسې توگه هغې ته وگوري. داسې کسان وټاکي چې مثبت او لږ خنډني وي او درته څرگنده شي چې ستاسو پيغام ته به بشپړه توگه غور دي. هر ځل په دې کسانو تمرکز وکړئ او هغو ته د کتلو پرمهال يوه جمله په بشپړه توگه ووايي، داسې چې گواکې په تالار کې همدا يو کس دی. وروسته مو سترگې ورو د بلې برخې منځني شخص ته واړوي او يوه بشپړه جمله ده ته هم ولولئ.

اورېدونکو ته په مستقيمېه توگه وگورئ

کله چې يوه کس ته مخامخ خبرې کوئ او ټول کسان چې د هغه تر شا په ((U)) ډول ناست دي، فکر کوي چې تاسو دوی ته په مستقيمېه توگه وينا کوئ. کله چې تاسو د تالار په وروستۍ برخه کې يوه ناست کس ته مخامخ خبرې کوئ، هغه کسان چې تر څنگ يې ناست دي، فکر کوي چې گواکې ستاسو د پاملرنې مرکزيت دي. هر څومره چې خلک له تاسو سره د مستقيمېو خبرو او نسلولو احساس وکړي، په هماغې کچه به ستاسو پيغام ته پاملرنه وکړي او په بڼه توگه به ور ولېږدول شي.

ودرېږئ او وينا وکړئ

کله چې لويې ډلې ته وينا کوئ، د ((ولاړې وينا)) له ميتود څخه گټه واخلي. يوه مربع ((يو متر په يو متر کې)) يا ((يو نيم متر په يو نيم متر)) کې ساحه فرض کړئ او په منځ کې يې ودرېږئ. ځان ډاډه کړئ چې ډېره ساحه مو نه ده نيولې، له مخکې او شا ته تگ څخه ډډه وکړئ. تاکيداً له مخکې او شا نه تگ څخه ډډه وکړئ، ځکه دا ډول حرکتونه معمولاً د وېرې له کبله وي. لاسونه مو په طبيعي ډول بنکته وځړوي. له خپلو جامو سره ساتبري پرېږدئ او لاسونه مو په جيبو کې

مه اچوئ. کله چې يوې موضوع ته اشاره کوئ، لاسونه مو پورته کړئ او بېرته يې په طبيعي توگه وڅړوئ.

يو ډول لېږد

دغه کار په بشپړه توگه د موټر گېر بدلولو ته ورته دی. کله مو چې د يوه ټکي په اړه بشپړې خبرې وکړې. اورېدونکو ته څرگنده کړئ چې اوس غواړئ د بل ټکي په اړه خبرې وکړئ. که دا کار و نه کړئ، اورېدونکي مو لار ورکي کېږي او داسې انگيري چې ستاسو وينا اوس هم په مخکيني ټکي پورې اړه لري. نوي ټکي ته د تگ پرمهال له دې کلیمو گټه اخيستلی شئ: ((بل ټکی چې غواړم په هکله يې خبرې وکړم...)) زه ځينې وخت داسې واييم: ((غواړم اوس يو بل څه درته ووايم...))

د يو ټکي په اړه بشپړې خبرې وکړئ او په لنډه نتيجه گيري يې پای ته ورسوئ، وروسته د بل ټکي په اړه خبرې وکړئ. د هغو موضوعاتو په اړه دويم ځلي څه مه واياست چې مخکې مو خبرې پرې کړې وې. دا يوازینی کار دی چې له اورېدونکو لاره ورکوي.

له سريزي پرته خبرې وکړئ

کله چې وينا کوئ؛ بنايي يوه بېلگه، کيسه يا توکه مو ذهن ته راشي. دا چې دغه کړنه طبيعي او ناڅاپه ده، له اورېدونکو سره د تماس تر ټولو غوره لار ده. دا ډول ناڅاپه ويناوو ته داسې اشاره کولی شئ: ((په ذهن کې مې يو څه راوگرځېدل، دا موضوع به په ښه توگه روښانه کړي...)) داسې هم ویلی شئ: ((تېره شپه په تلویزیون کې يو چا ويل...))

اورېدونکي په دې پوه کړئ چې گواکې له اصلي موضوع گوښه ځئ. ویلی شئ: ((اجازه راکړئ د يوې شېبې لپاره بلې موضوع ته لاړ شم...)) کله مو چې کيسه پای ته ورسوله؛ لکه گېر چې بدلوئ، بېرته اصلي موضوع ته راوگرځئ. زه ځينې وختونه واييم: ((يوې بلې دې ته ورته موضوع ته پام وکړئ...)) يا: ((غور شئ چې تېره اونۍ څه وشول...))

هر څه چې هر ډول وايي، ستاسو اورېدونکي بايد دا حس کړي چې تاسو په خپله وينا پوره کنټرول لري او وينا مو پيل، منځ او پای لري.

ځان داسې جوړ کړئ چې له موضوع بلې خوا لاړ نه شي ډېری ويناوال دي چې زه يې ((لېوال)) ويناوال بولم. دوی ډېر مثبت، ټوکي او تجربه لرونکي دي. دوی معمولاً ځيرک او د معلوماتو درلودونکي دي، مگر دغه ويناوال د وينا پرمهال لکه مرغی له يوه بناخه بل بناخه ته الوخي. دوی ډېری وخت وينا په بڼه توگه او د يوې کيسې يا مهم ټکي په بيانولو سره پيلوي. له پيل وروسته له يوه ټکي بل ته خېز وهي، وړاندې وروسته ځي، يو او بل لوري ته ځي او په ناخبره توگه يې چې ذهن ته هره کيسه، ټوکه او بېلگه ورشي، بيانوي يې.

دغه کسان خوښ، خندني او يو څه شوخ وي. دوی اورېدونکي خندوي او اورېدونکي چک چکې ورته کوي؛ مگر په پای کې اورېدونکي هېڅ نه پوهېږي چې دې ويناوال څه وويل او موضوع يې څه وه. اورېدونکي تالار په ناهيلی سره پرېږدي، داسې چې گواکې د شپې ډوډۍ ته رابلل شوې وي، خو يوازې له اصلي ډوډۍ وړاندې اشتها راوړنکي خواړه ورکړل شوي وي.

د پيوستون ساتل

په ارواپوهنه کې د انسانانو په اړه يوه ژوره هيله ده چې ټول خلک غواړي استدلال، منطق او د نړۍ نظم حس کړي. دې ته د ((پيوستون حس)) وايي. کله چې په وينا کې له يوې موضوع بلې ته ځي، دغه اړتيا له منځه ځي. په پایله کې اورېدونکي د آرامۍ احساس کوي او له تاسو څخه د نور څه په اورېدلو کې لېوالتيا نسي.

په دويم څپرکي کې مې د وينا د جوړولو په هکله خبرې وکړې چې د پانې له پيله تر پایه څو دايرې کښل کېږي او هره دايره د يوه اصلي ټکي ښودونکې ده چې غواړئ په اړه يې خبرې وکړئ. زه مې اورېدونکو ته په سوداگريزو ويناوو کې د پوښتنې کولو او د وينا د پراخولو لپاره د ((ملا تير او پوښتنيو)) مېتود ور

زده کوم. په وينا کې د ملا تير اصلي موضوع دی او پوښتنې د اصلي موضوع اړوند فرعي ټکي دي؛ د بېلگې په توگه د اصلي موضوع اړوند کيسې، نامتو ويناوې، انځوريزې بېلگې...، څو اصلي موضوع چې د ملا تير دی بابت ومومي او تاسو کولی شئ چې د دې توکو په مرسته اورېدونکو ته اصلي موضوع په ثبوت ورسوئ.

وينا مو داسې جوړه کړئ چې له يوه ټکي څخه بل ټکي ته تگ په کې څرگند شي، د ځان لپاره يې اسانه کړئ چې اړوند ټکي مو په اسانۍ در په ياد شي او د اورېدونکو لپاره يې په زړه پورې کړئ چې په غور يې واورې.

وينا مو ټکی په ټکی وليکئ

د اصلي جملو له ټکي په ټکي ليکلو څخه تاسو ډاډه کېږئ چې ټول ټکي مو داسې راخيستي دي چې په اورېدونکو به ښه اغېز پرېباسي. د لاندې دوو جملو نوښت په پام وکړئ: ((هر کار چې وغواړئ ترسره کولی يې شئ.)) او اوس همدې جمله په دې توگه: ((هغه څه چې تاسو غواړئ په راتلونکي کې يې وکړئ، ستاسو د تخيل په قوې پورې تړلي دي.))

د «درېو عبارتونو» له قانون گټه واخلي

د وينا يو اغېزناک ميتود دا دی چې د درېيو عبارتونو په کارولو سره خبرې وکړئ. کله چې له درېيو عبارتونو څخه په گټې اخيستنې يوه موضوع بيانوئ، د انسان ذهن د ځينو دليلونو له مخې يې حده تر اغېزې لاندې راځي. د بېلگې په توگه؛ د گېټيسبورگ په وينا کې لينکلن له دې درېيو عبارتونو څخه واخيسته: ((د خلکو په اړه، د خلکو په واسطه، د خلکو لپاره.)) د «جان اېف. کنيډي» نامتو وينا دغه درې عبارتونه لرل: ((هر لگښت ورکړئ، هر پېټي وزغمئ او هره ستونزه وگالئ.))

زه هم په ډېرې ويناوو کې واييم: ((تاسو همدا مهال د هرې ستونزې د هواري وړتيا لرئ، په هر خنډ بړلاسي شئ او هره موخه مو چې ټاکلې ځان ور ورسوئ.))

هر څومره ډېر چې د خپلې وينا د جملو په اړه فکر کوئ، په هغې کچه به پياوړي او هڅوونکي اوسئ.))
 خو کاله وړاندې مې يوه ملگري د کتاب نيکلو ته وهڅولم. هغه ماته دغه ژبه راښونکې جمله وويله: ((ليکل هغه کار دی چې په کولو يې څه شی نه لاسه نه ورکوئ.)) دا جمله په وينا کې هم صدق کوي. تاسو هغه وخت په خبرو کولو کې ښه کېږئ چې خبرې وکړئ. له همدې کبله په وينا کې د برياليتوب کيلې د لاس نه هويانډ وينا ده چې وايي: ((خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ))

له اورېدونکو سره د ملگرتيا اړيکه جوړه کړئ

هر څومره چې خلک تاسو خوښ کړي په هماغه کچه به ستاسو تر اغېز لاندې راشي. لکه ويلې لومن د 'يلورونکي مرگ' په نوم کتاب کې ويلي: ((تر ټولو اړينه خبره دا ده چې نور مو خوښ کړي.))
 کله چې تاسو وينا کوئ، هېڅ شی اورېدونکي ستاسو پيغام ته نه متوجه کوي، مگر دا چې د دوی مخې ته په خدا، ملگرتيا او اخلاص سره ودرېږئ. د وينا پر مهال هر څومره چې په خپله خوند اخلي په هماغې کچه به اورېدونکي ستاسو له شتون څخه خوند اخلي. هر څومره چې تاسو اورېدونکي خوښوي، په هماغې کچه به مو مطلوبې غوښتنې پوره کړي.
 په وينا کې د اورېدونکو د شريکولو لپاره يوه غوره لاره پوښتنې کول دي. کله چې له چا پوښتنه کوئ، هغه اړ دی چې خواب درکړي. حتی که پوښتنه مو ستونزمنه هم وي. کله چې وپوښتن، د دوی پاملرنه جلبولی شئ او د يوه معمول خواب په لټه کې کېږي. بالاخره متوجه کېږي څو خواب يې له تاسو واورې. د بېلگې په توگه: کله چې وشو ايم د سوداگرو اورېدونکو پاملرنه راواړوم، معمولاً داسې پوښتنې: ((په امريکا کې تر ټولو ښه عايد لرونکی او اړين کار کوم دی؟)) لومړی ټول اورېدونکي ارامېږي. وروسته ټول په لوړ اواز د سم خواب هڅه کوي او وايي: ((هنر! پېرل! مسلکي وينا! لويې!))

کله چې دوی د خواب پیدا کولو په موخه پر خان فشار راوړي، زه ورته خاندن او

والېږم: په امریکا کې تر ټولو لوړ عاید لرونکی کار فکر کول دي. دا ځکه چې کله خلک هر کار کوي، فکر کول تر ټولو غوره ممکنه پایلې لري. هر څومره ښه فکر چې وکړي، ښې پرېکړې به وکړي شي. هر څومره ښه پرېکړه چې وکړي، ښه گامونه به واخلي. هر څومره ښه گامونه چې واخلي، ښه پایله به ترلاسه کړي او په دې توگه موږ کار او ژوند کیفیت ښه کېږي. هر کار په فکر کولو سره پیلېږي!

د وخت تنظیم او چټکتیا

هر ډول ویناوالو ته د ښو خبرو کولو منل شوی تعریف عبارت دی له: ((لېوالې خبرې اترې)).

فکر وکړئ چې د اتومات موټر پر ځای گېر موټر چلوئ. تاسو د وینا پرمهال گېر بدلئ. تېز هم تللی شئ ورو هم تللی شئ. په لوړ غږ هم خبرې کولی شئ، په نرمۍ هم خبرې کولی شئ. د غږ تېزي مو بدلولی شئ، ځینې وختونه ورو او ځینې وختونه په شور او جذبې خبرې کولی شئ.

کله مو چې د کلمو تېزي، اهنګ او شدت بدلئ، مکث کوئ او وروسته ادامه ورکوئ، تېز غږېږئ او بېرته خبرې ورو کوئ؛ په حقیقت کې اورېدونکي په دومره کچه په وینا کې شریکوئ چې گواکي دوی د موټر خښوونې لوبه گوري. پورته کړنې د اورېدونکو لپاره وینا جالبه او په زړه پورې کوي. دوی ته د ستړیا هېڅ موکه نه برابریږي. تاسو تل د وینا یو توکی بدلئ. په دې اړه به نورې خبرې په اتم څپرکي کې وکړم.

کله چې ډېرو اورېدونکو ته خبرې کوئ، له تاسو به تل غوښتنه کېږي چې لنډه وینا وکړئ. ډېر اورېدونکي معمولاً په هغو کنفرانسونو کې راټولېږي چې ویناوال ډېر وي. له دې کبله په دې ناستو کې وخت ډېر محدود وي او هڅه کېږي چې ټولې ویناوې په همدې ټاکلي وخت کې تنظیم کړي. د بېلګې په توگه؛ یو ملګری مې په یو نړیوال کنفرانس کې د گډون لپاره هانګ کانګ ته غوښتل شوی و، ده

باید په ټاکل شوې موضوع ۱۲ دقیقې وینا کړې وی. دغه کره وخت و، چې د کنفرانس تنظیموونکو ده ته ځانگړې کړې و، نوموړي تر دې نه زیاته او نه کمه وینا کولای شواى.

د معلوماتو کچه چې په خپله وینا کې یې رانغاړئ، په وخت پورې اړه لري. زما د وینا قانون داسې دی، که د ۳۰ دقیقو لپاره د وینا کولو غوښتنه راڅخه وشي، یوازې په درېیو مهمو ټکو بحث کوم. که د یو ساعت وینا بلنه راکړل شي، بیا د ټکو په اړه خبرې کوم. دغه کار تاسو ته د نمونې په څېر دی چې په مرسته یې خپله وینا تنظیمولی شئ.

راتلوننه او پای

دغه برخه ستاسو د وینا تر ټولو مهمه برخه ده، هغه برخه ده چې تر ډېره به په یاد کې پاتې کېږي. دا برخه باید په ډېر غور ترتیب او وړاندې شي. قاعده داسې ده چې باید د وینا پیل او پای له یاده زده کړئ، داسې چې که له ژور خوبه هم راپاڅېږئ، باید وړاندې یې کړی شئ. د وینا د پای جمله مو باید ډېره واضح او په ټکي (.) باندې پای ته رسېدلې وي، (د شونتیا په صورت کې یې د تعجب په نښه هم پای ته رسولی شو.)

د وینا د پای ته رسولو اسانه لاره دا ده چې د وینا اصلي ټکي یو په یو تکرار کړئ او وروسته هغه پایله چې په طبیعي توگه له یادو ټکو راوځي، ووايئ. وروستی خبرې (ګام اخیستل) دي، یعنې د خبرو په پای کې اورېدونکو ته بلنه ورکړئ؛ کوم څه مو چې په وینا کې یاد کړل، له هغو سره سم ګام واخلي. تر ټولو مهم آر دا دی چې وینا مو په یوه اغېزناکه جمله پای ته ورسوئ. ځینې وخت مو وینا د ((درېیو عبارتونو قانون)) څخه په گټې اخیستنې هم پای ته رسولی شئ او وروسته مو خپل وړاندیزونه او سلاوې بیانولی شئ. ځینې وخت وینا په یوه مقوله یا شعر هم پای ته رسولی شئ. که مناسبه وه، په داسې یوه ټوکه هم وینا پای ته رسولی شئ چې ستاسو له وینا سره اړیکه ولري او په هغو ټکو

ښتار کوي چې تاسو يې د بيانولو هڅه کړې ده. په ۱۱ خبرکي کې به زده کړئ چې څه ډول په برياليتوب سره وينا پای ته ورسوئ.

کله چې وينا پای ته ورسېده، آرام ودرېږئ

کله مو چې وينا پای ته ورسېده، آرام ودرېږئ او اورېدونکو ته نرمه خدا وکړئ. کله چې ځوان وم، د وينا په پای کې به ما ويل: ((منه)) او له خنډ پرته به مې شاوخوا کتل چې څه ډول دريځ پرېښودلی شم. ځينې وخت به مې ټول چمتو کړي کاغذونه گډوډ کړل او راسره ټول به مې کړل. وروسته مې درک کړه چې دغه کار اورېدونکي يوازې اندېښمن او شکمنوي. ورپسې مې زده کړل چې د وينا له پای ته رسولو وروسته د څو شېبو لپاره آرام ودرېږم او نرمه خدا وکړم، څو اورېدونکو ته څرگنده شي چې وينا په برياليتوب پای ته رسېدلې او اوس د دوی وار دی چې غبرگون ونسي او کورودانی وکړي.

تم شئ

په ځلونو کله چې له وينا وروسته آرام درېدلې يم، لومړی يوه کس چک چې پيل کړې، ورپسې بل کس او بيا ټولو اورېدونکو. که چېرې تاسو پياوړي ويناوال وئ، يو کس ښايي په خپل ځای کې ودرېږي او چک چې درته پيل کړي، ورپسې بل کس ودرېږي، همداسې په ترتيب سره نور او نور، او ستاسو په وياړ به چک چې کوي، مگر بايد تم شئ!

په ځانگړو غونډو کې وينا کول

ښايي ځينې وختونه په ځانگړو پروگرامونو کې د وينا بلنه درکړل شي؛ په دې ډول پروگرامو کې معمولاً ناوخته خبرېږئ او د چمتووالي وخت درسه لږ وي. په دې ډول غونډو کې ويناوې ښايي ستاسو او د نورو په ژوند کې ډېر رول ولري، نو بايد د دې ډول پروگرامونو لپاره چمتو اوسئ. پنځه ډېر عام پروگرامونه چې غونډې پرې جوړېږي، عبارت دي له: ۱- د ډاليو وېش. ۲- د يوې مهمې پېښې له کبله تقدير يا معرفي. ۳- د زوکړې ورځې او

کليزې. ۴- ودونه ۵- د مړي د خښولو مراسم. په دې ډول پروگرامونو کې بايد د ښې وينا کولو لپاره خپل ټول فن وکاروئ.

۱- جايزه او مبارکۍ: د خپلو خبرو په هکله فکر وکړئ او يادښت يې کړئ. د ډالۍ د مناسبت په هکله کره معلومات پيدا کړئ او ځان وپوهوئ چې ياد شخص کومه ځانگړې کړنه ترسره کړې چې جايزه ورکول کېږي.

ټول، په ځانگړې توگه د جايزې اخيستونکي ستاسو وينا ته ډېر متوجه وي. هر څومره مو چې په ياد سازمان کې دريځ مهم وي، په هماغه کچه به مو وينا مهمه وي او د اوږدمهال لپاره به د خلکو په ذهنونو کې پاتې شي.

کله چې يو څوک د نورو کسانو په ځانگړې توگه د خپلو سيالانو په مخ کې ستايل او جايزه ورکول کېږي؛ په حقيقت کې يې دغه شېبې نه هېرېدونکې وي. کله چې په مهربانۍ، ځيرکتيا او د جايزه اخيستونکي شخص د ترسره شوي کار په ارزښت خبرې وکړئ، کولی شئ په ياد شخص او ټولو هغو کسانو چې ستاسو وينا اوري، ښه اغيزه واچوئ.

۲- پېژندگلوي يا کورودانۍ: ښايي غوښتنه درنه وشي چې په يوه عمومي ناسته يا خصوصي کتنه کې ويناوال معرفي کړئ. دغه مسووليت جدي ونيسئ. ټول کسان تاسو ويني!

په ډېری پروگرامونو کې وخت ته په پام سره او هغه پاملرنه چې د ويناوال پېژندگلوی ته کېږي، خپله پېژندگلوي له وينا ډېره ښه وي. ډېری مديرانو چې خپل مشران او يا د خپلې سوداگرۍ اړوند مهم کسان په لوړه او ښه توگه معرفي کړي، په ډېرې تېزۍ سره يې پرمختگ کړی دی.

څو کاله وړاندې، له ما غوښتنه وشوه چې د مخکيني ولسمشر جورج ډبليو بوش مېرمن لورا بوش يوې لويې غونډې ته معرفي کړم. ما يې معرفي ته ښه چمتووالی ونيو او داسې مې معرفي کړه، چې کله دريځ ته راتله؛ ټول ناست کسان په خپلو ځايونو کې ودرېدل او هغه يې په چک چکو بدرگه کړه. ولسمشر چې په غونډه کې حاضر و، له ناستې وروسته يې وستايلم. هېڅ وخت مې دا ورځ له ياده نه وځي.

له تاسو ښايي غوښتنه وشي چې تر وينا وروسته له ويناوال کورودانۍ او مننه وکړئ. په دې حالاتو کې د ويناوال د وينا مهم ټکي درسره يادښت کړئ. کله چې

د ريځ ته د کورداني لپاره ودرېدلی؛ د وينا هغه برخه يې چې احساس کوئ ډېره مهمه وه، په لنډو ټکو کې ووايي، مثلاً: ((له به زړه پورې وينا مو نړۍ مننه. ستاسو له خبرو موږ ټولو خوند واخيست. هغه څه چې ستاسو په وينا کې مې ډېر زيات خوښ شول...))

کله چې تاسو د ويناوالو پر وړاندې ښې خبرې کوئ، خلک په ناخبره توگه فکر کوي چې تاسو د نورو په پرتله ډېر خيرک، خوش بين او تکړه ياست. دغه موکه له لاسه مه ورکوئ.

۳- زوکړې او کليزې: دغه دوي پېښې د ډېرو خلکو په ژوند کې ډېرې اړينې دي. کله چې تاسو ته بلنه درکول کېږي څو وينا وکړئ او يا چا ته د برياليتوب غوښتنه وکړئ، دغه کار ترسره کړئ. له ياد شخص سره له وړاندې خبرې وکړئ او د ژوند په اړه ځينې پوښتنې ترې وکړئ. ښه ده چې د دوی په اړه له نورو کسانو هم وپوښتئ، خو د دوی په اړه ښې خبرې وکړئ.

کله چې خبرې کوئ، تل په انرژي خبرې وکړئ. د يادو کسانو په هکله د خبرو پر مهال له ټوکو ويولو ډډه وکړئ. دوی ته احساس ورکړئ چې د ځان په اړه ښه فکر وکړي. په دې توگه تاسو ټولو اورېدونکو ته احساس ورکوئ چې د ځان په اړه ښه احساس ولري.

۴- ودونه: واده خپله د شخص او د ناوې او زوم د پلرونو او ميندو د ژوند له تر ټولو مهمو پېښو څخه دی. هغه موضوعات او جملې چې تاسو يې وايست؛ په کلونو کلونو به په ياد پاتې شي. خپله وينا مو په ډېر غور سره پلان کړئ. څو کاله وړاندې د يوې ډېرې ښې کورنۍ د واده مراسمو ته غوښتل شوی وم. دوی عادي کارکوونکي وو او عايد يې هم کم و. دوی له ۲۳ کلن مستري زوی

وغوښتل چې د خپلې ۲۵ کلنې خور د واده په مراسمو کې وينا وکړي. واده ډېر په زړه پورې و او ټول خوښ و، خنداگانې وې او د نوي زوم او ناوې په هکله به يې ټوکې جوړولې، مگر کله چې د ناوې ورور د خبرو کولو لپاره ودرېد، له خنډ پرته څرگنده شوه چې دغه کار يې ډېر جدي نيولی. کله چې ده د خپلې خور په هکله وينا پيل کړه، ټول غلي شول. ده د ۱۵ دقيقو لپاره د خپلې خور او له مېړه سره يې د کپ ژوند په هکله خبرې وکړې او په دې هکله يې وينا وکړه چې خور يې يوه ډېره ښه جينۍ ده.

ده د مخکینیو کلونو کیسې وکړې او د ماشومتوب ، له مور ، پلار ، وروڼو او خويندو سره یې د گډ ژوند له خاطر و یادونه وکړه . کله یې چې وینا پای ته ورسوله او له ټولو رابلونکو یې غوښتنه وکړه چې د خور او خاوند د ښه ژوند په ویاړ چکچکې وکړي ، په تالار کې هېڅ وچې سترگې نه وې پاتې او ټولو ژړل .

کله چې په واده کې د وینا کولو لپاره بلنه درکول کېږي ، د خپلو جملو په اړه فکر وکړئ چې تاریخي به وي . یوازې د مینې ، عشق ، ژمنتوب او د اوږد ژوند د خوندونو په اړه خبرې وکړئ . د ناوې او زوم لپاره د خوښۍ او نېکمرغۍ هیله وکړئ . ستاسو کلیمې ډېر ارزښت لري .

۵- د خښولو مراسم : ښايي ځینې وخت له تاسو غوښتنه وشي چې د یو ملگري یا د کورنۍ د غړي په مړینه کې د هغوی په مدح خبرې وکړئ . کله مو چې د دې کار د منلو لپاره غاړه کېښوده . ټوله وینا مو له وړاندې کلیمه په کلیمه ولیکئ . دا کار د دوو لاملو لپاره وکړئ ؛ لومړی ، د ویلو پرمهال به تاسو کاملاً احساساتي شئ . که چېرې مو نه وي لیکلي ، ښايي هر څه مو له یاده ووځي او خبرې مو په نیمایي کې پاتې شي . دویم ، که چېرې مو په غور سره لیکلي وي ، خلک به یې د کاپیو غوښتنه وکړي او د تل لپاره به یې له ځان سره وساتي .

کله چې د مړي مدحه لولئ ، هره کلیمه په ډېره آرامۍ ولولئ . ستاسو وینا باید له ۵-۸ دقیقو زیاته نه وي .

لیکلې مدحه په دې سره پیل کړئ چې دغه مړی څومره ښه ، مینه ناک ، رښتیني او دنورو په غم کې شریک انسان و . ورپسې د مړي د کورنۍ او د غړو په هکله او دا چې ده/دې ته یې د کورنۍ غړو څومره ارزښت درلود ، خبرې وکړئ . یو څه د یاد شخص د کارکړنو او مخینې په اړه وغږېږئ . خپلې خبرې مو د خواشیني څرگندولو په جملې سره پای ته ورسوئ ؛ ده ته د جنت غوښتنه او پاتې کسانو ته یې د جمیل یې صبر هیله وکړئ . د یو چا په مرگ کې وینا کول ستاسو د ژوند له مهمو ویناوو څخه ده . په غور سره یې پلان او چمتو کړئ .

لنډيز
 د ډېرو اورېدونکو په مخ کې وينا کول ډېر ستونزمن او متعجب کار دی. په زرگونو
 ويناوال هره ورځ لويو لويو غونډو ته ويناوې کوي. دا په ټوله نړۍ کې يو کسي
 هنر دی. په ياد ولړئ، د وينا د وړاندې کولو ډول د وينا په کچه ارزښت لري.
 تله مو چې وينا کول د تمرين او چمتووالي په پايله کې زده کړل؛ پوه شئ چې
 د نړۍ تر ټولو پياوړی، هڅوونکی او اغېزناک ويناوال به درڅخه جوړ شي.

اتم څپرکي

غږيزه واکمني: د غږ پياوړي تخنيکونه
 ښه ويناوال هغه دی چې زده کړه ورکوي، خوشالي وربښي او د اورېدونکو ذهن
 اغېزمنوي

سيمرو

کله چې تاسو خبرې کوئ، ستاسو غږ ستاسو اړينه وسيله ده. له نېکه مرغه تاسو به
 خپلو خبرو کې د هڅونې او اغېزمنتيا لپاره د خپل غږ کارول د موسيقۍ د الو به
 څېر زده کولی شئ.
 سندرغاړي ځکه د خپل غږ له کبله مشهور شوي چې په مياشتو او کلونو يې پر
 خپل غږ د دې لپاره تمرين کړی څو د مشهورتيا لوړو پوړيو ته ورسېږي. اغېزناک
 غږ ډېر ژور، اهنگ لرونکی او پياوړی وي. اغېزناک غږ په انرژي او قوت سره له

خولې راوځي. کله چې تاسو ډاډه او په انرژي خبرې کوئ، اورېدونکي انگېري چې تاسو په موضوع پوره برلاسي ياست او موضوع مو ډېره اړينه ده. په پايله کې دوی ستاسو نظريې په ډېرې اسانۍ سره مني.

سرعت مو کم کړئ

کله چې تاسو ورو خبرې کوئ، غږ مو واکمن او پياوړی وي. کله چې ورو خبرې کوئ، اورېدونکو ته موکه پيدا کېږي چې ستاسو خبرې په ښه توگه واخلي او به اړه يې فکر وکړي. کله چې تاسو ورو خبرې کوئ، تاسو مو خپله پر نفس باور ښيي، تاسو مو خپلو کلمو ته ارزښت ورکوئ. ټول پياوړي خلک ورو خبرې کوي، څرگند تلفظ کوي او اورېدونکو ته ځان باوري څرگندوي. په لوړ باور سره وينا کول پياوړي او محرکه وي.

کله چې ډېرې تېزې خبرې کوئ؛ سره له دې چې آهنگ مو تېزېږي، خو غږ مو چغڼ او ماشومانه کېږي. په پايله کې ستاسو د کلمو ارزښت او اغيزه دواړه کمېږي، ځکه اورېدونکي ستاسو وينا ته په کمه سترگه گوري.

انرژي اړينه ده

په تر ټولو غوره وينا کې تر ټولو اړين عنصر انرژي ده. وينا يعنې هڅوونکې مکالمه، چې په ډېرې انرژي د ډېرو کسانو لپاره په ډېر وخت کې وړاندې کېږي. خو کاله وړاندې مې د اورلاندو ښار په يوه نوي هوټل کې ۳۰۰۰ کسانو ته وينا کوله. زما وينا د يو څلور ورځني کنفرانس اصلي برخه وه. دا چې (سونډ سيستم) نوی و، دوی د ډاډينې په موخه دوه مايکروفونونه چمتو کړي وو.

زما د وينا له پيل څخه ۵ دقيقې وروسته دواړو مايکروفونو کار پرېښود؛ مگر هوټل له خلکو ډک او د کنفرانس مهالوېش ډېر بوخت و. پرېکړه مې وکړه چې له مايکروفونو پرته وينا وکړم او په لوړ اواز خبرې وکړم، ښايي ټول تالار مې غږ واوږدلی شي.

تر يو حده مې دا کار وکولی شوی. تر ۹۰ دقيقو پورې مې په لوړ اواز خبرې وکړې، خو وروستني کسان مې غږ واوري. له وينا وروسته ډېر زيات ستړی وم. په

لوړ اواز وينا کول، که د هر څومره وخت لپاره وي؛ ډېره انرژي غواړي، ۹۰ دقیقې خو بيا ډېره ستونزمنه ده. بڼه خبر دا و، چې خبرې مې ټولو بڼې اخیستې وې او د پريزنتیشن کاپياني ټولو گډونوالو ته وېشل شوې وې.

ټول کسان مو باید اواز واورېدلی شي

کله چې تاسو وينا کوئ، موخه مو دا ده چې له سټېج څخه تر ټولو لرې ناست کس باید ستاسو غږ واورې. په دې کار سره په تالار کې د ټولو ناستو کسانو پام را اړولی شی. هر مهال، غږيز سيستم ستاسو تر ټولو بڼه ملگری دی. له وړاندې يې په غور سره و ازمويئ. د تالار څلورو خواوو ته ولاړ شی، وگورئ که کوم ځای ته غږ نه رسېږي. ډاډه شی چې د تالار هرې برخې ته د غږيز سيستم مزي کش شوي.

هر شي ته پام وکړئ

څه موده وړاندې مې په فيلادلفيا کې ۸۰۰ کسانو ته يو ورځنی سمینار ورکاوه. په دې خونه کې مې له وړاندې هم خبرې کړې وې. غږيز سيستم کتل شوی و او څه ستونزه په کې نه وه، مگر کله مې چې وينا پيل کړه، په وروستيو څو کيو کې ناستو کسانو په ځايو کې يوې بلې خوا ته کتل پيل کړل او شکایت يې وکړ چې غږ په بڼه توگه نه اوري. څرنگه چې تاسو پوهېږئ، کله چې نيم اورېدونکي گيله ولري، اغېزناکه او باوري وينا کول ستونزمن کېږي. څرگنده شوه چې د غږيز سيستم مسوولينو هېر کړي وو چې لوډسپيکر چالان کړي او د سمینار د پيلېدو پرمهال دغه چارواکي د هوټل نورو برخو ته ولاړل. دا پېښې معمول دي. بشپړ يو نيم ساعت يې وغوښت چې ياده ستونزه هواره کړي. دغه ټول وخت ما باید چينغې وهلې وې او په لوړ اواز غږېدلی وې.

غږيز سيستم ډېر اړين دی

څه موده مخکې مې په يوه سالون کې ۱۵۰۰ کسانو ته يو سمینار جوړ کړی و؛ مخکې کلونه مې هم څو ځلي په دې سالون کې له کومې ستونزې پرته وينا کړې

وه. دا ځل د هوتل چارواکو د سمینار له تنظیموونکو غوښتي وو چې د مېلمستون پر ځای په نندارتون کې سمینار جوړ کړي. د دواړو سالونونو ترمنځ توپیر دا و چې مېلمستون په قالبینو فرش و او چت یې غریز ډوله (اکوستیک) و. د نندارتون سطحه تورل شوې وه، ډېر لوړ و او چت یې کاذب و.

د دې جوړښت له کبله چې د نندارو له بڼه جوړ شوی و، غږ په ټوله کې خراب و. غږ له یوه او بل ډېوال سره انعکاس کاوه، شور به جوړ شو او ټول اواز به چغښ شو. کله مې چې وینا پیل کړه، له لومړیو څو کتارونو پرته هیڅوک نه پوهېدل چې څه وایم. شور ماشور جوړ شو. ټول کسان په خپلو ځایو کې ودرېدل او شکایت یې پیل کړ. له تالاره ووتل، د ستونزې د هوارې په موخه له تالاره ووتل. هره خوا شور ماشور و.

که غریز سیستم جوړ نه و، وینا مه کوئ

د کنفرانس د خونې چارواکي راوغوښتل شول. د تل په څېر د کنفرانس خونې چارواکو وویل چې هېڅ ستونزه نشته او بیا یې وویل چې دوی هېڅ نه شي کولی. موږ له داسې خونې سره گیر پاتې وو چې غریز سیستم یې نه درلود. داسې خونه چې له ناراضې سوداګرو ډکه وه او په سمینار کې د گډون لپاره له ډېرو لیرې ځایو څخه په الوتکو کې راغلي وو.

دا چې د اورېدونکو رضایت ما ته ډېر اړین دی، یوه پرېکړه مې وکړه. د سالون له چارواکو سره مې سلا وکړه او وپتیل شوه چې دوی اونې وروسته به په قالبینو پوښلې خونه راکړل شي. اعلان مې وکړ چې سمینار د اوس لپاره کنسل شو او دوه اونې وروسته به جوړ شي. د دې پېښې د جبران لپاره مې ټولو ته وویل چې هر یو له تاسو کولی شي چې راتلونکي سمینار ته له ځان سره یو بل کس په وړیا ډول راولي.

ځینې گډونوال ډېر ناخوښ وو، مگر له نیکه مرغه ډیری د دوی چې کار درلودونکي وو، و یې منله چې دا حالت نه مننونکی دی او باید دوه اونې وروسته راشي. دوی همداسې وکړل.

دوه اونۍ وروسته مور په بله خونه کې وو، غریز سیستم له وړاندې کنټرول او ازمويل شوی و او سیمناړ له کومې ستونزې پرته په برياليتوب سره پای ته ورسېد.

د ناسم غریز سیستم تمه ولری

په هوټلونو او کنفرانس خونو کې ناسم او ارزانه غریز سیستمونه معمول دي. د هوټل په ودانولو کې نږدې ټوله بودجه پای ته رسېږي او چارواکي یې د سمبالوونکو سیستمونو لپاره پیسې نه لري، له دې کبله هڅه کوي چې ارزانه او بې کیفیته شیان واخلي. دوه سیستمونه چې زیاتره وخت ستونزه په کې وي، غریز سیستم او د ایرکنډېشن سیستم دی. په ځلونو کې په ډېری هوټلونو کې لیدلې چې د ناستو جوړولو اړوند د اسانتیا توکي او سیستمونه نامناسب او بې گټې دي. د ناستو او سیمینارونو ډېری تنظیموونکي چې زه ورسره کار کوم، خپل غریز سیستم راوړي. ښايي یو څه ډېر لگښت پرې راشي، مگر کېدی شي د اورېدونکو پر وړاندې له سرخوږي او د بېمې له ورکړې مو وژغوري.

غږ جوړونه

د انسانانو غږ عضلي ته ورته دی. د ډېرې کارونې او تمرین په پایله کې پیاوړی کېږي. ډېری کسان چې غږونه یې کمزوري وو، دا مهال له سخت تمرین وروسته د ښه غږ خاوندان او پیاوړي، اغېزناک او ډاډمن ویناوال ترې جوړ شوي دي. د غږ جوړونې یو غوره تخنیک دا دی چې شعرونه په لوړ اوږ ولولئ. د شعر هغه برخه وټاکئ چې معمولاً تاسو ډېر خوند ترې اخلئ. یاد یې کړئ او کله چې په لاره روان اوسئ یا موټر چلوئ، هر وخت یې له ځان سره زمزمه کوئ. کله چې دغه شعر له ځان سره وایئ، داسې فکر کوئ چې گواکې لوی شمېر وگړو ته وینا کوئ. په بېلابېلو کلیمو احساسات، د ټینگار قدرت او انرژي څرگنده کړئ. ورو خبرې وکړئ. د بیت په هره کلیمه بېل بېل فشار راوړئ او بلاخره یې مانا بدله کړئ. داسې و انگېږئ چې گواکې د شعر کلیمې د پېانو تنی دي. کله چې د شعر یوه مسرې لولئ، په هر ځل لوستلو سره په کلیمو فشار راوړئ.

زما د خويني شاعر «رايرٽ ڊبليو سرويس» دی. د ده د شعر ٽول بيتونه به وزن او اهنگ لري، په اساني سره زده ڪبري او يادپري. يو ځل مو چي ذهن ته وسپارل، بيا يي هر ځل له خان سره زمزمه کولي شي او په دي سره مو د ژوند تر پايه په ذهن کي پاتي ڪبري.

د غر جو روڻي يوه بله لار دا ده چي ڊرامي او په خانگري توگه د شڪسپر يو اڀرخيزي مکالمي په لوڙ اواز ولولين. زه چي ڪله په لسه کي وم، ما د شڪسپر د (جوليس اميراتور) ڪتاب څخه د مارڪ انٽوني وعض چي د تدفين په مراسمو کي يي کڙي و، له يادي زده کڙي و. دغه وعض مې اوس هم ياد دی او ڪله چي وينا ته چمتووالي نيسم، له خان سره يي څو څو ځلي په لوڙ اواز واييم.

غر مو ثبت کڙي او بيا يي واورئ

ڪله چي غواڙئ، د نبي وينا هنر به خان کي وروزي؛ نو شعر يا يوه کيسه به ريکارڊ کي ثبت کڙي او بيا يي څو ځلي واورئ. سرعت، په ڪليمو فشار، بهلتون او بيوستون، اهنگ او د غر لوڙوالي او تبت والي ته مو پام وکڙئ.

زموږ به ڪمپني کي ڪله چي د وينا مهارتونه تدريسوو، له ٽولو گهڻوالو غوڻسته ڪبري چي په خپل ځاي کي ودرپري او د ژوند هغه خاطره راسره شريکه کڙي چي ڊهره يي خونه وي. ځيني ڪمان يي د خپلو دندو په اڀه کيسه کوي، ځيني يي بيا د ماشومانو په اڀه خبري کوي او ځيني بيا خپلي وروستي تجربي راسره شريکوي. موږ دوی نه ورنهيو چي په لوڙ غر او ٽينگار سره خبري وکڙي او د ٽينگار لپاره له خپلو لاسونو، سترگو او نورو جسمي حرڪاتو گٽه واخلي.

وروسته د دوی ثبت شوې وينا دويم ځلي غروو. زده ڪوونکي تقريباً ٽل حيران وي. دوی د دي له ڪبله چي د وينا پر مهال ڊهر ڪمزوري شوي او تر ٽالير لاندي تللي، ڊهر حيرانپري.

عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي

يوه ډېره عامه تېروتنه چې خلک يې په خبرو کې کوي، د غږ د ټون ټيټوالی دی. کله چې يو څوک د تېزو خبرو هڅه کوي، هره کلمه تکراري وايي «آ، آ، کاروي او ناسم بدني حرکات ترسره کوي.

کله چې زده کړيالانو ته وويل شي چې د خپلې موضوع په اړه په جذبې او انرژۍ خبرې وکړي؛ دوی چې دا ډول هڅه وکړي او وروسته د خپلو خبرو وېديو گوري، په حيرانۍ سره يې پام کېږي چې دوی په جذبې خبرې نه دي کړي، بلکې يې ځايه بدني حرکات يې ترسره کړي چې له موضوع سره هېڅ اړيکه نه لري.

د دې لپاره چې بريالي شئ، افراط وکړئ

پر اورېدونکو باندې د خپل غږ د اغېزې اچولو لپاره هومره په لوړ اواز خبرې وکړئ چې کولی شئ؛ حتی په ځينو مهمو ټکو کې چينغې ووهئ. ولي مو په پراخه توگه پرانېزئ او وروسته يې په آرامۍ سره راټول کړئ. کله مو چې دغه کړنې په وېديو کې وگورئ، درته څرگنده به شي چې څومره په ځان باوري ېرېښئ.

زما مېرمن باربارا په داسې کورنۍ کې لويه شوې چې پلار به يې د شپې له خوا کار کاوه او د ورځې به ويده کېده. ماشومانو ته به تل دا ويل کېدل چې «ارام» اوسي. دوی په ماشومتوب کې زده کړي، چې ورو ورو خبرې وکړي او د پښو په گوتو ولاړې شي.

کله چې باربارا د وينا هنر يا فن زده کاوه، وهڅول شوه چې په لوړ اواز خبرې وکړي. هغې خپل غږ دومره جیگ کړ چې دې فکر کاوه، ((چينغې)) وهي؛ مگر کله به چې دې ته د خپل غږ وېديو چالانه شوه، څرگنده به شوه چې د دې ((چينغې)) يوازې له خپلو معمولي خبرو څخه په لږ لوړ اواز خبرې کول دي. دا به حيرانه شوه. تاسو هم چې کله خپله وينا ریکارډ کړه، په وروسته اورېدلو سره به يې حيران شئ.

بیا کتنه او پرمختگ

د ٻه ويناوال ڪېدو لپاره يوه غوره لاز ۱۵ ده ڇي خپله وينا مو ثبت ڪرڻ او بيا ٻي وڊيو له داسي چا سره په گڏه وگورڻ ڇي د زړه له اخلاصه يي و ارزوي او کره کتنه پرې وکړي. وڊيو هر ۳۰ او ۶۰ ثاني وروسته ودرول او بيا يي چالانه ڪرڻ. له ياد شخص څخه وپوښتن ڇي څرنگه کولي شي، خپل بدني حرکتونه او غږ به لا ٻه توگه وکاروي. په ځينو برخو کې وڊيو ودرول او په دې فکر سره ڇي بيا وينا کول، د خپلي وينا ځيني جملې تکرار ڪرڻ.

د ټيليفون خبري مو ثبت ڪرڻ

خپلي ټيليفوني مکالمې ثبت ڪرڻ او وروسته يي واورڻ او په دې توگه خپل غږ پياوړي کولي شي. حيران به شي ڇي په ټيليفون کې څه ډول ناسمي، انډېمنې او لهجوي جملې کارول؛ خو تر ټولو ٻه خبر ۱۵ دي، کله ڇي دغه کار ترسره کول، په هر ځل ثبتولو او اوربدلو سره به ستاسو په خبرو اترو کې ډېر مثبت بدلون راغلي وي.

د پياوړتيا ترلاسه کولو لپاره ځنډ

ښايي تر ټولو پياوړي غريز تخنيک ڇي د وينا پرمهال يي کارولي شي، ((ځنډ کول)) دي. په موسيقي کې ټوله ښکلا د دوو مسريو ترمنځ په ځنډ يا وقفه کې نغښتي ده. په وينا کې ټوله ښکلا او پياوړتيا له يوه ټکي څخه بل ټکي ته د ورنگ ترمنځ په ځنډ کې نغښتي ده. ۱۵ هغه هنر دي ڇي د تمرين په پايله کې يي ترلاسه کولي شي.

ډېري ويناوال ڇي کله د اوربدونکو پر وړاندې خبرو ته درېږي، ډېر تند وي. په پايله کې تېزې، په ډېر زير و بم او له ځنډ «مکث» پرته وينا کوي. کله ڇي آرام اوسئ، ورو خبرې کول، منظم ځنډ کول او د غږ ډېر ژور تون لري. څلور ډوله ځنډ دي ڇي د وينا د پياوړي کولو په موخه يي کارولي شي.

۱. حسي ځنډ: دغه ځنډ د جملو د بشپړولو پرمهال د دې لپاره وکاروئ، خو اورېدونکو ته وخت ورکړئ چې ستاسو د جملې په اړه فکر وکړي او له تاسو سره يو ځای مخ پر وړاندې ولاړ شي.

اورېدونکي نه شي کولی، له درک او فکر پرته به پرله پسې توگه له ۳ ډېرې جملې واورې. که له ۳ جملو زياتې شي، گيچ کېږي او پام يې بلې خوا ته کېږي. حسونه يې تيت پرک کېږي او هغه وخت مو وينا ته غوږ نيسي چې پام يې را واړوئ.

د پام اړولو لپاره له ځنډ پرته بل ښه توک نشته. کله چې ځنډ وکړئ، کسان بېرته له (روحي او فزيکي) اړخه تالار ته راځي. دوی له ذهني پلوه جوړې شوې ارامۍ ته متوجه کېږي. هر ځل چې ځنډ کوئ، دوی تالار او خپلې وينا ته راگرځوئ.

۲. د نندارې ځنډ: دا ځنډ هغه وخت وکاروئ چې غواړئ يو مهم ټکی په ښه توگه د اورېدونکو په ذهن کې پاتې شي. کله چې يو مهم ټکی وايئ، ژر ځنډ وکړئ؛ يا هم مخکې له دې چې دغه مهم ټکی ياد کړئ، ژر ودرېږئ. يو ډول ننداره جوړه کړئ چې د ټولو پام ستاسو په لوري شي.

۳. د ټينگار ځنډ: پر يو ځانگړي ټکي د ټينگار پرمهال له دغه ځنډ څخه کار واخلي. د بېلگې په توگه؛ زه ځينې وختونه په سيمينارونو کې په حيرانوونکې توگه پوښتم: ((په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص څوک دی؟)) وروسته د څو شېبو لپاره ځنډ کوم او لږ تم کېږم، خو اورېدونکي د احتمالي ځوابونو په اړه فکر وکړئ. ځينې له دوی وايي: ((زه يم!)) او ځينې نور وايي: ((تاسو!)). له يوه قصدي ځنډ وروسته زه ورته واييم: ((تاسو رښتيا وايئ! تاسو په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص ياست.))

زه وروسته د بل ځل لپاره لږ ځنډ کوم، خو اورېدونکي زما دغه خبره هضم کړي. بيا ادامه ورکوم: ((تاسو مو په خپله ټوله نړۍ کې تر ټولو مهم شخص ياست. تاسو مو په خپل ژوند کې تر ټولو مهم شخص ياست او هر څومره مو چې ځان ته ارزښت ورکړئ، په هماغې کچه به ښه ژوند ولرئ.)) ورپسې ځان ته د ارزښت ورکولو په هکله خبرې کوم او ورته څرگندوم، هر څوک چې د خپل ځان په هکله هر ډول فکر کوي؛ د ټولني له نورو وگړو او د خپل کاروبار له کيفيت سره يې اړيکه ټاکي.

۴. د جملې په پای کې ځنډ: له دې ځنډ څخه هغه وخت گټه اخیستلی شي چې کله وغواړئ داسې مشهوره جمله یا نقل قول ووايي چې ټول اورېدونکي ورسره بلد وي. کله چې د جملې لومړۍ برخه بشپړه کړئ، اورېدونکي به ذهني ډول چمتو کېږي چې له تاسو سره پاتې جمله ولولي. دا د دې لامل کېږي چې اورېدونکي له تاسو سره نږدې اړیکه وساتي او ټوله پاملرنه ستاسو وینا ته وکړي. کله چې زه غواړم ووايم چې سوداگريزې سيالي څومره زور اخیستې او د خپلې سوداگرۍ د ساتلو لپاره باید خپلو کړنې څه ډول چټکې کړو؛ داسې وایم: ((کله چې حالات ستونزمن کېږي، په پوره انرژۍ...)) زه لږ ځنډ کوم او تم کېم، چې اورېدونکي دغه جمله داسې راسره بشپړه کړي: ((... په پوره انرژۍ سره د کار ترسره کولو ته ادامه ورکړئ.))

کله چې دغه تخنیک کاروئ، باید داسې ودرېږئ او ځنډ وکړئ چې اورېدونکي به خپله جمله بشپړه کړي. وروسته د خپلې خبرې د بشپړولو لپاره بشپړه جمله تکرار کړئ. په دې کار سره د ټولو اورېدونکو پام د ځان په لوري اړولی شي.

د غږ اهنګ

کله چې غواړئ، په یوه ټاکلي ټکي تینګار وکړئ، په لوړ او څرګند اواز خبرې وکړئ. څومره ډېر چې خپله جمله په لوړ او څرګند اواز سره ولولئ، په همدې کچه به اورېدونکي ارزښت ورکړي. کله چې غواړئ، یو حساس یا حیرانوونکی مطلب له اورېدونکي سره شریک کړئ؛ په ډېره دوستانه لهجه وغږېږئ. په ښه وینا کې، ستاسو وینا باید تېزه، ورو او لوړه شي، بیا ورو شي او د تاکید، نندارې او فکر کولو په موخه باید ځای ځای ځنډ ولري. په خپله وینا کې چې هر څومره ډېر غږیز توکي وکاروئ، په هماغه کچه به اورېدونکو ته زړه راښکونکې، جالبه او مننونکې وي.

د غږ او ستوني فزیکي اړخ

ستاسو غږ هغه اله ده چې په مرسته یې خبرې کوئ او نور هڅوئ. ځینې کړنې شته چې په تر سره کولو یې ستاسو غږ په غوره توګه خپل رول لوبولی شي. د ښې

وينا لپاره انرژي اړينه وسيله ده. له لنډې وينا وړاندې بايد سپک خواړه وخورئ. دا کار تاسو ډاډه کوي چې د وينا پرمهال خيرک اوسئ او ذهن مو ښه کار وکړي. له اوږدې وينا کولو (بشپړه يا نيمه ورځ سمینار) وړاندې، اړينه ده چې ښه خواړه وخورئ. د سهار يا غرمې د ډوډۍ پرمهال د ويتامين لرونکو خواړو، خوړل مرسته درسه کوي، څو خپله انرژي مو تر څلور يا پنځه ساعتونو وسوځوي. پروتين د مغز خواړه دي چې په مرسته يې ښه فکر کولی شئ او په آرام ذهن اغېزناکه وينا کولی شئ.

د دې لپاره چې له خپل غږ څخه ډاډه شئ، له خبرو وړاندې او د خبرو پرمهال داسې اوبه وڅښئ چې د تودوخې درجه يې د خونې د تودوخې له درجې سره برابره وي.

ښايي ځينې وخت مو غږ له ستونزو سره مخ شي. کله مو چې ستونې درد کوي، ستونزمنه به وي چې داسې څرگندې خبرې وکړئ چې په تالار کې به وروستيو کتارونو کې ناست کسان يې په سمه توگه واوري. که داسې څه وشول، د ليمو له جوس او شاتو سره گرمې اوبه وڅښئ. دغه معجزي محلول زه په ډېرو ځايونو کې ژغورلی يم.

د اوږدو سفرونو او لنډو شپو له کبله په کال کې يو ځل د ستونې درد را ته پيدا کېږي، خو په پرله پسې توگه د سيمينار پرمهال له ليمو او جوسو سره د گرمو اوبو غږغږه کول مې ستونې پاکوي او غږ مې پياوړی پاتې کېږي. په دې کار سره زه د ستونې له درد سره سره، توانېدلی يم چې له سهاره تر ماښامه د اتو ساعتونو لپاره په پرله پسې توگه وينا وکړم. تاسو هم بايد همدا کار وکړئ، يعنې ځان ته د ليمو له جوسو، شاتو او گرمو اوبو څخه محلول جوړ کړئ.

لنډيز

د موسيقي د الاتو په توگه د غږ روزل او کارول له تاسو سره مرسته کوي چې هر مهال د څنډ، اهننگ او خبرو د تېزولو او ورو کولو په مرسته، د تالار په وروستيو کتارو کې ناست کسان په ښه توگه واوړوئ.

نهم څپرکی

سوداگریزه څیرکتیا: د غوره ویناوالو تخنیکونه
یو له غوره شېبو څخه هغه ده چې انسان پوه شي، یو کار په ښه ډول ترسره کولی
شي.
هورتنس اودلوم

په امریکا کې نږدې ۱۰،۰۰۰ مسلکي ویناوال شته چې ټوله ورځ یا نیمه ورځ د
ویناوال په توګه کار کوي. د دې ویناوالو ۲۰ سلنه یې د وینا له درکه د ترلاسه
کېدونکو پیسو ۸۰ سلنه په لاس راوړي. په دې مانا چې ۲۰۰۰ ویناوال د ۸۰ سلنه
نورو په پرتله څلور برابره ډېرې پیسې په لاس راوړي.
د ۲۰ سلنو غوره ویناوالو بیا ۲۰ سلنه غوره ویناوال، یانې ټولټال څلور سلنه ویناوال
چې تقریباً ۴۰۰ کسان کېږي، هغه پیسې چې ټولو ویناوالو ته د تنخوا (مزد) په
توګه ورکول کېږي، ۸۰ سلنه یې دوی ترلاسه کوي.
د ۲۰ سلنه غوره په ۲۰ سلنه کې ۲۰ سلنه غوره ویناوال - یعنې د ټولو ویناوالو ۸،۰
سلنه یا تقریباً ۸۰ نفره د هرو ۲۰ دقیقو وینا لپاره ۲۵،۰۰۰ ډالر اخلي. دوی له
معمول سره سم تل وینا ته بلل کېږي او کلني عواید یې له یو میلیون ډالرو زیات
دي.

په منځنۍ کچه په امریکا کې هر روزونکی-ویناوال د یوې ورځې ۵۰۰ ډالر
اخلي، په داسې حال کې چې غوره ویناوال په همدغه موضوع د ورځې
۲۵،۰۰۰، ۵۰،۰۰۰ او حتی تر ۱۰۰،۰۰۰ ډالرو ترلاسه کوي.
اصلي لامل څه دی چې ځینو ویناوالو ته د یوې وینا په بدل کې لږې پیسې
ورکول کېږي، خو ځینو نورو ته بیا په همغې موضوع ډېرې زیاتې پیسې ورکول
کېږي؟ ۱۵ هغه پوښتنه ده چې په اړه مې یې له ۲۵ کلونو ډېره څېړنه کړې ده.

ډېر عايد لرونکي ويناوال

ډېری غوره عايد لرونکي ويناوال هغه څوک دي چې په سياست، لوبو يا سوداگري کې ډېر نامتو او نوموتی وي. ښه ليکوال هم کله کله د ډېرو عايد لرونکو ويناوالو په ليکه کې راځي.

د ناستو تنظيموونکي يا لوړ پوړي مديران ډېری ويناوال د دې لپاره گوماري، خو د سازمانونو، غونډو او سوداگريزو ناستو لپاره وينا وکړي. د ناستو د تنظيموونکو يوازېنې موخه دا ده چې د شونتيا تر حده ډېر کسان ناستې ته راجلب کړي. د کمپنيو لپاره کلنۍ ناستې د عايد غوره سرچينې دي، ځکه خو ټول کال د هماغې غونډې لپاره تياری نيسي. ويناوال چې څومره ډېر مشهور وي، هغومره ډېر کسان ورته نوم ليکنه کوي، فيس ورکوي او په ناسته کې گډون کوي.

په ۱۹۹۱ کال کې جنرال نورمن شوارټسکف د عراق پر وړاندې د فارس خليج په جگړه کې د ((د دښتې توپان)) نظامي عملياتو مشري کوله. کله چې له دندې گوښه (تقاعد) شو، ډېر ژر د رهبرۍ په برخه کې پر نامتو ويناوال بدل شو. ده به د وينا لپاره هر کال تر ۱۰۰۰ ډېر بلنليکونه ترلاسه کول، خو د امريکا، کاناډا او نورې نړۍ په بېلابېلو او مهمو سوداگريزو ناستو کې وينا وکړي. ده د هرې وينا بيه د تل لپاره ۱۰۰،۰۰۰ ډالر وه.

دی چې کله تقاعد شو، وروسته له هغو مراسمو چې د دوی په وياړ په نيويارک کې جوړ شوي وو؛ په يوه کوڅه کې يې د ملکي وگړي په توگه وينا وکړه. د خپلې جنرالۍ په دوره کې چې د شپږو مياشتو لپاره د ((دښتې توپان)) عملياتو مشر وو، دومره پيسې يې نه وي گټلې؛ لکه په دې وينا يې چې ترلاسه کړې.

مسلكي ويناوال

دويمه ډله ويناوال هغه کسان دي چې د مشهورتيا له کبله نه، بلکې له دې کبله ډېرې پيسې په لاس راوړي چې د مهمو موضوعگانو په اړه د ډېری کمپنيو او سازمانونو لپاره ډېره اغيزمنه وينا وړاندې کوي. دا ډله ډېری له هغو کسانو جوړه

۱ له ډېر عايد لرونکي څخه مطلب دا دی چې د وينا کولو په مقابل کې ډېرې پيسې ورکول کېږي.

ده چې په خپلو کمپنیو کې ډېر بريالي وو او اوس يې د وينا برخې ته مخه کړې ده.
 دغه کسان مسلکي ويناوال دي؛ هغه ويناوال چې د سوداګرۍ، پلور، مديريت، رهبري او شخصي او مسلکي پرمختګ په برخه کې وينا کوي. دغه کسان معمولاً په ځلونو ځلونو بلل کېږي، ځکه اورېدونکي ترې خوښ وي او د دوی مشورتيا ورځ تر بلې ډېرېږي.

د غوره ويناوالو دوی ځانګړنې

غوره ويناوال، هغه که مسلکي وي او که نامسلکي، دوی لاندې ځانګړنې لري:

۱. ارزښتي او خوښي: دوی له اورېدونکو سره په خبرو کولو کې ډېر لېواله وي. دوی ډېر دوستانه او خوښېدونکي دي. دوی د اورېدونکو په منځ کې د خوښۍ احساس کوي او له اورېدونکو سره موضوعګانې په داسې ډول شريکوي چې ګواکې ملګري او همکاران يې وي.
۲. ښه مطلب او د وړاندې کولو غوره لار: دا چې وينا ته غوږ نيول يو ډول «تفريحي» — زد کړيزه» خبرونه ده او خلک تل خوښوي چې نوې نظريې واورې، غوره ويناوال تر ټولو ښه مطلبونه له خپلو اورېدونکو سره شريکوي. يوازې هغه ويناوال د اوردمهال لپاره بريالي کېږي چې د ډېرو اورېدونکو په منځ کې غوره او پياوړې وينا وکړي. ټول اورېدونکي بايد دې ته اړ کړي چې افرين پرې ووايي او له يو بل سره د ده په وړتياوو بحث وکړي. دوی بايد دې ته اړ کړي چې د بل ځل لپاره هم ده ته په لېوالتيا سره غوږ ونيسي.

نور کارونه چې غوره ويناوال يې په هنر سره ترسره کوي او تاسو يې ولې بايد ترسره کړئ

سره له دې که تاسو نه غواړئ چې يو مسلکي ويناوال شئ، په دې بايد پوه وئ چې کوم کسان، ولې ويناوال خوښوي. دا له تاسو سره مرسته کوي چې په خپلو ناستو کې هم ښه وينا وکړئ. ځينې ټکي لاندې ياد شوي دي.

د ناستې تنظيموونکي خوشاله کړئ

د ناستې په مسلک کې ستاسو کلیمې هغه عامل دی چې له کبله به یې د بل خل لپاره هم بلنه درکول کېږي. تنظيموونکی له ناستې وړاندې یو داسې قیمتي ویناوال گوماري چې ډاډه شي، گومارل شوی ویناوال به د ډېرو کسانو پام را واپروي او اوریدونکي به خوشاله وساتي.

له دې کبله، د وینا په مسلک کې تل ویل کېږي چې د ویناوال دنده دا ده، خو د ناستې تنظيموونکي خوشاله کړي.

که ویناوال اورېدونکي خوښ وساتي، د کمپنۍ مدیر به د ویناوال د گومارني له کبله د ناستې تنظيموونکي وستایي. په پایله کې به د ناستې تنظيموونکي ارتقا وکړي، په کمپنۍ کې به ښه دنده ترلاسه کړي او بالاخره به د بل خل لپاره هم همدا ویناوال راوبولي.

د بېلگې په توگه؛ زه یو خل د (فارچون ۱۰۰۰) کمپنۍ کلنی ناستې ته بلل شوی وم. د کمپنۍ منشي زما مینه وال و او کورنی ته یې زما په اړه خبرې کړې وې. د کمپنۍ مشر تر دې دمه زما په اړه هېڅ هم نه وو اورېدلي او خوښه یې نه وه، داسې چا ته په یوه مهمه ناسته کې بلنه ورکړي چې له مخکې یې نه پېژني. مگر منشي دی قانع کړی و چې ټاکنه یې عالي ده.

وینا په ډېره ښه توگه وشوه او زه د اورېدونکو له لوري ډېر وستایل شوم. خو اونی وروسته مې له منشي څخه یو لیک ترلاسه کړ چې په کې لیکل شوي وو: ((د کمپنۍ مشر مو له وینا ډېر خوښ دی او زه یې د مدیرې په توگه وټاکلم، دغه راز مې یې تنخوا هم ۴,۰۰۰ ډالر زیاته کړه.))

ویناوال ډېر ژر، ښه یا بد مشهورېږي. واقعیت دا دی چې معمولاً ستاسو په اړه قضاوت ستاسو وروستنی وینا کوي. له دې کبله د ناستې تنظيموونکي مخکې له دې چې ویناوال راوبولي، باید ډاډه شي چې د کمپنۍ مشر او اورېدونکي راضي کولی شي.

له نورو ويناوالو سره وګورئ

که موخه مو دا وي چې په سوداګريزو يا ټولنيزو ناستو کې اغېزناکه وينا وکړئ، بايد له مسلکي او پياوړو ويناوالو سره د زده کړې په موخه کتنه وکړئ. تاسو هم بايد د دوی په څېر په ټولو ناستو او سيمينارونو کې ګډون وکړئ. يادښتونه واخلي. وګورئ چې ويناوال تر وينا وړاندې له اورېدونکو سره څه ډول چال چلند کوي، کله چې دريځ ته پورته کېږي، څه ډول وينا کوي او د وينا پرمهال کومې کړنې ترسره کوي.

کله چې په کومه ناسته يا سمينار کې ګډون کوئ، هڅه وکړئ چې لږ تر لږه له ويناوالو سره روغبړ وکړئ. د هغوی له راتګ څخه مننه وکړئ. ويناوال ته ووايئ چې په ډېرې لېوالتيا سره د دوی د وينا اورېدلو ته په تمه ياست. له دغو شخصي اړيکو ډېر څه زده کولی شئ چې له تاسو سره په غوره ويناوال کېدو کې مرسته کولی شي.

مطالعې، څېړنې او چمتووالي ته وخت ځانګړی کړئ

مسلکي ويناوال چې غواړي ډېر عايد په لاس راوړي او د اورېدونکو د خوښې وړ وګرځي، بايد ځينې ټکي په پام کې ونيسي. تر ټولو اړين چې په ځلونو مې يې يادونه کړي، بايد ښه چمتووالی ونيسي. دا دومره حيرانوونکې نه ده چې يو ويناوال د يوه ساعت وينا لپاره لس ساعته مطالعې، څېړنې او چمتووالي ته ځانګړي کړي.

غوره ويناوال د اورېدونکو په اړه ځان په هر څه پوهوي. په عمر، دنده او کاري مخينه يې ځان پوهوي. دوی د هغو مخکينيو ويناوالو په اړه پوښتنه کوي چې دغې ډلې ته يې وينا کړې ده، په هغو ټکو ځان پوهوي چې اورېدونکو خوش کړي او يا يې رد کړي. دوی غواړي د اورېدونکو په مسووليتونو او عايداتو پوه شي.

مسلکي ويناوال د يادې کمپنۍ بروشرونه، معلوماتي لوحې، وېبپاڼې او په هکله يې د اورېدونکو نظرونه په ډېر غور سره لولي. دوی د هغې صنعت او توليداتو په اړه څېړنه کوي چې دغه کمپنۍ يې تولېدوي.

موخه مو وټاکئ

د مسلکي ويناوالو په څېر بايد پوه شئ چې د ناستې تنظيموونکي ولي تاسو رابللي ياست. په ياد ولرئ، موخه دا ده چې د ناستې تنظيموونکي سرلوړی شي. دغه موخه تاسو هغه وخت په لاس راوړلئ شئ چې پوه شئ، تنظيموونکي له تاسو څه ډول هيله لري.

زه تل له هغو کسانو پوښتم چې ما ته بلنه راکوي، ورته وایم چې تاسو څه هيله لرئ چې اورېدونکي بايد زما له وينا څه ډول الهام واخلي. کله چې په دې اړه پرېکړې ته رسېږو، وروسته مې وينا داسې تنظيموم چې دغې موخې ته ورسېږم؛ د وينا اغېزمنتيا پر همدې بنسټ ټاکل کېږي.

څه وخت وړاندې د يوې لويې کمپنۍ مشرې او د ناستې تنظيموونکې راته وويل: ((ما په تېرو ۱۸ کلونو کې ستاسو د وينا په څېر غوره وينا نه وه اورېدلې. تا ټول هغه ټکي په خپلو خبرو کې را اخیستي وو چې ما او تا په ټيليفون کې خبرې پرې وکړې او ژمنه دې راسره کړې وه.))

دې د خبرو په ترڅ کې وويل چې ډېرو ويناوالو به ژمنه راسره کړې وه چې ټولو ټاکل شويو ټکو ته به په خپله وينا کې ځای ورکوي، خو هېڅکله يې داسې ونه کړل. ډېری ويناوال باور لري چې: ((د نويو اورېدونکو را جلبول، له نوې وينا څخه اسانه کار دی.)) هغه کسان چې په دې فکر کې دي، اورېدونکو ته له پاملرنې پرته خپلې زړې مفکورې په ځلونو ځلونو تکراروي، مگر په وينا کې هېڅکله پرمختګ نه شي کولی.

د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ

هره کمپنۍ او سازمان ځانگړې ژبه لري چې له فرهنگ، مخينې او تجربو سره يې سمون خوري. يو ښه ويناوال له کمپنۍ سره بايد دومره بلديت ولري چې اورېدونکي فکر وکړي، نوموړی د يادې کمپنۍ کارکوونکی دی.

مطلبونه مو تنظيم او ترتيب کړئ

مسلكي ويناوال خپلې خبرې له وړاندې منظمې او ترتيبوي. دوی په پرله پسې توگه خپل معلومات او خبرې ليکي، تمرين کوي او نظريات ښکته پورته کوي. دوی په پرله پسې توگه د داسې لارو چارو په لټه کې کېږي چې وينا يې د ويناوالو لپاره اغېزناکه او زړه راښکونکې شي.

تمرين او تکرار وکړئ

مسلكي ويناوال خپلې خبرې بيا بيا تکراروي، حتی که تر دې وړاندې يې هم دغه خبرې بل ځای کې هم کړې وي. دوی هېڅکله په تجربه او حافظه باور نه لري. کاملاً د پيلوټ په څېر هر ټکی د هر ځل لپاره بيا گوري. مسلكي ويناوال هم د وينا تر شېبو پورې په خپله وينا ښکته پورته ځي او تمرين کوي.

د وينا ځای په غور سره وڅېړئ

غوره ويناوال د وينا ځای ته وختي ځان رسوي او لکه څه ډول چې يو نظامي جنرال د جگړې د سيمې ټولې خواوې گوري، دوی هم د وينا خونه او ځای په بشپړه توگه گوري او تر نظر يې تېروي. دوی درې مهم ټوکي له وړاندې ازموي: غريزې سيستم، روښنايز سيستم او د تودوخې درجه. په نږدې هر پروگرام کې يو له دغو درې ټوکو څخه سم نه وي او بدلېدو ته اړتيا لري.

خلک وايي، وېډيو کمري په يوه کس تمرکز کوي. په وينا کې هم، اورېدونکي د يوې موخې لپاره راځي؛ هغه دا چې د ويناوال مخ وگوري، کله يوازې معلومات هم له کتاب لوستلو ترلاسه کولی شي او هم له ټيپ اورېدلو. د ويناوال څېره په وينا کې د محراق ټکي دی.

د ځينې خونو ترتيب مې ځوروي، د بېلگې په توگه؛ په ځينو هوټلونو کې دريځ (ټريبيون) داسې ځای کې اېښودل شوی وي چې ويناوال تر ډېره په تياره کې وي. گروپونه ۱۰ يا ۱۵ فوټه هاخوا متمرکز شوي وي. کله چې د کمپنۍ مشر د وينا لپاره پورته شي، اورېدونکي ډېر کم د هغې مخ ويني او په پايله کې ډېری کسان پاملرنه ورته نه کوي.

له اورېدونکو سره بلد شی

مسلكي ويناوال له اورېدونکو سره د پېژندگلوی په موخه له وينا وړاندې کتنه کوي. دوی اورېدونکو ته ځان ورپېژني، له دوی څخه د کار وبار پوښتنه کوي او ځينې خبرې ورسره کوي. کله چې اورېدونکي وويني چې تاسو له سمینار وړاندې له دوی سره صميمي او دوستانه چلند کوئ، دوی تر ډېره تاسو خوښوي او ستاسو ملاتړي کېږي. باید له وينا وړاندې د اورېدونکو هوکړه له ځان سره ولرئ.

د مهمو کسانو نومونه زده کړئ

يو تر ټولو اړين کار چې مسلكي ويناوال يې کوي، دا دی چې د ناستو مهمو کسانو نومونه زده کوي او د وينا پرمهال يې کاروي. زه ځينې وختونه خپله وينا د اورېدونکو له اړخه وایم: د بېلگې په توگه زه وایم: ((ستاسو رييس، وېليم هنري، تل د ټولو هغو شيانو په کيفيت ټينگار کوي چې تاسو يې پېرودونکو ته وړاندې کوئ.))

ښايي دغه خبره مې په کلني راپور، ليک او يا هم د ايمېل له لارې له رييس څخه اورېدلې وي او يا يې هم په خپله وينا کې دې خبرې ته اشاره کړې وي. که په وينا کې د چا ستاينه وکړئ، هغه ډېر خوشالېږي او تمايل يې ستاسو په لور زياتېږي.

د خپلې وينا د وړاندې کولو څرنگوالی او پای ته رسول زده کړئ
مسلكي ويناوال د خپلې وينا پيل او پای په ډېر غور سره تنظيموي او په ځلونو ځلونو يې له ځان سر تکراروي. دوی کاملاً پوهېږي چې څه ډول وينا پيل کړي او څه ډول يې پای ته ورسوي.

دوی د وينا سريزه له وياند سره شريکوي. دغه شريکول دې ته زمينه برابروي چې وياند تاسو ته ستاسو د وينا له مقدمې سره سم بلنه درکړي. دې کار ته د چانس په سترگه مه گورئ، د خپلې وينا پيل داسې وکړئ چې د ټولو اورېدونکو پام را وړوئ.

اورېدونکي بوخت کړئ

غوره ويناوال له خپلې لومړۍ کليمې څخه اورېدونکي بوخت ساتي. دوى بنايي خپله وينا په ارام درېدلو پيل کړي، څو د اورېدونکو تمرکز د ده په لوري شي او يا بنايي په داسې يوه جمله پيل وکړي چې د ټولو اورېدونکو پام د ځان خوا ته واړوي. زه ډېرى وخت کله چې دريځ ته درېرم، د څو شېبو لپاره ارام درېرم، وروسته په نرمه لهجه واييم: ((دلته له راتگ څخه مننه. ژمنه درسه کوم چې له وينا به مې ډېر خوند واخلي.))

دغه ډول پيل د اورېدونکو هغې پوښتنې ته ځواب ورکوي چې په ذهن کې يې راپيدا کېږي: ((ايا دى به واقعاً خوندوره وينا وکړي؟)) دغه ډول پيل ټول اورېدونکي راويښوي، نرمه خدا کوي او د ارامتيا احساس کوي. دوى د لومړيو څو کليمو په اورېدو سره د خپلو پوښتنو ځواب ترلاسه کوي.

غوره ويناوال داسې وينا کوي چې اورېدونکي په خپلو ځايو کې سربښ کړي. دوى دغې موخې ته د رسېدو لپاره پوښتنه کوي، لږ دمه کوي او وروسته په خپله ځواب ورکوي. دوى ځينو ټکو ته اشاره کوي، په مهم ټکو ټينگار کوي او د پيغام د توضيح کولو لپاره کيسې وايي.

د ملگري په څېر چلند وکړئ

غوره ويناوال له اورېدونکو سره د ملگرو په څېر چلند کوي. دوى داسې خدا کوي چې گواکې د اورېدونکو په ليدو سره ډېر خوښ شوى او گواکې ډېر خوښ دى چې ده ته په داسې يوه ناسته کې د وينا موکه برابره شوې. اورېدونکي له ځنډ پرته فکر کوي چې گواکې تاسو ډېره مينه ورسره لرئ او په پايله کې ستاسو په اړه مثبت فکر ورسره پيدا کېږي. که په څېره کې مو خوښي وي، صميمي چلند وکړئ او خندني اوسئ؛ مخکې له دې چې د وينا لپاره مو خوله خلاصه کړئ، د اورېدونکو دغه احساس به درک کړئ.

د وينا له ټولو ميتودونو گټه واخلي

غوره ويناوال چې کله وينا پيل کړي، ژمنه کوي چې هره خبره به يې د اورېدونکو لپاره په زړه پورې وي. دى معمولاً د هغو کسانو د ژوند کيسې وايي چې د نظريو له اورېدو وروسته يې په ژوند کې مثبت بدلون راغلى وي. غوره ويناوال د فصاحت او بلاغت ټول هغه ميتودونه کاروي چې له څو کلونو راهيسې پر دريځ او فلمونو کې گټه ترې اخيستل کېږي. غوره ويناوال د څو شېبو لپاره آرام درېږي، څو د اورېدونکو تمرکز د خان په لور کړي او اصلي ټکو ته پام وکړي. دوى د مهمو ټکو له ويلو وړاندې او يا وروسته له خنډ پرته د څو شېبو لپاره د دې له امله آرام ودرېږي، څو په خپلو مهمو ټکو ټينگار وکړي او اورېدونکو ته يې ارزښتناک ثابت کړي. دى په پرله پسې توگه پوښتنې کوي او اورېدونکي ځواب ورکوي. په سوداگرۍ او وينا کې پياوړى شخص هغه څوک دى چې پوښتنې کوي. کله چې تاسو له اورېدونکو پوښتنې کوئ، تر هغې وخته د ټولو پام ستاسو په لور وي، څو يې چې ځواب نه وي درکړي. د دوى ذهن د ځواب ورکولو په لټه کې کېږي؛ په ځانگړي ډول چې څو ځوابه درلودونکې پوښتنه وي.

گېر بدلول له ياده مه باسي

يوازې ويل بسنه نه کوي. د پوښتنې او ځواب ورکولو له لارې گېر بدلول جاري وساتئ. له مهمو ټکو وړاندې يا لږ وروسته د نندارې خنډ، وکړئ. له يوه ټکي څخه بل ټکي ته د تگ پرمهال له خنډ کار واخلي. غوره ويناوال د وخت په تنظيم کې ډېر ځيرک دي. دوى يوه کيسه په څو ځلي خنډ او حيرانوونکي ډول وايي، ځينې وخت د يوې بلې وينا د وړاندې کولو په موخه له اصلي موضوع کېږي او بېرته اصلي موضوع ته راگرځي. دوى ټوکې هم دې ته ورته وايي. دا چې په خبرو کې بڼه پوه شئ، لاندې کيسې ته پام وکړئ چې غوره ويناوال يې څه ډول وايي.

ډېرى کسان په خپلو اوسنيو حالتونو کې له مسووليت منلو ځان غړوي. دا حالت ما ته د اولي او سوېن کيسه رايادوي. دوى څو کاله وړاندې له سوېن څخه په

زړه کښتی کې راتلل. کښتی په شمالي اتلانتيک کې په ډېر تېز توپان کې راگير شوه.

اولې سوېن ته ورمندې کړې او ورته وېې ويل: ((سوېن، سوېن، کښتی، د ماتېدو په حال کې ده، ډوبېږي.))

اولې وويل: ((پر موږ يې څه؟ څه زموږ کښتی خو نه ده.))
په ياد ولری، په دغې کمپنۍ کې چې هر څه پېښېږي، په حقيقت کې ستاسو خپله کښتی ده.

پرېږدئ چې خبرې مو خورې شي

مسلكي ويناوال داسې کيسې او داستانونه وايي چې ډېر تفکر ته اړتيا لري، دوی هڅه کوي چې د اورېدونکو په ذهن کې نفوذ وکړي. دوی اورېدونکو ته موکه ورکوي چې د مهمو خبرو شننه او سپړنه وکړي. دوی ناستو کسانو ته وخت ورکوي. دوی تر هغې د اورېدونکو څېرو ته گوري چې ډاډمن شي، اورېدونکو مطلب اخيستی. دې ته ورته، کله چې ټوکه وايي، بايد ټاکلي قوانين تر پښو نه کړئ. کله چې اورېدونکي خاندني، پرېږدئ چې وځاندي. کله چې خندا بنده شوه، بيا مو خبرو ته ادامه ورکړئ. د اورېدونکو خوښېږي چې د ويناوالو له خوا خوښ وساتل شي. دوی له خندا ډېر خوند اخلي. دوی له تفکر کولو، خندا او سپړلو څخه مه محروموي.

هم غږ او هم بدن وکاروئ

مسلكي ويناوال په لږ څه لوړ اواز خبرې کوي. دا پر موضوع باور او واکمني ښيي. دوی د بدن له حرکتونو ډېره گټه اخلي؛ اوږې ښوروي، سر ښوروي، خاندني او ډېر متحرک وي. د بېلگې په توگه؛ کله چې غواړئ يو مهم ټکی ووايي، اوږې مو پرانيستې ونيسئ، يا مو غږ لوړ کړئ. کله چې غواړئ له اورېدونکو سره مينه او اخلاص وښيي، د دوی خوا ته وگورئ، ورو مو دواړه لاسونه يو ځای کړئ او زور ورکړئ. پرېږدئ چې اوږې مو وڅرېږي. کله چې په عادي ډول خبرې کوئ، لاسونه مو بايد ښکته څرېدلې وي. که غواړئ پر يوه ټکي ټينگار وکړئ، کولای

خبري وکره جي گيتونکي شي | ۱۴۹

شي جي د گوتو په نوکانو فشار راوړي. که غواړي څرگنده کړي چې پر موضوع واکمن او ډاډه ياست، سر او زنه مو پورته ونيسي. په ټوله کې له اورېدونکو سره وځاندي، لکه سنوټا يا (بناغلی کرزی. ژ) سترگک ووهي، خوند اخلي، ټوکې وکړي او خوښ اوسي. داسې خبرې وکړي چې گواکې دا ستاسو لپاره په زړه پورې تجربه ده او له هرې شېبې خوند اخلي.

لنډيز

په پايله کې يوازینی لاره چې غواړي خبرې زده کړي، دا ده چې خبرې وکړي، خبرې وکړي، خبرې وکړي او خبرې وکړي. څو څو ځلي تمرين وکړي، چمتووالي ونيسي او بيا بيا يې تکرار کړي؛ ډېر ژر به په تر ټولو بريالي او زړه رانېکوونکي ويناوال بدل شي. داسې ويناوال به شي چې تل به بلنه درکول کېږي او د هر ځل لپاره به ډېرې پيسې په لاس راوړي.

لسم څپرکی

د چاپېریال کنټرول

موږ باران نه شو اورولی، مگر د باران د اورېدو لپاره منظمه خاوره چمتو کولی شو.

هېنري نوون

د یوه ویناوال په توګه ستاسو د بریالیتوب یو لامل هغه خونه ده چې وینا په کې کوی. باید په پوره غور سره یې وڅېړئ او د شونتیا تر حده یې د وینا لپاره چمتو کړئ. په ویناوو کې د وینا د تالار له اړخه درې مهم فزیکي توکي رغنده رول لري چې له غږ، برېښنا او تودوخې څخه عبارت دي. یو له دغو درې توکو څخه ډېر وخت د وینا پرمهال ستونزې زیږوي. حتماً مو د «مورفي» د قانون په اړه اورېدلې. د یاد قانون له مخې، که یوه بده پېښه کېږي، تاسو یې مخنیوی نه شئ کولی. ښايي دا قانون د هغو کسانو له خوا کشف شوی وي چې په هوټلونو او مجلسونو کې یې ډېر کنفرانسونه او ویناوې ورکړي وي.

په هغو دروغو ځان پوه کړئ چې در ته ویل کېږي

د ناستو او کنفرانسونو د جوړولو پرمهال باید پوه وئ چې د هوټل او مجلس خونو چارواکي دروغ درته وايي. زه په دې هکله هغه وخت پوه شوم چې کله مې د لومړي ځل لپاره وینا کوله، وروسته دغه پېښه په ځلونو ځلونو را ته ثابته شوه. ۹۰ سلنه د هوټل چارواکي دروغ وايي. ډېری وخت هغه کسان هم دروغ وايي چې د کنفرانسونو، سیمینارونو او ویناوو لپاره اسانتیاوې برابروي. دوی د دروغ ویلو، له حقیقت څخه د تېرېدو او دوکې ورکولو ځانګړي کورسونه نیولي دي. دوی تل د ناستو او غونډو تنظیموونکو ته دروغ وايي.

د اور وژنې (اطفایيې) مقررات

د دوی د خونې له دروغو څخه یو هم «د اور وژنې مقررات» دي. دوی تل وايي چې د اور وژنې د مقرراتو له کبله یو شی نه شو بدلولی. حقیقت خو دا دی چې دوی اصلاً نه غواړي د خپلې خونې په تنظیم کې بدلون راولي. د دوی دغه ادعا له شک پرته بې بنسټه ده. هغه تنظیموونکي چې بې تجربې دي، د دې شرایطو د منلو لپاره اړ کېږي.

کله چې څوک په دې اړه ما ته څه وايي، زه په خواب کې ورته وایم: ((زما پلار د اور وژنې د ادارې مامور و او زه په بشپړه توګه له دې مقرراتو سره بلد یم. راته وښایاست، د اور وژنې د مقرراتو په کومه برخه کې لیکل شوي چې په دې ډول خونه مه تنظیموئ.)) دغه خبرې دوی تل حیرانوي. دوی ډېر ژر دغه بهانه هېروي او د خونې په تنظیم پیل کوي. ما دا ډول کړنه د سلګونو اسانتیاوو برابروونکو له خوا تکرار لیدلي ده.

د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی

بله پلمه چې دوی بې درته وړاندې کوي، دا ده چې وايي د روښنایي سیستم د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی او تر هغو بې نشو بدلولی، څو انجنیر نه وي رسېدلی. د ځینو لاملونو له کبله انجنیر هېڅکله په خپله ژمنه نه وي ولاړ او یا هم د ناستې په پیل کې نه پیدا کېږي. هغه په بله ناسته کې وي، په رخصتۍ تللی وي او یا په کوم عاجل کار بوخت وي.

له دروغجنو سره څه ډول چلند وکړو؟

د اسانتیاوو د تنظیم پرمهال د بریالیتوب کيلي دا ده چې دوستانه، مؤدب او د نېکو اخلاقو درلودونکي اوسئ، خو په عین حال کې له کارکوونکو سره د کار پرمهال باید قاطع اوسئ. داسې څه باید ونه کړئ، چې هغوی عصبي شي، ځکه دوی یوازېني کسان دي چې له تاسو سره مرسته کوي. تاسو د دې ستونزې د حل په موخه څو کړنې ترسره کولی شئ.

د اړتيا پرمهال يې وګواښئ

يو ځل مې د فلوريډا ايالت په تامپا کې سيمينار ورکاوه. د کنفرانس خونې د تودوخې درجه د فارنهایت له مخې ۸۰ وه. ټولو ناستو کسانو خولې کړې وې، د سيمينار له پانو يې ځانته بادپکې جوړې کړې وې او ډېر ناخوښ برېښېدل. دوی د خونې پرېښودل پيل کړل او د پيسو غوښتنه يې کوله.

ما د کنفرانس پر تنظيموونکې غږ وکړ، ترې و مې غوښتل چې د هوټل له چارواکو سره په اړيکه کې شي او د تودوخې درجه را ټيټه کړي. هغې څو ځلي د هوټل له چارواکو سره د اړيکې ټينګولو هڅه وکړه، خو بريالۍ نه وه. دوی هر راز پلمې ورته وړاندې کولې: ((انجنيران پرې بوخت دي؛ دا د کمپيوټر په واسطه کنټرولېږي؛ زموږ چې هر څه په وس پوره وي، ترسره کوو يې.))

په پايله کې، د دمې پرمهال مې د هوټل لوړپوړي چارواکي ته ټيليفون وکړ او ورته و مې ويل، که په دوو دقيقو کې د تودوخې درجه راښکته نه شي او ايرکنډېشن چالان نه شي، موږ به سيمينار لغوه کړو، د هوټل يو سټ به ور نه کړو او زموږ د لګښتونو په اړه به رسمي دعوا هم درباندي ثبت کړو. ډېره حيرانوونکې وه. کله چې ودرېدم، ډېر ژر مې د يخې هوا احساس وکړ. له دوه ساعته تم کېدو او د پلمو له اورېدو وروسته، چې کله تهديد شول؛ ډېر ژر يې ايرکنډېشن چالان کړ او د پروګرام ترپايه يې د کنفرانس خونې هوا عادي وساتله.

پيسې مه ورکوئ

زه تل خپل مراجعين هڅوم چې له يوه چارواکي سره اړيکه ونيسي او ورته ووايي: ((که ژر تر ژره ايرکنډېشن چالان نه کړئ او د خونې د گرمۍ غم و نه خورئ، يو سټ به هم در نه کړو،)) تقريباً تل، کله چې کومه تخنيکي ستونزه رامنځته شوې وي او موږ يې گواښلي وو، د همدې خبرې په کولو سره هوارېږي.

برېښنا وگورئ

په سيمينارونو او ناستو کې برېښنا ډېره اړينه ده. د ټولو اورېدونکو تمرکز بايد ستاسو پر خبرې وي. په ياد ولرئ چې ستاسو د ناستې ۷۰ سلنه اورېدونکي ليدني کسان دي. دوی يوازې د ليدلو له لارې معلومات اخيستلی شي. يوازې ۳۰ سلنه نور اورېدنې دي. دوی هغه کسان دي چې يوازې د اورېدو په واسطه معلومات خپل مغز ته لېږدولی شي. ستاسو موخه دا ده چې دواړه ډلې خونې وساتئ او پام يې را واپړوئ. ۵۰ سلنه وخت، کله چې د سيمينار ځای ته ورسېږئ، د برېښنا سيستم به په يو ډول نه يو ډول ناسم وي. له دې کبله بايد تل هڅه وکړئ چې له ناستې وړاندې ټاکلي ځای ته ورسېږئ او له وينا وړاندې د برېښنا سيستم وگورئ او وپې ازمایئ. کله چې وينا پيلوئ او ياد سيستم سم کار نه کوي، ډېره ستونزمنه ده چې د وينا پرمهال يې سم کړئ.

گروپونه بايد چېرته ځای پر ځای شي

پر سټېج يا د تلويزيون د خبرونو له پيل مخکې معمولاً يوه يا دوه ورځې د برېښنا د سيستم تنظيم ته ځانگړې کېږي. دوی دغه سيستم په ښه توگه تنظيموي، په ټول تالار کې گرځي او گوري چې په کوم ځای سيوري نه وي راغلی. دوی ځان ډاډمنوي چې هر شخص له هرې زاويې بايد تالار وليدلی شي. د وينا وال په توگه، بايد له هرې خوا ستاسو پر بدن روښنايي خوره وي او هېڅ ډول سيوري مو پر بدن نه وي. ځينې وختونه په هوټلو کې داسې گروپونه لگول شوي وي چې يوازې ستاسو د بدن په پورتنۍ برخه روښنايي وي او ښکته سيوري خور وي، دغه کار د اورېدونکو منفي غبرگونونه را پاروي.

څېره

ټاکل شوې وه، چې په يو هوټل کې وينا وکړم. ما د ډېرو گروپونو د بلولو غوښتنه وکړه، د هوټل چارواکو (په ياد ولرئ چې دوی دروغ وايي) وويل چې يوازې يو لوی بېرونی گروپ لري. د هوټل کارکوونکو دغه گروپ راوور او د هوټل په يوه

برخه کې يې ځای پر ځای کړ. د دې گروپ روښنايي زما پر نيمايي مخ راغلې وه او په مخامخ دېوال زما سيوری غوړېدلې و. د اورېدونکو منفي غبرگونونه ډېر ژر راڅرگند شول. دوی په حقيقت کې غوسه وو. دوی شکايت وکړ، د خپلو پيسو د بېرته اخيستلو غوښتنه يې وکړه او غونډه يې پرېښوده. له دې کبله چې لوی څراغ زما پر نيم بدن رڼا خوره کړې وه، بدقواره او د شيطان په څېر ښکارېدم؛ ځکه خو دوی منفي غبرگون وښود. بيا مې هېڅکله دا تېروتنه و نه کړه چې په خپلو ناستو کې بېروني څراغونه وکاروم.

ستاسو اصلي څېره ډېره اړينه ده

کله چې د سيمينار لپاره د روښنايي سيستم تنظيموم، تکنيشن ته واييم چې په وروستي کتار کې ناست کسان بايد زما د مخ گونځې وويني. زه ټينگار کوم چې سټېج بايد د تلويزيوني صحنو د ډکولو د خونې په څېر روښانه وي. دوی په ښکاره خپل سر په هو سره ښوروي او خپله هوکړه ښيي، خو په زړه کې وايي چې ډېرې ناسنجيده خبرې کوي. له دې کبله بايد ټينگار وکړئ.

ډېرې وخت کارکوونکي سټېج د ښودلو پردې (سکرين) ته په پاملرنې جوړوي چې ستاسو څېره په سمه توگه هېڅ نه ښکاري. دوی وايي: ((که موږ ټول څراغونه بل کړو، سکرين خرابېږي.)) دې ټکي ته مو بايد پام وي، ځکه هر ځل همدا پېښه کېږي. ټينگار وکړئ چې تاسو ته پرده (سکرين) هېڅ ارزښت نه لري. ستاسو پر مخ رڼا تاسو ته ډېره اړينه ده.

د وينا تر پيل مخکې ټول شيان وڅېړئ

دوه کاله وړاندې مې د کليفورنيا په اپرواين کې يو سمينار وړاندې کاوه. زما سيمينار درې ورځې پرلپسې له غرمې وروسته و، له معمول سره سم له غرمې وړاندې د سمينار ځای ته ورسېدم او و مې کولی شول چې زما له وينا وړاندې د نورو ويناوالو خبرې واوړم. کله چې کنفرانس خونې ته ننوتم، «هيات» سالون د هوټل تر ټولو غوره سالون دی، خو يوازې نيمايي يې روښنايي درلوده. په

حقيقت کې تالار نيمه تياره او د شېې کلب ته ورته و. د ويناوال خبره گوڼگه او نامعلومه وه او دې ټکي زه ازارولم.

ژر تر ژره مې د هوټل يو کارکوونکی راوغوښت او ورته ومې ويل: ((ايا شونې ده چې په خونه کې د برېښنا د گروپونو شمېر زيات کړئ؟)) ده وويل: ((اه، يعنې غواړئ، ټول گروپونه چالان کړم؟))

کله مې چې ده ته ((هو)) وويل، په بېرته په دېوال کې د نصب شويو سويچونو لوري ته ولاړ او په يوه شېبه کې يې ټول تالار په سپينه رڼا بدل کړ. دا زما او ټولو اورېدونکو لپاره ډېره حيرانوونکې وه. دوی له وينا وړاندې په وروستيو دوو ساعتونو کې هڅه کړې وه چې د ويناوالو پيغام ترلاسه کړي.

ستاسو وينا په شپني کلب (Night Club) کې ننداره نه ده دا زما لپاره تلپاتې خنډ دی. هر کله چې د وينا محفل ته ځم، د ټولو څراغونو د بلولو غوښتنه کوم. زه ورته وایم: ((دا د شپني کلب ننداره نه ده.)) ډېره راته حيرانوونکې ده چې ټېکنېشن (تخنيکي کسان) فکر کوي، چې ويناوال غواړي اورېدونکي يې په تياره کې وي او خپله خبره يې رڼا وي، په داسې حال کې چې اورېدونکي ويناوال په تته رڼا کې نه شي ليدلی. په دې ډول حالتونو کې بله ستونزه دا ده چې اورېدونکي ويناوالو ته د هنرمند په سترگه گوري، دوی پته خوله ناست وي او له ويناوالو سره اړيکه نه نيسي. اورېدونکي لکه ښاغلي مورکان چې له سوري يې سر را ايستلی وي، د ويناوال خبرې ته چې بشپړه رڼا وي، گوري. په ياد ولرئ يوازې مسلکي ويناوال غواړي چې خونه پوره روښانه وي. خونه بايد هومره روښانه وي چې اورېدونکي وکولی شي يو بل سم وويني او د هغې موضوع په اړه نوټ واخلي چې تاسو يې په هکله خبرې کوئ. دا د اورېدونکو د خوښۍ او رضایت لپاره اړينه ده.

د سالون ترکیب کنټرول کړئ

هغه کسان چې په هوټلونو کې مېزونه او څوکۍ تنظيموي، تخنوي ډېره کمه وي. ځينې يې هغه قواعد چې تاسو به ستونزو ليکلي او د هوټل له چارواکو سره

مو بحث پرې کړی، نه شي لوستلی. دوی غواړي چې سالون ته دننه شي، په بېړه څوکی او مېزونه تنظیموي او له دې کبله په بېړه له سالونه وځي، چې کوم څوک ترې د بل کار د ترسره کولو غوښتنه و نه کړي.

د سالون ترکیب وڅاری

کله چې مور په ټول هېواد کې سمینارونه ورکوو، تل غوښتنه کوو چې د سالون د تنظیم پرمهال باید هملته اوسو؛ ځکه پوهېږو چې د تنظیم پرمهال ډېرې تېروتنې کېږي او باید په همدې وخت کې کارکوونکو ته ووايو چې خپلې تېروتنې سمې کړي.

په څلورو راتو ویل شوي چې تېره شپه په سالون کې بله غونډه تېره شوې او کارکوونکي د سهار په ۳ بجو رارسېږي، مور ورته وایو: ((ډېر ښه، مور به هم د سهار په ۳ بجو راورسېږو او خونه به وختي تنظیم کړو.)) زیاتره وخت سهار ۳ بجې تللي یو او لیدلي مو دي چې څوکی او مېزونه تنظیم شوي، خو په بل ډول او کارگران هم بېرته تللي دي. په دې ډول حالاتو کې د کارگرانو بېرته راوستل ستونزمن وي. هېڅکله د وینا دا برخه له پامه مه غورځوئ. مور تل واضح معلومات له ډیاگرام او نقشې سره یو ځای لیکو او د ناستې تنظیموونکو ته یې د فکس او برېښنالیک له لارې لېږو. ورپسې له دوی سره د ټیلیفون یا مخابراتو خبرو له لارې بحث کوو او ټکي په ټکي یې ورته تشریح کوو.

لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ

د هوتلونو زیاتره چارواکي فکر کوي کله چې په هوټل کې څوکی پاشلې اېښودل شوې وي او خونه ډکه ښکاري، تاسو به ډېر خوښ اوسئ؛ مگر په حقیقت کې داسې نه ده. اورېدونکي په دې فکر کې نه دي چې سالون نور څومره تش پاتې دي، بلکې دوی په دې فکر کې وي چې څومره کسان راته راغلي. دوی په دې فکر کې وي چې د دریځ او د اورېدونکو ترمنځ څومره واټن دی.

په نندارتونونو کې لومړی کتار چې هر څومره دریځ ته نږدې جوړ شي، هغومره هنرمندان خوشالېږي. څومره چې یو کس ویناوال ته نږدې وي، په هماغه اندازه

به ډېر خوند واخلي. د ويناوال په نږدې کتنه کې ډېره خوښي، حيرانتيا او رضائت شته.

په ناستو کې معمولاً لومړی کتار بايد له دريځ څخه له ۳ تر ۶ متره لرې وي. زه دا مېتود ((په کوڅو کې چينې وهل)) بولم، ځکه په دې ډول حالاتو کې بايد په سختی سره کار وکړئ او د لومړي کتار له اورېدونکو سره د اړيکې ټينګولو لپاره بايد ډېره انرژي ولګوئ. دا کار هم سخت او نااړين دی.

که تاسو په کافي اندازه وختي را ورسېدلئ، له کارکوونکو وغواړئ چې د وروستي کتار څوکي لومړي کتار ته راوړي. زه معمولاً له دوی غوښتنه کوم چې څوکي د درېيو کتارو په اندازه مخکې راوړئ، ځکه کله چې غواړم لاس جگ کړم، بايد د لومړي کتار له اورېدونکو سره لمس شي.

څوکي ازادې کېږدئ

د څوکيو د تنظيم په اړه وروستی خبره دا ده چې د پخواني زمانې خلک د اوسنيو په پرتله ډنگر وو او څوکي به يې ډېرې نږدې اېښودې. خو اوس څوکي خوا په خوا کېښودل شي، ډېری اورېدونکي به چې ښي او چپ لوري ته يې زيات وزن لرونکي کسان ناست دي؛ تر فشار لاندې راشي او اړ کېږي چې د خبرو کولو پرمهال خپلې اوږې مخکې وباسي.

که شونې وه چې د څوکيو نظم وگورئ، نو تنظيموونکو ته بايد ووايئ چې د څوکيو ترمنځ ۱۰ سانتي متره يا تر هغې زيات واټن پېرېږدي. دا چاره به مو ډاډه کړي چې ويناوال مو راحت، خوښ او ستاسو د پيغام اورېدو ته بشپړ چمتو دي. له هغو اورېدونکو سره اړيکه ټينګول چې د څوکيو د کوچنوالي له کبله پرې زور راغلی، ستونزمن کار دی، سره له دې که دی په لومړي کتار کې له تاسو ۸ متره ليرې ناست وي. ښايي دا ټکي تاسو ته کوچني ښکاره شي، خو دا هر يو ستاسو اورېدونکي ته ډېر لوی ښکاري. کله چې د وينا د سالون کارکوونکي د 'اور وژنې' له مقرراتو شکايت کاوه، ورته ووايي چې د دې برخې له ربيس سره مو خبرې کړې دي او دا ډول تنظيم به هېڅ زيان و نه رسوي. دغه خواب د دوی د شکايت خنډ گرځي.

د ريځ کنټرول کړئ

ليدنه په هر ډول وينا او خبرو کې ډېر مهم عامل دی. څومره مو چې اورېدونکي ډېر وي، هومره مو دريځ بايد لوړ وي. د دې کار لپاره يو دود شته: په وروستي کتار کې ناست کس بايد تاسو له نيمايي بدن پورته وويني، يعنې له ملا څخه تر سر پورې. له دې کبله هر څومره چې اورېدونکي ډېر وي او وروستي کتار شاته ځي، په همغه کچه دريځ بايد لوړ جوړ کړئ. دې ته بايد پام وکړئ چې د تياتر په لويو سالونونو کې دريځ ډېر وي، حتی د لومړيو کتارونو د اورېدونکو له سرونو لوړ وي. د دې کار لپاره به دليل شته. مينه وال يوازې د هترمند د بدن هغه هم له ملا پورته، د ليدلو لپاره راځي.

ځينې کسان دريځ پرېږدي او د اورېدونکو په منځ کې قدم وهي. زما په شخصي نظر دا کار جالب، ولې يې گټې دي. ولې؟ ځکه چې ويناوال کله د اورېدونکو منځ ته راشي، ۸۰ سلنه او حتی ۹۰ سلنه نور اورېدونکي نه شي کولای چې دی وويني. بيا يې دا د هغو کسانو لپاره ډېره په زړه پورې وي چې ويناوال ته نږدې وي، مگر پر ډېرو اورېدونکو به اغېز نه کوي.

غږيز سيستم تنظيم کړئ

په هوتلونو او کنفرانس خونو کې له څو کلونو راهيسې غږيز سيستم ډېر پرمختګ کړی. سره له دې، چې په اتم څپرکي کې مې هم وويل، د وينا د سالونونو ډېری چارواکي هڅه کوي چې د ودانۍ د جوړولو په پای کې د ارزانه سيستمونو د فعالولو له لارې يو څه پيسې وساتي. دوی وروسته د ناستې له تنظيموونکو غوښتنه کوي چې خپل غږيز سيستم راوړي او يا هم بل د لوړې پيسې سيستم کرایه کړي. له دې کبله غوره غږيز سيستم د کنفرانس خونو او هوتلونو لپاره د گټې غوره سرچينه بلل کېږي.

ډېری کمپنۍ او موسسې چې دندې مې ور سره ترسره کړې، په خپله غږيز سيستم کرایه کوي. سره له دې چې يو څه گران تمامېږي، خو دا غوره کار دی. گڼ شمېر کسان چې په هوتلونو کې کار کوي، يو ډول دي، دوی په دې اړه هېڅ

فکر نه کوي چې غريز سیستم د ويناوال په وينا کې څومره ارزښت لري. دا يو تریخ حقیقت دی.

مایکروفونونه

اوسمهال تر ټولو غوره غريز سیستمونه عبارت دي: د پوستکي د رنگ په څېر کوچنی مزی چې له غوړونو څخه د غومبورو ترڅنګ خولې ته برابري. مقابل لوری دا مزی نه ويني، د دې سیستم غړ د کوتې د زنگ په څېر صاف دی. دا ورځې ويناوالو دغې سیستم ته لاسرسی پیدا کړی.

د لاوالیه سیستم

نن ورځ تر ټولو غوره سیستم مزی لرونکي یا بی مزی لاوالیه مایکروفونونه دي. بی مزیه لاوالیه مایکروفون غوره دی. دغه مایکروفون ستاسو د نکتیایې، کورتی یا جامې پر ځنډه پورې بندېږي او مزی بی له بلې لارې ستاسو د ملا خوا ته بند شوی وي. دغه مایکروفون له امپلیفایر (غريزې دستگاه) سره په لیکه کې وي او د بل کس له خوا چې د خونې په شا کې ناست وي، کنټرولېږي. دا ډول مایکروفون تاسو ته اجازه درکوي چې د وينا پرمهال یوې بلې خوا ته ولاړ شئ او په بشپړه ازادۍ سره لاس وڅوځوئ. دې ته د ((ازادۍ مایکروفون)) هم ویل کېږي. د لاوالیه مایکروفون بل ډول چې ما ترې ګټه اخیسته او ټکنالوژي د اوس په څېر دومره پرمختللي نه وه، مزی لرونکی مایکروفون دی. دغه مایکروفون د یو مزی له لارې له غريزې دستگاه سره وصل دی، دغه مایکروفونونه په غړ کې بندښت نه راوړي او د سمینارو او خبرو لپاره ډېر ګټور دي. که چېرې له یاد مایکروفون سره اوږد مزی ولرئ، له کومې ستونزې پرته قدم هم وهلی شئ.

لاسي مایکروفون

دغه مایکروفون هغه وخت مناسب دی چې کله یوازې پېژندګلوي کوئ او یا هم یوازې څو ټکي وایئ. که چېرې د یاد مایکروفون په مرسته اوږد سمینار وړاندې کوئ، ستاسو یو لاس به مصروف کړي او یوازې له یوه لاس څخه مو ګټه اخیستلی

شي او يا د اشارې لپاره يو لاس کارولى شي. دغه کار د وينا پرمهال ستاسو په طبيعي حالت کې لاسوهنه کوي. که لاسي مايکروفون کاروي، بايد خولې ته يې نږدې او تر زې لاندې ونيسئ او داسې يې مخامخ خپل مخ ته ونيسئ چې اورېدونکو ته ستاسو د مخ د ليدو پرمهال ستونزه پيدا نه کړي. تل يې لږ بنسکه ونيسئ، کاملاً تر زې لاندې او خولې ته مو يې نږدې ونيسئ؛ په دې توگه به غږ په څرگنده توگه لوډسيکيرونو ته ولېږدوي.

تريبيون (سټېج)

بنايي په ډېرى سوداگريزو ويناوو کې له تاسو وغوښتل شي چې د تريبيون تر شا ودرېږئ او خبرې وکړئ. دغه تريبيون به يو يا دوه مايکروفونونه ولري. دغه مايکروفونونه بايد داسې تنظيم شوي وي چې د امکان تر حده ستاسو خولې ته نږدې وي. وروسته مستقيم ودرېږئ، يوه شېبه تم شي او په مايکروفونو کې خبرې وکړئ څو ټول اورېدونکي تاسو واورې. ويناوال معمولاً له دغو مايکروفونو ډېر لرې ودرېږي، دوى خبر نه دي چې په خونه کې ناست ټول کسان يې غږ په سم توگه نه اوري. اړينه ده چې مايکروفونو ته نږدې ودرېږئ.

په پوډيم (سټېج) له تکيه کولو ډډه وکړئ. په دې ډول درېدلو سره ډېر بد معلومېږئ او دا څرگندوي کوي چې تاسو په خپلو خبرو باور نه لرئ. د کاغذونو د ترتيب لپاره لاسونه کارولى شي، خو په عادي حالت کې يې بنسکه خوږند کړئ او يا د اشارې پرمهال يې په طبيعي توگه پورته کړئ؛ لاسونه مو چې پورته وو، تېريبيون مه لمس کوي. حتى غوره ده د وينا پرمهال د تريبيون له اړخ سره ودرېږئ او يوازې يادښتونو ته د کتو پرمهال يې شاته ودرېږئ. هر څومره چې اورېدونکي ستاسو بدن په بشپړه توگه وويني، په همغې کچه به ستاسو له وينا خوند واخلي.

له ليدنيو توکو گټه اخيستنه

کله چې له ۶۰ دقيقو زياته وينا کوم، د مهمو ټکو د څرگندولو پرمهال له ځينو ليدنيو توکو څخه گټه اخلم. ۱۵ ځکه چې ۷۰ سلنه اورېدونکي يوازې هغه مهال

معلومات اخیستلی شي چې څه تاسو وایئ، دوی یې ویني. دوی غواړي ستاسو مفکورې او ایدېاوې په لیکلې بڼه وویني.

زما د خوښې وړ اله پراجکتور دی. زه د پراجکتور تر څنگ درېم او یو یو ټکی په (سټاپ) کاغذ پانه لیکم. هر کله چې غواړم یو اړین ټکی ته اشاره وکړم، پراجکتور چالانوم او یاد ټکی په واضح ډول لیکم. د څو شپږو لپاره تم کېږم او بهرته پراجکتور آف کوم. د دې تر څنگ ځینې شمېرې او انځوریز گرافونه هم چې خبرې مې په ښه توګه تشریح کولی شي، د پراجکتور په مرسته ښیم. ډېری کسانو په ما نیوکه وکړه چې له پاورپاینټ سره سره ولې له دې زاړه میتود ګټه اخلې. په پایله کې دوی حیرانېږي چې د پاورپاینټ د پرزنتشن پر ځای سملاسي د کلمو او مهمو ټکو لیکل او د پراجکتور چالانول او کلول څومره په زړه پورې دي.

مرګ پر پاورپاینټ

لکه مخکې مې چې هم یادونه وکړه، د وینا په فن کې د ((مرګ پر پاورپاینټ)) اصطلاح کاروو. دلیل یې دا دی چې کله پاورپاینټ رامنځته شوی، ډېری کسان یې د وینا د اصلي وسیلې په توګه کاروي او د غږ، جملو او مهمو ټکو د ښودلو ارزښت یې کم کړی دی. پاورپاینټ د وینا له پیغامه ډېر ارزښت پیدا کړی، په داسې حال کې چې باید داسې نه وی شوي.

که له پاورپاینټ یا بلې هرې انځوریزې وسیلې څخه ګټه اخلی، باید یوازې د یوې الې په توګه یې وکاروئ، خو د اورېدونکو تمرکز ستاسو په خبره او شخصیت باندې وي. زه چې کله کوچنیو ناستو ته د وینا پرمهال له پاورپاینټ ګټه اخلیم، هر ځل یوه کرښه ورته ښیم. له راتلونکې کرښې وړاندې د مخکینۍ کرښې په اړه بشپړ معلومات ورکوم. هېڅکله هم ټول سلايدونه په یو ځل مه ورښکاروئ او کونښس مه کوئ چې دوی یې په دې ډول ولولي. په دې ډول حالت کې اورېدونکي سلايدونه لولي او تاسو ته یې هېڅ پام نه وي. مخامخ اورېدونکو ته ودرېږئ

کله چې له پاورپاينټ گټه اخلي، په مخ کې مو يو لپ ټاپ کمپيوټر بايد ايښی وي، خو هغه شيان چې په پراجکټور کې ستاسو په شا يا څنگ کې ښودل کېږي، تاسو يې په لپ ټاپ کې وگورئ. هېڅکله د پراجکټور پردې ته مه گورئ او نه هغې ته د کتلو پرمهال خبرې کوئ. د وينا پرمهال تل له اورېدونکو سره د سترگو اړيکه وساتئ. کله مو چې اړين ټکی پر پراجکټور وښود او غواړئ چې تشریح يې کړئ، په کيبورډ کې د B تڼۍ ووهئ، خو د پراجکټور پرده سپينه شي او ټول اورېدونکي ستاسو خوا ته پام واړوي.

۵*۵ قاعده

د ۵x۵ قاعده زده کړئ: هېڅکله بايد يو سلايد له پنځو کرښو زيات نه وي او په هره کرښه کې بايد يوازې پنځه کلیمې وي. هڅه وکړئ، چې په پنځو کلیمو يوه کرښه ډکه کړئ. کلیمې بايد په دومره لويه کچه ليکل شوې وي چې په وروستي کتار کې ناست کسان يې ولوستلی شي او د وينا اصلي ټکو ته يې پام شي. په یاد ولرئ چې پاورپاينټ خپله اصلي پیغام نه دی، بلکې د پیغام د لېږد يوه وسيله ده. پاورپاينټ هغه وسيله ده چې د مهمو ټکو د وينا پرمهال کله کله ټينگار پرې کېږي، خو ډېر کله هغه وخت چې کله شمېرې وړاندې کوو.

فلېپ چارټونه او سپينه تخته

لږو کسانو ته د وينا پرمهال له فلېپ چارټ او سپينې تختې گټه اخيستلی شئ، خو مه هېرئ چې اصلي تمرکز به ستاسو پر مخ، څېره او کلیمو وي. که کله مو له فلېپ چارټ څخه گټه اخيسته، له وړاندې يې چمتو کړئ او مهم ټکي مو په پنسل وليکئ. دا اورېدونکي نه شي ليدلی، خو له تاسو سره مرسته کوي چې د وينا پرمهال يې زړور وليکلی شئ. کله مو چې فلېپ چارټ کاراوه، وروسته له هغې چې مهم ټکي، کلیمې، شمېرې يا بېلگې مو پرې وليکلې او اورېدونکو هم په بشپړه توگه واخيستي؛ پاڼه واړوئ، خو اورېدونکي بېرته سپينه پاڼه وويني، دا چاره به له تاسو سره مرسته وکړي چې د اورېدونکو پام بېرته ستاسو په لور شي. د فلېپ چارټ کارولو بله لاره دا هم ده چې مخکې له مخکې په هره پاڼه کې خپل ټکي وليکئ. کله چې لومړيو ټکو ته ځئ، يوازې سپينه پاڼه اړوئ،

اورېدونکي به ټول له وړاندې لیکل شوي ټکي وويښي. کله يې چې دا ټکي به بشپړه توگه وليدل، پاڼه واړوي او بحث پرې وکړي. همداسې تر پاڼه د دې کار غټه دا ده چې په لیکلو به ستاسو وخت نه ضايع کېږي او کله چې يوه سپينه پاڼه په منځ کې وي، اورېدونکي به ستاسو د وينا پر مهال له هغو سره نه بوخت کېږي او ټول پام به يې ستاسو په لور وي. که تاسو له سپينې تختې غټه اخلي؛ کله مو چې مهم ټکي پرې وليکل، څو شېبې وروسته يې بېرته پاک کړي، که نه د اورېدونکو ټول پام به لکه د موټر د واوړه پاکوونکي يو ځل ستاسو خوا ته کېږي، بيا به په تخته د لیکل شويو کلمو خوا ته. په هر صورت د اورېدونکو پام بايد بلې خوا ته نه شي او ټوله پاملرنه يې بايد تاسو ته وي.

په غور سره يې وڅېړئ

که غواړئ چې د وينا پر مهال له پاورپاينټ يا بلې برېښنايي الې گټه واخلي، اړينه ده چې له پروگرام وړاندې هلته ځان ورسوي او هر څه په غور سره وڅېړي. حيران به شئ چې ډېری وخت تخنيکي کسان د سيستمونو په تنظيم کې تېروتنه کوي. دوی ستاسو سپارښتنې بابېزه بولي او يا هم ستاسو له سپارښتنو ناسم تعبير کوي. يوازې يوه لاره شته، هغه دا چې له وينا وړاندې په خپله ولاړ شئ او هر څه په خپله چېک او کنټرول کړئ.

د تودوخې درجه کنټرول کړئ

په سلو کې نوي سلنه وخت امکان لري چې کله په کوم تالار کې وينا کوئ، ښايي د تودوخې درجه يې ناسمه وي. ځينې وختونه ښايي ډېره سره وي، مگر ډېری وخت ډېره گرمه وي. د دې لامل ساده دی: هغه برېښنا چې ايرکنډيشن هم وچلولی شي، گرانه ده. يو ځل چې هوټل تاسو ته په کرايه درکړل شي او ټول سيستمونه د هوټل پر غاړه وي، انجنيرانو ته يې سپارښتنه کېږي چې د امکان تر حده کمه برېښنا وکاروي. په دې مانا چې انجنيران يا ډېر ژر ايرکنډيشن آف کوي او يا يې له پيله نه چالاتوي. زه تل د دې موضوع پر ارزښت ټينگار کوم چې کله د سهار له خوا گډونوال تالار ته راننوخې، هوا يخه وي. کله چې وگورم د سهار په ۶ بجو د تالار د تودوخې درجه ۸۰ تر ۹۰ درجې ده او څوک نه وي

چې ایرکنډېشن چالان کړي، واقعاً حيرانېږم. د ناستې تنظيموونکي تل بايد شور او زوږ وکړي، خو د هوتل يو مدير راپيدا کړي او ایرکنډېشن پرې چالان کړي.

د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ

دلته يوه بېلگه درته راوړم چې ولې بايد ټول سيستمونه او توکي په خپله وڅېړو. څو کاله وړاندې مې په بوکا راټون کې يو سيمينار ورکاوه. له شور او خوږ، مشاجرې او تهديد وروسته بالاخره د هوتل کارکوونکو ایرکنډېشنونه چالان کړل. د تودوخې درجه په پيل کې ۸۵ درجې وه. کله چې سيمينار پيل شو، ۷۵ ته رابښکته شوه. کله چې د وينا لپاره دريځ ته ولاړم، ومې ليدل چې انجنيرانو سملاسي ایرکنډېشن آف کړل. څو شېبې نه وې تېرې چې د تودوخې درجه ۹۰ ته پورته شوه. د باور وړ نه وه.

د تالار مناسبه هوا

د اورېدونکو لپاره د تودوخې تر ټولو مناسبه درجه د فارنهایت ۶۸ ده. تر دې لاندې هوا يخېږي او ذهن سم کار نه کوي. په ټوله نړۍ کې بايد د هوتل له کارکوونکو سره شور، شخړه او مشاجره وکړئ، خو دوی دې ته قانع کړي چې د تودوخې درجه کنټرول کړي او اورېدونکي د آرامتيا احساس وکړي. کله چې د يوې ناستې لپاره هوتل په کرایه کوئ، په تړون کې د تودوخې په اړه حتماً يوه ماده په کې وليکئ. د بېلگې په توگه: ((که د تالار د تودوخې درجه تر پنځو دقيقو زيات له ۶۸ درجو لوړه شوه، هوتل د پيسو اخيستلو حق نه لري.))

زما ډېری ملگري چې په ټول هېواد کې سيمينارونه ورکوي، له هوتلو سره په تړون کې همدا ماده ليکي او وروسته په هر مېز ترمامېتر ږدي. دوی دغه ترمامېتر په منظمه توگه گوري، که د تودوخې درجه له ۶۸ يا لوړه يا ټيټه شي؛ زر د هوتل چارواکو ته خبر ورکوي. دوی ورته وايي چې يوازې درې دقيقې وخت لري چې د تودوخې درجه بېرته عادي حالت ته راوړي. دوی له دې الې څخه په گټې اخيستې په زرگونو ډالر بسپنه کړي دي. له شک پرته چې د هوتل چارواکي له دې ډول ويناوالو څخه کرکه لري. وروستۍ خبره دا چې کله د هوتل چارواکو د ۶۸ درجې تودوخې پر سر هوکړه درسره وکړه، د دغې جملې ويل له ياده مه باسئ: ((تر هغې چې له ما څخه مو اجازه نه وي اخيستې، د تودوخې په درجه کې هېڅ ډول بدلون مه راوړئ.)) بنايي ستاسو د اورېدونکو په ډله کې ځينې

کسان ډنگر او نازک بدنه وي. دغه ډول کسان ان د ۷۵ درجو کې هم د سرو احساس کوي. دغه حساسیت لرونکي کسان په آرامۍ سره له تالاره وځي، د هوټل چارواکي پيدا کوي، د تودوخې درجه پرې لوړوي او بېرته په آرامۍ پر خپل ځای کېږي. اجازه مه ورکوي چې له تاسو سره ورته کړنه وشي.

لنډيز

د وينا خونه او دريځ ستاسو د کار اړين ټوکي دي. هر کوچنی ټوکي ستاسو د وينا پر اغېزمنتيا کې منفي او مثبت اغېز لري او هر يو حسابېږي. د رڼا، دريځ او د تودوخې د درجې او غږ نوملړ جوړ کړئ. له وينا وړاندې د ناستې له تنظيموونکي سره دغه نوملړ شريک کړئ. همدا رنگه د وينا پر ورځ له وينا وړاندې غوندې ته حاضر شئ، خو د بل ځل لپاره خپل چک لېست تعقيب کړئ.

تل د تېروتنو تمه ولري. تل په دې تمه اوسئ چې د هوټل کارکوونکي به تاسو ته رښتيا و نه وايي. د ستونزې او تېروتنې د پېښېدو علامه دغه جمله ده: ((د هېڅ شي په اړه اندېښنه مه کوئ؛ زموږ هر څه ته پام دی.)) د ځينو لاملونو پر بنسټ، د دې کليمو مانا دا ده چې ((هېڅ شي به ستاسو له غوښتنې سره سم ترسره نه شي.))

کله چې مو ټولو موضوعاتو ته پام شو، له تاسو پرته به بل څوک ترې نه خبرېږي، حتی د اورېدونکو پام هم نه وي چې ولې دومره په آرامۍ په څوکيو کې ناست دي. دوی نه متوجه کېږي چې ولې د تودوخې درجه مناسب او غريزې سيستم جوړ دی. دوی دقیقاً نه پوهېږي چې ولې د تالار له هر ځای څخه تاسو ليدلی شي او له خبرو مو خوند اخلي. دوی په خبرې توگه په هېڅ نه پوهېږي، خو په ناخبره توگه به ستاسو مندوی وي او ستاسو وينا به وستايي.

یوولسم څپرکی

وینا په بریالیتوب سره پای ته ورسوئ؛

له اوریدونکو سره په خوښۍ مخه ښه وکړئ!

په پوره توان سره کار ترسره کړئ، بریالي کېږئ؛ سیالي ډېره کوچنی ده.

البرت هوبارډ

ښه وینا یا سیمینار د ښې لوبې، فلم او سندري په څېر دي. ښه وینا د ویناوالو د پاملرنې پر جلبولو پیلېږي، ټکي په ټکي مخ پر وړاندې ځي او وروسته په ځواکمنه توګه پای مومي.

ستاسو د وینا د پیل او پای کلیمې به مو د وینا د منځنۍ برخې د کلیمو په پرتله تر ډېره په یاد پاتې شي. ځینې ډېرې تاریخي ویناوې په داسې ځواکمنو او ټکان ورکوونکو کلیمو پای ته رسېدلې دي چې تر ډېرو وختونو پورې د خلکو په ذهن کې پاتې شوې دي. د بېلګې په توګه؛ د دویمې نړیوالې جګړې پرمهال، وینستون چرچل د سلطنتي هوايي ځواکونو له پیلوټانو څخه د کور ودانې تر څنګ، چې له جرمني ځواکونو سره په برید کې یې ژوند له لاسه ورکړی و؛ د خپل ملت احساسات را وپارول او وینا یې داسې پای ته ورسوله: ((د بشر په تاریخ کې هېڅکله په دومره لویه کچه د کوچنی کچې په مالکیت کې نه ده پاتې شوې.)) په دې برخه کې ځینې سلاوې درکوم چې په ګټې اخیستنې سره یې خپله وینا په ښه توګه پای ته رسولې شي.

د وینا پای کلیمه په کلیمه جوړ او ترتیب کړئ

د دې لپاره چې د وینا د پای په اړه مو ډاډمن شي، له وړاندې یې کلیمه په کلیمه ترتیب او جوړ کړئ. کله چې له ځانه پوښتنې: ((له دې وینا مې موخه څه ده؟)) په ځواب کې مو باید هڅه څه شامل وي چې له اورېدونکو هیله لرئ، ستاسو د وینا له اورېدو وروسته یې ترسره کړي. کله مو چې له وینا وروسته د خپلو هیلو

څرنگوالی واضح کړ، ډېره درته اسانه کېږي څو داسې پایله ترتیب کړئ چې له اورېدونکو څخه یې د ترسره کولو هیله لری. د وینا د پای د ترتیب لپاره ښه ستراتیژي دا ده چې د وینا د ټولو برخو له جوړولو وړاندې لومړی د هغې پای ترتیب کړئ. د پای له ترتیب وروسته د وینا پیل داسې ترتیب کړئ چې د وینا له پای سره سمون ولري. د وینا په اصلي برخه کې مو هغه نظریې او وړاندیزونه ځای پر ځای کړئ چې هیله لری، اورېدونکي یې د وینا له پای نه رسېدو وروسته په اړه فکر وکړي او پر بنسټ یې په خپلو کړنو کې بدلون راولي.

د عملي کار پیلولو ته په رابللو سره یې پای ته ورسوئ

دا ډېره اړینه ده چې اورېدونکو ته مو ووايي، چې د دې وینا له اورېدو وروسته د څه شي تر سره کولو هیله لري. عمل ته په رابللو سره د وینا پای ته رسول ډېره اغېزناکه او ځواکمنه لار ده. دلته یوه بېلگه ده: ((موږ ډېر ځنډونه او ډېرې موکې په مخ کې لرو او ستاسو په مرسته به له دوی سره په راتلونکي کال کې مخ شو او دا کال به د تاریخ په تر ټولو غوره کال بدلوو!)) هر څه چې وایي، داسې فکر وکړئ چې وروسته جمله مو باید د ندایي په علامې سره پای ومومي. هر کله چې پایلې ته نږدې کېږئ، اثرزې او سرعت مو ډېر کړئ. په زور او قوت سره خبرې وکړئ او په جملو ټینګار وکړئ. پرته له دې چې د اورېدونکو غوښتنې په پام کې ونیسئ، چې ګواکې دوی ستاسو له نظر سره موافق دي یا مخالف، یا ستاسو وړاندیز شوي کارونه ترسره کوي یا نه؛ باید خپلې غوښتنې او وړاندیزونه مو په مشخصه توګه وړاندې کړئ.

په راتلونکي (جمع بندی) سره یې پای ته ورسوئ

د هرې وینا لپاره ډېر اسانه جوړښت شته: اورېدونکو ته هغه څه ووايي، چې غواړئ ورته و یې وایي. یو ځل بیا ورته ووايي، هغه څه بیا ورته ووايي چې ورته و مو ویل. کله چې د وینا پای ته نږدې کېږئ، پایله په دې ډول سره پیل کړئ: ((جازه راکړئ یو ځل بیا په لنډه توګه خپلې خبرې درته وړاندې کړم...)) وروسته مو د وینا ټول مهم ټکي په ترتیب سره وړاندې کړئ او یو بل ته تړاو

ورکړئ. اورېدونکي د لړليک په ډول د مهمو ټکو اورېدلو ته لومړيتوب ورکوي،
ځکه دوی ته څرگندېږي چې وينا مو پای ته رسېدلې ده.

د کيسې په ويلو سره يې پای ته ورسوئ

وينا مو د يوې کيسې په ويلو سره هم پای ته رسولی شئ، کولی شئ ووايي:
(اجازه راکړئ، زما د خبرو اړوند يوه کيسه درته ووايم...) په کيسه کې په هغې
اصلي ټکي ټينگار وکړئ چې ستاسو له وينا سره تړاو لري. اجازه مه ورکوي چې
دوی د اصلي ټکي په هکله فکر وکړي.

وينا مو معمولاً په داسې کيسه پای ته ورسوئ چې خندنې وي. کله چې
اورېدونکي خندا وکړي، ټوله پاملرنه يې ستاسو خوا ته کېږي. په کيسه پسې خنښ
هغه مهم ټکی يو ځل بيا تکرار کړئ چې له کيسې سره تړاو لري. په دې ډول به
دغه مهم ټکی تر ډېرو وختونو پورې د اورېدونکو په ذهن کې پاتې شي. (ژباړن)^۲
دلته يې يوه بېلگه راوړو:

څو کاله وړاندې دوو ملگرو هوډ وکړ چې له ختيځ څخه لويديځ ته ولاړ شي او د
سرو زور په پيدا کولو سره شتمن شي. دوی د ځمکې يوه داسې برخه چې فکر
يې کاوه، هلته به سره زر وي؛ د يوه کال لپاره وکينده او تر ډېره يې ژور کړ، مگر
يوازې له يوې بې ارزښته ډبرې پرته يې بل هېڅ شې پيدا نه کړل. دوی چې ډېر
ستړي شوي وو، کيندل شوې ځمکه يې په يوه بل کيندونکي وپلورله او دوی
بېرته د ختيځ په لور د بل کار د ترسره کولو په موخه روان شول. څه موده وروسته
دوی خبر شول چې هغه کس چې دوی ځمکه پرې پلورلې وه، د کانونو يو انجینر
سيمې ته راوستلی و، انجینر له لږ څېړنې وروسته دې پايلې ته رسېدلې و چې
سره زر په دې سيمه کې شته، خو د يادې سيمې ناسم لوری کيندل شوی دی.
ده وړاندوينه وکړه، که د دې سيمې څښتن په بل جهت سره دغه سيمه وکيندي،
سره زر به پيدا کړي. نوي کيندونکي د لومړيو کيندونکو له ځای څخه يوازې نيم
متر هاخوا ځای ژور کړ، د سرو زرو يو رګ يې پيدا کړ چې له امله يې د څو
کلونو په ترڅ کې له ۴۰ ميليون کيندونکي ډېر زر تسليم شوي وو، ځکه نه

پوهيدل د کانونو له لارښوونې گټه واخلي. پېښې خبر شول، پريکړه يې وکړه چې به ژوند کې بدلون راورې او له دې وروسته په هره چاره کې بريالي شي. دوی پريکړه وکړه چې وروسته له دې به لږ ډېر زيار گالي او هره چاره چې ترسره کوي، بايد د هماغې برخې د ځانگړې متخصص له لارښوونو گټه واخلي. آغلو او بناغلو، مور هم د سرو زرو د پيدا کولو په لټه کې يو. نامحدود امکانات لرو. راځن خپلې تجربې او پوهه له نورو سره شريکې کړو، لږ ډېر زيار وگالو، ډېره هڅه وکړو او خو چې بريالي شوي نه يو، تسليم نه شو.

اورېدونکي وځندوي

وينا په ټوکو او شوخي سره هم پای ته رسولی شي. تاسو کولی شئ داسې يوه ټوکه ووايئ چې هم مو له خپلې اصلي وينا سره تړاو ولري او هم اورېدونکي وځندوي، په دې سره به ستاسو د خبرو مهم ټکی يو ځل بيا تکرار شي. کله چې زه د پلان جوړونې او مقاومت په اړه وينا کوم، د لوی سيال په اړه چې مور يې لرو او اړ يو مقاومت ورسره وکړو، بحث کوم او وروسته دا ټوکه واييم:

اولې او سوېن په مينسوتا سيمه کې ښکار ته تللي وو او يوه هوسې يې ښکار کړه. دوی هوسې له لکې ونيوله او د موټر په لور يې کښوله، مگر دوی خپل تعادل له لاس ورکړ، دواړه ولوېدل او هوسې يې خوشې کړه. يو بزگر يې څنگ ته راغی او پوښتنه يې ترې وکړه: ((تاسو هلکان څه کوئ؟))

دوی ځواب ورکړ: ((مور هوسې له لکې نيسو او موټر ته يې جگوو.)) بزگر ورته ووايل: ((هوسې بايد له لکې و نه نيسئ او موټر ته يې پورته نه کړئ، بلکې هوسې بايد له هغو لاسونو ونيسئ چې خدای ورکړي. دغه لاسونه ښکر نومېږي. تاسو بايد هوسې له ښکرو ونيسئ.)) اولې او سوېن وويل: ((له مشورې مو نړۍ مننه.))

دوی هوسې له ښکرو ونيوله او هوسې روانه شوه. پنځه دقيقې وروسته دوی ډېر وړاندې ولاړل. اولې سوېن ته وويل: ((سوېن، بزگر رښتيا ويل، له ښکرو مو چې ونيوله ډېره په آسانی سره ځي.)) سوېن ځواب ورکړ: ((هو اولې، مگر مور له موټر څخه ډېر ليرې تللي يو.)) کله چې خندا پای ته ورسېږي، زه واييم: ((ډېری خلک

په ژوند کې آسانه لار غوره کوي، خو له خپلې اصلي موخې (موټر) څخه ډېر ليرې ځي.))

په شعر سره يې پای ته ورسوئ

وينا مو په شعر سره هم پای ته رسولی شئ. ډېر بڼکلي شعرونه شته چې ستاسو د وينا مهم ټکي د لنډيز په توگه په کې وړاندې شي. کولی شئ عاطفي، اغيزمن او احساس پاروونکی شعر وټاکئ. څو کاله وړاندې مې د يوه ملگري په مړينه چې د مغزي سرطان له کبله مړ شو، د ده مدحه وکړه. دی د ځوانۍ پرمهال په دويمه نړيواله جگړه کې پيلوټ و او په شمالي افريقا کې يې خپلې تجربې تر وروستيو نه وې هېرې کړې. کله مې چې د ده په کارکړنو او خدمتونو چې خپلې کورنۍ، ملگرو او ټولني ته يې کړي وو، خبرې وکړې؛ د ((هوايي ځواکونو سرتيري)) شعر ولوست چې په وروستيو بيتو کې يې يوه مړ شوي هوايي سرتيري ته داسې اشاره شوې وه: ((ده د ځمکې ځنځيرونه وشلول او د خدای لاسونه يې لمس کړل.)) دا گډونوالو ته تر ټولو ښه لاره وه چې د يوه بريالي او ښه انسان ژوند را لنډيز کړئ.

په الهام بڼوتکو جملو سره يې پای ته ورسوئ

وينا مو په الهام بڼوتکو جملو سره هم پای ته رسولی شئ. که چېرې مو احساساتي وينا کړې وي، په ياد ولرئ چې هيله تل د انسانون اصلي مذهب وه او ده. خلک خونبوي چې د بېلابېلو کارونو د ترسره کولو په موخه وستايل شي. په ياده ولرئ، ستاسو ټول اورېدونکي حتماً له ستونزو، ځنډونو، کړاونو، ناهيليو، شاتگ او لنډمهاله ناکاميو سره مخ دي. له دې کبله دوی ټول خونبوي چې د انرژۍ زياتولو او هڅولو په برخه کې يو شعر يا کيسه واوري. زه په دې کلونو کې خپل سمینارونه د رابرټ ډبليو سروېس په ((مه تسليمېږه)) او ((مخ پر وړاندې څه)) شعرونو پای ته رسوم چې اورېدونکو تل خوش کړي دي. کله چې يوه کيسه لولئ يا شعر وړاندې کوئ، بايد د لويغاړي په څېر حرکتونه وکړئ. بايد سرعت مو کم کړئ او کلمو ته احساس او عاطفه ور وښئ. د دې کتاب ټول تکنیکونه تمرين کړئ. د شعر په مهمو برخو کې خپل غږ لوړ کړئ او په

عاطفي او مينه ييزو برخو کې غږ ورو کړئ. د شعر په ځينو برخو کې مو سرعت زيات کړئ، خو هغه برخې چې تل په ياد پاتې کېږي، په کم سرعت سره يې وواين. په شعر کې بايد د عادي خبرو اترو په پرتله ځنډ کول دوه برابره وي. له کلمو وړاندې او وروسته ځنډنی ځنډ وکاروئ. د مسرې په پای کې حسي ځنډ وکاروئ، څو اورېدونکي شعر په ښه توگه درک کړي. که شعر ځنډنی وي، وځاندي او که شعر احساساتي او راپاروونکي وي، جدي و اوسئ. کله مو چې وينا د پای ټکي ته را نږدې کړه، په ياد ولرئ چې غږ مو د ټيټېدو پر ځای لوړ کړئ. د ((نداېې ښه)) مو له ياده و نه باسئ.

اورېدونکي ډاډه کړئ چې وينا مو پای ته رسېدلې

کله چې د وينا وروستی کلمې وايئ، ټول بايد وپوهېږي چې وينا مو پای ته رسېږي. د اورېدونکو په ذهن کې مو بايد هېڅ ډول شک او گونگتيا پاتې نه شي. اورېدونکي بايد وپوهېږي چې همدا د وينا وروستی کلمې دي. ډېری ويناوال خپله وينا په تدريجي ډول پای ته رسوي. د بېلگې په توگه: ((نږدې هر څه مې وويل، مننه.)) دا ښه ميتود نه دی؛ د وينا د پای ته رسولو اغېزمنه لاره نه ده، ستاسو باور او نفوذ کموي.

کله مو چې وينا پای ته ورسېده، په سمه توگه ودرېږي. د اورېدونکو په منځ کې يو ځنډنی څېړنې لرونکی شخص وټاکئ او مخامخ همغې ته وگورئ. که مناسبه وه، همدې شخص ته نرمه ځندا وکړئ، داسې چې پوه شي وينا پای ته رسېدلې. يوې بلې خوا ته له تگ، د کاغذو له ټولولو، د مايکروفون او کاليو له لمس کولو او هر ډول حرکت څخه ډډه وکړئ، د ونې په څېر په خپل ځای ودرېږئ.

اورېدونکو ته د ستاينې اجازه ورکړئ

کله مو چې وينا پای ته ورسوله، ښايي اورېدونکي تاسو وستايي. هغه څه چې دوی يې له تاسو غواړي دا دي چې وپوهېږي، وينا مو پای ته رسېدلې او د چکچکو وخت رارسېدلې. ځينې کسان د نورو په پرتله ژر پوهېږي چې وينا مو پای ته رسېدلې. ډېری وختونه کله چې وينا پای ته ورسوئ، ښايي اورېدونکي

چوپ پاتې شي؛ ښايي دوی به ډاډه نه وي چې ستاسو وينا پای ته رسېدلې او يا ښايي ستاسو پر وروستيو خبرو شننه، ارزونه او فکر کوي، يا دوی نه پوهېږي چې څه وکړي، خو بل څوک کوم کار و نه کړي. له څو ثانيو وروسته چې د څو دقيقو په څېر اوږدېږي، اورېدونکي مو ستايي. لومړی يو نفر، وروسته بل او ورپسې ټول اورېدونکي په چکچکې پيل کوي. کله چې لومړي شخص چکچکې پيل کړي؛ له ځنډ پرته په خندنې څېره ورته وگوري او په نرمه لهجه مننه، مننه تکرار کړي. کله چې ډېرو اورېدونکو چکچکې پيل کړي، په آرامۍ سره لومړی شخص پرېږدي، دويم ته وگوري، ورپسې درېيم ته او بالاخره ټولو ته؛ د سر په ښورولو او خندا سره ووايي ((مننه، مننه)) په دې ډول به ټول اورېدونکي تاسو وستايي او وهڅوي.

اورېدونکي مو په وياړ درېږي او چکچکې کوي

که احساساتي وينا وکړئ او له اورېدونکو سره ښه اړيکه وساتئ، يو شخص به ودرېږي او چکچکې به پيل کړي. که دا پېښه وشوه، ژر تر ژره چکچکې وهونکي شخص ته په کتلو او ((منې)) ويلو سره نور اورېدونکي هم وهڅوي. په دې توگه به ډېر اورېدونکي په خپلو ځايو کې ودرېږي او چکچکې به پيل کړي. کله چې اورېدونکي په سالون کې درېدلې کسان وويني، دوی هم درېږي او چکچکې پيلوي. ويناوال معمولاً چې وينا پای ته ورسوي، آرام درېږي او اورېدونکي هم هېڅ غبرگون نه ښيي؛ مگر که ويناوال په پوره باور وينا پای ته ورسوي او اورېدونکو ته څرگنده کړي چې وينا يې پای ته رسېدلې، له شک پرته چې و به ستايل شي.

که لومړی کتار در ته نږدې وي، کله چې يو کس ستاسو د ستاينې په موخه ودرېږد، ورشئ او لاس ورکړئ. کله چې دې کس ته لاس ورکړئ، نور اورېدونکي فکر کوي چې دوی ته هم ورځئ او لاس ورکوئ، په دې توگه ټول ودرېږي او ستاينه مو پيلوي. که اورېدونکو ستاسو ستاينه وکړه يا نه، خو که د دوی په استازيتوب وياند هم له تاسو مننه وکړه، ورته وځاندي او په مينه لاسونه ورکړئ. که مناسب وه، غېږ ورکړئ او وروسته په خورا مينه د کيناستي ځای ته روان شئ.

د بڼې وينا کولو ځواک

ستاسو د اغيزمنې وينا اغيزې، هغه که د سوداگرۍ په برخه کې وي او که په ټولنيزه برخه کې وي، ستاسو پر ژوند ډېره اغيزه لري. اغيزمنه وينا به د هغو کسانو پاملرنه ستاسو په خوا واړوي چې له تاسو سره مرسته کولی شي او تاسو ته ډېرې دروازې پرانستلی شي. اغيزمنه وينا کولی شي تاسو ته ښه دنده او چټک پرمختګ ډالی کړي. تر ټولو اړينه دا چې د اغيزمنې او ځواکمنې وينا کول، که هغه لویې ډلې ته وي يا کوچنۍ ته؛ پر خپل ځان باور، خپل ځان ته درناوی او پر خپل ځان وياړل به مو زيات کړي. کله چې نور خلک له بېلابېلو لارو تر خپلې اغيزې لاندې راولي، يو ډول د ځواکمنتيا او برياليتوب احساس درته پيدا کېږي او تر ټولو ښه خبر دا دی چې دغه تجربې په تکرار او تمرين سره زده کېږي، هېڅ محدوديت يې پر وړاندې نشته!

لنډيز

ستاسو د وينا د پای جملې ستاسو پر اورېدونکو ډېره اغيزه کوي. هغه جملې چې په پوره ځيرکتيا سره وټاکل شي، د دې لامل کېږي چې اورېدونکي د پخوا په پرتله بېل فکر، احساس او عمل وکړي چې ستاسو وينا يې نه وه اورېدلې. ځينې وختونه تاسو کولی شئ په خپلو خبرو سره د هغو ژوند بدل کړئ.

دوولسم څپرکی

سوداگریزې هڅوونکې ویناوې

تر څو چې یو کس کوم شی و نه پلوري، هېڅ نه پېښېږي
(رېډ موتلي)

ټول پر سوداگری بوخت دي. یوازې پوښتنه دا ده چې تاسو په دې برخه کې څومره څیرک باسئ؟ ډېری کسان د ماتې او ناکامۍ له کبله له دې کاره په وېره کې دي. په پایله کې ډېری کسان د پلور په وخت ان د مشارکت د فکر کولو په اړه نا ارام وي. څرنگه مې چې په درېیم څپرکي کې هم وویل، خلک له ماتې او پر شا کېدو وېره لري. ځینې وختونه دغه وېرې زموږ پر فکر دومره منفي اغېز کوي چې د ژوند تر پایه له هغو پرېکړو او کړنو تښتو چې د ناکامۍ شونتیا په کې لیدل کېږي. خلک هغه اړیکې خوښوي چې د منلو ډېره شونتیا په کې وي. خلک هغه دندې خوښوي چې د ماتې او ناکامۍ کمه شونتیا ولري. خلک په ټولنیزو اړیکو کې له هغه چا سره راشه درسه کوي چې ((دوی څرنگه چې دي، همغسې یې ومني)).

هڅونه ډېره اړینه ده

له دې سره، ټول خلک په یو ډول نه یو ډول د سوداگری په برخه کې فعالیت لري. ټول خوښوي چې نور خلک د خپلو نظریو په منلو سره وهڅوي. حتی که دا ستاسو مېرمن هم وي، باید د شپې لپاره یې په یوه مناسب هټل کې د ډوډۍ خوړلو لپاره وهڅوئ او همدارنگه ماشومان مو باید د خوب لپاره وهڅوئ. ټول په یو ډول نه یو ډول پر سوداگری بوخت دي.

له شک پرته، خلک د خان په اړه دا ډول فکر نه کوي. د بېلگې په توګه؛ یو خل مې د یوې نړیوالې کمپنۍ د مالي کارکوونکو لویې غونډې ته وینا کوله. د غونډې ګډونوالو له ما وغوښتل چې د هڅونې تکنیکونو په اړه وینا وکړم. ما په دې پوښتنه پیل وکړ: ((په تاسو کې څومره کسان په سوداګرۍ بوخت دي؟))

د تالار ټول ګډونوال غلي شول. له هغو لاملونو یو لامل چې ځینې خلک د حسابدارۍ مسلک خوښوي، دا دی چې هېڅکله پر چا کوم شی نه پلوري او له همدې امله له ماتې سره د مخ کېدو شونتیا یې لږه ده. له دوی سره د پلور مفکوره هېڅکله نه وي. زه هم د څو شېبو لپاره تم شوم او بیا مې وویل: ((ښايي ما پوښتنه نه وي واضح کړې. ستاسو له ډلې څومره واقعاً په سوداګرۍ بوخت یاست؟)) له څو ثانیو چوپتیا وروسته د کمپنۍ عمومي مدیر درک کړه چې زما پوښتنه د څه شي په اړه ده. ده ورو خپله ګوته پورته کړه او بیا یې څلور خواوو ته وکتل. کله چې نورو حسابدارانو ولیدل چې د کمپنۍ مهم کس ګوته پورته کړې، وروسته یوه یوه او بالاخره ټولو دا درک کړه چې په سوداګرۍ بوخت دي.

ټول د سوداګرۍ په برخه کې فعالیت کوي

وروسته مې پوښتنه وکړه: ((له تاسو څوک څوک کولی شي چې د دې کمپنۍ لپاره نوې سوداګرۍ پیدا کړي؟ څومره عايد مو د کمپنۍ د پیرودونکو له زیاتوالي سره تړاو لري؟)) له ځنډ پرته ټولو ګوتې پورته کړې. وروسته مې وویل: ((دلته ټول شته کسان د سوداګرۍ په برخه کې فعالیت کوي. یوازینی پوښتنه دا ده چې تاسو په دې برخه کې څومره ځیرک یاست؟ په راتلونکو څو دقیقو کې به ځینې نظریې درکړم چې په مرسته به یې وکولی شئ، د کمپنۍ پیرودونکي د پخوا په پرتله ډېر وهڅوی.))

د خپل ځان تبلیغ وکړئ، نظریې مو ویلورئ

عامه وینا کول د سوداګرۍ یو ډول دی او هغه اصول چې په سوداګریزو ویناوو کې کارول کېږي، همنه اصول دي چې په عامو ویناوو کې پلي کېدی شي. هر څومره مو چې اورېدونکي ډېر خوښ کړي او ډېر باور در باندې ولري، په همدې

کچه به يې ستاسو د نظريو د منلو پرمهال وپره کمه وي. څومره ډېر چې پر تاسو باور ولري، هومره ډېر به ستاسو تر اغيزې لاندې راشي. کله چې دوی په بشپړه توگه پر تاسو باور وکړ، دوی به ستاسو هره سپارښتنه تعقيب کړي. هر ډول غونډې ته د وينا کولو موخه دا ده چې ناست کسان ستاسو د خبرو د نه اورېدولو په پرتله اوسمهال چې ستاسو خبرې يې واورېدې، بېل فکر او عمل وکړي.

تاسو تل د ټاکنې حق لرئ: کولی شئ اغېزناک او هڅوونکي و اوسئ او يا هم هڅېدونکي. کولی شئ خلک له ځان سره همکار کړئ او يا هم له دوی سره همکاري وکړئ. انتخاب ستاسو دی. ښه خبر دا دی چې سوداگري زده کېدونکې تجربه ده. د اوسمهال ټول ښه سوداگر يو مهال تر ټولو کمزوري سوداگر وو. د اوسمهال د غوره سوداگرو تر ټولو غوره ۱۰ سلنه سوداگر يو مهال د کمزورو سوداگرو په تر ټولو کمزورو ۱۰ سلنه کې راتلل. په تکرار او تمرين سره تاسو د اغېزمنې سوداگري، هڅونې، خبرو اترو او اغيزې اچولو تجربه ترلاسه کولی شئ. د سوداگري ټولې تجربې زده کېدونکې دي.

د هغوی وپره راکمه کړئ، خپله اغېزمنتيا ډېره کړئ

مخکې مې هم وويل چې ټول کسان له دې وپره لري چې څوک ناسمه گټه ترې وا نه خلي او ذهن يې بدل نه کړي. هېڅوک نه غواړي هغه څه وپېري چې نه يې غواړي، اړتيا ور ته نه لري، گټه نه شي ترې اخيستی، يا يې د مالي امکاناتو له کبله نه شي پېرودلی. هېڅوک نه غواړي، د هغه څه په اړه خبرې وکړي چې وروسته يې له امله افسوس وکړي. نو هر کله چې خپلو پېرودونکو ته د نويو توليداتو، خدمتونو او نظريو په اړه خبرې کوئ؛ دوی د پخوانيو تجربو پر بنسټ له احتياط، شک او گومان سره مخ وي. تاسو په ناخبره توگه په هغوی کې وپره پيدا کوئ. په خرڅلاو او سوداگري کې ستاسو لومړنۍ دنده دا ده چې د دوی وپره را کمه او پر ځان يې باور زيات کړئ.

ځينې وخت مې له اورېدونکو پوښتم: ((په سوداگري او ټولنيز ژوند کې تر ټولو مهمه کليمه کومه ده؟ هغه کومه کليمه ده چې ستاسو د خرڅلاو کچه، د خرڅلاو سرعت، د عايداتو کچه، د ژوند کچه، د ژوند ډول او بالاخره په ټولنه او کار کې

ستاسو د هر شي څرگندوونکې ده؟)) د دې پوښتنې په ځواب کې ډېر وخت په بشپړ ډول سکوت رامنځته کېږي. وروسته زه ځواب وایم: ((اعتبار/باور)). په عامه چارو، وینا، څرخلاو او سوداګرۍ کې د بريالیتوب لپاره تر ټولو مهمه کلمه باور دی. هر څومره چې خلک پر تاسو ډېر باور ولري، په همغږي کې به تاسو دوی وهڅولی شئ.

هر شی پر باور اغېز لري

ارځینجک په پام کې ونیسئ. کله چې یو پېرودونکی د لومړي ځل لپاره پیدا کوي، د ارځینجک یوه خوا ډېره لوړه وي. دا په سوداګرۍ کې ستاسو پر وړاندې د پېرودونکي د وېرې څرگندوونکې ده. د ارځینجک بله خوا پر ځمکه وي. دا په بېل کې پر تاسو د پېرودونکي د باور کچه نښي.

هر شی چې په لومړیو شېبو کې یې ترسره کوي؛ که هغه د اړیکې له لارې وي، د تېلفون، برېښنالیک او یا هم په شخصي توګه؛ په دغې موازنه اغېز لري او پر تاسو د باور کچه لوړوي یا ټیټوي. هر څه شمېرل کېږي!

ستاسو د وینا، قدم وهلو، خبرو کولو، جامو، لاس ورکولو او چال چلند دود په یوه ډول نه یو ډول ستاسو پر باور اغېز لري. د دې لپاره چې معامله وشي او پېرودونکي ستاسو سپارښتنې ومنې، باید وېره یې له منځه ولاړه شي او په دومره کچه یې پر تاسو باور زیات شي چې په پوره ډاډ سره معاملې ته حاضر شي. موږ وایو: ((د هر چا خونېږي چې پېر وکړي، خو د هېچا نه خونېږي چې څه شي په زور پرې وپلورل شي.)) ټول خلک چې د یو څه په اړه وړاندیز ورته وشي او یا داسې عمل او فکر ته وهڅول شي چې له وړاندې یې هېڅ دا ډول عمل یا فکر نه و کړی؛ شکمن، اندېښمن او محتاط ګام اخلي. ټولو مخکې ماتې خوړلې دي او نه غواړي د بل ځل لپاره ماتې وخوري. یوازینی لار چې د دوی دغه وېره راکمه کړي، د باور زیاتول دي.

د څرخلاو لپاره اووه اغېزناک گامونه

له يو چا يا يوې ډلې سره معامله او سوداگري په اووه پړاوونو کې ترسره کېږي. کله چې د څرخلاو په حالت کې د بريا لپاره وينا کوئ؛ حتی که يوه اورېدونکي ته هم وينا کوئ، بايد دغه اووه پړاوونه په ياد ولرئ. که يو له دې هم له ياده وباسئ، د دوی په هڅونې او له دوی سره د معاملي په کولو به بريالي نه شئ.

۱. بازار موندنه

په سوداگري کې لومړی گام بازارموندنه ده. د هغو کسانو پيدا کول چې په يوه ځانگړې دوره کې ستاسو توليدات او خدمات وپېري. د بازار موندنې پرمهال بايد په ځانگړي ډول وپوهېږئ چې پېرودونکي مو څه ډول مفکوره لري. عمر يې څومره دی، دنده، زده کړې، موقف او ستاسو له څرخلاو او سوداگري څخه يې تجربه څنگه ده؟

ډېرې کمپنۍ هر کال ډېرې پيسې د بازار موندنې په څېړنو لگوي، خو وپوهېږي چې په ځانگړي ډول يې څوک توليدات او خدمات خونبوي. مخکې له دې چې څرخلاو وکړئ او يا يې هم په اړه وينا وکړئ، بايد در ته څرگنده کړئ چې هغه اورېدونکي چې غواړئ و يې هڅوئ، څه ډول کسان دي.

د پېرودونکو څلور ځانگړنې

پېرودونکي هم بايد د اورېدونکو په څېر څلور ځانگړنې ولري، خو ستاسو تر اغېزې لاندې راشي (يا ستاسو توليدات وپېري).

په لومړي گام کې، پېرودونکي بايد يو درد ولري. دی بايد له يو څه ناخوښ وي او يا هم داسې ستونزه ولري چې ډېر يې خوروي. تاسو وړاندې له دې چې پلور پيل کړئ، بايد د پېرودونکي هغه دردونه او د ناخوښۍ په گوته کړئ چې ستاسو توليدات او خدمات يې له منځه وړلي شئ او پېرودونکي يې له عذابه ژغورلی شي.

دويم، ښه پېرودونکی هغه دی چې داسې ستونزه ولري چې تر اوسه نه وي حل شوې. ځينې وختونه دغه ستونزه پېرودونکي ته څرگنده وي او ځينې وخت ترې

پټه وي او بنايي خيښي وخت هېڅ بهرنی موجودیت و نه لري. په هر حالت کې باید هغه ستونزې را پيدا کړئ چې ستاسو توليدات يا خدمات يې په اغيزمنه توگه هوارولی شي.

درېيم، پيروونکی بايد داسې اړتيا ولري چې تر اوسه بشپړه شوې نه وي. هغه په ژوند کې يو ډول پياوړتيا ته اړتيا لري چې ستاسو توليدات يا خدمات بايد وکولی شي، هغه پياوړتيا ور ته شونې کړي. ستاسو محصولات او خدمات کومې اړتياوې پوره کولی شي؟

څلورم، ښه پيروونکی هغه دی چې داسې موخه ولري چې تر اوسه يې تر لاسه کړې نه وي. ستاسو دنده د هغو موخو پيژندل دي چې ستاسو توليدات يا خدمات له پيروونکو سره مرسته کوي، خو په اغيزمنه او ساده توگه يې تر لاسه کړي.

پيروونکي د وېرېدونکي پر وړاندې

په سوداگريزو ويناوو کې ستاسو لومړنی کار دا دی چې پيروونکي له وېرېدونکو بېل کړئ. د دې کار لپاره اړ يا ست؛ د پيروونکو د هغو ستونزو، اړتياوو، غوښتنو او موخو په اړه وپوښتنئ چې ستاسو توليدات يا خدمات يې تر لاسه کولی شي او يا يې له منځه وړلی شي. دود دا دی: ((څه چې اړين نه وي، خرڅلاو يې نه کېږي.)) حتا د خرڅلاو له ويناوو پرته په نورو ناستو (لکه؛ سوداگريزو ناستو، د کمپنۍ په سمينارونو او کنفرانسونو کې) بايد يو له پورته څلورو اړتياوو څخه مطرح کړئ او څرگنده کړئ چې غواړئ، په اړه يې ځواب او حل لارې ووايئ.

د وينا په پيل کې ستونزې بيان کړئ

د وينا د پيلولو يوه غوره لاره؛ چې په مرسته يې غواړئ، پيروونکي د خپلو توليداتو، خدماتو او تجربو د منلو او پيروونکو لپاره وهڅوئ؛ په دې ډول يې پيل کړئ:

د بيمې کمپنۍ د معلوماتو له مخې، دا مهال د ۶۵ عمر لرونکو کارکوونکو له ډلې په هرو ۱۰۰ کې يو کس شتمن دی؛ په ۱۰۰ کې څلور يې مالي ستونزې نه لري؛ ۱۵ سلنه يې لږ سپنه لري؛ پاتې ۸۰ سلنه يې بې وزله، وزگار، د تقاعد حقوقو ته

اې، يا اوس هم کار کوي. په راتلونکو څو دقيقو کې به زه تاسو ته وښيم چې څه ډول کولی شئ، د يادو کسانو په لومړۍ ۵ سلنه کې راشئ او دومره پيسې پيدا کړئ چې هېڅکله له مالي برخې څخه انديښنه و نه لرئ.

۲. د ښو اړيکو او باور رامنځته کول

د ښو اړيکو د جوړولو لپاره، له پيرونکو څخه د دوی د اوسنۍ بوختيا او ژوند په اړه څو پوښتنې وکړئ او وروسته په پوره لېوالتيا سره ځوابونو ته غوږ ونيسئ. د باور پيدا کولو لپاره، د خپلو توليداتو او خدماتو په اړه توضيحات ورکړئ چې له نورو پيرونکو سره يې هغه مهال مرسته کړې وه چې له ورته حالاتو سره مخ وو. پوښتنې کول د ښو او دوستانه اړيکو د جوړولو لپاره ډېرې اړينې دي. د روښانه او رښتينو پوښتنو په پوښتلو سره تاسو پيرونکو ته په ډاگه کوئ چې د دوی د احساساتو او افکارو په تړاو لېوالتيا لرئ او د دوی حالت مو په ښه توگه درک کړی دی. غوږ نيول باور رامنځته کوي. مقابل شخص ته له پوښتنې وروسته چې هر څومره په ډېره لېوالتيا غوږ ونيسئ، په هغومره کچه به پر تاسو باور پيدا کړي او ستاسو تر اغيزې لاندې به راشي.

پيرونکي څه شي خوښوي؟

د پيرونکو د مديريت ملي کمپنۍ چې په زرگونو مديران په کې په دندو بوخت دي او دنده يې کمپنۍ ته د بيليونو ډالرو په ارزښت د توليداتو او خدماتو پېر دی، هر کال نظرپوښتنه ترسره کوي. په دې نظرپوښتنه کې دوې پوښتنې وي: د پلورونکو کوم کار مو خوښېږي چې کله يې له تاسو د ترسره کولو غوښتنه وکړي؟ د دوی کومه کړنه مو نه خوښېږي؟

ټول کلونه ځواب يو ډول وي. مسلکي پيرونکي وايي چې د پلورونکو ښې پوښتنې کول، ښه غوږ نيول او د ښو پريکړو په نيولو کې له پيرونکو سره مرسته کول يې خوښېږي. د دې پر خلاف پيرونکي د پلورونکو د هغې کړنې په موخه چې نه يې خوښېږي، داسې ځواب ورکوي: ((تر ټولو بد پلورونکي هغه دي چې

يوازې د خپلو توليداتو او خدماتو په اړه تر حد زياتې خبرې کوي، هېڅکله له موږ څخه پوښتنې نه کوي او هغه څه چې موږ اړتيا ورته لرو، نه يې اوري.))

د خپلو پېرودونکو خبرې واورئ

غوږ نيول يې باوري او شک ويلي کوي، د مقابل کس يا ډلې وېره کموي او پر تاسو يې باور لوړېږي. که تاسو ښه غوږ نيوونکي وي؛ خلک مو خوښوي، باور در باندې کوي او په آساني سره يې د خپلو توليداتو يا خدماتو پېرودلو ته هڅولى شئ. يوازې خبرې خرڅلاو نه دي. خرڅلاو هغه مهال کولى شئ چې پوښتنه وکړئ. د توليداتو او خدماتو په اړه خبرې کول ځيرکتيا ته اړتيا نه لري. يوازينې شى چې ځيرکتيا ته اړتيا لري، د پېرودونکو د اړتياوو پوښتل دي. پېرودونکي په پوښتنې سره ستاسو د توليداتو او خدماتو په اړه ښه فکر کولى شي.

څېړنې جملې د پوښتنې په توگه ووايئ

د دې پر ځاى چې ووايئ: (د کابې دغه ماشين په يوه دقيقه کې ۳۲ پاڼې کابې کوي.) داسې ووايئ: ((ايا پوهېږئ چې د کابې ماشينونه په يوه دقيقه کې څو پاڼې کابې کوي؟ بنايي درته حيرانوونکې وي چې د کابې ماشين په يوه دقيقه کې ۱۸ پاڼې کابې کوي، خو دغه ماشين چې پرمختللي ټکنالوژي په کې کارول شوې ده، په يوه دقيقه کې ۳۲ پاڼې کابې کوي.)) کله چې تاسو له پوښتنې وروسته معلومات ورکړئ، اورېدونکي له هغې ډېر اغېزمنوي چې په مستقيمه توگه له پوښتنې پرته بيانېه جمله ووايئ. زه چې هر وخت اورېدونکو ته وينا کوم، په پرله پسې توگه پوښتنې ترې کوم. ډېرى وختونه اورېدونکي ځواب نه لري؛ مگر هغه چوپتيا چې موجوده وي، له پوښتنې وروسته په بشپړه توگه له منځه ځي او اورېدونکي هرې کلمې ته پام کوي. دغه چاره اورېدونکي ستاسو پر موضوع متمرکز کوي. زه وروسته په خپله په حيرانوونکي ډول ځواب واييم. اورېدونکي د وينا او معلوماتو ورکولو پرمهال د سوال-ځواب ميتود ډېر خوښوي.

اړیکو ته ډېر پام وکړئ

تېوډور لیوېټ یو خل د هارورډ سوداگریز ښوونځي په یوه ناسته کې وویل: ((په یووبشتمه پېړۍ کې ټول خرڅلاو، اړیکې دي.)) دا په دې مانا چې له اورېدونکو او پیرودونکو سره ستاسو د اړیکو کیفیت هغه مهم لامل دی چې ستاسو د هڅونې او اغیزمنتیا کچه څرگندوي. له همدې کبله خو احساسات ارزښتونو ته بدلون ورکوي. هر څومره ډېر چې یو کس تاسو خوښ کړي او باور در باندې وکړي، په همدې کچه ستاسو له محصولاتو او خدماتو ښه درک کولی شي. کله به چې تاسو خوښ شئ؛ دوی فکر کوي، کوم شی چې تاسو پلورئ، ښه کیفیت لري او د ډېرو پیسو ارزښت لري. دی ستاسو په محصولاتو کې شته کمی او ستونزې ستاسو د سیال د محصولاتو په پرتله په آسانی ښيي او له پامه یې غورځوي. هر څومره ډېر یې چې تاسو خوښ شئ، په همدې کچه به ستاسو ټولو ویناوو او کړنو ته مثبت ځواب ورکړي.

۱. د اړتیاوو ښه پېژندګلوي

د خرڅلاو په لومړیو دوو پړاوونو کې بازارموندنه او د باور او ښو اړیکو جوړول وو چې په سوداگریزو خبرو اترو کې مرسته درسه کوي؛ مګر دا مرسته هغه وخت شونې ده چې پیرودونکی یوه اړتیا یا ستونزه ولري او ستاسو محصولات یا خدمات هغه پوره کولی شي. په دې حالت کې پیرودونکی ستاسو له محصولاتو، خدماتو او مفکورې سره ډېره لېوالتیا ښيي.

وړاندوېنه مه کوئ. حتی که ستاسو ټول پیرودونکي یو ډول اړتیا ولري، بیا هم دا وړاندوېنه مه کوئ چې راتلونکي ټول پیرودونکي به همدغه مشخصه اړتیا ولري.

د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ

د خرڅلاو پرمهال ځانته د «پلور ډاکټر» فکر وکړئ. که د هرې برخې متخصص ډاکټر ته ورشئ، د درملنې پرمهال به درې پړاوونه حتماً ترسره کوي. لومړی، ډاکټر بشپړه معاینه کوي. بېلابېل ټسټونه یا آزمایشونه کوي لکه د وینې د فشار ټسټ، د زړه ضربان او د بدن د تودوخې درجه. دغه راز به ستاسو د اوسني او

مخکيني وضعیت په اړه خو پوښتنې وکړي. له پورتنیو تستونو وروسته دویم پړاو ته ځي چې هغه لومړنی فرضي تشخیص دی. یو ښه ډاکټر د معاینې لاسته راغلي پایلې له تاسو سره مطرح کوي او معلوموي چې د یادو پایلو ښې نښانې په تاسو کې شته او که نه. کله چې تاسو له تشخیص سره هوکړه وکړئ، ډاکټر درېیمې مرحلې ته ځي چې نسخه یا د درملنې پړاو دی. که ډاکټر له تاسو سره تر خبرو اترو وروسته سملاسي تداوي پیل کړي، دا کړنه د طب د اصولو پر خلاف ده.

لومړی اړتیاوې په گوته کړئ

په همدې توگه، تاسو هم کله چې له پیروودونکو سره مخ کېږئ او یا خبرې ورسره کوئ او سملاسي وړاندوینه وکړئ چې پیروودونکی ستاسو محصولاتو او خدماتو ته اړتیا لري؛ که دا کار له آزمایشونو او څېړنې وړاندې وکړئ، په حقیقت کې مو د سوداگریزو اصولو خلاف کار کړی دی.

کله چې پیروودونکي هوکړه وکړه چې داسې درد لري چې غواړي له خانه یې لیرې کړي، داسې ستونزه لري چې غواړي هواره یې کړي، داسې اړتیا لري چې غواړي پوره یې کړي، یا داسې موخه لري چې ترلاسه یې کړي؛ دا مهال تاسو خپل محصولات یا خدمات پیروودونکي ته د یو انتخاب په توگه وړاندې کولی شئ او بس.

که له پورتنی پړاو وړاندې د خپلو محصولاتو او خدماتو په اړه خبرې کول پیل کړئ، په حقیقت کې د پیروودونکي هغه لېوالتیا وژنئ چې ستاسو د محصولاتو او خدماتو په اړه یې لري. په دې توگه به پیروودونکی ستاسو سپارښتنو ته د غور نیولو له کبله خپله لېوالتیا له لاسه ورکړي.

وینا کول

د خرڅلاو څلورم پړاو د محصولاتو یا خدماتو په اړه د داسې هڅوونکي وینا کول دي چې پیروودونکي یې د ځان لپاره ښه انتخاب وپولي. اړینه نه ده چې ستاسو محصولات یا خدمات دې کمی و نه لري، بلکې اړینه دا ده چې د پیروودونکي

لپاره ښه انتخاب و اوسي او شته ټولې اړتیاوې یې پوره او ستونزې یې هوارې کړي.

ښه وینا هغه ده چې لومړی ټولې اړتیاوې په تکراري ډول سره وویل شي او وروسته پېرودونکو ته گام په گام په ډاگه شي چې دغه محصولات یا خدمات څه ډول د دوی اړتیاوې پوره کولی شي، ستونزې یې هوارولی شي او موخې یې تر لاسه کولی شي. په وینا کې د شخص د هڅولو ډېره اړتیا نشته، بلکې په وینا کې اړین دا دي چې پېرودونکو ته ثابتې کړې چې ستاسو محصولات یا خدمات د دوی د ستونزو د هوارې او درد د لیرې کولو لپاره ښه انتخاب دی.

د وینا پرمهال، کله چې د محصولاتو د ښېگڼو او گټو په اړه خبرې کوئ، له پېرودونکو وپوښتنې چې آیا دغه موضوعات ور ته منطقي دي؟ ښه پلورونکي هغه دي چې له هر گام وروسته ارزونه کوي. کمزوري پلورونکي هغه دي چې یوازې د خپلو محصولاتو او خدماتو د ښېگڼو او گټو په اړه خبرې کوي او په پای کې وايي: ((ښه، ستاسو نظر څه دی؟))

کله چې پېرودونکو ته ستاسو د وینا د تحلیل او تجزیې لپاره کافي وخت نه ورکوئ، هغه به د وینا په پای کې هېڅ انتخاب و نه لري او به وايي: ((ښه، ډېر ښه دي، اجازه راکړئ په اړه یې فکر وکړم.)) په حقیقت کې ده قناعت نه وي کړی. د پېرودونکو دا جملې: ((غواړم په اړه یې ډېر فکر وکړم)) یا ((اجازه راکړئ، په اړه یې فکر وکړم)) د خدای پامانې او د تل لپاره د مخه-ښې په مانا دي. دوی هېڅکله ډېر فکر نه کوي. بلکې دا د دغې جملې ادبي وینا ده: ((تاسو مو په وینا کې په تېزۍ سره بلې خوا ته ولاړئ او نه پوهېږم چې ولې یا څه ډول ستاسو محصولات او خدمات وپېرم. بیا هم له تاسو منندوی یم.))

نیوکو ته ځواب ورکول

د مسلکي خرڅلاو پنځم پړاو د پېرودونکو پوښتنو، اندېښنو او نیوکو ته ځواب ورکول دي. له نیوکو پرته هېڅ خرڅلاو نشته. دا چې پېرودونکو د ډېر پېر له کبله پراخه تجربه تر لاسه کړې؛ له تاسو څخه به د محصولاتو او خدماتو د بېي،

شرایطو، حالاتو، کیفیت، ستاسو د سیالانو د وړاندیز شویو بیو او ښېګڼو په اړه یو لړ پوښتنې وکړي.

تجربې را نه ثابته کړې، د لوړو عایداتو پلورونکي هغه کسان دی چې د پېرودونکو نیوکو ته یې منطقي ځوابونه ویلي دي. کله چې پېرودونکی نیوکه کوي، پلورونکی یې منی، له پېرودونکي یې د مطرح کولو له کبله مننه کوي او وروسته پېرودونکي په ګوته کوي چې څه ډول په آسانی دغه مسئله حل کړي، خو یې د کار خنډ و نه ګرځي.

بل پلو، کمزوري پلورونکي د نیوکو پر وړاندې ناسنجیده عمل کوي. کله چې دوی نیوکه اوري، پرې خپه او قهر کېږي او نه پوهېږي څه ډول یې ځواب کړي. په پایله کې ورځ په ورځ ماتې خوري.

د خرڅلاو پای ته رسول

د خرڅلاو شپږم پړاو د معاملي پای ته رسول دي. د معاملي د پای ته رسولو په موخه له پېرودونکي څخه د پېر په اړه د پربکړې پوښتنه وکړئ. په خرڅلاو کې لومړي پنځه پړاوونه د محصولاتو او خدماتو د ښودولو او څرګندولو دي. ستاسو وروستی بړیا دا ده چې له پېرودونکو سره د وپړې په له منځه وړلو کې مرسته وکړئ، خو ستاسو محصولات او خدمات وپېږي.

د بلنې مېتود

له شک پرته، د معاملي د پای ته رسولو آسانه لاره دا پوښتنه کول دي: ((آیا داسې کومه پوښتنه یا اندېښنه پاتې شوه چې ما مې په خبرو کې نه وي حل کړې؟)) کله چې پېرودونکی په ((نه)) سره ځواب درکړي، تاسو د پېرودلو بلنه ورکوئ او ورته وایئ: ((ډېر ښه، نو ولې یې یوه ازموینه نه کوئ؟)) که معامله مو لویه وي؛ لکه د موټر پلور، فرنیچر او یا د ودانۍ پلور؛ لومړی باید ووايئ: ((د دې محصول په اړه څه نظر لرئ؟)) کله چې پېرودونکی ځواب درکړي: ((ډېر ښه دی.)) تاسو ووايئ: ((ښه، نو ولې یې نه ازموینئ؟)) یا: ((ولې یې نه پېږئ؟))

لارښوودی مېتود
د معاملې د پای ته رسولو بل
لارښوودی مېتود په مرسته، تاد
اندېښنه لری چې ما ځواب کړې
کله چې بېرودونکی ووالی: ((
محصولاتو په اړه ((هو)) وویا
گام...))، په دې توگه تاسو د
کېدلو لاره ور ته نیئ. د بېلگې
گام دا دی چې تاسو په دې د
زه به محصول دفتر ته در وړم
ښه نظر دی!))

کله چې بېرودونکی قانع شي چې ستاسو محصولات د دوی ټولې اړتیاوې پوره
کوي او ډېره گټه ترې اخیستلی شي، داسې مهال د بلنې مېتود ډېر اغېزمن او
گټور دی.

لارښوودی مېتود

د معاملې د پای ته رسولو بل پیاوړی مېتود ((لارښوودی مېتود)) نومېږي. د لارښوودی مېتود په مرسته، تاسو دویم ځلي پوښتنه کوئ: ((آیا کومه پوښتنه یا اندېښنه لری چې ما ځواب کړي نه وي؟))

کله چې پېرودونکی ووايي: ((نه)) ستاسو وړاندوېنه دا ده چې پېرودونکي د محصولاتو په اړه ((هو)) وویل. وروسته تاسو وایئ: ((پرېنه، نو راتلونکی گام...))، په دې توگه تاسو دوی ته د پېرودلو ډول او د محصولاتو د څښتن کېدلو لاره ورته ښیئ. د بېلگې په توگه؛ تاسو ښایي ووايي: ((پرېنه، نو راتلونکی گام دا دی چې تاسو په دې دوو پاڼو او د ۲۹۹۹ ډالرو په چېک لاسلیک وکړئ. زه به محصول دفتر ته در ورم او په راتلونکې چهارشنبه به یې چمتو کړم، آیا دا ښه نظر دی؟))

د لارښوودی مېتود پیاوړتیا په دې کې ده چې تاسو له پیله تر پایه په خبرو اترو برلاسي وئ. تاسو معامله په ښه توگه پیلوئ او په ښه توگه یې پای ته رسوئ.

د معاملې پای ته رسول، زده کېدونکی هنر دی

ډېری کسان په خرڅلاو کې لومړي پنځه پړاوونه په ښه توگه پای ته رسوي؛ خو کله چې له پېرودونکي څخه د پرېکړې نیولو په اړه د پوښتنې کولو وخت را ورسېږي، ځای په ځای چوپ شي. کنټرول له لاسه ورکوي. د زړه ضربان یې لوړېږي. دوی عصباني کېږي او لړزېږي. دوی له دې وېرې چې که له پېرودونکو څخه د پېرلو له کبله وپوښتي؛ د ((نه)) ځواب به ورکړي، ټول بدن یې په لړزه شي.

تاسو باید داسې نه شئ. ستاسو دنده دا ده چې د معاملې پای ته رسول زده کړئ او تر هغې یې تکرار او تمرین کړئ، خو په ځیرکتیا، اغېزمنتیا او ښه توگه له پېرودونکو څخه د پرېکړې پوښتنه وکولی شئ.

له پېرودونکي څخه د وروستۍ پرېکړې په اړه وپوښتئ
خو کاله وړاندې به مې چې کله له یوه دفتر څخه په بل دفتر د رستورانټ د تخفیف کارت پلوره، لومړی به مې یوه هڅوونکې وینا کوله؛ مگر کله به چې له

پيرودونکو څخه د پوښتنې کولو وخت راوړسېد، زه به چوپ او مودب ودرېدم. وروسته به مې ناڅاپه له خولې دا کلمې را وايستلې: ((ښه، څه کول غواړئ؟)) ټولو پيرودونکو به همدا ويل: ((ښه، ډېر ښه دی. اجازه راکړئ په اړه يې فکر وکړم. وروسته ټليفون در ته کوم.)) څو اونۍ وروسته به په ټول ښار کې خلکو زما د محصولاتو په اړه فکر کاوه، خو هېڅکله ټليفون و نه کړنگېده. وروسته وپوهېدم چې اجازه راکړئ، فکر وکړم؛ يا ټليفون در ته کوم، د خداى پامانۍ په مانا دي. يوه ورځ مې نابره دې موضوع ته فکر شو. ما درک کړه چې ستونزه په محصول يا پيرودونکي کې نه ده، بلکې په ما کې ده. د پای ته رسولو په اړه د پوښتنې پرمهال وېرې درلودلو زما د پرمختگ مخه نيولې وه. همغه ورځ مې پريکړه وکړه چې نور به پيرودونکي له خانه و نه شړم.

راتلونکى سهار د پيرودونکو يوه دفتر ته ورغلم او د خپل محصولاتو په اړه مې وينا ورته وکړه. د دفتر مشر په ((هو)) سره خپل سر وښوراوه او په خداى کې يې راته وويل: ((ښه، ډېر ښه دی. ولې وروسته اړيکه نه راسره نيسي؟)) ما مې خپل جرئت را برسېره کړ او و مې ويل: ((زه وروسته اړيکه نه نيسم.)) ده په چټکۍ سره را ته وکتل او و يې ويل: ((تاسو څه وويل؟)) ما مې بيا خپله خبره تکرار کړه: ((زه وروسته اړيکه نه نيسم. تاسو په هر څه پوهېږئ، تاسو په دې هم پوهېږئ چې د پېرلو پرېکړه همدا اوس وکړئ. ولې يې همدا اوس نه اخلئ؟)) ده وروسته هغه کلمې له خولې را و ايستلې چې زما د خرڅلاو بڼه يې بدله کړه: ((ډېر ښه، تاسو چې دويم ځلي اړيکه نه شئ نيولى، زه به يې همدا اوس وپېرم.)) ده پانې لاسليک کړې او پيسې يې راکړې.

وروسته، همغه شېبه بل دفتر ته ولاړم. کله مې چې وينا ور ته وکړه او پيرودونکي را ته وويل: ((ډېر ښه دی، ولې وروسته اړيکه راسره نه نيسي؟)) ما ورته کلمې ور ته تکرار کړې: ((په ښنې سره، زه اړيکه نه نيسم. تاسو په هر څه پوهېږئ، تاسو په دې هم پوهېږئ چې د پېرلو پرېکړه همدا اوس وکړئ. ولې يې همدا اوس نه اخلئ؟))

ده همداسې وکړل، ورپسې بل پيرودونکي او بل پيرودونکي.... له همغې ورځې وروسته به مې چې هر چېرته وينا وکړه، حتماً به مې محصول پلوره. ما له همغې ورځې د پريکړې په اړه پوښتنه کول پيل کړل.

ردول په تاسو پورې اړه نه لري

له دويم ځلي فکر کولو وروسته مې درک کړه چې ستونزه زما وېره او د پاى ته رسولو لپاره د پوښتنې کولو وړتيا نه درلودل وو. ډېرى وختونه نيايي ستاسو په شخصي کارونو يا خرڅلاو کې د رد کولو وېره هغه ستر لامل شي چې تاسو حتى لېواله پيږودونکي هم له لاسه ورکړئ.

د رد کولو په اړه د وېرې د له منځه وړلو لپاره يوه غوره لاره دا ده چې درک کړئ، ردول فردي نه دي. دا چې ځينې پيږودونکي ستاسو او يا ستاسو د محصولاتو په اړه منفي فکر لري؛ دا پر تاسو يا ستاسو په محصولاتو پورې اړه نه لري. دا په پيږودونکي پورې اړه لري. هغه چې د سوداگرۍ بازار ته راغلى؛ همدا يې نيت دى چې ځينې شيان وپېري او ځينې رد کړي. ردول په تاسو پورې اړه نه لري!

۱. نوي پېرودل

په خرڅلاو کې اووم پړاو پر راضي پيږودونکو نوى پېر او د بل ځل لپاره پيږودلو ته راضي کول دي. د دې موخې د ترلاسه کولو لپاره، بايد پيږودونکو ته ښه پاملرنه وکړئ؛ په ځانگړي ډول له پريکړې نيولو وروسته يې ښه پالنه وکړئ.

د پيږودونکي د پېښمانۍ مخنيوى

دا معمول دى، کله چې پيږودونکى د يو شي د پېرودلو پريکړه وکړي؛ وروسته يې نيايي ذهن بدل شي او پېښمان شي. بايد دې کار ته چمتووالى ولرئ. غوره پلورونکي هغه دي چې له پيږودونکو سره له پلور وروسته ښه چلند وکړي. دوى بايد نه يوازې د پيږودونکو د رضايتمندۍ په اړه فکر وکړي، بلکې له پيږودونکو سره داسې چارچلند وکړي چې هم خپلو نورو ملگرو ته د ياد محصول د پېر وړانديز وکړي او هم خپله دى د بل ځل لپاره د پېرودلو په موخه راشي.

تر ټولو ساده او گټور خرڅلاو

له راضي پيږودونکو سره د نوې معاملې ترسره کول د نوي محصول د پلور په پرتله چې له دې وړاندې چا نه وي پيږودلى، ۱۰ ځله آسانه ده. دا په دې مانا ده چې د نوي پيږودونکي د پيدا کولو او د نوي محصول پلور د ازمېښت شويو محصولاتو

په پرتله ۱۰ څله ډيرو پيسو، وخت او لگښتونو ته اړتيا لري. د پيروودونکي بياخلي راغوبښتل د بې پروا پيروودونکو په پرتله چې په معامله کې بايد له هغې سره هر څه له صفر پيل کړي، ۱۵ څلي آسانه دي. دا په دې مانا ده چې د پيروودونکي بياخلي راغوبښتل د بې پروا پيروودونکي په پرتله ۱۵ څلې کمو پيسو، وخت او انرژۍ ته اړتيا لري. لامل يې دا دی چې کله پيروودونکو ته د بياخلي راغوبښتلو لپاره تليفون کوئ، دوی په تاسو باور لري او ستاسو د محصولاتو له کيفيت څخه راضي وي. يوزاينی کار چې بايد ترسره يې کړئ، دا دی چې د پيروودونکي له ستونزو خبر وئ او ورته څرگنده کړئ چې ستاسو محصولات يا خدمات د دوی ستونزې هوارولی شي.

پر يوه ډله څرخلاو؛ ډله ييزې ويناوې

د نن ورځې ډېری محصولات او خدمات پېچلې دي. کله چې د يو ساده څرخلاو په موخه له يوه کس سره د پريکړې کولو په موخه اړيکه نيسي، ځينې وختونه بايد له څو کسانو سره خبرې وکړئ. کله چې ډله ييزه وينا جوړوئ، هغه که يوازې تاسو وئ او يا ستاسو د کمپنۍ نور همکاران يې هم درسره وړاندې کوي؛ بايد لاندې څو ټکي په پام کې ونيسئ.

بايد وپوهېږئ چې پريکړې څه ډول نيسي

په لومړي گام کې د پيروودونکې کمپنۍ يا ادارې سياسي جوړښت در نه څرگند کړئ. د ډېر پريکړې څه ډول نيول کېږي؟ په مخکې وختونو کې يې دا ډول پريکړې څه ډول کولې؟ ستاسو په صنعت کې د محصولاتو او خدماتو د پېرودلو لومړني عوامل څه دي؟

څرنگه چې هر شخص د پېرودلو ځانگړې تگلاره لري، دغه راز هره کمپنۍ هم ورته تگلاره لري. ځينې وختونه دوی غواړي له څو پلورونکو سره خبرې وکړي. ځينې کمپنۍ بيا له يوه پيروودونکي سره نېې اړيکې لري او باور يې پرې کړې وي، ټول پير له هغې کوي. د کمپنيو جوړښت معمولاً داسې وي چې څو تنه له يو پلورونکي سره کتنه کوی، کله يې چې پوره باور راغی او وپوهېدل چې اړتياوې يې پوره کولی شي، له همنې سره معامله کوي. په هر صورت، ستاسو دنده دا ده چې له خپل لومړني پيروودونکي چې د خپلې کمپنۍ کارکوونکي يې

تاسو نه راوستلي دي، ترې وپوښتې چې د کمپنۍ د پېرودلو تگلاره يې څه ډول ده.

مهم کسان په گوته کړئ

وړاندې له دې چې مقابلې ډلې ته د خرڅلاو په موخه وينا وکړئ، په گوته کړئ چې په ناسته کې به څوک گډون کوي. نومونه يې، دندې يې او د اندېښنې ساحې يې در سره يادښت کړئ. حتی غوره دا ده چې هر يوه ته تليفون وکړئ او په ځانگړې توگه د هغو اندېښنو په اړه پوښتنه ترې وکړئ چې دوی به يې په ناسته کې مطرح کوي. په ياد ولرئ، چمتووالي د مسلکي توب نښه ده او تر ټولو مهم کار چې د چمتووالي پرمهال يې بايد ترسره کړئ، د هغو کسانو د اړتياوو جوړښت تشخيص کړئ چې له تاسو سره ناسته لري. دوی د پېرودلو په پريکړه کې کوم شي ته ډېر ارزښت ورکوي؟

ځانته معلومه کړئ چې د پېرودلو وروستۍ پريکړه څوک کوي د پېرودلو په هره ډله کې يوازې يو شخص شته چې ((هو)) وايي. بنايي نور ټول ((نه)) ووايي. ستاسو دنده دا ده چې هغه شخص وپېژنئ چې څوک وروستۍ پريکړه کوي او د ((هو)) يا ((نه)) واک لري. ځينې وختونه دغه کس له حد زياتې پوښتنې کوي او ځينې وختونه بيا دغه کس چوپ کبني او نورو ته د پوښتنې کولو موکه ورکوي. ستاسو دنده بيا هم همدا ده چې ياد شخص په گوته کړئ او د وينا پرمهال هغه مخاطب وگرځوئ.

اصلي گټه رابرسېره کړئ

د پېرودلو په پريکړه کې حتماً يوه داسې اصلي ښېگڼه او گټه شته چې پېرودونکي بايد وپوهول شي، د پېرودلو پرمهال يې ترلاسه کولی شي. له يوې ډلې سره تر خبرو اترو وړاندې، بايد د دوی له يوه کس وپوښتې چې ستاسو ډله په کومه ښېگڼه پسې گرځي او زما د محصولاتو او خدماتو په کومه گټه قناعت کولی شي.

اصلي نيوکې رابرسېره کړئ

هغه اصلي خنډ په گوته کړئ چې ستاسو د معاملې مخه نيسي. هغه کوم شي دي چې پېرودونکي ستاسو د محصولاتو او خدماتو له پېر څخه گرځوي؟ د دې پوښتنې ځواب د پېرودونکي په اوسني اړتيا او مخکينيو تجربو پورې تړاو لري. که چېرې په ياده کمپني کې کوم ملگري لري، ترې وپوښتنئ چې هغه کوم خنډ دی چې بنايي له امله به يې زموږ او ستاسو معامله په شا وغورځوي. که په رښتيا معامله کول غواړئ، بايد دا ځواب پيدا کړئ. تاسو بايد په دقيق ډول وپوهېږئ چې د پېرودونکو اصلي اړتيا څه ده او هغه کوم خنډ دی چې بنايي پېرودونکي ستاسو له محصولاتو څخه ناهيلي او يې ميله کړي. له دې وروسته بايد په اصلي ښېگڼو ټينگار وکړئ او ثابته کړئ چې ستاسو محصولات دغه خنډ له منځه وړلي شي.

د يوه مسلکي پلورونکي په توگه خبرې کول

کله چې اورېدونکو ته خبرې کوئ او په ځانگړي توگه کله چې له دوی څخه ستاسو د سپارښتنو د منلو هيله لري؛ د پورته اووه پړاوونو په اړه فکر وکړئ چې څه ډول يې کارولي شي. ياد پړاوونه به له تاسو سره د اغېزناکې او غوره وينا په کولو کې مرسته وکړي. د اورېدونکو هغه درد پيدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې يې له منځه وړلي شي. د اورېدونکو هغه ستونزه پيدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې يې هوارولي شي. د اورېدونکو هغه اړتيا پيدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې يې پوره کولي شي. د اورېدونکو هغه موخه پيدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې يې ترلاسه کولي شي.

ښه اړيکه او باور جوړ کړئ

د خبرو په پيل کې يو څه وخت د ښو اړيکو او باور جوړولو ته ځانگړي کړئ. له اورېدونکو څخه پوښتنې وکړئ او يو شېبه تم شي چې ځواب يې درکړي. ډېر

خبرې وکړه چې گڼونکی شي | ۱۹۳

ارام، نرم، صميمي او مهربان چال چلند وکړئ. دغه چاره ښې اړيکې او باور جوړوي او اورېدونکي ستاسو د سپارښتنو منلو ته هڅوي.

اړتياوې يې مشخصې کړئ

له اورېدونکو سره مرسته وکړئ چې خپلې اړتياوې يې په ښه توگه را برسېره کړي. په ياد ولرئ، ډېری پيرودونکي په خپلو هغو اړتياوو نه پوهېږي چې ستاسو محصولات يا خدمات يې پوره کولی شي. کله چې تاسو پوښتنې کوئ او ځينو ټکو ته اشاره کوئ، دوی متوجه کېږي چې دوی يادې اړتياوې لري او ستاسو محصولات يې پوره کولی شي.

مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ

محصولات او خدمات مو پيرودونکو ته د دوی د غوره انتخاب په توگه وړاندې کړئ. تاسو دوی ته دوي يا درې لارې وړاندیز کولی شئ چې د دوی اړتياوې پوره کوي، وروسته دوی ته څرگنده کړئ چې ستاسو محصولات او خدمات څه ډول په ښه توگه د دوی اړتياوې پوره کولی شي.

د دوی اندېښنو ته پام وکړئ

د لاندې جملو په ويلو سره د دوی اندېښنو او نيوکو ته اشاره وکړئ: ((په دې پړاو کې، خلک معمولاً پوښتنه کوي...)) او د دوی يوې نيوکې يا اندېښنې ته اشاره وکړئ. وروسته ووايئ: ((دا پوښتنه په ډېرې آسانۍ سره ځوابېدلی شي. د دې اندېښنې د له منځه وړلو لپاره بايد....))

هغوی ته د گام اخيستو بلنه ورکړئ

د وينا په پای کې، له اورېدونکو څخه د کار د ترسره کولو غوښتنه وکړئ. يوازې دا بسنه نه کوي چې وينا پای ته ورسوي. تاسو بايد يوه اغېزناکه جمله ووايئ او له اورېدونکو څخه د هغه کار د ترسره کولو غوښتنه وکړئ چې ستاسو د وينا له اورېدو وړاندې يې ترسره کړی نه و. هغه کار چې تاسو يې له اورېدونکو څخه د ترسره

کولو تمه لري، بايد ټولو ته څرگند وي. دوی ته څرگنده کړئ چې د یاد کار له ترسره کولو وروسته به څه ډول بڼه حالت غوره کړي. دغه چاره د دې لامل کېږي چې پیروونکي د دویم ځلي پیروولو لپاره هم در ته راشي. خلک هغه وخت بدلون خوښوي چې احساس کړي، له یاد بدلون وروسته به د پخوا په پرتله څومره غوره حالت ولري. له دې کبله د وینا په وروستی برخه کې باید په دې ټینګار وکړئ چې اورېدونکي به ستاسو د سپارښتنو له منلو وروسته څه ډول او څومره هوسا شي.

لنډيز

په حقیقت کې ټولې خبرې اترې یو ډول سوداګریزې ویناوې دي او د عامو خبرو په څېر هره سوداګریزه وینا څرخلاو ته د خلکو د هڅولو او د داسې کړنو د ترسره کولو لپاره ده چې ستاسو د وینا له اورېدو وړاندې یې ترسره کړی نه و. کله چې په سوداګریزو ویناوو کې بڼه مهارت ترلاسه کړئ، د څرخلاو په برخه کې به د غوره پلورونکو په غوره ۱۰ سلنه کې ځای خپل کړئ.

**For more information, visit to my
Facebook account and follow me!**



Hikmatullah Yousafzai

Activate Windows

**Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library**