



# وینا

څنگه وکړو؟

Ketabton.com

Downloaded From

Telegram: ArmanPashtoLibrary

WhatsApp: +93779815770

Facebook: ارمان پښتو کتابتون  
د چاپ کال: ۱۳۹۵ هـ.ش



سرمحقق سید محی الدین هاشمی

ډیل کارنگی



دویم وار

# وينا څنگه وکړو؟

(د وينا کولو اصول او لارې)  
Downloaded From:

Telegram: ArmanPashtoLibrary

WhatsApp: +93779815770

Facebook: آرمان پښتو کتابتون  
لیکوال:

ډیل کارنګي

دري ژباړه: ريحانه جعفري او پروين قايمي  
پښتو ژباړن: سرمحقق سيد محی الدين هاشمي



## حائڪرنې:

د ڪتاب نوم:	وينا څنگه و ڪرو؟
ليڪوال:	ڊيل ڪارنگي
دري ژباړونکي:	ريحانه جعفري، پروين قايمي
پښتو ژباړن:	سر محقق سيد محي الدين هاشمي
کمپوز او ڊيزاين:	محمد فهميم عاطف
څپرندوي:	ميهن څپرندويه ټولنه
د چاپ شمېر:	۱۰۰۰ ټوکه
د چاپ کال:	۱۳۹۳ هجري لمريز

ميهن څپرندويه ټولنه، قصه خوانی بازار جنګي محله د ابوذر غفاري  
جومات تر څنگ، پېښور (خيبر پښتونخوا).  
گرځنده شمېرې:  
۰۳۲۱-۹۸۹۵۶۲۱ ۰۵۹۸۱۴۲۵-۰۳۰۰

د چاپ حقوق له څپرندويې ټولنې سره  
خوندي دي.

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Downloaded From:

Telegram: ArmanPashtoLibrary

WhatsApp: +93779815770

Facebook: آرمان پښتو کتابتون



## ليکله

- سريزه ..... الف
- ۱ ..... لومړۍ برخه: د وينا کولو اصول
- ۲ ..... لومړۍ څپرکۍ: د اساسي مهارتونو زده کول
- ۴ ..... د نورو له تجربو څخه گټه واخلي او د جرئت زړه پيدا کړئ
- ۱۱ ..... خپل هدف او موخه مو په وړاندې ولرئ
- ۱۶ ..... مخکې تر مخکې خپل ذهن برياليتوب ته چمتو کړئ
- ۲۰ ..... د تمرين لپاره هېڅ فرصت له لاسه مه ورکوي
- ۲۳ ..... دويم څپرکۍ: پر ځان د باور په اړه
- ۲۵ ..... د ډېرو په وړاندې د وينا کولو په هکله
- ۲۹ ..... په سمه توگه چمتو شئ
- ۳۶ ..... مخکې تر مخکې مو خپل ذهن برياليتوب ته چمتو کړئ
- ۳۸ ..... پر ځان باور باندې عمل وکړئ
- ۴۲ ..... درېيم څپرکۍ: د وينا کولو اسانه او اغېزمنه لار
- ۴۳ ..... د هغه څه په باره کې خبرې وکړئ، چې د تجربې او مطالعې
- ۵۲ ..... ډاډه شئ چې موضوع پخپله تاسې لپاره په زړه پورې او
- ۵۶ ..... ددې هيله او مينه ولرئ چې خپل نظريات له اورېدونکو سره
- ۶۰ ..... لومړۍ برخې ته يوه ځغلنده کتنه
- ۶۲ ..... دويمه برخه: وينا، ويناوال او اورېدونکي
- ۶۳ ..... څلورم څپرکۍ: د وينا کولو د حق ترلاسه کول
- ۶۴ ..... خپله موضوع محدوده ونيسئ
- ۶۶ ..... خپله زېرمه بيز ځواک موزيات کړئ

- ۷۰ - خپله وينا په مثالونو او انځور وړاندې کولو ډکه کړئ
- ۷۹ - له هغو آشنا او څرگندو کلمو څخه، چې
- ۸۴ - پنځم څپرکی: وينا ته ساه يا ځواک وروښئ
- ۸۶ - هغه موضوعات وټاکئ، چې ورسره مينه لرئ
- ۹۴ - کله چې د موضوع په هکله خبرې کوئ
- ۹۵ - په صداقت او رښتینولي عمل وکړئ
- ۹۷ - شپږم څپرکی: د بنسټيزو مهارتونو زده کړه او ترلاسه کول
- ۹۸ - د خپلو اورېدونکو د ذوق په اړه خبرې وکړئ
- ۱۰۳ - په ملگرتيا او رښتیني توگه درناوی وکړئ
- ۱۰۴ - له اورېدونکو سره يو زړه شی
- ۱۰۹ - اورېدونکي په خپلو خبرو کې شريک کړئ
- ۱۱۰ - خپل ځان له اورېدونکي سره په يوه ليکه کې ودرولئ
- ۱۱۳ - د دويمې برخې لنډيز
- ۱۱۵ - درېيمه برخه: له مخکې څخه برابرې شوې ويناوې او فی البدیهه
- ۱۱۶ - اووم څپرکی: د يو کار ترسره کولو د هڅونې لپاره وينا کول
- ۱۲۶ - خپل مثال پر يوې شخصي تجربې بنا کړئ
- ۱۳۳ - خپل د نظر ټکي وايئ
- ۱۳۶ - دليل يا گټه چې اورېدونکی کولی شي
- ۱۳۹ - اتم څپرکی: د خبرتيا رسولو لپاره وينا کول
- ۱۴۱ - خپله موضوع محدوده کړئ
- ۱۴۴ - خپل نظريات مرتب کړئ
- ۱۴۵ - هغه ټکي چې په پام کې لری يو يو ووايئ
- ۱۴۷ - ناآشنا له آشنا سره پرته کړئ
- ۱۵۵ - له ښوونيزو بصري مرستندويو وسايلو څخه کار واخلي

- فہم خپرکی: داسی خبری وکری چي مخاطب پرې قانع او باوري شي ۱۵۹
- د باور ور اوسئ چي هغه ترلاسه کړئ ..... ۱۶۱
- داسی خبری وکری چي د (هو) خواب ترلاسه کړئ ..... ۱۶۲
- په ډېر ذوق او خوښی خبری وکړئ ..... ۱۶۷
- ننداره کوونکو ته خپل درناوی او مینه څرگند کړئ ..... ۱۶۹
- په دوستانه لارې یې پیل کړئ ..... ۱۷۱
- لسم خپرکی: فی البدیہه خبری کول ..... ۱۷۷
- فی البدیہه یا سملاسي خبری کول تمرین کړئ ..... ۱۷۹
- په ذهني توگه چمتو اوسئ چي فی البدیہه خبری وکړئ ..... ۱۸۲
- بي له ځنډه بېلگې او نمونې راوړئ ..... ۱۸۴
- په جذبہ او پوره ځواک خبری وکړئ ..... ۱۸۵
- له همدې اصل څخه همدا اوس کار واخلئ ..... ۱۸۶
- فی البدیہه خبری مه کوئ، فی البدیہه وینا وکړئ ..... ۱۸۷
- درېیمې برخې ته یوه لنډه کتنه ..... ۱۸۹
- څلورمه برخه: د اړیکو ټینګولو هنر ..... ۱۹۱
- یوولسم خپرکی: د وینا کول ..... ۱۹۲
- له خپلې باخبرې پوستې څخه راووحئ ..... ۱۹۳
- هڅه مه کوئ چي له نورو څخه تقلید وکړئ ..... ۱۹۵
- له مخاطب سره خبری اترې وکړئ ..... ۱۹۸
- زړه په خبرو او وینا کې ځای کړئ ..... ۲۰۲
- تمرین وکړئ چي لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وگرځي ..... ۲۰۴
- څلورمې برخې ته یوه کتنه ..... ۲۰۶
- پنځمه برخه: د اغېزناکې وینا کولو لپاره بلنه ..... ۲۰۷
- دولسم خپرکی: د وینا والو پېژندنه، د جایزو ورکړه او منل ..... ۲۰۸
- هغه څه چي غواړئ ویې وایئ له مخکې یې په بشپړه توگه ..... ۲۱۱



- ۲۱۴ ..... له م. ا. س فرمول څخه کار واخلئ
- ۲۱۹ ..... مینه وال او ځانته مو باید پام وي
- ۲۲۰ ..... ملگري او صميمي اوسئ
- ۲۲۱ ..... د پروگرام د معرفي د وينا له مخکې څخه چمتو کړئ
- ۲۲۵ ..... **ديارلسم څپرکی** ډېره اوږده وينا
- ۲۲۶ ..... بې له ځنډه د اوږدونکي پاملرنه راواړوئ
- ۲۳۷ ..... له نامطلوبې پام را اړولو څخه ډډه وکړئ
- ۲۴۷ ..... عمل وکړئ
- ۲۵۴ ..... **خوارلسم څپرکی:** هغه څه چې زده کړئ مودې وکاروئ
- ۲۵۷ ..... په ورځنيو خبرو اترو کې له دقيقو جزئياتو څخه کار واخلئ
- ۲۵۹ ..... په خپلو کارونو کې د وينا کولو له اغېزناکو تخنيکونو څخه
- ۲۶۰ ..... د ډلې او ډېرو خلکو په وړاندې د خبرې کولو د موقع په لټه کې
- ۲۶۱ ..... بايد پايښت او دوام ومومئ
- ۲۶۴ ..... ډاډه اوسئ چې ستاينه او شاباسي به واخلئ
- ۲۷۰ ..... **پنځمې برخې** ته يوه لنډه کتنه
- ۲۷۳ ..... د ليکوال لنډ ژوند ليک

Downloaded From:

Telegram: ArmanPashtoLibrary

WhatsApp: +93779815770

Facebook: آرمان پښتو کتابتون

## سریزه

خبرې یا وینا کول د انسانانو د ټولنیز ژوند له اساسي برخو او اړتیاوو څخه دي، انسان چې د اداري، ټولنیزو، سیاسي، مذهبي، فرهنګي او نورو ډول ډول مسوولیتونو په هر پور، موقف او موقعیت کې وي په اړوندو برخو کې وینا کولو ته اړ کېږي. ځکه چې کله کله په داسې موقف او شرایطو کې واقع کېږي، چې باید د خپل رسمي یا ځانګړي مسوولیت له مخې د ځینو مسایلو د توضیح او تشریح لپاره نورو ته د خپلې پوهې او نظر د لېږدونې په خاطر د لږو یا ډېرو خلکو په وړاندې خبرې وکړي. نو له همدې امله هر څوک د خپلې ځانګړې (شخصي) او رسمي دندې او مسلکي غوښتنې له مخې د وینا کولو فن او هنر ته اړ او

## ب وینا څنگه وگړو؟

مجبور دی، دغه ګټور او ارزښتناک هنر زده او پکې لږ و ډېر ځانګړی مهارت ترلاسه کړي.

د وینا کولو مهارت او هنر دومره ستونزمن کار نه دی، ځکه موږ ټول په عادي ورځني ژوند کې خبرې کوو او د هغوی په ترڅ کې ځینې پېښې، خاطرې نورو ته بیانوو، دا خبرې اترې کله د څو محدودو کسانو د بېلګې په توګه، لکه د کور په کچه چې خبرې کوو او کله بیا په نسبتاً پراخه پیمانې، لکه یو ښوونکی، چې د ټولګي په وړاندې د درس موضوع تشریح کوي او یا زده کوونکو ته نور معلومات ورکوي او یا یو څوک په علمي، ادبي، سیاسي او... غونډه، سیمینار یا کنفرانس کې پر یوه ټاکلې موضوع وینا او خبرې کوي.

معلومه خبره ده هر څومره چې د اورېدونکو شمېره زیاته او د وینا کولو پور او مقام او د خبرو موضوع له ځانګړي ارزښت او اهمیت نه برخمنه شي، هغومره خبرې زیات ارزښت او اهمیت پیدا کوي او ورسره د ویناوال مسوولیت بار درنېږي او دغسې چې څومره د وینا په وړاندې د برخه والو یا اورېدونکو شمېره راکمېږي د ویناوال د مسوولیت او د وینا ارزښت او اهمیت هم کمښت مومي، خو بیا هم خطابه یا وینا کول په هر ډول شرایطو او موقعیت کې چې وي اصولاً لازمه ده، چې د وینا کولو د هنر او مهارت پر غوره او ازمايل شویو اصولو ولاړ او ددغه هنر منل شوي مهارتونه پکې په پام کې ونیول شي.

د وینا کولو هنر هم د لیکوالۍ په څېر د ژبني هنر یو ډول دی او هر څومره چې وینا کوونکي یا خطیب په خبرو او وینا کې له ځانګړو نوښتونو او مهارتونو نه کار واخلي وینا به یې خوږه، په زړه پورې له



معنا او مفهومه ډکه وي او په همدغه پیمانې کولی شي د اورېدونکو پام خپلې خواته را واړوي، اورېدونکو ته معقول او مقبول وېرېښي او په خپلو هدفونو کې ښه او ژر بريالی شي.

د وینا کولو هنر یو لړ ازمويل شوی او منلي علمي اصول او مهارتونه لري، چې هغه مشهور امریکایي لیکوال ډیل کارنگي په دې اثر کې لیکلي دي.

د کتاب لیکوال د وینا کولو د هنر د اصولو او مهارتونو په لیکنه کې له علمي څېړنیز روش نه ډډه کړې او ډېر علمي تیوریکي مسایل یې هم د خپل ژوند د تجربو له مخې د مثالونو په ترڅ کې په داسې علمي په زړه پورې او اغېزناکه بڼه بیان کړي، چې زده کوونکي یې به له کومې ستونزې په ښه توګه زده کولی شي.

ددې کتاب موضوعات په واقعیت کې هغه لکچرونه دي چې ډیل کارنگي له ۱۹۱۲م کال راهیسې د وینا کولو د هنر د زده کړې په ټولګیو کې تدریس کړي او وخت په وخت یې هغه تجربې په کې ورځای کړي، چې نوموړي کلونه کلونه د وینا هنر په ښوونځیو کې زده کوونکو ته د تدریس په لړ کې په عملي توګه ترلاسه کړي دي. د کتاب مطالب د پنځو لویو برخو په څوارلسو څپرکو کې ترتیب شوي او لیکوال د هرې برخې په پای کې د هماغې برخې د شاملو څپرکو موضوعاتو ته لنډه کتنه کړې او د هغو مهم ټکي یې په ښه بڼه کړي دي، چې دا کار له لوستونکي سره د مفاهمو په ښه، ژر او ژوره زده کړه کې ډېره اغېزناکه مرسته کوي. د ډیل کارنگي دا اثر هم د هغه د نورو اثارو

په خپر د نړۍ په ډېرو ژبو ژباړل شوی او په هره ژبه کې په لسگونو ځله د زرگونو ټوکو په شمېر خپور او له ډېر لوړ نړېوال شهرت نه برخمن شوی دی.

د کتاب لیکوال ددې اثر نوم

(The quick and Easy way to Effective Speaking) ایښی او

په دري ژبه هم لومړی ځل په ایران کې د (ناطقین زبردست و روش نفوذ آنها در مردم) تر سرلیک لاندې خپور شوی دی. خو وروسته بیا دا کتاب بېلا بېلو ژباړونکو د «آئین سخنرانی» په نوم ژباړلی او خپور کړی دی. ددې کتاب پنځه دري ژباړې زما له نظره تېرې شوي. خو زما د معلوماتو له مخې په پښتو ژبه تر اوسه نه و ژباړل شوی. د کتاب ارزښت ته په پاملرنه یې راته ژباړل ډېر گټور ښکاره شول، نو مې د ژباړې لپاره د ایراني لیکوالو ریحانه جعفري او پروین قایمي ژباړلي نسخه. چې دویم ځل په ۱۳۸۰ لمریز کال تهران کې چاپ شوې ده. غوره کړه. لاس په کار شوم او دا چاره مې ترسره کړه. دا کتاب لومړی د انساني مرستو د برابرولو د ادارې (همکاری) خپرندویه ارگان (صبا) اونیزې مجلې د ۱۳۸۳ - ۱۳۸۴ کلونو په پرله پسې گڼو کې د (د وینا کولو اصول) تر سرلیک لاندې ډېره برخه خپره شوه. خو بیا یې د مجلې د خپراوي په ځنډېدو خپرېدنه نېمگړې پاتې شوه.

اوس چې میهن خپرندویه ټولنه په کتابي بڼه د خپرېدو هوډ او تکل لري، ما د ځینو فرهنگي دوستانو په مشوره، ددې لپاره چې د کتاب

وینا څنگه وکړو؟

۵

سرلیک د عام پوهاوي وړ او لږ و ډېر په زړه پورې شي ، خپلې ژباړې ته مې د (وینا څنگه وکړو؟) نوم غوره کړ ، په دې هیله او باور یم چې دا کتاب به د وینا کولو د هنر مینه والو ته ډېر ګټور او ددغه هنر په زده کړه کې د دوی ښه مرستندوی شي . په همدې هیله !

څېړنوال سید محی الدین هاشمي

احمدشاه بابا مېنه - کابل

۱۳۸۹/۱/۲۵



Downloaded From:

Telegram: ArmanPashtoLibrary

WhatsApp: +93779815770

Facebook: آرمان پښتو کتابتون

## لومړۍ برخه

### د وینا کولو اصول

په هر هنر کې ځینې اصول او د زده کړې ډېرې لارې چارې او طریقې وي. ددې کتاب په لومړي څپر کې، د وینا کولو د بنسټیزو اصولو او د هغې د سمې اجرا او سرته رسولو په لارو چارو بحث کوو. موږ، چې ځان بالغ او رسېدلي ګڼو، اصولاً مینه وال یو، چې وکړای شو په ډېره اغېزمنه توګه د وینا کولو غوره او مناسبه لاره ومومو. یوازې د سمو پایلو «نتیجو» د ترلاسه کولو له لارې کولی شو، چې دقیقاً د هدف په لوري پرمخ ولاړ شو او د پیاوړو، محکمو او دقیقو اصولو پر بنسټ خپله ودانۍ جوړه کړو.

## لومړۍ څپرکی

### د اساسي مهارتونو زده کول

ما خپل د وینا د هنر د زده کړې ټولګی په ۱۹۱۲م کال، یعنی په هماغه کال، چې د ټیټانیک بېړۍ د شمالي منجمد بحر په کنګلیزو اوبو کې ډوبه شوه، پیل کړل. تر هغه وخته پورې له اووه سوه پنځوس زرو څخه زیات وګړي ددغو ټولګیو له زده کړې څخه فارغ شوي وو.

د دیل کارنګي د ټولګي له لومړۍ غونډې څخه وروسته، خلکو ته دا وخت ورکول کېږي، چې ووايي: ولې یې دا تصمیم نیولی، چې په دې ټولګیو کې برخه واخلي او زړه یې غواړي له دې دورې څخه څه ګټه پورته او څه شی زده کړي؟

طبیعی خبره ده چې د وګړو خبرې یو له بله توپیر لري، مګر په ټولو کې بیا یوه ګډه غوښتنه اورېدل کېږي، اکثریت ته نږدې په اتفاق سره وایي:

«کله چې له ما څخه غواړي، چې له ځایه پورته شم او خبرې وکړم، داسې ډارېږم، چې لوری لودن رانه ورک او ان دا، چې نه شم کولی سم فکر وکړم. د حواسو تمرکز له لاسه ورکوم او دا مې نه یادېږي چې څه باید ووايم. زړه مې غواړي چې پر ځان باور او د فکر کولو ځواک پیدا کړم. زړه مې غواړي چې وکړای شم خپل افکار په منطقي بڼه په ذهن کې برابر او هغه د خپلو همکارانو یا ټولنیزو ډلو په وړاندې په څرګنده او قانع کوونکې بڼه بیان کړم.»

دغه خبره ستاسې په نظر اشنا نه ده؟ ایا تاسو پخپله هم کله دغه دې ځواکې او ناتوانۍ احساس او د لوري لودن ورکولو تجربه نه ده کړې؟ ایا دې ته حاضر نه وئ چې په هره بڼه کې د نورو په وړاندې په ډېره مینه او ذوق قانع کوونکې خبرې وکړئ؟

ډاډه يم چې تاسې به خامخاله داسې حالت سره مخامخ شوي یاست. په همدې هیله دا کتاب لولئ. یعنې دا چې زړه مو غواړي د بنو او په سمه توګه د خبرو کولو ځواک ومومئ، پوهېږم چې غواړئ څه ووايئ که له ما سره مخامخېدلئ، نو ویل به مو: «بناغلی کارنگ! تاسې واقعاً فکر کوئ چې وبه کولی شم پر ځان پوره باور ولرم او یو شمېر هغو کسانو ته چې زما په وړاندې دي، خبرې وکړم؟» ما تقریباً ټول عمر په دې تېر کړی چې وګړي د وېرې او شک له منګولو څخه وژغورم او په هغوی کې زړورتیا او پر ځان باور رامنځته کړم. کولی شم په زرګونو کتابونه د هغو حیرانوونکو پېښو او مسایلو په اړوند ولیکم چې زما په ټولګیو کې رامنځته شوي دي. نو له همدې امله هغه څه چې وایم هغه زما خیالات او افکار نه دي. پوهېږم که په هغو کړنلارو، لارښوونو او وړاندیزونو چې په دې کتاب کې یې درته وړاندې کوم عمل وکړئ، وبه کولی شئ خپل مقصد او موخې ته ورسېږئ.



دا څه دلیل دی. کله چې تاسې د یوې ډلې خلکو په وړاندې ودرېږئ. د هغې په شان. کله چې آرام ناست یاست. نه شی کولی پخپلو اعصابو مسلط اوسئ؟ دا څه دلیل دی کله چې یو شمېر خلکو ته مخامخ یا په خطاب کې خبرې کوئ. زړه مو نا ارامه او پر وجود مو لږزه راځي؟

په ډاډ سره مو تشخیص کړې چې کېدای شي دا مسئله حل کړو. په زده کړه او تمرین سره د خلکو له ټولې او ډلې نه خپل ډار له منځه یوسو او پر ځان لازم باور ترلاسه کړو دغه کتاب به له تاسې سره دا مرسته وکړي چې موخې او هدف ته ورسېږئ. دغه کتاب یو معمولي درس نه دی په دې کې مې د وینا د هنر اصول نه دي راوړي حنجرې او غبریزو (صوتي)، تارونو فزیولوژیک اړخونه مې هم نه دي تشریح کړي. بلکې له هغه څه نه مې خبرې کړي چې انسانان ټول عمر ورسره مخامخ دي: اغېزمنه وینا کول موږ له هغه څه نه چې یاست. پیل کوو او د تمرینو په سرته رسولو او له څو اصولو څخه په کار اخیستنې سره. هغه څه ته چې غواړئ اوسئ. رسېږو یوازې هغه کار چې باید ویې کړئ. مرسته او همکاري ده زما وړاندیزونه هر وخت او په هر ځای کې وکاروئ. او پخپل کار کې هڅه کوونکي واوسئ

له دې کتاب څخه د بڼې او غوره استفادې. د عمل چټکتیا او پر خپل وخت نتیجه اخیستنې لپاره به مو دا څلور لارښوونې په کار راشي

### لومړۍ - د نورو له تجربو ګټه واخلي او د جرئت زړه پیدا کړئ:

زموږ په ولکه او اسارت کې او یا زموږ د واک او اختیار له ساحې نه د باندې هېڅ ژوی یا حیوان نشته چې له موره زېږېدلی وکړای شي چې د یوې ډلې یا ټولې په وړاندې خبرې وکړي

د تاریخ په اوږدو کې چې خطابه یا نورو ته خبرې کول ډېر ظریف او په زړه پورې هنر و او د وینا د هنر له قوانینو سره یې نږدې اړیکې درلودې. له موره زېږېدلی خطیب کېدنه له دا اوس څخه هم سخته او ستونزمنه وه په دې ورځو کې زموږ په نظر د ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول، هماغه عادي خبرې کول، خو لږې پراخې دي نور نو طلايي حنجره او په خبرو کولو کې ځانگړې قلقې د تل لپاره له منځه تللي دي په دې ورځو کې موږ خوښوو. چې پر دسترخوان، په عبادت ځایونو او په راډیو تلویزیون کې خبرې ساده، صافې او پرته له تکلف او ادا څخه واورو او احساس یې کړو. چې ویناوال له موږ سره خبرې کوي. نه زموږ لپاره

برخلاف د مدرسو، ښوونځیو او پوهنتونونو درسي متون داسې نه دي ترتیب شوي چې یوازې د ټاکلو دورو له بشپړتیا څخه وروسته یې څوک د وینا هنر زده کړای شي تقریباً زما د تدریس ټول وخت په همدې ټکیو تېر شوی دی. زده کوونکو ته مې دا تفهیم کړم چې د خلکو د یو ټولې په وړاندې خبرې کول اسانه کار دی. خو په دې شرط چې څو اسانه. خو ډېرې مهمې قاعدې له یاده ونه باسي هغه وخت چې مې په ۱۹۱۲م کال د نیویارک د ۲۵ سرک YCMA په ښوونځي کې په تدریس پیل وکړ. په دې ټکي مې له زده کوونکو څخه زیات نه پوهېدم په لومړیو ټولگیو کې مې تقریباً هماغه څه زده کوونکو ته ورزده کول. چې د میسوري د وارستبرگ په کالج کې مې زده کړي وو. خو بیا ډېر ژر مې دې ته پام شو چې پر یوه بدله لاره روان یم داسې لویانو ته مې درس ورکاوه، چې ټولو یې نورې دندې هم درلودې. خو ما هغوی ته داسې درس ورکاوه لکه چې سروکار مې له محصلینو او زده کوونکو سره وي ومې لیدله چې دا لاره څومره بې گټې ده. چې که زه وغواړم لوی ویناوال، لکه وېسټر، برک، پیت او اوکانل هغوی ته نمونې او بیلگې کړم یوازې څه چې زما د ټولگي زده کوونکو غوښتل دا وو



چې په راتلونکې کاري غونډه کې ودرېږي او خپل مقصد او غرض په څرگنده او دقیقه بڼه بیان کړي. ډېر وخت نه و تېر شوی. چې ټول پخواني درسي کتابونه مې له کړ کې نه د باندې وغورځول. سماسم اصلي موضوع ته ولاړم او کوبښښ مې وکړ چې په ډېرو ساده لارو او اصولو له خپلو زده کوونکو سره مرسته وکړم. چې هغوی وکړای شي په قانع کوونکې بڼه خبرې وکړي دې لارې او اصولو ځواب راکړ. څرنگه چې هغوی همداسې ماته مراجعه کوله او هغې ته ورته لار یې له ما څخه غوښتله.

کاشکې چې کولی مې شوای د خپلو زده کوونکو هغه لیکونه. چې په کور او یا د ټولې نړۍ د کارنگي د مرکز په نمایندگيو کې لرم. تاسې ته دروښیم دغه لیکونه صنعتي لارښوونکو او مشرانو. چې نومونه یې تل د نیویارک ټایمز او وال سټریټ ژورنال د سوداګرۍ د برخې په خپرونو کې لولئ. د امریکا د متحده ایالاتو مشرانو او د پارلمان غړيو. د کالجونو رئیسانو او د نړۍ د بېلابېلو برخو هنري څېرو لیکلي دي. سل زره نور لیکونه هم د کورونو مېرمنو. مدیرانو. ښوونکو. پېغلو او ځوانانو لیکلي. چې ان په ټولنو. ادارو. کالجونو او کارخانو کې اوس هم څوک د هغوی نوم نه پېژني دې ټولو ښځو او نرو دا احساس کړه چې لازمه ده پر ځان باور ترلاسه کړي او وکړای شي په داسې بڼه. چې د نورو لپاره د مننې وړ وي د خلکو د یوې ډلې په وړاندې خبرې وکړي.

هغوی دومره خوښ وو. چې خپل وخت یې مصرف کړ او زما درناوي لپاره یې راته لیک ولیکه.

له زرگونو کسانو څخه. چې ما ورته درس ورکړی دی. ددې مطلب د لیکلو پر وخت مې یو په یاد شو. چې په خپل وخت کې یې پر ما ډېره اغېزه وکړه ډی ډبلیو. ژنت د فیلادلفیا یو سوداګر څو کاله د مخه. لږ وروسته تر هغې چې زما په ټولګي کې حاضر شو. یوه شپه یې زه ماښامنی ته وبللم



هغه ماته وویل «بناغلی کارنگي» ما تل په هره بڼه چې و. د خلکو د ډلې په وړاندې یې له خبرو کولو څخه ډډه کړې ده. خو اوس چې د یو کالج د مدیره هیئت مشر (رئیس) یم او باید چې د هغو غونډو کې خبرې وکړم. ایا فکر کوئ چې په دې اخر عمر کې د ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول زده کړم؟»

هغو تجربو ته په کتنه. چې په درسي ټولګیو کې له دې ته ورته خلکو څخه مې لرلې. هغه ته مې دا ډاډ ورکړ چې بې له شکه به بریالی شي درې کاله وروسته د تولیدوونکو مرکزي استوګنځي کې له هغه سره مخامخ شوم. په هماغه د ناشتې خوړلو په ځای کې هماغه مېز ته کېناستلو. چې په لومړۍ لیدنه کتنه کې ورته ناست وو د هغې ورځې خبرې مې وریادې کړې او پوښتنه مې ترې وکړه چې ایا زما وړاندوینه سمه وخته که نه؟ هغه موسکې شو. د یادښتونو کتابچه، چې سور پوښ یې درلود. له جیبه راوېوسته او د خپلو هغو ویناوو اوږد فهرست یې. چې په تېرو اوو میاشتو کې یې کړې وې راته وښود. ویې ویل «هغه خوند چې له دغو وینا کولو څخه وړم او کوم بڼه او غوره خدمتونه چې له دې لارې یې خلکو او ټولني ته وړاندې کولی شم زما په ژوند کې ډېره په زړه پورې خوښي ده.»

خو ټوله پېښه دا نه ده. بناغلي ژنت د ډېر غرور په احساس چې ځواک یې ترلاسه کړی و. ګټونکې پانډه یې پر ځمکه ووهله. هغه کلیسا چې دی پکې غړی و د انگلستان لومړي وزیر ته یې بلنه ورکړه چې له فیلادلفیا څخه لیدنه کتنه وکړي او د فیلادلفیا ښاري ټولني «انجمن» هم ددغه لوی سیاستوال د بڼه راغلاست ویلو لپاره. په لومړني سفر کې. چې د امریکا متحده ایالتونو ته یې درلود. بناغلی ژنت یې انتخاب کړ

دا هماغه شخص و چې درې کاله د مخه یې له ما څخه وپوښتل چې ایا په دې اخر عمر کې به وکړای شي د ډېرو خلکو په مخکې خبرې وکړي پرېږدئ چې د یوې بلې بېلګې یادونه هم وکړم

یوه ورځ د بي اف ګودریچ د شرکت د مدیره هیئت مشر، رئیس، زما دفتر ته راغی او راته یې وویل «په ټول عمر کې مې ونه کړای شول چې یو ځل هم د خلکو د یوې ډلې یا ټولې په وړاندې خبرې وکړم له ډاره نه ورځم څرنگه چې د رئیس هیات مدیریم. اړیم چې پخپلو ټولو غونډو کې خبرې وکړم. دا کلونه کلونه کېږي. چې د رئیس هیات غړي پېژنم او په عادي چارو او وختونو کې له هغوی سره په خبرو کولو کې هېڅ ستونزه نه لرم. خو کله چې باید پورته شم او د هغوی په وړاندې خبرې وکړم، پر ځان مې ویره خپره شي او ان دا چې نه شم کولای یوه کلمه ووايم کلونه کلونه کېږي چې له همدې حالت سره مخامخ یم. باور مې نه کېږي چې ته به له ما سره څه مرسته وکړای شي. ځکه چې زما دا ستونزه ډېره سخته ده و مې ویل.

ولې زما لیدو ته راغلی یې؟

ځواب یې راکړ:

«یوازې په یو دلیل! زه یو منشي لرم چې زما شخصي او ځانګړي حسابونه ساتي. ډېر تابع سړی دی او کله چې غواړي د خپل کار دفتر ته ولاړ شي، ناچاره دی زما له دفتره تېر شي. هغه دا کلونه کېدل چې زما په دفتر کې لکه مار پر ځمکه څښېده او یوه کلمه خبره به یې هم نه کوله. خو په دې وروستیو کې په هغه کې پوره بدلون راغلی دی اوس له ما سره چنې هم وهي. سترګې یې غړېدلې دي او په لوړ ډاډمن غږ وايي.

«ښاغلی ګودریچ سهار مو په خیر!» زه چې واقعاً د هغه دغه بدلون حیران کړی وم، پوښتنه مې ورڅخه وکړه «دا چا درسره مرسته وکړه؟»



هغه له تا سره د خپلې زده کړې د پړاوونو په هکله ماته خبرې وکړې یوازې هغه بدلون چې په هاغه ترلاس لاندې ډارېدونکي شخص کې مې لیدلی دی. ستاسې لیدلو ته راغلی يم ،، ښاغلي ګودریچ ته مې وویل که هغه پرلپسې زما ټولګیو ته راشي او هغه څه چې زه یې ورته وایم عملي او ترسره کړي. د څو اوونیو په تېرېدو به ته بیا د نورو په وړاندې له خبرو کولو څخه خوند وړې هغه وویل

« که وکړای شې ماته دا کار وکړې، زه ددې هېواد له ډېرو ښکمرغو وګړو څخه کېرم. »

هغه په ټولګي کې نوم ولیکه او پر مختګ یې هم حیرانوونکی و درې میاشتې وروسته مې له هغه څخه وغوښتل. په هغه غونډه کې چې د استورډ هوټل په تالار کې جوړېده، برخه واخلي او د درې زرو تنو په وړاندې خبرې وکړي او دا ووايي چې زما له زده کړو یې څه نتیجه اخیستې ده هغه په ډېر تاسف عذر وغوښت. ځکه چې په همدغه وخت کې یې یوه مهمه غونډه درلوده او نه یې شول کولای چې راشي د سبا ورځې په سهار یې ماته ټیلیفون وکړ

« غواړم عذر وړاندې کړم له هغې غونډې نه تېر شوم راحم تاسو ته خبرې کوم، ځکه چې ستا پورې يم درځم او حاضرینو ته وایم چې دغو زده کړو زما لپاره څه کړي دي؟ هیله من يم چې زما کیسه به هغوی وهڅوي چې له ډاره لاس واخلي او نور خپل ژوند خراب نه کړي ،، هغه ته مې وویل، اړ نه دی چې له دوو دقیقو څخه زیاتې خبرې وکړي. خو هغه د درې زره تنو په وړاندې یوولس دقیقې خبرې وکړې

په ټولګي کې یې دغه ډول حیرانوونکې پېښې او معجزې په زرګونو ځله لیدلې دي. چې ډېرو ښځو او نارینه و په ژوند کې له دغو زده کړو څخه موندلې. او زیاترو یې پخپله ټولنه دندې او کسب کې داسې پر مختګ



## وینا څنگه وکړو؟

کړی. چې کله یې د شپې په خوب کې هم نه ولیدلی کله کله دا بدلون په یو مناسب وخت کې په یوې ساده وینا رامینځته شوي دي اجازه راکړئ چې د ماریو لازو کیسه هم درته وکړم

څو کاله د مخه مې له کیوبا څخه یو تلگراف ترلاسه کړ. چې زه یې رښتیا هم حیران کړم. «مگر تاسې ووايست نیا. او که نه غواړم نیویارک ته درشم او ستاسې د وینا کولو د زده کړې په ټولګي کې زده کړه وکړم لاسلیک ماریولازو» دا چې هغه څوک وه؟ زه هم نه پوهېدم! تر دغه وخته مې د هغه نوم نه و اورېدلی کله چې مېرمن لازو نیویارک ته راورسېده ماته یې وویل

«د هاوانا هېوادني استوګنځي تصمیم نیولی چې ددغه استوګنځي د بنسټګر د زېږېدنې د پنځوسمې کلیزې جشن ولمانځي په پام کې ده. چې زه یو د سپینو زرو جام او وینا په کولو هغې ته هر کلی ووايم په داسې حال کې چې په محکمه کې يم. په ټول عمر کې مې کله د نورو په وړاندې وینا نه ده کړې او په دغه تصور مې د مرګ مړې خولې پر ځان راځي که په دې کار کې ماته وخورم. مېړه مې ډېر سخت خواشینی کېږي او په ټولنیز لحاظ مې هم ابرو او حیثیت ته ډېر زیان رسېږي د همدې لپاره له کیوبا څخه دلته راغلې يم چې له تاسو نه مرسته ترلاسه کړم خو له دريو اوونیو څخه زیاته هم دلته نشم پاتې کېدی»

د هماغه درې اوونیو په موده کې ماریولازو مجبوره کړه چې د شپې درې څلور ځله زما بېلابېلو ټولګيو ته ولاړه شي او خبرې وکړي درې اوونی وروسته هغې د هاوانا په ملي استوګنځي کې د یوې سترې غونډې په وړاندې خبرې وکړې او هغه دومره بريالی وه. چې د ټایمز مجلې د سهارنیو خبرونو په سرلیک کې د هغې خبر خپور کړ او دا یې څرګنده کړه چې ماریولازو «د طلايي حنجري لرونکې ویناواله» ده. د معجزې په څېر ده

خو نه، معجزه او حیرانوونکې هم ده. د شلمې پېړۍ معجزه، یعنې پر ډار باندې برلاسی

### دویم: خپل هدف او موخه موبه وړاندې ولری:

کله چې ښاغلي ژنت د خپل خاطر د رضایت په هکله، چې د نوي مهارت له زده کړې څخه یې پخپل ځان کې احساساوه، خبرې وکړې. مخکې تر مخکې مې پر هغه عامل چې عقیده مې پرې درلوده، پوره باور پیدا کړ. د هغه د بريالیتوب عامل دا و، پوهېده چې څه غواړي او په کلک ایمان یې تمرینونه ترسره کول، ډاډه وم چې بريالی کېږي، ځکه چې غوښتل یې بريالی شي او مخکې تر مخکې یې ځان د یو بريالي ویناوال (خطیب) په توګه لیده، خپله راتلونکې یې په څرګنده توګه په ذهن کې تجسم کړه او بیا یې په ډېرو هلو ځلو هڅه وکړه چې هغه تصور په واقعیت بدل کړي او دا ټول هماغه کار دی چې تاسې یې هم باید وکړئ.

خپل ذهن او پاملرنه په دقیقه توګه پر ځان باور او هغه توان او ځواک باندې، چې تاسې ته د یوې ښې وینا کولو اغېزمنه لاره له ځان سره لري. متمرکز کړئ دا فکر وکړئ چې هغه وینا کول به مو له ټولنیز نظره څه ارزښت ولري د څه دوستانو پیدا کولو زیری به درته ولري، ټولنې، ښار او کلیسا ته د خدمت لپاره به ستاسې توان او ځواک څومره زیات او پیاوړی کړي او په لنډ ډول څومره به تاسې د هغې لارښوونې او هدایت ورکولو لپاره، چې په پام کې یې لری، چمتو کړي د یونیسکو رئیس او د پیسو د ملي صندوق د مدیره هیات رئیس اس، سي، الین د کوارټرلي ژورنال او اشپیچ په خپرونه کې د «وینا کول او په کار کې لارښوونه»، تر سرلیک لاندې مقاله کې ولیکل «زموږ د مؤسسې د فعالیت په اوږدو کې داسې سړی شته چې د یوې بريالی وینا په کولو یې د ټولو پاملرنه ځانته راواړوله»



څو کاله دمخه یو ځوان سړی، چې په هغو ورځو کې په کانزاس کې د یوې کوچنۍ څانګې مسوول و، حیرانوونکې وینا یې وکړه او نن هغه د پلورنې د مدیر مرستیال دی،

البته اوس چې زه له تاسې سره خبرې کوم، خبر یم چې دغه سړی د پیسو د ملي صندوق د مدیره هیات رئیس شوی دی، غیب ویلو ته اړتیا نشته، چې ووايو د ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې ستاسې د خبرو کولو توان او ځواک کولی شي، چې ستاسې د کار وضعیت او حالت له یوې مخې نه پر بلې مخې کړي. زموږ یو فارغ التحصیل د سیرو د شرکت رئیس هنري بلاک استون، وایي: «له نورو سره د اغېزمنو اړیکو د رامنځته کولو او د هغوی همکارۍ راجلبول، هغه پانګه ده چې بریالي شخصیتونه یې څښتنان دي»

د خاطر د رضایت او د هغه خوند په هکله، چې د نورو یا د یو ټولې په وړاندې په ډاډه زړه خبرې کولو او له هغو سره د خپلو افکارو او احساساتو شریکول (په منځ کې ایښودل)، له اورېدونکو سره په تاسو کې رامنځته کوي. فکر وکړئ، زه څو ځل په نړۍ کې ګرځېدلی یم، خو ډېر لږ خوندونه د خبرو کولو د ځواک په وسیله د اورېدونکو د راجلبولو له خوند سره برابري کولی شي زما د ټولګیو یو فارغ التحصیل ویلي دي دوه دقیقې دمخه تر هغې چې خپلې خبرې پیل کړم، دې ته چمتو یم چې کمچینه وخورم، خو دا کار ونه کړم، خو دوه دقیقې وروسته له هغې چې خبرې مې پای ته ورسېږي، دې ته چمتو یم چې مرمۍ وخورم، خو خپلې خبرې پای ته ونه رسوم

اوس نو خپل ځان د یو ټولې یا ډلې په وړاندې چې وینا ورته کوي، مجسم کړئ او وینئ چې په ډاډه سره هغو ته ټکي په ټکي روښانه کوي. د هغوی حواس تاسې ته متوجه دي، د شاباسۍ او ستاینې غږ تر تاسې رارسېږي، احساسوئ، هغه د مننې او ستاینې کلمې چې د هغوی هر یو یې



ستاسې په وړاندې استعمالوي او وګورئ کله چې غونډه پای ته رسېږي په څه شور او ځوږ تاسې بدرګه کوي په وینا مې باور وګړئ په دې تصور کې معجزه نغښتې ده. چې هېڅکله به یې خوند هېر نه کړئ د هاروارد د اروا پوهنې نوميالي او پیاوړي استاد ویلیام جیمز شپږ جملې لیکلې دي. چې خامخا به هغه ستاسې په ژوند په زړه پورې اغېزه وکړي شپږ جملې چې ستاسې لاس نیسي او مخامخ یې د بابا علي خزانو ته وړي د مرانې خزانو!

«تقریباً په هره موضوع کې. له هغې موضوع سره ستاسې علاقه او مینه به ستاسې د ژغورنې سبب شي که چېرې نتیجه تاسې ته په کافي اندازه مهمه وي. خامخا هغې ته رسېږئ که وغواړئ چې ښه اوسئ. ښه به شئ. که وغواړئ شتمن اوسئ. شتمن به شئ که وغواړئ چې زده یې کړئ. زده کوئ یې یوازې د همداسې شیانو هیله له ځان سره ولرئ او ویې غواړئ. نه دا چې په یوه کې یې په بې پروایۍ سره په سلګونو موضوعګانې وغواړئ»  
د اغېزناکې وینا کولو زده کول. پرته د وینا کولو لپاره د توان او ځواک له ترلاسه کولو څخه تاسو ته په سلګونو نورې ګټې هم لري. که په ټول عمر مو د خلکو په وړاندې خبرې نه وي کړي. ددې زده کړې ګټې به نورې هم درته ډېرې شي. تر هر څه لومړی د نورو یا د یوې ډلې په وړاندې خبرې. پر ځان باندې د باور پیدا کولو په لوري د واک پرانیستل دي

همدا چې د نورو په وړاندې ودرېږئ او د خلکو له یوې ډلې سره خبرې وکړئ. منطقي ده چې له یو یو وګړي سره به هم په ډاډ او پر ځان باندې په پوره باور سره خبرې وکړئ ډېرو ښځو او نارینه و یوازې په دې دلیل زما په ټولګیو کې ګډون کړی چې خجالت ته وو او د نورو خلکو په وړاندې د وینا کولو پر مهال وارخطا او په اصطلاح لاس و پښې ورڅخه ورکېدلې. کله چې پوه شول چې کولی شي له ځایه پورته شي او د زده کوونکو په وړاندې خبرې

وګړي اوچت هم رابنګته نه شي. په خپلې کمزورۍ او نیمګړتیا پوه شول او دغه نوی سلوک او کار ددې سبب شو چې په نورو، پخپله کورنۍ، دوستانو، همکارانو، مشترینو او موکلینو باندې ډېره اغېزه وکړي ډېر فارغ التحصیلان. لکه بناغلي ګودریچ. په دغه دلیل په ټولګیو کې ګډون کوي چې له زده کړې څخه وروسته پخپل شاوخوا کې حیرانوونکي شخصي بدلونونه ویني

دغه ډول زده کړه د وګړو پر شخصیت باندې داسې اغېزې کوي، چې بنایي په لومړي پړاو کې ونه لیدل شي څه موده د مخه مې د اتلانتيک ښار د روغتون له جراح او د امریکا د روغتیايي ټولنې له پخواني رئیس ډاکټر ډیویډ المن څخه وپوښتل چې وینا کولو د هنر د زده کړې د ټولګیو ګټې د وګړو په جسمي او روحي روغتیا کې څه ډول ارزیايي کوي؟ هغه موسکي شو. ویې ویل ډېر غوره ځواب به د یوې نسخې په لیکلو سره ورکړو دغه درمل هېنڅ درملتون نه شي پېچلی یا پورې کولی. یوازې انسانان یې پېچلی شي او هغه هم دا چې که هر څوک چې فکر کوي چې کار یې له لاسه پوره نه دی. سخت په اشتباه کې پرېوتی دی

دغه نسخه مې د مېز پر سر ایښې ده او هر ځل چې هغه لولم ډېر کلک یې تر اغېز لاندې راحم نسخه کټ مټ نقلوم

«هڅه وکړئ په ځان کې دا ځواک پیدا کړئ. چې پرېږدئ نور موزره او ذهن وویني دا زده کړې چې خپل فکر او عقیده د نورو لپاره څه په ځانله او څه په ډېرو کې، څرګنده کړئ. کله چې په دې هڅه کې بریالي کېږئ وینئ چې پر تاسې دومره اغېزه کوي چې په مخکې یې ساری نه لیدل کېږي

له دې نسخې څخه به ډېرې ګټې ترلاسه کړئ له نورو سره په ډېره ښه توګه خبرې کوئ. پر ځان مو باور پیاوړی کېږي او ډېر مهربانه او غوره شخصیت پیدا کوئ دغه. یعنې له عاطفي نظره مو ښه حال او ورځ موندلې



ده او هر څومره چې مو ورځ او رواني حالت ښه شي ، جسم او وجود به مو ښه روغ رمت وي . د ډېرو په مقابل کې خبرې کول او په اوسنۍ نړۍ کې د ټولو لپاره دي ، ښځه ، نر ، زور او ځوان نه پېژني زما له نظره يې گټې يوې دندې او کسب ته ځانگړې نه دي . همدومره اورم هغه وگړي چې په ښه او غوره توگه خبرې کوي ، لوی او ستر خلک دي ، خو هغه څه چې زه پرې پوهېږم ددغه ځواک او توانايۍ گټې د انسانانو د جسمي او رواني روغتيا لپاره شته دي

هر وخت چې کولی شئ له څو تنو او يا د ډېرو وگړو له ټولي سره خبرې وکړئ ، وبه وينئ چې څنگه مو حال ښه کېږي . دا هغه څه دي چې پخپله مې تجربه کړي دي . انسان په دغسې حالتونو او وختونو کې احساسوي چې د يوې ټولنې يوه برخه او توکی دی ، نورو دده شاوخوا رانيولې او دا يو داسې حس دی چې په يوازيتوب او گوښه کېدنه کې هېڅکله نه ترلاسه کېږي . دا يو په زړه پورې او حيرانوونکی حس دی ، داسې حس چې هېڅ درمل او گولۍ يې تاسې ته نه شي درکولی ، نو بيا زما دويمه لارښوونه تاسې ته داده ، چې خپل ځان له همدا اوس څخه په هغه کار کې ، چې له سرته رسولو څخه يې په ډار کې ياست ، بريالی تصور کړئ او د هغو گټو په اړه ، چې د يو ټولي په وړاندې يې په ښه ډول له خبرو کولو څخه ترلاسه کوئ په غور او دقت سره فکر وکړئ .

د ويليام جيمز دا خبرې مو له ياده ونه وځي «که پایله او نتيجه په کافي اندازه مهمه وي ، خامخا هغې ته رسېږئ.»



درېیم - مخکې تر مخکې خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ:

” یو ځل یې له ما څخه د تلویزیون په یوه پروگرام کې وغوښتل چې په دريو جملو کې هغه مهم درس ، چې په ژوند کې مې زده کړی دی ، ووايم دا هغه خبره وه چې ما وکړه

» ډېر مهم او لوی درس چې مې اخیستی دی دادی موږ هماغه یوو چې زموږ افکار دي که زه پوه شم چې د څه په باره کې فکر کوئ؟ په دې به پوه شم چې څوک یې ، ځکه چې همدا ستاسې افکار دي چې تاسې جوړوي د خپلو افکارو په بدلون سره کولی شئ ژوند ته مو بدلون ورکړئ «

تصمیم مو نیولی چې پر خپل ځان باور زیات کړئ او اغېزمنې اړیکې ټینګې کړئ له همدا اوس څخه وروسته باید خپل منفي افکار له ځانه لیرې کړئ او د هغو فرصتونو او بریالیتوبو په اړه په مثبتې توګه فکر وکړئ چې په دغو هلو ځلو کې به یې ترلاسه کړئ او د هغو ګټو په باره کې خوشبین واوسئ چې د نورو په وړاندې یې له خبرو کولو څخه ترلاسه کوئ

باید د خپلې هرې کلمې او پوهې لاندې د تائید مهر ولګوئ او په دې غم ، هڅه او لټه کې اوسئ چې په هره بڼه کېدای شي خپل دغه ځواک زیات کړئ

دلته هغه کیسه را اخلم . دا یو قاطع او پرېکنده دلیل دی . چې هوډ او عزم مو لوړ کړئ . په غور او دقیقه توګه دا وغواړئ ، چې په بڼه اغېزمنه توګه خبرې وکړئ او ناهیلې نه شئ هغه سپری چې زه غواړم دلته د هغه په هکله لیکل وکړم . هغه څه ، دی چې له مدیریت څخه د پرمختګ د پورې په پاتکو په ډېرې چټکۍ سره پورته ولاړ او په دې برخه کې هغه پر یو افسانوي شخص تبدیل شو ، خو لومړی ځل هغه وخت چې هغه په کالج کې زده کړه کوله ، له خپله ځایه ددې لپاره پورته شو چې د نورو خلکو په وړاندې خبرې وکړي . ژبه یې بنده شوه او ویې نه کړای شول . چې لږ تر لږه

هغومره وخت چې استاد یې ده ته په پام کې نیولی و او هغه یوازې پنځه دقیقې وې، خبرې وکړې رنگ یې د چوڼې په څېر سپین تښتېدلې و. په ډېرې چټکۍ سره، په داسې حال کې چې سترگې یې له اوبڼکو ډکې وې. د خلکو له مخې وتښتېد.

دغه سړی، چې دغسې ماته یې په ځوانۍ کې خوړلې وه. ویې نه غوښتل چې نور یې دا موضوع وځوروي، نو تصمیم یې ونیو چې یو هوښیار او څیرک ویناوال (خطیب) شي او دومره یې پر دغه عقیده ټینگار وکړ. چې په پای کې په اقتصادي چارو کې له لوړ نوم او شهرت څخه برخمن او د دولت اقتصادي مشاور شو. د هغه نوم کلارنس بې راندال دی. په خپل یو ارزښتناک اثر «پر ازادۍ باور او ایمان» کې د خلکو د ټولې په وړاندې د وینا کولو په هکله لیکي «تل مې یوه پښه دلته ده او بله هلته، پر هره یوه کې باید د تولیدونکو په مابښمنۍ د سوداګرۍ د اتاقونو. د بودیجې د تصویب د مسوولینو. د پوهنتونونو د فارغ التحصیلانو په سازمانونو او په زرګونو نورو ځایونو په میلستیاوو کې ګډون وکړم یو وخت. له یوې خوا مې باید په لومړۍ نړیواله جګړه کې د مشیګان په اسکانابای کې له هېواد پالونکو سره خبرې کړې وای او له بل لوري مې د خیریه مرستو د ټولونې په پروګرام کې له میکي روني سره همکاري کوله او په همدغه شپبه د هاروارد پوهنتون رئیس ښاغلي جیمز بریانت کونانت له ما څخه غوښتي وو چې د لوړو زده کړو په هکله وینا وکړم او د شیکاګو له پوهنتون څخه رابرت ام هاچینز هم بللی وم او لږ وروسته له دې ټولو څخه مې باید په یوې مابښمنۍ مېلمستیا کې په فرانسوي ژبه خبرې هم کړې وای. په داسې حال کې چې د فرانسوي ژبې په زده کړه کې مې د ستاینې وړ مهارت هم نه درلود.

اوس به په دې هم پوهېږم چې د اورېدونکي زړه دا غواړي چې څه شيان واوري او هغه هم داده هغه سړی چې د یوې مهمې دندې او درانه مسوولیت



د ور په غاړه کېدو مسوولیت لري. که چېرې وغواړي هر څه زده کولی شي

زه واقعاً له بناغلي راندال سره موافق او په یو نظر یم د وینا کولو په کار او چارو کې د بریالیتوب لپاره ستاسې غوښتنه ډېره اغېزه لري که مې کولی شول ستاسې ذهن ولولم او وینم. چې د زده کولو لپاره ستاسې د هیلې او ارزو ځواک څومره دی او ستاسې د فکر د وړانگو سیوری چېرې دی؟ مخکې تر مخکې به مې ویلي وای چې مقصد او سرمنزل ته د رسېدلو لپاره. چې هغه هماغه د اړیکو په رامنځته کولو کې مهارت دی. ستاسې د چټکتیا اندازه څومره ده

په یو ټولګي کې مې چې په میدل ویسټ کې جوړ او تشکیل شوی و. په هماغه لومړۍ شپه یو سړی له خپله ځایه پورته شو او سمدلاسه یې وویل. چې یو ساختماني کارګر دی او تر هغه چې د امریکا د معمارانو په ټولنه کې خبرې ونه کړي نه راضي کېږي هغه له دې پرته بله هیله نه درلوده. چې په ټول هېواد کې وګرځي او ټولو ته ووايي چې د خپل کار کسب ټول مسایل. ستونزې او د حل لارې پېژني جوها وراستیک واقعاً د خپلې خبرې په معنا پوهېده هغه له هغو زده کوونکو څخه وو چې پخپل ښوونکي کې یې له معلمۍ سره د مینې اور ولگاوه او له یوې مخې شور. شوق او ذوق و د زړه له کومې یې غوښتل نه یوازې د عادي او سیمه ییزو موضوعاتو په هکله. بلکې د ملي موضوعاتو په باره کې خبرې وکړي او په دې هیله یې د ستنې د سر په اندازه شک او تردید نه درلود په ټولو ټولګيو کې حاضر شو. تمرینونه یې په غور او دقت ترسره کړل او سره له دې چې د ساختمان د کار او بېرور بار په وخت او موسم کې یې ثبت نام کړی و. حتی په یوه غونډه کې یې هم غیر حاضري ونه کړه هغه په دقیقه توګه هماغه کارونه کول چې د ټولګي زده کوونکي یې کوي، یعنې په داسې چټکتیا سره یې



پرمختګ وکړ چې پنځپله یې هم پرې باور نه درلود په دوو میاشتو کې هغه د ټولګي په زده کوونکو کې ښه وځلېده او ویې کړای شول چې رای ترلاسه کړي او د خپل ټولګي استازی (نماینده) شي.

د ټولګي ښوونکی په هغه مهال هغه څوک و چې اوس د ویرجینا په نورفولک کې تدریس کوي هغه یو کال وروسته ولیکل «جوها وراستیک مې پوره له یاده وتلی و تر څو یوه ورځ سهار په داسې حال کې چې سهارنی مې خوړله د ویرجینا بایلوټ ورځپاڼه مې پرانیستله د هغه عکس او مقاله پکې وه تېره شپه یې د ساختماني چارو انجینرانو او کار کوونکو یوې لویې غونډې ته وینا کړې وه ومې لیدل چې نوموړی خپلې موخې او هدف ته چې هغه د امریکا د معمارانو ټولنې ته وینا وه. ورسېد او د هغه ځای مدیر هم شو.»

له همدې امله په دې برخه کې بریالیتوب هغه استعداد او کفایتونو ته اړتیا لري، چې په بل هر ستر کار کې ورته اړتیا وي؛ مینه او علاقمندی. د ستونزو پر غرونو باندې د پورته کېدلو لپاره ټینګار. پر ځان باور او پر بریالیتوب ایمان او باور لرل.

هغه وخت چې ژولیسوس سزار له ګل کانال څخه تېر شو او له خپلو سرتېرو سره په هغه ځای کې چې نن انګلستان دی. پلې شو. څه فکر کوئ د خپلو سرتېرو او وسله والو ځواکونو د بریالیتوب د تضمین لپاره یې څه وکړل؟ یو ډېر ساده او اسانه کار. خپل سرتېري یې پر ډبرینې غونډۍ ورپورته کړل چې دوه سوه متره وړاندې هغې خواته د سیند څپې وونې چې څه ډول هغه بهرې چې دوی یې تر دې ځایه رارسولي دي د اور په لمبو کې سوزي.

د دښمن په هېواد کې په داسې حال کې چې اړیکې یې له ټولو قارو او لویو وچو سره پرې شوې وې او د ډېر لږ شان په شاتګ امکان هم نه و. یوازې

یوه لاره ورته پاتې وه او هغه دا چې پرمخ ولاړ شي، وځنگېږي او بريالی شي او دا په دقیقه توګه هماغه کار و چې دوی وکړ. د سزار داروحيه تلپاتې وه. ولې پر ډار باندې د بريالیتوب لپاره د همدې لارې چارې څخه کار نه اخلئ؟ ټول منفي افکار په اور کې وسوزوئ، وېسې غورځوئ او په هغه تللي وخت پسې چې بیا نه راګرځي، اوسپنيزې دروازې وتړئ.

### څلورم - د تمرین لپاره هېڅ فرصت له لاسه مه ورکوی:

د ټولګیو لپاره هغه درسي پروګرام چې د لومړۍ نړیوالې جګړې څخه د مخه کې د ۲۵ کوشې د YMCA په ښوونځي کې د تدریس لپاره جوړ کړی و، په نه باوروونکي بڼه یې بدلون موندلی دی. هر کال په پخواني پروګرام کې نوي نظریات او عقاید ورزیات شوي دي او زاړه ورڅخه کښل شوي دي، خو ددغو پروګرامونو د یوې برخې بدلون ته هېڅ لاس نه دی وروړل شوی او پخپل حال پاتې دی او هغه دا چې د ټولګي هر زده کوونکی باید یو ځل او یا لږ تر لږه دوه ځله پورته شي او د نورو په وړاندې خبرې وکړي. ولې؟ ځکه چې هېڅوک نه شي کولی تر هغې وینا کول زده کړي، تر څو د نورو خلکو په وړاندې خبرې ونه کړي. هماغسې چې هېڅوک نه شي کولی تر هغې لامبو زده کړي، تر څو اوبو ته وربښکته نه شي. تاسې کولی شئ هر کتاب چې د وینا کولو د هنر په اړه لیکل شوی وي، یو له هغو څخه لولئ او بیا هم ونه کړای شي د نورو په مخکې یوه کلمه خبرې وکړئ. دا کتاب یوازې یو لارښود دی. تاسې باید د هغې دستورونه او لارښوونې په عمل کې ترسره کړئ.

کله چې یې له جورج برنارد شاو څخه وپوښتل چې څنگه یې دا زده کړل چې د ډېرو خلکو په وړاندې داسې ښکلې وینا وکړي؟ ځواب یې ورکړ: «هماغسې چې د سر سره یا ځان ښویولو لوبه زده کړې. لومړی ښویدل او له



ځایه پاڅېدل، له ځان څخه مې د نورو په وړاندې پوره احمق جوړ کړ، تر هغه چې زده مې کړه.»

شاو په ځوانۍ کې د لندن له ډېرو غلیو او شرمناکو وګړو څخه و. هغه به تل مخکې له دې څخه چې د یو کور دروازه وټکوي، لس شل دقیقې به یې د کور په مخکې په پلي لاره قدم واهه. هغه به پر دغه کمزورۍ اعتراض کاوه او ویل به یې: «داسې کسان به لږ وي چې له ما څخه ډېر په خجالت او بې زړه توب ځورېدلي وي.»

بالاخره هغه ددې لپاره چې په ډار، بې زړه توب او خجالت کېنلو باندې د برلاسی لپاره یو غوره ډاډمن او چټک اصول غوره کړي. تصمیم یې ونیو چې له خپلې ډېرې کمزورۍ څخه ډېره ارزښتمنه پانګه جوړه کړي. نو د خبرو اترو له یوې ټولنې (انجمن) سره یوځای شو. د خبرو اترو په هره غونډه کې به یې، چې په لندن کې جوړېدلې، ګډون کاوه، تل به یې لاس پورته کاوه او خبرې به یې کولې. د سوسیالیزم له موضوع سره د ژورې مینې او یا د هغې اړوند د بحث او خبرو اترو له امله برنا شاو وګړی شول د شلمې پېړۍ د لومړۍ نیمایي یو پیاوړی او ډاډمن ویناوال (خطیب) وګرځي.

د وینا کولو وخت او فرصت زیات دی. له بېلابېلو سازمانونو سره یوځای شئ، هر چېرې چې له تاسو نه وغوښتل شي خبرې وکړئ، داوطلب شئ، له ځایه پورته شئ او د خلکو د ټولې په وړاندې خپله خودي څرګنده کړئ، ان دا چې که له یوې ثانيې څخه هم زیاته نه وي. په غونډو کې په وروستیو څو کیو مه کېنئ، خبرې وکړئ! د رخصتۍ په ورځو کې په خپله خوښه او داوطلبانه ډول هغو هلکانو ته، چې کلیساته راځي، درس ورکړئ.

مخکښ مشر او رئیس شئ، د هرې ډلې، چې تاسو ته په غونډو کې د فعال ګډون وخت او فرصت درکوي، غړی شئ، خپلې شاوخوا ته وګورئ او ووینئ، ډېر لږ ټولنیز، سیاسي، وظیفوي کار او فعالیت، ان دا چې که هغه



مو د ګاونډیانو په اړه وي، ور وړاندې شئ، پکې خبرې وکړئ. هېڅکله به پوه نه شئ چې څومره پرمختګ مو کړی دی، مګر دا چې د هغې په هکله خبرې وکړئ.

یو ځل یو کارکوونکي ماته وویل:

«زه په دې ټولو شیانو پوهېږم، خو هغه څه چې مې زده کړي، د هغو ټولو او کټ مټ په کارولو کې متردد او دوه زړی یم.»  
ځواب مې ورکړ: «کټ مټ یا په ټوله پیمانه؟ دا خبرې دې له ذهنه وباسه، هېڅکله هغه څه چې زده کړي دې دي نه شي یادولی، مګر دا چې هغه په پیاوړې روحیه وکاروې او د خپلو ډارونو پر ضد وجنګېږي.»  
پوښتنه یې وکړه:

«منظور مو له روحیې څخه څه دی؟»

«منظور مې د ماجرا جوړی او پلټنې روحیه ده.»

لږ مو د بریالیتوب د لارې او دا چې دغه لاره د نورو یا یوې ډلې په وړاندې د وینا کولو له لارې څخه تېرېږي، خبرې وکړې او هغه مې په دې قانع کړ، چې په ښه او مناسبه توګه وینا کول د انسان شخصیت ته ښه ورکوي. په پای کې یې وویل:

«خپل تصمیم مې ونیو، ورځم په دې ماجراجوړي پسې، کله چې دا کتاب ولولئ، اصول او لارښوونې یې وکاروئ، ښایي په دغو ماجرا جوړو پسې به ورشئ او دا به ومومئ چې خپل هدایت او خپله دیدګاه یا نظریو ډول ماجراجوړي ده، چې په تاسې کې څه له باندې او څه له دننه خوا څخه بدلون راولي.

ډېر اغېزمن شخصیت په تاسې کې وده کوي او په زړه پورې ګټور ژوند به په مخکې ولرئ.

## دویم څپرکی پر خان د باور وده

«ښاغلی کارنگي! پېنځه کاله د مخه هغه هوټل ته راغلم، چې تاسې هلته یوې غونډې ته وینا کوله. د وینا کولو د خونې مخې ته راغلم او هلته ودرېدم. پوهېدم که چېرې خونې ته ننوزم او له نورو زده کوونکو سره یوځای شم مجبور یم چې ژر یا وروسته زه هم خبرې وکړم. لاس مې د دروازې په موټي ایښی و، خو نه مې شول کولی درننوخم، بېرته راوگرځېدم او له هوټل نه ووتلم. که زه پوهېدلای چې تاسو له ما سره په دې کې مرسته کولی شئ، تر څو پر هغې وېرې او ډار برلاسی شم، چې د خلکو له لیدلو څخه یې لرم، دا تېر پنځه کاله به مې له لاسه نه ورکول.»

هغه سړی، چې دغه خبرې یې کولې، د مېز تر شاناست و، هغه دا خبرې هغې دوه زره کسيزې غونډې ته په خطاب کې کولې، چې زما د

تولگیو د فارغ التحصیلانو لپاره د نیویارک په ښار کې جوړه شوې وه. کله چې هغه دا خبرې کولې، پر خپل ځان باندې باور څخه مې خوند وړه. زه فکر کوم هغه داسې شخص دی، چې د پر ځان باور او د اغېزې کولو نوي ترلاسه کړي اجرائیوي مهارتونه به یې ورځ تر ورځې زیات شي.

د هغه د ښوونکي په توګه خوښ یم، په دې چې پر خطرناک ډار یې برلاسی موندلی او زه نه شم کولی په دې ټکي فکر ونه کړم. چې که چېرې هغه پنځه یا لس کاله مخکې په دې توانېدلی وای، چې پر خپل ډار برلاسی شي، څومره به بريالی او ډېر ښکمرغه و. امرسون وايي:

«وېره او ډار په نړۍ کې له بل هر عامل یا لامل څخه زیات وگړو ته

ماتې ورکوي.»

زما خدایه! څومره پر دغه ترڅه حقیقت ښه پوهېږم او څومره خوښ یم، چې په ژوند کې مې له هغو وگړو سره مرسته وکړه، چې غواړي ځان د ډار له منگولو څخه وژغوري. هغه وخت چې مې په ۱۹۱۲م کال په دې دوره کې تدریس پیل کړ، ډېر په دې نه پوهېدم چې دغه زده کړې په وگړو کې د وېرې او د حقارت د احساس د له منځه وړلو یوه ډېره غوره لاره ده. ومې موندله چې د یوې ډلې یا ټولې په وړاندې وینا کول انسان ته د ځان کم گڼلو پر احساس باندې د برلاسي او پر ځان باندې باور واک ځواک ورکوي. ولې؟ ځکه چې د یوې ډلې په وړاندې خبرې کول پخپله ددې لامل او سبب ګرځي، چې پر خپلو وېرو او ډارونو برلاسي ومومو.

ښځو او نرو ته د تدریس په بهیر کې مې ددې لپاره، چې هغوی وکړای شي د ډېرو خلکو په وړاندې وینا وکړي، داسې لارې چارې وموندلې، هغه له تاسو سره دا مرسته کوي، چې ډېر ژر په دې برخه کې پر خپله وېره او ډار باندې برلاسي شی او د څو اوونیو تمرین په ترسره کولو پر ځان ډاډ او باور ترلاسه کړی.



لومړۍ - د ډېرو په وړاندې د وینا کولو څخه ډار به هکله، به خو

واقعیتونو پوه شی:

لومړۍ نومره واقعیت: یوازې تاسې نه یاست چې د خلکو د ډلې په وړاندې له وینا کولو څخه ډارېږئ. هغه څېرې، چې په کالجونو (انسټیټونو) کې ترسره شوې دي، څرگندوي چې په سلو کې له ۸۰ څخه تر ۹۰ پورې زده کوونکي چې د وینا کولو د زده کړې په ټولګیو کې نومونه لیکي، په پیل کې د خلکو په وړاندې له وینا کولو څخه ډارېږي. زما په عقیده دغه شمېره د هغو لویانو ترمنځ، چې زما په ټولګیو کې ګډون کوي، سل په سلو کې ده. دویمه نومره واقعیت: ددغه ډار یوه برخه ګټوره ده، دا یوه داسې لاره ده چې طبیعت ابداع کوي، چې موږ د ژوند په چاپېریال کې د غیر عادي هلو ځلو لپاره چمتو کړي.

په همدې اساس کله مو چې ولیدل د زړه درزا مو زیاته لوړه شوه او یا مو ساه او تیګاه زیاته او چټکه شوه، مه ډارېږئ، ستاسې بدن چې تل د بهرنیو محرکاتو په مقابل کې هوښیار دی، تاسې دې ته چمتو کوي چې یو عمل وکړئ. که چېرې وکړای شئ دغه فزیولوژیکي چمتووالی په یوه معقوله اندازه کې وساتئ، په دغه وخت کې کولی شئ ډېر تېز فکر وکړئ، ډېرې روانې خبرې وکړئ او نسبت عادي شرایطو ته په ډېر تاکید سره خبرې وکړئ.

درېیمه نومره واقعیت: ډېرو حرفه یي او کسبي وینا کوونکو ماته ډاډ راکړی دی چې هېڅکله نه دي توانېدلي له صحنې څخه ډار په بشپړه توګه له ځانه لرې کړي. دغه ډار تل له وینا کولو څخه دمخه په هغوی کې موجود وي او تر څو لومړنیو جملو پورې هم تر غوږه کېږي. دا هماغه ارزښت او بیه ده چې دغه نارینه او ښځې یې ددې لپاره ورکوي، چې د ګاډۍ د اس پر ځای د مسابقتي او سیالیۍ اس وي. هغه وینا کوونکي چې دا ادعا کوي چې د کنګل په

څپر ساړه دي، پوستکی یې هم د کنگل په څېر کلک دی او معمولاً یې خبرې هم د کنگل په څېر دي.

څلورمه نومره واقعیت: د ډېرو خلکو په وړاندې له وینا کولو څخه ستاسې د ډار اصلي علت او لامل ساده دی. تاسې د ډېرو خلکو په وړاندې په وینا او خبرو کولو عادت شوي نه یاست، پروفیسور رابینسون د «مغز او جوړول» په کتاب کې لیکي:

«وېره یا ډار له ناپوهۍ او پر ځان باور نه لرلو څخه رازېږي.»

زیاتره وگړي د ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو له خوند څخه خبر نه دي، نو په نتیجه کې ډار له هیجان سره یوځای راځي. د ډېرو مبتدي او نویو زده کوونکو لپاره د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کول د حیرانوونکو او ناپېژندل شویو موقعیتونو یوه مجموعه او د تینس او موټر چلولو له زده کولو څخه هم سخت او ستونزمن دي. ددې لپاره چې ډارېدونکی حالت ساده او اسانه کړئ لاره یې داده: تمرین وکړئ، تمرین وکړئ.

تاسو به هم د هغو زرگونو وگړو په څېر، چې دې نتیجې ته رسېدلي، وبه وینئ چې د څو بریالیو ویناوو په کولو او په زړه پورې نتیجو ترلاسه کولو سره به له وینا کولو څخه د ډار پر ځای له هغې څخه ډېر خوند وړئ.

هماغه لومړی ځل چې مې د پیاوړي ارواپوه، ویناوال او خطیب البرت ادوارد ویګز کیسه ولوستله، چې څه ډول یې پر خپل ډار برلاسی وموند، له هغه سره مې ډېره مینه او علاقه پیدا شوه. هغه وایي څه ډول یې هغه وخت، چې په ښوونځي کې به یې له ده څخه غوښتل چې د پنځو دقیقو لپاره پورته شي او شعر دکلمه کړي، له ډاره مړ کېده.

نوموړی لیکي: «کله چې به ټاکلې ورځ راورسېدله زه په رښتیا هم ناروغه کېدل. کله چې به مې په فکر او ذهن کې راوگرځېدل، ډار به په مخه کړم. وینه به مې په رگونو کې په ځغل شوه، د مخ غوښوړي به مې په



سوځېدو شول، د بنوونځي شاته به ورغلم، مخ به مې په دیوال پورې ومبښود که یې سوځېدل څه راکم شي. دغه حالت تر کالج پورې دوام درلود.

یو ځل مې په یو مناسبت هغه متن، چې د «ادامزو او جفرسون نور وجود نه لري» په جملې پیلېده، په دقیقه توګه یاد کړ. خو کله چې د خلکو مخې ته درېدم، سر راباندې وخرخېده، چې اصلاً پوه نه شوم چې چېرې یم. هڅه مې وکړه چې د جملې لومړۍ برخه راټوله او جوړه کړم، په داسې حال کې چې ساه تیکاه مې وهله، ومې ویل: «ادامز او جفرسون مړه شوي دي» نور مې یوه کلمه هم ونه شو ویلای، له همدې امله مې درناوی وکړ... او غلی خپل ځای ته راغلم. د بنوونځي مدیر له ځایه پورته شو او ویې ویل: «ښه اداوړده! موږ واقعاً د خبر له اورېدو څخه ټکان وخور، ولې بیا هم هر څنګه چې کېږي هڅه کوو چې زغم او طاقت وکړو.» ټولو په لوړ غږ وخنډل اوس نو زما لپاره مرګ ښه و. له هغې څخه څو ورځې وروسته ناروغه شوم. واقعاً وروستی مهم کار چې باید په ژوند کې مې ترسره کړی وای دا و چې باید وکړای شم د ډېرو خلکو په وړاندې وینا او خبرې وکړم.

د کالج له پای ته رسولو څخه یو کال وروسته البرت ویکام دنور ته ولاړ. په ۱۸۹۶م کال کې سیاسي رقابتونه او سیالۍ د ازادو سپینو زرو په شاوخوا څرخېدې. یوه ورځ هغه په یوه خپرونه کې ولوستل چې پکې ددې نظریې پلویانو وړاندیزونه مطرح کړي وو.

هغه داسې د پوځو ژمنو (وعدو) او اشتباهاتو په څرګندولو سره خپل پلویان په جذبې او احساساتو راوستل، چې خپل ساعت یې دوی لپاره ګرو کړ چې پیسې برابرې او خپل هېواد اینډیانا ته بېرته راوګرځي. کله چې هلته ورسېد، خپل خدمت یې خلکو ته د پیسو د بې ارزښته کېدو د موضوع په اړه د وینا په بڼه وړاندې کړ، ډېر پخواني هم ټولګیوال یې



د اورېدونکو حاضرینو له ډلې څخه وو. هغه لیکي: «همدا چې وینا مې پیل کړه د کالج د دورې د ادامز او جفرسون په اړه وینا مې سترگو ته نېغه ودرېده، ټوخی مې راغی، راهسک شوم او ظاهراً ټولې اندېښنې له منځه ولاړې، ولې د چاونسي دپيو په قول بالاخره زه او حاضرین یو ډول له مقدماتي پړاوونو څخه روغ رمت راووتلو او په همدغه کوچني بریالیتوب سره مې وکړای شول په خپل خیال او فکر پنځلس دقیقې خبرې وکړم. کله چې وینا پای ته ورسېده، هک حیران شوم، ځکه چې یو نیم ساعت خبرې مې کړې وې.

«په نتیجه کې په څو راوړوسته کلونو کې مې په حیرانۍ سره ولیدل چې هېچا زما په څېر له همدغه وینا کولو څخه ژوند نه تامیناوه او زه په دې ډگر کې لوی کسبي او حرفه یي ویناوال ګرځېدلی وم. زه یو له هغو څخه یم، کله چې ویلیام جیمز په بریالیتوب باندې د عادت کېدو په هکله خبرې کوي، په مقصد او هدف یې ډېر ښه پوهېږم.»

هو! البرت ادوارد ویګام زده کړه چې د نورو په وړاندې د خبرو کولو پر مهال زیانمن ویجاړوونکي ډار باندې د برلاسی لپاره یوه ډېره ډاډمنه لاره داده چې هغه بریالی تجربې چې د مخه مو کړې دي، ثبت کړئ او په یاد یې راوړئ.

باید د نورو ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو د مینې او اشتیاق له امله د طبیعي عامل په توګه د لږ ډار انتظار ولرئ او باید زده کړئ، چې دغه ډار په یوې ټاکلي اندازه کې وساتئ او په دې پوه اوسئ چې له صحنې څخه ډار ددې سبب کېږي چې ډېرې ښې خبرې وکړئ.

که چېرې له صحنې څخه د ډار مهار مو له لاسه ووت او لکنټ، عصبي نا ارامي او عضلاتي دردونه یې راپیدا کړل، ناهیلی او مایوسه کیږئ مه. دغه نښې نښانې په هغو کې چې وینا کول نوې زده کوي یوه عادي خبره ده. که

لږه هڅه وکړئ له صحنې څخه ډار کمښت مومي او دڅنډې پر ځای مرستندویه عامل گرځي.

دویم - په سمه توګه چمتو شی:

کلونه کلونه د مخه د نیویارک د روتاري د استوګنځي اصلي ویناوال یو لوړ پوړی دولتي چارواکی و. موږ دې ته سترګې پر لار وو چې د خپل اړوند سازمان په اړه د هغه خبرې واورو. له هماغه لومړیو څخه معلومه وه چې هغه د وینا کولو لپاره مخکې تر مخکې څه پروګرام او چمتووالی نه لري. لومړی یې هڅه وکړه چې همداسې شفاهي خبرې وکړي، خو دا هڅه یې کوم ځای ته ونه رسېده، بیا یې له خپل جیب څخه څو پاڼې یادښتونه راوویستل چې معلومېدله سم نظم، حساب و کتاب نه لري، وارخطا شو او دوه کلې سمې خبرې یې هم ونه کړای شوې، چې څومره وخت تېرېده هومره سترې او اندېښمن کېده، شېبه په شېبه یې بښنه غوښتله او هڅه یې کوله د خپلو خورو ورو یادښتونو نه خپل منځي اړیکې او مشابهنه مومي او پخپل لږزنده لاس د اوبو ګیلاس خپلو وجو شونډو ته ورسوي.

دا ډېره ناوړه منظره وه، د داسې سړي تصویر چې د مخکني چمتووالي د نشتوالي له امله ډېرې وېرې له پښو غورځاوه.

بالاخره کېناست او ما فکر وکړ، چې په خپل عمر کې مې یو ډېر بدمرغه ویناوال لیدلی دی. هغه فکر کړی و، چې وینا کول د روسو په قول د مینې لیک دی، باید چې فی البدیهه ولیکل شي، د همدې لپاره یې خپلې خبرې پیل کړې، حال دا چې نه پوهېده څه ووايي او څنگه یې پای ته ورسوي، په داسې حال کې چې نه پوهېده څه یې ویلي دي.



له ۱۹۱۲م کال راهیسې زما یوه حرفه یي دنده داده چې په یو کال کې د وینا کولو پنځه زره متنونه ارزیابي کړم. زما له تجربو څخه یو ستر درس، چې پر ټولو درسونو د ایورست د لوړې شوکې په څېر هسک ودرېږي، یوازې هغه وینا کوونکی دی، چې د خپلې وینا متن یې مخکې تر مخکې برابر کړي او د باور وړ دی. که یو څوک بې له وسلې او مهماتو د جگړې ډگر ته ولاړ شي او ځان پر زغره او ډال سمبال نه کړي، څنگه به وکړای شي د ډار د توپان په وړاندې مقاومت وکړي.

لینکلن وايي: «گومان نه کوم چې هومره زړښت ته ورسېږم، چې وکړای شم کله چې د ویلو لپاره خبره نه لرم، بې له وارخطایۍ خبرې وکړم.»  
که غواړئ پر ځان باور پیدا کړئ ولې هغه کار نه کوئ چې تاسې ته د یو ویناوال په توګه د زړه ډاډ درکوي؟ د حضرت عیسی علیه السلام یو پیرو جان وايي: «یوازې مطلقه مینه ده چې ډار له مینځه وړي»، له همدې امله په بشپړه توګه چمتو اوسئ. دانیل وسبستر به تل فکر کاوه چې د نندارچیانو مخې ته ولاړ دی. هم به یې مخکې تر مخکې مناسب لباس اغوست او هم به یې په بشپړه د وینا کولو متن چمتو کاوه.

**هېڅکله متن کلمه پر کلمه مه یادوئ:**

کله چې وایو د وینا کولو لپاره «په بشپړه توګه چمتو اوسئ»، ایا منظور او هدف مې دادی چې متن کلمه پر کلمه یاد کړئ؟ اړیم دې پوښتنې ته یو غوڅ او قاطع ځواب ووایم. زیاتره ویناوال ددې لپاره چې وینا یې په زړه پورې او د خلکو خوښه شي، د ټکي پر ټکي یادولو په فکر کې کېږي. کله چې لیکوال ددغه ذهني ځان وژنې قرباني شو، په ناهیلۍ سره وخت ضایع کوي او د وینا کولو خواږه او په زړه پورې والی په بشپړه توګه له مینځه وړي.

د خبرونو د تحلیل او خپرونې د څانګې رئیس اچ، وي کالټن بورن، چې یو وخت د هاروارډ په پوهنتون کې محصل و او د وینا کولو په سیالۍ کې یې ګډون کاوه، یو ځل هغه د «ښاغلي پاچا» په نوم لنډه کیسه انتخاب او ټکي په ټکي یې په سلگونه ځل زده کړله. د سیالۍ ورځ چې راورسېدله هغه د کیسې نوم واخیست او بیا چوپ شو، هر څه یې هېر شول. له وېرې لږزې واخیست او بیا یې د ډېرې ناهیلۍ په حالت کې ټوله کیسه پخپله ژبه وویل. کله چې ټاکلي هیات لومړۍ درجه جایزه هغه ته ورکړه، نږدې وو چې له خوښۍ څخه والوزي. له همغې ورځې تر ننه کالټن بورن خپله یوه وینا هم په یادو نه ده حفظ کړې او همدغه د راډیو تلویزیون په پروګرامونو کې د هغه د بریالیتوب ستر راز دی.

هغه څو یادښتونه له ځان سره اخلي او بې له متن څخه په بشپړه طبیعي بڼه له اورېدونکو سره خبرې کوي.

هغه څوک چې د خپلې وینا متن یادوي، خپل وخت او انرژي بې ځایه ضایع کوي او لویه غمیزه رامنځته کوي. د خپل ژوند په بهیر کې په دې عادت شوي یوو، چې پخپله ژبه په عادي توګه خبرې وکړو، هېڅکله د هغو کلیمو په هکله چې یې وایو مخکې تر مخکې فکر نه کوو. موږ یوازې د خپلو عقایدو په هکله فکر کوو، که دغه عقاید روښانه او څرګند وي، کلمې پخپله طبیعي ډول هماغسې لکه هوا چې تنفس کوو، یوه په بلې پسې راځي. ان دا چې وینستون چرچل هم اړ و چې دغه له ستونزو ډک درس زده کړي. د ځوانۍ په وختونو کې یې د خپلو ویناوو متنونه لیکل او هغه به یې یادول. یوه ورځ چې هغه یاد او حفظ شوی متن د انګلستان په پارلمان کې وایه، یو ځل یې هر څه هېر شول او وار پار یې خطا شو. وروستی جملې یې بیا تکرار کړې، رنگ یې سور واوښت او پخپل ځای کېناست. له همغه



ورځې راهیسې بیا چرچل یو ځل هم دا هڅه ونه کړه چې څه شی حفظ کړي.

که د خپلې وینا متن کلمه په کلمه یاد کړو، ډېر احتمال لري کله چې د اورېدونکو مخې ته درېږو هغه مو له یاده ووځي. حتی که هغه مو هیر هم نه شي احتمالاً به ډېرې کړې کېچنې او میخانیکي خبرې وکړو.

ولې؟ څرنگه چې خبرې زموږ د زړه له تل څخه نه راووځي، بلکې له خپلې حافظې څخه مو مرسته ترلاسه کړې ده، کله چې په یوه مجلس کې له خلکو سره خبرې اترې کوو، معمولاً د موضوع په اړوند فکر کوو او کلمې له ارادې او فکر کولو پرته زموږ ژبې ته راځي. کله چې د خلکو د یوې ډلې مخې ته ودرېږو، نو بیا ولې دا لاره او طریقه پرېږدو؟ که چېرې یو متن ولیکو او بیا یې حافظې ته وسپارو احتمالاً به له هغو ستونزو سره مخامخ شو چې سروانس بوشتل ورسره مخامخ شوی و. وانس په پاریس کې د بودا مجسمې جوړولو د هنرونو فارغ و، چې وروسته بیا د نړۍ د بیمو د یو لوی شرکت، یعنی د عمر اکیوبیتل د شرکت مرستیال شو. څو کاله د مخه یې له هغه څخه وغوښتل چې د اکیوبیتل د بیمې د شرکت د بېلابېلو څانگو له دوو زرو استازيو ته، چې له ټولې امریکا څخه د ویرجینا په وایت سولفور اسپرینګ کې راټول شوي وو، وینا وکړي. له دوو کالو څخه زیاته موده نه کېدله چې د عمر د بیمو په شرکت کې یې کار کاوه، خو هغه یو ډېر بريالی کار کوونکی و، نو له همدې امله یې ده ته وویل چې باید شل دقیقې وینا وکړي.

وانس ډېر خوښ و چې ورڅخه دغسې یوه غوښتنه شوې وه، دا یې احساسوله چې په دې کار به یې اعتبار هم زیات شي، مگر له بده مرغه د وینا متن یې ولیکه او بیا یې په یادو زده کړو او هغه یې لږ و ډېر څلوېښت ځله د هندارې ترمخ ولوست. ټولې جملې، مکثونه او د لاس و پښو

حرکتونه یې حفظ کړل او داسې فکريې کاوه چې نور یې نو کار کومه نیمګړتیا نه لري. په هر حال ټاکلې ورځ چې راورسېدله او د خلکو په وړاندې ودرېد، یو ځل په احساساتو راغی او ویې ویل: «په دې پروګرام کې زما ونډه داده چې...»، ناڅاپه یې غږ لوړ او بیا تپت او چوپ شو، وارخطایي یې پر وجود خپره شوه، د میکروفون له مخې څخه دوه ګامه شاته ولاړ او دا هڅه یې وکړه چې بیا یې شروع کړي، خو هر څه یې له یاده ووتل. بیا دوه ګامه پر شا شو، خو څه ترې جوړ نه شول. لنډه دا چې درې ځله یې په ننداريزه بڼه دا کار وکړ، د وینا کولو سټیج څلور متره لوړ و او شاوخوا یې پورې (زینې) هم ایښودل شوې وې. د دیوال او سټیج ترمنځ څلور پنځه متره خالي ځای و. لنډه دا چې د څلورم ځل لپاره چې شاته ولاړ له سټیج څخه پرېوت او د خلکو له نظره لرې شو. خلکو وخنډل یوتن او رېډونکی له ډېرې خندا څخه له څوکۍ نه پر ځمکه راوغورځېد. نه مخکې او نه هم له هغې نېټې څخه وروسته اکیویټل د عمر بیمې په شرکت کې کله دغسې یوه خنډنۍ ننداره ترسره شوې وه. د حیرانتیا وړ خبره داده چې ننداره کوونکو رښتیا هم داسې فکر کاوه چې دا یوه په زړه پورې ننداره ده.

ددغه شرکت پخواني غړي اوس هم ددې نندارې په اړه خبرې کوي. مګر هغه څه چې ددې غونډې په ویناوال، یعنی وانس بوشنل باندې راغلل، وانس بوشنل پخپله ماته وویل چې دا دده د ژوند یوه ډېره حیرانونکې پېښه وه او ده دا احساسوله چې بې پته شو او په همدې دلیل یې خپله استعفی ولیکله. لوړو مقاماتو هغه ته وویل چې خپله استعفی څیرې او پر خپل ځان پوره باور او ډاډ ترلاسه کړي. په وروسته کلونو کې بیا هغه د خپل سازمان پیاوړی او غوره ویناوال شو، خو هغه بیا هېڅکله د خپلې وینا متن په یادو زده نه کړ. رځی چې د هغه له تجربې څخه درس واخلو.



ډېر نارینه او ښځې پېژنم چې هڅه کوي د خپلې وینا متن په یادو زده کړي، خو زمانه یادېږي چې له هغو څخه دې چا دا تصمیم نه وي نیولی چې هغه متن په باطله دانې کې واچوي او هغه ښه ویناوال شوی وي که چېرې یو له هغو څخه د وینا متن په باطله دانې کې واچوي، د خپلې وینا څینې ټکي هیروي دغسې هغوی ښایي ټول متن ونه لولي، ولې لږ تر لږه داسې انداز خپلوي او خپلې خبرې هم په ډېر طبیعي ډول کوي.

ابراهام لینکلن یو ځل وویل: «د وچو کلکو خطابو او ویناوو اورېدل مې نه خوښېږي، کله چې ددغه ویناوالو وینا اورم داسې احساسوم چې لکيادی له مچيو سره جنګېږي». لینکلن به ویل: زړه مې غواړي یوه راپاروونکې وینا واورم. هېڅ ویناوال، چې هغه تل داسې خبرې کوي لکه چې له مچيو سره په جنګ وي، او تل له دې سره لاس و ګرېوان وي چې یوه یوه کلمه په یاد راولي، هیجان راوړونکې او سمې ویناوې نه شي کولی.

خپلې نظریې مخکې تر مخکې منظمې او برابرې کړئ:

نو بیا د یوې مناسبې او بريالۍ وینا کولو لاره کومه ده او څه ډول مخکې تر مخکې برابرې شي؟

اسانه ده: پخپل ذهن کې په هغو تجربو پسې وګرځئ چې د ژوند په هکله یې تاسې ته څه درزده کړي وي او هغه وخت بیا هغه افکار، عقاید او نظریات، چې ددغو تجربو له شاه څخه مو راوښکلي دي، سره ګډ کړئ رښتیني چمتووالی، یعنې د خپل بحث عنوانونه وپېژنئ او د هغو په هکله فکر وکړئ. ډاکټر چارلز رینولد ټراون، څو کاله د مخه د پیل په پوهنتون کې تل پاتې او په زړه پورې ویناوې وکړې. د نوموړي په قول: «د خپلو ویناوو د عنوانونو په هکله فکر وکړئ، تر هغه چې ښه څرګند او پراختیا ومومي، وروسته بیا دا عنوانونه په څو کلمو سره یادښت کړئ او په بېلو بېلو

کوچنیو کاغذونو یې ولیکئ، تر څو وکړای شئ هغه په هغې بڼې، چې په ذهن کې موده، ترتیب او تنظیم کړئ او چې هر یو ته مو اړتیا وي سمدلاسه یې ومومئ.»

ډېر ستونزمن پروگرام نه دی، خو نه؟ یوازې لږ تمرکز، پاملرنه او فکر غواړي.

وینا مو له خپلو دوستانو سره تمرین کړئ:

ایا کله مو خپلې وینا ته سر و سامان ورکړی، هغه باید تمرین کړئ؟ هېڅکله نه! دلته تاسې ته یوه داسې لاره چاره وړاندیز کوم چې هم ساده او اسانه ده او هم اغېزمنه. هغه ټکي مو چې د خپلې وینا لپاره غوره کړي دي په ورځنیو خبرو اترو کې له خپلو دوستانو او اداري همکارانو سره مطرح کړئ. ددې پر ځای چې یوازې خپل ګول شوي توپونه وشمېرئ د بلیارد مېز ته تکیه وکړئ او په بې پروایۍ سره ووايئ: رښتیا! رښتیا! یوه ورځ مې په زړه پورې تجربه درلوده، زړه مې غواړي چې د هغې په باره کې له تاسو سره خبرې وکړم، ښایي له همدې امله وي چې ستاسې کیسې ته غور کېږدي. کله چې خبرې کوئ، غبرګونونو یا عکس العملونو ته یې په دقت او غور وګورئ او ځوابونو ته یې ښه غور ونیسئ. ښایي په زړه پورې عقیده بیان کړي چې ستاسې په کار راشي. هغه دې ته متوجه نه دی، چې تاسې خپله وینا کول تمرینوئ او دا قضیه اهمیت هم نه لري. ولې احتمالاً به تاسې ته ووايي چې له دې خبرو اترو یې خوند وړی دی.

پیاوړی مؤرخ الن نوینس هم لیکوالو ته دې ته ورته او مشابه نصیحت کوي او لیکي: «یو داسې دوست او ملګری پیدا کړئ، چې له موضوع سره علاقه ولري او له هغه سره په تفصیل خبرې وکړئ. په دې طریقه به له هغو تحلیلونو څخه، چې احتمالاً له هغو څخه ناخبره یاست، خبرېږئ او د



بحث هغه ټکي، چې نه دي روښانه شوي، تاسې ته څرگندېږي او په نتیجه کې د مطلب د بیانولو ډېره مناسبه بڼه په لاس راځي.»

**درېیم - مخکې تر مخکې مو خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ:**

په لومړي څپرکي کې مو ولیدل چې د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کولو په بحث کې مې د برخورد او چلن همدا لاره مطرح کړه، هماغه قانون دلته هم ستاسې په کار راځي. هر کله چې د وینا کولو لپاره وړاندې کېږئ د بریالی تجربې په هکله فکر وکړئ. دې موخې او هدف ته رسېدو لپاره درې لارې شته دي:

**خپلې موضوع ته ژور فنوځي:**

کله چې تاسو موضوع وټاکله او د طرحې په اساس مو تنظیم او له خپلو دوستانو سره مو تمرین کړه، لا هم ستاسې د چمتووالي پړاوونه پای ته نه دي رسېدلي، باید شپږ حسونه د خپلې ټاکلې موضوع له اهمیت سره یوځای جمع کړئ، باید ستاسې چلن او برخورد له موضوع سره د هغه شخص د برخورد په څېر وي، چې مهم تاریخي شخصیتونه پنځوي (خلقوي)، پر موضوع د باور او عقیدې له مخې خبرې کوو. څرنگه کولی شئ پخپل پیغام کې د خپل باور او ایمان جذبه او احساس بیان کړئ؟ د موضوع د ټولو اړخونو په کشف د هغو د مفاهیمو او معنا په ژور درک او له خپل ځان څخه په پوښتنې سره، چې څرنگه له خپلو اورېدونکو سره د مرسته وکړئ چې ستاسې د خبرو له اورېدو څخه وروسته ډېر بڼه خلک شي.

خپل حواس مو له هغو منفي محرکاتو څخه، چې تاسې اندېښمن کوي، لري وساتي:

د بېلگې په توګه د ګرامري اشتباهاتو په هکله، چې امکان لري یو ځل د وینا کولو په منځ کې احساس کړئ چې ښه داده هغه سرته ورسوئ، منفي تصویرونه دي او د وینا له پیلولو څخه د مخه ستاسې پر خپل ځان باور له منځه وړي. واقعاً دا مهمه ده چې د وینا کولو له پیل څخه د مخه له دغه ډول فکرونو څخه ځان وژغورئ. خپل حواس په هغو ټکیو متمرکز کړئ چې نور ویناوال یې وایي او هغو ته په کلکه پاملرنه وکړئ او که داسې ونه کړئ له صحنې څخه له ډاره ځان نه شی ژغورلی

### بېخپله ځان ته ډاډ ورکړئ:

مګر دا چې ویناوال د هغې موضوع په اړوند خبرې وکړي چې خپل ټول ژوند یې هغې ته وقف او که نه وي داسې شپې مخې ته راځي چې د هغې د موضوع او سموالي په هکله شک کوي او له ځانه پوښتي چې ایا موضوع یې له خپلو معلوماتو او توان سره سمه غوره کړې ده او ایا د اورېدونکو به یې خوښه شي؟ کله کله دې ته هڅېږي چې د خپلې وینا موضوع بدله کړي. په همداسې موقع او حالت کې ده چې منفي ګرایي ستاسې پر ځان باور له یوې مخې له منځه وړي. خپل ځان ته ډاډ ورکړئ. په ډاګه یې درته وایم، خپل ځانته ووايئ دا موضوع سمه هماغه ده چې باید وي، ځکه چې په دقیقه توګه د ژوند په هکله ستاسې له تفکر او تجربو څخه سرچینه اخلي ځانته ووايئ له هر اورېدونکي څخه زیات صلاحیت لري چې ددې ځانګړې موضوع په اړه خبرې وکړي او تر وروستۍ اندازې به هڅه وکړي چې هغه په ډېر ښه ډول وستایي. ایا دغه لاره د قیانونوس د عهد او زمانې ده؟



بنايي وي، خو د اروا پوهنې نوې تجربې څرگندوي، هغه انگېزې چې انسان يې له داخل څخه ځانته ورکوي، د یاد او حفظ ډېرې پياوړې انگېزې دي که چېرې داخلي انگېزې او تحریک دغه ځانگړنه لري، نو بیا وگورئ ستاسې د دروني ډاډ اندازه څومره ده

### څلورم - پر ځان باور باندې عمل وکړئ:

يو مشهور اروا پوه، چې امريکا پخپله لمن کې روزلی او پاللی دی، يعنې پروفیسور جيمز، ليکي:

«داسې ښکاري چې کړنه او عمل په احساس پسې راځي، مگر په واقعيت کې عمل او احساس په يو وخت کې رامنځته کېږي. که کړنې او عمل ته، چې پر هغې زيات او مستقيم کنترول لرو، نظم او ترتيب وروښو او خپله اراده به هم چې مستقيماً زموږ تر کنترول لاندې نه ده، تنظيم کړو له همدې امله د خوښۍ د ترلاسه کولو عقلاتي او داوطلبانه لاره داده چې خپله غاړه او تنه هسکه وساتو او خپل ځان خوښ وښيو او داسې خبرې وکړو چې گوندې خوښ يوو.

که دا کار ددې سبب نه شي چې تاسې د خوښۍ احساس وکړئ، په نړۍ کې به بل هېڅ شی تاسې ته دا کار ونه کړي، نو له همدې امله جرئت وکړئ او داسې عمل وکړئ چې زړور وږېښئ. خپله ټوله اراده د زړورتيا لپاره وکاروئ او ډاډه اوسئ چې د زړورتيا حالت وپره او ډار له منځه وړي»

کله چې له نندارچيانو يا اورېدونکو سره مخامخېږئ، د پروفیسور جيمز له نصيحت څخه کار واخلي او داسې څرگنده کړئ چې زړور ياستئ، که چېرې تاسې چمتووالی ونه لرئ، په نړۍ کې به مو بل هېڅ شی په کار رانه شي، خو که په دې دقيقاً پوهېږئ چې غواړئ د څه شي

په هکله خبرې وکړئ، په کلکو گامونو مخکې ولاړ شئ، یوه ژوره ساه واخلي. په واقعیت کې تل مخکې له دې چې له خپلو اورېدونکو سره مخامخ شئ دېرش ثانیې ژوره ساه واخلي. د اکسیجن دېر زیرمه کول زیاتره ددې سبب گرځي چې روحیه مو ښه او لوړه شي او زړورتیا پیدا کړئ.

لوی لوستونکي اپراژان دورز که، به تل ویل کله چې انسان خپله ساه ښه واخلي کولی شي «پر هغې کښېني» او په دې شکل چې هر څه اندېښنه وي له منځه شي.

خپله تنه او قامت نیغ وساتئ چې د خپلو اورېدونکو سترگو ته مستقیماً وگورئ او په ډاډ سره خبرې وکړئ، هله به نو ټول ستاسې پوروري وي. رښتیا همداسې وکړئ. فکر وکړئ چې هغوی هلته راټول شوي چې له تاسو څخه یو لوړ مالي اعتبار وغواړي. د هغې اغېزه به ستاسې پر روحیه حیرانوونکې وي، که اوس هم فکر کوئ چې دا کارونه تېر ایستل دي، وروسته تر هغې چې زما د ټولګیو له زده کوونکیو سره چې ټولو ددې کتاب اصول ترسره کړي دي، څو دقیقې خبرې وکړئ، خپل نظر او عقیدې ته به مو بدلون ورکړئ. دا چې نه شئ کولای له هغو سره خبرې وکړئ، د یوه امریکایي خبرو ته، چې تل د زړورتیا سمبول دی، غوږ شئ. یو وخت هغه د خپل ښار دېر شرمندوکی او بې زړه سړی و، خو پر ځان باندې د باور پیدا کولو د لارو چارو په پیاوړتیا سره د خپل وخت له دېر و زړورو او ډاډمنو کسانو څخه شو. دا سړی د امریکا له محبوب ولسمشر تیو دو روزولت څخه پرته بل څوک نه دی.

هغه پنخپلو ژوند پېښو کې اعتراف کوي:

«یو بې زړه او ځپلی هلک وم. په ځوانۍ کې هم عصبي وم او پر خپل ځواک او توان مې دېر لږ باور هم نه درلود، ناچاره وم، نه یوازې جسم او



وجود ته مې، بلکې روحيې ته مې هم، چې مړه او څپلې وه، زده کړه او روزنه ورکړم.»

له نېکه مرغه هغه مور ته داروښانوي چې څرنگه پر دغه بدلون برلاسي شو: «هغه وخت چې لا کوچنی هلک وم، تل به مې د ماريات په کتابونو کې يوه برخه او څپر کې لوسته، چې پر مایې ډېره اغېزه کوله. په دې څپر کې د يوې کوچنۍ جنگي بېړۍ مانو (چلوونکي) د کيسې اتل ته توضیح کوي چې څرنگه يې وکړای شول زړورتيا ترلاسه کړي. هغه وايي: دا ډېره طبيعي ده چې کله انسان يو کار کوي، ډارېږي. ولې سرې هغه دی چې پر ځان مسلط واکمن شي او داسې عمل وکړي چې هېڅ نه دی ډارېدلی. کله چې يې د يو زيات وخت لپاره داسې وښوده همدا تظاهر پر واقعيت بدلېږي او انسان بيا کولی شي چې په بې پروا تمرین سره، هغه وخت چې يې پروا نه وي په تدريج سره په داسې شخص تبدیل شي چې هېڅکله ډار نه پېژني.»

«دا هغه نظريه وه چې ما پر هغې عمل وکړ. په لومړيو کې له هر څه څخه، چې تاسې فکر کوئ، ډارېدلېم. له ليونيو څوگانو څخه تر اسونو او غشيو ویشتونکو پورې. خو په داسې ښودلو سره چې گوندې له هېڅ نه هم نه ډارېږم، لږ لږ مې له ډار څخه لاس واخيست. ټول خلک، که رښتيا هم غواړي کولی شي دغه ډول تجربه وکړي.»

د خلکو په وړاندې له خبرو کولو څخه ډار هغه عامل او لامل دی چې ډېر شيان زموږ په ژوند کې بدلوي. هغه چا چې ددې هلو ځلو منلو او زغملو ته غاړه ايښې ده او بريالي شوي دي، ډېر ښه پوهېږي چې ډېر ښه شخصيتونه ترې جوړ شوي. هغوی په دې هم پوهېږي چې پر همدغه ډار باندې برلاسي ددې سبب گرځېدلی چې هغوی د ډاډمن او شتمن ژوند خاوندان شي.

يو پلورونکی ليکي: «وروسته له هغه چې څو ځل د ټولگي د هلکانو مخې ته ودرېدم او خبرې مې وکړې، دا احساس مې وکړ چې کولی شم هر څوک

قانع کړم. یوه ورځ سهار هم هغه سړي ته ورغلم چې تل به یې زما له سودا او مال اخیستو څخه ډډه کوله او د مخه تر دې چې هغه (نه) ووایي، د خپلو مالونو نمونې مې د هغه د مېز پر سر کېښودې او هغه خپل ډېر فرمایشونه، چې ما په ټول عمر کې کله هغسې نه وو ترلاسه کړي، ماته راکړل.»

یوې د کور مېرمنې زموږ د یوې نمایندګۍ ښوونکي ته ویلي دي:

«ډارېدم چې خپلو ګاونډیانو ته خپل کور ته د راتلو بلنه ورکړم، ځکه بلده نه وم چې له هغوی سره مې خبرې اترې کړې وای. کله چې څو ساعتونه ددې ټولګي غونډو ته راغلم ومې کړای شول چې پورته شم او خبرې وکړم، جرئت مې پیدا کړ او په کور کې مې لومړنۍ میلستیا ورکړه. دا زما یو ستر بریالیتوب و چې د ګڼ شمېر خلکو په وړاندې مې په یوه په زړه پورې وینا کې ډېره لږه ستونزه هم نه درلوده.»

د وروستۍ دورې په یوه ټولګي کې یو پلورونکي داسې وویل

«له سودا رانیوونکو څخه ډارېدم او په هغوی کې مې دا احساس راپیدا کاوه چې ګوندې ورته عذر او زاری کوم کله چې ټولګي کې دوه ځله له ځایه پورته شوم او خبرې مې وکړې، د غیر انداز مې ډاډمن شو او که مې له کومې خبرې سره مخالفت درلود هغه مې په زړورتیا سره بیاناوه، د مالونو پلورل مې په لومړۍ میاشت، چې ټولګي ته راغلم، په سلو کې پنځه څلوېښت لوړ شول.»

دوی ټول متوجه شول پر ډار او هیجاني کېدو په برلاسی سره هغه ډار. چې دمخه ورڅخه دوی ځورېدل، هغه له منځه ولاړ. نو تاسې هم که د ډېرو خلکو په وړاندې خبرې وکړئ، د خپلو ورځنیو مسایلو په اړه به په پوره ځواک اقدام کوئ او کولی شئ د خپل ژوند له مسایلو او ستونزو سره په زړورتیا مقابله وکړئ او هغه شیان، چې یو وخت درته نه حل کېدونکي ښکارېدل اوس به درته د ژوند خوندورې او په زړه پورې هلې ځلې او هڅې شي



## درېیم څپرکی

### د وینا کولو آسانه او اغېزمنه لار

ډېره لږ پېښېږي چې زه د تلویزیون ننداره وکړم. خو په دې وروستیو کې مې یو دوست راڅخه وغوښتل هغه پروگرام چې تر غرمې وروسته د کورنیو او مېرمنو لپاره خپربېږي وگورم. دې پروگرام ډېر زیات مینه وال درلودل او دوست مې وغوښتل چې زه یې هم باید وگورم. هغه به ښایي دا فکر کاوه چې په بحثونو کې د لیدونکو گډون به زما لپاره په زړه پورې وي. رښتیا هم همداسې وه، هغه مې خو شل وکوت او ننداره مې یې وکړه، واقعاً چې ویاندانو جذب کړم هغوی کولی شول چې لیدونکي خبرو او دوی ته په پاملرنه جذب کړي دغه وگړي هېڅکله حرفوي ویناوال نه وو او د هنر د ارتباط او اړیکو په هېڅ یوه دوره کې یې گډون نه و کړی، ان چې هغوی ځینې کلمې هم غلطې

تلفظولې او د جملو د اداء کولو او ویلو طریقه یې هم سمه نه وه، خو کار یې واقعاً چې په زړه پورې و. کله چې یې خبرې کولې داسې حرکات یې کول چې د لیدونکو پام یې ځانته وراړاوه.

دا چې ولې داسې وه؟ ما په ځواب پروگرام کې ورڅخه دا کلونه کلونه کېدل چې د هغو تخنیکونو تدریس مې کاوه، چې په دې پروگرام کې ورڅخه استفاده کېدله او ما هم له هغو څخه کار اخیست. دغه عادي او ساده وگړي او دغو معمولي بڼو او نارینه وپه ټول هېواد کې د لیدونکو پاملرنه په ښه توگه ځانته راگرځوله.

څرنگه چې پخپله د هغوی په باره کې او د هغوی د ژوندانه په زړه پورې وختونه، مسایلو او د هغو ستونزو په اړه، چې د خپل ژوند له ملگرو سره یې درلودې، له دوی سره یې پرې خبرې کولې. خبرو یې سریزه او نتیجه گیری هم نه درلوده. په وینا کې د کلماتو د تلفظ او صرفي نحوي قاعدو په فکر او اندېښنه کې نه وو. له دې سره سره هم د ننداره کوونکو د پاملرنې او تائید وړ گرځېدل او دا هغه څه ته له پاملرنې پرته بل څه نه وو چې دوی به ویل، او همدا ټکی د هغو دريو لویو قوانینو له جملې څخه یو دی چې زه یې د چټکو او اغېزمنو خبرو لپاره وړاندیزوم.

**لومړۍ - د هغه څه په باره کې خبرې وکړئ چې د تجربې او یا مطالعې له مخې مو د هغې په هکله د خبرې کولو حق تر لاسه کړی دی.**

هغه بڼې او نارینه، چې ژوندیو او واقعي کیسو یې تلویزیوني پروگرام په زړه پورې کړی و، له خپلو شخصي تجربو څخه یې خبرې کولې. هغوی د داسې شیانو په هکله خبرې کولې چې هغه یې ښه پېژندل. فکر وکړئ، که هغوی غوښتل چې کمونیزم یا د امریکا د



متحده ایالتونو د حکومتی سیستمونو جوړښت په اړه توضیح ورکړي، څومره یو سترې کوونکی پروگرام به جوړ شوی وای. په دې ترتیب دا هماغه اشتباه ده چې تقریباً زیاتره ویناوال په غونډو کې د هغې مرتکب کېږي.

هغوی تصمیم نیسي د هغو موضوعاتو په هکله خبرې وکړي چې شخصاً د هغو په هکله معلومات نه لري او یا یې اطلاع او معلومات د هغو په هکله ډېر کم دي او هېڅکله یې هغو ته ځانگړې پاملرنه نه ده کړې. هغوی ځینې موضوعات، لکه: هېواد پالنه، دیموکراسي او عدالت ټاکنې او بیا څو ساعته ورپسې په کتابونو کې پلټنه کوي، چې څو نقل قوله پیدا کړي، د کومې وینا یا د خطابې ځینې برخې بنسټه پورته کړي او بیا یو څو جملې د سیاسي علومو له هغو درسونو څخه، چې یو وخت یې په پوهنتون کې لوستي وي، راوباسي او د نامربوطو مطالبو بېلې بېلې برخې سره گډوي او یو داسې متن ورڅخه برابروي، چې یوازینی ځانگړنه یې اوږدوالی وي.

ددې ویناوالو په فکر کې حتی دا خبرې هم نه گڼي، چې اورېدونکي تل هیله او مینه لري چې د واقعي مسایلو په هکله خبرې واورې او دغه خیالي او هوایي خبرې، چې دوی یې مطرح کوي، غوره داده چې دې لږ خاورینې ځمکې ته رابنکته شي.

د دیل کارنگي د ټولگیو د لارښوونکو په هغې غونډه کې، چې څو کاله دمخه د شیکاگو د کتراد هیلوټون په هوټل کې جوړه شوه، ددغو ټولگیو یو زده کوونکی وویل:

«خپلواکي، برابري، وروري، د بشري قاموس ډېر سپېڅلي مفاهیم دي. له خپلواکۍ پرته ژوند د استوگنې ارزښت نه لري، تصور وکړئ که چېرې ونه کړای شئ په هېڅ برخه کې کار وکړئ او له هر لوري محدود اوسئ،

ستاسې هستي به څه مفهوم ولري؟ هغه ونه کړای شول تر دې زیات څه ووايي، څرنگه چې بسوونکی پوه او هوښیار شخص و د هغه د خبرو کولو مخه یې ونیوله او ورڅخه یې وپوښتل ایا پوهېږې چې غواړې د څه شي په هکله چې دې خبرې وکړې، ځانگړې او شخصي تجربه یا څه دلیل ورته لري؟

وروسته بیا زده کوونکي یوه حیرانوونکې کیسه وکړه. هغه یو وخت فرانسوي چریک او جگړه مار و او مور ته یې د نازیانو په دوره کې د خپلو او د خپلې کورنۍ د غړیو د تېښتو، ځای پتولو او ډول ډول کړاوونو زغملو په هکله خبرې وکړې، چې څه ډول د المان له پتو پولیسو څخه راتښتېدلې او بالاخره یې ځان امریکا ته رارسولی دی. هغه خپلې خبرې په دې جملو پای ته ورسولې:

«نن سهار کله چې د مېشگان په سرک د دې هوټل په لوري راتللیم، ازاد او خپلواک وم چې راشم یا رانه شم. د یو پولیس تر څنګ تېر شوم، هغه ماته کومه خاصه پاملرنه ونه کړه. هوټل ته راغلم، بې له دې، چې دې ته ناچار او اړ اوسم چې خپل د پېژندنې کارت وښییم او کله چې غونډه سرته ورسېږي کولی شم په شیکاگو کې هر چېرې چې زړه مې غواړي، ولاړ شم باور وکړم ازاډي او خپلواکي ددې ارزښت لري، چې د هغه په خاطر وجنگېږو، خلک له ځایه پورته شول او هغه ته یې هورا وویل

**ماته هغه څه ووايي چې ژوندانه در زده کړي وي:**

هغه وینا کوونکي چې کولی شي د هغه څه په باره کې چې ژوند هغوی ته ورزده کړي دي، وینا وکړي، همپشه کولی شي د اورېدونکو پاملرنه خپلو خبرو ته راواړوي. تجربې ماته رابښودلې ده، چې وینا کوونکي دا خبره په اسانه نه مني، ځکه په دې عقیده لري چې شخصي تجربې ډېرې محدودې او له نظره غورځېدلي دي، هغوی غوره گڼي چې د ریالیزم په کلي عقایدو او



فلسفي اصولو کې ډوب شي او هغه يو داسې چوکاټ دی چې معمولي روحيې پکې د ساه ايستلو ځواک هم نه لري. دغه ډول وينا کوونکي، کله چې موږ يې خبرو نو ته سترگې پر لار يو، سرمقاله راته لولي. کله چې يو مسوول چلوونکي او يا خپروونکي ددې د خپرولو حق او وړتيا ترلاسه کړې ده چې سرمقاله وليکي، معلومه خبره ده چې موږ د بل چا د مقالې اورېدو حوصله نه لرو. اصلي خبره دلته د هغو شيانو په هکله ده چې ژوند تاسې ته دا درزده کړي چې خبرې پرې وکړئ او زه به ستاسې ډېر لېوال اورېدونکی يم.

وايي چې امرسون تل هيله او مينه درلوده چې د هر چا خبرې ته، که به هغه ډېر ټيټ پورې هم و، غوږ کېږدي، ځکه هغه فکر کاوه چې کېدای شي له هر چا څخه يو څه زده کړل شي. په جراثت سره کولی شم ووايم چې تر اوسپنيزې پردې رادېخواته زه يوازینی څوک يم چې له هر چا څخه زيات مې د لويانو خبرو ته غوږ نيولی دی او په رښتيا سره وايم، کله چې وگړي د هغه څه په باره کې، چې ژوند ورزده کړي وي، خبرې کوي، هر څومره چې موضوع کوچنۍ او له نظره پرېوتې وي، خامخا مې يو څه ورڅخه زده کړي دي.

يو مثال به راوړم: څو کاله دمخه زموږ يو ښوونکی د نيويارک د بانک د لوړ پوړو کار کوونکو لپاره د وينا کولو د اصولو د زده کړې يو ټولگي پرانيست. طبيعي ده چې ددغې ډلې غړيو ډېر وخت هم نه درلود. کله به يې دا هم نه شو کولی خپل ځانونه د ټولگي د درس لپاره چمتو او د ښوونکي غوښتنې ترسره کړي په ټول عمر کې پر دې عادت او روږدي وو چې يوازې په خپلو شخصي افکارو بوخت وي، خپل شخصي عقايد تغذيه او يوازې د خپلو تجربو پر بنسټ ژوند وکړي. هغوی څلوېښت کاله د خبرو کولو لپاره مطالب راټول کړي وو، خو ځينو يې دانه تشخيصول.

یوه ورځ یو شخص چې په یو بانک کې یې کار کاوه (مور هغه دلته د بناغلي جکسون په نوم یادوو) سترگې وغړولې او ویې لیدل چې ساعت څلور نیمې بجې دي او دی لا په دې هم نه پوهېده چې په ټولګي کې به پر کومه موضوع خبرې کېږي. له خپلې ادارې راووت. د فوریز مجلې یوه ګڼه یې واخیسته، په هغه موټر کې کېناست چې د فورډل بانک سرک ته راروان و هغه ټولګي ته راغی او یوه مقاله یې تر «یوازې لس کاله وخت لرئ چې بریالي شئ» سرلیک لاندې ولوستله. هغه دا مقاله ددې لپاره ونه لوستله چې ورته په زړه پورې وه، یوازې یې غوښتل چې یو څه ولولي او خپل مکلفیت ترسره کړي.

یو ساعت وروسته له خپله ځایه پورته شو او هڅه یې وکړه چې په ډېر په زړه پورې او باوري ډول د خپلې مقالې د محتویاتو په اړه هم خبرې وکړي. نتیجه څه شوه؟ معلومه ده، چې هغه مطلب د مخه نه و ویلی او نه یې هضم کړی و او نه په دې پوهېدلی و چې باید «څه ووايي»، یوازې دا هڅه یې کړې وه چې یو کار ترسره کړي. د هغه په مطلب کې کوم پیغام نه و او د هغه کړو وړو او د وینا لحن او اندازه ددې ډېره ښه څرګندويي کوله، نو باید چې دا هیله او توقع یې هم نه درلودای چې اورېدونکي یې باید وینا اورېدو ته مینه او علاقه وښيي.

هغه به تل خپلې مقالې ته اشاره کوله او ویل به یې: لیکوال دا ویلي دي، لیکوال هغه ویلي دي، په وینا کې یې د فورتر د مجلې د مسوول مدیر د نظریاتو لږ څرکونه او اغېزې وې، خو بناغلي جکسون له هغو څخه خبر نه و.

وروسته له هغې چې خبرې یې پای ته ورسېدې، ښوونکي وویل: «بناغلي جکسون! مور له هغه پټا او مبهم شخصیت سره، چې دا مقاله یې لیکلې ده، څه علاقه نه لرو، هغه اوس دلته نشته، مور نه شو کولی هغه وړینو. خوله تا او ستا



له عقایدو سره مینه او علاقه لرو. مور ته دا ووايه چې ته پخپله څه فکر کوې؟ د بل چا خبرې مور ته مه کوه! ایا همدا موضوع به په بله اوونۍ کې پخپله ژبه ووايې؟ مقاله یو ځل بیا هم ولوله او له خپل ځانه وپوښته چې ایا له لیکوال سره موافق یې او که نه؟ که چېرې موافق یې موضوع خپلو مشاهدو او تجربو ته په کتنه مطرح کړئ او که نه یې علتونه او لاملونه یې مور ته ووايه. پرېږده چې همدا مقاله د هغو خبرو د پیل ټکی وي، چې تاسې غواړئ هغه مور ته ووايئ.»

ښاغلي جکسون هغه مقاله ولوستله او دې پایلې ته ورسېد چې هېڅکله له لیکوال سره موافق نه دی. هغه پخپله له ځان سره په حافظه کې په دې لټه او هڅه کې شو، چې د خپل مخالفت د اثبات لپاره څه مثالونه ومومي. هغه چې د بانک کار کوونکی و، ویې کړای شول د خپلو شخصي تجربو له منځ څخه د خپل نظر لپاره ښه مثالونه پیدا کړي.

بله اوونۍ چې هغه ټولګي ته راغی او د خپل ذهني چمتووالي د لارو چارو پر بنسټ یې د باوري کوونکو ټکیو ډکه وینا وکړه او د یوې بلې مجلې د مقالې د لوستلو د کړاو او هیجان څرګندولو پر ځای پر خپلو خبرو او تجربو تکیه وکړه او تاسې باور وکړئ، داسې وینا یې وکړه چې د ټولګي پر برخه والو یې ډېره ژوره اغېزه وکړه.

د خپلو ذهني لارو چارو څخه په موضوع پسې وګرځئ:

یو ځل زموږ د ښوونکو له ډلې څخه وغوښتل شول چې پر یو کوچني کاغذ ولیکي چې د وینا کولو د اصولو د زده کړې له نویو ټولګیو سره ستاسې ډېره ستره ستونزه کومه ده؟ کله چې مو کاغذونه راټول او په غور وکتل، نو څرګنده شوه چې لویه ستونزه داوه چې: نویو ټولګیوالو ته دا ور زده کړو چې د هغې موضوع په باره کې، چې لازمه ده، خبرې وکړي. له هغې موضوع نه چې لازمه ده منظور او هدف څه دی؟ که مو له موضوع سره ژوند کړی او

هغه مو د خپل احساس او تجربې چوکاټ ته راوستی وي. ددې کلماتو په منظور پوهېږي چې څه ډول موضوع پیدا کوي؟ د خپلو ذهني لارو چارو او د حافظې د هڅو د ژوند د هغو اړخونو لپاره چې پر تاسو ژوره اغېزه لري، څو کاله مې د هغو موضوعاتو په باره کې څېړنې وکړې چې زموږ د ټولګيو د زده کوونکو لپاره په زړه پورې وې. ددغو څېړنو په لړ کې په دې وپوهېدو هغه موضوعات د حاضرینو له نظره په زړه پورې دي، چې په یو نه یو ډول د دوی له ذهني هڅو او لارو چارو سره اړه پیدا کوي. دا موضوعات عبارت دي له:

د ژوند لومړني کلونه او د لویوالي نړۍ: هغه موضوعات چې په کورنۍ، د کوچنیوالي او ماشوموالي په وخت او د ښوونځي په دورې پورې اړوندېږي، د ټولو پاملرنه ځانته را اړوي، ځکه چې موږ زیاتره ددغو دورو په اړه د نورو د تجربو او د ژوند پر ستونزو د بریالیتوبونو له څرنګوالي سره علاقمند یو.

هر وخت چې مو فرصت ترلاسه کړ پخپلو خبرو او ویناوو کې د خپل ژوند د لومړیو کلونو په اړه مثالونه او بېلګې راوړئ، د هغو نندارو، فلمونو او داستانونو یا کیسو په زړه پورې والی، چې په کوچنیوالي کې پر ستونزو باندې د بریالیتوب او برلاسي د هلو ځلو په هکله جوړېږي. په دې کې دي چې ټول انسانان په یو نه یو ډول له دې موضوع سره مینه او علاقه لري. خو له کومه به پوه شو چې نور هم له هغو پېښو سره، چې ستاسو د ځوانۍ په دوره کې رامنځ ته شوي دي، مینه او علاقه لري؟

لاره یې داده چې که چېرې له کلونو تېرېدو وروسته اوس هم هغه پېښه ستاسې په ذهن کې په زړه پورې پاتې ده، په دې ډاډه او باوري اوسئ چې اورېدونکي به هم له هغه څخه خوند واخلي

د پرمختګ لپاره د لومړیو هلو ځلو بیانول: دا موضوع هغه غوره لاره چاره ده چې د ټولو پاملرنه ځانته را اړوي. کله چې تاسې له خپلو تجربو



څخه په دې لویه نړۍ کې د خپل ځان بنودلو لپاره خبرې کوئ ډاډه او باوري اوسئ چې د نورو پام مو ځانته رااړولی دی هغوی ته ووايئ چې څه ډول مو یو ځانګړی کسب یا دنده پیل کړه؟

کومو شرایطو تاسې ته ددې کار لارې چارې برابرې کړې؟ د رقابت او سیالی په ډګرونو کې د پرمختګونو، هیلو او بریالیتوبونو په هکله خبرې وکړئ. د خپل ژوند یو رښتینی انځور او تصویر وړاندې کړئ او په دې ډاډه او باوري اوسئ چې د خپل زړه او خوښې موضوع مو پیدا کړې ده

سرګرمۍ او غوره بوختیاوې: د یو شخص لپاره ددغه ډول موضوعاتو انتخاب او ټاکل د اورېدونکي په توجه او پاملرنې رااړولو پورې اړه لري که د هغه منحصر بفرد اویو ځانګړي خوند په اړه خبرې کوئ، چې تاسې ته تفریح درکوي، اشتباه نه کوئ، ځکه چې ستاسې طبیعي ذوق د خپلې خوښې ساعت تېری لپاره موضوع اورېدونکي ته ډېره په زړه پورې کوي

هغه موضوعات چې ځانګړې پوهې ته اړتیا لري: د یو کار کسب په برخه کې کلونه کلونه کار او تجربې له تاسو څخه یو کار پېژندونکی جوړ کړی دی. کولی شئ په دې ډاډه او باوري اوسئ د هغو نویو او تازه معلوماتو په وړاندې کولو سره، چې ستاسو د کلونو تجربې او مطالعې پر بنسټ ولاړ او راټول شوي دي، د اورېدونکو پاملرنه به د درناوي په څپو کې د ځان پر خوا راواړوئ.

غیر عادي او مهمې تجربې: ایا کوم وخت مو له یو ستر شخصیت سره ملاقات او لیدنه کتنه کړې؟ ایا د جګړې پر مهال د دښمن تر بمبارۍ لاندې راغلي یاست؟ ایا په خپل ژوند کې له یو روحي بحران او کړکېچ څخه وتلي یاست؟ دا ټولې هغه تجربې دي چې کېدای شي په ډېره ښه توګه پرې خبرې وکړو

اعتقادات: احتمال لري چې ډېرې زياتې هلې ځلې او يا وخت مو د هستي په نړۍ کې د خپل حضور پر هکله په تفکر تېر کړي وي. که چېرې دې مهمو موضوعاتو ته زيات وخت اختصاص يا ځانگړي کوي، د هغو په هکله له خبرو کولو او څرگندونو سره مينه او علاقه لري، خو کله کله که دا کار کوي، نو بايد دې ته مو فکر او پام وي چې داسې څه ووايي چې پخپله ستاسو لپاره د منلو وړ وي. د هېڅ اورېدونکي خيال بافي نه خوښېږي. فکر مه کوي. د يوې موضوع په هکله، د خبرو کولو لپاره مو د څو سرمقالو په لوستلو پوره، لازم او مناسب چمتووالي تر لاسه کړي دي. که د يوې موضوع په باره کې له خپلو اورېدونکو څخه لږ معلومات لري، غوره داده چې د هغې په هکله خبرې ونه کړئ، له بلې خوا که داسې موضوع وي، چې تاسې کلونه کلونه خپل عمر د هغه په مطالعه او تجربه تېر کړي وي، د هماغې موضوع په باره کې خبرې وکړئ. هماغسې چې په دويم څپر کې مو هم وويل چې د وينا کولو د متن چمتو کول د هغې ټکي پر ټکي يا هره کلمه خپلې حافظې ته سپارل او په يادو زده کول نه دي. ضروري نه ده چې په بېرته کتابونه، مقالې او ورځپاڼې ولولئ او هغه دويم لاس معلومات نورو ته وړاندې کړئ، بلکې لازم او مناسب داده چې موضوعات په خپل زړه او ذهن کې تېر کړئ او هغه څه نورو ته وړاندې کړئ، چې د ژوند تجربه له تاسې سره راپول او زيرمه کړي دي. شک او ترديد مه لري، د هر کار اصلي جوهر او استعداد ستاسې په وجود کې پټ نغښتی دی، له همدغه ځايه ده چې د تجربو او پوهې لويه زيرمه دې ته سترگې پر لار ده چې تاسې يې ومومئ (کشف کړئ). گومان وکړئ چې دغه زيرمې ډېرې خصوصي دي او يو اورېدونکی له هغې څخه خوند نه وړي. زه پخپله ددغسې ويناوو له اورېدو څخه په ډېر بڼه توگه خوند وړم او ژوره اغېزه راباندې کوي او دغسې ويناوې يې په لسگونو ځله له حرفه يي ويناوو څخه سر ګرم او شېبې يې ډېرې ښې تېروي. يوازې



د هغه څه په باره کې د وینا کولو سره، چې د هغو په هکله د خبرو کولو حق مو د خپل ژوند او عمر د تجربو له مخې ترلاسه کړی دی، کولی شئ د یوې ډلې په وړاندې په ښه توګه خبرې وکړئ او د خبرو کولو ډېره غوره، چټکه او اغېزمنه لاره ومومئ او دا تر هغه په لاس نه راځي ترڅو:

### دویم- ډاډه شئ چې موضوع پخپله تاسې لپاره په زړه پورې او ولوله پاروونکې ده:

ټول هغه موضوعات چې ما او تاسې د هغو په هکله د خبرو کولو حق ترلاسه کړی دی، زه واقعاً د لوښو پرېمنځلو په اړه د وینا کولو وړتیا نه لرم، ځکه دا موضوع مې په احساساتو نه راوړي. زما ولولې نه راپاروي. که رښتیا درته ووايم زړه مې نه غواړي چې د هغو په هکله فکر هم وکړم، خو اورېدلي مې دي چې ځینې د کورونو مېرمنو، یعنې زموږ د کورونو اجرائیوي کار کوونکو، د همدې موضوع په هکله په زړه پورې ویناوې کړې دي. هغوی د لوښو پرېمنځلو د لارو چارو په اړه پخپل ځان کې دننه داسې احساس او ذوق راپیدا کړی دی، چې دا سترې کوونکې مقوله یې پر یوې احساس راپاروونکې موضوع تبدیله کړې ده او دا یو حقیقت دی چې په دې باره کې یې له ډېر ذوق او احساساتو څخه کار اخیستی دی. بیا یې هم دا نتیجه شوې ده چې د لوښو پرېمنځلو په اړه یې یوه په زړه پورې وینا وړاندې کړې ده.

هغه پوښتنه چې مطرح کوم تاسې ته به دروښتي چې ایا د خپلې ټاکلې موضوع په باره کې کې د بحث صلاحیت لرئ او که نه؟ که یو تن له خپل ځای څخه پورته شي او ستاسې له خبرو سره مخالفت وکړي ایا له خپلې موضوع څخه د دفاع ځواک او ذوق لرئ؟

په دې وروستیو کې مې هغه یادښتونه وکتل، چې په ۱۹۲۶م کال مې په ژنیو کې د ملګرو ملتونو په اوومه غونډه کې له برخې اخیستنې وروسته لیکلي

۹۹

دې یوې برخې ته یې وګورئ: «وروسته له هغې چې دوه درې تنو بې ذوقه او مړ ژواندو ویناوالو خپلې لیکنې ولوستلې، د کاناډا سرجورج فوستر میکروفون ته ورغی، کتل مې چې هغه یادښتونه او لیکلي کاغذونه نه درلودل، نو ډېر خوښ شوم. حرکاتو او کړو وړو یې له وینا سره تناسب درلود او د زړه له کومې یې خبرې کولې او د هغې موضوع په اړه، چې یې وینا کوله، فکر یې کړی و او ورسره یې مینه او علاقه هم درلوده. هغه واقعیت، چې هغه په ډېره مینه دا هڅه کوله خپل اورېدونکي پرې قانع او باوري کړي، ژنیو د سیند ګوټي په خپر روڼ او صفا او د خوښۍ رامنځته کوونکي و. هغه اصول چې زه د تدریس او زده کړو پر مهال پرې تکیه کوم هغه ټول په دې وینا کې رعایت شوي وو. غالباً چې د سرجورج وینا مې په یاد راځي. هغه صمیمي او مینه وال و، یوازې هغه موضوعات چې له ذهن او تفکر پرته مو د زړه له کومې ټاکلي دي، کېدای شي په داسې صمیمیت سره بیان شي اسقف فولتون جی شین د امریکا یو ډېر پیاوړی ویاند په خپل ژوند کې دا درس ډېر ژر زده کړ. هغه پخپل کتاب «ژوند د استوګنې ارزښت لري» کې لیکي: «زه یې د کالج د مباحثې او خبرواترود ټیم لپاره ټاکلی وم. دتتردام له سیالیۍ یوه شپه د منځه د مباحثې استاد زه خپل دفتر نه راوغوښتم، ویې رټلم او راته یې وویل: «ته د شرم او ابرو تویولو یوه وسیله یې. ددې کالج په تاریخ کې مو داسې شخص نه درلود چې له تاڅخه بده او بې خونده وینا وکړي.»

ما غوښتل چې ځان توجیه کړم، نو ومې ویل: «ښه، نو چې داسې د شرم وړ یم، ولې دې زه پخپل ټیم او ډله کې ټاکلی یم؟» ځواب یې را کړ:



«که څه هم نه شې کولی سمې خبرې وکړې، خو په دې بلد یې چې فکر وکړې، ولاړ شه په هغه ګوښه کې کښېنه، د خپلې وینا یوه برخه راواخله او په غور یې ولوله.»

هلته کېناستم او د یوه ساعت لپاره مې د وینا هغه برخه خوځله ولوستله، په پای کې هغه پوښتنه وکړه کوم عیب او نیمګړتیا پکې نه وینې؟

ځواب مې ورکړ: «نه!» بیا یې دې ته وهڅولم چې یو ساعت، یو نیم ساعت او لنډه دا چې دوه دوه نیم ساعته هغه یو ځل بیا وګورم. واقعاً چې زه سترې شوی وم، هغه وویل: بیا دې هم کومه نیمګړتیا پکې ونه موندله؟ طبیعي خبره ده چې له دوه دوه نیم ساعته د یو متن له کتلو وروسته د هغه کار په رمز او اشارو وپوهېدم، ومې ویل صداقت نه لرم، زه پخپله په دې متن کې نه يم، هغه څه چې موخه او هدف مې و، نه مې دي ویلي.»

هغه ورځ اسقف شین دا یو ټکی زده کړ چې بیا یې هېڅکله هېر نه کړ له هغې وروسته به یې خپل ځان تل د وینا په متن کې واقع او احساساوه. په کومه ورځ چې به یې غوښتل د یوې موضوع په اړه خبرې کوي نو مینه به یې ورسره وه. په همدغه مهال کې یې استاد هغه ته په ډېرې خوښۍ وویل «ډېر ښه، اوس نو ته وینا کولو ته چمتو یې!»

یو وخت زموږ د ټولګیو یو زده کوونکی وویل: «زه له هېڅ شي څخه نه ډارېږم، ډېر یو نواخته او سترې ژوند لرم.»

زموږ ښوونکی دنده لري چې له هغه څخه وپوښتي چې خپل فارغ او وزگار وختونه څه ډول تېروي. یو سینما ته ځي، بل لوبه کوي او یو هم سورګل کړي. یو زده کوونکی خپل ښوونکی ته وویل چې هغه د ګوګر په اړه کتابونه راټولوي، خو کله چې ښوونکی له هغه څخه ددغه غیر عادي

سرگرمۍ او ساعت تېرۍ په اړه پوښتنې وکړې، په تدریج سره د زده کوونکي ذوق او ولوله راوپارېدله.

شاگرد راوپارېد، په چټکۍ سره یې حالتونه او حرکتونه، چې درلودل یې د هر یو اثر په اړه، چې له ځان سره به یې ساتل، د هغو په هکله یې خبرې کولې، پوره بدلون وموند. هغه ښوونکي وویل: له ټولو کتابونو څخه چې د گوگړو په اړه یې راټول کړي دي، کله چې دغه زده کوونکي په پوره ډول د دې موضوع په اړه په ذوق او شوق راغی، ښوونکي یې خبرې پرې کړې او ترې ویې پوښتل: «ولې د دې موضوع په اړه له موږ سره خبرې نه کوې؟ دا زما لپاره ډېر جذاب او په زړه پورې دی؟» زده کوونکي وویل چې هېڅ وخت یې دا گومان نه دی کړی چې دا موضوع دې چاته په زړه پورې وي. هغه کلونه کلونه په دې سرگرمۍ لگولي وو، چې واقعاً یې مینه ورسره لرله. له دې ټولو سره سره هم د یوې موضوع په توګه یې د هغې د ارزښت په باره کې منفي نظر درلود.

ښوونکي هغه ته دا وروښودله چې یوې موضوع ته ارزښت ورکول یوازې او یوازې دادی چې پخپله له ځان څخه وپوښتئ چې هغه ستاسې لپاره څومره په زړه پورې ده. په هغه شپه هغه زده کوونکي په ډېر ذوق او مینه د یو واقعي کلکسیونر په توګه خبرې وکړې او بیا مې دا هم واورېدل چې په ډېرو غونډو او ټولنو کې هغه ته بلنه ورکړل شوې وه، چې د گوگړو په اړه د خپلو کتابونو د مجموعې په اړه خبرې او وینا وکړي.

دغه مثال او بېلګه درېیم اصل ته زموږ لارښوونه کوي. هغه څوک، چې غواړي د یوې ډلې یا ټولنې په وړاندې په چټکۍ او اسانۍ سره وینا وکړي، نو دې اصل ته دې پاملرنه وکړي.



درېیم - ددې هیله او مینه ولری چې خپل نظریات له اورېدونکو سره ترمنځ کېږدی (شریک کړی).

په هره وینا کې درې اساسي توکي او عناصر موجود وي: ویناوال، پیغام او اورېدونکي. دوه قانونه چې موږ په همدې څپرکي کې د هغو په هکله بحث او خبرې وکړې، د ویناوال په داخلي احساساتو او جذباتو او د وینا په متن پورې اړوند وو، تر دې وخته مې د وینا کولو د موقعیت او شرایطو په اړوند څه نه دي ویلي.

کله چې یو ویناوال خپل مطالب یو ژوندي ساکن یا اورېدونکي ته بیانوي د وینا کولو مطلوب شرایط رامنځته کېږي. کېدای شي د وینا کولو پر متن باندې په ډېر غور او دقت سره کار شوی وي او ویناوال هم د هغه ځانگړی مطلب تر یوې اندازې مینه او علاقه ولري، خو تر څو یو بل عنصر نه وي رامنځته شوی، وینا بریالی او اغېزمنه نه شي گڼل کېدای. وینا کوونکی باید په خپل اورېدونکي کې دا احساس رامنځته کړي چې هغه ته په خبرو کې یو ډېر مهم مطلب لري. هغه باید یوازې د وینا له موضوع سره مینه او علاقه ونه لري، بلکې باید دا علاقه هم ولري چې دا مینه او علاقه خپل اورېدونکي ته هم ولېږدوي. د ډېرو مهمو او اهمیت لرونکو وینا کولو په تاریخ کې پر دې ټکي، چې هر نوم موزره وي کېږدی، بې له شکه د وینا کوونکو د پاملرنې وړ و او اساساً د وینا کولو هنر د همدغه هدف او موخې ترلاسه کول دي.

بريالی ویناوال هغه څوک دی چې دا هیله لري اورېدونکي هماغه څه حس کړي چې دی یې احساسوي. د هغه له نقطه نظرونو سره موافق وي او پوره هماغسې فکر وکړي چې دی یې کوي او د هغو تجربو په هکله، چې دی خبرې کوي، پنخپله د همدغه په اندازه د خوښۍ او آرامۍ احساس وکړي.

یو ښه ویناوال اورېدونکي خپل محور گرځوي او له خپل ځان محور گرځولو څخه ډډه کوي. هغه پوهېږي چې د وینا بریالیتوب او ناکامي دواړه یې د اورېدونکي په زړه او ذهن کې ټاکل کېږي او له ده سره اړیکې نه لري

یو ځل مې د نیویارک د ښار په بانکي مؤسسه کې یو شمېر خلکو ته درس ورکاوه. په پام کې وه چې هغوی د بېلابېلو مناسبتونو په اړه ویناوې وکړي. په ځانگړې توگه مې په دوی کې یو تن هېڅکله نه هېرېږي. هغه هېڅ وخت نه شول کولی، چې له خپلو اورېدونکو سره اړیکې ټینګې کړي. په لومړي ګام کې مې په زده کړه کې له هغه سره مرسته دا وه چې د هغه په زړه کې له موضوع سره مینه او جذبې راوړي کړم. هغه ته مې وویل: ولاړه شه موضوع وټاکه او د هغې په باره کې فکر وکړه، تر هغه چې باوري یې راشي چې مینه یې ورسره پیدا شوې ده. هغه ته مې وویل: له یاده دې ونه وځي چې د نیویارک د محکمې د رپوټ له مخې په سلو کې له ۸۵ څخه زیات وگړي د مرګ پر وخت هېڅ شی له ځانه نه پرېږدي او یوازې په سلو کې ۳،۳ له ځانه ۱۰۰۰۰ ډالره او یا له دې لږه زیاته پانگه په میراث پرېږدي. له هغه څخه مې وغوښتل چې تل دا ټکي په یاد لره، له خلکو څخه دا مرسته مه غواړه چې له توه یې نه وي پوره. هغه باید ځانته ویلي وای: «باید له دې خلکو سره مرسته وکړم، چې د زړبودۍ پر مهال کې غذا، ډوډۍ، لباس او ارامي ولري او خپلو مېرمنو او اولادونو ته امنیت په میراث پرېږدي» باید ما هغه ته یادونه کړی وای چې دی یو ستر ټولنیز خدمت ترسره کوي. لنډه دا چې هغه باید انګېرلې او احساس کړې وای چې یو سربندونکی او له ځانه تېر انسان دی.

هغه خو څو ځل ددې موقعیتونو په هکله فکر وکړ او د هغه زړی یې د خپل ذهن په کرونده کې وکاره، په خپل ځان کې یې د هغه په اړه مینه او



جذبې راولاړه کړه او حقیقت دادی چې هغه لږ لږ دا احساس وکړ چې په دې نړۍ کې یو ماموریت لري، نو په همدې اساس کله چې یې وینا پیل کړه په خبرو کې یې له اورېدونکو سره داسې پیوندي کړې وای چې هغه یې باوري کاوه. هغه وکړای شول چې خپل اورېدونکی د سپماله گټو سره اشنا او بلد کړي، ځکه چې هغه په رښتیني توگه دا مینه او تمایل پیدا کړی و، چې له انسانانو سره مرسته وکړي. اوس نو هغه یوازې داسې ویناوال نه و چې له یو موټي واقعتونو سره یې سر و کار وي، بلکې هغه توانېده چې خپل پیغام ورسوي او په اورېدونکي کې د روحي بدلون سبب وگرځي.

یو وخت به مې د درس ورکولو په وخت کې ډېره زیاته پر هغو قوانینو تکیه کوله چې په درسي کتابونو کې موجود وو. په دې کار باندې یو لږ ناسم عادتونه په ما کې د هغو ښوونکو په واسطه ایجاد او رامینځته شوي وو. چې نه یې غوښتل له ځانگړي چوکاټ څخه پښه د باندې کېږدي.

هېڅ وخت مې د خپل تدریس لومړنۍ غونډه نه هېروم. ماته یې رازده کړي وو چې دواړه لاسونه باید د بدن خواته ځوړند کړم، ورغوي مې د دیوال لوري ته ونیسم، گوتې مې باید نیمې خلاصې وي، ماته یې دا هم رازده کړي وو، چې لاس مې باید په یو نمایشي منحنی راپورته کړم، لاس ته حرکت ورکړم، لومړی مې اشاره گوته بنده کړم او بیا منحنی گوتې او په پای کې مې شسته گوته. وروسته چې دا عقل حیرانوونکي عملیات ترسره کېدل، باید لاس مې په یو نمایشي منحنی بېرته ښکته وړی وای او د پښې تر څنګ مې واقع شوی وای. دا ټول نمایشونه او نندارې مې د یوې لرغینې نانځکې په څېر ترسره کولې او په دغو حرکتونو کې هېڅ حس او رښتینولي (صداقت) وجود نه درلود.

زما ښوونکي هېڅکله دا هڅه او کوښښ نه وکړی، چې زما فردیت او شخصیت ته په وینا کولو کې دخالت او ونډه ورکړي. اصلاً یې دا هڅه او

کوبښن نه و کړی چې یو داسې کار وکړي چې زه د یو ژوندي او عادي انسان په څېر په شور او جذبې ننداره کوونکو ته خبرې او وینا وکړم. درې قانونه، چې تاسې ته مې په دې څپرکي کې توضیح کړل، ټول له دغه ډول زده کړو سره په ضدیت او ټکر کې دي. هغه مې د شخصي او ځانگړو تجربو له مخې په اغېزناکو ویناگانو کې ترلاسه کړي دي. کولی شئ هغو ته بیا بیا مراجعه وکړئ. په راتلونکو دريو څپرکو کې به هغه یو یو له جزئیاتو سره توضیح کړو.



## لومړۍ برخې ته ځغلنده کتنه

### لومړۍ څپرکۍ: د اساسي مهارتونو زده کړه:

۱. د نورو له تجربو څخه ګټه واخلي، زړه او جرئت پيدا کړئ.
۲. له ځان سره خامخايو هدف ولرئ.
۳. مخکې تر مخکې خپل ذهن برياليتوب ته چمتو کړئ.
۴. د تمرين لپاره وخت له لاسه مه ورکوي.

### دوهم څپرکۍ: پر ځان د باور وده:

۱. د نورو پر وړاندې له خبرو کولو څخه د وېرې په هکله څو واقعيتونه وپېژنئ.
۲. په سمه توګه چمتو شئ.

هېڅکله متن ټکی پر ټکی مه زده کوئ.  
خپل نظرونه مخکې تر مخکې منظم او ترتیب کړئ.  
خپله ویناکول له دوستانو سره تمرین کړئ.  
۳. له مخکې څخه خپل ذهن بریاکیدو ته چمتو کړئ.  
خپل ځان په موضوع کې ډوب کړئ  
خپل حواس له هغو منفي محرکاتو څخه چې تاسې په غوسه کوي.  
وژغورئ.

خپل ځان ته تسل او ډاډ ورکړئ  
۴. پر ځان باندې باور لرلو سره عمل وکړئ.

### درېیم څپرکی: د وینا کولو چټکه او اغېزمنه لاره:

۱. د هغه څه په هکله خبرې وکړئ چې د تجربې یا مطالعې له لارې مو د هغې په هکله د وینا کولو حق ترلاسه کړی دی.  
موږ ته هغه څه ووايي چې ژوند در زده کړي دي  
د خپلو ذهني لارو چارو له مخې په خپله موضوع پسې وگرځئ.
۲. دا ډاډ ترلاسه کړئ چې موضوع پخپله تاسې ته په زړه پورې او له ولولو ډکه ده.
۳. ددې هیله من اوسئ چې خپل نظر له اورېدونکو سره ترمخ کېږدئ.



## دویمه برخه

### وینا، ویناوال او اورېدونکی

په دې برخه کې د وینا کولو د مثلث د دريو هرمونو او د هغو د دريو ټاکلو اړخونو په هکله خبرې کوو.

لومړۍ - د وینا کولو په هکله خبرې کوو، د وینا کولو د منځپانګې (محتوی)، او د خپلو تجربو په وسیله د هغې د پیاوړتیا و لارې چارې بیانوو. دویم - د ویناوال په هکله خبرې کوو او ددې په هکله چې د ویناوال تفکر، جسم او غږ باید وینا ته روح او ژوند وروښيي

درېیم - د اورېدونکي په هکله خبرې کوو چې په واقعیت کې موضوع او د ویناوال وروستی هدف هغې ته پاملرنه ده او د ویناوالی د پیغام ماتې، خوښي او نارضايتي په هغه پورې اړوندېږي.

## څلورم څپرکی

### د وینا کولو د حق تر لاسه کول

شو کاله مخکې د فلسفې یو ډاکټر او اوقی شخص، چې خپله ځوانی یې د انګلیس په سمندري ځواکونو کې تېره کړې وه، په نیویارک کې یې زما په یو ټولګي کې د ګډون لپاره نوم ولیکه. لومړی سړی شتمن او د پوهنتون استاد و او دویم یې د سرک تر څنګ په یوې ودانۍ کې کار کاوه، ددې دویم وینا د ټولګي زده کوونکو د فلسفې هغه د استاد په پرتله خوښه کړه.

ولې؟ په پوهنتون کې زده کوونکي شخص چې په لوړه انګلیسي ژبه خبرې کولې اوتو کړی، د لوړو زده کړو خاوند او با فرهنگه و، خبرې یې منطقي، پاکې او سپېڅلې وې، خو په هغو کې دیو اصلي او اساسي توکی (عنصر) یعنی نوښت او صمیمیت څرک نه و، د هغو معمولي او مهمو شیانو په هکله یې خبرې کولې. ان دا چې یو ځل یې هم د خپلو ځانګړو (شخصي) تجربو له مخې څه ونه ویل. وینا یې یوازې د منطقي کلمو لړۍ وه



چې د انتزاعي عقایدو مجموعه وه، په مقابل کې د ودانۍ کار کوونکي په روښانه او څرگنده ژبه د ژوندانه د ورځینو واقعیتونو له تصویرونو ډکې خبرې کولې، هغه به د یوې مسئلې یادونه کوله او هغه به یې له ورځنیو پېښو سره، چې خلک ورسره مخامخ دي، پيوند کولې. د هغو خلکو په اړه یې خبرې کولې چې ده ورسره سر و کار درلود. او هغه ستونزې یې بیانولې چې قانون او مقرراتو ورسره مخامخ کاوه. د خبرو نوی والی، صداقت، د هغه وینا ډېره په زړه پورې کړه.

دا بېلگه مې ددې لپاره نه ده راوړې چې ګوندې ټول استادان او د ودانۍ خاوندان ددې دوو تنو په شان دي، بلکې غواړم ووايم چې واقعي او رښتیني عیني بېلگې په اورېدونکو کې څومره په زړه پورې اغېزه کوي. دلته د اورېدونکي او پاملرنې د را اړولو لپاره د څلورو پړاوونو یادونه کوو. که د وینا کولو د متن چمتو کولو په وخت کې دغو څلورو پړاوونو ته پاملرنه وکړئ، ډاډه اوسئ چې د اورېدونکو پام به راوړوئ.

### لومړۍ - خپله موضوع محدوده ونیسئ:

کله چې مو خپله موضوع وټاکله، لومړی کار چې باید ویې کړئ دادی چې د بحث او مطالعې محدوده یا چوکاټ تعین کړئ او په دقیقه توګه هغه چوکاټ رعایت کړئ. هېڅکله ددې خطا مه مرتکبېږئ چې د بحث چوکاټ او احاطه پرانیستې پرېږدئ. زما په ټولګي کې یو ځوان سړي هڅه وکړه په دوو دقیقو کې «اتن ۵۰۰ کاله مخکې له مېلاد څخه د ګرې تر جګړې پورې» موضوع په هکله خبرې وکړي. د مخه تر دې چې وخت یې پای ته ورسېږي او پر ځای کښېني. ان دا چې د ښار د بنسټ ایښودنې تاریخچه یې هم ونشو وویلای. دا هم د هغو قربانیانو له ډلې څخه یو بل قرباني دی چې غواړي د یو

ټولنې یا غونډې په وړاندې خبرې وکړي. البته پوهېږم چې دا یو له مبالغې نه ډک مثال دی، خو پخپله مې په سلگونو ویناوې اورېدلي دي او دقیقاً د همدې لامل له مخې هغه ویناوال په دې نه دي توانېدلي چې د اورېدونکو پاملرنه خپلې وینا ته راواړوي.

ولې؟ څرنگه چې ذهن نه شي کولی په یووخت کې بې شمېره ټکیو ته پاملرنه او توجه وکړي. که ستاسې وینا د کال کتاب ته ورته وي، ډاډه اوسئ چې نه شي کولای د ډېر او اوږد وخت لپاره ستاسې د اورېدونکو پام راواړوي. یوه ساده موضوع، لکه پلواستون پارک ته سفر وټاکئ، کله چې اورېدونکي ددې مینه وال شول چې د هغه پارک په اړه هېڅ ټکی نا اورېدلی پرې نه ږدي، پخپله هم په دې برخه کې خبره ولري. که یو لیدونکی دې ته اړ باسي چې په یوه شپبه کې د پارک ټولو برخو ننداره وکړي، له دغه حیرانوونکي چټکتیا څخه به یې سر وگرځي او په پای کې به یې په ذهن کې د غرونو، ابشارونو، یو مات ګوډ او نیمګړی شان انځور پاتې شي. ایا دا به په زړه پورې خاطره رامنځته کوونکې نه وي چې ویناوال د اورېدونکي ذهن یوازې د پارک یوې ګوښې ته واړوي او د بېلګې په توګه د وحشي ژویو ژوند له کاني (معدني) اوبو سره هغه ته وښيي. په دغسې حالت کې هغه کولی شي چې د هغې ځانګړې ګوښې بېلابېل اړخونه او جزئیات وړاندې کړي او په نتیجه کې د پلواستون د ټول پارک څخه یو روښانه او متنوع انځور لوستونکي ته ورکړي.

دا قضیه د ټولو موضوعاتو په هکله صدق کوي. که دا موضوع د پلورلو وي، د کیک د پخولو، د مالیو د اصولو او که د قاره پیما توغندیو په اړه. باید چې له وینا کولو څخه د مخه د خپلو خبرو چوکاټ او محدوده په ذهن کې وټاکئ او په هغه وخت کې چې تاسې ته درکړل شوی دی خپل ځان په هغې چوکاټ کې مقید وساتئ.



په یوې لنډې وینا کې د بېلګې په توګه له پنځو دقیقو څخه لږ یوازینی کار چې تاسې کولی شئ دادی چې دې دوو اصلي ټکیو ته پاملرنه وکړئ. په اوږدو ویناوو کې د بېلګې په توګه د نیم ساعت په حدودو کې که ویناوال وغواړي له څلورو پنځو ټکیو څخه زیاتو ته اشاره وکړي، بریالی به نه وي.

### دویم - زیرمه ییز ځواک موزیات کړئ:

ډېره اسانه ده چې خبره سطحی وکړو او ژوره یې مطرح نه کړو. ولې کله چې خلک ساده لارې ټاکي نور نو باید دا هیله او توقع ونه لري چې په اوږدوونکي اغېزه وکړي. کله چې مو د موضوع محدوده او چوکاټ وټاکه، په وروسته ګام کې له خپل ځان څخه داسې پوښتنې وکړئ چې د موضوع په اړوند ستاسې درک ښه ژور کړي او تاسې دې ته چمتو کړي چې د هغې موضوع په هکله چې ټاکلې مو ده، په خپل بشپړ ځواک خبرې وکړئ: «ولې پر دې موضوع عقیده لرم؟ ددې واقعیت مصداق په خپل ژوند کې کله لیدلی دی؟ دقیقاً غواړم چې څه شی ثابت کړم؟ دقیقاً څه ډول رامنځ ته شوه؟»

ددغسې پوښتنو مطرح کول مناسب ځوابونه غواړي او ستاسې زیرمه ییز ځواک زیاتوي چې هماغه ځواک ددې سبب ګرځي چې اوږدوونکي له ځایه ونه خوځېږي او ستاسې خبرو ته ښه غوږ کېږدي. وایي چې مشهور جادوګر او نبات پېژندونکی لوټر برمایک د نباتاتو یو میلیون نمونې ددې لپاره وروزلې چې له هغو څخه دوه غوره بېلګې انتخاب کړي. همدغه مطلب د وینا کولو په برخه کې هم صدق کوي. د خپلې موضوع په شاوخوا کې په سلګونو مطالب راټول کړئ او په سلو کې نوي یې لرې وغورځوئ.

څه موده د مخه جان گوانتر د کال د ډېرو پلورل شویو کتابونو لیکوال دیو کتاب د لیکلو لپاره د ځان چمتو کولو په اړه په خپله یوه وینا کې داسې وویل:

«تل دا هڅه کوم د هغه څه، چې لیکم او یا وایم یې، لس برابره مطالب راټول کړم. دا اندازه کله کله سل برابرو ته هم رسېږي.»

په ځانگړې توگه یو ځل مې په یاد راځي چې د هغه څېړنې د وینا کولو د کلمو سل برابره وه. په ۱۹۵۶م کال کې په پام کې وه چې هغه د رواني روغتونو په هکله څو مقالې ولیکي. بېلابېلو مؤسسو ته یې مراجعه وکړه او له مدیرانو، روغتیا پالانو، ډاکټرانو او ناروغانو سره یې خبرې وکړې. زما یو دوست به له هغه سره و او کله به یې ورسره لږ و ډېر مرسته هم کوله. هغه ماته وویل چې په لسگونو میله له اوږدو لارو څخه تېر شول، له زینو او له پوریو څخه راپورته او بنکته شول، په سلگونو ودانۍ یې تر پښو لاندې کړې او په دې ټوله موده کې گوانتر یادښتونه اخیستل. بېرته چې به دفتر ته راوگرځېد، د دولتي او ازادو شخصي روغتونونو او بېلابېلو کمپنیو ارقام او شمېرنې به یې هم د خپلو یادښتونو له مجموعې سره یو ځای کړل.»

دوست مې وویل:

«په پای کې یې څو لنډې مقالې ولیکلې، چې ډېرې ساده، خو له په زړه پورې او بنسټیزو ټکیو څخه برخمنې وې او کېدای شو د هغو پر بنسټ ښې ویناوې وکړي. هغه کاغذ چې دا مقالې پرې تایپ شوي، یو مثقال وزن یې هم نه درلود، خو د هغو یادښتونو گزارشونو وزن چې د هغو د لیکلو لپاره یې مطالعه کړي وو، خامخاشلو کیلو ته رسېده.»

«ښاغلی گوانتر پوهېده چې د یوې ډلې نا اهلو خلکو او نامناسبو حالاتو مینځته ورځي او په عین حال کې له هغو څخه هم بې پروا او غافل نه شو پاتې کېدلی. هغه چې په خپل کار ښه پوهېده ټول شیان او مواد یې پور نه



ښکته کول او هغو له منځ یې سره زر یا په بله ژبه د خپلې اړتیا غوره مواد راخیستل زما یو جراج دوست ویل

«زه کولی شم په لسو دقیقو کې تاته دا درزده کړم چې اېنډ کس عملیات کړې، خو دا کار څلور کاله وخت غواړي تر څو دا درزده کړم چې که د ناروغ روغتیايي حالت خراب شي څه کار باید وکړې؟»

همدغه مسئله د خبرو کولو په برخه کې هم صدق کوي. تل بېرني او اضطرابي حالت ته چمتو اوسې. مثلاً که له تاسو څخه دمخه ویناوال په هماغو ټکیو تکیه وکړي چې تاسې غواړئ پرې تکیه وکړئ او یا له اورېدونکو څخه هغه پوښتنه وپوښتي چې تاسې یې د پوښتلو اراده درلوده او بحث د هماغه پوښتنې په بهیر کې پرمخ ځي. باید وکړای شئ په ډېر لږ وخت کې نوي ټکي پیدا او نوي پوښتنې مطرح کړئ.

ډېر ژر هغه موضوع وټاکئ چې غواړئ د هغې په هکله خبرې وکړئ او دا کار د وینا کولو له ورځې نه یوې یا دوه ورځو څخه زیات شاته مه غورځوئ. چې زیرمه شوی ځواک مو له لاسه ونه وځي.

که چېرې موضوع ژر وټاکئ دا ګټه به ولري چې له خپل ناخبره ضمیر څخه هم مرسته وغواړئ. که تاسو ته داسې کار وکړي، نو په هغه کم وخت او فرصت کې چې لرئ یې، تاسې به ازاد یاست چې د خپلو موضوعاتو په هکله کار وکړئ، بېلابېل اړخونه یې ومومئ او هغه نظریات چې تل مو له لاسه بې ځایه وځي، اوس نو تاسې کولای شئ د خپلې ټاکل شوې موضوع په هکله فکر وکړئ. له دې جملې څخه د چلولو پر وخت د موټر راتګ ته سترګې پر لار پاتې کېدو په مهال کله چې په موټر کې یاست. دا ټول هغه ښه فرصتونه دي چې د مخه مو ورڅخه مطلوبه او پر ځای ګټه نه اخیستله. په همدغو لږو واټنونو کې دی چې ستاسې ذهن ته نوي فکرونه راځي او دا

یوازې په همدې دلیل دی، چې موضوع مو ځانته مخکې تر مخکې ټاکلې ده او ناڅېره ضمیر مو له تاسې سره مرسته کوي.

نورمن توماس، یو ډېر پیاوړی ویناوال او خطیب، چې کولی یې شو د خپلو پوره سیاسي مخالفو اورېدونکو ژوره پاملرنه هم ځانته راوگرځوي، به ویل: «که د وینا کولو موضوع اهمیت ولري ویناوال باید له هغې او د هغې له پیغام سره نږدې ژوند وکړي او خو څو ځل دې موضوع په ذهن کې تېره راتېره کړي، هغه وخت به حیران شي چې کله غواړي پر لارې ولاړ شي، یا ورځپاڼه لولي، یا په بستره کې څملي او یا کله چې سهار له خوبه راپاڅېږي څومره په زړه پورې فکرونه یې په ذهن کې گرځي. په منځنۍ اندازه وینا کول غالباً چې د منځنۍ اندازې فکر کولو څخه له ډډې کولو پایله او انعکاس دی، یعنې دا چې انسان دا وخت او فرصت نه درلود، چې له هغې موضوع سره چې غواړي د هغې په هکله خبرې وکړي په بشپړه توګه اشنا شي.

کله چې ددې کار په بهیر کې واقع کېږي ډېر موزره غواړي چې خپله وینا کلمه په کلمه ولیکي، خو دا کار مه کوي، ځکه کله چې دا ولیکي او طرحه مو په ذهن کې ځای ونیسي، احتمالاً به له هغې څخه د رضایت احساس وکړي او دا په ډېرو وختونو کې ستاسې د ډېرو رغنده افکارو مخه نیسي او تر ټولو بده او ناوړه یې لا دا چې د متن د حفظ کولو خطر هم رامخې ته کېږي. مارک تواین یو ځل د مطالبو د حفظ کولو په هکله ویلي وو: «لیکل په وینا کولو کې نه پکارېږي، بلکې ادبي شکل او بڼه لري. ادبي بڼه او شکل سخت او د انعطاف وړ نه دی او هغه په زړه پورې او بڼه اغېزه، چې ژبه او وینا یې رسولی شي، دابل یې نه لري. کله چې لازمه وي د زده کړې پر ځای د خلکو ساعت تېر کړو، بڼه او غوره داده چې دا ژبه ماته کړو، هغې ته محاوره یې یا دخبرواترو بڼه ورکړو، داسې یې واورو چې په ورځنۍ ژبه کې کارول کېږي. او که نه اورېدونکي به د سرګرمۍ پر ځای راڅخه ستومانه شي. چارلز اف کترینګ، چې د هغه د اختراع نیوغ د عمومي موټر د چټکۍ سبب



وگرځېد، د امریکا یو ډېر غوره پیاوړی او نوښتگر ویناوال و، له هغه څخه وپوښتل شول چې ایا کله دې خپله وینا لیکلې ده؟ نو داسې ځواب یې ورکړ:

«هغه کار چې زه یې کوم له لیکلو څخه ډېر مهم دی زه هڅه کوم چې ټول شيان یا هر څه دخپل اورېدونکي په ذهن او احساس کې ولیکم او دا پنخپله ټوله هڅه او زیار ترسره کوم. د کاغذ یوه ټوټه نه شي کولی چې زما او د هغو ترمنځ ودرېږي چې زه غواړم تر خپلې اغېزې لاندې یې راولم.»

**دریم - خپله وینا په مثالونو او انځور وړاندې کولو ډکه کړئ:**

رودلف د خپل په زړه پورې کتاب یو څپرکی په دې جمله پیلوي: «یوازې کیسې په رښتیا چې د لوستلو وړ دي»، وروسته مور ته دا رابښي چې څه ډول د ټایمز او ریډرز ډایجسټ خپرونو له دې اصل څخه استفاده کړې ده. په دغو لوړو او ډېر شمېر خپرېدونکو خپرونو کې تقریباً داسې مطلب نشته چې پکې لطیفه نه وي نغښتې. د داستان او کیسې په زړه پورې کولو د لوستونکي د پام را اړولو لپاره په دې کې هېڅ شک نشته، نو له همدې امله په وینا کولو کې هم باید د خپرونو لپاره د لیکونو په څېر له دغه ټکي څخه سترگې پټې نه کړو.

نورمن وینست، چې وینا یې میلیونونه کسان په راډیو تلویزیون کې اوري او ویني، وایي چې د مطالبو د بیان لپاره ډېره ښه لاره له مثالونو او انځور څخه کار اخیستنه ده. نوموړي یو ځل د کوارټر لي ژورنال او اسپيچ سره په مرکه کې وویل: «رښتینی مثال ډېره ښه لاره او طریقه ده چې ماته د مخاطب لپاره د یو فکر او عقیدې په روښانولو او تفهیم کې راڅرگنده او ثابته شوې ده. زه غالباً د اصلي ټکیو د توضیح لپاره له ډېرو مثالونو څخه استفاده کوم.»

زما د کتاب لوستونکي ډېر ژر متوجه کېږي چې د خپل پیغام د اصلي ټکیو د بیانولو لپاره له لطیفو او بېلابېلو مثالونو څخه ګټه اخلم. زما د «دوستی لاره»، کتاب قوانین کېدای شي په یوه نیمه صفحه کې فهرست کړو. نور پاتې دوه سوه دېرش مخه کتاب له کیسو، مثالونو، لفظي انځورونو څخه ډک دی. چې د هغو په مرسته مې دغه قوانین تشریح او د هغو اغېز او په زړه پورې والی مې زیات کړی دی. پنځه داسې لارې شته چې کولی شو د هغو په مرسته له دغې مهمې طریقې او لارې چارې څخه کار واخلو دغه پنځه لارې له انساني کولو، شخصیت ورکولو، په دقیقه او ژوره توګه بیانولو، ننداريز کولو او انځوريز کولو څخه عبارت دی.

### خپله وینا انساني کړئ:

یو ځل مې په پاریس کې د سوداګرو له ډلې څخه وغوښتل ددې موضوع په هکله چې خنکه بریالي شو؟ خبرې وکړې د هغو ډېرو ډېرې ناندريزې مسئلې فهرست کړې او د سخت کر او ټینګار په هکله یې په پوره زور او شور خبرې وکړې، هغه ټولګی مې په مؤقتي توګه رخصت کړ او هغوی ته مې ځینې شيان په دې شرح او مضمون وویل

«موږ نه غواړو چې څوک موږ ته وینا وکړي هېڅوک له دې څخه خوند نه وړي. یا باید داسې یو کار وکړي چې موږ بوخت او مشغول وساتي او که داسې نه وي هر څه چې وایئ، پر موږ به ډېره لږه اغېزه هم ونه کړي. دا مو هم باید په یاد وي چې تقریباً په زړه پورې څه په نړۍ کې دادي چې په یو چاپسې د هغه په غیاب کې خبرې وکړئ. د همدې لپاره موږ ته د هغو دوو تنو کیسه وکړئ چې پېژنئ یې، ووايئ چې هغوی ولې بریالي او نور پاتې



راغلل موږ په ډېره مینه دې ډول غیبتونو ته غوږ ږدو او له هغو څخه گټه هم اخلو .

په هغه دوره کې یو زده کوونکی و . هغه په دې پوه شو چې څه شی د هغه لپاره هېڅ کار د اورېدونکو له بوخت او مشغول ساتلو څخه ستونزمن او مشکل نه دی په هر حال هغه په دغه شپه زموږ دا په زړه پورې انساني وړاندیز ومانه او د کالج د دورې د دویم ټولګي کیسه یې موږ ته وویل یو له هغو څخه ډېر محافظ کاری او ځان ساتی شخص و چې د ښار له ټولو مغازو څخه به یې کمیسونه اخیستل . د نندارې لپاره به یې څپول او دا به یې ښودل چې کوم یو ښه پرېمنځل کېږي . ډېر عمر کوي او د هر ډول په بدل کې چې لګولي او پانګه اچونه یې کړي ده . څومره گټه یې ترلاسه کړي ده کله چې هغه د انجینرۍ له کالج څخه فارغ شو . له خپل ځان څخه دومره خوښ او راضي و . چې بیا هېڅکله دې ته نه حاضرېده چې خپل کار له تیتې او لږې گټې څخه پیل کړي . په داسې حال کې چې ټول فارغ التحصیلانو همدا کار کاوه د انجینرانو په درېیمه کلنۍ غونډه کې هغه بیا هم خپل کمیسونه نندارې ته وړاندې کول او د ډېر ښه موقف او بري د برخه کېدو په تمه و خو دغه موقعیت یې بیا په برخه نه شو . د یوې پېړۍ څلورمه له هغې زمانې څخه تېره ده . هغه اوس هم ناراضي او ډېر بد حال لري اود کار کسب په تیت پور کې واقع دی

ویناوال د ماتې ددغه اسطوري په مقابل کې د خپل یو بل هم ټولګي کیسه هم وکړه چې ټولې هیلې او ارزوګانې یې ترسره شوې وې هغه یو ښه معمار او پر ټولو گران و . که څه هم هغه هیله درلوده چې لوړ او ښه کارونه پیل کړي خپل کار یې له ابتدا څخه په تیته سطحه پیل کړ . خو وخت او فرصت ته سترگې پر لاره . په هڅه او لټه کې و . نیویورک ولډ په هغو ورځو کې ځینې طرحې ترلاس لاندې نیولې وې هغه پوهېده چې په هغه پروژو

کې انجینران په کار دي، نو له همدې امله یې په فلادلفیا کې له خپل کار څخه استعفا ورکړه او نیویارک ته ولاړ، هلته یې بې له ځنډه له یو چا سره د کار کولو پرېکړه وکړه. وروسته یې د نورو کار کوونکو په مرسته د مخابراتو شرکت لپاره په زړه پورې پروژې ترسره کړې او په نتیجه کې نوموړی د ډېرې پاملرنې وړ وگرځېد او په ډېرو حقوقو او امتیازونو هلته وگمارل شو. دلته ما یوازې د هغه د خبرو لنډیز ولیکه. هغه خپله وینا د مثالونو او لطیفو په راوړلو سره د خپلو اورېدونکو لپاره ډېره په زړه پورې وگرځوله او هغې ته یې ښه انساني بڼه ورکړه.

دغه سړی چې په عادي شرایطو کې یې د درې دقیقو لپاره هم د خبرو کولو توان نه درلود، پرته له دې چې دې مسئلې ته یې وریام شي کله چې خبرې خلاصې کړې، متوجه شو چې لس دقیقې یې خبرې کړې دي. د هغه وینا تر دې اندازې په زړه پورې وه چې ټولو فکر کاوه لا به درې دقیقې هم نه وي تېرې شوي. دا د هغه لومړنی بریالیتوب و.

تقریباً هر څوک کولی شي له دغې بېلگې او مثال څخه ښه واخلي. وینا به یې ډېره په زړه پورې شي، که هغه په زړه پورې کیسو سره بډای کړل شي. ویناوال باید یو مطلب ته لږه غوندې اشاره وکړي او بیا دې هغه د مثال په راوړلو او لفظي انځورونو سره توضیح کړي. دغه لاره او طریقه په دې کې په اسانۍ پاتې نه راځي چې د اورېدونکو پام دې راوانه کړولی شي.

البته ددغسې مثالونو ډېره بډایه سرچینه ستاسې خپل ذهني ځواک دی. ددې احساس لپاره چې تصور کوئ د خپل ځان په هکله باید خبرې ونه کړئ، موږ له خپلو تجربو څخه مه بې برخې کوئ. یوازې هغه وخت د اورېدونکي زړه نه وي چې پخپله د اورېدونکي په هکله څه واورې چې د هغه لحن تیز او د ځان غوښتنې او لاپو شاپو پر احساس ولاړ وي. ډېر اورېدونکي له هغو کیسو سره چې ویناوال یې وړاندې کوي، مینه وال دي. دا د



اورېدونکو د پام را اړولو ډېره غوره لاره ده، هېڅکله ورڅخه مه بې پروا کېږئ.

له نومونو په استفاده خپلې خبرې شخصي کړئ:

کله چې کیسه بیانوي، د هغو نومونه واخلي او که موزره نه غواړي چې د هغوی نومونه نورو ته څرگند شي له خیالي او فرضي نومونو څخه کار واخلي ان دا چې مستعار نومونه، لکه بناغلی اسمیت یا جویراون له هغه سرې یا هغه شخص څخه ډېر بڼه او بڼکلی دی. دا ددې پر ځای چې شخص راپېژني هغه ته هويت او پېژندگلوې هم وربخښي: د رودلف فلچ په قول:

«هېڅ شی له نوم څخه پرته کیسې ته واقعي او ریالستیکه بڼه او حالت نه شي ورکولی او له نوم ورکې څخه بل هېڅ شی غیر واقعي نشته هغه کیسه په ذهن کې مجسمه او انځور کړئ چې اتل یې نوم نه لري.»  
که چېرې ستاسې کیسه له نومونو او شخصي ضمیرونو ډکه وي. ډاډه اوسئ چې ټول به ستاسې خبرو ته غوږ کېږدي، ځکه چې تاسې پخپله وینا کې د انساني لطف ارزښتمنه خزانه او پانگه ورځای کړې ده.

دقیق اوسئ، خپله وینا د جزیاتو په یادونه ډکه کړئ:

امکان لري ووايي: «دا کار ډېر په زړه پورې دی، خو زه څه ډول په دې ډاډه کېدلی شم چې ټول جزئیات مې په وینا کې یاد او پر ځای کړي دي؟»  
ددې کار لپاره یوه بڼه دقیقه ازموینه شته. هغه فرمول چې خبریالان د خبر لیکلو لپاره له هغې څخه کار اخلي، وکاروئ او دې پوښتنو ته ځواب ورکړئ چې: څه وخت؟ چېرې؟ چا؟ څه شی؟ او ولې؟ که له دغه فرمول څخه پیروي وکړئ، نو ستاسې مثالونه به ژوندي او رنگین وي. راځئ چې

دغه مطلب درته پخپل هغه ټکي، چې ریډرز ډایجسټ چاپ او خپور کړ، روښانه کړم

«وروسته له هغې چې کالج مې پرېښود، د دوو کالو لپاره مې دارمو شرکت د پلورونکي په توګه جنوبي دای کوتا ته سفر وکړ. خپل کاري چوکاټ مې بار وړونکو ریل ګاډو کې پرمخ وړه یوه ورځ اړ شوم. دوه ساعته په رد فیلډ کې پاتې شم. تر څو جنوب لوري ته په ریل ګاډي کې سپور شم سره له دې چې رد فیلډ زما په کاري پلان کې شامل نه و، نو نه مې شول کولی هلته څه شی وپلورم د یو کال په اوږدو کې، چې د نیویارک د ننداریزو هنرونو اکاډمۍ ته تلم راتلم. هوډمن شوم چې له خپل وزګار وخت څخه د وینا کولو په تمرین کې ګټه واخلم. د ریل ګاډي یوه خوا بله خوا چې تلم، ومې غوښتل په همدغه واټن کې د وینا کولو په یوې صحنې کې له ځان سره د وینا کولو په اکتونو کولو تمرین وکړم کله به مې لاسونه اوږده کړل او په نمایشي لحن به مې غږ کړ چې ایا دا یو چاکو دی چې پخپل وړاندې یې وینم؟ او ایا دا هغه لاستی دی چې ما په لاس کې نیولی دی؟ راشه، پرېږده چې له تا سره لاس و ګرېوان شم. ته نه یې خو له دې سره سره هم وینم چې ته لا اوس هم دلته یې.»

«تراوسه لا په هماغه صحنه کې په تمرین بوخت وم چې څلور پولیس راپسې راغلل او راڅخه یې وپوښتل چې ولې ښځې وپروې؟ که زه یې د ګاډي په غلا کولو یا ټنټولو متهم کړی وای، دومره به حیران شوی نه وم هغوی وویل چې یوې مېرمنې له سل متري واټن څخه د پخلنځي د پردې تر شازه لیدلې وم هغه په ټول عمر کې دغسې یوه صحنه نه وه لیدلې له همدې امله یې پولیس خبر کړي وو کله چې هغوی راغلل په چاکو پسې یې زما ټول لباسونه ولټول.»

«هغوی ته مې وویل زه غواړم چې د شکسپیر د نمایشنامې یوه صحنه تمرین کړم. خو د مخه تر دې چې ماته د تللو اجازه راکړي، اړ شوم چې



د دفتر ته ولاړ شم او ټول هغه جنسونه او کالي ور وښیم چې د ارامو «دفتر ماته راکړي وو»

پام وکړئ دغه لطیفه او پېښه څه ډول د هغو پنځو پوښتنو ځواب وایي چې دمخه مویادې کړې وې

البته ددې خبرې یادونه هم باید وکړم چې فوق العاده ډېر جزئیات، له هېڅ څخه ډېر بد او ناوړه دي موږ ټول له دغه ډېرو فوق العاده او نامربوطو جزئیاتو له اورېدلو څخه ستړي کېږو، پام وکړئ چې په جنوبي دای کوتا کې زما د نیولو کیسې د خبریالی پنځو پوښتنو ته لنډ ځوابونه ووايي که چېرې ستاسې د اورېدونکي ذهن له اندازې زیاتو جزئیاتو څخه ډک کړئ هغو ته بشپړه پاملرنه، نه کوي او پر ټولو د بطلان کرښه راکاږي. هېڅ د بطلان قلم د اورېدونکي له نه پاملرنې څخه بد او ناوړه نه دی.

**له خبرو اترو څخه په استفادې خپله وینا فنډاریزه کړئ:**

فرض کړئ غواړئ اورېدونکو ته وښیئ چې څرنگه مو وکړای شول یو غوسه ناک رانیوونکی (مشتری) د انساني اړیکو له قوانینو څخه په استفادې ارام کړئ. کولی شئ خپل کار په دې ډول پیل کړئ:

«یوه ورځ یو سړی زما د کار دفتر ته راغی. هغه به تل عصباني او په غوسه و څرنگه هغه وسایل چې مې یوه اوونۍ دمخه د هغه کور ته لېږلي وو، سم کار یې نه کاوه ما هغه ته وویل هر کار او مرسته چې زموږ له لاسه پوره وي ورسره کوو یې، چې هغه ته رسېدلی زیان جبیړه کړو. له یو لنډ وخت وروسته هغه ارام شو او دا چې موږ په خپله تر وروستي حده هڅه او هلې ځلې وکړې، هغه ډېر خوښ ښکارېده.»

دغه کیسه له ډېرو غوره او ښو ښېگڼو څخه برخمنه ده او دقیقه او روښانه هم ده خو ځانگړی نوم او جزئیات نه لري او له ټولو مهمه دا چې

خبرې اترې چې هغې ته د ژوند راز واقعیت او رښتینولي وربښي، په هغه کې نشته. په دې ځای کې هغه عناصر، چې ومې ویل په کیسه ورزیاتوم: «تېره سه شنبه، زما د دفتر دروازه په زوره پېرته شوه، چې سر مې پورته کړ ومې لیدل چې چارلز بکسام په غوسه ناکې خپرې سره زما مخې ته ولاړ دی. هغه زما له همپشنیو مشتریانو څخه و. ان تر دې چې وخت یې رانه کړ چې له هغه سره هر کلی وکړم او ورته ووايم چې کښېنه» هغه وویل «ښه نو خبره دې ته ورسېده. ته باید همدا اوس موټر ولېږې او هغه د کالیو وینځلو ماشین، چې زما په ځمکتلي (تهکاو) کې دی، راویې باسئ او دلته یې راوړئ.»

«له هغه څخه مې وپوښتل موضوع څه ده؟ اصلاً د هغه زړه نه غوښتل چې ځواب راته ووايي، نو چیغه یې کړه: «هغه ستا ماشین زما ټول کالي او لباسونه دغسې کړل. ښځه مې له لاسونو خلاصه شوه، وضعه او حالت یې ډېر خراب دی.»

«له هغه څخه مې وغوښتل چې کښېني او موضوع راته له پوره جزئیاتو سره ووايي.» ځواب یې را کړ: «د کښاستو لپاره وخت نه لرم. راباندې ناوخته ده او باید چې کار ته ولاړ شم. کاشکې چې لومړی خو دلته د کالیو وینځلو ماشین اخیستلو پسې نه وای راغلی. باور وکړه چې بیا به هېڅکله داسې کار ونه کړم.»

په دې وخت کې یې د مېز سر په زوره په لاس ووايه، داسې چې د مېرمن عکس مې پرېوت. ورته مې وویل:

«چارلي! وگوره چې څه وایم. که چېرې کښېني او په کراره راته ووايي چې څه پېښه شوې ده، له تا سره ژمنه کوم، هر کار چې مې له لاسه پوره و ترسره کوم یې.»



زما په دې خبره هغه ارام کېناست او ټول شيان یې له پیازه تر کچالو راته وویل.

ځینې وختونه نه شي کېدای چې په خپلو خبرو اترو کې ډيالوگ راولی ولې ومو لیدل چې څه ډول له خبرو اترو څخه مستقیم نقل قول کیسې ته ننداريز حالت وربښي او د اورېدونکي پاملرنه راپروي. که ویناوال د غږ د تقلید په هنر هم وپوهېږي او وکولی شي د ویونکي اصلي لحن تقلید کړي. ډيالوگ به ډېر رښتیني او ښکلی شي. برسېره پر دې ډيالوگ ستاسې وینا ته د ورځیني محاورې خوند او رنگ وربښي او ددې سبب گرځي چې تاسې یو واقعي شخص ښکاره شئ، چې د دسترخوان او نغري په غاړه له نورو سره خبرې کوي، نه دا چې د داسې شخص بڼه غوره کړئ چې د پوهانو یوې غونډې ته د میکروفون تر شا وینا اوروې.

ددې په بودلو سره چې د څه په هکله خبرې کوئ، خپله بڼه بصري کړئ:

ارواپوهان وايي چې زموږ د پوهې په سلو کې پنځه اتيا د سترگو له لارې ترلاسه کېږي. له همدې امله چې تلویزیون د ډله ییزو اړیکو د وسایلو په ډله کې هم د تبلیغاتو له نظره او هم د ساعت تېرۍ له اړخه ډېره اغېزمنه وسیله گنل کېږي. وینا کول هم د بل هر بصري هنر په توگه له لیدلو سره سر و کار لري. د وینا د بڼې کولو یوه ډېره غوره لاره داده چې هغې ته ننداريزه بڼه ورکړئ. ښايي ساعتونه ساعتونه وخت ضایع کړئ چې ما په دې وپوهوئ څنگه کېدای شي یو کلپ اداره کړو او زه د هغې له اورېدو څخه ډېر سترې شم، خو که چېرې له خپل ځایه پورته شئ او کله چې غواړئ چې یو توپ یوې خواته غورځوئ، کیسه راته وکړئ. ډاډه اوسئ چې زه به درته ټول غوږ غوږ شم او په همدې ډول که د لاس او اوږو په حرکتونو

ماته وښیئ چې یوه الوتکه څه ډول مانور ترسره کوي او سقوط کوي. خامخا به ستاسې له مړه کېدو څخه ناراحته شم

په یادېږي مې چې په فني ټولګي کې یوه داسې وینا وړاندې شوه چې د ننداريز هنر یوه بشپړه نمونه او بېلګه وه. ویناوال په ډېره ازاده طبعه او ښه سلوک سره د لومړي درجه کارپوهانو او پوښتونکو سره شوخی او ټوکې ټکالې کولې. په هغه حالت کې ددې سړي څېره او د بدن د غړيو حرکتونه او حالتونه د یوه له کاره لوېدلي ماشین په توګه برېښېدل. تر دې اندازې نوي او په زړه پورې وو چې ما د هغې نمونه او بېلګه په هېڅ تلویزیوني پروګرام کې نه وه لیدلې. تر ټولو مهمه داده چې دغه ننداريز حرکتونه د شخص وینا زړونو او ذهنونو ته ورننښاسي او تلپاتې یې ګرځوي. زه به هېڅکله هغه سړي هېر نه کړم او په دې ډاډه یم چې د ټولګي ټول غړي اوس هم د هغه په هکله خبرې کوي. بد او ناوړه فکر نه دی له خپل ځانه وپوښتی. «څرنګه کولی شم له خپلې وینا سره ننداريز حرکتونه ور زیات کړم؟» نو ستاسې قصد او تکل باید ننداره او بمایش وي لکه د لرغونو چینایانو په قول «یو انځور یا تصویر له زرو کلمو څخه ښې خبرې کوي».

**څلورم - له هغو آشنا او څرګندو کلمو څخه چې تصویر رامنځته**

**کوي، کار واخلي:**

د اورېدونکو د پاملرنې د را اړولو او ساتلو لپاره چې د هرې وینا لومړنی هدف دی. یوه لار او تخنیک ډېر لوړ او فوق العاده اهمیت لري له دې ټولو سره سره له هغې څخه غفلت کوي عادي وینا کوونکي د هغې له شته والي څخه نه دي خبر او احتمالاً یې هېڅ وخت د هغې په هکله څه شی نه دي زده کړي.



زه دې جریان ته وایم له هغه کلمو څخه کار اخیستنه، چې تصویر جوړوي هغه وینا کوونکی چې خبرو ته یې غوږ نیول اسانه دی. هماغه څوک دی چې کولی شي تصویر یا انځور ستاسې د سترگو په وړاندې مجسم کړي. هغه وینا کوونکی چې له معمولي، مبهمو، بې مخه او بې رنگه نښانو څخه استفاده کوي، اورېدونکي چرت وهلو ته اړ باسي

تصویرونه تصویرونه تصویرونه تصویرونه ټول په هماغه اندازه چې هوا تنفس کوي. شته دي. هغه پخپلو خبرو ورځنیو محاورو او خبرو اترو کې رانتباسی او بیا وگورئ چې څومره مو خبرې یا وینا په زړه پورې او اغېزناکه کېږي

هربرت اسپنسر «د فلسفې سبک» په نوم پخپله مشهوره مقاله کې څو کاله د مخه د هغو عبارتونو لور تیا ته چې د تصویر جوړولو ځواک لري. اشاره وکړه: هغه وایي

«مور په ټولیزه توګه فکر نه کوو. بلکې د جزئیاتو په فکر کې یوو. د همدې لپاره ددې ډول عبارتونو له کارولو څخه باید ډډه وکړو»، هر څومره چې د یو ملت عنعنات رواجونه او آداب وروسته پاتې وي. د هغوی قوانین او مقررات ډېرې سختګیری له ځان سره لري» ددې جملې پر ځای غوره داده چې ووايو

«هغه څوک چې له جګړې، غویي لوبې او د ګلابیاتوریانو د شخړې په مینه کې ډوبېږي مجرمان په دار څړولو، سوځولو او مثله کولو ته تنبیه کوي»

هغه جملې چې تصویر جوړوي د انجیل په پاڼو او د شکسپیر په ننداره لیکونو (نمایشنامو) کې ډېرې دي او د مچيو په څېر د انسان ذهن له کندو څخه راڅرخي مثلاً یو معمولي لیکوال یوه موضوع له کمال (بشپړتیا) په ډېره مهمه ګونګه ټیټه او عادي بڼه بیانوي. خو شکسپیر څه کوي؟ هغه له

هنري تصویر څخه په ډکه جمله دغه مفهوم تل پاتې گرځوي. سوچه سره زر چاڼول، د سوسن گل له رنگ سره گډول او عطريې د بنفشي په گل کې ځایول.

ایا تراوسه مو دې ته پام شوی هغه متلونه چې سینه پر سینه له یوه نسل څخه بل یا وروستي نسل ته لېږدي (انتقالېږي) له تصویر څخه ډک دي؟» نږدې حلواله نسیه... څخه غوره ده» دعا مو وکړه چې باران وشي. سیلاب راغی، کېدای شي چې اس په زور د اوبو غاړې ته بوځي، خودانه شې کولی چې اوبه پرې په زوره وڅښي.» دغسې د ټولې نړۍ په متلونو کې تصویري عناصرياتو کې ډېر زیات لیدل کېږي او اصولاً ددې متلونو د ژوندي پاتې کېدو او د خلکو له خوا ورڅخه کار اخیستنې لامل همدغه دی، دې تصویرونو ته هم په غور وگورئ:

«د گېډې په چل باز، د جنازې په څېر مړ، سخت لکه ډبره یا پرنښه، لینکن عادت درلود چې تل تصویري خبرې وکړي. کله کله به هغه ددې له لاسه چې پټی، ته ورته اوږده اوږده گزارشونه به یې د کار د مېز پر سر ورته کېښودل، ډېر په تنگ شو، د بې روحه جملو په وړاندې کولو به یې هم پر هغوی اعتراض نه کاوه، یوه دوه له تصویره ډکې جملې به یې ویلې چې هېڅکله به د مقابل، لوري له یاده نه وتلې، کله چې څوک لېږم چې اس واخلي، زړه مې نه غواړي وپوښتي چې د اس لکۍ څو وینستان لري، بلکې یوازې زړه مې دا غواړي چې د هغې په هکله داسې ټکي یا مسایل وپوښتي چې په درد خوري.

خپلې سترگې دقیقې او پلټونکې کړئ. خپل ذهني تصویرونه په دقیقه توگه رنگ کړئ، چې د اورېدونکي د سترگو په وړاندې د تیاتر د یوې نندارې په بڼه په بڼه روښانه توگه وځلېږي. د بېلگې په توگه د «سپي» کلکه لږ و ډېر د یو ځانگړي شي او موجود تصویر څرگندوي کوي. که دا سپی اسکاټلنډي وي او که د بگوتا اوس یې نو تصور وکړئ، کله چې ویناوال



د ښکاري سپي نوم اخلي، هغه تصویر چې تاسې ته وړاندې کوي ډېر روښانه دی.

که ووايي چې برگ برگ ښکاري سپی، بیا هم تصویر ډېر روښانه کېږي که یو څوک ووايي تور لنډ پښی اس، تاسې ته یې له اس څخه ډېر روښانه تصویر نه دی درکړی؟ او که تاسې ته ووايي چې سپین پښه ماتې (گود)، چرګ، ستاسې ذهن ډېر روښانه تصویر راځي یا کله چې د چرګې نوم اخلي. ویلیام استرانګ جونیور د سبک د عناصرو او توکیو په هکله لیکي: «هغو کسانو چې د لیکوالۍ هنر په اړه یې مطالعه کړې ده، که د یوې موضوع په اړه د نظر یووالی ولري، نو هغه به دا وي چې: د لوستونکي د پام راوړلو ډېره ډاډمنه لاره داده چې په دقیقه، څرګند او اسانه بڼه یې ولیکو. ستر او نومیالي لیکوالان، لکه: دانته، شکسپیر او هومر په لوستونکو ډېره حیرانوونکې اغېزه لري، او دا ځکه چې هغوی هغه جزئیات چې اهمیت لري په دقیقه او ژوره توګه توضیح کوي. د هغوی کلمې تصویرونه وړاندې کوي»

دغه موضوع په وینا کولو کې هم د لیکلو په اندازه اهمیت لري. څو کاله د مخه مو د وینا کولو د هنر په یو ټولګي کې داسې قانون وضع کړ، چې ټول زده کوونکي مو مقید کړل شو په خپله هره جمله کې خامخا یو شمېر، نېټې (تاریخ)، او یا نوم یاد کړي. نتیجه یې حیرانوونکې وه.

زده کوونکو یو له بل سره سیالۍ کولې، چې په دې کار کې له یو بل د مخه شي. ډېر وخت لانه و تېر. ری، چې د هغوی هماغه ګونګې او مبهمې ژبې، چې اورېدونکي به پرې سم نه پوهېده، د خلکو ورځنۍ محاورې ته نږدې په ډېر روښانه او روانه ژبه واوړي.

فرانسوي فيلسوف الن وايي: «انتزاعي سبک همپشه ناوړه دی، ستاسې جملې بايد له ډبرو، فلز، چوکۍ، مېز، څاروي، ښځې او سپرې کلمو څخه ډکې وي.»

دغه عبارت د ورځنۍ ژبې په اړه هم صدق کوي. په واقعيت کې ټول هغه قوانين چې په دې څپر کې کې مې د وینا کولو په اړه مطرح کړل. د ورځنۍ ژبې په اړه هم صدق کوي همدا دقيق جزئيات دي. چې خبرواترو ته ساه (روح) وربښي. هغه څوک چې غواړي خبرې يې اغېزه ولري، بايد ددې څپر کې له لارښوونو څخه کار واخلي. پلورونکي هم کله چې د خپلو مالونو په هکله دقيقې څرگندونې کوي، ددې قانون په ځانگړتيا او ښېگڼه پوهېږي. کار کوونکي، اجرائيوي مسوولين، د کورنيو مشران او ښوونکي هم کله چې خپل دستورونه او لارښوونې په ډېر دقت او غور سره صادروي، دې ته به يې پام وي چې د واقعيتونو او جزئياتو يادونه د کار د اغېز او ښه والي لپاره څومره مرسته کوي.



## پنځم څپرکی

### وینا ته ساه یا ځواک وروښی

له لومړۍ نړیوالې جگړې څخه راوروسته په لندن کې وم او له یلاول  
توماس سره مې کار کاوه، نوموړي به خپلې په زړه پورې ویناگانې د  
عربستان د لورنس او الن بي په هکله د وسله وال پوځ د کورونو د استوګنو  
لپاره کولې د یوې یکشنبې په ورځ مې په هاید پارک کې د ماربل د رانوتلو  
دروازې تر څنګ قدم واهه

هلته خلک خپلې هر ډول ویناوې، پرته له دې چې رنګ او نژاد  
ته کومه پاملرنه وکړي او یا پولیس څه مداخله وکړي، څه چې یې  
زړه غواړي هغه وايي. یو څه مې د یو کاتولیکي خبرو ته، چې د پاپ  
د سپېڅلتیا نظریه یې مطرح کوله، غوږ کېښود او بیا مې هغه ټولي  
ته پام شو چې د یو سوسیالست خبرو ته یې غوږ ایښی و هغه د

کارل مارکس په باره کې خبرې کولې. درېیم ویناوال ته غوږ شوم هغه په دې اړه وینا کوله دا ولې مناسبه ده چې یو سپری څلور بنڅې کوي؟ بیا شاته ولاړم او درې واړو ډلو ته مې له لرې څخه وکتل

باور مو کېږي؟ هغه شخص چې د بنڅو د شمېر په اړه یې خبرې کولې، ډېر لږ اورېدونکي پرې راټول شوي وو، چې شمېر یې د لاس له ګوتو څخه نه زیاتېده، له ځانه مې وپوښتل چې دا ولې؟ ایا د عنوان جذابیت توپیر کاوه؟ ګومان نه کوم، هغسې چې ما ولیدل موضوع پخپله په ویناوال پورې اړه پیدا کوله. هغه چا چې د څلورو مېرمنو د ګټو او فایدو په اړه خبرې کولې، ظاهراً یې پخپله هم د څلورو مېرمنو له لرلو سره مینه او علاقه نه درلوده، ولې دوو نورو ویناوالو، چې موضوعات یې په پوره توګه یو د بل پر ضد وو، په بشپړه توګه یې له خپلې ټاکل شوې موضوع سره مینه درلوده هغو په ژوندۍ او لوړه روحیه خبرې کولې لاسونه یې په ډېر شور او جذب یوه خوا بله خوا پورته کول او بنکته کول غږ او د وینا لحن یې له ډاډ څخه ډک و او له وجود څخه یې له ژوند سره د مینې احساس او جذب راوړلېدل. ژوندۍ والی، مینه او جذب هغه لومړنۍ وړتیاوې دي چې یو بریالی ویناوال یې باید په ځان کې راټولې کړي. وګړي هماغسې چې الوتونکي د غنمو په پځه کرونده کې راټولېږي، د یو ځواکمن ویناوال په شاوخوا هم راټولېږي او وینا ته یې غوږ ږدي.

دغه لوړه روحیه چې د اورېدونکي توجه او پاملرنې د راجلبولو او ساتلو سبب ګرځي، باید له کومه یې راوړو؟ په دې څپر کې چې درې مهمې لارې او طریقې تاسې ته درزده کوو چې وکړای شئ خپلې وینا ته جذابیت، هیجان ورکړئ.



### لومړۍ - هغه موضوعات وټاکئ چې ورسره مینه لرئ:

په درېیم څپر کې زما ټینګار او ټاکنې پر دې ټکي و چې باید له هغې موضوع سره. چې ټاکئ یې، ژوره مینه ولرئ. که په عاطفي لحاظ د هغې موضوع په باره کې، چې خبرې پرې کوئ، رابنګېل نه یاست، ددې انتظار مه کوئ چې اورېدونکي به ستاسې په پیغام باور وکړي معلومه ده که داسې موضوع وټاکئ چې په هغې کې د اورېدې تجربې له مخې هغه تاسې ته هېجان راوړونکی وي (د بېلګې په توګه ستاسې په ټولنه کې ډېرو بنسټونو ته اړتیا، د هیجان راوړونکې وینا په وړاندې کولو کې به ډېر لږه ستونزه هم ونه لرئ

ما په خپل عمر کې ډېرې په زړه پورې ویناوې اورېدلې دي، خو هغه شور او هیجان، چې نږدې شل کاله د مخه په هغه وینا کې په نیویارک کې زما په یو ټولګي کې وړاندې شوه، موجود و. هغه داسې څه نه دی چې زما به هېر شي دغه وینا کول یوازې او یوازې د شعور او صداقت د بریالیتوب څرګندویه وه

یو ښه او ستر پلورونکی، چې د ښار په یو ډېر مشهور او پېژندل شوي د پلورنې په سازمان پورې یې اړه درلوده، د ابې رنگه واښو، د کښت، هغه هم بې د تخم له مرستې څخه یو روښانه انځور زموږ د سترګو په وړاندې وکښ. چې موږ ټول یې حیران کړو. هغه پنخپله کیسه کې وویل چې د لرګیو ایرې، ګرد او دورې په غوړې کروندې پاشلې دي او (توکل پر خدای، بې له ځنډه یې ابې واښه راټوکولي دي! او هغه د زړه له کومې باور او ایمان درلود چې د واښو د شنه کېدو علت د لرګیو د ایرې ګرد او دورې دي.

ما په ډېره ارامه لهجه هغه ته څرګنده کړه چې کشف یې حیرانوونکی دی او که چېرې واقعیت ولري، په یوه شپه کې به میلیونر شي. ځکه چې د ابې

واښو تخم په زرگونو ډالره ارزي همدارنگه مې هغه ته وويل چې زه به شخصاً د تاريخ د علم د لوی پوه لقب هغه ته ورکړم او دامې ورته هم وويل چې هېڅوک . هېڅ ژوندی او مړی . هېڅکله په دې نه دي توانېدلي چې داسې معجزه لکه ، چې دا يې ادعا کوي . ترسره کړي هېڅوک تراوسه په دې نه دي توانېدلي چې له يوې ذهني موضوع څخه ژوندی موجود تخليق او رامنځته کړي

دا خبرې مې په ورو او کراره وکړې . ځکه چې ما فکر کاوه د هغه اشتباه ډېره احمقانه ده او اصلاً د هغې درد لپاره لازمه نه ده چې بې ځايه هلې ځلې وکړم کله چې زما خبرې پای ته ورسېدې ، ټولو زده کوونکو د هغه د خبرو په احمقانه توب ډاډ او باور ترلاسه کړی و . خو هغه پخپله داسې نه و . ان دا چې يوه شېبه يې هم شک او تردید ونه کړ هغه د خپلې ادعا په برخه کې په ډارونکې توگه صادق او رښتینی و . پښې يې د مېز پرمخ کلکې کړې او په لوړ غږ يې وويل چې اشتباه نه کوي او هېڅکله د يوې تيوري د وړاندې کولو قصد او اراده هم نه لري ، بلکې له خپلو تجربو څخه خبرې کوي . هغه پوهېده چې د څه په هکله خبرې کوي . د همدې لپاره يې خبرو ته دوام ورکړ . ډېر معلومات ، مدارک او اسناد يې وړاندې کړل ، صميميت او رښتینولي يې په غږ کې په څپو وه

يو ځل بيا مې هغه ته يادونه وکړه چې ډېره لږه هيله او اميد شته ، په دې باوري شو چې د هغه خبره سمه ده او د نړۍ په هېڅ ځای او سيمه کې به څوک هغه ونه مني . د دويم ځل لپاره کلک ودرېد او له ما سره يې پنځه ډالره شرط وټاړه او ويې غوښتل چې د امريکا د کرنې له وزارت څخه دا موضوع وپوښتي

فکر کوئ چې بيا وروسته څه وشول؟ په لسگونو تنو زده کوونکو د نوموړي په پلويتوب له ما سره شرط وټاړه هغوی چې دده په خبرې يې



باور نه و کړی، له شک او تردد سره مخامخ شول که موږای اخیستنه کړې وای خامخا نیمایي زده کوونکي د هغه په لوري درېدل. له هغوی څخه مې وپوښتل. څه و شول چې له خپل قاطع دریځ څخه راوگرځېدئ او د هغه پر خوا ودرېدئ؟ ټولو وویل. د وینا کوونکي د وینا شور او هیجان او دا چې خپل نظریې په پوره ځواک او باور بیانواوه، نو دا ددې سبب شو چې د موضوع په اړه، چې ظاهراً د خدا وړ برېښېده د ټولو تردید له مینځه یووړ. بلکې ددغه له شور او صداقت څخه ډکې نندارې په وړاندې، ناچار شوم چې د کرنې وزارت ته لیک ولیکم. واقعاً چې خجالت مې وکېښ او له هغو څخه مې داسې د خدا وړ پوښتنه وکړه. هغوی راته ولیکل چې: اصولاً ابي وانه لا څه چې هېڅ ژوندی-گیا د لرگیو له ایرې او گرد څخه رامنځته کېدای نه شي او دا یې هم وویل چې همدغسې یو لیک مو له نیویارک څخه هم ترلاسه کړی دی

پلورونکي شخص په خپلو خبرو داسې ډاډ درلود چې شخصاً یې هغوی ته

لیک لیکلی و

دغې پېښې ماته داسې درس راکړ. چې هېڅکله به یې هېر نه کړم. که چېرې ویناوال له هغې موضوع سره، چې د هغې په هکله خبرې کوي، مینه او علاقه ولري او هغه په باور او صمیمیت سره ووايي، اورېدونکي به خامخا خپل پلوي کړي. ان دا چې د یوې بې معنا موضوع، لکه که هغه د لرگیو له ایرو څخه د ابي وښو منځته راتللو په هکله هم خبرې کوي. اوس نو وگورئ که موږ خپلې خبرې په سلیم عقل، رښتینولۍ او صمیمیت سره وکړو، څومره په زړه پورې اغېزه به ولري؟

تقریباً هر ویناوال غواړي پوه شي کومه موضوع چې ده د وینا لپاره ټاکلې ده د اورېدونکي لپاره په زړه پورې ده که نه؟ د ډاډ ترلاسه کولو لپاره یوازې

یوه لاره شته، له موضوع سره مینه په زړه کې راوټو کوی او ډاډه اوسئ چې د اورېدونکو د پاملرنې په اړه به ډېره کوچنۍ ستونزه هم ونه لری څه موده د مخه مې واورېدل په بالتیمور کې زموږ په ټولگي کې یو سړي حاضرینو ته اخطار ورکړی، چې که د جزا پیک په خلیج کې د ډبرینو کبانو د بنکار لارې او طریقې همداسې دوام ومومي، د هغوی نسل به بیخي له منځه ولاړ شي او تازه ډېر وخت نه تېرېږي! او واقعاً چې د حالت د کړکېچنتیا احساس مې کاوه او ورته ډېره مهمه هم وه. د هغه په مینه والی او صمیمیت کې ډېر لږ شک هم نه و. د هغه هر حرکت او سلوک دا ښودله کله چې هغه له ځایه پورته شو او خبرې یې وکړې، ومې لیدل چې تر دې وخته مې ان دا چې د جزا پیک په خلیج کې ډبرین کب نوم هم نه دی تر غوږه شوی. فکر کوم چې ډېرو زده کوونکو به زما په څېر ددغه ډول کب په اړه ډېر لږ معلومات هم نه لرل او هېڅکله له موضوع سره مینه وال نه وو. خو مخکې تر دې چې وینا پای ته ورسېږي، موږ ټول دې ته داوطلب شوي وو چې مسوولین دې ته اړ کړو چې د ډبرینو کبانو د ملاتړ لپاره قوانین تصویب کړي.

په ایټالیا کې د امریکا له پخواني سفیر ریچارډ واشن برن چایلډ څخه پوښتنه وشوه چې په لیکوالۍ کې یې د بریالیتوب راز په څه کې نغښتی دی؟ هغه ځواب ورکړ: ژوند ما دومره په هیجان راولي چې نه شم کولای ارام کښېنم او زړه مې غواړي چې په هکله یې له خلکو سره خبرې وکړم، هېڅوک نه شي کولای چې ددغسې ویناوال یا لیکوال تر اغېزې لاندې رانه شي.

یو ځل په لندن کې د وینا د اورېدو لپاره یوې غونډې ته ولاړم، وروسته له هغې چې د ویناوال خبرې پای ته ورسېدې، زموږ له ډلې څخه یو تن ښاغلي اېف بنسون، چې یو مشهور کیسه لیکونکی دی، وویل چې د وینا



وروستی برخه یې د هغې له لومړۍ برخې څخه ډېره خوښه شوې ده کله چې مې له هغه څخه علت وپوښت، ځواب یې راکړ: «ظاهراً ویناوال په خپله هم د وینا له لومړۍ برخې څخه له دویمې سره ډېره مینه او علاقه درلوده او زه تل دې ته سترگې پر لاریم چې ویناوال په ما کې مینه او علاقه راولاړه کړي.»

دا هم د موضوع د سمې ټاکنې د اهمیت په اړه یوه بله بېلگه:

هغه ښاغلي چې مور هغه ښاغلی قلیني نوم او په واشنگټن کې یې زموږ په یو ټولګي کې نوم لیکلی و. یوه شپه هغه د هماغه دورې په لومړیو کې خپله وینا د پلازمېنې ستاینې ته ځانګړې کړه، خپل معلومات یې په ډېرې چټکۍ سره د هغې سیمه ییزې ورځپاڼې له یوې برخې څخه راټول کړي وو او معلومه خبره ده چې وینا یې هم هماغسې وچه کلکه، نا اړونده او وروسته هضم کېدونکې وه او یا دا چې کلونه کلونه یې په واشنگټن کې ژوند کړی و. ان دا چې خپله یوه شخصي تجربه یې هم، چې ولې یې له ښار سره مینه درلوده؟ نه وه بیان کړې او یوازې ستړي کوونکي واقعیتونه یې تکرار کړل. ټول زده کوونکي د هغو له اورېدو څخه په خپله دده په شان عصبي او غوسه شوي وو.

دوه اوونۍ وروسته داسې پېښه وشوه چې ښاغلی قلیني یو ځل له ګنګس والي څخه راووت، نو ناپېژندویه چلوونکي د هغه له نوي موټر سره، چې په یوه ګوښه کې ولاړ و، ټکر وکړ او پرته له دې چې هغه ته دا موقع ورکړي چې ویې پېژني و تنبټېد ښاغلي قلیني ونه شو کړای له بیمې څخه استفاده وکړي او ناچار شو چې د موټر ټول لګښت پخپله ورکړي. په همدې وخت کې و چې یو فکر لکه برېښنا دده په ذهن کې وځلېده. د هغه وینا د واشنگټن په باره کې، چې جمله په جمله په یاده شوې هم دده او هم د اورېدونکو لپاره:

ډېره دردوونکې او له کړاو په ډکه وه، خو کله چې هغه د خپل موټر او د هغه د ویجاړتیا او داغونو په اړه وینا وکړه احساس او جذبه یې له زړه څخه راوړله شوه، چې له هغه څخه یې جگړه مار سرلښکر او سردار جوړ کړ. هماغه زده کوونکي چې دوه اوونۍ دمخه په خپلو چوکيو کې ددې لپاره ډېر ناکاره او دې ته سترگې پر لار وو، چې د ښاغلي فلیني وینا ډېره ژر پای ته ورسېږي اوس یې په ډېر احساس او صمیمیت سره هغه ته لاسونه پر کول

د مخه مې هم څو څو ځل دا تکرار کړې، چې که مناسبه موضوع انتخاب او وټاکئ، بې له بریالیتوب څخه بله لاره نه لرئ داسې موضوع شته چې بریالیتوب پکې نه ښکاري. د هغه څه په باره کې کلکه عقیده لرئ، نو په همدې اساس لازمه نه ده چې په موضوع پسې ډېر وگرځئ، ځکه چې دغه موضوعات ستاسې په ذهن کې شته او تاسې تل د هغو په هکله فکر کوئ

څو ورځې دمخه یې په تلویزیون کې د داسې یوې پېښې او جرم په اړه چې په پلازمېنه کې شوی و، یو پروگرام ښوده، له لیدونکي څخه یې غوښتي وو چې د موضوع د دواړو خواوو په هکله خپل نظریات ووايي. یو له دغو لیدونکو څخه لوس انجلس پولیس و، چې دې موضوع ته یې زیاته پاملرنه وښوده. د هغه یوولس تنو همکارانو دې ته ورته د کوڅې شخړې، چې مطرح کړې یې وې، وژل شوي وو او په پایله کې هغه په دې باره کې دقیق او قانع کوونکي نظریات درلودل. هغه په داسې صمیمیت او څرگنده توګه خبرې وکړې، چې ټولو باور وکړ او د موضوع زړه ته ورننوتل. د خطابې او بلاغت په تاریخ کې هغو وګړو په خپلو مخاطبینو ډېره اغېزه کړې ده، چې د زړه له کومې یې وینا او خبرې کړي او له موضوع سره یې ژوره علاقه او د زړه مینه لرلې ده. صمیمیت او ملګرتیا پر عقیده ولاړ وي او عقیده هغه موضوع ده چې له زړه څخه راپورته کېږي، له همدې امله هغه خبره چې سرچینه یې زړه او



احساس وي، ډېر له هغو سر و خبرو څخه، چې د تفکر پر بنسټ بیانېږي. ډېره اغېزه کوي

زړه داسې دلیلونه پېژني چې دلیلونه ورڅخه خبر نه دي، په ډېرو ټولګیو کې مې دا جمله په بېلابېلو مناسبتونو ویلې ده

په بوستون کې یو وکیل را یادوم چې د خدای په لطف او مهربانۍ یې ډېره جذبه او زړه راښکونکې قیافه او قواره درلوده او په ډېر ښکلي او په زړه پورې لحن یې وینا او خبرې کولې، خو کله چې به یې خبرې پای ته ورسېدې، خپلو اورېدونکو یا مخاطبانو ته به یې ویل «ځوان یوازې درس ویلی دی»، کومه اغېزه چې هغه به په نورو کوله ډېره سطحې وه او هېڅکله یې د هغو کلمو په نسبت چې ویلې به یې، احساس نه درلود. په هماغه ټولګي کې د بیمې یو پلورونکی هم و، چې لنډه ونه (قد) یې درلود، قیافه او قواره یې په سترگو او زړه ښه نه لگېده او کله به یې کلمې هم هېرولې، خو کله چې به یې خبرې کولې هېڅ اورېدونکي به شک او ترید نه درلود. هغه به یوه یوه خبره چې کوله تجربه کړې یا د تجربې له مخې به یې کوله

د واشنګټن د فورډ په تیاتر کې د ابراهام لینکلن له ترور څخه تقریباً سل کاله تېرېږي، خو د هغه بې ساري صداقت او حیرانوونکې رښتینولي اوس هم له مور سره ده. تر هغه ځایه چې په حقوقو پورې اړه پیدا کوي د هغه وخت نورو خلکو ډېر امتیازات درلودل. هغه له ښکلا، ځلا او لطافت څخه برخمن نه و. خو کومه رښتینولي او صداقت چې د هغه په وینا، عمل او د ژوند په بېلابېلو پړاوونو کې په سپینه ماڼۍ کې لیدل کېده په تاریخ کې ساری نه لري.

ښایي تاسې هم د ډېرو نورو په څېر ووایئ، چې له موضوع سره ځانګړی اعتقاد او مینه والی نه لرئ. زه تل ددې ټکي په اورېدو حیرانېږم او دغه ډول وګڼو ته وایم، چې خپل ساعت دې تېر کړي او په داسې کار دې بوخت شي چې ورسره مینه والي پیدا کړي. یو وخت مې له دوی څخه په قهرجنه لهجه

وېوښتل: «مثلاً څه؟» د ناهیلۍ او ناامېدۍ په څپو کې مې وویل. «د بېلګې په توګه کوتره!» هغه په حیرانتیا پوښتنه وکړه «کوتره؟» ومې ویل «هو! د ښار میدان ته ولاړ شئ او د هغو ننداره وکړئ. خواږه ورکړئ کتابتون ته ولاړ شئ، د هغو په هکله مطالعه وکړئ. بیا دلته راشئ او د هغو په هکله موږ ته خبرې وکړئ.» هغه همدا کار وکړ. کله چې هغه ټولګي ته راغی، ډېر مطالب یې له ځان سره لرل او په ډېره مینه یې د کوتره په هکله خپلې خبرې پیل کړې. کله چې موږ هڅه وکړه چې گورو موضوع له څه قراره ده، ماته یې وویل چې د څلوېښتو په شاوخوا کې کتابونه د کوتره په هکله لیکل شوي دي او هغه ټول لوستي دي.

د هغه دا وینا له هغې یوې ډېرې په زړه پورې وینا څخه ده، چې ما په ژوند کې اورېدلې ده.

یو بل وړاندیز لرم؛ هر څومره چې د هغه مطلب په هکله چې فکر کوئ ډېره څرګنده موضوع ده، څه شی زده کړئ، هر څومره چې ډېر یې زده کړئ ډېر به هیجاني او مشتاق شئ. د پلورنې د پنځو سترو قوانینو لیکوال پرسي. اچ وایتنگ وایي: پلورونکی باید هېڅکله د هغه څه په باره کې چې پلوري یې یادول او زده کول هېر نه کړي. ښاغلی وایتینگ وایي: «هر څومره چې د یو شي یا یو محصول په باره کې ښه او ډېر پوهېږئ ښایي ډېره مینه والي او اشتیاق مو ورسره هم پیدا شي.»

همدغه ټکی د هغو موضوعاتو په باره کې هم چې انتخابوئ یې، صدق کوي او رښتیني ثابتهېږي، هر څومره چې د موضوع په باره کې ډېر پوهېږئ مینه او اشتیاق به مو ورسره زیات شي.



دویم - کله چې د یوې موضوع په هکله خبرې کوئ، د هغه په باره کې خپل احساس په بشپړه توګه اورېدونکو ته بیان کړئ:

فرض کړئ خپلو اورېدونکو ته د هغه پولیس په هکله خبرې کوئ چې ستاسې مخه یې له دې امله نیولې وه، چې چټکتیا مو له جایزې اندازې څخه زیاته وه. کولی شئ همدا مطلب د یو بې پلوه کتونکي په څېر په ډېرې خواشینۍ بیان کړئ. خو څرنگه چې پېښه پر تاسې شوې ده او تاسې په دې برخه کې ځانګړي احساسات او جذبات لرئ. هغه په یوه پوره بې تفاوته ژبه بیانوي. د درېیم سړي ژبه او وینا په اورېدونکي اغېزه نه کوي. هغوی غواړي یوه شي کله چې پولیس تاسې ته د سترې جریمې پاڼه ولیکله واقعاً څه حال مو درلود؟ په همدې اساس د هرې منظرې ستاینه او یادونه چې کوئ یا هغه احساسات چې مو درلودل په دقیقه او رښتینې بڼه یې بیان کړئ. دغسې کولی شئ خپل ذهنیت اورېدونکي ته روښانه کړئ.

یو له هغو دلیلونو څخه، چې سینما ته ځو یا د نمایشنامې ننداره کوو، دادی، چې زړه مو غواړي د نورو احساسات واورو یا یې ووینو. هغومره چې د نورو یا د ډېرو خلکو په وړاندې د خپلو احساساتو او عواطفو له بیانولو څخه ډارېږو، چې ناچاره د یوې نمایشنامې نندارې ته ولاړ شو چې پخپل ځان کې د عواطفو د بیانولو اړتیا ارضا او خړو به کړو.

په همدې اساس کله چې د یو ټولې په وړاندې خبرې کوئ. هم هغومره هیجان او جذبې په اورېدونکي کې راولاړه کړئ چې په تاسې کې له رښتینولۍ څخه تومنځه اخلې. خپل رښتینې او صمیمانه احساسات او جذبات شاته مه غورځوئ او پر خپلو سرشارو جذباتو سرپوښ مه ږدئ، خپلو اورېدونکو ته ور وښیئ چې څومره له هغې ټاکلې موضوع سره، چې خبرې پرې کوئ مینه لرئ، او وګورئ چې څه ډول د هغوی پام خپلو خبرو ته رااړوي.

### دریم - په صداقت او رښتینولۍ عمل وکړئ:

کله چې له خپل مخاطب سره خبرې کوئ، ډېر هوښیار او په سره سینه او زغم کې اوسئ. داسې نه چې دومره وارخطا اوسئ لکه چې چا په مخه کړي یاست دا کار ښایي په پیل کې لږ څه ستونزمن درښکاره شي، هم به تاسې او هم به ستاسې اورېدونکي ته په زړه پورې وي اورېدونکو ته مو دا احساس ورکړئ، چې تاسو له خبرو کولو سره پوره مینه لري

دمخه تر دې چې په وینا کولو پیل کوئ یوه ژوره ساه وکارئ د وینا کولو له میز او سټیج څخه لږ په واټن کې یا وړاندې ودرېږئ او ډېر مه ورنږدې کېږئ. بیخي ورپورې ځان مه نښلوئ خپله غاړه او سر اوچت ونیسئ، په دې ډاډه اوسئ چې تاسې یو ډېر ارزښتمن څه خپلو اورېدونکو ته وایئ. ستاسې هر حرکت او اکت باید دا موضوع په څرگنده توګه هغوی ته ور ولېږدوي. تاسې د هر څه مهار په خپل لاس کې لرئ او د ویلیام جیمز په قول دا خپل ځان ته تلقین کړئ چې رښتیا هم همداسې شي که دا هڅه وکړئ چې خپل غیر ټول سالون او د غونډې ځای ته ورسوئ، همدغه د غیر قوت او ځواک به تاسې ته د زړه ډاډ درکړي که له خپلې وینا سره متناسب حرکتونه ترسره کړئ، دا به له تاسې سره په دې کې مرسته وکړي چې له وینا کولو سره مو مینه او علاقه زیاته شي

دغه د غیرګون اصل دونالدو الینور لیرد په قول د ټولو شرایطو، چې ذهني هوښیاري غواړي، په درد خوري. هغوی په خپل کتاب «د اغېزمنو یادښتونو فنون»، کې له جمهور رئیس شوفر روزلت څخه د داسې یو شخص په توګه یادونه کوي چې «لکه د نرم شمال په څېر د ژوند په ډګر کې په ډېره مینه او ارامۍ لګېده او دا د هغه ځانګړی صفت ګرځېدلی و. هغه د ژوند او هغه څه چې پکې دي، ډېر کلک مینه وال و او په اغېزمنه بڼه به یې په



دې کار خپل تظاهر کاوه». روزلت د هغې فلسفې ژوندی مثال و چې ویلیام جیمز وړاندیز کړی و: «په مینه کار وکړئ، نو هغه وخت به بیا له هغو ټولو کارونو سره، چې کوئ یې، ډېر مینه او لېوالتیا ولرئ.» نو بیا مو باید له یاده ونه وځي، په مینه د یو کار کول، په انسان کې ذوق راولاړوي

## شپږم څپرکی

### د بنسټیزو او اساسي مهارتونو زده کړه او ترلاسه کول

راسل کاندل خپله مهمه وینا «جریبونه الماس» لږ تر لږه شپږو زرو تنو ته وړاندې کړه. بنایي تصور وکړئ دا ټول تکرار ددې سبب ګرځي چې وینا کلمه په کلمه د ویناوال په ذهن کې حک او انځور شي، خو موضوع دانه ده. ښاغلی کانول پوهېده چې اورېدونکي یو له بل سره توپیر لري هغه دا تشخیص کړې وه، باید داسې کار وکړي چې هر اورېدونکی دا ډول تصور وکړي چې دا وینا شخصاً د همدې لپاره په ګوته، تدارک او برابره شوې ده هغه څرنګه وکړای شول د ویناوال، د وینا د موضوع او اورېدونکو ترمنځ دا دروني او داخلي اړیکې برقرارې کړي؟ نوموړی لیکي: «کله چې ښار ته د وینا کولو لپاره ورځم، هڅه کوم چې خپل ځان ډېر ژر هلته ورسوم او د پست د کار کوونکي، ارایشګر، د هوټل مدیر، د ښوونځي له مدیر او د ښار



له ځینو مسوولینو سره لیدنه کتنه وکړم. بیا لویو پلورنځیو ته ورځم او له خلکو سره خبرې اترې کوم، تر څو په دې پوه شم چې د هغوی د ښار تاریخچې او د هغو خپلو ژوند پېښو او هغه فرصتونه، چې دوی په ژوند کې درلودل، څه دي؟ بیا نو وینا کوم او له هغو خلکو سره پر هغو موضوعاتو خبرې کوم چې د دوی په ښار او سیمه کې پېښېږي.

د کتور کانول په دې ښه پوهېده چې بریالی اړیکې په دې پورې تړلي دي، چې ویناوال دا وکړای شي چې پخپله اورېدونکي د وینا په یوه برخه پوه شي او له هغه سره د نږدېوالي احساس وکړي، له همدې امله دي چې نن موږ د محبوبیت له نظره ((جریبونه الماس)) په شان بله وینا نه لرو.

دو کتور کانول په هغې پوهې او هوښیاری، چې د طبیعت او انسان د فطرت په اړه یې لرله، او په هغو ډېرو هلو ځلو او زیار چې د شپږو زرو اورېدونکو په وړاندې یې وینا وکړه او د وینا موضوع یې هماغه وه چې دمخه مو یاده کړه، هېڅکله یې دوه ویناوې یوه د بلې په څېر بریښیدې د همدغې مثال له مخې کولی شئ دې ته متوجه شئ چې تل خپلې ویناوې، دې ته په پاملرنه چې د یو ځانگړي اورېدونکي لپاره یې تیاروئ او وړاندې کوئ، دلته د ځینو ساده قوانینو یادونه کوو چې د هغو په مراعت کولو سره کولی شئ یوه ډېره اغېزناکه وینا تهیه کړئ او پر خپل اورېدونکي ډېره اغېزه وکړای شئ.

### لومړۍ - د خپلو اورېدونکو د ذوق او علایقو په اړه خبرې وکړئ:

دا هماغه کار دی چې وکتور کانول به کاوه. هغه به په ډېره هڅه او زیار خپلې بېلگې او مثالونه له هماغه ځایه، چې خبرې به یې پکې کولې، ترلاسه کول. د اورېدونکو به دده وینا ډېره خوښېدله، ځکه مثالونو به یې د دوی په

علايقو او ذوقونو پورې اړه درلوده. دغه پيوند له هغه څه سره چې اورېدونکي ورسره مينه او علاقه لري، د هغوی پاملرنې راگرځول تضمینوي او د اړیکو د ساتلو یا رامنځته کولو لارې چارې برابروي.

د سوداګرۍ د پخواني وزیر او د سینمایي ټولنو د اوسني رئیس اریک جانستون په خپلو ویناوو کې تقریباً له همدې لارې چارې څخه کار اخیست. د هغه دغې وینا ته چې د اوکلاهما په پوهنتون کې یې کړې وه، پام وکړئ او وګورئ چې څرنگه یې د هغه ځای د خلکو علاقې او ذوقونه په خپله وینا کې په پام کې نیولي دي.

«تاسو د اوکلاهما خلک د سیندونو غله بڼه پېژنئ او لازمه نه ده چې ډېر فکر وکړئ چې په یاد مو شي هغوی څه ډول تصمیم او هوډ درلود چې اوکلاهما د ژوند له ډګر څخه وباسي. خو بېځایه هڅه او هلې ځلې یې وکړې او هغه هم ځای ته ونه رسېدې.

په ۱۹۳۰م کال کې لوټونکو او غلو چېغې وهلې چې اوکلاهما به لوټې لوټې او له مینځه یوسي. که چېرې د دوی ونډه ورنکړل شي، نو هغوی دا فکر کاوه چې اوکلاهما به کلونه کلونه د امریکا د یوې دښتې په توګه پاتې شي هغوی به ویل په دغه ځای کې به هېڅکله ګیا راشنه نه شي. مګر په ۱۹۴۰م کال کې اوکلاهما د یو بڼ په څېر بڼپرازه او سمسوره شوه. ځکه چې تورې لوړې او ورپسې یوې خواته شوې او په تور ماښام پسې سپین سحر راغی. په یوې لنډه لسيزه کې هغه دښتې د ږدنو او جوارو په بڼپرازو کړوندو واوښتې. داسې جوار چې هره دانه یې د هاتي د سترګې په اندازه وه تل کولی شو چې اوس، مخکې ته په کتنه بڼه ووینو.

د هغې لیدنې کتنې لپاره چې له تاسې سره یې لرم، د اوکلاهما د ۱۹۰۱م کال ورځپاڼې ته مې کتنه وکړه چې ددې سیمې د پنځوس کاله مخکې ژوند په اړه بڼه پوه شم. نوڅه مې وموندل؟



ومې لیدل چې دغه سیمې تل پر راتلونکو پرمختگونو تاکید او ټینګار کړی دی دا په وینا کولو کې یوه ډېره لوړه نمونه او بېلګه ده چې د اورېدونکو علایقو او ذوقونو ته پکې ښه پاملرنه شوې ده

اریک جانستون په دقیقه توګه د مخکې تر مخکې د اورېدونکو ذهنونه روښانه کړل او په هغوی کې یې دا احساس راپیدا کړ چې وینا یې یوه تشه تقلیدي کاپي او پېښې نه دي، بلکې دا یې د دوی لپاره نوې تهیه او برابره کړې ده هېڅ اورېدونکی نه شي کولی د هغه وینا او خبرو ته غوږ کېږدي، چې د دوی د ذوقونو او علایقو په اړه خبرې کوي

له خپل ځانه وپوښتئ چې څه ډول کولی شئ د خپلې وینا د موضوع په هکله خپله پوهه مو له اورېدونکي سره دا مرسته وکړي چې خپل مسایل حل کړي او خپلو موخو ته ورسېږي. وروسته بیا هغوی ته څرګنده کړئ چې رښتیا هم له دې موضوع سره مینه وال وئ او بیا نو وگورئ چې څه ډول یې ټول حواس تاسې ته متوجه کېږي که مالي مسوول یاست او خپله وینا په دې پیل کړئ چې (غواړم تاسې ته درڅرګنده کړم چې له پنځوس څخه تر سلو ډالرو پورې سپما وکړئ، او که وکیل یاست خپلو اورېدونکو ته وویاست چې څه ډول یوه وصیت نامه ترتیب او تنظیم کړي ډاډه اوسئ چې په دې کار مو د هغوی پاملرنه را اړولې ده خامخاستاسې په ذهن کې داسې موضوعات شته چې د هغو په هکله ښه پوره او ډېر معلومات لرئ او کولی شئ چې په رښتینې توګه له اورېدونکو سره مرسته وکړئ

کله چې یې د ورځپاڼې لیکنې له مشهورې څېرې لرد نورث کلیف څخه پوښتنه وکړه چې د خلکو څه شی خوښېږي؟ ځواب یې ورکړ: «خپل ځان یې یا د دوی د ځان په باره کې»، نوموړي په همدې تفکر په مطبوعاتو کې د یو سترواکی (امپراتوری) بنسټ کېښود.

جیمز هاروی رابینسون په خپل کتاب «ذهن د جوړولو په حال کې» تخیل «یو سملاسي او مطلوب تفکر» گڼي نوموړی وايي په تخیل کې خپل ذهن ازاد پرېږده، په هر لوري، چې زړه یې غواړي، ولاړ شي، زموږ هیلې، اندېښنې او پارونه، خود په خود هیلې، د هغو څېړنه، یا ټکول، زموږ غوښتنې او ناغوښتنې، مینې، زموږ کر کې او پېزاري دي، چې دغه تگلوری ټاکي، زموږ لپاره پخپله له موږ سره هیڅ شی په زړه پورې نشته

د فلادلفیا اوسېدونکی هارولد دویت زموږ د ټولگيو په یوې وروستی غونډه کې یوه ډېره فوق العاده او په زړه پورې وینا وکړه. هغه د ټولگي د ټولو زده کوونکو په اړه خبرې وکړې او په بشپړه توګه یې څرګنده کړه چې د ټولگي له لومړیو څخه یې تر دې ورځې پورې څومره پرمختګ کړی دی. هغه د هغو موضوعاتو په هکله، چې په ټولگي کې مطرح شوي وو، خبرې وکړې. د ځینو ویناوالو اداګانې یې راوړې. د هغو د ځانګړتیاوو په اړه یې مبالغه وکړه او ددې سبب شوې چې ټول وځاندي او په رښتینې توګه ترې خوند واخلي

ددې ډول موضوع په ټاکنه، هغه احتمالاً ماتې نه خوږه، ځکه چې موضوع په بشپړه توګه د دوی د خوښې وه. په نړۍ کې بله هېڅ موضوع د زده کوونکو لپاره له دې څخه په زړه پورې کېدلی نه شوه. دوايت دانسان طبيعت ډېر ښه پېژانده

څو کاله د مخه مې د یوې امریکایي مجلې لپاره مقالې لیکلې، ماته دا موقع او فرصت په لاس راغی چې له جان سیدال سره، چې هغه مهال د عمومي اړیکو مسوول و، اشنا شم هغه وویل

«ځلک ځان غوښتونکي دي، او زیاتره له خپل ځان سره مینه او علاقه لري د هغوی د زیاترو زړه دا نه غواړي پوه شي چې دولت څنگه کولی شي د ریل ګاډي د اوسپنې پټلۍ ولري، بلکې د ټولو دا مینه او علاقه وي، چې پوه شي څه ډول پخپلو ستونزو برلاس او بریالي شي؟ څه ډول یې حقوق زیات



شي او څنگه روغ رمت پاتې شي. که زه ددې مجلې مدير وای، نو دوی ته به مې ویلي وای، چې څه ډول د خپلو غاښونو ساتنه وکړي، څه ډول لمبا او حمام وکړي، څنگه په اوږي کې ځان سوږ وساتي، څه ډول کار او دنده ترلاسه کړي. څه ډول خپل کار کوونکي اداره کړي، څه ډول کور واخلي. څه ډول یې مطالب له یاده ونه وځي، څه ډول گرامري غلطۍ ونه کړي او داسې نور. وگړي زیاتره له هغوی کیسو سره ډېره مینه لري چې د انساني اړیکو په اړه لیکل شوې وي. په همدې اساس به مې شتمن وگړي د مجلې دفتر ته راوستل او له هغو څخه به مې په کلکه پوښتل چې څه ډول یې په میلیونونو ډالر راټول کړي دي؟ د بانکونو او بېلابېلو شرکتو له مدیرانو څخه به مې غوښتل چې شتمنی ته د رسېدو د لارې د هلو ځلو په اړه خپلې کیسې راته ولیکي

له دې خبرو لږ وروسته سیدال سر محرر شو، تر دغه وخته د مجلې د پلورنې اندازه کمه وه. سیدال ټولې هماغه خبرې چې ماته یې وکړې، ترسره کړې. پایله او نتیجه څه شوه؟ پایله یې حیرانوونکې وه. تېراژ تر شلو زرو، درې سوه زرو او بیا څلور سوه زرو او وروسته بیا تر یو میلیون پورې پورته ولاړ. دا ټول هماغه څه وو چې خلکو غوښتل. ډېر ژر په یوه میاشت کې یو میلیون وگړي ددې خپرونې پیرونکي (رانیوونکي) شول وروسته بیا دغه شمېر یونیم میلیون ته هم ورسېده او بیا دوه میلیون شوه. البته دا شمېره په همدې ځای ونه درېده. کال په کال زیاته شوه. سیدال د خپلو لوستونکو مینه او علاقه ته ځواب ورکړی و

نو وروسته له دې که غواړئ خبرې وکړئ خپلې خبرې د هغوی د مینې او علاقې وړ موضوعاتو او مسایلو په اړه پیل کړئ او خپلې وینا ته انځوریزه بڼه ورکړئ. هغه ویناوال چې په دې کار نه بریالي کېږي، خپل ځان له داسې اورېدونکي سره مخامخ ویني چې په خپل ځای راتاوېږي، له

ستومانټیا او سټریا څخه یې خوله وازه وازه کېږي او تل خپل ساعت ته گوري چې څه وخت به له دغه ځایه ووځي

### دویم - په ملگرتیا او رښتیني توگه درناوی وکړئ:

اوریدونکي چې د وگړو ویوه ډله ده نو دوگړو په څیر غبرگون هم ښيي په څرگنده توگه په یو اوریدونکي نیوکه وکړئ او وگورئ چې څنگه له تاسې بیزارېږي. له هغه کار څخه چې کړی یې دی او دستاینې ارزښت لري، په ملگرتیا او رښتیني توگه درناوی وکړئ. بیانو وگورئ چې څه ډول مودهغه زړه ته لاره کړې ده البته دا کار ستاسې له خوالر غور او څیړنې ته اړتیا لري داسې جملې لکه «داډیر تیز هوښه او څیر که اوریدونکی دی. چې پخپل عمر کې مې له هغه سره خبرې کړي دي» د یوې بې ځایه غوره مالۍ په توگه په ډیر اوریدونکو کې کرکه راولاړوي دلوی خطیب چانسي ام. پوپه وینا: «باید اوریدونکو ته داسې یو څه پخپله دهغوی په هکله ووايي چې هغوی یې تصور هم نه کوي، خو تاسې باید په هغه پوه شئ» مثلاً هغه سړی. چې په دې وروستیو کې یې د کیوانس په لیلیه کې خبرې کولې. وې نه کړای شول دهغه ځای په هکله هیڅ غیر عادي څیز پیدا کړي. بې له دې چې دهغې یو مخکینې غړی یو نړیوال وکیل و دادلیلې دغړیو له پاره یو په زړه پورې خبرنه و. نو دهمدې له پاره یې هڅه وکړه هغې ته نوی بدلون ورکړي. هغه خپلې خبرې په دې جمله پیل کړې

«دبالتیمور د کیوانیس لیلیه دنړۍ له ۱۰۱،۸۹۸ کیوانیس له لیلیو څخه یوه ده» غړیو خپل حواس راټولو کړل. دغه ویناوال پوره اشتباه کوله، ځکه په ټوله نړۍ کې له ۲،۸۹۸ څخه زیاتې کیوانیس لیلې موجودې نه وې. ویناوال دوام ورکړ.



«هو! ان دا که باور هم نه کوئ . بیا هم دایو واقعیت دی . چې ستاسې لیلیه ، دریاښي دمحاسبو او شمیرنو له نظره دنړۍ دکیوانیس له ۸۹۸.۱۰۱ لیلیو څخه یوه ده . نه د ۱۰۰.۰۰۰ یا ۲۰۰.۰۰۰ لیلیو له مینځ څخه ، بلکې دقیقاً له ۱۰۱.۸۹۸ لیلیو څخه یو لیلیه »

څه ډول مې داشمیر ترلاسه کړ؟ کیوانیس انټرنشنل یوازې ۲،۸۹۷ غړي لري ، خو مادجانزها پکنیز په مرسته ، چې په ریاضي کې دکتورالري ، وکړای شول هغه شمیر ته ورسیرم چې تاسې ته مې ووايه

په دې خبره کې په سلو کې یو هم رښتیا او صداقت نشته . دیو ریا کارانه نظر څرگندول کیدای شي کله یو څوک تیرباسي ، خو یو اوریدونکي هیڅکله نشي تیرایستلی . داسې عبارتونه لکه « دافوق العاده تیز هوښه اوریدونکی » ، « دغه دنیو جرسي دهد کوکوس ، داستوگنو ښکلې او هوښیاره استثنايي ډله » ، « خوبن یم چې دلته یم ، ځکه له تاسې هر یو سره دزړه له کومې مینه لرم » ، رښتیا چې داپولې ناوړه او ریاکارانه جملې دي هیڅکله له هغو څخه کار مه اخلئ که چیرې نشئ کولی په صمیمیت سره درښت او قدرداني وکړئ اصلاً خپله قدرداني او درښت مه څرگندوئ

### دریم - له اوریدونکي سره یو زړه شی

همدا چې کولی شی ، او ترجیحاً په لومړیو جملو کې چې یې وایئ ، له هغې ډلې سره چې تاسې ورته مخاطب یاست مستقیمې اړیکې ونیسئ که ددې ځواک او توان لرئ چې هغوی پریردئ چې له

تاسې پوښتنه وکړې ، دخپلې وینا په هماغه پیلامه کې داتکي  
څرگند کړئ

هارودلیک میلان ، کله چې داینډیانا په ګرین کاسټل کې دپو  
پوهنتون دفارغ التحصیلانو په وړاندې خبرې کولې ، له خپلو  
مخاطبینو سره یې دایکې لیکه په خپله لومړۍ جمله کې  
پرانیسټله ، ویې ویل .

«له هغه هر کلي څخه چې زما مووکړ ، دزړه له کومې مننه کوم .  
پوهیږم چې ستاسې لوی پوهنتون ته دانګلستان دلومړی وزیر بلنه ،  
یوه غیر عادي پیښه ده ، خو زه دا احساسوم چې زما اوسنی مقام  
واقعاً یوازینې دلیل یا دې ځای ته مې درابښې اصلي دلیل نه دی .»

وروسته یې بیا اشاره وکړه ، چې مور یې امریکایي او دایدیانا له خلکو څخه ده  
او پلار یې ددپو پوهنتون له لومړنیو فارغ التحصیلانو څخه دی . هغه خپلو  
خبرو ته دوام ورکړ

«تاسې ته ډاډ درکوم چې دپو پوهنتون ته پخپل راتګ ویاړم او  
داسې احساسوم چې ، لرغونې عنعنې مې راژوندې کړې ده .»

شک مه کوئ چې دخپل مور او پلار امریکایي ژوند لارې ته دمک  
میلان اشارې بې له ځنډه دمحصلینو ترمینځ دهغه ډیر دوستان  
پیدا کړل

دارتباطي لارو دپرانیسټلو بله طریقه او روش د اوریدونکو دنوم له  
اخیستلو څخه استفاده کول دي . یو ځل دبلنې پرمیز دغوندې له  
اصلي ویناوال سره ناست وم او دهغه هغې څیر کتیا . دقت او  
کنجکاوي ته حیران شوم ، چې دسالون دننه یې دوکړو دنوم به هکله  
کوله . د ډوډۍ خوړلو په بهیر کې په هغه دمراسمو له مدیر څخه  
پوښتل چې دهغه سړي نوم څه دی چې ابی دریشي یې پرغاړه ده او



یاد هغې بڼې نوم څه دې چې له گلو ډکه خولۍ یې پرسده کله چې دهغه خبرې پیل شوې ، زه پوره پوه شوم چې له دغه نوم پوښتنې څخه دهغه موخه او هدف څه و . هغه په ډیر ادب او درناوی ځینې هغه نومونه دخپلو خبرو په ترڅ کې اخیستل او چې پام به مې شو نو دهغوی چې په نوم اخیستل کیده له خوښۍ څخه به په کالیو کې نه ځاییدل او له ویناوال سره به یې دپوره ملگرتیا او صمیمت احساس کاوه . همدغه ساده او اسانه لاره ددې لامل شوه

له یاده مو ونه وځي چې فرانک پیشس جونیور څه ډول ، کله چې هغه دجنرال دانیامیکز دشرکت دمدیر په توگه کار کاوه ، دخپلې وینا د جذابیت له پاره دافرادو له نومونو څخه کار اخیست هغه چې په نیویارک کې دامریکین لایف شرکت ددیني پوهنې په کلي غونډه کې ویناکوله ، وویل .

«نن شپه زما په نظر له ډېرو جهتونو څخه یوه له خوښۍ او مفهومه ډکه شپه ده ، لومړی دا چې د حاضرینو په منځ کې زما پخوانی مدیر بناغلی رابرت ایل یارد تشریف لري . دوی په خپل مدیریت ، خبرو او کردار زما لپاره زما د کورنۍ لپاره او ټولو همکارانو لپاره الهام بښونکی دی . دویم دا چې د لوئیس شتر اوس ، او باب استیونس په حضور کې ولاړیم دوی هغه اشخاص دي چې ټولنې ته یې دغوره د دیني پوهنې خدمتونه څرگند دي . له دې امله هم ډېر خوښ یم .»

د یو ټکي په هکله تاسې ته په ټینگار سره یادونه کوم که چېرې غواړئ د خپلې وینا لپاره له نا آشنا نومونو څخه کار واخلي او دغه نومونه مو د مخه په ډېر غور او څیر کتیا سره د همدې غونډې لپاره پوښتلې او یاد کړي دي ، دا ډاډ ترلاسه کړئ چې هغه مو په سمه توگه زده کړي او سم یې کاروئ . په دې کار کې افراط مه کوئ او د برابری حد وساتئ . یوه بله لاره چې د

اورېدونکو پاملرنه پرې بڼه را اړولی شی، هغه داده چې د «هغوی» ضمیر پر ځای له «تاسې» ضمیر څخه استفاده وکړئ. دا کار ددې سبب ګرځي چې اورېدونکي په بشپړه توګه هوښیار واوسي دمخه مې هم دې ته اشاره وکړه چې که یو ویناوال د خپلو اورېدونکو مینه والي او پاملرنه راواړوي او هغه وساتي، هغوی بیا نه شي کولی خبرې ناخیزه وګڼي او ترې سترګې پټې کړي. دلته د نیویارک په یو ټولګي کې د یو زده کوونکي خبرو ته پام وکړئ، چې د اسید سولفوریک په هکله یې کړي دي

اسید سولفوریک د ژوند په بېلابېلو برخو او ځایونو کې په یو نه یو ډول ستاسې په کار راځي، که چېرې د اسید سولفوریک د نشتوالي په خاطر مو ماشین کار نه کاوه څرنګه چې له اسید سولفوریکو څخه تر زیاتې اندازې پورې د سپینو نفتو او بنزینو په پاکولو کې کار اخیستل کېږي. د برېښنا ګروپونه، چې ستاسې د کار دفتر او کور روښانوي د اسید سولفوریکو څخه له کار اخیستنې پرته نه شي کولی خپل کارونه ترسره کړئ

کله چې له تودو اوبو څخه د لمبا لپاره کار اخلئ د اوبو له هغه ځانګړي شیردان څخه د لمبا لپاره کار اخلئ چې په جوړولو کې یې له اسید سولفوریک څخه کار اخیستل شوی دی هغه صابون چې کاروئ یې احتمالاً له وازدې یا غوړیو څخه جوړ شوی دی چې پرته له اسید څخه په صابون نه تبدیلېږي ستاسې د سر د ږمنځې غاښونه له اسید سولفوریک څخه پرته نه تولیدېږي او که چېرې د پلاستیک په سرولو کې له اسید سولفوریک څخه کار نه وای اخیستل شوی د ږمنځې غاښونه به د تیغ او چرې په څېر ستاسې په سر کې ننوتلای

پر هغه مېز باندې چې سهارنۍ ته کښېښئ، پیاله او نعلبکی مو که سپین وي، له اسید سولفوریک څخه پرته به یې دا رنگ نه درلودای. هغه کاشوغه، چاکو او پنجه چې په لاس کې مو دی، که د سپینو زرو په څېر



ځلېږي خامخايې په اسيد سولفوریک کې غوټه خوړلې ده او په همدې ترتيب د ورځې په اوږدو کې اسيد سولفوریک په بېلابېلو بڼو ستاسې په ژوند کې اغېزه لري. هر چېرې چې زړه مو غواړي ولاړ شئ، خو ډاډه اوسئ چې د اسيد سولفوریک له اغېزې څخه ځان نشئ ژغورلی

دغه ويناوال د «تاسو» ضمير څخه په استفادې او هغه انځور ته په پام وړاړولو، چې کښلی يې دی ويې کړای شول هغوی په ډېر مهارت او د ژوند د ځانگړي راز په اړه له يوې تر دې اندازې له ذهنه لرې موضوع سره مينه وال او علاقمند کړي، کله کله له «ته» ضمير څخه کار اخيستل ډېر له خطره ډک وي او هغه په داسې مهال کې دی چې بايد د ويناوال او اورېدونکي ترمنځ يو فاصل حد وساتو. په دغسې حالت کې له «ضمير» څخه کار اخيستل ددې سبب کېږي چې مخاطب د حقارت احساس وکړي او دا هم په هغه مهال کې وي چې له ويناوال څخه د هغه مقام او منزلت ډېر لوړ وي. په دغسې حالت کې نو بيا غوره داده چې د «زه» پر ځای له «موږ» څخه کار واخلي

د امریکا د روغتيايي ټولني د روغتيايي زده کړو رئيس ډاکټر و. و. باوثر، چې کله په راډيو او تلويزيون کې خبرې کولې، زياتره يې له همدغې طريقې او لارې څخه کار اخيست او ويل به يې: «موږ ټول زړه مو غواړي چې څنگه کېدای شي يو ښه ډاکټر پيدا کړو»، ايا دا همداسې نه ده؟ نو که همدغسې وي او زړه مو غواړي چې له يو ښه ډاکټر څخه درملنه وکړو، ايا زړه مو دا نه غواړي چې په دې هم پوه شو چې څنگه کولی شو يو ښه ناروغ واوسو؟

### څلورم- اورېدونکي په خپلو خبرو کې شریک کړئ:

ایا کله مو په ذهن کې ګرځېدلي چې کولی شئ په ډېره لږه ننداره مو اورېدونکي خپلې هرې خبرې ته، چې کوئ یې، مینه وال او علاقمند کړئ په هماغه شېبه کې داسې اورېدونکي غوره کوئ چې له تاسې سره د نندارې او نمایش په ترسره کولو کې مرسته وکړي او یا ستاسې خبرې اترې په اصطلاح ډراماتيکې کړي، ډاډه اوسئ چې د ټولو اورېدونکو پاملرنه مو را اړولې ده. هغوی په دقیقه توګه پوهېږي چې ننداره کوونکي دي او کله چې د هغو له منځ څخه یو غړی د ویناوال په واسطه «لویې» ته داخلېږي، د ټولو پام هم هغه ته ور اوړي. که چېرې د زیاترو ویناوالو په قول د هغه چا چې د صحنې پرمخ ولاړ دی او د هغو خلکو ترمنځ چې هغه ته مخامخ ناست دي، دیوال کښل شوی وي، د وینا په سرته رسولو کې د اورېدونکي ګډون به دا دیوال راوغورځوي

یو ویناوال ماته وویل چې باید خپلو اورېدونکو ته وروپوهوي وروسته له هغه چې د موټر بریک نیسي، موټر یو څه واټن وهي، تر څو ودرېږي. هغه د لومړۍ لیکې له یو نندارچي څخه وغوښتل چې له ځایه پورته شي او وښيي چې دغه واټن د موټر چټکتیا ته په کتنه او پاملرنه توپیر کوي. هغه سړي د یو متر وروستی برخه ونيوله او هغه یې پنځه څلوېښت متره وړاندې بوتله او د هغې نښې څنگ ته، چې ویناوال ایښې وه، ودرید. کله چې مې دا پېښه ننداره کوله، متوجه شوم چې ټول نندارچیان په بشپړه توګه د وینا مینه وال شوي وو. له ځان سره مې وویل: متر، له هغو انځورونو سره چې ویناوال وړاندې کول، په واقعیت کې د هغه او اورېدونکي ترمنځ ارتباطي لیکه وه. ددې صحنې له ننداريز کولو پرته به احتمالاً اورېدونکي



اوس هم په دې فکر کې و، چې ماښام ته څه وڅوري، یا تلويزيون نن شپه څه پروگرام لري؟

د اورېدونکي د پام را اړونې لپاره زما خوښه او يوه په زړه پورې لاره او طريقه داده، چې له هغه څخه پوښتنې وکړم او ځواب ته سترگې پر لار پاتې شم ډېر مې خوښېږي چې اورېدونکي له ځايه پورته شي او له ما څخه وروسته يوه جمله تکرار کړي يا خپل لاس پورته کړي او زما پوښتنې ته ځواب ووايي. پرسې، اچ وایتنگ په خپل کتاب «څرنگه خپلې وینا او لیکنې ته روح وښو؟» کې د مخاطب د گډون په هکله په زړه پورې ټکیو ته اشاره کوي او وايي: ښه ده چې اورېدونکي ته د رای حق ورکړي او یا هغه ته بلنه ورکړي چې له تاسې سره د يوې مسالې په حل کې مرسته وکړي. هغه وايي: «خپل ځان له ذهني نظره په داسې موقعیت کې واقع کړئ، چې د يوې وینا يا موعظې تشخيص درته معلوم وي. کېدای شي دغسې د اورېدونکي پاملرنه راوړوئ او داسې کار وکړئ چې هغه له تاسې سره په يو کار کې شریک شي.»

زما دغه عبارت: «په وینا کې د اورېدونکي گډون» خوښېږي دغه عبارت ددې څپرکي د پوهېدنې کلي ده، که چېرې غواړئ د مخاطب له گډون څخه برخمن شئ، مخکې تر مخکې دا حق هغه ته ورکړئ.

### پنځم - خپل ځان له اورېدونکي سره په يوه ليکه کې ودرؤئ:

څرگنده ده چې د ویناوال او اورېدونکي ترمنځ په اړیکه کې هېڅ شی د ملگرتيا ځای نه شي نیولی، وینست پیل یو ځل خپل یو همکار ته، چې د وینا کولو په وخت کې یې نه شول کولی د اورېدونکي پام ځانته راوړوي ډېر ښه نصیحت وکړ، هغه سړي له ډاکټر پیل څخه وپوښتل د هغه احساس د هغو مراسمو په اړه، چې د هرې یکشنبې په سهار پکې ونډه اخلي، څه دی؟

ایا هغه یې خوښېږي؟ ایا زړه یې غواړي له نورو سره مرسته وکړي؟ ایا هغوی هوبنیار گڼي؟ ډاکټر پیل ځواب ورکړ تر اوسه داسې نه دي شوي چې د خطابې سټیج ته پورته شم، مگر دا چې له هغو بنځو او نارینه وو سره چې دی غواړي د مینې او محبت په ډک زړه احساس ورسره مخامخ شي یو اورېدونکی ډېر ژر په دې پوهېږي چې د ویناوال ذهنیت دده او هغه ټولې په اړه څه دی، چې غواړي خبرې ورته وکړي په واقعیت کې ددې لپاره چې ویناوال وکولی شي خپل ځان اورېدونکو ته گران کړي. یوه غوره لاره داده چې خپل ځان د هغو په لیکه او پور کې ودروي او موند اس، سکي، چې وروسته بیا د مین ولایت سناتور شو، کله چې په بوستون کې یې د فورنسیک د ټولني غړيو ته خبرې کولې، دا ټکی یې په پام کې و، ویې ویل نن ورځ سهار په ډېر شک او تردید خپلې خبرې پیلوم، ځکه لومړی دا پوهېږم چې د اورېدونکو په منځ کې د حرفه یي وړتیاوو لرونکي ډېر دي او زما ډېر لږ استعداد به په ډېرې ستونزې سره وکړای شي ستاسې حکیمانه پوښتنو انتقادي کتنې او نظر ته ځواب ووايي

دویم دا چې همدا اوس سهار مهال دی او په دغسې وخت کې رښتیا هم ډېره ستونزمنه ده چې وکړای شم په اغېزمنه توگه چمتووالی ولرم او که چېرې ونه کړای شم بریالی شم، دغه موضوع ده چې ټاکلې مې ده او هغه داده: «لا اوس هم هغه اغېزه چې د خلکو د خدمتگار په نوم او عنوان زما د کسب او حرفې په اړه لرلې ده»، تر هغه وخته چې زه له سیاسي نظره فعال یم، ددې احتمال شته چې د مؤسسانو د مجلس د غړيو ترمنځ په دې هکله د عقیدې کلک اختلاف موجود وي چې دغه اغېزه ښه ده یا بده. ددې تردیدونو په هکله د مقابلې پر وخت اوس زه د هغه ماشي حال لرم چې خپل ځان په ناڅاپي توگه د یو سیند په غاړه ویني او نه پوهېږي چې نېش وهل له کومه ځایه پیل کړي»



سناتور ماسکي خپلو خبرو ته دوام ورکړ هغه تر دې وخته په دې توانېدلی و. چې د خپلو اورېدونکو حواس راټول کړي. الدایي ای استیونسون هم د میشگان په پوهنتون کې د وینا کولو په پیل کې ځان له خپلو اورېدونکو سره په یوې لیکه او ردیف کې واقع کړ. ویې ویل

«په دغسې وختونو کې د پوهې د کمښت احساس ماته د ساموئل باتلر خبره ریاډوي. هغه هله دا خبره وکړه چې ورڅخه یې وغوښتل دا ووايي چې له خپل ژوند څخه یې څنگه ډېره ښه استفاده کړې ده. زما په گومان یې ځواب دا و. زه ان تر دې نه پوهېږم چې زه همدا احساس د وروسته شلو دقیقو لپاره لرم.»

د اورېدونکي د غوسې او قهر راولاړولو لپاره ډېره غوره او ډاډمنه لاره داده چې هغه په دې وپوهوئ چې له هغه څخه ځان لوړ ګڼي. په دغسې حالت کې ځانته ننداريزه ښه ورکوئ او ستاسې هر حرکت د ویاړ، غرور او خپل ځان لوړ لیدلو څرګندويي کوي

په وینا کولو کې ډېره کوچنۍ لافه او یا باټې وهل وژونکي دي په بله وینا تواضع او کمیني. خیر غوښتنه او باور له ځانه سره راوړي. کولی شو کمینه او متواضع واوسو. مګر د عذر او ښښې غوښتونکو وګړو ښه او حالت باید غوره نه کړو. اورېدونکي چې کله ستاسې له ژبې واوري چې پخپلې بې ځواکۍ او ناتوانۍ اعتراف کوئ. تاسې ته به درناوی وکړي. خو په دې شرط چې دا څرګنده کړئ چې رښتیا هم ددې قصد او هوډ لرئ چې خپلې وروستۍ هلې ځلې وکړئ د امریکا تلویزیون د نړۍ یوه د سیالی، شور و ځوړ او های هوی نړۍ ده او د نندارو په هره برخه کې ډېر په زړه پورې پروګرامونه په کلکه یو له بل سره سیالي کوي، یو له هغو کسانو څخه، چې په دې بریالی شوی، چې هر کال د لومړنیو په لیکه کې وي، ادسولیوان دی، چې د تلویزیوني کار له نظره حرفه یي او مسلکي نه دی، بلکې اصلاً یو مطبوعاتي دی. هغه په

تلویزیون کې په لنډو سیالیو کې اماتور دی او تل پر خلکو ګرانېست لري. ځکه چې هغه همدا تصمیم لري چې له اماتور څخه پرته بل څه نه وي که یو بل څوک د هغه پر ځای وای او دا فطري استعدادونه یې نه درلودای او دده په شان سلوک او رفتار یې کولای، ډېر حرکتونه به یې د دوربین په وړاندې کمزوري ښکارېدل. هغه زنه په لاس کې نیسي، اوږې راټولوي، د خپلې نیکتايي غوټه کلکوي او ژبه یې هم بنده بنده کېږي، مګر دا د سولیوان لپاره څه ستونزې او مشکلات نه دي. په هره ننداريزه برخه کې لږ تر لږه یو پانتومیم با استعداد هنرمند ته بلنه ورکوي، چې د هغه د خبرو او حرکتونو تقلید او پیروي وکړي او عیبونه یې له مبالغې څخه په ډکه بڼه څرګند کړي کله چې دغه لوبغاړی د هغه اداء تمثیلوي نور ورپورې خاندی. هغه له دغه انتقاد څخه ښه هر کلی کوي او لیدونکي ددې خصلت په خاطر هغه خوبوي. لیدونکي ښه خلق، کمیني او تواضع ښه ګني او له لافو یا باټې وهلو او مبالغه کولو څخه بېزاره دي

هنري ودانلی توماس پخپل کتاب «د دیني لارښوونکو ژوندي ژوندلیکونه» کې د کنفوسیوس په هکله لیکي: «هغه هېڅکله دا هڅه نه کوله چې خلک د خپلې زیاتې پوهې له مخې هک پک او ګیج کړي. د هغه یوازینی هڅه دا وه چې په بشپړې همفکری او همدلی سره د هغوی ذهن روښانه کړي.» مور هم که وکړای شو دغه همدلی، ملګرتیا په خپل ځان کې رامنځته او پیاوړې کړو، د خپلو اورېدونکو د زړونو کلي مو موندلې ده

### ددې برخې لنډیز:

ددې په ښودلو سره چې د څه شي په هکله خبرې کوئ، خپله پېښه بصري او ننداريزه کړئ:



له هغو اشنا او څرگندو کلمو څخه کار واخلي چې انځور او تصوير رامنځته کوي

**پنځم څپر کی: وینا کولو ته روح ور وېښی**

- ۱ هغه موضوعات وټاکئ چې ورسره منډه لري
- ۲ کله چې د یوې موضوع په اړه خبرې تری - هغې په هکله خپل احساس په بشپړه توګه اورېدونکي ته بیان کړئ
- ۳ په صداقت او رښتینولي عمل وکړئ
- شپږم څپر کی له اورېدونکي سره خپله موضوع ترمنځ کېږدئ:
  - ۱ د خپلو اورېدونکو د علاقې او ذوق په اړه خبرې وکړئ
  - ۲ په صمیمیت او صداقت سره قدرداني وکړئ
  - ۳ له اورېدونکي سره یو زړه شی
  - ۴ اورېدونکي په خپلو خبرو کې شریک کړئ
  - ۵ خپل ځان له اورېدونکي سره په یوه لیکه او ردیف کې واقع کړئ

### درېیمه برخه

## له مخکې څخه برابري شوې ویناوې

### او فی البدیهه ویناوې

دادی غواړو د وینا کولو د دوو طریقو په اړه لږې مفصلې خبرې وکړو  
مخکې له مخکې برابره شوې وینا او فی البدیهه یا سملاسي وینا. ددې کتاب  
درې څپرکي هڅوونکي او ترغیبوونکي وینا په هکله معلوماتو او خاصو ټکیو  
ته ځانگړې شوي دي. یو څپرکی د فی البدیهه وینا په هکله دی. چې له زده  
کونکو ټکیو او معلوماتو څخه ډکه ده. دواړه ډوله ویناوې هغه وخت بریالی  
وي چې ویناوال منظم او مرتب ذهن ولري او په دې پوه شي چې د وینا موخه  
او غرض یې څه دی.



## اووم څپرکی

### د یو کار د ترسره کولو هڅونې یا ترغیب لپاره وینا کول

یو مشهور انګلیسي مذهبي لارښود د لومړۍ نړیوالې جګړې په اوږدو کې د اپتون په پوځي مرکز کې د سرتېرو یوې ډلې ته خبرې کولې. دغه سرتېري خپلو سنگرونو ته وړل کېدل او په سلو کې د هغوی ډېر لږ په دې پوهېدل چې ولې هغه ځای ته لېږل کېږي.

زه په دې موضوع ډېر ښه پوهېږم چې له هغوی څخه مې وپوښتل ښاغلي مذهبي مبلغ او واعظ له دغو خلکو سره د «نړیوالو مناسباتو» او د خدای تر اسمان لاندې د صرب د خلکو حقوقو په اړه خبرې وکړې. د هغوی نیمايي هم په دې نه پوهېدل چې «صرب» د یو ښار نوم دی یا د یوې

ناروغۍ نوم د داخلېدو دروازو مخې ته یې ساتونکي کېنولي وو. تر څو سرتېري ونه کړای شي د وینا کولو په جریان کې له سالون څخه بهر ووځي هغه که د کهکشانونو او د وریځو د فرضیو په اړه هم خبرې کولای. موضوع همدومره بې معنا کېدله زه په هېڅ وجه نه غواړم چې د مذهبي لارښود مقام او منزلت ټیټ وښایم. هغه په تمامه معنا له زده کړو څخه برخمن و او که احتمالاً یې د کلیسا غړیو ته خبرې کولې، نو بریالی به و. ولې د سرتېرو په وړاندې یې ماتې وخوړه او ډېره بده ماته. دا ولې؟ ځکه چې هغه په دقیقه توګه په دې نه پوهېده چې ولې غواړي هغوی ته خبرې وکړي او د خپلې وینا له موضوع او هدف څخه یې په ذهن کې هېڅ تصور نه درلود.

کله چې مور د وینا کولو د موخې او هدف په هکله خبرې کوو. واقعاً غواړو څه ووایو؟ خبرې مو دادي

هره وینا چې پرته ددې په پام کې نیولو سره چې ایا ویناوال دا تشخیص کړي یا یې نه کړي، چې یو له دغو موخو او هدفونو څخه په پام کې لري

- ۱ د یو کار د سرته رسولو لپاره د اورېدونکي هڅونه او ترغیب
- ۲ معلومات ورکول یا رسول

۳ تر اغېز لاندې راوستل او متقاعد کول.

۴ بوختیا او د هغو وخت ښه تېرول

اجازه راکړئ چې دا هر یو د ابراهام لینکلن د وینا کولو له لارې او طریقې څخه د دقیقو مثالونو په راوړلو سره توضیح کړو

داسې کسان ډېر کم دي. چې هغوی په دې پوهېږي لینکلن یو ځل داسې وسیله طرحه او اختراع کړه. چې په هغې سره کېدای شو هغه بېرې چې په خټو کې نښتې وي، له خټو یا نورو موانعو او خنډونو څخه رابهر کړي هغه د خپل کار د دفتر ترڅنګ په یوه کار ځای کې د میخانیک په توګه هم کار



کاوه، چې د پام او نظر وړ موډل جوړ کړي. کله چې به یې دوستان د کار دفتر ته راغلل. چې د هغه د موډل ننداره وکړي، هغه هېڅکله له دې څخه نه ستړی کېده چې د خپل موډل په اړه لازمی څرگندونې وکړي. ځکه چې د هغه هوډ او اراده د دقیقو او ژورو معلوماتو ورکول وو.

کله چې هغه په کتیسبورگ کې خپله تلپاتې وینا وکړه، کله چې یې خپله لومړنۍ او دویمه تونده خبره خپلو مخالفینو ته په خطاب کې وکړه. کله چې هنري کلي مړ شو او لینکلن د هغه په مرثیه کې خبرې وکړې، تل او هر چېرې، د لینکلن اصلي موخه او هدف پر اورېدونکو اغېزه او د هغوی متقاعدول وو.

په خبرو کې یې منصفه هیئات ته په خطاب کې هڅه کوله چې د هغوی مساعد نظر راجلب کړي او پخپلو سیاسي ویناگانو کې به یې تل هڅه کوله چې رای ترلاسه کړي په دغسې موقعو کې د هغه موخه او هدف د کارونو سرته رسول وو.

اولسمشرۍ (جمهوري ریاست) ته له ټاکل کېدو څخه دوه کاله د مخه یې د اختراعاتو په اړه وینا وکړه. د هغه هدف هغه وخت سرگرمي او د وخت بڼه تېرول وو. په دې کې د هغه هدف همدا و مگر په ترسره کولو یې بریالی نه شو. په هغو ورځو کې د یو ویناوال په توګه د هغه حالت واقعاً ناهیلی کوونکی و او ان دا چې یو تن هم دې ته چمتو نه و چې په مینه او علاقمندی راشي او د هغه خبرې واورې.

خو د هغه ویناګانې په نورو برخو کې ډېرې بریالۍ او د انساني یا بشري علومو د ارزښتناکو اثارو له ډلې څخه دي. دا ولې؟ ځکه چې دې ډول مواردو کې هغه د وینا کولو په هدف او موخه او لارو چارو بڼه پوهېده. ډېر ویناوال نه شي کولی خپل منظور او مقصد د هغو اورېدونکو له منظور او مقصد سره. چې ده ته راټول شوي دي، هم لوري کړي. په همدې دلیل

ټول هغه ځای او موخې ته نه شي رسولی، مایوس او ناهیلی کېږي د بېلګې په ډول یو ځل د متحده ایالاتو د کانګرس یو غړی مجبور شو چې په نیویارک کې د خطابې له ځای څخه د اورېدونکو له ریشخند سره رابسته شي ځکه هغه په ناخبره، ولې په ناپوهۍ سره په دې هم نه پوهېده چې په دغسې غونډو کې باید معلوماتي وینا وکړي

خلکو نه غوښتل چې څوک ورته درس ورکړي هغوی غوښتل چې وخت یې ښه تېر او سرگرم شي. یوه دقیقه یې په ډېرې حوصلې او ادب سره د هغه خبرو ته غوږ کېښود یو په څلورمه (یو ربع) لانه وه تېره شوې چې په دې هیله شول چې وینا ژر تر ژره پای ته ورسېږي، خو داسې ونه شول هغه په یوه ساه خبرې کولې، خو خلک زړه تنګي شول، حاضرینو نوره د اورېدلو حوصله نه درلوده. یو ټوکمار او مسخره کوونکی پورته شو او د (هورا) غږ یې وکړ نورو هم ځانته وخت غنیمت وګاڼه او دا کار یې وکړ. په یوه دقیقه کې کابو زرو تنو همدا غږ کاوه او چیغې یې وهلې ویناوال، چې اصلاً یې د خپلو مخاطبانو د روحیې د ارزیابۍ ځواک او توان نه درلود، په غوسه شو، خو خبرې یې قطع نه کړې همدې کار اورېدونکي نور هم په غوسه کړل. معلومه وه چې یوه لویه جګړه او مقابله په مخکې وه د هغوی بې صبري زیاته شوه او هڅه یې وکړه چې هغه غلی کړي. د خلکو غږونه نور هم پسې لوړ او لا پسې لوړ شول، تر دې چې نور نو خلکو د ویناوال غږ نه اورېده، نو هغه هم اړ شو چې خپل ځان مات وګڼي او له ډېره شرمه صحنه پرېږدي

ددې مثال ګټه څه ده؟ د خپلې وینا موضوع د اورېدونکو د موقعیت او وخت سره متناسبه وټاکئ. که د کانګرس غړی له مخکې څخه پوهېدلای چې خلک د ټاکنو د سیالۍ غونډې ته راغلي دي او د معلوماتو له ترلاسه کولو سره مینه او علاقه نه لري، له دې شرمېدلي حالت سره به هېڅ کله نه



مخامخېده وروسته له هغه چې مو د وینا او مخاطب موقعیت او غونډې ته د خلکو د راټولېدو علت ارزيايي کړ، یو له هغو هدفونو څخه، چې دمخه مو یادونه وکړه، وټاکئ

ددې لپاره چې تاسې ته مو د وینا د جوړښت لپاره لازمي لارښوونې وړاندې کړې وي دا ټول څپرکی مو د لومړي هدف او وروستني درې څپرکي مو د نورو موخو او هدفونو لپاره ځانگړي کړي دي. هر یو له دې هدفونو څخه خپله ځانگړې طرحه او د بیانولو لارې چارې غواړي او خپلې ستونزې، موانع او خنډونه لري. راضي لومړی هغه ډول، چې کار او عمل ته د اوږدونکي هڅونه ده، تشریح کړو

ایا د قوماندې ورکولو داسې یو ډول شته چې موږ وکړای شو د خپل نظر وړ مواد په داسې بڼه برابر او سازماندهي کړو. چې اوږدونکي د یو کار سرته رسولو ته اړ کړو؟ او یا دا کار یوازې د وهلو او خوړلو تاکتیکونه ترلاسه کول او زده کول دي؟

په یاد مې راځي، چې یو ځل د دېر شمو کلونو په شاوخوا کې چې موږ خپل نوي ټولگي په ټول هېواد کې پرانیستي وو، دا موضوع مې له همکارانو سره ترمنځ کېښوده. زموږ د ټولگيو د زده کوونکو د شمېر د زیاتوالي له امله زموږ هر زده کوونکي له دوو دقیقو څخه زیات د خبرو کولو وخت نه درلود. په دغسې لنډ تنگ وخت کې به هر ویناوال تصمیم نیوه، چې مخاطب سرگرم او بوخت وساتي او هغه ته پوره معلومات ورسوي. خو په دې نه بریالي کېده، خو کله چې د هغه اراده او موخه د مخاطب یو کار ته هڅول وو، موضوع توپیر کاوه

دغسې د وینا، سرزې، متن او نتیجه اخیستنې ته، چې له وخته رواج وه، اړتیا نه درلوده. د یوې دقیقه یي وینا لپاره موږ یو چټک او څرگند روش

او طریقې ته اړتیا درلوده، چې وکړای شو په دې لنډ تنگ وخت کې خپل اورېدونکي یوې کړنې او عمل ته چمتو کړو.

هغه غونډې چې په شیکاگو، لاس انجلس او نیویارک کې مو جوړې کړې، زموږ زیاتره ښوونکي په ډېرو معتبرو پوهنتونونو کې د خطابې د څانگو استادان وو، چې موږ له هغوی څخه مرسته وغوښتله نور ښوونکي داسې وگړي وو چې په اجرائیوي برخو کې یې مهمې دندې او مسوولیتونه په غاړه لرل. ځینو لکه د تبلیغاتو په څېر مخ پر ودې او انکشافی برخو کې کار کاوه ددغسې فکري زمینو او لارو چارو په واک کې لرلو سره په دې هیله وو چې وکړای شو د وینا کولو لپاره نوې طرحې او سازماندهي رامنځته کړو. لور پور او بریا ترلاسه کړو. چې دا په عین حال کې پر مخاطب باندې د اغېز کولو منطقي روش او طریقه ده او په رواني یا روحي لحاظ هم اړتیاوې پوره کوي.

موږ نهیلی نه شوو، د هغو بحثونو له منځ څخه د یوې وینا له جوړښت څخه یو حیرانوونکی فرمول ترلاسه شو. له هغې ورځې څخه راهیسې له هغه فرمول څخه موږ د درس په ټولګیو کې کار اخلو. هغه معجزه او حیرانوونکی فرمول څه دی؟ ډېر ساده او اسانه دی. خپله وینا د خپلې تجربې له مخې په دقیقو معلوماتو. یعنې هغه پېښه چې تصویري او تجسمي بڼه ستاسې اصلي نظر موږ ته راوړېدوي، شروع کړئ. موږ ته معلومات را کړئ. نو په دقیقو عبارتونو مو خپل د نظر وړ ټکي موږ ته ووايئ او په دقیقه توګه هغه څه څرګند کړئ چې زړه مو غواړي. مخاطب مو باید څه وکړي او درېیم دا چې دلیلونه مو بیان کړئ. یعنې په پوره توګه یې روښانه کړئ چې اورېدونکي به ستاسې د کړنلارو په کارولو سره څه ګټه وکړي.



دغه فرمول د ژوند کولو په درد هم خوري. وینا کوونکي دا طاقت نه لري چې د زیات وخت لپاره یوه مفصله سریزه توضیح او بیان کړي. اورېدونکي هم هغه وگړي دي چې په مغزو کې یې سل سوداوي او خبرې گړخي دایې تل زړه غواړي چې ویناوال ورته پاکې او سپینې خبرې وکړي. هغوی له ژورنالیستي هنر او ادبیاتو سره عادت دي چې هر څه ژولې او هغوی ته چمتو او برابر کړي وړاندې کوي. هغوی عادت شوي چې د سر کونو ترافیکي معلومات چې د چلونې په وخت کې ویني په ډېره لنډه او روښانه توگه په پیاوړو عبارتونو دوی ته خپل پیغام رسوي او لېږدوي او همدا حکایت له تلویزیون، مجلو او ورځپاڼو سره هم لري. په دې پیغامونو کې پر هره کلمه فکر شوی دی او ان دا چې یو ټکی یې هم بې ځایه نه ځي. له دغه حیرانوونکي او معجزه کوونکي فرمول څخه په کار اخیستنې سره کولی شئ ډاډه اوسئ چې د وگړو پام مو را اړولی او هغه مو د خپل پیغام اصلي ټکي باندې متمرکز کړی دی.

په تاکید سره پر تاسې ټینګار کوم چې هېڅکله خپله وینا په داسې کلمو مه پیلوئ. لکه «وخت مې نه درلود چې دا وینا مې په ډېره ښه توگه برابره کړې وای»، یا د غونډې مشر او رئیس له ما څخه وغوښتل په دې هکله خبرې وکړم او زه نه پوهېږم چې ولې یې ددې کار لپاره زه ټاکلی يم. اورېدونکي ستاسې له عذرونو او تصنعی بهانو سره هېڅ مینه او علاقه نه لري، هغوی له تاسې څخه عمل غواړي. په معجزه کوونکي فرمول سره هغوی ته له هماغه پیل څخه د عمل کولو درس ورکړئ.

دا فرمول د لنډو ویناوو لپاره ډېر گټور دی، تاسې خپل اورېدونکي د خپلې کیسې اورېدو ته جذبوئ، مگر د دوه درې دقیقو لنډو خبرو په پای کې اصلي ټکی هغه ته نه وایئ. په هغو مواردو کې چې باید له مخاطب څخه غوښتنه او تقاضا وشي، د بریالیتوب لپاره له دې کار څخه ډډه نه شي.

کېدای. هغه ویناوال چې نه غواړي مخاطب، چې جیبونه یې په هر دلیل چې وي، هر شومره که هغه دلیل ارزښتمن هم وي ولټوي ددې ډول جملو په تکرارولو «مېرمنو او ښاغلیو زه دلته راغلی یم له تاسې هر یو څخه پنځه پنځه ډالره راټول کړم»، روښانه نتیجې او پایلې ته نه رسېږي. ډاډه اوسئ په دغسې حالت کې د وتلو دروازو مخې ته ګڼه ګڼه او تېل جوړېږي که چېرې د وړ کتون له روغتون څخه د خپلې لیدنې کتنې خبره وکړئ او وکولی شئ په هنرمندانه ډول ووايي چې هغوی مرستې ته ډېره اړتیا لري. مثلاً په لرې پراته روغتون کې یو ماشوم نه شي کولی د پیسو د نشتوالي له امله جراحي عملیات وکړي او ځان یې هم په خطر کې دی. ډاډه اوسئ چې په دې ډول به مو د خپلو مخاطبانو پوره پاملرنه ځانته راوړلې وي

له دغې کیسې څخه، چې مو ورڅخه د مثال او بېلګې په توګه یادونه وکړه، داسې یوه وسیله ده چې په اورېدونکي کې ستاسې له غوښتنې سره سم هغوی عمل ته هڅوي وګورئ لانداسټو څه ډول وکړای شول د کوچنیانو مرستې ته د خپلو مخاطبانو د پام راوړلو لپاره له دې لارې چارې څخه استفاده وکړي

دعا کوم چې بیا هېڅکله دې ته اړ نه شم چې داسې کار وکړم. ایا له دې څخه بل ناوړه وضعیت او حالت شته. چې ووينئ د یو ماشوم ساه او ځان یوې دانې مومپلئ ته بند وي؟ هیله لرم چې تاسې هېڅکله په دغسې یو حالت کې واقع نه شئ. ځکه چې بیا به نو ناچار یاست. چې د هغې په خاطر تر ابده خواشیني وکړئ که هغه د جون په ورځ، کله چې خوشه یې بمب د کارګرو د استوګنځي په سیمه کې وچاودېد، که غبرونه مو یې اورېدلي او په سترګو مولیدلي وای، زما په څېر به ناچار شوي واست چې یوه قوتی مومپلي ورته پرېږدئ اوس نو تاسې زما په حال پوهېږئ کله چې غوښتل مې د قوتی سر بېرته کړم، او په لسګونو د خیرنو لباسونو لرونکي هلکانو مې



په لباسونو پورې ځان څوړند کړ میندو چې نوي زېږولې ماشومان یې په غېږو کې وو. ماشومان یې تېل وهل او لاسونه یې اوږدول. هغوی خپل نوي زېږېدلي ماشومان زما خواته نیول. خپل کوچني لاسونه یې. چې یوازې پوستکي او هډوکي وو. په ډېره عاجزانه بڼه زما خواته را اوږده شوي وو. هڅه مې کوله چې د مومپلیو دانه دانه وشمېرم

په هغه حالت کې ټولو په قهر او غوسه نږدې وه چې ما له پښو ونیسي او پر ځمکه مې راوغورځوي یوازې په سلگونو لاسونه. چې گدایي یې کوله. پر ما رابښ وو. ناهیلی وو او ټولو په ډېر افسوس سره لاسونه مروړل شاوخوا مې له دې لاسونو پرته بل څه نه لیدل

یو مومپلی دلته. بل هلته شپږ دانې مومپلي مې له لاسونو څخه وغورځېدل. بیا نوزما پر پښو د کوچنیو هلکانو وحشیانه بریدونه پیل شول. بیا نو هغه مومپلي یو دلته او بل هلته دانه دانه پرېوتل. په سلگونو د هیلو او امېدونو ډک لاسونه راوغځېدل او سترگو په ډېرې هیلې راته کتل. نهیلی هلته ولاړ وم او یوه تشه ابې قوتی مې په لاس کې وه. هوکې! هیله من یم چې دغسې حالت هېڅکله پر تاسې رانه شي

له معجزه لرونکي فرمول سره کېدای شي په اداري لیکونو کار کوونکو او کارگرانو ته د دستورونو او احکامو په صادرولو کې هم کار واخلو. میندې کولی شي د خپلو ماشومانو په هڅولو او راپاڅولو کې له هغې څخه ګټه واخلي او هلکان کولی شي کله چې له خپلو میندو او پلرونو څخه څه امتیاز غواړي، هغه وکاروي تاسو به متوجه شئ چې دا فرمول به ستاسې په ورځني ژوند کې نورو ته ستاسې د نظریاتو د لېږدونې (انتقال)، لپاره یوه غوره اروا پوهنیزه وسیله وي، ان دا چې په تبلیغاتو کې هم هره ورځ له معجزه لرونکي فرمول څخه کار اخلي. د راډیو تلویزیون د اعلانونو او خپرونو لپاره هم له همدې فرمول څخه کار اخلي په عمل کې یو ویاند د یو چاله تجربې څخه وویل: موټر یې د

شپې په وخت چپه شوی و او وروسته له هغې چې د پېښې دقیق انځور یې وړاندې کړ، څرګنده یې کړه چې که چېرې همېشني بطري یې په واک کې نه درلوده او نه یې شول کولی چې څراغ روښانه کړي، چې نور د رانسکورېدو له ځای څخه خبر شي، ځان یې روغ نه شو وړلی، بیا هم اصلي مطلب ته ولاړ او ویې ویل:

«دایمي بطري واخلي، چې له دغسې پېښو څخه وژغورل شي.»

دغسې کیسې ددې ډول بطریو په تولیدوونکو کمپنیو کې ډېرې اوږدې شوې. نه پوهېږم دغه کمپنۍ به په دې ډول تبلیغاتو وکړای شي چې څومره بطری وپلوري. خو په دې باندې په ډاډ سره پوهېږم چې معجزه لرونکي فرمول د هغه څه د وړاندې کولو لپاره یوه اغېزمنه وسیله ده، چې تاسې یې له اورېدونکي څخه هیله لرئ، چې باید ترسره یې کړي او یا ورڅخه ډډه وکړي. رځی چې ګام پر ګام مخ پر وړاندې ولاړ شو

دا ستاسې د وینا کولو هغه برخه ده چې ستاسې ډېر وخت نیسي. په دې برخه کې تاسې د هغو تجربو په هکله خبرې کوئ، چې تاسې ته یې یو ستر او مهم درس درکړی دی. ارواپوهان په دې عقیده لري چې موږ له دوو لارو څخه شيان زده کوو، یو د مشق او تمرین له لارې، چې په هغو کې د پېښو مجموعه زموږ د سلوک د بدلون سبب ګرځي او دویم د اغېز کولو په قانون. چې په هغې سره یوه پېښه په ځانګړې توګه زموږ په سلوک کې بدلون راولي. موږ ټولو دا ډول غیر عادي تجربې لرلي او د هغو پلټنو ته ډېره اړتیا هم نه لرو. زموږ سلوک هم تر زیاتې اندازې ددغه ډول تجربو لاس ته راوړنې دي. ددې پېښو په بیا رغونې سره کولی شو هغه پر نورو د اغېز کولو یوه وسیله وګرځوو، دا کار کولی شو، ځکه چې انسانان کلمو ته هم هماغسې ځواب ورکوي لکه واقعي پېښو او اتفاقاتو ته، نو په همدې اساس د خپلو تجربو او مثالونو په بیا رغونه کې باید هغه داسې تصویر او انځور کړو،



چې ستاسې پر اورېدونکي هماغه اغېزه وکړي چې په اصل کې یې پر تاسې کړې ده دغه مسئله تاسې دې ته اړ کوي. چې خپله تجربه په څرگنده. لنډه او ننداريزه بڼه وړاندې کړئ. ترڅو د حاضرینو پام ستاسې خواته راوگرځي او هغوی ستاسې په مینه والو اورېدونکو تبدیل شي څو وړاندیزونه کوم. چې ستاسې وینا به څرگنده. لنډه او معنا لرونکي کړي

### لومړۍ خپل مثال پر یوې شخصي تجربې بناء کړئ

هغه مثال او بېلگه چې وړاندې کوئ یې هغه وخت به قوي او پیاوړې اغېزه وکړي چې د هغې پېښې پر بنسټ نقل شي. چې ستاسې پر خپل ژوند یې ژوره اغېزه کړې وي بنایي دا پېښه له څو دقیقو څخه زیاته اوږده شوې نه وي. ولې په همدې لړ. وخت کې یې تاسې ته داسې درسونه زده کړي وي. چې هېڅ وخت یې بیا نه شی هېرولی

همدا څو وخته د مخه زما د ټولګیو یوه زده کوونکي له خپلې هولناکې او ډارونکې تجربې څخه وویل او له هغو شېبو څخه یې خبرې وکړې چې بېرې یې رانسکور شوه. هغه له ناچاری د بېرې د رانسکورېدو له ځای څخه تر غاړې پورې په لامبو وهلو ولاړ. زه په دې ډاډه یم که د هغه ټول اورېدونکي له داسې شرایطو سره مخامخ شوي وای دغسې به د هغه خبرو تر اغېزې لاندې راغلي وو. چې ټول به د هغه د بېرې شاوخوا راټول شوي چې له هغه سره یې مرسته کړې وای.

د زده کوونکو له دردناکو تجربو څخه مې یو بل مثال مې هم په یاد راځي، چې د یو هلک او د چمن د اړولو ماشین د چپه کېدو په هکله یې خبرې کولې، هغې پېښې زما پر ذهن دومره ژوره اغېزه وکړه چې له هغې

څخه راوړوسته چې کله هم هلکان زما د چمن اړولو ماشین خواته رانږدې کېږي، په کلکه یې څارنه کوم

زموږ ځینې استادان داسې د هغو خبرو تر اغېزې لاندې راغلل، چې پخپلو ټولګیو کې یې اورېدلې وي، نو سمدلاسه یې تصمیم ونيو. چې دې ته ورته پېښو مخه ونیسي، چې د هغو د کور شاوخوا پېښېدلې یوه اور وژونکې وسیله په پخلنځي (اشپز خانه) کې تر لاس لاندې ځای کې نصب کړه، څرنگه چې یو له زده کوونکو څخه یوه غمناکه پېښه په ټولګي کې کیسه کړې وه چې هغه د پخلی له نغري څخه پیل شوې وه، یوه بل د ټولو زهرناکو بوتلونو پر سر چسپونه ولګول او هغه یې له ماشومانو څخه لرې په ګوښه ځای کې کېښودل، ځکه چې یو زده کوونکی د بې احتیاطه پلار او مور د پېښې کیسه په ټولګي کې وکړه. یوه ورځ متوجه شول چې زوی یې په کور کې نه شته. کله چې یې لټون وکړ هغه یې په تشاب کې په داسې حال کې پیدا کړ چې یو زهرناک وژونکی بوتل یې په لاس کې کلک نیولی و

هغې شخصي تجربې چې تاسې ته یې ستر درس در کړی دی، نو هغه به هېڅکله هېرې نه کړئ. ستاسې د خبرو لپاره به ډېره غوره پیلامه وي ددغه ډول تجربو په وړاندې کولو سره کولی شئ خپل اورېدونکي عمل ته وهڅوئ، که چېرې وکړای شئ تجربه په اغېزناکه توګه وړاندې کړئ. هغوی به باور وکړي چې دغسې مسئله به هغوی ته هم پېښه شي او په نتیجه کې به ستاسې نصیحت ته ښه غوږ ونیسي او هغه څه چې غواړئ ترسره به یې کړي

### خبرې مود خپلې تجربې پر جزئیاتو پیل کړئ:

یو له هغو دلایلو څخه چې باید خپلې خبرې د خپلې یوې تجربې په یادولو سره پیل کړئ دادی، چې په دې لاره او طریقه کولی شئ د خپل اورېدونکي پام خپلې خواته راواړوئ، ځینې ویناوال هماغه د وینا له پیل



څخه نه شي کولی چې د اورېدونکي پام او توجه راجلب کړي. ځکه چې د هغه د خبرو پیلامه یو موټی تکراري او کلیشه یي جملې وي. چې همیشنی عذر غوښتنه پکې نغښتې وي او د اورېدونکي لپاره نورڅه نه لري

څوک چې وایي. زه د یوې غوندې او ډېرو خلکو پر وړاندې د وینا کولو عادت نه لرم، په واقعیت کې یې د خپل اورېدونکي توهین او سپکاوی کړی دی. ولې د وینا کولو نورې زړې او له کاره لوېدلې لارې چارې هم په همدغه اندازه د اورېدونکو د پام را اړولو لپاره کمزورې او بې معنایې دي د یوې ځانگړې موضوع د ټاکنې د لارې چارې او طریقې په باره کې د جزئیاتو یادونه اورېدونکي دې پایلې ته رسوي چې تاسې د وینا کولو لپاره پوره چمتووالی نه لرئ په هر حال هغوی ژر یا لږ وروسته دا ټکی مومئ که چېرې د خپلې وینا د موضوع عنوان د خطابې په بڼه راوړئ بیا مو هم یوه داسې لاره او طریقه خپله کړې ده. چې اورېدونکي مو عمل ته نه هڅېږي د مجلو او ورځپاڼو څرگنده او چټکه طریقه خپل سرمشق وگرځوئ او په ډېرې چټکۍ سره په کیسو او مثالونو پسې ولاړ شئ. تر څو وکړای شئ د خپلو اورېدونکو پام او توجه سم دلاسه راواړوئ. په دې ځای کې څو جملې چې ویناوالو پر هغو باندې خپلې ویناوې پیل کړي دي، راوړم.

«په ۱۹۴۲م کال کې مې یو ځل سترگې وغړولې او ومې لیدل چې د روغتون په بستر کې يم» «پرون سهار د چایو او ډوډۍ پر مېز مې د ژوند ملگرې راته قهوه اچوله. چې...» «په تېر جنوري کې مې د جت ۱۴۲ توپان په شان ډریوري کوله. چې...» «زما د دفتر دروازه بېرته شوه او زموږ پخوانی رئیس چارلي وان یو ناڅاپه راننوت» «د سیند گوټي په منځ کې مې کبان نیول ومې لیدل چې یوه بېړۍ په ډېرې چټکۍ سره زما خواته را روانه ده.»

که خپلې خبرې په داسې جمله پیل کړئ چې له دې لاندې پوښتنو څخه د یوې ځواب وي چا؟ څه وخت؟ چېرته؟ څه؟ څه ډول یا ولې؟

داله اورېدونکي سره د اړیکو ټینګولو او پام را اړولو یوه ډېره لرغونې وسیله ده. چې تاسو کارولې ده او هم دا د پوهېدنې غوره وسیله ده «یو و. یو نه و»، «وه. نه وه»، داسې معجزه ناکې کلمې دي چې د ماشوم د تخیل د ښار دروازه پرانیزي په همدې سلوک او چار چلند سره کولی شئ په خپلو لومړنیو کلمو سره د خپلو اورېدونکو پام رااوړئ

**خپله کیسه په هغې پورې اړوندو جزئیاتو ډکه کړئ:**

جزئیات پخپله په زړه پورې نه دي. له وسایلو څخه ډکه خو نه په زړه پورې ځای نه دی. له نا اړوندو جزئیاتو څخه ډک تصور سترګې ځاته جذب او لېواله کوي. همدارنګه بې اهمیتته او زیات جزئیات وینا خلکو ته د صبر او زغم په یو ډاروونکي آزمایش تبدیلوي د پېښې راز په دې کې دی چې یوازې هغه جزئیات انتخاب کړئ چې ستاسې د وینا پر او دلایلو ټینګار او تاکید کوي

که غواړئ چې خپل اورېدونکي تشویق او وهڅوئ پر یوه اوږده سفر له وتلو څخه دمخه یې د سفر موټر په فني لحاظ په بشپړه توګه که معاینه کړئ ستاسې د کیسې ټول جزئیات باید په هغې پېښې پورې اړوند شي. چې داسې کار مو نه دی کړی او په سفر تللي یاست او له عجیبو بلاوو او ستونزو سره مخامخ شوي یاست که اورېدونکو ته وویاست چې له شاوخوا منظر و څخه مو ډېر خوند یووړ او یا کله چې خپلې موخې او مقصد ته ورسېدئ په یو ښکلي ځای کې مو استوګنه غوره کړه او ساعت هم درباندي ښه تېر شو یوازې د کیسې او داستان اصلي ټکي مو مهم کړي او د اورېدونکي پاملرنه مو له منځه وړې ده



ولې په کیسې او داستان پورې اړونده اوتړلي جزئیات، که په جګړې توګه هغه دقیق او رنگارنگ وي د اورېدونکي لپاره د پېښې د بیارغونې او مجسم کولو په منظور یوه ډېره غوره لاره ده، دا چې یوازې دا ووايي چې یو ځل مو ټکر کړی دی، خو د فني کتنې او معاینې له اهمیت څخه ناخبره وي، وینا بې روحه ده او په دې ډول به مشکله وي، چې وکړای شو څوک ترغیب او وهڅوو، چې د موټر له ټایر څخه زیاته بل څه ته توجه وکړي.

خو کله چې د خپل اورېدونکي مخې ته د خپلې ډاروونکې پېښې روښانه او ژوندی انځور ږدو، له ډېرو په زړه پورې عبارتونو څخه پر اورېدونکي باندې د اغېزې کولو لپاره مرسته غواړو، نو هغه پېښه په اګاهانه ډول د هغه په زړه او ذهن کې ثبتوي. د ساري په توګه دلته یوه کیسه، چې یوه ویناوال په یخ وهلو سر کونو کې د وکړو د پاملرنې لپاره بیان کړې ده، راوړو.

په ۱۹۴۹م کال کې یوه ورځ سهار د کرسمس له پیل څخه د مخه د اینډیانا په ۴۱ سړک کې شمال لوري ته موټر ځغلاوه، مېرې او دواړه زامن مې په موټر کې وو، څو ساعته پر هغو سر کونو چې کنگل د هندارې په څېر وړانګن کړي وو، ولاړم، که یوه کوچنۍ ستونزه او خنډ هم رامخې ته شوې وای، نو موټر مو لاندې درې ته پرېوت، ډېر چلوونکي له خپل اصلي تگلوري څخه بې لارې کېدل او هڅه یې کوله له نورو څخه د مخه شي.

کله کله به موټرونه ډېر په کراره تېرېدل، وروسته موږ هغې محوطې ته ورسېدو چې د لمر د وړانګو د لګېدو په اساس یې کنگل اوبه شوی و. ما د خپل موټر چټکتیا زیاته کړه چې له لاسه وتلی وخت بېرته جبیړه کړم. نورو چلوونکو هم دا کار وکړ. همدغه مهال ټولو بېرته کوله چې له نورو څخه د مخه شیکاګو ته ورسېږي.

هلکانو په وروسته چوکۍ کې د سندرو په ویلو پیل وکړ. تر شوهف  
عصبي ډار جبیره کړي چې د موټر د بنوېدو وېرې په هغوی کې راپیدا کړي

و

سرک یو ناڅاپه پیچومی (چراهي) او د څنگله له منځ څخه تېر شو. په  
ډېرې چټکتیا کله چې د چراهي سرته ورسېدم. ومې لیدل چې مخ په بنکته  
ځوري ته د لمر وړانګې نه دي رسېدلي او د کنگل په پیر قشر پوښلی دی.  
خو ډېره ناوخته شوې وه. یو ځل مې پام شو چې دوه موټرونه یو له بل څخه  
د مخکې کېدو په حال کې دي. د لېونو په څېر موټر ځغلوي او زه چې څو په  
ځان پوهېدلېم د موټر کنټرول مې له لاسه ووت او د سرک د څنډې د واورې  
له یوې ډېرۍ سره مې ټکر وکړ. له ما څخه وروسته موټر. چې ویې نه شو  
کړای په خپل وخت بریک ونیسي. زما د موټر له بغل او څنډې سره یې  
ټکر وکړ. د موټر دروازې ولوېدې او ټولې بنیښې یې ماتې شوې

په دې نمونه او بېلګه کې د جزئیاتو یادونې د اورېدونکي لپاره کار اسانه  
کړ چې وکړای شي د پېښې انځور په دقیقه توګه د خپلو سترګو په وړاندې  
مجسم کړي هر څه چې وي ستاسې اراده او هوډ دادی داسې کار وکړئ چې  
اورېدونکي هماغه څه وویني. چې تاسې ولیدل. هماغه څه واورې چې تاسې  
واورېدل او هماغه څه احساس کړي چې تاسې احساس کړل یوازې هغه لاره  
چې تاسې کولی شئ پر هغې د مقصد او موخې سرمنزل ته ورسېږئ داده چې  
اورېدونکي ته ډېر او دقیق جزئیات ورکړئ هماغسې چې په څلورم څپر کې  
کې مو اشاره وکړه د وینا کولو لپاره د چمتووالي دنده چا؟ څه وخت؟ چېرې؟  
څه ډول؟ او ولې؟ پوښتنو ته له ځواب ورکولو څخه عبارت دي باید داسې د  
لید وړ انځور او تصویر د خپلو اورېدونکو په ذهنونو کې رامنځته کړئ. چې  
ستاسې ټولې کلمې پرې بنکلا او ځلا پیدا کړي



کله چې د خپلې تجربې گزارش ورکوي، هغه بیا رازوندي کړي له تصویر نه د ډکو جزئیاتو له استفادې څخه پرته ویناوال باید کومه تجربه، چې تشریح کوي یې، هغه دې بیا رازوندي کړي. دا هماغه ځای دی چې ویناوال د نندارې اصلي صحنې ته ورننوزي. ډېر لوی ویناوال د لوبغاړي او رول لوبولو استعداد لري، خو دا کیفیت نادر نه دی چې هغه دې یوازې په علامه او نښه شویو خلکو کې ومومو. ډېر کوچنیان هم د رول لوبولو پیاوړی استعداد لري. موږ زیاتره لږ و ډېر دغه استعداد لرو او په ډېر لږ زیار سره هم کولی شو هغه پرمخ بوځو.

هر څومره چې په خپله وینا کې شور او هیجان ورځای کړئ، پر اورېدونکي باندې خپله اغېزه زیاتوي. اصلاً دا مهمه نه ده، چې ستاسې وینا د جزئیاتو له نظره څومره بډایه ده، که ونه کړای شئ چې هغې ته د تصویر او انځور جوړولو ځانگړتیا ورکړئ د اورېدونکو پام را اړولو کې به بريالي نه یاست. ایا غواړئ چې یوه اورلگېدنه توصیف او بیان کړئ؟ موږ ته د خلکو د گڼې گونې په منځ کې هغه مهال، چې اور وژونکی له اور سره جگړه او مبارزه کوي، د منډو رامنډو او هلو ځلو هیجان او جذبې را کړئ. ایا غواړئ موږ ته د خپل هغه بحث او خبرو اترو په هکله خبرې وکړئ چې له خپل گاونډي سره مو لري دي؟ هغه بیا ورغوي او په یوه ننداريزه بڼه یې راورئ.

ایا غواړئ خپلې هغه وروستی هلې ځلې، چې په اوبو کې د ډوبېدو او مرگ له وېرې مو کولې، موږ پرې خبر کړئ؟ داسې کار وکړئ چې اورېدونکي له هغو شېبو څخه د ناهیلۍ او نامېدۍ احساس وکړي، ځکه دا یوه هغه موخه ده چې ستاسې وینا تل پاتې گرځوي. اورېدونکي به ستاسې وینا له یاده ونه باسي، هماغه څه به تاسې ته ترسره کړي چې غواړئ یې. خو په دې شرط چې ستاسې مثال او بېلگه د هغوی ذهن ته ورننوزي.

موږ د جورج واشنگټن صمیمیت او ملګرتیا له یاده نه باسو، ځکه چې اوبالو د ونې د حال بیانولو کیسه چې ویم له هغه څخه لیکلې ده، زموږ له یاده نه وځي.

د انجیل کیسې هغه نور اصولي، بډای او ارزښتمن مثالونه دي، چې موږ یې یادونه وکړه. دا کیسې له داسې مثالونو او بېلګو ډکې دي، چې انسانان ورسره مینه لري، مثلاً د نیکانو د بریالیتوب کیسه.

ددې لپاره چې ستاسې خبرې ډېرې اسانه په یاد او حافظه کې پاتې شي، دغه کیسې او مثالونه یا بېلګې په زړه پورې، باوري کوونکي او د فهم وړ وګرځوئ.

ستاسې تجربه له هغه څه څخه چې ژوند درزده کړي دي، د اورېدونکي په واسطه جذبېږي او په پایله کې ددې چمتووالی پیدا کوي چې ستاسې غوښتنو ته مناسب ځواب ووایي او دا په بشپړه توګه هماغه څه دي چې موږ د معجزه ناک فرمول دویم پړاو ته رسوي.

### دویم - خپل د نظر وړ ټکی ووايي، غواړئ چې اورېدونکي مو څه وکړي؟

په وینا کې د مثال او کیسې راوړل ستاسې له درې پر څلور څخه زیات وخت نیسي. فرض کړئ، غواړئ چې دوه دقیقې خبرې وکړئ د شلو دقیقو په شاوخوا کې وخت لرئ چې د دروازې مخې ته ورسېږي او د هغې زنگ ووهئ. دا کور په واقعیت کې هماغه عمل او کړنه ده چې هیله لرئ اورېدونکي یې ترسره کړي او له ګټو څخه یې برخمن شي.

د جزئیاتو د بیان پړاو پای ته رسېدلی دی او دادی د دقیقې او څرګندې ارزیابۍ وخت رارسېدلی دی. اوس نو باید په پوره ډول د ورځپاڼه لیکنې د لارې او طریقې خلاف عمل وکړئ. د اصلي عنوانونو او سرلیکونو پر ځای مو



اوس اصلاً کیسه راوړې او د نظر وړ ټکی مو بیان کړی دی. په دې پړاو کې باید دا لاندې درې اصلي قوانین په پام کې ولرئ:

**خپل د نظر وړ ټکی لنډ او څرگند ووايئ:**

اورېدونکي ته په لنډه او دقیقه توګه ووايئ چې غواړئ څه وکړي، خلک هماغه کار ترسره کوي چې دقیقاً پرې پوهېږي. اړتیا ده، چې له ځانه وپوښتئ اوس چې مو د مثالونو او کیسو په وړاندې کولو سره خپل اورېدونکي عمل ته هڅولي دي، دقیقاً غواړئ چې څه وکړي. ښه به دا وي چې خپل د نظر وړ ټکي د یو تلګراف په شان تنظیم او ترتیب او اضافي کلمې یې حذف کړئ او هڅه وکړئ چې خپله ژبه تر هغه چې کولی شئ دقیقه او صافه کړئ، مه وایئ: «زموږ د ناحیې د پالنځي او روزنتون له ناروغانو سره مرسته وکړئ»، دا یوه ډېره کلي او معمولي جمله ده.

ددې پر ځای ووايئ: «نن شپه پروګرام جوړ کړئ، تر راتلونکي یکشنبې ورځې پورې پنځه ویشت یتیم ماشومان له ښار نه بهر د تفریح او ګرځېدو راګرځېدو لپاره بوځئ. ډېره مهمه ده چې له خپل اورېدونکي څخه مشخص او دقیق عمل وغواړئ، داسې عمل چې وکړای شو هغه ووينو او ارزيايي یې کړو.

ذهني عمل مبهم او ترسره کول یې ستونزور دي. دا ډول جملې:

«تل د لویانو د پلار او د لویانو د مور په فکر کې اوسئ.»

له دې څخه ډېر زیات کلي دي چې وکړای شو هغه ترسره کړو. د هغې پر ځای ووايئ: «پروګرام جوړ کړئ د اوونۍ په وروستی رخصتۍ کې د خپلو لویانو پلار او د لویانو مور ته ولاړ شئ»، ددې عبارت: «له خپل هېواد سره مینه ولرئ»، پر ځای ښايي وکړای شئ ووايئ: «بله سه شنبه په رای

اخیستنه کې گډون وکړئ، خپل د نظر وړ ټکي ساده کړئ چې اورېدونکي وکړای شي هغه ترسره کړي.

اصلاً دا مهمه نه ده چې د وینا کولو موضوع څه وي، په هر حال ویناوال مسوول دی، خپل د نظر وړ ټکی په خبرو کې ووايي او خپله غوښتنه په داسې عبارتونو او کلماتو بیان کړي، چې د اورېدونکو لپاره پرې پوهېدنه اسانه وي. دې موخې او هدف ته د رسېدنې لپاره یوه ډېره غوره لاره دقیق والی دی. که غواړئ چې اورېدونکي مو په ځان کې حافظې ته د نومونو سپارلو ځواک او مهارت پیاوړی کړي، خپله وینا په دې جمله مه پیلوئ: «اوس خپله حافظه د نوم یادولو لپاره پیاوړې کړئ»، دا جمله ډېره کلي او نه شي کېدای چې هغه ترسره کړي. د هغې پر ځای ووايي: «وروسته بیا له غریبه سره اشنا کېږئ. د هغه نوم په پنځو دقیقو کې پنځه ځله له ځان سره تکرار کړئ.»

هغه ویناگانې چې په جزیي ټکیو تکیه کوي د خپلو اورېدونکو په هڅولو او راپارولو کې له هغو کسانو څخه بریالي دي چې د کلیاتو په یادونه پیلوي. ددې عبارت: «خپل نوم او پته د وړاندې شویو کارتونو پر شا ولیکئ او هغه خپل هم ټولګي ته ورکړئ»، ویل ډېر غوره دي، له دې څخه چې اورېدونکي د هغو کارتونو پست کولو او یو هم ټولګي ته لېږلو ته هڅوئ.

هره پوښتنه مثبتې وي که منفي، باید چې یو ځل د اورېدونکي له لید لوري ورته وگورئ او هغې ته ځواب ورکړئ، داسې نه ده چې ټولې منفي جملې دې بې اغېزې وي. کله چې غواړئ له یو کار څخه د ځان ژغورل او خپله ډډه کول اعلان کړئ، منفي جمله د مثبتې جملې په پرتله ډېره متقاعد کوونکې ده.



د نظر وړ ټکی په دقت، باور او اعتقاد سره بیان کړئ:

په وینا کې ستاسې د نظر وړ ټکي ارزښت، په واقعیت کې د هغې ټولې موضوع ارزښت دی، نو له همدې امله هغه باید په خپل ټول ځواک او عقیده بیان کړئ. هماغسې چې د یوې مقالې سرلیک په لویو توریو او حروفو لیکئ، تاسې هم باید چې خپل د نظر وړ ټکي باندې تکیه وکړئ او په دې وپوهېږئ چې د هغې په بیانولو په اورېدونکي کې خپل وروستی اغېز پرېږدئ. هغه داسې بیان کړئ چې اورېدونکی د عمل غوښتنې لپاره ستاسې صمیمیت احساس کړي. په هغې هیله او خواهش کې، چې تاسې یې کوئ. ډېره لږه ریا او ډار هم زیانمن او ویجاړوونکی دی. ډېره زیاته هڅونه او د انگېزې رامنځته کول باید په خپل وروستي عبارت کې ورځای کړئ. یوازې له همدې وروسته بیا تاسې کولی شئ دمعجزه کوونکي فرمول په درېیم پړاو کې ګام کېږدئ.

**درېم – هغه دلیل یا ګټه چې اورېدونکی کولی شي د هغې انتظار**

**وکړي، ورته یې بیان کړئ:**

دلته هم سپما (صرفه جوړي)، او لنډون ته اړتیا ده. په دې پړاو کې هم باید هغه پاداش چې اورېدونکی کولی شي ستاسې له غوښتنې سره سم عمل څخه یې هیله وکړي، هغه ته یې روښانه کړئ.

ډاډ ترلاسه کړئ یاد شوی دلیل له هغه مثال سره، چې یې وایئ اړیکې لري د یو ټولې په وړاندې د خبرو کولو د انگېزې په هکله ډېر مطالب لیکل شوې دي. د هغه چا لپاره چې غواړي نور یو عمل ته وهڅوي د یوې ډلې په وړاندې د وینا کول یوه پراخه او ګټوره موضوع ده، په لنډه توګه ویلی شو یو کار ته د نورو د هڅولو لپاره ویناوال هڅه کوي چې په یوه یا دوو جملو کې اصلي ټکي روښانه کړي او باید په دې هیله وي، چې په خپل کار کې

بريالی دی او پر خپل ځای کښېني. د مثال او کيسې د طرحې په پړاو کې دا ډېره مهمه ده چې تاسې وکړای شئ، چې پر هغه څه تکیه وکړئ چې له دې کاره لاس ته راځي که غواړئ چې خپل اورېدونکي د سپما او صرفه جوي لپاره دویم لاس ماشین رانیولو ته وهڅوئ، هغه وخت چې په دې برخه کې له خپلې تجربې څخه وایئ، باید پر خپلو قانع کوونکو دلیلونو تکیه وکړئ، چې اورېدونکي هم له سپما او صرفه جوي څخه هماغه خوند یوسي چې تاسې وړی دی. باید خپل وخت بې ځایه ددې موضوع په ثبوت تېر نه کړئ، چې د ځینو دویم لاس ماشینونو موډل له نویو ماشینونو څخه غوره دی.

### دا ډاډ پیدا کړئ چې یوازې پر یو دلیل ټینګار کوئ:

زیاتره پلورونکي کولی شي نیم درجن دلیلونه تاسې ته راوړي چې ولې باید د هغوی تولیدي محصولات واخلي. په دې دلیل هم په بشپړه توګه امکان لري په یوې وینا کې ډېر دلیلونه راټول کړي، چې هغه ټول ستاسې د وینا له موضوع او مثالونو سره سمون وځوري. له دې سره سره هم غوره داده چې تاسې پخپل هماغه مهم او عمده دلیل باندې تکیه وکړئ او نور دلیلونه د اوس لپاره یوې خواته کېږدئ. ستاسې د وینا وروستی کلمې باید په پوره ډول د یوه سوداګریز (تجارتی) پیغام په څېر لنډ او روښانه وي. که په دې هکله د ډېرو بااستعدادو خلکو برابرې کړې خبرتیاوې مطالعه کړئ. ډېر ژر به د وینا کولو د چارو په اړه لازم مهارتونه ترلاسه کړئ، هېڅکله دا هڅه او هلې ځلې مه کوئ چې په یو وخت کې له یو فکر یا یو محصول څخه زیات په خپل مخاطب ومنئ هغه خبرتیاوې ډېرې کمې دي چې د خپلو کالیو د اخیستلو د ضرورت او اړتیا لپاره له یو څخه زیات دلیل راوړي.



یو ځانګړی شرکت امکان لري د ډله ییز ارتباط او اړیکو د بېلابېلو وسایلو له هغې ډلې څخه په تلویزیون یا مطبوعاتو کې د خپلو مالونو د پلورلو لپاره بېلابېل دلایل راوړي. ولې ډېر لږ داسې کېږي چې په یوه ځانګړې خبرتیا او اعلان کې بېلابېل لفظي یا تصویری دلیلونه راوړي.

که هغه اعلانونه او خبرتیاوې، چې په مجلو، ورځپاڼو او تلویزیون کې وینئ، تجزیه او تحلیل کړئ، وبه مومئ چې څه ډول په حیرانوونکې بڼه د معجزه ناک فرمول څخه خپلو مالونو رانیولو ته د خلکو د هڅولو لپاره کار اخیستل شوی دی. په ډېر لږ دقت به متوجه شئ چې څه ډول یوه نړۍ رېښه ټولې تجارتي خبرتیاوې او اعلانونه یو واحد ټکي ته رسوي.

د مثال د وړاندې کولو لپاره نورې لارې چارې هم شته دي، د مثال په ډول د نندارتون، نندارې وړاندې کولو، لوړ پوړو مقاماتو نقل قول، پرتله کول او د ارقامو او شمېرنو بیانولو څخه د کار اخیستنې له لارې. په دولسم څپر کې چې به دا موارد په تفصیل سره شرحه کړو. په دې څپر کې چې مو معجزه ناک فرمول یوازې د شخصي مثالونو لپاره اختصاص او ځانګړی کړی، څرنگه چې له لنډې وینا کولو څخه خبرې او بحث کوو دا یوه ډېره په زړه پورې او ننداریزه لاره ده، چې ویناوال کولی شي له هغې څخه کار واخلي.

## اتم څپرکی

### د خبرتیا رسولو لپاره وینا کول

احتمالاً څو ځله مو د امریکا د سنا د هغه غړي کیسه اورېدلې چې څه ډول د وینا کولو پر وخت ونيول شو. هغه له لوړ پوړو دولتي چارواکو څخه و، خو له دې سره اشنا نه و چې خپلې خبرې داسې وکړي چې ټول یې پر هدف او موخه وپوهېږي. د هغه خبرې بې سرو بې بره او سترې کوونکې وې او همدا چې په وینا او خبرو به یې پیل وکړ د څېړنې د کمپنۍ کر کېچنې مسئلې به یې سل ځله نورې هم پېچلې او لا کر کېچنې کړې. بالاخره د کمېټې یو غړي، چې ساموتل جمیز اروین جونیور نومېده او د شمالي کرولینا سناتور و، دا موقع او فرصت ترلاسه کړ، څو کلمې خبرې یې



وکړې او په هماغه څو کلمو کې یې د خپل مطلب زړی او اصلي موخه بیان کړه

هغه د کمیتې غړو ته د یو مېړه کیسه وکړه چې خپل وکیل ته یې ویلي وو، غواړي خپلې مېرمنې ته طلاق ورکړي، که څه هم هغه یوه ښکلې ښځه، ښه اشیزه او نمونه یي مور ده. وکیل ورڅخه وپوښتل اصلي ستونزه دې څه ده چې هغه طلاقوې؟

مېړه ځواب ورکړ:

څرنګه چې تل خبرې کوي.

د څه په باره کې خبرې کوي؟

مېړه ځواب ورکړ.

ستونزه همدلته ده. هغه هېڅکله دا نه وایي چې د څه په هکله خبرې کوي

دا ستونزه زیاتره نارینه او ښځینه ویناوال لري، اورېدونکي یې په دې نه پوهېږي چې هغوی د څه په هکله وینا کوي او هغوی په خپله هېڅکله نه وایي. چې بالاخره خبره یې په څه کې ده او نه شي کولی چې خپل مقصد او موخه څرګنده کړي.

په اووم څپرکي کې مې تاسې ته یو فرمول وړاندې کړ، د هغې په وسیله کولی شئ چې د خپلو لنډو خبرو په ترڅ کې اورېدونکي یو کار ته وهڅوئ.

اوس غواړم چې تاسې ته هغه لارې چارې هم درزده کړم چې هغه له تاسې سره په دې کې مرستې کوي، کله چې غواړئ خپل اورېدونکي وهڅوئ. ددې پر ځای هغوی ته معلومات ورکړئ چې څه باید وکړي؟

مور به هره ورځ نورو ته د معلوماتو ورکولو لپاره ډېرې خبرې وکړو د دستورونو او لارښوونو ورکول، گزارش او څرګندونې د هغو ویناوو په منځ کې چې هره اوونۍ وړاندې کېږي، معلومات ورکول عمل او کار ته تر

هڅولو وروسته واقع کېږي. د څرګندو خبرو کولو ځواک د یو عمل او کړنې سرته رسولو لپاره د نورو د هڅونې پر ځواک لوړتیا لري. اوون دي پانګ د امریکا د صنایعو یوه مخکښه څېره په اوسنۍ نړۍ کې د څرګندې وینا کولو پر موضوع تاکید او ټینګار کوي.

همدا چې انسان نورو ته د خپلې موخې او مقصد د رسولو لپاره ځواک ته لوړتیا وربښي، د ګټورتیا فرصتونه او لارې چارې هم برابر وي.

په اوسنۍ نړۍ کې بشري افراد په ډېرو ساده چارو کې هم اړ دي چې یو له بل سره مرسته او همکاري وکړي. یو د بل په خبرو پوهولو راپوهولو ته له پخوانه زیاته اړتیا ده، ژبه د مفاهیمو د لېږدونې لپاره ډېره مهمه وسیله ده، نو له همدې امله لازمه ده چې له هغې څخه د کار اخیستنې لارې چارې زده کړو او له هغې څخه په نیمګړې توګه نه. بلکې په ډېره هنرمندانه بڼه کار او ګټه واخلو.

په دې څپرکي کې تاسې ته داسې وړاندیزونه کوم چې له ژبې څخه په روښانه او هنرمندانه بڼه کار واخلي ترڅو مخاطب مو له خبرو څخه د مطلب او مفهوم په درک کې ډېره لږه ستونزه هم ونه لري

لودویګ ویتکنشتاین وايي: «د هر څه په هکله چې فکر کوو باید په روښانه او څرګنده توګه فکر وکړو، هر څه چې وایو، باید په روښانه او څرګنده بڼه یې ووايو.»

**لومړۍ - خپله موضوع محدوده کړئ، تر څو له هغه وخت سره چې به واک کې لری سمون ومومي:**

پروفیسور ویلیام په خپلې یوې وینا کې ښوونکو ته په خطاب کې وویل چې په هرې وینا کې کولی شو یوازې یوې مهمې موضوع ته اشاره وکړو.



هغه اوس د هغې وینا په هکله خبرې کولې چې وخت یې یو ساعت و. له دې سره سره هم په دې وروستیو کې مې واورېدل چې یو ویناوال غوښتل چې درې دقیقې خبرې وکړي، خو ویل یې غواړي په خپله وینا کې زموږ پام یوولسو مهمو ټکیو ته واړوي. د هرې موضوع لپاره شپاړس نیمې ثانیې قیامت دی، مگر نه! خیر هر باشعوره شخص پوهېږي چې ددغسې کار سرته رسول احمقانه دي. په دې حال په وینا کولو کې اصلي تمایل، که تر دې اندازې پورې افراطي نه وي، لکه چې مایې یادونه وکړه. ولې تر دې پورې اندازې پورې په همدې ډول او لوري دی. دا داسې مثال لري، چې لارښود غواړي د پاریس ټول ښار په یوه ورځ کې توریستانو ته وښيي. دا کار کېدای شي ترسره کړي، خو دا داسې مثال لري چې یو څوک په دېرشو دقیقو کې د امریکا د طبیعي تاریخ د موزیم له منځ څخه تېر شي.

په دغسې کار نه شي کېدای په څه شي پوه شي او نه شي کولی څه خوند ورڅخه یوسي، دېرې ویناگانې څرګندې نه وي. څرنگه چې ویناوال غواړي یو ځل په یو محدود وخت کې د ځمکې د منځ ټول معلومات او اطلاعات د هغو په اورېدونکو واړوي. دا داسې مثال لري لکه غرنۍ هوسی چې له یوه ځای څخه بل ځای ته ټوپ وهي او انسان په دې نه پوهېږي چې هغه چېرې ده. د مثال په ډول که لازمه وي چې د کارګرو د اتحادیو په اړه موږ ته خبرې وکړئ، هڅه مه کوئ چې په دريو دقیقو کې د هغو د رامنځته کېدو په علتونو، هغو روشنو او لارو چارو چې کاروي یې، هغه ښېګڼې او ګټې چې لرلې یې وي، هغه فعالیتونه چې ترسره کړي یې دي او دا چې څنگه کولی شي صنعتي شخړې حل کړي، باندې خبرې وکړئ. هېڅکله دا کار مه کوئ، ځکه چې په دغه وخت کې هېڅوک د هغه مفهوم په اړه چې تاسې یې القا کوئ، روښانه انځور په ذهن کې نه لرئ او ستاسې ټوله وینا به یو ګډوډ انځور او یو بې سر و بره لنډیز ته ورته وي.

ایا دا غوره نه ده چې یوازې او یوازې د کارگرانو د اتحادیو یو اړخ په پام کې ونیسئ او هغه په بشپړه او لازمه توګه توضیح او تشریح کړئ؟ حتماً همداسې ده. دغسې وینا او خبرې اترې وي چې ځانګړی اغېزې پرې باسي دغسې وینا کولی شو چې په اسانه یې واورو او په اسانه یې ذهن ته وسپارو یوه ورځ سهار د یو رئیس دفتر ته، چې پېژانده مې، ورغلم او د هغه په خونه مې حیرانوونکی سرلیک او نوم ولید. د کار د ټاکنې رئیس چې زما یو پخوانی دوست و، د هغې علت یې راته داسې ووايه:

«نوم یې د بدمرغۍ سبب ګرځېدلی دی.»

«نوم یې! مګر هغه یو له هغو جونزونو څخه نه و چې شرکت اداره

کوي؟»

منظور مې د هغه مستعار نوم دی. مګر هغه اوس چېرې دی؟ ورته غبر کوي او ورپسې یې (جونز) هم ورزیاتوه. جونزونو ولیدل چې په دې ډول د ټولو ابرو او حیثیت په خطر کې دی. هغه یې لرې کړ او د هغه د کاکازوی یې پر ځای کېناوه. هغه هېڅکله ځانته دا تکلیف ورنه کړ، چې په دې پوه شي چې اساساً ددې شرکت کار څه دی؟ همپشه به یې هلته او دلته سر بنکاره کاوه او لنډه دا چې هر وخت به هر چېرې و. دغسې اشخاص چې تل دا ګومان کوي چې ګوندې مهم کار دادی چې وګوري د ګودام کار څه ډول لمپه روښانوي، یا یې نه روښانوي. او یا یو تېز لیکونکی څه ډول کاغذ نیوونکی په خپل ځای نښلوي، مګر د پلورنې د گزارش مطالعه یې خپل کار نه ګاڼه. هغه دې ډېر وخت په خپل دفتر کې هم نه شو پیدا کولی، د همدې لپاره هغه اوس چېرې دی ورته غبر کوي.

د جونز ورځ او حال «اوس هغه چېرې دی؟ ماته هغه زیاتره وینا کوونکي رایادوي، چې هغوی ډېر په دې نه پوهېږي چې باید څه کار وکړي. هغوی هم نه شي کولی له خپل کار څخه بريالی راووهي، ځکه چې په دې بلد نه دی چې خپل کار ته نظم او ترتیب ورکړي. هغوی هم د ښاغلي جونز په



څېر، چې زړه یې غواړي، هر چېرې سر وربکاره کړي او د یوې پر ځای زر موضوعگانې بیان کړي.

ایا تراوسه مو ددغسې اشخاصو ویناوې اورېدلي دي؟ او تاسو ته به دا ډېره عجیبه او حیرانوونکې وي چې د هغې د وینا په مینځ کې یو نفر ووايي چې «هغه اوس چېرې دی.»

ان دا چې ځینې تجربه لرونکي ویناوال هم له دې ستونزې سره مخامخېږي. بسایي دا واقعیت چې له ډېرو اړخونو څخه ځواکمن دی، د هغوی سترگې په دې واقعیت تړي چې باید په حاشیه روی او کلی باقی کې ونه لوېږي. اصلاً لازم نه دی چې د هغوی په څېر اوسئ. سمدلاسه خپلې اصلي موضوع ته ولاړ شئ. که څرگندې او واضح خبرې وکړئ ستاسې اورېدونکي کولای شي ووايي: «پوهېږم چې څه وايي» پوهېږم چې اوس چېرې دی.»

### دویم - خپل نظریات مرتب کړئ:

کولی شو تقریباً ټول موضوعات د وخت، پېښو او ځانگړو سرلیکونو له مخې منظم او ترتیب کړو. مثلاً که چېرې زماني واټن په پام کې ونیسئ کولی شئ خپل مطلب په اوس تېر او راتلونکي باندې ووېشئ او یا ټاکلی وخت په پام کې ونیسئ او د هغې په نسبت د تېرې او راتلونکې په اړه وڅېړئ. په هغو ویناوو کې چې د تولیدي بهیر او روند په اړه کېږي، د مثال په ډول غوره به دا وي چې د اومو موادو له پړاو څخه یې پیل کړئ، وروسته یې بیا د جوړولو، نیمه جوړولو او تمام شویو کالیو ته ورسېږئ څومره باید جزئیاتو ته ورننوزئ؟

دا موضوع په بشپړه توګه په هغه وخت پورې اړه پیدا کوي چې په واک کې یې لری.

د فضا په اړه خپل عقاید د یو محوري او مرکزي نقطه نظر په اساس مرتبه. له هغه ځایه حرکت وکړئ او مطالب په دقیق او مستقیم ډول مخ پر وړاندې بوځئ وروسته بیا شمال، سهیل ختیځ یا لویدیځ ته ولاړ شئ که چېرې غواړئ چې د واشنگتن ښار معرفي کړئ هغه د پایتخت ډېرې لورې تقطې ته ورولئ او ډېر په زړه پورې ټکي، چې په ټولو اړخونو کې شته دي، اشاره ورته وکړئ. که داسې وي چې غواړئ یو موټر معرفي کړئ غوره به دا وي چې هغه په اصلي برخو او اجزاوو ووېشئ او بیا یې هره یوه ځانګړې ځانګړې معرفي کړئ.

ځینې موضوعات پخپله ځانګړې توضیح غواړي. که داسې وي چې غواړئ د امریکا د متحده ایالتونو دولتي جوړښت توضیح او معرفي کړئ، ناچار یاست چې له دغه موروثي یا عنعنوي سازمانې طرحې څخه استفاده وکړئ او هغه په قضایه، مقننه او اجرائیه قوو پېل او بیا د هغو په هکله بحث وکړئ.

### دریم - هغه ټکي چې په پام کې یې لری یو - یو یې ووايي:

یوه له هغو ډېرو اسانو لارو څخه چې تاسې کولی شئ د هغې په وسیله بېلابېل ټکي د خپل اورېدونکي په ذهن کې ورځای او خوندي کړئ داده چې هغه یو، یو ووايي، توضیح یې کړئ، پرمخ ولاړ شئ او وایئ. زما په نظر لومړی ټکی دادی چې کولی شو خپله وینا په همدې ډول په واضح ډول وړاندې او پر مهمو ټکیو یې تکیه وکړو. کله چې مو د لومړي ټکي په اړه خبرې وکړې کولی شئ چې صاف او په ډاګه یې ووايي چې غواړئ دویم ټکي ته ولاړ شئ او دې کار ته تر پای پورې دوام ورکړئ.



ډاکټر راجلف جی بانچ . هغه مهال چې د ملګرو ملتونو عمومي منشي و . په یوه وینا کې یې د نیویارک د روچسټر په ښاروالۍ کې داسې په ډاګه او صراحت سره خبرې وکړې .

نن شپه مې په دوو دلیلونو د «په بشري اړیکو کې ستونزې» موضوع ټاکلې ده

نوموړي لومړی «لومړني ټکي» او بیا «دویم ټکي» ته اشاره وکړه هغه په بشپړه توګه متوجه او څارونکی و چې خپلو مخاطبینو ته ټول ټکي یو په یو روښانه کړي او دې پایلې (نتیجې) ته ورسېږي

«موږ باید هېڅکله د غوره او ښو کارونو د سرته رسولو لپاره د بشر له ذاتي قدرت څخه باندې باور له لاسه ورنه کړو.»

دغه لاره او طریقه د اقتصاد پوه پل اچ داګلاش هم په اغېزناکه توګه په کار راغله . هغه وخت چې نوموړي د کنگرې د فرعي کمېټې په وړاندې خبرې کولې او غوښتل یې د خپل پخواني کسب په اړه ، چې یو وخت یې په دې هېواد کې رونق نه درلود ، د هغوی پاملرنه راواړوي هغه د مالیاتو د کارپوه او الینونزد سناتور په حیث خبرې وکړې

زما د بحث موضوع داده د ټولني د منځنیو (متوسطو) او ټیټو طبقو لپاره . یعنی هغه ډلې چې دوی له هر چا څخه زیات دې ته مایل دي . چې خپل ټول عایدات خرڅ او مصرف کړي ، د مالیو د کمولو چټکه او اغېزمنه لاره په دې اصولو د ترسره کېدو وړ ده . لومړی ... دویم ... دریم ...

«په لنډه توګه» همه اړتیا داده چې ددې طبقو لپاره مالیې راکمې کړو تر څو د هغوی د نفد و اخیستلو (خرید) قدرت او توان لوړ شي .»

### څلورم- نا اشنا له اشنا سره پرتله کړئ:

ځینې وختونه انسان ویني چې د یو مطلب د توضیح لپاره بې ځایه لاس او پښې وهي. هغه موضوع تاسې ته روښانه ده، خو که غواړئ چې ستاسې مخاطبان هم هغه بڼه درک کړي، ناچار یاست د هغې په هکله څرگندونې وکړئ څه باید وکړئ؟ مطلب له هغه څه سره پرتله کړئ چې ستاسې اورېدونکي په پوره توګه پرې پوهېږي، یا یې پېژني. داسې مثال وویاست چې ستاسې له مثال سره ورته وي. ناپېژندلې یا غریبه له اشنا سره مقایسه او پرتله کړئ.

فرض کړئ غواړئ په صنعت کې د یو کیمیاوي کانالیزور په هکله خبرې وکړئ. ستاسې د نظر وړ ماده داسې عنصر دی چې نورو موادو ته بدلون ورکوي. بې له دې چې خپله کوم بدلون ومومي. قضیه ډېره ساده او اسانه ده. خو دا غوره نه ده چې هغه له یو داسې هلک سره پرتله کړئ چې همېشه لغتې ګوزاروي، کله یو وهي کله بل، بیا تښتي او پخپله هېڅ نه نیول کېږي. ځینې مذهبي میسیونران چې په کله د افریقا کوم استوایي هېواد ته تلل، د هغه هېواد په ژبه د انجیل په ژباړه کې به له همدې مسئلې سره مخامخېدل. ایا هغوی باید ایاتونه ټکي پر ټکي ژباړلي وای؟ هېڅکله نه! هغوی دا تشخیص کړې وه که چېرې دا کار وکړي، د هغه ځای عام وګړي به نه وای پوهېدلي. مثلاً کله چې دې عبارت ته رسېدل: «ستاسې ګناهونه ستاسې پر ځان لکه سرې جامې دي، خو د واورې په څېر به سپین شي»، ایا کېدای شو چې دا جمله ټکي پر ټکي وژباړي؟ په ځنګل کې استوګنو عام او نالوستو وګړو په خپل عمر کې واوره نه وه لیدلې، ولې تل د نارګیل ونې ته پورته شوي او هغه یې څنډلې وې.

میسووترانو ناپېژندلې او نا اشنا مفهوم له اشنا سره پيوند کړ، هغوی جملې ته په دې ډول بدلون ورکړ



«ستاسې ګناهونه ستاسې پر ځان لکه سره جامه ده، خو د نارګیل د مېوې د مغز په څېر به سپین شي.»  
 انسان تر ځانګړو شرایطو لاندې واقع کېږي، که چېرې دا کارونه وکړي، تر ډېره لاره کوم ځای ته نه بیایي، مګر نه؟

**یو واقعیت پر یو انځور او تصویر تبدیل کړئ:**

سپوږمۍ له مورځه څخه څومره واټن لري؟ لمر څومره؟ ډېره نږدې سیاره څومره؟ وګرځي له پوهانو څخه دا انتظار لري، چې دا پوښتنې د ریاضي په ډېرو شمېرو او ارقامو سره ځواب کړي، مګر هغوی په دې ښه پوهېږي چې په دې ارقامو او شمېرو سره نه شي کولی پردې مطلب باندې خپل زیاتره مخاطبان وپوهوي، نو له همدې امله ارقام او شمېرې په تصویرونو او انځورونو بدلوي

مشهور پوه او عالم سرجیمز جنز د کهکشان په اړه د بشر له زیاتې مطالعې سره حیرانوونکې مینه او علاقه درلوده، هغه د یو مشهور عالم په توګه په دې پوهېده، چې که په خپلو کړنو او ویناوو کې کله کله ارقامو ته اشاره وکړي ډېر به بریالی وي.

لمر او د شمسي منظومې نورې سیارې مورځه ته ډېرې نږدې دي او مورځه ددې تصور هم نه شو کولای چې نورې سیارې به څومره په حیرانوونکي واټن له مورځه څخه واقع وي جیمز په خپل کتاب «زموږ د شاوخوا کهکشان» کې لیکي

«ان دا چې ځمکې ته ډېره نږدې سیاره، یعنې «پروکسیمایسن تائوري» له مورځه څخه ۲۵ بلیارده میله واټن لري، نو بیا ددې لپاره چې د شمېر لویوالی لوستونکي ته روښانه کړي، وایي: مورځه مجبور یو، چې د نور له

چټکتیا سره یعنی ۱۸۶۰۰۰ میله په یوه ثانیه حرکت وکړو، نو څلور کاله او درې میاشتې وخت به ونیسي چې هغې ته ورسېږو. ددې مثال په راوړلو هغه په کهکشان کې د سیارو ترمخ ډېر ستر واټنونه وښودل. په داسې حال کې چې ښه مې په یاد دي یو بل ویناوال، چې غوښتل یې ډېره ساده موضوع، د مثال په ډول په الاسکا کې د ښارونو او ځایونو واټنونه وښيي له ډېرو ستونزو سره مخامخ شو، د ټولې الاسکا مساحت ۸۰۴،۵۹۰ میله مربع دی، خو هغه نه شو کولی دغه پراخوالی د خپلو مخاطبینو په ذهن کې انځور کړي.

ایا ددې ویناوال د خبرو کولو په طریقه به د امریکا د متحده ایالتونو د ۴۹ ایالتونو تصویر ترلاسه کړو؟ ما خو ونه شو کړای. ددې هېواد د سترتیا د ښودلو په خاطر ناچار شوم چې سترگې پر لار پاتې شم، او له یوې بلې منبع څخه د الاسکا مساحت په خپل ذهن کې انځور کړم. هغې منبع ماته وویل چې که د ورسوسنت، نیوهامپشایر، مینماساسټ، چوژدايلند، کانکتی کات، نیویارک، نیوجرسی، پنسلوانیا، ولاویر، مریلند، لویدیزه ویرجینا، شمالي کارولینا، جنوبي کارولینا، جورجیا، فلوریدا، تنسی او مسیسی پی سره څنګ په څنګ کېږدو، اوس نو د الاسکا مساحت زموږ په ذهن کې ټاکلې ښه نیولې ده او سمه ده وویو په دې مساحت یو څوک لږ تر لږه کولی شي چې پرې قانع شي.

خو کاله د مخه یو زده کوونکی زموږ د لویو لارو یو ډاروونکی مرګونی انځور داسې وکېښ: «غواړئ چې له نیویارک څخه لاس انجلس ته ځئ، فکر وکړئ چې د ترافیکو د نښو نښانو د یوې ټابلو پر ځای یو تابوت ایښی او د تېر کال قربانیان پکې ایښي دي. هماغسې چې په چټکۍ سره موټر چلوئ، هر پنځه ثانیې وروسته ددغو علامو مخې ته تېرېږئ که هغه



و شمېرو د قربانيانو شمېره دولس تنه په ټول هېواد کې په هر ميل کې کپړي.

رېښتيا داده چې اوس هېڅکله دا جرئت نه کوم چې تر ډېرو لرو واپنونو په خپل موټر کې ولاړ شم. ځکه چې دغه ډاروونکی انځور تل زما د سترگو پر وړاندې ولاړ دی

ولې داسې دي؟ ددې لپاره کومه اغېزه چې د غوږونو له لارې اخلو ډېره لږه ده دغه اغېزې د يوې ونې د نازک او نري پوستکي په څېر سمدلاسه غورځېږي او له منځه ځي مگر د سترگو ليدلي کتلي اغېز څنگه؟

ډېر کلونه د مخه مې د دانوب په غاړو (سواحلو) کې يو لرغونی جنګي توپ وليد، چې د اولم په جگړه کې يې د ناپليون په اردو پورې اړه درلوده، خو د هغې د ليدنې کتنې اغېزې مې اوس هم له ذهن او خاطر څخه نه وځي. بصري انځورونه پخپله د خپل ځان بيانوونکي دي، ستاينې او توضيح ته اړتيا نه لري. هماغه جنګي توپ اتریش ته د بناپارت د لښکر کشيو کلي انځور زما په ذهن کې وکېښ.

**د فني اصطلاحاتو له بيانولو څخه ډډه وکړئ:**

که تاسې دخپل وظيفوي مسووليت او مکلفيت له مخې له فني اصطلاحاتو سره سر و کار ولرئ او د مثال په توګه وکیل، ډاکټر، انجینر او يا کومه بله تخصصي څانګه او کسب کې ياست، د نورو خلکو په وړاندې په دې څار کې اوسئ چې له نورو سره په خبرو کولو کې ستاسې خبرې هغوی ته د فهم او پوهېدنې وړ وي او يوازې د اړتيا او لزوم په صورت کې يې په پوره جزئيات وړاندې کړي.

وايو چې له نورو دوه برابره او څار او مراقبت اوسئ، څرنگه چې ډېر ځله داسې شوي دي چې د کار په بهير کې مې په سلګونو وينا کولو ته غوږ ايښی

دی، چې وینا کوونکو یې دقیقاً د همدغه بې پروایی له امله ماتې خوړلې ده. وینا کوونکو ظاهراً هېڅ خبر نه درلود چې عادي وکړي د دوی د تخصص څانگې پر اړه په هېڅ نه پوهېږي. نو بیا څه وشول؟ هغوی په یوه ساه خبرې وکړې او خپل فکر او نظریې څرگند کړ، داسې عبارتونه او جملې یې وویلې چې یوازې د دوی په کار او مسلک پورې یې اړه درلوده او یوازې همدوی ته یې معنا لرله، نو څه ترې ترلاسه شول؟

لکه د میسوري د سیند ګوتي په څېر، چې د پسرلي کښت څخه وروسته یې خپې پورته شي او ایوا او کانزاس د بردنو د کروندې فاتحه واخلي.

دغسې ویناوال باید څه وکړي؟ هغوی باید هغه لارښوونه چې زه یې وایم، په غور ولولي او پر هغو ګام په ګام عمل وکړي. دغه خبرې د ایندیانا د پخواني سناتور بناغلي بوریج په څواکمن قلم کښل شوي دي.

ښه ده چې له وینا کولو څخه د مخه د نندارچیانو په منځ کې هغه څوک، چې ډېر کم هوښه ښکاري، انتخاب کړئ او خپلې ټولې هلې ځلې په دې ټکي بوختې کړئ چې هغو ستاسې خبرو اترو ته مینه وال شي دغه مینه والي یوازې د ساده او څرګندو عبارتونو او استدلالونو په ویلو او وړاندې کولو سره ترسره کړئ. ښه او غوره لاره داده چې خپلې خبرې د هغه هلک او یا نجلی ته په خطاب کې چې له خپلې مور او پلار سره ستاسې د وینا د اورېدلو لپاره راغلي ده، ووايئ. له خپل ځان سره ووايئ او که جرئت لرئ په لور غږ یې خپلو مخاطبانو ته هم ووايئ چې دومره ساده او عام فهمه خبرې به وکړئ چې یو ماشوم هم ستاسې په خبرو پوه شي او هغو توضیحاتو ته متوجه شی چې د حاضرینو د پوښتنو په وړاندې یې ور کوئ او له وینا کولو څخه وروسته وکړای شي چې نورو ته یې ووايي چې تاسې څه ویلي دي.

زموږ په ټولګیو کې یو طبي ډاکټر پخپله وینا کې وویل



«دیاپراگمي تنفس د کولمو له دودې حرکت سره مرسته کوي او د روغتیا لپاره گټور دی.» هغه غوښتل د وینا کولو له همدې پړاو څخه په همدې جمله تېر شي، چې ښوونکي یې وینا قطع کړه او ویې ویل، په لاسونو دې وښيي چې څرنگه تنفسونه توپیر کوي او ولې د انسان د روغتیا لپاره گټور دی او د کولمو دودې حرکتونه څه شی دي؟ دغه وړاندیز هغه ډاکټر حیران کړ او بېرته دې مطلب ته راوگرځېد او هغه یې په دې شکل توضیح کړ:

دیاپراگم یوه نازکه عضله ده چې د سینې او سږیو پنجره له معدې او کولمو څخه جلا کوي، کله چې هغه فعالیت نه کوي د سینې پنجره تړل کېږي او سږي له هوا څخه خالي کېږي. نو دیاپراگم د یوې لیندۍ بڼه غوره کوي.

هره ساه چې کاږو، دغه لینده پاکېږي او انسان دا احساسوي چې د گېډې عضلات یې پر کمر بند فشار راوړي.

د دیاپراگم ښکته راتلل یا راتپټېدل ددې سبب گرځي چې سږي پنخپل وروستي ظرفیت سره بېرته شي، همدارنگه گېډه، یوه د معدې کڅوړه، تريخی او د غاړې پرده موبنل یا مساز او تحریک کېږي. کله چې ساه کاږو، معده او کولمې دیاپراگم بېرته پورته کېږي او بیا یې عضلاتو ته مساز ورکول کېږي. دغه مساز د هغې د خالي کېدو له بهیر سره مرسته کوي. زیاتره ناروغۍ له کولمو او معدې څخه سرچینه اخلي، که موږ وکړای شو ژور دیاپراگمي تنفس ولرو زیاتره د معدې خرابوالی او د کولمو مسمومیتونه پنخپله له منځه ځي.

د توضیح ورکولو په مهال کې غوره داده چې له اسانه څخه د مشکل پر خوا ولاړ شو. د مثال په ډول غواړئ ځینو د کور مېرمنو ته دا توضیح کوئ

چې ولې باید یخچال یا فریزر به له برفکه وي؟ دا غلطه ده چې هغوی ته داسې توضیحات ورکړئ

د یو یخچال یا فریزر اصلي جوړښت ددې دستګاه له داخلي برخې څخه د تودوخې د ایستلو لپاره د لولو په منځ کې اصلاً د مایع تبخیر دی نوموړی مایع د تبخیر کېدو لپاره تودوخې ته اړتیا لري او کله چې یې د تودوخې درجه ټاکلې اندازې ته ورسېده په بخار بدلېږي. دغه مایع نوموړې تودوخه د یخچال له چاپیریال څخه جذبوي او په نتیجه کې هغه سره ساتي اوس نو پاملرنه وکړئ، که خپلې خبرې په هغو عبارتونو او تصویرونو چې د کور ښځې ورسره اشنایي او بلدتیا لري، پیل کړئ. څومره به بریالي یاست؟

تاسې تر اوسه پورې خپل یخچالونه څو ځله لیدلي دي او په دې پوهېږئ چې واوره یا کنګل په هغې کې څه ډول راتپولېږي یا جوړېږي واوره یا یخ هره ورځ پېرېږي. تر څو تاسې دې ته اړ وځئ چې هغه بېرته کړئ. چې په سمه توګه کار وکړي د یخچال دننه کنګل هغه څادر ته ورته دی چې تاسې یې پر ځان اچوئ او یا د ښینې په څېر دی. چې په خپلو کړکیو او دیوالونو کې یې ږدئ، تر څو هغه بندي او یا عایق بندي کړئ کنګل چې هر څومره پېر شي، یخچال په ډېرې ستونزې او مشکل سره کولی شي د دننه چاپیریال (محیط) تودوخه واخلي او ماشین مجبور دی چې په ډېره کرار او ځنډ سره کار وکړي کله چې په یخچال کې اتوماتیکه وېلي کوونکې ماده وجود ولري، کنګل په دې ټول وخت کې دا فرصت نه شي ترلاسه کولی چې راتپول شي او یوه پېره سطحه جوړه کړي. په نتیجه کې ماشین د ډېر لږ وخت لپاره کار کوي. ارسطو په دې هکله ډېر ښکلی عبارت لري. نوموړی وايي: «د مثال په ډول عقلاً فکر وکړئ، خو د عادي خلکو په څېر خبرې وکړئ.»



که ددې اړتیا پېښه شي چې فني او مسلکي اصطلاح وکاروئ، تر هغه چې مو هغه ښه نه وي توضیح کړي او ټول اورېدونکي مو په هدف او منظور نه وي پوهېدلي، له هغې څخه استفاده مه کوئ. دغه لارښوونه او توصیه ستاسې د اصلي او کلیدي کلمو په هکله، چې له هغو څخه څو ځله کار اخلئ هم صدق کوي. یو ځل مې د بورس د کام د هغه د پلورونکي خبرې واورېدې چې له یوې ډلې ښځو سره، چې غوښتل یې د بانکدارۍ او پانګې اچولو اصول زده کړي، کولې. هغه له ډېرې ساده ژبې څخه کار اخیست او مېرمنو هم له هغه سره په ډېره سره سینه خبرې کولې. البته هغه هغوی ته هر څه توضیح کول، پرته له فني او مسلکي اصطلاحاتو، لکه: ودیعه، وثیقه، ګټه (نفع)، سپارښت، لنډمهالې پلورنه، اوږد مهالې پلورنه او نور هغه مطلب چې کولی یې شول ډېر جذاب او په زړه پورې وي، په یوې معما تبدیل شو. ځکه هغه ونه کړای شول په دې پوه شي چې اورېدونکي یې له مسلکي اصطلاحاتو سره اشنایي او بلدتیا نه لري. له کلیدي کلمو څخه د استفادې نه کولو لپاره دلیل وجود نه لري. نو له همدې امله هغه باید مخاطبانو ته توضیح کړای شي. هېڅکله یې له یاده مه باسئ چې ستاسې د وینا کولو د لغتونو کتاب تاسې پخپله یاست. ایا زړه مو غواړي د سوداګرۍ په اړه خبرې وکړئ؟ او یا ستاسې د وینا کولو موضوع سملاسي او پرته له کوم پروګرامه اخیستنې او پیرل (خریداري) وي؟

غواړئ چې د ازادو هنرونو یا صنعتي حسابدارۍ په هکله خبرې او بحث وکړئ؟

د دولتي قوانینو او د موټر چلولو په اړه، چې په غلطه لاره ډرایوري کوي او یا کوچنیانو سره د فرمایشي سلوک او چارچلن په اړه خبرې کوئ؟ غواړئ چې د لایفو LIFO پر مالونو باندې د قیمت ایښودلو په هکله توضیحات ورکړئ؟ موضوع به فرق او توپیر ونه لري، په دې شرط، په دې پوه شئ چې ستاسې

مخاطبان پر هغو کلیدي او مسلکي اصطلاحاتو، چې تاسې په ځانگړې څانگه او مسلک کې د هغو په هکله خبرې کوئ، ښه پرې پوهېدلې او هغه یې منلې دي.

### پنځم - له ښوونیزو بصري مرستندویو وسایلو څخه کار واخلي:

هغه اعصاب چې له سترگو څخه مغز ته رسېږي، د غوږ د اعصابو څو برابرې دي او علم موږ ته دا وایي چې د سترگو له لارې زموږ پاملرنه د غوږو پنځه ویشته برابرې زیاته جلبېږي.

یو لرغونی جاپاني متل وایي: «یو ځل لیدل له سل ځله اورېدلو څخه غوره دي»، په همدغه اساس که غواړئ چې خبرې مو واضح او څرگندې وي، خپل د نظر وړ ټکي تصویر کړئ. جان اچ پاترسون د پیسو د محاسبې د صندوق د شرکت بنسټ ایښودونکي پخپلې هغې مقاله کې چې د سیستم په مجله کې یې ولیکله، هغه روښونه او لارې چارې، چې په وینا کولو کې ورڅخه گټه اخیستله او پلورونکو ته یې هم لارښوونه کوله، داسې لیکلې دي:

باوري یم چې ویناوال نه شي کولی د موضوع په زړه پورې والی یا د اورېدونکي د پام را اړولو لپاره یوازې د وینا کولو پر موضوع او متن تکیه وکړي. د وینا کولو لپاره تر یوې اندازې د هغې ننداريزې کولو ته اړتیا شته او هر وخت چې امکان ولري، باید هغه انځورونه، چې له سمې او ناسمې لارې څرگندوي، هغه نښې نښانې چې له کلمو څخه ډېرې باوري کوونکي دي او هغه انځورونه چې له نښو نښانو څخه یې اغېزه زیاته ده، وینا کولو ته پرې ننداريزه بڼه او رنگ ورکړو.

د یوې مطلوبې موضوع لپاره چمتووالی هغه مهال دی چې د هرې فرعي موضوع لپاره په لاس یا په ذهن کې تصویر یا انځور ولرو او کلمې باید یوازې



ددې انځورونو له یو بل سره د نښلولو او پيوندولو لپاره وکارول شي زه ډېر ژر متوجه شوم چې د انسان په اړه انځور له بل هر څه څخه ډېرې خبرې کوي کله چې له نښو نښانو یا انځور څخه کار اخلئ په دې باید ډاډه یاست چې انځور په پوره توګه لوی دی، چې ټول کولی شي، هغه وويني او که داسې نه وي، نو ګټه به هم ونه لري، کله چې له نښو نښانو څخه کار اخلئ، دې ته مو باید پام وي چې هغه په ورو له تختې څخه پورته کړئ او یو پر بل یې په خپل ځای کېږدئ د اورېدونکو چټک کارونه سرته رسول نه خوښېږي. اصطلاحات او مخففات یا لنډیزونه پر تخته باید روښانه او لوی وليکئ او بیا د هغو په هکله څرګندونې وکړئ. کله چې یې لیکئ او یا کوم انځور کاږئ. خبرو ته دوام ورکړئ او له هرو څو ثانيو تېرېدو څخه وروسته خپل مخاطب لوري ته وګورئ یا راوګرځئ.

کله چې د انځور له ننداريزې بڼې څخه کار اخلئ دا وړاندیزونه باید په پام کې ولرئ او په دې پوه شئ چې د خپل مخاطب چټکه پاملرنه مو ځانته رااړولې ده:

۱. انځورونه تر هغه مهاله چې ورڅخه استفاده کوئ له مخاطب څخه لرې

وساتئ.

۲. له هغو انځورونو څخه کار واخلئ چې په کافي اندازه لوی وي، چې وکړای شو هغه د ټولګي یا سالون له وروستۍ برخې څخه هم ووينو. ستاسې مخاطبان زیات شيان نه شي یادولی، تر څو هغه ښه ونه ويني.

۳. کله چې خبرې کوئ انځور لاس په لاس وګرځوئ او که داسې نه وي،

نو هغوی د انځورونو په نیولو بوختېږي او بیا یو هم ستاسې خبرې نه اوري.

۴. کله چې غواړئ انځور وښيي هغه پورته ونیسئ، تر څو، ستاسې ټول

مخاطبان یې ولیدلی شي.

۵. باید په یاد مو وي چې مگر څنډه انځور له ثابت او ځای پر ځای ولاړ انځور څخه لس ځله زیات ارزښت لري. که د ښودلو امکان یې موجود وي فلم وښیئ

۶. کله چې خبرې کوئ انځور ته ډېر مه گورئ، ځکه چې تاسې له

اورېدونکو سره اړیکې ټینګې کړي نه دا چې له انځور سره

۷. کله چې ستاسې کار له هغه انځور، سره چې غواړئ هغه وښیئ پای ته

ورسېد، هغه د مخاطب له سترگو پناه کړئ

۸. که لازمه وي چې ستاسې ښودونکی انځور یا پارچه د یو راز په توګه

پاتې شي، هغه د لاس اړخ ته میز کې کېږدئ او مخ یې ښه پټ کړئ

د وینا کولو په مهال بیا کله کله هغې ته اشاره هم وکړئ چې د مخاطبانو

کنجکاوې او تلوسه راوپارېږي. خو دا مه وایئ چې څه شی او یوازې هغه

وخت چې کنجکاوۍ تلوسه او پاملرنه وروستی اندازې او پوره ته ورسېده له

هغه راز څخه پرده پورته کړئ

مرستندویه بصري درسي وسایل هره ورځ مهم او اهمیت لرونکې کېږي

له دې څخه د ډاډ په ترلاسه کولو، چې مخاطب مو په مقصد او منظور

پوهېږي، توضیح کوي. په انځور او ننداريزه توګه یې بیان کړئ

د امریکا دوه جمهور رئیسانو، چې دواړه ډېر ښه ویناوال هم وو، ویلي دي

چې د وینا کولو څرګنده وړتیا، د زده کړې او نظم په نتیجه کې لاس ته

راځي لکه څنګه چې لینکلن به ویل: «موږ باید د وضاحت او څرګندتیا

مینه وال واوسو»، هغه د ناکس کالج رئیس ډاکټر ګالیور ته وویل چې څنګه

یې د ژوند په لومړیو کې وکړای شول په خپل ځان کې دغه مینه والي پیدا

کړي

د خپلې ماشومتیا له لومړیو ورځو څخه مې په یاد راځي چې چا به راسره

داسې خبرې کولې چې زه به یې په منظور او مقصد نه پوهېدم، څه ډول له کوره

څخه لرې تللم، نه مې په یادېږي چې د یو څه په هکله به له دې څخه زیات په



غوسه شوی اوسم اوس هم همداسې يم په یاد مې راځي چې یو له گاونډیانو څخه به مې پلار ته راتلو او ما به د هغه خبرې اورېدې خپلې خونې ته به تلم او په خونه کې به مې قدم واهه او کوبنبن به مې کاوه چې په معنا یې پوه شم

هر څه چې به مې کول زما خوب ته یې گټه نه رسوله هغه بې مفهومه خبرې به مې تل له ځان سره تکرارولې. تر څو به مې هغه په ساده ژبه نه وې راوړې او پرې به نه وم پوه شوی. خوب نه راتلو. دغه مینه والي اوس هم په ما کې شته او د همدې لپاره د وینا کولو په وخت کې هغه له یاده نه باسم

وود درویلسون په نوم یو بل جمهور رئیس داسې مسایل مطرح کوي

چې په دقیقه توگه ددې څپر کې بحث لنډیز جوړوي:

زما پلار عجیبه ذهني انرژي او ځواک درلود. ما خپلې غوره زده کړې له هغه څخه کړي دي هغه هېڅکله نامفهوم والی نه په خبرو او نه هم په عمل کې زغملی شو کله چې ما په لیکلو پیل وکړ. تر هغه وخته چې پلار مې په ۱۹۰۳م کال په ۸۰ کلنۍ کې له ژونده سترگې پټې کړې. هر څه چې به مې لیکل هغه ته به مې ورکول

هغه زه هڅولم چې متن په لوړ غږ ولولم. دا کار زما لپاره ډېر ستونزمن او سخت و. هغه به هره دقیقه کې یو ځل زما خبرې غوڅولې او پوښتنه به یې کوله «منظور دې له دې څه څخه. چې لیکلي دې دي. څه دي؟» بیا نوزه ناچاره کېدم چې څرگندونې وکړم او په دې کار سره متوجه کېدل چې جملې او عبارتونه باید ډېر ساده کړم چې مخاطب مې متوجه شي

هغه به بیا پوښتنه کوله: «ولې یې داسې نه وایې؟» تکیه کلام یې دا و په خپله ذهني معنا یو ډول ډزې مه کوه. چې ټوله شاوخوا یې ویجاړه کړې. په ډېر غور په هماغه څه پسې ولاړه شه چې غواړې خبرې پرې وکړې».

## نهم خپرکی

### داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي

یوه کوچنۍ ډله، چې بشپړې او نر پکې شامل وو، ناڅاپه له توند باد سره مخامخ شول، البته له واقعي توند باد څخه خبرې نه کوو، بلکې منظور مو هغه توپان دی، چې د موريس کولډبلات په نوم یو سړي رامینځته کړی. ددې ډلې یو غړي موضوع په دې ډول وویل: د ماښامني میز شاوخوا ته ناست وو.

پوهېدو چې هغه شخص د یو پیاوړي ویناوال او ویاند په توګه له ځانګړي لوړ نوم او شهرت څخه برخمن دی. له همدې امله کله چې د وینا کولو لپاره له ځایه پورته شو، موږ ټولو خپل حواس هغه ته متوجه کړل. هغه د منځني عمر خاوند او جذاب سړی و. لومړی یې په ډېره نرمه لهجه او مؤدبانه توګه له موږ څخه مننه وکړه، چې هغه ته مو بلنه ورکړې وه. هغه



غوښتل د یوې جدي موضوع په اړه خبرې وکړي. هغه ددې هیله څرگنده کړه چې دی له دې امله وېښو چې زموږ د ناراحتۍ کولو سبب ګرځي. وروسته یې د باد د ګرد او دوږو په توګه پیل وکړ. لومړی لږ شان مخې خواته راټیټ شو او زموږ د سترګو په وړاندې وځلېد. خو غږ یې ډېر لوړ نه شو، مګر ما حس کړه چې غږ یې د کلیسا د زنگ په څېر اغېزه کوي. هغه وویل: «خپلې شاوخوا ته نظر واچوئ، یو بل ته وګورئ، ایا په دې پوهېږئ تاسې څو تنه چې دلته ناست یاست، د سرطان له ناروغۍ څخه به مری؟ له څلورو څخه یو تن!»

وروسته یې لږ مکث او ځنډ وکړ، د څېرې او بڼې حالت یې آرام او موسکا یې پر شونډو خپره شوه. خپلو خبرو ته یې دوام ورکړ: «دا یو څرګند، خو تریخ واقعیت دی، خو تر ډېره به پایښت ونه مومي، باید په دې برخه کې یو کار وکړو او هغه دا چې د سرطان ناروغۍ د درملو پرمختګ او د هغې د علت څېړنې په برخه کې کار وکړو.»

وروسته یې بیا موږ ټولو ته چې د میز شاوخوا ناست وو. وکتل و ویې پوښتل: «زړه مو غواړي چې له دې پرمختګ او څېړنې سره مرسته وکړئ؟»

ایا دغسې پوښتنې ته موږ له «هو» پرته بل ځواب درلود؟ ما فکر وکړ. ومې ویل: «هو» او بیا چې مې وکتل د میز شاوخوا ناستو ټولو کسانو دې پوښتنې ته مثبت ځواب ووایه له یوې دقیقې څخه هم په لږ وخت کې موريس ګولديلات و نړای شول موږ ټول د خپلې وینا مینه وال او لېوال کړي

هغه لومړی زموږ شخصي پاملرنه د نظر وړ موضوع ته واړوله او ویې کړای شول د خپلې کلي او انساني موضوع په اړه د ملاتړ کوونکو شمېره ډېره کړي هر ځای او هر وخت چې یې وګورئ د مخاطب مطلوب عکس العمل

او غیره گون تر لاسه کول د یو ویناوال اصلي هدف او د زړه غوښتنه ده هماغسې چې ومو لیدل ښاغلي گولډیلات د اغېزمنې نندارې او نمایش په ترسره کولو سره وکړای شول دې موخې او هدف ته ورسېږي هغه او ورور یې ناتان هغه مهال چې خپل کار یې پیل کړ هېڅ پانگه نه درلوده او اوس د زنځیري پلورنځیو او په کال کې په سلگونو میلیونو ډالرو عاید څښتنان دي له کلونو کلونو زیار گالنې او ډېرو هلو ځلو وروسته بالاخره بریالیتوب ته ورسېدل. وروسته بیا ناتان د سرطان په ناروغۍ اخته او له ډېرې لنډې مودې وروسته یې له ژونده سترگې پټې کړې. له هغه وروسته موريس گولډیلات د گولډیلات بنسټ کېښود. لومړی یې یو میلیون ډالر د شیکاگو پوهنتون د سرطان پېژندنې څانگې ته وبخښل. وروسته پر کور کېناست (تقاعد یې وکړ) او خپل ټول وخت یې د سرطان له ناروغۍ سره د مبارزې لپاره د خلکو د مرستو او همکاريو په راجلبولو کې تېر کړ.

دغو واقعیتونو برسېره پر دې چې مورې یې د موريس گولډیلات د شخصیت لېوال او مینه وال کړو، صمیمیت، صداقت، رښتینولي، لوړ هوډ او عزم یې په یوه یا دوو دقیقو کې له خپل ټول وجود سره په کلمو کې ونغښت او تر مورې یې راڅار کړ او دا ټول ددې سبب وگرځېد چې ټول د هغه او د هغه له وینا یا خبرو اترو سره موافقه وکړي. په مخاطبانو کې توجه، مینه والي او د دوستۍ حس راوپارېږي چې د سرطان له ناروغۍ سره د مبارزې لپاره ډله ییز او ټولنیز حرکت پیل کړي.

### لومړۍ - د باور وړ اوسئ، چې هغه تر لاسه کړئ:

کوئین تیلیان خطیب هغه څوک گناه چې «ښه سړی دی چې په وینا کولو کې مهارت لري» هغه د شخصیت، صداقت او رښتینولۍ په باره کې خبرې کولې. هغه څه چې مې په دې کتاب کې وویل او هغه څه چې هر ځای



وایو ډېر لږ هم نه شي کولای پر نورو باندې د اغېزې کولو لپاره ددې ضروري عامل ځای ونیسي. پي پريونت مورگان به ویل «شخصیت د باور د ترلاسه کولو ډېره غوره لاره ده، همدارنگه د هغې په وسیله کولی شو د مخاطب باور او پاملرنه راوړوو.»

الکساندر وول کات به ویل: «هغه رېسټینولي چې انسان یې پخپله وینا کې ځایوي د هغه د وینا لحن ته داسې رنگ او بڼه ورکوي چې د درواغو وینا نه شي کولی هغه په تزویر سره په خپله لمنه کې راونغاړي.»

په ځانگړې توگه کله چې زموږ اراده او تکل د نورو قناعت یا باوري کول وي، ددې اړتیا لیدل کېږي چې خپل عقاید د رېسټینولي په دروني وړانگو تاوده او روښانه کړو. دمخه تر دې چې نور قانع او باوري کړو. پخپله باید قانع او باوري شو

### دویم- داسې خبرې وکړئ چې د «هو» ځواب ترلاسه کړئ:

د نورث وسترن پوهنتون مخکیني رئیس والتر دیل اسکات ویل: «هغه عقیده، نتیجه اخیستنه یا نظریه چې ذهن ته راننوخې، تر هغه وخته به رېسټیا او حقیقت وي، تر څو د هغې مخالفه عقیده ذهن ته راوړسېږي.»

هر وخت په دې پوه شئ چې ستاسې د مخاطب ذهن هم مثبت ځواب ورکولو ته جمتو دی، خو تر هغه چې له متعارض فکر سره نه وي مخامخ شوی، زما بڼه دوست پروفیسر هری اور استریت په هغې وینا کې چې د نیویارک د ټولنیزو څېړنو په مرکز کې یې وکړه دا ټکی یې د اروا پوهنې له مخې په بشپړه توگه وازمویه

هوبنیار او پوه ویناوال ډېر مثبت ځوابونه ترلاسه کوي په دې ډول چې د خپلو مخاطبانو فکر او نظر مثبت لوري ته بیایي د لوبو په ډگر کې د توپ په شان توپ سم لوري ته رهنمایي کړي او گوري څومره په اسانۍ نسبت هغې ته چې مخالف لوري ته یې ستون کړي. حرکت کوي رواني بېلگې او نمونې په دې برخه کې روښانه دي. کله چې یو شخص «نه» وایي، او رښتیا هم چې منظور یې «نه» دی. له دوو تورو څخه یې په زیاتو کې کار کړی دی ټولو غډو، اعصابو او غړیو یې د مخالفت حالت ته چمتووالی نیولی دی غالباً چې ددغه «نه» ویل یوه دقیقه هم نه اوږدېږي مگر ځینې وختونه بیا د هغې څرگند عوارض له فني جملې څخه له پښو غورځولو یا له پښو څخه د غورځولو لپاره په بشپړه توګه څرگند دي په ساده او اسانه عبارت ټول عصبي او عضلاتي سیستم مخالفت ته چمتو کېږي برعکس کله چې شخص «هو» وایي هېڅ یوه له دې نښو نښانو څخه نه لیدل کېږي د بدن ارګانیزم د منلو لپاره هوساینه، احساس او برخورد هم په هوساینې سره وي په همدې اساس هر څو چې «هو کې» زیات وایو ددې احتمال چې وکړای شو خپل مقصد او سرمنزل ته ورسېږو. زیات دی «

د «هو» تکنیک ډېر ساده دی او له دې سره سره هم مو څومره بې پروا او ناخبر یو! خلک ظاهراً تصور کوي چې په مخالفت کولو او ځان مخالف بنودلو خپل ځان مهم وښيي. د رادیکال ګوند غړی د محافظه کار ګوند له غړي ورور سره یوې غونډې ته داخلېږي او بې له ځنډه دواړه تصمیم نیسي چې یو بل د مرګ تر پولې عصباني کړي! که په سمه توګه وگورئ ددې کار ګټه څه ده؟ که چېرې هغوی تصمیم ونیسي چې یو د بل له حضور او مصاحبت څخه خوند یوسي، په ښه ډول به نتیجې ته ونه رسېږي؟ په دغسې شرایطو کې یوازینی نتیجه چې د خلکو په برخه کېږي، رواني حماقت او سادګي ده.



یو زده کوونکی، رانیوونکی «مشتري» ماشوم، مېرمن او یا مېړه په لومړیو کې لا «نه» په ویلو اړ کړی، تر څو وگوري پرېستې حکمت او صبر ته اړتیا ده چې د هغه منفي تفکر په مثبت تفکر واړوي.

څرنگه کېدای شي چې د خپل زړه په شرایطو د «هو» ځواب ومومي؟  
 ډېره اسانه ده، لینکلن به ویل: «په بحث او خبرو اترو کې د بريالیتوب لاره داده چې لومړی د کلي تفاهم او توافق لارې ومومو.» لینکلن ان دا چې کله به یې د غلامۍ په څېر د یوې جنجالي او مهمې موضوع په اړه هم خبرې اترې کولې، دا ټکی یې له پامه لرې نه غورځاوه، میرور خپرونه، چې په دې کار کې په بشپړه توګه بې پلوه وه، داسې گزارش ورکوي:

«د لومړي نیم ساعت لپاره له هر هغه څه سره چې مخالفان یې وایي موافقه کوي، وروسته بیا ګام پر ګام هغوی هغې زمينې او لارې چارې ته، چې دده مطلوبه ده، ورمخامخوي.» لازمه او ضروري نه ده ویناوال، چې له خپل مخاطب سره خبرې اترې کوي، یوازې په هغه کې مخالفت راوپاروي او هغه په دفاعي موضوع او دريځ کې واقع کړي او داسې کار وکړي چې که هغه د مخه هم غوښتې وي، دده فکر بدلون ته بل تمایل ونه لري؟ ایا دا سمه ده چې په دې جمله: «غواړم چې دا او هغه ثابت کړم» خپلې خبرې پیل کړو؟ په دغسې حالت کې ستاسې اورېدونکي په کراره او تر شونډو لاندې نه وایي: «اوس یې ګورم؟» دا غوره نه ده چې خپله وینا پر هغه موضوع باندې په ټینګار سره پیل کړئ، چې تاسې او اورېدونکي مو پر هغې عقیده او باور لرئ او وروسته بیا پوښتنې مطرح کړئ، چې هر څوک غواړي په ځواب یې پوه شي؟ دا کار وکړئ، او وروسته بیا له مخاطب سره یوځای ځواب ویلو ته راووحئ. د پلټنې او تحقیق په وخت کې هغه واقعیتونه، چې څرګند یې وینئ، هغوی ته ورتفہیم کړئ او نتیجې، چې هغوی یې ترلاسه کوي، خپل نتایج وګڼئ. هغوی چې کوم حقیقتونه پنخپله کشف کړي وي، ډېر باور پرې

لري. ډېر غوره بحث هغه څه دی چې توضیح یې څرگنده شي په هر عقیدوي تضاد کې هر څومره چې پراخ او تریخ وي، تل د توافق لارې چارې شته، چې ویناوال کولی شي ټول د هغه په اړه بحث ته رابولي. یو مثال راوړم د ۱۹۶۰م کال د فبروري په ۳ د انگلستان لومړي وزیر هارولډ میلان د افریقا د اتحاديې د دوو غونډو په وړاندې خبرې وکړې. هغه ناچاره و هغه وخت چې نژادي تبعیض بشپړ حاکمیت درلود، د قانون جوړولو د غونډو په وړاندې د انگلستان د ازادې غوښتونکو له نظره، چې په هغې کې قومي لوړاوی تقض شوی و، دفاع وکړي. ایا هغه خپلې خبرې ددغه اساسي نظر د اختلاف پر بنسټ پیل کړې؟ هېڅکله نه! هغه لومړی ستر اقتصادي پرمختګ، چې د جنوبي افریقا په واسطه رامنځته شوی و او د نړۍ په چارو کې د هغه هېواد د ګډون پر اړتیا باندې ټینګار وکړ. وروسته یې په زیات مهارت او هوښیارتیا د نظرونو د تفاوت او توپیر مسئله مطرح کړه، ان دا چې په دغه ځای کې یې هم ټینګار وکړ، چې دا ښه پوهېږي. دغه د عقیدو د اختلافاتو په صمیمانه، رښتینو او صادقانه اعتقاداتو بنسټ ایښودل شوی دی. د هغه وینا د یو ښه نرم، خو په عین حال کې د یو ټینګ روش د خاطرې ډېره غوره بېلګه وه، لینکلن چې کله په فورت سامتر کې خبرې کولې. د انگلستان د لومړي وزیر خبرو ته پاملرنه وکړئ:

«د ګډو ګټو لرونکو هېوادونو د یو غړي په توګه زما د زړه له کومې هیله داده چې له جنوبي افریقا څخه ننگ او ملاتړ وکړو، ولې هیله من یم چې زما عذر به ومنئ، که په ډاګه ووایم چې ستاسې ځینې سیاستونه ددې سبب ګرځي، چې موږ د اعتقاداتو د ترپېښو لاندې کولو پرته چې د انسانانو د ازادۍ لامل کېږي او موږ ټول د هغو د رامنځته کولو او ساتلو هلې ځلې کوو، ونشو کړای له تاسې څخه ملاتړ او ننگه وکړو. زما په ګومان موږ پرته له دې، چې د یو بل د تورنولو او سپکولو لپاره هلې ځلې وکړو او دې واقعیت ته



په کتنه، چې په اوسنۍ نړۍ کې زموږ ترمنځ د نظرونو دا اختلاف شته دی، باید همداسې د رښتینو دوستانو په څېر یو له بل سره مخامخ خبرې وکړو.»

دا هېڅکله مهمه نه ده چې اورېدونکي څومره له دې خبرو سره مخالف وي. دا ډول خبرې کول هر اورېدونکي درناوي ته اړباسي او ان دا چې کله کله هغه باوري کوي، که لومړی وزیر مک میلان به له ځنډه پر عقیدوي اختلافاتو تکیه کړی وای، نو کومې نتیجې ته به رسېدلی وای؟ روښانفکره پروفیسر جیمز هاروی رابینسون «ذهن د جوړولو په کار کې» په نوم دې پوښتنې ته د اروا پوهنې له مخې ځواب ورکوي:

ځینې وختونه وینو پرته له دې چې کوم مقاومت وکړو او یا د قوي او پیاوړي احساس تر اغېز لاندې راشو خپل تفکر موبدل کړی دی، که چېرې موږ ته ووايي چې اشتباه کوي، په ډېره کلکه مقاومت کوو او زړه کلکېږي. موږ له باورو نه په لوړه پیمانه د اعتماد د ترلاسه کولو په چارو کې بهې پروا یو، خو له کله مو څوک تهدیدوي چې هغه به له موږ څخه واخلي. زموږ تعصبونه د هغو اعتقاداتو په وړاندې سرروي. دا معلومه ده چې په دغسې حالاتو کې پخپله اعتقادات نشته چې موږ ته ارزښت لري. بلکې په غوسه کېږو، ځکه دا احساسوو چې عزت نفس مو تر ګواښنې لاندې راغلی دی... زما لنډ پارې ضمیر په انساني چارو کې ډېره مهمه کلمه وه او که په واقعیت کې هغه په مناسب ډول تشخیص کړای شي او تر استفادې لاندې ونيول شي، د حکمت پیلامه ده. یوازې د کار ستونزه په دې کې ده چې موږ په دغه ځانګړي ملکي ضمیر سره هر څه ته یو ډول ارزښت ورکوو او کله چې وایو زما غرمۍ ډوډۍ، زما کور، زما عقیده، زما خدای او زما هېواد هر څه پر هغه باندې له باور او ایمان پرته خپله معنا له لاسه ورکوي.

همدارنګه کله چې څوک وایي زموږ ساعت غلط یا زموږ موټر زوړ او قراضه دی او هم کله چې موږ ته وایي زموږ تصور د مریخ د کانالونو په اړه یا زموږ تلفظ اپیکتیتوس له کلمې او یا د سالیسین درملیز ارزښت، یاد لومړي سارګون تاریخ غلط دی او باید په هغې کې نوې کتنه وکړو، زړه مو غواړي په هر څه چې عادت شوي یو، همدارنګه عقیده ولرو او زموږ بیزاري او مخالفت هغه وخت راپورته کېږي چې زموږ د فرضیو پرمخ د شک او تردید سیوری پرېوزي او بیا تل په عذر او بهانې لټولو پسې ګرځو، چې خپلو تېرو وختونو ته ورځو، نتیجه دا چې زموږ ډېر وخت په داسې مسایلو او بحثونو لګېږي چې زموږ بدلون نه موندل توجیه کړي

### دریم- په ډېر ذوق او خوښۍ خبرې وکړئ:

کله چې ویناوال خپل عقاید په احساس ذوق او خوښۍ سره بیانوي، د اورېدونکي په ذهن کې د مخالفو عقایدو راڅرګندېدنه ډېره پیاوړې کېږي، له «خوښۍ» لغت څخه استفاده کوو. څرنګه چې ذوق او مینه والي واقعاً په همدغه ډول ده. احساس او مینه والي منفي او مخالف فکر او نظر شاته تیل وهي. کله چې ستاسې هوډ او اراده د نورو قانع کول وي، دا مو باید په یاد وي چې د احساساتو راپارول د فکر له راپارولو څخه ډېر ارزښت او اهمیت لري احساسات له وچو کلکو او جدي عقایدو څخه ډېر پیاوړي دي. د یو وګړي د احساساتو راپارولو لپاره باید ډېر صمیمي واوسو. که یو څوک ډېر ښه عبارتونه وکاروي، ډېر ښکلي انځورونه وړاندې کړي، غږ یې ډېر ښه اهنګ او حرکات یې هم ډېر ښه نظم ولري، خو چې په صمیمیت سره خبرې ونه کړي، دا ټولې ښېګڼې به بې خونده او یوازې تشریفاتې معلومې شي. که



غواړئ. چې پر مخاطب مو اغېزه وشي لومړی پر ځان اغېزه وکړئ او متوجه اوسئ

ستاسې روحیه ستاسې په سترگو کې ځلېږي. ستاسې په غږ کې انگازې کوي، ستاسې له سلوک څخه راڅرگندېږي او ستاسې مخاطب ته انتقالېږي

هر کله چې د خبرو کولو تصمیم نیسئ او په ځانگړې توگه کله چې هدف او موخه مو د مخاطب قناعت او باوري کول وي، هر کار چې کوئ د مخاطب په ذهن کې خپله اغېزه بندي، که سړې اوبې روحه خبرې وکړئ هغه به هم سوړ بر خورد او غبرگون وښيي؛ که مخالف او یا بې ملاحظې اوسې هغه هم په دې ډول کېږي

هنري وارد بیچر لیکلي دي. «کله چې اورېدونکی خوب وړي، یوازې یوه لاره شته دی. د غوندې او محفل لپاره مبصر وگومارو او د هغه په لاس یو لرغی ورکړو چې وخت په وخت په ویناوال باندې گوزار وکړي.»

یو ځل د هغه قضاوت کوونکو د پلاوي غړی وم، چې باید د کولمبیا په پوهنتون کې مو وپرونکو ته د زرو مډالونه ورکړي وای. هلته ډېر اړمن زده کوونکي موجود وو. چې ټولو ډېره ښه زده کړه لیدلې وه او غوښتل یې چې خپل کارونه په ښه توگه ترسره کړي، مگر پرته له یوه تن څخه نورو ټولو د زرو د مډال د ترلاسه کولو څخه بله موخه او هدف نه درلود او هېڅکله ددې مینه وال نه وو چې خپل مقابل لوری قانع او باوري کړي که هغوی کومه موضوع هم انتخاب کړې وه، هغه ددې لپاره وه چې د خطابي په درد خوړل کېده او هېڅکله یې هم له هغې سره مینه او علاقه نه درلوده او د هغوی خبرې هم ټولې هنرمندانه وینا او د وینا کولو تمرین و

په هغه قاعده کې چې ما یې د مخه یادونه وکړه، شهزاده زولو نوم درلود د هغه موضوع معاصرې متمدنې نړۍ ته د افریقا خدمتونه وو، هره کلمه

چې هغه وویل له پیاوړو احساساتو او صمیمیت څخه برخمنه وه. د هغه وینا د خطابې د وړاندې کولو مشق او تمرین نه وه، بلکې د ژوند له ارزښتونو څخه برخمنه وه، چې په مخاطبانو کې د مینې او جذبې د راوړلو او د هغوی د باوري کولو لپاره وړاندې کول وو. هغه د خپلې قارې د خلکو د استازي په توګه خبرې کولې او خبرې یې له حکمت لوړې او کلکې ازادې څخه ډکې وې، د خپلو خلکو له خوا یې مور ته لوړې هیلې او او د تفاهم غوښتنه راوړې وه.

سره له دې چې هغه د یوې لویې ډلې په وړاندې د خبرو کولو لپاره احتمالاً د خپلو دوو دريوو سیالانو په اندازې تمرین نه و کړی او د وینا کولو لازم مهارتونه یې هم نه وو ترلاسه کړي. د زرو مډال مور هغه ته ورکړ. هغه څه چې قضاوت کوونکي پلاوي تشخیص کړه دا وه چې د هغه په خبرو کې د رښتینوالي او صمیمیت وړانګې په ځلېدو وې او له هرې کلمې څخه یې حقیقت ورپېده. د هغه د خبرو تر څنګ ددې نورو پاتې سیالانو ویناوې لکه د خراغ د تتو وړانګو په څېر ښکارېدلې.

شهزاده په لرې پروت هېواد کې هماغه د خپلو هېوادوالو او خلکو په دود او روش دا زده کړې وه، چې یوازې په استدلال او منطق سره نه شي کېدای خپل شخصیت نورو ته څرګند کړو، باید پر هغو خبرو، چې کوو یې، د زړه له کومې ایمان او باور ولرو.

### څلورم- ننداره کوونکو ته خپل درناوی او مینه څرګنده کړئ:

ډاکټر نورمن وینسنت په هغې وینا کې چې حرفوي کار کوونکو ته یې وکړه وویل: «د بشر شخصیت د مینې او درناوي غوښتونکی دی. هر انسان په خپل وجود کې د ارزښت، اهمیت او وقار احساس کوي، که هغه تپي



کړئ د تل لپاره یې له لاسه ورکوئ، هغه هم متقابلاً همدا کار کوي. یو وخت په یو پروگرام کې د یو داسې قانون پوه تر څنگ وم چې خلک یې بوخت ساتل، خو ما هغه شخص ښه نه پېژاند، مگر له همغې غونډې وروسته به مې په ورځپاڼو کې لوستل چې هغه له ستونزو سره مخامخېږي او فکر کوم په دې پوهېږم چې ولې؟ په هغه غونډه کې یې قرار تر څنگ ناست وم، دې ته سترگې پر لار وم چې تر بیون ته ولاړ شم او وینا وکړم.

هغه له ما څخه پوښتنه وکړه چې عصبي یا په قهر خو نه یې؟

ځواب مې ورکړ: ولې، تل کله چې مخکې له دې چې له ځایه پورته شم او د خپلو مخاطبانو په وړاندې ودرېږم عصبي کېږم، زه د خپلو مخاطبانو ډېر درناوی کوم او همدا مسوولیت ددې سبب ګرځي چې لږ په غوسه او عصبي شم.

مګر تاسې داسې نه یاست؟ ځواب یې راکړ: «نه» د څه لپاره په غوسه یا عصبي شم؟ هر څه چې ووايې هغوی ځان تېروي او ناګاره یې غورځوي، له یو پوره او تېر ایستونکي سوک څخه زیات څه نه دي.

ومې ویل: «زه له تاسره موافق نه یم، هغه ستا نهایی او وروستنی قضاوت کوونکي دي. زه خپلو مخاطبانو ته په ډېر درناوي قایل یم.»

ډاکټر پیل چې کله ددې سړي د لږ محبوبیت په هکله خبرې کولې، پوهېده څه ډول برخورد او چلند ددې سبب ګرځي چې انسان ته توجه او پاملرنې پر ځای له هغه سره مخالفت وکړي. وګورئ مور ټولو لپاره، چې غواړو له نورو سره په تفکر کې شریک شو، څومره لوی درس دی.

### پنځم- په دوستانه روش او لارې پیل کړئ:

یو بې دینه سړی یو وخت له ویلیام پیلی سره د خدای (جل جلاله) د شته والي او نشتوالي په اړه بحث او خبرې اترې کولې. پیلی په ډېرې آرامۍ سره خپل ساعت له لاسه وکېښ د هغه قاب یې بېرته کړ او ویې پوښتل که چېرې تاسې ته ووايم چې د څرخ دغه غاښونه، اهرامونه، عقربې او پرزې پنخپله جوړ شوي دي او بیا سره یوځای شوي دي او په کار یې پیل کړی دی، تر څو وخت وښيي زما په عقل او پوهې به شک ونه کړې؟ البته چې خامخا به شک وکړې

اوس نو ستورو ته وگوره چې هر یو یې په ټاکلي چټکتیا او ټاکلي لوري خپلې گرځېدنې ته دوام ورکوي. ځمکه او نورې سیارې هم په همدې نظم د لمر شاوخوا څرخي او دا ټول هره ورځ لږ و ډېر یو میلیون کیلومتره واټن وهي، هر یو له دې ستوریو څخه یو بل لمر دی چې ډېرې سیارې یې شاوخوا څرخېږي او زموږ د لمړیزې منظومې حکم لري. د بې شمېرو کهکشانونو له شته والي سره سره یو له بل نه سره ټکر کوي او نه نښلي ټول شیان په ارامه توګه کار کوي او کنترولېږي، ایا دا به ډېره ساده ګي نه وي چې فکر وکړو دا ټول شیان اتفاقي دي او یا دا چې ګومان وکړو خامخایو جوړوونکی لري؟

تاسې یې فکر او تصور وکړئ، که هغه خپل مخالفت په خشن او ناوړه عبارت بیان کړی وای او ویلي یې وای: «خدای نشته؟ احمقه ته لګیا یې دا څه وایې؟» ددغسې جملې په بیانولو به څه پېښه رامنځته شوې وای. بې له شکه به لفظي جګړه نښتې وای، اورنۍ جګړه، خو ډېره بې ځایه او بې ضرورته جګړه. بې مذهبې شخص ددغسې جملې په اورېدلو سره له خپل ټول ځواک څخه کار اخلي، چې له خپلې عقیدې څخه د دفاع لپاره د یو



## وینا څنگه وکړو؟

وحشي ليوه په توگه جگړه وکړي ولې؟ هماغسې چې پروفیسور او وار سترېست اشاره کړې ده، هغوی پخپله عقیده دي، ځان غوښتنې او غرور

تېپي کړی دی

له هغه ځایه چې غرور د انسان د راپارولو یوه بنسټیزه ځانگړنه ده، ښه به نه وي چې د خلکو له غرور څخه پر هغو باندې د برید پر ځای، په خپله گټه کار واخلو؟ هماغسې چې پيلي مور ته وښوده، هغه عقیدې ته ورته څه په بیانولو چې زموږ مخالف شخص پرې عقیده لري، نو بیا ددغسې کار د ترسره کولو وروسته ستاسې وړاندیز منل له هغه وخت څخه ډېر ساده دي چې زموږ له عقایدو سره مخالفت کوي. دغه کار د عقایدو د هغه اختلاف او ستونزو مخه نیسي چې له شخصي نظریاتو څخه د دفاع لپاره منځته راځي. پيلي په ډېر غور او ځیرکتیا سره ښودلې ده چې د انسان ذهن څه ډول فعالیت کوي، داسې کسان ډېر کم دي چې دا پوهه او هوښیاري لري او په دې پوهېږي چې د خلکو د عقیدې له دیواله ورتېر شي او په نتیجه کې له هغه سره ښکر په ښکر کېږي. هغوی ډېر بې ځایه فکر او تصور کوي چې د یو دیوال یا کلا د نیولو او اشغالولو لپاره باید پر هغې برید وکړي او په یرغلیزه توگه یې له خاورو سره برابر کړي.

په دې صورت کې څه پېښېږي؟ په هغه شېبه کې چې دښمنۍ پای ته رسېږي، گډوډي پلونه پورته کېږي، لویې او لوړې دروازې راپرېوځي او لرې غورځېږي، غشي د لیندو تر څنګ ارام واقع کېږي، د کلمو جگړه او روحي تپونه پیلېږي، دغسې شخړې او ټکرې ددې پر ځای چې یو څوک قانع او باوري کړي په کړ او او نارامۍ تمامېږي.

هغه هوښیارانه لار چې زه یې ننگه او ملاتړ کوم، نوې نه ده، دا لاره له ډېرې پخوا راهیسې سنت پل کاروله. هغه چې کله د اتن خلکو ته د مارش پر غونډۍ وینا کوله، په ډېرې هوښیاري او ځیرکۍ، چې له نولمسې پېړۍ

څخه را وروسته اوس هم انسان افرین ویلو ته اړ باسي، له همدې روش څخه کار اخیست. هغه په تمامه مانا له تحصیل او ډېرې زده کړې څخه برخمن و، په مسیحي دین له گروهمن کیدو څخه وروسته د هغه پوه ددې لامل شوه چې ددغه دین یو ستر لارښود شي.

یوه ورځ نوموړی اتن ته راغی، اتن د پریکلس له زمانې وروسته چې خپله زرینه دوره یې تېره کړې وه، شان شوکت او پرتم یې مخ په زوال و انجیل ددې دورې په اړه وایي. اتنیان او غریبان چې هلته وو خپل وخت یې له ویلو او اوریدلو څخه په بل څه نه تیراوه.

په داسې زمانه کې چې نه راډیو و، او نه تلگراف او نه هم چټک مخابراتي وسایل، اتنیانو ډېر زیار کاله چې هره ورځ یو بل ته تازه خبرونه ورکړي سنت پل په دغسې زمانه کې هلته ولاړ. په هغه کې په زرگونو نوبستونه وو خلک یې شاوخوا راټول شول د هغه لیدلو د خلکو مینه او علاقه راوپاروله. د هغه لاس یې وینو، هغه یې اټیرو پاکوس ته بوت او ویې ویل: ایا کیدای شي پوه شو، چې دغه نوې نظریه څه ته وایي؟ د هغه د خبرو حقیقت به موږ ته راڅرگند شي، ځکه چې هغه ډېرې نوې او حیرانوونکي خبرې زمور غوږونو ته رارسوي، په دې هیله یو چې پوه شو ددې معاني حقیقت څه دی.

په واقعیت کې یې هغه وینا کولو ته راوباله او سنت پل چې په دې خبره څه نیوکه نه درلود له هغوی سره یې ونه منله ځکه چې هغه اصلاً د همدې لپاره هلته تللی و. احتمالاً چې هغه په یوې ډبرینې تختې یا سټیج ودرید او لکه د نورو ښو وینوالو، په لومړیو لږ شان عصبي و، د لاسونو ورغوي یې وچ او خپل غږ یې صاف کړ، په هر حال هغه معمولاً سره ورته عبارتونو نوې نظریه او ... حیرانوونکي خبرې، چې هغوی هغه خبرې چې ده د خپلو خبرو په هکله وکارولې، نه قبلولې. داسې خبرې سمې نه دي هغه باید دغه ډول



شعارونه له منځه وړي وای څرنگه چې دغه ډول خبرو د مخالفونو د راوړلو او د عقایدو تکرار رامنځته کاوه زړه یې نه غوښتل چې خپل دین د یو عجیب او د لاس رسۍ نه لرې شي په توګه مطرح کړي، بلکې غوښتل یې چې هغه ته له داسې څه سره غوټه ورکړي چې وګړو پرې باور درلود ددغسې کار مخالفتونه خنثی کول، ولې څرنگه یې باید دا کار کړی وای؟ یوه شېبه یې فکر وکړ او یوه ښکلې او روښانه نقشه یې ذهن ته راغله او په دې ډول یې خپله تل پاتې وینا پیل کړه:

«ای د اتن خلکو! پوهېږم چې په ډېرو چارو کې ډېر موهوم پرستان یی»  
 په ځینو ژباړو کې دا جمله داسې راغلې ده: «ډېر دیندار یاست» چې زما په نظر او د سنت پل روش او عادت ته په پاملرنه دا جمله سمه ښکاري. هغوی د ډېرو خدایانو لمانځنه کوله، نو له همدې امله یې ځانله دین هم نه درلود او په دې یې ویاړ هم کاوه سنت پل د هغو ستاینه وکړه او په دې یې خوشحاله کړل، نو ځکه د اتن خلکو له هغه سره مینه او علاقه پیدا کړه. دا غېزناکې وینا کولو له قوانینو څخه یو دادی چې خپلو جملو ته انځوریز (تصویری) بڼه ورکوي.

هغه هم داسې وکړل او ویې ویل:

ستاسې تر څنګ تېریدم او له خپل دین او عبادت سره مې ستاسې مینه او علاقه لیدله دا مې احساسوله چې په یوه ناپېژندل شوي خدای ایمان لرئ. وایي چې سنت پل په دغه جمله ځان له هغه سره پیوند کړ چې باایمانه انسانان یی. هغوی له دې څخه هم چې په عقیده کې یې ډېر کوچنی بدلون راشي ډاریدل او له دې عقیدې څخه د یو ډول بیمې په توګه د هغو ناخبره ډارونو او چارو څخه چې پر دوی بر لاسي وو، استفاده کوله. سنت پل دې ټکي ته په اشارې کولو هغوی ته ورتفہیم کړه چې د چاپلوسۍ او غوره مالی اراده او تکل نه لري، بلکې د هغه خبرې د اصلي درناوی څخه لاس ته راغلی

دی چې د مسایلو له عیني کتنې څخه رامنځته شوی دی داوي هغه رښتینولی. چې د هغه په وینا کې شته، پام وکړئ

هغه څوک به له دې چې ویې پېژنئ، لمانځئ تاسو ته درېپېژنم نوې نظریه عجیبه او حیرانوونکې شیان؟ هیڅکله، نه یوازې د هغه خدای په باره کې یې حقایق بیانول چې هغوی به له دې چې ویې پېژنئ ستاینه او لمانځنه یې کوله د سنت پل هنرمندانه روش او لاره، د یو داسې شیانو پیوندو چې عقیده یې پرې نه درلوده له داسې شیانو او چارو سره چې مینه او صمیمیت یې منلی وو. هغه د هغوی له یوناني شعار څخه استفاده وکړه او درستگاری او معاد نظریه یې توضیح کړه او بالاخره د خپلو نظریاتو په څرگندولو کې بریالی شو ځینو اوریدونکو مسخرې او ریشخند پیل کړ. خو نورو زیاتو وویل بیا به هم راشو او خبرو ته به یې غوږ کېږدو.

د نورو په قانع کولو او باوري کولو او تر اغېزو لاندې راوستلو کې زموږ ستونزه داده چې موږ نشول کولی خپل نظر د هغوی په ذهن کې ځای کړو او د متضادو نظریاتو د راڅرگندیدو مخه هم ونیسو هغه څوک چې کولی شي پنخپل ټول مهارت دا چاره تر سره کړي، بریالی ویناوال دی او خبرې یې پر نورو بڼه اغېزه کوي.

تقریباً هره ورځ له داسې خلکو سره خبرې کوئ چې په ځینو مسایلو کې له تاسې سره د عقیدې اختلاف لري. ایا په کور، اداره او متفاوتو ټولنیزو شرایطو کې تاسې تل په دې فکر کې نه یاست چې نور د خپل ځان په څېرو هڅوئ؟ ایا د خپلو لارو او طریقو لپاره مو ځای پرېښی دی؟ څه ډول پیل کوئ، د لینکلن یا مک میلان د وینا کولو لار او روش؟

که داسې ده، ډېر نادر انسان یاست او فوق العاده بصیرت او سیاست لري بڼه به دا وي چې دوو درو ویلسون خبرې تکرار کړم: «که زما خواته راشئ او ووايئ راشئ چې سره کښینو او مشوره وکړو، چې اختلاف نه لرو او



د اختلاف وړ ټکي موله موافقو ټکيو څخه ډېر لږ دي او يوازې صبر، زغم  
اود يو بل سره د توافق هيله ولور توافق ته به ورسېږو.

## لسم څپرکی

### في البديهة خبرې کول

هغومره ډېر وخت له هغې څخه نه تېرېږي چې د سوداګرۍ نړۍ ځينې مشرانو او دولتي مقاماتو د يورې درمل جوړولو په يوې ډالۍ شوي ازمون ځای کې سره ليدنه کتنه وکړه. نيمايي درجن کار کوونکو چې د څېړنې د ډلې له مدير سره يې کار کړی و، يو يو له ځايه پورته شول او د هغو حيرانوونکو کارونو په هکله يې، چې کيميا پوهانو او ژوند پوهانو تر سره کړي وو، خبرې وکړې.

هغوی د ځينو ناروغيو واکسينونه، د وېروسونو او ميکروبونو سره د مبارزې او مقابلې لپاره انټي بيوټکونو او نوي عصاب اراموونکي کشف کړي وو، پر حيواناتو او بيا وروسته په انسانانو د هغوی د ازموينتونو نتيجې



حیرانوونکې وې. له دولتي مقاماتو څخه یوه تن د څپرني د ډلې مشر ته وویل

«ستاسې کار حیرانوونکی دی، ستاسې کار کوونکو رښتیا هم چې معجزه کړې ده، نو بیا ولې تاسې سټیج ته نه ورځئ او خبرې نه کوئ»  
د ډلې مشر په ډېرې زړه تنگی سره وویل

«زه نشم کولی چې د ډېرو خلکو یا ټولې په وړاندې خبرې وکړم»  
خو دقیقې وروسته د غونډې مشر هغه راوښو او ورته یې وویل  
«اوریدلي مې دي چې د څپرني د ډلې مشر دا مینه او علاقه نه لري چې د یوې ډلې یا ټولې په مخکې په رسمي ډول خبرې وکړي. خو زه له هغوی څخه غواړم چې دوه درې کلمې خبرې وکړي» ډېر د افسوس وړ وه مدیر له ځایه پورته شو او هڅه یې وکړه چې دوه درې کلمې خبرې وکړي بښنه یې وغوښته عذريې وړاندې کړ او یوازې یو څو ټکیو ته یې اشاره وکړه هغه چې پخپله اړونده څانګه بڼه رسيدلې او نابغه و، کله چې وینا کولو ته رسیده ځان به ورڅخه ورکېده او ډېر وارخطا کېده او ورځ او حال یې بدېده. په داسې حال کې چې نه یې شو کولی په ځان کې دا مهارت پیدا کړي. چې د اړتیا په وخت کې في البدیهه د خپل کار او مسلک په اړوند خبرې وکړي. د تدریس په دوره او موده کې مې نه دي لیدلي چې یونه زده کوونکی دې، د زړه له کومې غوښتې وای چې دا کار زده کړي او هغه دې زده نه کړای شي د کار په لومړیو کې پېښه او حالت کټ مټ همداسې چې دغه پیاوړي څپر وونکي درلود. وارخطا کیدل خو له لنډ وخت وروسته بیا د لوړ هوډ او له ډار پرته دغه ستونزه حلېږي امکان لري له ځان سره ووايي

«که د وینا کولو متن مې له مخکې څخه برابر او هغه مې تمرین کولی، خامخا یوې نتیجې ته رسیدلم. خو کله چې له ما څخه غواړي سملاسي او

في البديهة خبرې و کړم ، هيڅ مې ذهن ته نه راځي ، ځکه چې د هغې انتظار مې نه درلود.»

في البديهة او سملاسي خبرې کول او لنډ وخت کې د خپلو خبرو او افکارو منظمو او هماهنگ کول له چمتووالي او له ډېر تمرين کولو څخه وروسته د وينا کولو څخه ډېر مهم دی. د معاصر يا اوسني ژوند چټکوالی او د وينا د چټکوالي لپاره لازم والی داړتيا رامنځته کوي چې وکړای شو خپل افکارو ته په چټکه توګه نظم او سروسامان ورکړو. په دقیقه او روانه توګه خبرې وکړو. په دې ورځو کې نور يو تن په صنعت او حکومت کې تصميم نه نیسي او دنړۍ ډېر مهم تصميمونه د کنفرانس د ميز تر شان نيول کېږي. اوس هر وګړی خپله خبره کوي ، خو هغه ناچاره دی هماغه خبره په ځواکمنه توګه د ډله ييز فکر و عقيدې په بڼه بيان کړي له همدې ځايه ده چې د في البديهة يا سملاسي فکر کولو او وينا کولو اړتيا پېښېږي او مطلوبې نتيجې هم ورکوي.

### لومړۍ - في البديهة يا سملاسي خبرې کول تمرين کړئ:

هر څوک چې که د لږ فکر او عقل خاوند وي هم کولی شي في البديهة يا د عوامو په اصطلاح سملاسي د منلو وړ او کله کله ډېره بڼه وينا وکړي. کله چې له تاسې څخه غوښتنه کېږي څو کلمې خبرې وکړئ ، ددې ځواک او توان د پياوړتيا لپاره لارې شته دي. يو له هغو لارو څخه داسې طريقه ده چې دسينما ځينې مشهور لوبغاړی ورڅخه کار اخلي.

څو کاله پخوا د ګالس فير بنکس يوه مقاله په «امريکن مګزين» کې د خپرېدو لپاره وليکله او په هغې کې يې توضيح ورکړه چې پوره دوه کاله چارلي چاپلين او مري پيکفورد هره شپه په ډېرو سختو او ستونزمنو شرايطو کې د في البديهة يا سملاسي فکر او خبرو کولو تمرين کاوه. فير بنکس ليکي ، چې مسئله له دې قراره وه:



«مور هر یو به د کاغذ پر کوچنیو ټوټو موضوعات لیکل هغه مو راخیستل او په جیب یا کڅوړه کې مو اچول هغې ته مو ښه ټکان ورکاوه او یو کاغذ مو ترې رایوست. بې له ځنډه دریدلو او یوه دقیقه مو د هغې موضوع په اړه خبرې کولې هیڅکله مو د یوې موضوع په هکله دوه ځله خبرې نه کولې. یوه شپه ناچاره شوو. د اباژور په هکله خبرې وکړو. څه فکر کوئ چې ساده او اسانه ده. ویې ازموئ»

اصلي ټکی دادی چې درې واړه ددې لوبې له سرته رسولو وروسته په دوه کالو کې په فی البدیهه او سملاسي ویلو کې ډېر تیز او چالاکه شوي وو. اوس نو د بېلابېلو موضوعاتو په اړه په ډېرو موضوعاتو باندې پوهېږو او هغه ډیر غوره څه چې له دې څخه مو زده کړي: دادی چې خپله پوهه او فکر په ډېرو متفاوتو موضوعاتو کې سره یو ځای کړو. اوس نو فی البدیهه او سملاسي فکر کول زموږ لپاره څه ستونزه نه لري.»

زموږ په دورو کې، زیاتره. له زده کوونکو څخه غواړو چې فی البدیهه یا سملاسي خبرې وکړي ډېرې اوږدې تجربې ماته دا را زده کړې ده چې دغه تمرین دوه بنسټیزې گټې لري

۱- زده کوونکو ته ثابتوي چې کولی شي سملاسي یا فی البدیهه فکر

وکړي

۲- دا تجربه له هغوی سره مرسته کوي چې د وینا کولو پر وخت پر خپل نفس یا ځان باندې ډېر باور ولري په دې تجربې سره هغوی معلوموي (تشخیصوي) چې که ډېر ناوړه حالت هم راشي او و نه شي کړای چې له مخکې آماده کړي له متن څخه استفاده وکړي دا مهارت او پوهه لري چې سملاسي یو مطلب ووايي. موضوع منظمه او سره راټوله کړي له همدې امله په هر وخت کې یو ځل زده کوونکي ته وایو «نن شپه به تاسې هر یو ته د خبرو کولو لپاره یوه بېله موضوع درکړو خو تر هغه وخته چې وینا

کولو ته له ځایه پورته نه شي له موضوع څخه به خبر نه یاست. بریالی اوسئ.

څه رامنځ ته کېږي؟ حسابدار ویني چې له هغه څخه غواړي د تبلیغاتو په هکله خبرې وکړي، د پلورونکي تبلیغات بنیایي هغه ناچاره وي چې د ماشوم د زانگو په هکله خبرې وکړي د بنوونځي د یو بنوونکي امکان لري بانکداري په کار راشي او د بانکداري موضوع معلمی وي، د ادارې له یو کارکوونکي بنیایي وغوښتل شي د تولید په هکله خبرې او وینا وکړي او د تولید له یو بې ساري کارپوه څخه غواړي چې د ادارې مسایلو په هکله څه ووايي. هغوی هلې ځلې کوي، خپلې هغې پوهې ته په پاملرنه، چې لري یې د هغه ورکړل شوې موضوع او هغه مسلک او موضوع تر منځ چې ورسره بلدتیا لري یو ډول منطقي اړیکې ټینګې کړي. بنیایي لومړی ځل چې هغه خبرې کوي، خلکو ته ډېرې په زړه پورې نه وي، خو بالاخره زده کوي یې دا کار ځینو ته ستونزمن او ځینو ته ډېر اسانه دی خو بالاخره ټول دا زده کوي چې دا کار له هغې څه ډېر اسانه وي چې دوی یې فکر کاوه او دا هغوی ډېر خوښوي. ویني چې په ځان کې هغه ځواک او قدرت پیاوړی کوي چې دا فکر یې هم نه کاوه چې له هغې څخه به برخمن وي. زه فکر کوم چې که هغوی وکړای شي دا کار وکړي، یعنی چې دا ټول یې کولی شي، خو په دې شرط چې پر خپل ځان ټول باور وکاروي. له ټولو څخه مهمه دا چې هر څومره چې یو څوک ډېر کوښښ او هلې ځلې وکړي، دا کار په اسانۍ سره کولی شي یوه بله له هغو لارو چارو څخه چې موږ یې خپلو زده کوونکو ته ددې لپاره کاروو چې فی البدیهه او سملاسي وینا وکړي، ددې تخنیک زنجیروالی دی. دغه لاره او طریقه زموږ په ټولګیو کې په زړه پورې انگېزې راولاړوي. د کار طریقه او لاره داده چې خپل یوه زده کوونکي ته ووايو چې



یوه کیسه د ځانه اختراع او هغه څومره چې کولی شي په زړه پورې بڼه بیان کړي. د بېلګې په توګه هغه وایي.

«تېره ورځ مې خپل هیلیکوپتر (چورلکه) له ځمکې پورته کوله، ناڅاپه مې ولیدل چې څو الوتونکي زما خواته راځي، غوښتل مې رابنکته شم، خو یو ددې الوتونکو له منځ څخه پر ما ډزې وکړې زه ...»

په دې وخت کې زنگ غږېږي او دا څرګندوي چې ددې ویناوال د خبرو کولو وخت سرته رسیدلی دی او بل زده کوونکی باید کیسې ته ادامه ورکړي. په همدې ډول هر زده کوونکی هغې کیسې ته دوام ورکوي. امکان لري پیښه د مریخ له سره د غونډې تالار ته راوړي

له مخکیني چمتووالي پرته وینا کول د زده کوونکو مهارت ډېر زیاتوي او د زده کړې د یوې وسیلې په توګه کارول کېږي هر څومره چې شخص په دې برخه کې ډېر تمرین وکړي، د اوږدې وینا کولو د حقیقي شرایطو ترلاسه کولو ته ډېر چمتو کېږي او پنخپل ټولنیز، کاروباري یا سوداګریز ژوند کې بڼه مهارت پیدا کولی شي.

### دویم- په ذهني توګه چمتو اوسئ چې في البدیهه خبرې وکړئ:

کله چې له تاسې غوښتنه وشي چې پرته له مخکیني چمتووالي څخه خبرې وکړئ. غالباً دا هیله کېږي د هغې موضوع په هکله، چې په اړه یې ښې خبرې کولی شئ. وینا وکړئ. هغه مسئله چې دلته شته داده چې څه ډول د وینا کولو له شرایطو سره مخامخ شئ او تصمیم ونیسئ چې په هغه لنډ تنګ وخت کې چې تاسې ته درکول کېږي، خپل د نظر وړ مهم ټکي بیان کړئ

له دې حالت سره په سمون کې یو غوره لاره داده چې خپل ځان ذهناً د دغسې شرایطو لپاره چمتو کړئ. کله چې غونډې ته ځئ له ځانه وپوښتنئ که همدا اوس له تاسې څخه وغوښتل شي چې خبرې وکړئ، څه به ووايي او هغه موضوع چې په لنډ تنگ وخت کې به یې په وضاحت سره بیان کړئ. کومه ده؟ د هغو خبرو په اړه به چې همدا اوس کېږي، خپل مخالفت یا موافقت څه ډول بیان کړئ؟

په همدې اساس لومړنی لارښوونه چې تاسې ته یې وړاندې کوم داده خپل ځان په ذهني توګه چمتو کړئ چې په ټولو شرایطو کې فی البدیهه خبرې وکړئ. هغه دا چې فی البدیهه فکر وکړئ او دا د نړۍ له ډېرو ستونزمنو کارونو څخه دی. خو زه ډاډه یم چې تراوسه هېڅوک په دې نه دي توانېدلي چې د بدیهه ویونکي ویناوال په توګه باور ترلاسه کړي. مګر دا چې د مخه یې ساعتونه ساعتونه خپل ذهن د هغو عامو شرایطو په تحلیل، تجزیه او شننه بوخت کړي چې پکې واقع دی

هغه څوک چې په فی البدیهه وینا کې ځلېږي، هغه چاته پاتې کېږي چې په ډېر صبر او زغم سره له هر ډول شرایطو سره مقابله ته چمتو کېږي. له ځان سره د وینا کولو په ډېرو تمرینونو، چې هېڅ کله به هغه ویناوې ونه کړي، د بېرنيو شرایطو لپاره چمتو کېږي. دغه ډول وینا کول په واقعیت کې «فی البدیهه» نه دي. بلکې د هغو لپاره له مخکې څخه پوره چمتووالی موجود وي

په دغه لاره او طریقه څرنگه چې د وینا کولو موضوع په اړه پوهېږئ یا ورڅخه خبرتیا لرئ، ستاسې یوازینی ستونزه به د حال او وخت تنظیم یا ترتیب وي. د یو فی البدیهه ویناوال په توګه به د وینا کولو لپاره لږ فرصت ولرئ، نو په همدې اساس تصمیم ونیسئ چې د موضوع کومه خوا ستاسې له شرایطو سره اړخ لګوي یا سمون خوري



له دې امله که له مخکې څخه چمتووالی نه لرئ، عذر او بېښنه مه غواړئ. په دې ټول پوهېږي چې تاسې له مخکې څخه چمتووالی نه درلود. هر څومره ژر چې کېدای شي اصلي موضوع او مطلب ته ولاړ شئ او بیا زما دې وروسته وړاندیز ته غوږ شئ

### درېم بې له ځنډه بېلگې او نمونې راوړئ؛

### ولې؟ په درې دلیلونو:

۱- دا چې کولی شئ د وروستی جملې په هکله خپل ځان د فکر کولو د ستونزې اړتیا څخه خلاص کړئ او خپلو تجربو بیانول په فی البهديه او سملاسي ویلو سره کوم له ستونزو ډک کار نه دی

۲- په ارامه او کراره وینا کولو ډگر ته وزنونزئ او په لومړیو شیبو کې مو ویره، ډار او دوه زړیتوب له منځه ځي او تاسې د افرصت پیدا کوئ. چې ځان او موضوع بیانولو ته چمتو کړئ

۳- بې له ځنډه د خپلو مخاطبانو پام ځانته راواړوئ، هماغسې چې په اووم څپرکي کې مې بیان کړل د مثال او بېلگې راوړل د مخاطب د پام را اړولو ډېره ډاډمنه او چټکه لاره ده هغه مخاطب چې ستاسې د وړاندې کړي مثال په انساني اړخ جذب شوې وي د وینا په لومړیو شیبو کې، یعنی هغه مهال چې خپل خاطر ډاډمن کیدو ته ډېره اړتیا لرئ، هغه تاسې ته درکوي اړیکه (ارتباط)، یو دوه اړخېزه لاره ده او هغه ویناوال چې کولی شي د خپل مخاطب پام راواړوي بې له ځنډه دې موضوع ته متوجه کېږي همدا چې قبلوونکې ځواکونه د یو الکترونيکي جریان په څېر پر خپلو مخاطبانو باندې ويني او د منلو برېښنا د هغوی په سترگو کې گورئ دېته هڅېږي چې ډېره زیاته هڅه وکړي چې هغې ته ځواب ووايي نو په همدې اساس د وینا

کوونکي او مخاطب ترمنځ اړیکه یا ارتباط د یوې وینا د بریالیتوب کلي ده او پرته له هغې رښتینې اړیکې ناشوني دي د همدې لپاره مو هڅوم (تشویقوم). په ځانگړې توگه هغه وخت چې له تاسې وغوښتل شي څو کلمې خبرې وکړئ له مثال راوړلو کار واخلئ.

### څلورم- په جذبه او پوره ځواک خبرې وکړئ

هماغسې چې دمخه هم په دې کتاب کې څو ځل ویل شوي دي، که په جذبه او پوره ځواک خبرې وکړئ ستاسې بیروني حرکتونه به ستاسې ذهنیت باندې مثبت اغېزه ولري تر اوسه مو د هغې ډلې په منځ کې چې سره خبرې اترې کوي، داسې څوک لیدلي دي چې د خپلو خبرو په منځ کې هغه څه چې وايي په حرکتونو یې هم ونښيي؟ ډیرې ژر روانې او ځینې وختونه ډیرې څرگندې خبرې کوي او ډېر ژر خپل اوریدونکي ځانته راجذبوي له ذهن سره د جسمي فعالیت اړیکې ډیرې زیاتې دي. موږ د لاسي کارونو او ذهني چارو توصیف او بیانولو لپاره له عبارتونو څخه یو ډول کار اخلو مثلاً وایو: «عقیدې ته رسیدلي یو»، یا «فکر مو جنگولی دی»، هماغسې چې ویلیام جیمز اشاره کړې ده. کله چې خپل بدن پاک او صاف ساتو ځینې حرکتونه سرته رسوو. ډېر ژر متوجه کېږو. چې ذهن مو په ډېره حیرانوونکې بڼه فعالیت کوي په همدې اساس زما نصیحت تاسې ته دادی چې خپل ځان په خبرو کې واچوئ او همدا به له تاسې سره مرسته وکړي چې سملاسي یا فی البدیهه خبرې وکړئ.



### پنځم- له همدې اصل څخه همدا اوس کار واخلي

بالاخره ددې وخت رارسېږي، چې يو څوک تاسې په اوږه ووهي او ووايي څو جملې خبرې کوي؟ بنيادي اصلاً مخکې تر مخکې اخطار هم نه وي تاسې ارام ناست او د غونډې د مشر له خبرو څخه خوند اخلي چې يو ځل مو دې ته پام کېږي، چې هغه ستاسې په هکله خبرې کوي، ټول ستاسې خواته راگرځي، څو ستاسې دې پام ته پام واړوي چې څه پيښه شوې ده. د وروسته ويناوال په توگه ټاکل شوي ياست. په دغسې شرايطو کې بايد ستاسې ذهن سملاسي لاس په کار شي او د مشهور استيفن لي کاک په شان ستاسې د اس تر شا درشي ارام اوسئ کله چې مخ د غونډې (مشر رئيس) ته وراروئ، دانو داسې وخت دی چې ساه پکې اخيستلای شئ ډېر غوره کار دادی چې د خبرو کولو پر وخت، د هغو په وړاندې نږدې ودرېږئ چې تاسې ته مخاطب دي. مخاطبان له خپل ځان او هغو کارونو سره چې کوي يې مينه لري په همدغه اساس درې منبع دي چې د في البدیه او سملاسي خبرو يا وينا لپاره له هغو څخه الهام واخلي.

**لومړی:** پنخپله د مخاطبانو په هکله خبرې وکړئ د اسانه وينا کولو لپاره دا ټکي مه هيروئ د خپلو اوریدونکو په هکله خبرې وکړئ او دا چې هغوی څوک دي او څه کوي، په ځانگړې توگه د خپلې ټولنې او انسانیت لپاره څه کوي، له دقيقو مثالونو څخه کار اخلي

**دویم:** د موقعیت موضوع ده. په ډاډه توگه کولی شئ، د هغو شرايطو په باره کې چې ددغه شمېر غونډې او راتولیدو سبب گرځيدلی، خبرې وکړئ ايا هغه غونډه د يوې پيښې کاليزه ده. يا چاته جايزه ورکول کېږي، يوه سياسي غونډه ده او که د کومې ملي ورځې او مناسبت په هکله ده؟

له دې ټولو سره سره که تاسې يو ښه اوریدونکی وئ کولی شئ يو خاص او ځانگړی ټکی چې بل ويناوال له تاسې څخه د مخه هغې ته اشاره کړي

ده ووايي او هغه مشخص کړي ډيرې بريالۍ في البديهه يا سملاسي ويناوې هغه دي چې په رښتيني توگه في البديهه بيان شوې يا ويل شوې وي هغه داسې ټکي لري . چې ويناوال يې په خپل زړه کې د مخاطب او موقعيت په باره کې حس کوي او له شرايطو سره داسې لکه دستکشې چې په لاس کې مو دي ، جوړې دي او داسې يو لباس دی چې په دقيقه توگه د همدې موقعيت او قامت لپاره گنډل شوې دي د في البديهه يا سملاسي ويناوو برياليتوب په دې ټکيو کې دی

د ښکليو او لږ موندل کيدونکو گلانو په خير غورځوي او ډېر ژر له مخې پناه کېږي ولې کوم خوند چې مخاطب يې له دې ډول وينا کولو څخه وړي . له هغه سره د تل لپاره پاتې کېږي او له دې څخه يې هم ژور فکر وکړي لکه چې سترگې غړوئ په دومره شيبه کې به ووينئ چې په في البديهه او سملاسي ويناوال په بدل شوی ياست

### شپږم- في البديهه خبرې مه کوئ، في البديهه وينا وکړئ

په دې دوو جملو کې يو ظريف اوناوک توپير شته دی . دا هېڅکله بې نه لري چې يو څوک د بې رابطه موضوعاتو مجموعه پرته له دې چې د هغو منطقي اړيکې سره پيوند کړي يو په بل پسې ووايي بايد چې خپلو نظرياتو ته په منطقي ډول د يوې مرکزي او محوري نقطې په شاوخوا کې نظم او ترتيب ورکړي تر څو خپلې هغې موخې ته ، چې په پام کې موده . ورسپړي . يو ځل بيا يې تکرار ووم چې که په مينې او علاقې سره خبرې وکړي ، تاسې به سملاسه له هغه ويناوال څخه ، چې د مخه يې خپله وينا چمتو کړې وه ، ډېر ژوندې او اغيزناک شئ

ان دا چې که چېرې يو له هغو وړانديزونو څخه چې په دې څپر کې کې مطرح شوی دی ، وکاروي يو ډېر بريالۍ في البديهه ويناوال به شئ همدارنگه کولی شئ هغه فنون چې ددې ټولگي د درس په لومړيو کې مطرح شول وکاروي په يوې غونډې کې کولی شئ ډېر لږ د مخه خپل ځان چمتو



کړئ چې خپل نظریات په څو لنډو کلمو کې راټول کړئ کله چې یې وخت راوړسېږي هغه څه چې مو په ذهن کې دي په څرگنده او لنډه توګه یې بیان کړئ. اوريدونکی غواړي ستاسې په نظریاتو پوه شي. هغه په لنډيز سره بیان او کښیني

نورمن بل ګرس، ارشیتک او صنعتي طراح دا عادت درلود چې ودرېږي یا پر لارې ولاړ شي او خپل افکار نورو ته بیان کړي هغه چې به کله د ډېرو پیچلو ودانیو یا تندرتونونو په هکله له خپلو همکارانو سره خبرې کولې په خونه کې به ښکته او پورته تللو او په دې ډول به یې افکار په بشپړه توګه متمرکز کیدل هغه دا هڅه هم وکړه چې په ناسته خبرې کول هم زده کړي چې البته زده یې هم کړل زموږ لپاره زیاتره حالات توپیر کوي کله چې موږ ناست یو په ښه توګه کولی شو خبرې وکړو او معلومه خبره ده چې موږ به وکړای شو په تمرین سره په ولاړه هم وینا وکړو اصلي رمز او راز د کار په لومړیو کې پټ او نغښتی دی

لومړی لنډه وینا وکړئ. ورپسې یوه بله لږ اوږده او همداسې دوام ورکړئ. هغه وخت به نو بیا متوجه شي چې نوی وینا کول درته له مخکې وینا څخه څو ځله اسانه او ساده ده او په پای کې په دې بریالي کېږي چې د یو ټوې غونډې او ډیرو خلکو په مقابل کې سملاسي یا في البدیهه وینا کول هم له دوستانو او صمیمي ملګرو سره د عادي خبرو کولو په څیر اسانه دي

**در پیمې برخې ته یوه لنډه کتنه  
له مخکې څخه د چمتو شوي او في البدیهه ویناوو هدف  
یو کار ته د هڅونې لپاره وینا کول**

۱- له خپل ژوند څخه مثال راوړئ.  
د خپل ژوند مثال بنسټ پر خپلې یوې شخصي تجربې کېږدی  
خپلې خبرې د خپلې تجربې د جزئیاتو په یادونه پیل کړئ  
کله چې د خپلې تجربې گزارش ورکوی. هغه د دویم ځل لپاره ژوندی  
کړئ

۲- خپل د نظر وړ ټکي وایئ: غواړئ چې اوریدونکی مو څه وکړي؟  
خپل د نظر وړ ټکی په لنډه او څرگنده توګه ووايئ.  
په دقت ډاډ او باور سره یې بیان کړئ



۳. هغه دلیل یا گټه، چې اوریدونکی یې انتظار کولی شي، هغه ته بیان کړئ، دا ډاډ تر لاسه کړئ چې یاد شوی دلیل له هغه مثال سره، چې تاسې یې وایئ، اړیکې لري

د معلوماتو یا اطلاع ور کولو لپاره وینا کول

۱. خپله موضوع محدوده کړئ، ترڅو له هغه وخت سره سمون وکړي چې په واک کې یې لری

۲. خپل نظریات منظم او ترتیب کړئ

۳. هغه ټکي چې په پام کې یې لری، یو یو وشمېرئ

۴. ناشناله اشنا سره پرتله کړئ.

د فني اصطلاحاتو له بیانولو څخه ډډه وکړئ

۵. له بصري بنوونیزو روزنیزو وسایلو څخه کار واخلي

داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي

۱. د باور وړ اوسئ، ترڅو هغه تر لاسه کړئ

۲. داسې خبرې وکړئ چې د «هو» ځواب تر لاسه کړئ

۳. په شوق او ذوق خبرې مینه والی خبرې وکړئ

۴. خپلو اوریدونکو یا ننداره کوونکو ته درناوي وکړئ

۵. په دوستانه طریقه او روش خبرې پیل کړئ

سملاسي في البدييه وینا کول

۱. سملاسي خبرې کول تمرین کړئ

۲. ذهناً چمتو اوسئ چې سملاسي في البدييه خبرې وکړئ

۳. بې له ځنډه او پر له پسې مثالونه راوړئ

۴. په ځواکمنۍ قوت او تحرک سره خبرې وکړئ

۵. د همدې ځای او له همدا اوس اصل څخه استفاده وکړئ

۶. في البدييه گډوډې خبرې مه کوئ. في البدييه منظره خبرې وکړئ

## څلورمه برخه

### د اړیکو ټینګولو هنر

هغه څپرکي چې په دې برخه کې مو راوړي دي. په لنډه توګه د وینا کولو موضوع ته ځانګړه شوې دي

په دې ځای کې هم یو ځل بیا د وینا کولو پر هغو اصولو او لارو چارو ټینګار او تاکید شوی دی چې ددې کتاب په لومړۍ برخه کې راغلي دي سمه ویناکول د مخاطب په وړاندې د یو پیغام په ترڅ کې د رښتیا ویلو مینه والی څرګندولو په نتیجې پورې مقید او تړلی دی. یوازې په همدغسې حالت کې دی چې وینا کول به په طبیعي او پاک زړه یا حالت سره وي



## یوولسم څپرکی

### د وینا کول

ایا په دې باور کوئ چې له نړۍ سره د اړیکو لپاره یوازې او یوازې څلور لارې موجودې دي او موږ د همدې څلورو ډولو اړیکو پر بنسټ ډلبندي اوارزیابي کوي؟ هغه کار چې کوو، څه ډول چې نړۍ ته گورو هغه څه چې وایو او په هغه ډول چې یې وایو، دغه څپرکي کې په څلورم مطلب، یعنی څه ډول ویلو پورې اړه پیدا کوي

په لومړیو کې چې مې د ویناکولو ټولگي پرانستل، زیات وخت مې د ویناکولو په تمرین، د تلفظ په پرمختگ، د غیر مناسب لوړوالی او ټیټوالی او په صرف او نحو کې د ځواک د ترلاسه کولو په کار کې لگاوه، خو ډېر ژر په دې وپوهیدم چې دا څومره یو بې گټې کار دی چې یو څوک وغواړي لویانو ته دا ور زده کړي، چې څنگه خپل غیر لوړ یا ټیټ کړي او کلمې په

روانه بڼه تلفظ کړي دا ټول د هغه چا لپاره په زړه پورې دي چې خپل دوه درې کاله وخت ولګوي او د وینا کولو هنر زده کړي زما تشخیص دا و چې پریږدم زده کوونکي چې په هماغه تلفظ چې رالوی شوي دي خبرې وکړي پوه شوم چې که خپل وخت او ځواک انرژي مې دیافراګمي تنفس په ځای یوازې مهمې موخې لکه له قید څخه د زده کوونکو د ازادولو په شان بې معنا دي از هغوی ته مې په ازاد ډول د وینا کولو لارښوونه کوله ډېر ژر نتیجې ته ورسیدم چې کار مې څومره ډېر پایښت لرونکی او حیرانوونکی و شکر خدایه چې ددې شعور مې درلود چې دا کار وکړم

### لومړۍ - له خپلې با خبرې پوستې څخه راووخئ

زما په ټولګیو کې، ډیرې غونډې یوازې په همدې کېږي چې لویان له هغو زنجیرونو څخه خلاص کړو، چې پخپله یې پرې خپلې پښې او لاسونه تړلي دي. زیاتره ددې لپاره چې زده کوونکي دې ته وهڅوو چې له خپلې پوستې څخه راووخې او په دې وپوهېږي چې نړۍ له دوی سره په نرمښت چلند کوي، که دوی پخپله د غوره روحیې او بڼه خلق یا سلوک خاوندان وي، نړۍ به هم ورسره بڼه هر کلی وکړي واقعاً چې له پښو غورځیږو، اعتراف کوو چې دا کار ډېر له ستونزو او کړاوونو ډک خو په په زیار ګالنې ارزیده د مارشال فوش په قول د جګړې کولو هنر په مفهوم کې ساده دی، خوله بده مرغه چې د سرته رسولو په بهیر کې هغومره ډېر ساده نه ښکاري خنډ، البته جسمي هم دی، ولې زیاتره په تفکر او ذهن پورې مربوطېږي، دا داسې مقولې دي چې د انسان له ودې سره یو ځای په هغه کې ځای پر ځای کېږي، پخپلې او کلکېږي



د مخاطب په وړاندې طبیعي خبرې کول، ساده نه دي، دویناهنروال په دې ښه پوهېږي، هغه وخت چې څلور کلن وي، احتمالاً چې کولی مو شول، د سټیج سرته ولاړ شئ او نورو ته په خطاب کې ډیرې طبیعي خبرې وکړئ خو کله چې بیا څلورویشت کلن او یا څلورڅلوینست کلن شوی ایا بیا به هم کولی شئ په آرامۍ سره د سټیج سرته ولاړ شئ او خبرې وکړئ؟

ایا کولی شئ هغه طبیعي والی مو، چې په څلور کلنۍ کې درلود، په دې سنونو کې یې هم وساتئ؟ شرط ترم کله چې لوېږئ او د یو چرتي لاکیشب په خیر خپل پوتکي ته راګرځي. لویانو ته د ویناکولو په اړه درس ورکولو کې ستونزه یوازې هغوی ته د یو تخیلي اضافي فوق العاده شخصیت د ورکولو په خاطر نه وي، بلکې ستونزه له دې ځایه پیلېږي چې باید په هغوی کې موجود مخکې ذهني خنډونه او موانع له منځه یوسو او هغوی په دې باوري کړو په هماغه طبیعي والي سره خبرې وکړي، لکه د سوک وهلو یا بل سپورټ کولو په وخت کې چې خبرې کوي.

په سلګونو ځله داسې شوي دي چې د زده کوونکو خبرې مې د ویناکولو په منځ کې قطع کړي دي او هغوی مې دې ته اړ کړي چې د انسان په خیر خبرې وکړي په سلګونو ځله د شپې سترې ستومانه او ډېر عصبي کور ته هم راګرځیدلای يم ځکه چې د ټولګي د پرمخبيولو په ټول بهیر کې مې تل دا هڅه کړې ده چې پر زده کوونکو دا ومنم چې طبیعي خبرې وکړي. باور وکړئ دا کار هیڅکله هغومره چې اسانه ښکاري، اسانه نه دی. پنخپل یو ټولګي کې چې مې له زده کوونکو څخه وغوښتل چې د خپلو خبرو ځینې برخې تمثیل او نندارې کړي، د دغو نندارو ځینې برخې باید په سیمه ییزې لهجې سرته رسیدلې وای، ما له دوی څخه وغوښتل چې په ډیرې ناپامۍ او بې باوري سره ځانونه دغه ډول

نندارو ته تسلیم کړي کله چې به هغوی داسې کول په پیرې  
حیرانی سره متوجه کیدل ان داچې کله کله د یو ناپوهه انسان  
په څیر یو کار کوي. خو بیا هم بد احساس نه لري د ټولګي زده  
کوونکو به هم څینو د نورو هم ټولګیانو رول لوبولو ته په  
حیرانی کتل زما په عقیده کله چې بیا د ژوند په ازادانه توګه  
کړنه او عمل کوئ او ان دا چې ترسره کوئ یې کله چې بیا د  
ژوند په چارو کې د یوې ډلې خلکو په وړاندې واقع کېږئ کولی  
شئ په پیرې اسانۍ سره خبرې وکړئ دغه یو ناڅاپي ازادي  
تاسې ته د هغه الوتونکی حالت در په برخه کوي چې پنجره کې  
له مودو مودو بند څخه وروسته، ناڅاپه ازاد شوی دی اوس نو  
تاسې متوجه کېږئ چې ولې خلک د تیاتر او سینما مینه وال او  
علاقمند دي؟ دا ځکه چې هغوی ویني لوبغاړی یا اداکار پرته له  
کوم لږ قید او بند څخه هم خپل رول تر سره کوي او هغه  
احساسات چې پټ کړي یې دي په ښه څرګنده او ښکاره توګه  
نندارې ته وړاندې کوي

**دویم. هڅه مه کوئ چې له نورو څخه تقلید وکړئ. پخپله همدا**

**تاسې اوسئ.**

موږ د هغو وینا کوونکو ستاینه او قدرداني کوو چې خپلې وینا ته  
ننداریزه او تمثیلي بڼه ورکوي د خپلو احساساتو او عواطفو له بیانولو څخه  
ډډه نه کوي او هغه څه ته، چې باید ویې وایي، منحصر په فرد، ځانګړې او  
تخیلي حالت، ورکوي



د دویمې نړیوالې جګړې له پای ته رسیدو څخه لږ وروسته مې په لندن کې د سر راس او سر کیت اسمت په نومونو له دوو ورونو سره لیدنه او کتنه درلوده. هغوی په همدې نږدې کې تازه په الوتکه کې له لندن څخه استرالیا ته الوتنه کړې وه او د استرالیا دولت د پنځوس زرو ډالرو جایزه یې ګټلې وه. د هغوی دې کار د بریتانیا په امپراتورۍ کې ډیر شور، ځوږ او هیجان رامنځته کړې و او پاچا هغوی ته د «سر» لقب هم ورکړ. کپتان هرلي چې یو ډېر مشهور عکاس و، له هغوی سره د سفر په یوې برخه کې ملګری شوی او فلم یې اخیستی و او ماله هغو دواړو سره مرسته وکړه چې د سفر په فلم خبرې وکړي او بیا مې هغوی ته د وینا کولو په اړه څه زده کړه هم ورکړه هغوی څلور میاشتې د ورځې دوه ځله د لندن د مونیګ فیلر په تالار کې یوه له غرمې وروسته او بل هم د شپې وینا کوله. دې دواړو ورونو یو ډول تجربې تر سره کړې او په نیمایي نړۍ کې یې الوتنې کړې وې د وینا کولو متن ټکي په ټکي سره یو شان و. له دې سره سره هم داسې نه ښکاریدله چې دواړه د دې یو ډول وینا وکړي. په یوې وینا کې له کلمو پرته نور عناصر او توکي هم شامل دي. هغه چاشني، خوند اومزه ده، چې وینا کوونکی یې له کلمو سره ورزیاتوي همغه څه چې وایم مهم دی. ولې د هغې څه ډول ویل هم ډېر اهمیت لري، برولوف د روسیې لوی او مشهور انځورګر (نقاش) یو وخت د یوه زده کوونکي یا محصل مونوګراف تصحیح کاوه. زده کوونکی چې د متغیرې طراحی په اړه له حیرانۍ سره مخامخ و، پوښتنه یې وکړه: ولې تاسې یوازې د هغې د یوې ذرې ته لاس وروړئ او له همدې سره یې بشپړ بدلون موندلی دی؟

برولوف ځواب ورکړ: ټول هنر د همدې ذرو په اساس معنا پیدا کوي. د یادروسکي دا ټکی ټول د انځورګرۍ او نمایشنامې په شان په وینا کولو کې هم صدق کوي. په همدې ډول کله چې د چاله کلمو سره سروکار کېږي، همدا ډول احساس لري. د انګلیسانو په پارلمان (ولسي جرګه) کې دا متل رواج دی

چې دومره مهمه نده چې انسان څه وایي، بلکې مهمه دا ده چې څه ډول یې ووايي. هغه وخت چې انگلستان د روم د امپراتورۍ یوه برخه وه، کوئینتلون به هم دا خبره کوله. د فورد اورگاډي (ریل، جوړونکو به ویل ټول فوردان دقیقاً یو ډبل په څیر دي. مگر دوه انسانان په دقیقه توګه یو ډبل په شان نه دي تر دغه شنه اسمان لاندې هر نوی ژوند نوې او تازه موضوع ده او هیڅ شی هیڅکله په دقیقه توګه د مخکې په شان نه دي او هیڅکله به هم دویم ځل لپاره نه وي.

هر څوان باید د خپل ځان په هکله دغسې عقیده او فکر پیدا کړي هغه باید په هغه یوازیني او منحصر فوډ ځانګړی په خوځښت او ټکان پسې وګرځي او په قدر یې پوه شي او پرمختګ وکړي چې دی له نورور څخه بیلوي. ټولنه او ښوونځی هڅه کوي دا ځانګړتیا له انسان څخه واخلي. هغوی دې ته مینه او علاقه لري چې ټول په یو شکل او چوکاټ کې راوړي، خو زه وایم مه پرېږدئ چې دا وړانګه او شغله تته (غلې) شي، ځکه یوازینی څه چې ستاسې اهمیت ثابتوي، همدا دی او بس د وینا کولو د هنر او اصولو په اړه هم هغه څه چې ومې ویل ډیر اهمیت پیدا کوي. په نړۍ کې هیڅوک هم ستاسې په څیر نه دي. په زرګونو میلیونو نه وګړي شته چې ستاسې په څیر دوه سترګې، یوه پوزه او یوه خوله لري، خو هغوی یو هم دقیقاً ستاسې په څیر نه دي. ستاسې ټولې ځانګړنې او ذهنیت نه لري کله چې طبیعي خبرې کوئ. داسې وګړي لږ دي چې خپل افکار او احساسات دقیقاً ستاسې په څیر بیان کړي. یا په بل عبارت: تاسې خپل ځانګړي فردیت او شخصیت لرئ، او یوازینی څوک یا همدا تاسې پخپله یاست او د یو ویناوال په توګه دا ستاسې ډېره مهمه شتمني ده. پر هغې منګولې ولګوئ د هغې له درلودلو څخه خوښ اوسئ او هغې ته وده ورکړئ دا داسې وړانګه او ځلا ده چې ستاسې په ویناکولو کې ځواک، ملګرتیا او صمیمیت پیدا کوي. دا یوازینی



څه دی چې ستاسې اهمیت څرگند یا ثابتوي. له تاسې څخه غواړم چې خپل ځان په وچ زور په چوکاټ کې مه اچوئ، چې له امله یې خپل فردیت او تشخیص له لاسه ورکړئ.

### درېم. له خپل مخاطب سره خبرې اترې وکړئ:

اجازه راکړئ چې تاسې ته د زرگونو ویناوالو انځور او تصویر وړاندې کړم. یو وخت چې په یو مناسبت د سویس د الپ په غرونو کې د اوږي په موسم کې له خلکو سره وم، معمولاً مې په هغه هوټل کې، چې د لندن یو شرکت یې اداره کوي، استوگنه درلوده. هغوی زیاتره خپلې ویناوال د میلمه په توګه له لندن څخه هغه ځای ته لیږي. له هغوی څخه یوه یې ډیره مشهوره انګلیسي لیکواله وه، چې د هغې ویناکولو موضوع «دناول راتلونکې» وه. هغې لیکوالې میرمنې اعتراف وکړ چې د ویناکولو موضوع یې پخپله نه ده ټاکلې د دې لپاره هم وینا کولو لندوالی او لوړوالی هغه موضوع وه، چې ورته هیڅکله هم اهمیت نه ورکاوه، ځکه چې پخپله دې موضوع مهمه نه وه او د دې له نظره یې دویلو ارزښت هم نه درلود. نوموړي په ډېره بېرته له بېلابېلو ځایونو څخه ځینې یادښتونه راخیستي وو او بیا هم بې له کومې پاملرنې خپلو مخاطبانو ته، په داسې حال کې چې مطرح شوې موضوع سره یې مینه او علاقه هم نه درلوده، ودریده کله به یې خپلو یادښتونو ته کتل او کله یې هم د خونې چت ته هغه د ډیرې لرغوني روش او طریقې په څیر یې یوه یوه کلمه ویله او سترګې یا نظریې په ډیرو لریو آفتونو کې څرخېده او غږ یې د پیړۍ او زمانو د دیوالونو له شا څخه راتللو. ویناکول هیڅکله داسې کار نه دی، لکه چې دې میرمنې تر سره کاوه. دې کار ته له ځان سره خبرې اترې وایي او په هغې کې د اړیکو د رامنځته کولو

یا ټینګولو د حس یوه ذره یا نښه نه هم وجود نه لري. مخاطب باید دا احساس کړي چې پیغام مستقیماً د ویناوال له زړه او ذهن څخه د ده زړه او ذهن ته رالیږدیدی. هغه وینا چې ماورته اشاره وکړه د ګوبي په وچه او سپیره دښته کې د کولو وړ ده. ښه نو داسې فکر وکړئ چې د ژوند یو یوې ډلې ته خطاب پر زیاتې خبرې او اوتې بوتې لیکل شوي دي. د دې کار لپاره یې عجیبه اصول او قوانین هم ټاکلي دي او هغه یې د اسرارامیز کار په توګه راوړي دي. لرغوني او پخواني فنون «فصاحت او بلاغت» اوس د خدا وړښکاري، خلک چې کتابتونونو یا کتاب پلورنځیو ته ځي، د فصاحت او بلاغت په اړه په سلګونو ټوکه کتابونه مومي چې هیڅ په درد نه خوري، هغه پرمختګونه چې د تدریس په ډیرو برخو کې رامنځته شوي دي، اوس هم زده کوونکي او محصلین اړ دي چې د وینا د فن د زده کړې لپاره د قیانونوس د زمانې د بلاغت له همدغو فنونو څخه کار واخلي، په داسې حال کې چې هیڅ ګټه ورته نه لري. د شلمې پیړۍ په لومړیو کې د وینا د هنر لپاره په بشپړ توګه نوې لاره چاره رامنځته شوې ده. دغه لاره چاره د معاصرې دورې له غوښتونو سره سمون لري او د موټر په څیر په درد خوري. عملي ده، د تلګراف په څیر چټکه او څرګنده او د تبلیغاتو په څیر لنډ او اقتصادي ده. د وینا هغه چوکاټونه چې یو وخت د بلاغت لوړ څلي او نښې نښانې وي، نن ورځ یې ډیر لږ خلک منلي او زغملی شي. د نن ورځې مخاطب هغه پنځلس کسيزه ډله وي، چې د کنفرانس د میز په شاوخوا ناست وي او یا د زر کسيزې ډلې او غونډې په وړاندې وي چې د یوې څیمې یا چت لاندې راټول شوي وي، زړه یې غواړي چې وینا کوونکي تر هغه چې کولی شي دوی ته په وضاحت او څرګندتیا سره خبرې وکړي او د غږ لحن یې کله چې له چا سره خبرې کوي په ارامه، صمیمي او سلوک یې بې تکلفه، خو یوازې ډېره لږه زیاته انرژي وکاروي، هغه هم ددې لپاره چې



طبیعی بنکاره شي باید چې له څلویښتو تنو څخه زیاتو وگړو سره د خبرو کولو په وخت، له هغه څخه چې له یو تن سره خبرې کړي، انرژي مصرف کړي. کټ مټ هغسې چې یوه مجسمه د یو لوړ ځای پر سر جوړه وی، باید لویه اندازه ولري، ترڅو چې د هغه سړي سترگې یې په طبیعي بڼه ولیدلای شي، چې د ځمکې پر مخ ولاړ دی.

مارک تواین، دنوداکان ته تللی و، چې خبرې وکړي د وینا وروستی شېبې یې وې چې سپین بزیري یې څنگ ته ورغی او ورته یې وویل: «د ځان په څېر فصیحې خبرې وکړئ، خو د هغې په څیر مه اوسئ.» دادقیقاً هغه څه دي چې مخاطب یې غواړي «د خپل ځان په څیر فصیح خبرې وکړئ ولې د هغې په شان اوسئ.»

د طبیعي فصیح والي یوازینی لاره تمرین ترلاسه کول دي. د تمرین په وخت کې کله چې متوجه کېږي چې ډېر تشریفاتې سلوک او چلند کوئ او لکه په قلم لیکلی شمیرلې خبرې کوئ، لږ مکث او ځنډ وکړئ او بنایي چې ذهن درته ووايي: اې موضوع څه ده؟ له خوبه راوینښ شه او انسان اوسه! وروسته بیا خپل ذهن د یو مخاطب په څیر ځانته واقع کړئ او خامخا په دې څار کې اوسئ چې هغه یو دقیق او مینه وال انسان وي او تاسې غواړئ له هغه سره خبرې وکړئ. اصلاً دا هېره کړئ چې یو بل څوک هم شته دی. له دې انسان سره خبرې وکړئ. تصور وکړئ چې له تاسې څخه یې پوښتنه کړې او تاسې لکيا یاست د هغه ځواب ورکوئ. که ستاسې په ذهن کې هغه له ځایه پورته شي او له تاسې سره خبرې وکړي او تاسې یې هم ځواب ووايئ، دغه جریان مخاطب ته خامخا یو طبیعي بڼه خپلوي.

امکان لري له دې پولې او بریده هم څه وړاندې ولاړ شئ. په دقیقه توګه پوښتنه او ځواب پیل کړئ، د مثال په ډول امکان لري د خپلې وینا په منځ کې وپوښتنئ خامخا ددې ارزیاښی لپاره له ما څخه بشپړ مدرک او دلیل

غواړئ؟ نو دا دی اوس یې درته وایم... ((او بیا پوښتنې ته ځواب ورکړئ دا کار کیدای شي ډېر په طبیعي ډول ترسره شي. په دې ترتیب د وینا یو نواختي له منځه ځي او ستاسې لحن ډېر څرگند او محاورې ته ډېر نږدې کېږي. د اقتصاد له وزیر سره هماغسې خبرې وکړئ، لکه چې ښاغلي اسمیت مو مخې ته ولاړ دی. مگر د اقتصاد وزارت غونډه د ښاغلي اسمیت له غونډې څخه بیله ده؟ هغه لاره او طریقه چې ښاغلو سمیتانو ته په درد خوري، د هغوی د مجموعي کار په درد هم خوري. دې څپرکي په لومړیو کې مې د یوې لیکوالي میرمنې د وینا په هکله خبرې وکړې په هماغه سالون کې چې هغې مور ته خبرې کولې، څو شپې وروسته مو د سراور لاج په زړه پورې خبرې واوریدې د وینا موضوع یې ((اتوم او نړۍ)) وه، هغه د نیمې نړۍ د تفکر مطالعې او څیړنې لاس ته راوړنې په دغه لنډه وینا کې نغښتې وې او له هغه څخه یې خبرې کولې چې د هغه د زړه له کومې منلې وې او هم یې له زړه نه غوښتل چې هغه له مور سره تر منځ کېږدي، له همدې امله یې اصلاً دا له یاده وتلي وو چې ګوندې وینا کوي او په دې هکله یې ډېره لږه اندېښنه هم نه درلوده. د هغه یوازینۍ اندېښنه دا وه چې خپلو مخاطبینو ته باید د اتومونو سم او دقیق معلومات په اسانۍ سره ورکړي هغه د زړه له کومې هڅه کوله چې مور ته هماغه څه راوبښي چې پخپله یې لیدل او په مور کې هماغه احساس را پیدا کړي چې پخپله یې احساسول، نو نتیجه او پایله یې څه شوه؟ وینا یې یو قیامت جوړ کړی و، هم یې ځواک درلود او هم یې جذابیت، نو له همدې امله یې په خلکو هم ژوره اغیز وکړه. هغه هماغه وینا وه چې غیر عادي ځواک او قدرت یې درلود له دې ټولو سره ډاډه یم، د خپل ځان په هکله داسې ګومان نه لري او هغوی چې دده خبرې واوریدې، دا فکر نه کوي چې دا ګوندې کوم کسبې (حرفه یي) ویناوال دی که د یوې ډلې په وړاندې داسې وینا وکړئ چې مخاطب مو متوجه شي چې



په دې برخه کې مو زده کړه لیدلې ده، هیڅکله به دا تاسې ته کوم امتیاز نه وي، په ځانګړې توګه که د یوې دورې مدرس او استاد اوسئ د اوریدونکي خوبښیري چې تاسې داسې طبیعي خبرې وکړئ چې هغوی یې په خوب کې هم ونه ویني چې تاسې «رسماً» په دې برخه کې زده کړه کړې ده. یوه ښه کړکۍ هیڅکله لیدونکی دې ته نه رابولي چې راشه او له ما څخه د نړۍ ننداره وکړه. ښه کړکۍ پریرېدې چې رڼا ور څخه تیره شي. ښه ویناوال هم همدغه ځانګړنه لري. هغه داسې طبیعي خبرې کوي چې اوریدونکي یې هیڅکله د وینا کولو طریقې او روش ته نه متوجه کېږي، او یوازې یې هغه موضوع ته پام کېږي چې مطرح کوي یې.

### څلورم. زړه مو په خبرو او وینا کې ځای کړئ:

ډېره رښتینولي، صمیمیت او مینه والي به هم له تاسې سره مرسته وکړي. کله چې مو څوک د خپلو احساساتو تر نفوذ او اغیزې لاندې وي په واقعیت کې سطحې ته راځي. څرګندېږي او خنډونه ښکته ځي. د هغه د احساساتو تودوخه ټول خنډونه له منځه وړي او شخص په غیر ارادي ډول عمل کوي او خبرې کوي. او په دې حالت کې یې سلوک، چلند او وینا طبیعي کېږي.

په همدې اساس، هغسې چې په دې څپر کې کې مو څو ځله تکرار کړه د وینا کولو په وخت کې مو زړه په وینا او خبرو کې کېږدئ.

د بیل د دینې پوهنې د پوهنځي رییس براون، په یوې وینا کې محصلینو ته په خطاب کې وویل

هیڅکله مې هغه ستاینه نه هیرېږئ چې زما یو دوست د کلیسایي خدمتونو په اړه وکړه، هغه یو ځل د لندن په ښار کې د جورج مک دونالد د

وعظ او نصیحت په غونډه کې گډون کړی و په هغه ورځ جورج مک دونالد مقدس کتاب د یوولسمې برخې څخه د بني اسرائيلو کیسه ولوستله. د وعظ وار چې راورسید ویې ویل: تاسې ټولو ددې دیندارو خلکو کیسه اوریدلې ده هڅه نه کوم تاسې ته ووايم، چې ایمان څه شی دی؟ د دینې پوهنې استادان له دې سره زما څخه زیاته اشنایي او بلدتیا لري. زه دلته راغلی يم له تاسې سره مرسته وکړم، چې پر ایمان باور وکړئ.

او بیا یې په داسې د ملگرتیا په ساده لحن کې په سحرناکه ډول د ایمان او نالیدلو ابدې حقیقتونو په هکله خبرې وکړې چې د ټولو اوریدونکو زړونه او ذهنونه یې تسخیر او بنکیل کړل.

هغه خپل زړه په وینا کې ایښی و او خبرې یې ډیرې اغیزناکې وې، ځکه چې په اصلي او بې ریا بنکلایي بنسټ ایښودل شوی و.

«زړه یې په خپل کار کې ایښی و» د کار مزد دا دی، سره له دې پوهېږم چې دا نصیحت به ټول ونه مني، ځکه چې ناڅرگند او نا مشخص «مبهم» بنکاري عادي خلک په روښانه او مستدلو قوانینو پسې گرځي، باید داسې څه وکړای شو چې پاک یې د هغوی په لاس کې کېږدو، یو څه شی لکه د یو موټر پر لاره د روانولو په څېر دا داسې څه دي چې هغوی یې هم غواړي او زه یې هم غواړم چې هغوی ته یې ورکړم. دا کار هم د هغوی لپاره ډېر ساده دی او هم زما لپاره داسې قوانین شته، یوازې یوه کوچنۍ ستونزه په هغې کې شته او هغه هم دا چې په درد نه خوري.

هغوی وینا د طبیعي والي او بې تکلف والي او د هغې د اصلي جوهر په اړه خبرې نه کوي، زه په دې ښه پوهېږم، ځکه چې د ځوانۍ یوه برخه مې په دې ازموینه کې تېره کړې ده. په دې کتاب کې به داسې خبرې ونه کړم، لکه د جاش بیلینگر په قول: «گټه یې څه ده، چې په ډېر داسې څه پوه شي، چې همغسې چې ته پرې پوهېږي نه دی»، او موندبرک د منطق، استدلال



او د وینا لیکلو په اړه ډېر متون ولیکل، چې هغه نن ورځ د هیواد په پوهنتونونو کې د فصاحت د کلاسیکو موډلونو په نوم تدریسېږي، ولې پخپله برک یو ډېر نابریالی ویناوال و، چې نه یې شول کولای خپلې خبرې وکړي، هغه په زړه پورې او پیاوړې کړي. نو له همدې امله یې هغه ته د عوامو د مجلس د «ناهار وخت» لقب ورکړی و. کله چې به د خبرو کولو لپاره له ځایه پورته شو د پارلمان غړیو به ټوخی کاوه، ستوماتیاوې به یې وبنکلې چې خوب یې یونسي. کولی شئ چې په ټولو امکاناتو سره په خپله یو څوک په پنجره کې بند کړئ، خو دانشئ کولی، چې یو فکر په زور پر هغه ومنئ. له بده مرغه ډېر وینا کوونکي هماغه پنجرې دي چې څوک پکې نه اچول کېږي.

### پنځم- تمرین وکړئ چې لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وگرځي:

کله چې مور واقعاً خپل عقاید اوریدونکو ته لېږدوو، له بیلابیلو غریزو او فزیکي عناصرو څخه کار اخلو. خپلې اوږې پورته غورځوو، لاسونو ته ټکان ورکوو، خپلې وروځي پورته غورځوو، غږ لوړوو، او کله یې ټیټوو، هماغسې چې پیښې بیانوو، خپل لحن ته بدلون ورکوو. له یاده مو باید ونه وځي، چې دا ټول د خبرو اغېز زیاتوي، خو د وینا د جذابیت لامل او علت نه وي. په وینا کې د غږ او لحن بدلون په بشپړه توګه زموږ د ذهني او عاطفي حالت تر اغېز لاندې دي. د همدې لپاره د هغې موضوع په بیانولو کې، چې مور پوهېږو هغه زموږ مطلب هیجاني کوي، توپیر لري او د همدې لپاره ده چې د موضوع په اړه باید علاقه او مینه والي ولرو او خپل مخاطبان په دې مینه والی کې شریک کړو. څرنګه چې مور ټول د ځوانۍ د مهال د طبیعي والي او له جذبې ډکوالي لپاره یو، کله چې غټیږو بد مو نه راځي چې راپاڅېږو او وینا، سلوک او چلند مو د ځوانانو په څېر وي، البته د ځوانۍ د دورې اداء د

ځان لپاره هغومره مناسبه نه گڼو، نو د همدې لپاره خپل همت د غبر د لوړولو او ښکته کولو لپاره کاروو، چې په نتیجه کې یوه وینا طبیعي والی او خوند له یوې مخې له لاسه ورکوي ښایي د عادت له مخې چټکې چټکې خبرې وکړو، حواس مو راټول نه وي او لاره گودر راڅخه ورک شي. په دې کتاب کې ما څو ځله په طبیعي چلند کولو ټینګار کړی دی، ښایي له تاسې سره دا فکر او تصور پیدا شوی وي چې د طبیعي وینا کولو په شرط غلطو کلمو یو نواخته توګه ویل څه ستونزه نه لري، برعکس وایو چې باید په طبیعي توګه خبرې وکړو، یا په بله غوره وینا: یو ښه او پیاوړی وینا وال باید هیڅکله دا ونه مني چې د لغتونو زیرمه یې لږه، د وینا کولو او د تخیلي ځواک قوه یې کمزوری او بې ځواکه وي. دا داسې څه دي او دې ته مینه وال انسان باید د هغې د سمون او پر مختګ هیله وال او مینه وال وي. دا ډېره غوره ده چې انسان وکړای شي په وینا کولو کې لحن، د غبر ټیټوالی او لوړوالی، ځنډ او مکث کول وپېژني او هغه اصلاح کړي. دا کار د غبر د ضبط په مرسته سرته رسولی شی. ستاسې دوستان او ملګري کولی شي له تاسې سره په دې ارزیابی کې مرسته وکړي. د وینا کولو د فن د کارپوهانو له لارښوونو څخه که استفاده هم وکړئ غوره به وي دا مو باید په یاد وي چې دغسې تمرینونه باید له مخاطب سره د وینا کولو په وخت کې په تخنیک پورې مقید کیدل یې د اغیز کولو د مړینې (مرګ) په معنا دی همدلته ده چې زه په وینا او خبرو کې کېږدئ «راونغاړئ»، او حواس مو باید دې ته متوجه وي چې پر مخاطب باندې عاطفي اغیز وکړي او ډاډه اوسئ چې د لس گونو کتابونو څخه په سلو کې (۹۰) نوي موارد کولی شي ستاسې په مخاطب اغېزه وکړي.



## څلورمې برخې ته یوه گتنه د اړیکو ټینګولو هنر

وینا کول:

۱. له خپل باخبره دريځ څخه راووځئ.
۲. هڅه مه کوئ چې له نورو تقلید وکړئ. پخپله اوسئ.
۳. له خپل مخاطب سره خبرې اترې وکړئ.
۴. خپل زړه په وینا کې کېږدئ.
۵. تمرین وکړئ، چې د وینا لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وي.

## پنځمه برخه

### د اغېزناکې وینا کولو لپاره بلنه

په دې برخه کې هغه اصول او فنون، چې په دې کتاب کې موبیان کړل، ورځنیو خبرو اترو، د ټولنیزې او عمومي رسمي وینا ووتنه ځانگړې کړې او هغې ته وده ورکوه. دادي موږ فرضوو چې تاسې کولی شئ له زده کړو شرایطو څخه فارغ وینا وکړئ.

دغه وینا به په دوه ډوله وي: یا د بل شخص پر ویناوو یوه سریزه ده او یا اوږده وینا ده. د همدې لپاره د نورو پر ویناوو د سریزې په توگه د وینا وړاندې کولو د لارو چارو په هکله یو ځانگړي څپرکي ته په اوږده وینا اختصاص ورکوه. په وروستي څپرکي کې یو ځل بیا ددې کتاب پر اصولو، چې په ورځنیو ډله ییزو یا د ډېرو خلکو په وړاندې په وینا کولو کې په کار راځي، ټینگار کوو.



## دولسم څپرکی

### د وینا والو پېژندنه، د جایزو ورکړه او منل

کله چې له تاسې څخه غوښتنه کېږي، چې د یوې ډلې په وړاندې وینا وکړئ، بنایي لازمه وي چې یو بل ویناوال ورمعرفي کړئ، چې د معلوماتو د رسولو، د خلکو د بوخت ساتلو، باوري کولو او یا د نورو د تشویق او هڅونې لپاره خبرې وکړي. بنایي د یو دولتي سازمان د پروگرامونو مدیر یا د ښځو د لیلیې غړې اوسي او په وروسته غونډه کې د اصلي وینا کوونکي د معرفۍ دنده ستاسې پر غاړه وي او یا دې ته سترگې پر لاریاست چې سیمه ییزو مقاماتو، پلورونکو او یا د سیاسي سازمانونو او اتحادیو غړیو ته وینا کوئ.

په یوولسم څپرکي کې مو د لوړو وینا کولو په تدارک بحث او خبرې کړي دي او په دې څپرکي کې له تاسې سره دا مرسته کوو د معرفۍ وینا کول تدارک کړئ. همدارنگه به د جایزو ورکولو او منلو د لارو چارو په اړه

ارزښتمنې اشارې او یادونې هم وکړو. جان میسون براون، پیاوړی لیکوال او ویناوال، چې د هغه په زړه پورې ویناوو په ټول هېواد کې ډېر اورېدونکي راجلب کړي دي، یوه شپه په پام کې وه چې هغه حاضرینو ته وروپېژني او په دې هکله لنډې خبرې وکړي، هغه سړي ښاغلي براون ته وویل

«هېڅکله د هغو خبرو په اړه چې غواړې ویې کړې اندېښنه مه لره، ارام اوسه. زه له مخکې څخه د وینا کولو د متن په چمتووالي اعتقاد او باور هم نه لرم، ځکه چې دا هېڅکله د یوې ښې او غوره وینا کولو لاره چاره نه ده. د متن جذابیت له مینځه وړي او له هغې څخه تازه والی او په زړه پورې والی اخلي. کله چې زه له خپله ځایه پورته کېږم الهام ته سترگې پر لار پاتې کېږم او هېڅکله هم ماتې نه خورم.»

همدغو خبرو ښاغلی براون دې ته هیله من کړ چې هغه سړی به دده ډېره ښکلې او په زړه پورې معرفي وکړي. په کتاب کې یې هغسې چې زما عادت دی لیکي: کله چې هغه سړی زما د معرفي کولو لپاره له ځایه پورته شو پېښې داسې ښه خپله کړه:

«ښاغلو! ایا مهرباني کوئ چې زما خبرو ته غوږه کېږدئ؟ نن شپه تاسې ته یو ډېر بد او ناوړه خبر لرم. په پام کې وه چې ایزاک اف مارکوسون تاسې ته خبرې وکړي، خو هغه رانغی، ناروغه شوی دی.»

«د حاضرینو چکچکې»، وروسته موږ له سناتور بلدریج څخه وغوښتل چې تاسې ته وینا وکړي... خو د هغه مصروفیت او بوختیا وه «د حاضرینو چکچکې»، بالاخره بې ځایه هڅه او کوښښ مو وکړ چې ډاکټر لوید گروگمان له کانزاس ښار څخه راولو «د حاضرینو چکچکې»، خو دا هم ونشو، له همدې امله مو د هغه پر ځای جان میسون براون راوباله، «چوپتیا».

ښاغلی براون ددې غمیزې په یادونې سره یوازې همدا وویل: «بیا هم د شکر ځای دی چې زما دغه الهامي ملگري زما نوم سم او صحیح تلفظ کړ.»



وګورئ دغه شخص، چې ادعا یې کوله، چې په الهاماتو پسې ځي، که ډېرې هڅې او هلې ځلې یې هم کړې وای، نه یې شول کولی له دې څخه ناوړه عمل وکړي. د هغه معرفي په بشپړه توګه هغه ژمنه او تعهد و، چې هغه هم د ویناوال او هم د اورېدونکو په بنسټ، چې دده د خبرو اورېدو ته راغلی وو، درلود. دغه ژمنې او تعهدات ډېر زیات نه دي، خو د حیرانتیا لامل دی، چې څه ډول ډېر دغسې پروګرامونه جوړول ددې کار له تشخیص څخه بې ځواکه او عاجز دي. د وینا کوونکي معرفي کول د موخې او هدف له نظره په ټولنیزو اړیکو کې له معرفي سره توپیر نه لري. په دغه ډول معرفي کې وینا کوونکي او اورېدونکي له یو بل سره اشنا کېږي، دوستانه فضا او چاپیریال رامنځته کېږي او د هغوی ترمنځ اړیکه ټینګېږي. هغه څوک چې وایي: «دا نه ده لازمه چې وینا وکړي، یوازینی کار چې باید ویې کړي د وینا کوونکي معرفي کول دي.»

پر موضوع بڼه نه دی پوه شوی. هېڅ وینا د وینا کوونکي د معرفي کولو په اندازه ستونزمنه نه ده، او احتمالاً دلیل یې دادی چې د زیاترو غونډو مشران (رئیسان) له اندازې زیات د هغې د چمتو کولو په هڅه او لټه کې دي

معرفي یا پېژندګلوي چې په لاتین کې له دوو کلمو څخه (Intro) د داخل په معنا ده، او (Ducere) د هدایت او لارښوونې په معنا تشکیل شوې ده. لازمه داده چې د موضوع تل ته زموږ لارښوونه او هڅونه وکړي، تر څو د ویناوال تر بحث لاندې موضوع ته غوږ کېږدو. معرفي باید موږ د ویناوال دروني واقعیتونو ته، یا د هغو واقعیتونو لوري ته، چې ځانګړې موضوع په اړه به تر بحث لاندې ونیول شي، رهبري او هدایت کړي. په بل عبارت معرفي باید عنوان په مخاطب (وېلوري) چې له هغه وروسته ویناوال هم وکړای شي دغه کار وکړي او دغه ټول کارونه باید په ډېرو لنډو جملو او لنډ وخت کې ترسره کړي، دا هغه

کار دی چې د معرفي په غاړه اچول شوی دی. خو ایا معرفي کوونکی دا کار کوي؟ البته په سلو کې نوي يې نه کوي، په ټينگار سره وايو: نه!

زیاتره معرفي د پېرې کمزورې، بې محتوا او نیمگړې دي او هغه څه چې باید سرته يې ورسوي، سرته يې نه رسوي. که یو وياند، چې د معرفي دنده پر غاړه لري، د خپلې دندې پر اهمیت پوه شي، د مجلس یا غونډې د رئیس او یاد پروگرام د مدیر د پېرې غوښتنې ورڅخه کېږي. دلته د څو وړاندیزونو یادونه کوم، چې هغه به له تاسې سره دا مرسته وکړي چې د معرفي یو متن ښه برابر کړئ.

**لومړۍ - هغه څه چې غواړئ ویې وایئ، له مخکې څخه یې په بشپړه توګه چمتو کړئ:**

ان که د معرفي متن د پېر لنډ هم وي او یوه دقیقه هم وخت نه نیسي، باید په دقیقه توګه چمتو شي. لومړی واقعیتونه راټول کړئ. دغه واقعیتونه باید د دريوو محورونو په شاوخوا کې راټول شي. د وینا کوونکي د وینا موضوع، د وینا لپاره د هغه ځواک او توان، د بحث وړ موضوع او د هغې د نوم په هکله کله کله څلورم محور هم ورزیاتېږي، ویناوال ولې دا موضوع ځانته ټاکلې ده؟ چې دا ټکی د اورېدونکي لپاره د پېر په زړه پورې دی. له مخکې څخه باید په دې ډاډمن شئ چې د ویناوال د موضوع او د موضوع په اړه د ویناوال د تحقیق او څېړنې په اړه په دقیقه توګه پوهېږئ. هېڅ شی وینا کوونکی له دې څخه د پېر نه وارخطا کوي چې هغه ناچاره شي د معرفي کوونکي د خبرو ځینې برخې، چې د هغه تر بحث لاندې موضوع په اړه نه پوهېږي او مخاطب ته غلط معلومات او اطلاعات ورکوي، اصلاح کړي.



کولی شو دغه ستونزه د ویناوال د وینا د موضوع څخه په ډاډ سره او د وینا د محتوا په اړه له وړاندوینې څخه په ډېرې کولو سره له منځه یوسو. خو د یو معرفي کوونکي په توګه ستاسې دنده دا ایجابوي چې د وینا کولو عنوان او سرلیک په سمه توګه اعلان او د اورېدونکي له مینې او علاقې سره د هغې اړیکه مشخصه کړئ. که اصولاً کېدای شي هڅه وکړئ چې دغه معلومات په مستقیمه توګه له ویناوال څخه واخلي. که ناچار یاست په دې برخه کې درپیمګړی شخص، مثلاً د پروګرام مدیر او مرتب ته مراجعه وکړئ. دغه معلومات په لیکلې بڼه کشف او له وینا کولو څخه لږ مخکې یې له ویناوال سره وڅېړئ. احتمالاً چې ستاسې د چمتووالي لویه برخه به د ویناوال د وړتیا په اړه د واقعیتونو راټولول وي. که ویناوال په نړیواله یا ملي کچه مهم شخص وي، کولی شي د هغه په اړه دقیق معلومات له Who's Who? کتابونو یا له دې ته ورته کتابونو څخه ترلاسه کړئ. په سیمه ییزه کچه کولی شئ هغه ادارو یا دفترونو ته چې پکې ویناوال کار کوي، مراجعه وکړئ. یا د هغه یو نږدې دوست او د کورنۍ غړي ته تیلیفون وکړئ، اصلي موخه او هدف دادی چې لاس ته راغلي معلومات دقیق وي. د ویناوال نږدې دوستان به خوښ شي چې دغه اطلاعات او معلومات ستاسې په واک کې درکړي. البته ډېر واقعیتونه سترې کوونکي دي، په ځانګړي ډول که د ویناوال وړتیاوې له لږ ارزښت څخه برخمنې وي. کله چې دې ټکي ته اشاره کوئ چې ستاسې ویناوال د فلسفې ډاکټر وي، د لسانس، مافوق لسانس یا ماسټرۍ ته یې اشاره کول د وخت ضایع کول دي. په همدغه ډول د هغو دندو په هکله چې لري یې، غوره داده چې همدې وروستی دندې ته یې اشاره وشي، نه دا چې د کالج له پای ته رسېدلو وروسته یې هره دنده او وظیفه بېله بېله یادې کړای شي. له هر څه مهمه داده چې د هغه د مهمو کارونو له یادونې څخه ډډه ونه کړئ، خو بې اهميته کارونه یې مه یادوئ.

مثلاً یو ځل مې واورېدل چې مشهور ویناوال، چې باید ډېر معلومات یې درلودای، ایرلنډي شاعر ډبلیو. بی. بیتز معرفي کړ. په پام کې وه چې بیتز باید خپل شعرونه ووايي. هغه درې کاله د مخه په ادبیاتو کې د نوبل جایزه هم اخیستې وه، هغه جایزه چې په نړۍ کې قلموالو ته ډېر ستر ویاړ دی.

شرط تړم چې د هغو ځانگړو واورېدونکو ترمنځ ان دا چې په سلو کې لس هم ددې جایزې په اهمیت نه پوهېدل. معلومه خبره ده چې باید دواړو برخو یا خواوو ته اشاره شوې وای. ان دا چې که بل هېڅ هم نه وای ویل شوي، ددې دواړو ټکیو یادونه ډېره ضروري وه، خو د غونډې رئیس څه وکړل؟

دا دواړه مهم ټکي یې بیخي له یاده ووتل او د هغه پر ځای یې د یونان د اساطیرو او شعر په ارتباط گډې وډې خبرې وکړې.

له هر څه د مخه باید د ویناوال له نوم څخه ډاډمن شئ او د هغه صحیح او سم تلفظ زده کړئ، جان میسون براون وایي چې یو ځل یې هغه جان براون میسون او کله کله جان اسمیت میسون معرفي کړی دی. استیفن لیکاک مشهور کانادایي طنز لیکونکی په یوې په زړه پورې مقالې کې، چې سرلیک یې «نن شپه زموږ سر و کار له امریکا سره دی»، و، هغه د غونډې رئیس په هکله، چې دی یې معرفي کړ، لیکي:

موږ ټول په ډېرې مینه والې او شوق سره د بناغلی لیروید راتلو ته سترگې پر لار وو. د هغوی د کتابونو له مخې مو هغه د یو نږدې دوست په توگه پېژانده. په واقعیت کې کله چې وایو بناغلی لیروید زموږ په ښار کې یو ډېر پېژندل شوی نوم دی، هېڅکله به مو مبالغه نه وي کړي، خو په حقیقت کې ډېر خوښ یم چې بناغلی لیروید تاسو ته درپېژنم. د یو شخص معرفي کولو اصلي هدف دقیقوالی دی او یوازې په دقیقې پېژندنې او معرفي سره کولی شو د اورېدونکي پاملرنه اصلي موضوع ته راواړوو او هغه یې منلو



ته چمتو کړو. د غونډې رئیس، چې بې له مخکې چمتووالي څخه غونډې ته راځي، معمولاً دغه ډول بې سر و بره خبرې کوي:

«ویناوال مور هر ځای د ... موضوع په اړه یو صلاحیت لرونکی وگړي په توگه د بحث وړ موضوع په توگه مور ته راپېژني. مور واقعاً مینه وال یو، چې د موضوع په اړه د هغه په خبرو پوه شو، ځکه چې هغه ... او له دې لارې څخه راځي. ډېر خوښ یم چې دوی ته تاسې در معرفي کوم. اجازه راکړئ چې کاغذ پیدا کړم ... ها ... دغه دی، بناغلی بلانک!»

په ډېر لږ وخت مصرفولو کولی شو دغسې لنډه معرفي له مخکې څخه چمتو کړو او په خپلو مخاطبانو یا اورېدونکو ژوره اغېزه وکړو.

### دویم- له م. ۱. س فرمول څخه کار واخلي:

د زیاترو معرفيو لپاره د راټولو شویو معلوماتو د منظمولو په خاطر م. ۱. س فرمول ډېر ښه لارښود دی.

۱. م: د موضوع نښه ده. خپله معرفي د وینا کولو د موضوع په دقیقې توگه وړاندې کولو پیل کړئ.

۲. (الف): د اهمیت نښه ده. په دې پړاو کې تاسې د وینا کولو د موضوع او حاضرینو د علایقو ترمنځ ارتباطي پیل پیدا کوئ.

۳. س: د وینا کوونکي (سخنران) نښه ده. په دې ځای کې د وینا کوونکي وړتیاوې فهرستوئ او په ځانگړې توگه هغه چې له موضوع سره اړیکې پیدا کوي، په گوته کوئ. په پای کې یې نوم په واضح او څرگنده توگه له صحیح تلفظه سره بیانوئ. په دې فرمول کې له تخیل څخه د کار اخیستنې امکان ډېر زیات دی. معرفي باید ډېره لنډه او بې له حاشیه روی څخه وي. دلته د هغې معرفي د یوې بېلگې یادونه کوو، چې له همدې فرمول څخه

پیروي کوي او په عین حال کې د یو فرمول په څېر وچه کلکه نه ده، دغه معرفي د نیویارک سټي د خپرونې مسوول فرموثورن، د جورج ول باوم په نوم د نیویارک د تیلیفون د شرکت یو مدیر په هکله د جریدو خاوندانو ته په خطاب کې وړاندې کړه:

د نن ورځې د وینا کولو موضوع «تیلیفون تاسې ته خدمت کوي»، وه. زما په نظریو د نړۍ له لویو اسرارو څخه، کټ مټ د اس څغلولو په سیالی کې د یو سپاره د مینې او هاند او هڅو په څېر یو راز دی، چې د تیلیفون کولو پر مهال رامنځته کېږي. ولې په شمېره کې اشتباه کوو؟ ولې کولی شو له نیویارک څخه شیکاگو ته په چټکۍ او اسانۍ سره تیلیفون وکړو، نسبت زموږ له کور څخه هغه کور ته چې د بنار په هغې بلې خوا کې وي؟ زموږ د نن شپې ویناوال دغو پوښتنو او داسې نورو پوښتنو په ځوابونو، چې د تیلیفون په برخه کې مطرح دي، ډېر ښه پوهېږي. دوی شل کاله د مخاېراتو صنعت په برخه کې تجربه لري او ددې څانګې په هکله په ټولو جزئیاتو پوهېږي او د نورو لپاره یې څو څو ځله توضیح کړي دي. دوی د تیلیفون د شرکت رئیس دی. دادی اوس دوی د خپل شرکت د خدمتونو په هکله له موږ سره خبرې کوي. که دا احساسوئ چې د تیلیفون د شرکت خدمتونو ته ستاسې اړتیا ده، د دوی خبرو ته په دې برخه کې د یو ښه نظر خاوند په توګه غوږ کېږدئ. که په پای کې یې په تیلیفون سره تاسې ته څور او ازار درکړ، پرېږدئ چې دوی له تیلیفون څخه دفاع وکړي او تاسې ته یوه لاره چاره دروښتي. مېرمنو او ښاغلو تاسې ته درېټرنم، د نیویارک د تیلیفون د شرکت سرپرست ښاغلی جورج ول باوم.

پام وکړئ! معرفي کوونکي څه ډول په ډېر درناوي سره د اورېدونکي پاملرنه تیلیفون ته راږوي. د پوښتنې په طرح کولو سره د هغوی د کنجکاوی حس راپاروي او بیا څرګندوي، چې وینا کوونکی به دې او داسې نورو هر ډول پوښتنو ته،



چې حاضرین یې مطرح کوي، ځواب ورکړي. لږ پوهېږم چې هومر ټورن به دا متن له مخکې څخه لیکلی، حفظ او یاد کړی وي. د وینا کولو متن باید هېڅکله په یادو زده نه کړی. د یوې غونډې رئیس چې د معرفي کولو متن یې حفظ کړی و، د کورنلیا او تیس اسکنیر د معرفي کولو په وخت یې لومړی ژوره ساه رانېکله او بیا یې دا گډې وډې جملې وویلې:

«هغه ارزښت او اهمیت ته په کتنه چې ادمیرال بیرد ته پرې قابل یوو،

نن شپه د پېغلې کورنلیا او تیس اسکنیر خبرو ته غورږدوو.»

معرفي باید بې تکلفه، طبیعي او له موجود حالت او واقعیت سره سمون ولري، نه دا چې هغه له مخکې څخه چمتو او په وچ لحن یې په ډېره جدي توگه بیان کړو. د ښاغلي ول باوم د معرفي په متن کې چې دمخه مې بیان کړ، هېڅ کلیشه، لکه «خوبن یم چې ووایم» او «دا زما لپاره د ویاړ ځای دی چې... تاسې ته درپېژنم» نشته. د یو ویناوال ډېره ښه او غوره معرفي داده چې د هغه نوم واخلو او په ډېر ساده ډول یې معرفي کړو. د ځینو غونډو انانسران ډېرې خبرې کوي او حاضرین په دې ډېرو خبرو زړه تنگي کوي، ځینې په فصاحت او بلاغت ډېر مغروره کېږي او غواړي چې هغه نورو ته وښيي، د ځینو حالت بیا له دې هم ډېر بد دی او له دې خپلو ډېرو خبرو خوند وړي چې غالباً دا کار یې خلکو ته ښه نه ښکاري. دوی د ویناوال په هکله د طنز او مزاح نه ډکې خبرې مطرح کوي. که څوک غواړي چې بریالی معرفي کوونکی اوسي او په ویناوال او اورېدونکو مثبت اغېزه وکړي باید چې له دې اشتباهاتو څخه ډډه وکړي.

دلته بیا هم د یوې بلې معرفي متن راوړم، چې د م. ا. س فرمول په اساس تنظیم شوی دی او په عین حال کې خپله ځانگړتیا هم لري.

ښه پام وکړئ چې ادگار ال اشنا دیگ د پیاوړي لیکوال او ښوونکي  
حبرالډونډت د معرفۍ پر مهال په څومره مهارت د م. ا. س د فرمول درې  
پراوونه رعایتوي:

د نن شپې د وینا سرلیک «نننی علم او پوهه» یوه ډېره مهمه او جدي  
موضوع ده او ماته د یو روحي ناروغ د ناروغۍ کیسه ریاډوي، چې فکري  
کاوه په گېډه کې یې پیشو ده او چې ډاکټر نه شو کولی چې د هغه له دې  
خبرې څخه انکار وکړي. د همدې لپاره یې د جراحي وړاندیز وکړ. کله چې  
یې هغه د جراحي عملیاتو له خونې راویوست یوه توره پیشو یې وروښوده او  
ورته یې وویل چې له ناروغۍ یې روغتیا وموندله. ناروغ ډاکټر ته وویل:

«ډاکټره! واقعاً چې تاسف کوم، کومه پیشو چې زما د ځورېدنې سبب  
گرځېدلې هغه څر رنگ لري.»

همدا کیسه نن ورځ په علم او پوهه کې لرو. تاسې ته د U-۲۳۵ په نوم  
پیشو د روحي ناروغ له گېډې راوباسي او د پنتیوم، پلونونیوم او وړانیوم په  
نومونو په سلگونو د پیشوگانو بچي یا نور شیان ستاسې شاوخوا ته  
راټولېږي.

کت مټ د شیکاگو د ژمي په څېر، همدغسې نوي عناصر دي چې  
تولیدېږي او پر انسان راوړېږي. یو وخت کیمیاگران او د اټومي علومو  
لومړي پوهان څومره سرلوړي وو، چې ویې کړای شول د کایناتو له اسرارو  
څخه یو کشف وکړي. دادی اوس پوهان داسې اسرار تولیدوي چې کاینات  
یې هم ځواب نه مومي. زموږ د نن شپې ویناوال داسې څوک دی چې علم او  
پوهه، هغسې، چې ښایي پېژني. دوی د شیکاگو پوهنتون د کیمیا استاد، د  
پنسلوانیا د ایالتي کالج رئیس او په اوهایو کولمبوس کې د بتل د صنعتي  
څېړنو د مؤسسې مدیر دی.



دوی په دولتي برخه کې د یوه عالم په توګه کار کړی او دادی اوس ایډیټور او لیکوال دی. اوس پورت ایواکې یې سترګې نړۍ ته غړولي دي او د هاوارډ له پوهنتون څخه یې تخصص اخیستی دی. د جګړې د دورې په څېړنو کې یې خپلې زده کړې بشپړې کړي او په ټوله اروپا کې یې سفرونه کړي دي. زموږ ویناوال په بېلابېلو علومو کې د ډېرو بنسټیزو روزنیزو کتابونو لیکوال او ایډیټور دی. د دوی ډېر مشهور کتاب «د راتلونکې نړۍ لپاره پوهه»، هغه مهال چاپ شو چې دی د نیویارک د نړیوال نندارتون مدیر و. د ټایم، لایف فورجون و مارچ او ټایم د خپرونو د رئیس او مسوول چلوونکو مشاور په توګه د علمي اخبار په اړه د دوی تحلیلونه او تبصرې ددې خپرونو د ډېرو لوستونکو د پاملرنې وړ ګرځېدلې وې. زموږ د نن شپې ویناوال «د اتومي عصر کتاب» په ۱۹۵۴م کال د هیروشيما د بمې چاودنې وروسته چاپ کړ. دده دا مشهور عبارت هر چا اورېدلی دی: «ډېر غوره اوس پر لاره دی» او همداسې هم ده. ویارم چې دوی تاسې ته دروېښتم، او پوهېږم چې تاسې به هم د هغه د نوم په اورېدلو خوښ شئ. ډاکټر جرالد وینډت د ساینس ایلاستر بند د خپرونې ښاغلی رئیس او مسوول چلوونکی! له هغو کلونو څخه ډېره موده نه تېرېږي چې د اشخاصو په معرفي کولو کې به له مبالغې ډکې خبرې او څرګندونې کېدلې. د غونډې منتظم یا انانسر به تر هغه چې کولی یې شول خپلې خبرې په اصطلاح غوړینې کولې او غالباً چې د ویناوال بې چاره به د چاپلوسیو او غوره مالو لاندې ملا کېدل. د کانزاس سیتي مسیوري پیاوړی طنز لیکونکي تام کالیز د «ژبور انسان لارښود» کتاب لیکوال هربرت پروخپوف ته وایي: د هغه ویناوال لپاره چې غواړي اغېزمنې خبرې وکړي له دې څخه وژونکی نشته چې له اورېدونکي سره ژمنه وشي او ورته وویل شي چې اوس به له خدا شین پرېوځي. کله چې یو ژبور سړی د راجرز ویل په هکله خبرې کوي، امکان لري خوا مو

وگرځي او خپل کور ته ولاړ شئ، چې په واقعیت کې یې ستاسې ذهنیت د هغه په اړه خراب کړی دی.

له هغه اړخه هم د تقریظ خوا مخکې مه نیسئ. استیفن لیکاک ستاسې لپاره له هغه مهاله دا وایي چې د هغه وگرځي له خبرو وروسته چې دی یې معرفي کړی و، خبرې وکړي، هغه شخص ویلي وو:

«زموږ د لومړنۍ وینا د سرب کال د ژمنیو ویناگانو له ټولګې (مجموعې) څخه ده. هماغسې چې ټول پوهېږئ مخکینی سرچندان بریالی نه و. په واقعیت کې موږ د ویناوال د کمښت له امله د کار وروستی ته نږدې شوو. په همدې اساس سرب کال نوې موضوع پیلوو او هڅه کوو د استعدادونو تجربه او ازموینه هم وکړو.»

اجازه راکړئ ښاغلی لیکاک در وپېژنم: ښاغلی لیکاک په ستوغه لهجه د هغه خبرې تفسیر او تشریح کوي او وایي: «پخپله تاسې قضات وکړئ» د لږ استعداد (پر بنسټ) څنگه کېدای شي د صحنې پرمخ راپورته او د نندارچي مخې ته ودرېږو.

### درېم- مینه وال او ځانته مو باید پام وي:

د یو ویناوال د معرفي پر مهال د ویاند سلوک او کړه وړه هم د هماغې موضوع په اندازه مهم دی چې په هکله یې خبرې کېږي. باید هڅه وکړئ چې دوستانه او له ملګرتیا ډکه لهجه ولرئ او ددې پر ځای چې ووايي څومره خوښ یاست، په خوښۍ سره خبرې وکړئ. که داسې خبرې وکړئ چې د هیجان او مینه والۍ اوج مو د خبرو په پای او د ویناوال د معرفي په وخت کې وي حاضرین به هم په ډېرې مینه والۍ هغه ته لاسونه وپېر کوي او د حاضرینو همدا د احساساتو څرګندول ددې سبب ګرځي چې ویناوال هم په



خپل وار وروستی هلی ځلې وکړي. کله چې د وینا په پای کې د ویناوال نوم تلفظوي، غوره ده چې درې کلمې «مکث» «برخه» او «تاکید» مو له یاده ونه اوهي. له «مکث» څخه مو منظور دادی چې د هغه له نوم اخیستلو څخه د مخه لږ مکث یا ځنډ وکړئ، چې په حاضرینو کې د انتظار حالت رامنځته شي او «برخې» څخه مو مقصد دادی چې د ویناوال نوم او تخلص باید جلا جلا او یو له بل سره په واټن کې وویل شي، ترڅو د اورېدونکي پر ذهن پیاوړې اغېزه وکړای شي او له (تاکید) څخه مې موخه او منظور دادی چې د ویناوال پر نوم په پوره ځواک سره ټینګار وکړئ، چې هغه په بشپړه توګه د مخاطب په یاد او حافظه کې پاتې شي. هیله کوم چې دې یو ټکي ته پوره پاملرنه وکړئ، کله چې د ویناوال نوم اخلئ د هغه لوري ته مه ورګرځئ، بلکې د هغه د نوم د وروستی برخې تر اخیستلو پورې حاضرینو ته وګورئ او د هغه د پوره نوم له اخیستنې وروسته بیا د هغه خواته ورشئ. د غونډې ډېر سمبالوونکي یا انانسران مې لیدلي دي چې د ویناوال د معرفي کولو وینا یې ډېره غوره او عالي وي، ولې په وروستیو شپږو کې ددې کوچني ټکي په نه رعایت کولو سره یې وینا په بشپړه توګه خرابه او بې اغېزې کړې ده.

### څلورم- ملګري او صميمي اوسئ:

او بالاخره هڅه وکړئ چې ملګري او صميمي اوسئ. هېڅکله د چاپلوسی او غوره مالۍ په لومه کې مه ښکېلېږئ. که د یو چا د معرفي په وخت کې تل د هغو د الفاظو او کلمو په ارزیابي او کتنه کې اوسئ چې اوروئ یې یا خبرې پرې کوئ، داسې محدوده، لنډه او بې سر و بره وینا به وکړئ چې هېڅوک به مو په خبره پوه نه شي. نو ملګري او له صميمیت څخه ډک اوسئ، ځکه په داسې ټولنيز موقعیت کې یاست چې ډېره ځیرکي او ذهني

تمرکز غواړي. بنیایي تاسې به له ویناوال سره اشنا یاست، خو حاضرین ورسره نه دي بلد او ستاسې ځینې څرگندونې که هر څومره له مینې او سپېڅلتیا ډکې او بې غرضه وړاندې شي، امکان لري سوء تفاهم رامنځته کړي.

### پنځم- د پروگرام د معرفۍ وینا له مخکې څخه چمتو کړئ:

ثابته شوې چې د هر انسان ډېره ژوره او پټه هیله داده چې هغه د نورو له خوا وپېژندل او درناوی یې وشي.

کله چې مارچوري ویلسون دا جمله لیکله، له یو نړیوال حقیقت څخه یې خبرې کولې. زمور: د ټولو زړونه بڼه ژوند غواړي. زړه مو غواړي چې نور مو قدر او درناوی وکړي، د نورو ستاینه، ان دا چې که هغه یوه کلمه هم وي، په یوې رسمي غونډې کې مور: ته داسې یوه ډالۍ راکوي چې روحیه او احساسات مو په حیرانوونکي ډول لوړوي. الټي کیبسون د ټینس د نړۍ ځلېدونکي ستوری دغه «پټه انساني هیله او غوښتنه»، د خپل ژوند پېښو په اثر «غواړم چې یو څوک اوسم» کې په ډېره بڼه توګه بیان کړې ده. کله چې د یو وګړي د معرفۍ متن مخکې له مخکې برابر وو، هغه ته دا احساس ورکوو چې واقعاً یو څوک دی، هلې ځلې یې کړي چې بریالیتوب ترلاسه او رښتیا هم د ستاینې وړ دی او دادی مور: د هغه درناوي ته راټول شوي یو

امکان لري هغه خبرې چې کوو خلاصه او لنډې وي، خو هغو ته باید کلکه پاملرنه او فکر پرې وکړو. بنیایي د هغو کسانو لپاره چې تل ویاري، دا کار هغومره معنا ونه لري، خو هغوی چندان بخت نه لري، دغه خاطر به یې د ژوند تر پایه له یاده ونه وځي.



په همدې اساس د هغو کلمو انتخابول چې د معرفي لپاره يې کاروو، بايد ډېره پاملرنه ورته وکړو. دلته د هغه فرمول يادونه کوو چې د زمانې په اوږدو کې ازمويل شوی دی:

۱. حاضرینو ته ووايئ چې ولې جايزه ورکول کېږي. بنيایي هغه د چا د خدمتونو لپاره وي او هم په يوې سيالۍ (مسابقي) د وړنې او يا هم کوم ستر د يادونې وړ کار ته په کتنه وي. دا موضوع په ډېره ساده بڼه توضیح کړئ.
۲. د هغه شخص د ژوند او شخصي فعاليتونو په اړه، چې جايزه اخلي، داسې خبرې وکړئ چې د ټولو لپاره په زړه پورې وي.
۳. دا ووايئ چې جايزه څومره ارزښتمنه وه او ټول تر کومې اندازې د هغې اخيستونکي ته په درنښت قايل دي.

۴. د جايزې وړونکي ته تبریک او د ټولو خلکو د زړه هيلې څرگندې يا ابلاغ کړئ. په دغې لنډې وينا کې هېڅ شی هم د صميميت په اندازه اهميت نه لري. هر څوک ان دا پرته له دې چې خبرې وکړي صميميت تشخيصوي. په همدې اساس که تاسې يې انتخاب کړي ياست چې د جايزې د ورکولو په وخت کې وينا وکړئ، کټ مټ د جايزې د وړونکي په څېر مو وياړ په برخه شوی دی. ستاسې همکاران په دې انتخاب پوهېږي چې پر تاسې باور وکړي او تاسې داسې څوک ياست چې ددې دندې د ترسره کولو لپاره د زړه له کومې هلې ځلې کوئ. دغه باور بايد تاسې اندېښمن نه کړي چې له هغو اشتباهاتو سره مخامخ شئ چې ځينې ورسره مخامخېږي. هدف مې له هغو اشتباهاتو څخه دی، چې له غوره مالۍ او چاپلوسۍ څخه رامنځته کېږي.

په دغسې شرايطو کې ډېره ساده ده چې شخص د مبالغې په لومه کې ونښلي او د يو وگړي د ځواکونو او توانمندي په اړه له واقعيت يا واقعي ارزښت څخه ډېره مبالغه وکړي. که هغه وگړي د جايزې وړ دي، بايد چې

دا ووايو، خو په ستاينه کې بايد هېڅکله له اندازې او حد څخه تېری ونه کړو. له مبالغې څخه ډکه ستاينه د جايزې وړونکي هم ځوروي او د اورېدونکي په باوري کېدنې کې هم منفي اغېزه لري. همدارنگه د جايزې د ارزښت او اهميت په هکله هم بايد مبالغه ونه کړو. د جايزې پر ارزښت باندې د ټينگار پر ځای بايد د هغو کسانو په صميمانه احساساتو تا کيد او ټينگار وکړو چې هغه ورکوي.

### شپږم- د جايزې منلو په وخت خپل صميمانه احساسات بيان کړئ:

دغه خبرې د جايزې ورکولو وخت له وينا څخه هم ډېرې لنډې وي. دغه خبرې بايد مخکې تر مخکې حفظ نه کړو، خو د هغو لپاره مخکې تر مخکې چمتووالی ښه کار دی. که پوهېږو چې موږ ته جايزه راکول کېږي او دا لازمه وي چې خبرې هم وکړو، که په لغتونو پسې ډېر ونه گرځو او لنډې خبرې وکړو، زموږ لپاره به باوري او ډاډمنې وي.

تر شونډو لاندې زمزمه کول «مننه کوم» او «دا زما د ژوند ډېره ستره ورځ ده» او «ډېره په زړه پورې پېښه ده چې ورسره مخامخ يم» په زړونو ښه نه لگېږي. په دغه ډول جملو کې د مبالغې او حد نه د تېرېدو خطر شته دی. «ډېره ستره ورځ» او «په زړه پورې پېښه» د انسان د ژوند ډېره پراخه ساحه راچاپېروي.

د زړه له کومې مننه کولې شې په ډېرو متعادلو جملو بيان کړئ. دلته د څو وړاندیزونو يادونه کوو:

۱. د جايزې اهداء کوونکې ډلې ته يوه صميمانه، توده او د زړه له کومې مننه ووايئ.



۲. د هغو کسانو، چې ستاسو مرسته، سپارښتنه یې کړې، ستاسې کار کوونکي، دوستان او د کورنۍ غړي دي، هغو ته په درنښت او ارزښت قایل شئ.

۳. دا ووايئ چې دغه ډالۍ یا جایزه تاسې ته ارزښتمنه ده. که هغه په کاغذ کې پېچلې وي هغه بېرته کړئ او خلکو ته یې وربښکاره کړئ. حاضرینو ته ووايئ چې څومره ګټوره یا ښکلې ده او غواړئ له هغې څخه څه استفاده وکړئ.

۴. مطلب یا خبرې مو په ډېر ساده او له صمیمیت څخه ډک عبارت، چې ستاسې د قدر دانی او درناوي کولو څرګندويي کوي، پای ته ورسوئ. په دې څپرکي کې مو په درې ډوله وینا کولو خبرې وکړې، چې احتمال لري، تاسې ته د خپل کار په بهیر کې له نورو سازمانونو او ټولنو سره د اړیکو له امله له تاسې څخه د وینا کولو غوښتنه وشي، چې یوه له هغو څخه وړاندې کړئ.

تاسې تشویق او هڅوم چې دا وړاندیزونه په دقیقه توګه تعقیب کړئ او له هغې ډاډمن کېدو څخه خوند واخلي، چې د وینا کولو په پېلابېلو موقعیتونو کې تاسې ته درپیدا کېږي.

## دیارلسم څپرکی ډېره اوږده وینا

هېڅ عاقل او هوښیار انسان پرته له کومې نقشې د ودانۍ په جوړولو پیل نه کوي، خو کله چې غواړي وینا وکړي، هغه څنگه دا فکر کوي چې له مخکینۍ طرحې پرته کولی شي دا کار وکړي؟

وینا کول یو هدف لرونکی سفر دی او باید مخکې ورته نقشه طرح کړو، هغه څوک چې غواړي تر یو ځایه ورسېږي، خامخا هغه ځای ته رسېږي.

ډېر مې زړه غوښتل چې وکولی شم د ناپلیون دا خبره په ټوله نړۍ کې په لویو حروفو سره د وینا کولو د اصولو په هر ټولګي کې ولیکم: «د جګړې کولو هنر هغه علم او پوهه ده چې په هغې کې هېڅ شی داسې نشته چې ونه شو کړای هغه له مخکې څخه حساب او پرې فکر وکړو.»



دا واقعیت د وینا کولو په برخه کې هم صدق کوي، ولې ایا وینا کوونکی دا تشخیصوي او یا که تشخیص یې کړي، پر هغې تل عمل کوي؟ البته چې نه! د ډېرو وینا کوونکو طراحي او نظم د یو اش له نظم څخه زیات له جوش نه برخمن نه دی.

د افکارو د مجموعې د وړاندې کولو ډېره غوره لاره کومه ده؟ هېڅوک نه شي کولی ددې پوښتنې ځواب ورکړي، مگر دا چې د هغو افکارو په هکله یې پخپله له ځان څخه وپوښتي او ځواب یې هم ورکړي. نه شو کولی هېڅ سهوه او خطا نه منونکی قانون په دې برخه کې صادر کړو، خو په مجموع کې کېدای شي د اوږدو ویناوو لپاره درې اصلي پړاوونه په پام کې نیسو: د اوږدونکي د راجلبولو پړاو، د وینا متن او اصلي بدنه او نتیجه گیری ددې هر پړاو لپاره څو ازمويل شوې لارې موجودې دي.

### لومړۍ - بې له ځنډه د اوږدونکي پاملرنه راواړوئ:

یو ځل مې له ډاکټر لین هارولډ هاو د نورث وسترن پوهنتون له پخواني رئیس څخه وپوښتل، ددې ټولو کلونو په اوږدو کې چې د وینا کولو په برخه کې مو تجربه ترلاسه کړې ده، هغه ډېر مهم درس چې زده کړی موی، څه دی؟ هغه یوه شپبه فکر وکړ او ویې ویل: «د وینا جذابه پیلامه، ځکه چې بې له ځنډه پرې اوږدونکي راجلب شي.» ډاکټر هاو په دقیقه توګه موخه او هدف بیان کړی دی. دا چې څه ډول بې له ځنډه د مخاطب پام خپلې وینا ته واړوو؟ د یوې وینا اساسي کلي ده.

دلته هغه لارې - ارې بېانوو چې کولی شي د وینا د پیلولو او د اوږدونکي په راجلبولو کې له تاسې سره مرسته وکړي:

### خپلې خبرې په یوه روښانه مثال پیل کړئ:

لاوس توماس چې د یو مفسر، ویناوال او سینمایی فلمونو د تهیه کوونکي په توګه له نړیوال شهرت څخه برخمن دی، د عربستان د لورنس په باره کې یې خپله وینا په دې عبارتونو پیل کړه: «یوه ورځ د اورشلیم د کریستین په واټ کې پر لاره تلم، له یو داسې سړي سره مخامخ شوم چې د ختیځو حاکمانو او ډاکمنانو عجیبه او حیرانوونکې لباسونه یې پر غاړه وو. په ملا کې یې د سرو زرو توره څوړنده وه، چې د محمد رسول الله د پیروی مدعیان یې په ملا کې تړي...»

او په دې ترتیب یې خپله وینا د خپلو تجربو په یوې کیسې پیل کړه، دا ډول د خبرو پیلامه، یعنی بشپړ بریالیتوب. دا ډول وینا ته هم خامخاښه دوام ورکوي او هم په ښه توګه نتیجې ته رسېږي. مور د هغه خبرې تعقیبوو، ځکه چې زړه مو غواړي وګورو چې وروسته څه وشو، زه خو د یوې وینا لپاره پر کیسه باندې د هغې له پیلامې څخه غوره لاره بله نه وینم. زما د وینا کولو د پیلامې بېلګه چې زیاتره وخت په دې کلمو پیلېږي، داده: لږ وروسته له هغې چې کالج مې پای ته ورساوه، یوه شپه دا کوتای د هوروو په واټ کې پر لاره تلم، چې ومې لیدل، چې یو سړی پر یوه ډره ولاړ وو، خلکو ته یې خبرې کولې.

زه یو څه څیر شوم او د هغو ټولې تر څنګ ودرېدم، تر څو وګورم چې څه وايي؟ ویناوال خلکو ته وویل: «پوهېږئ چې په خپل عمر کې مو یو سوپوست کچل نه دی لیدلی؟ او یا مو په خپل ژوند یوه کچله ښځه نه ده لیدلې؟ اوس نو تاسې ته وایم چې ولې داسې ده...؟»

باید هڅه وکړو چې همېشه په یو مثال پسې وګرځو او وکړای شو چې د اورېدونکي پام خپلو خبرو ته راواړوو، په هر حال دا یو له ستونزو ډک کار



دی. کله چې خپلې خبرې د ژوند د تجربو له یوې کیسې څخه پیلوئ. د امن په وادي کې یو گام بردئ. څرنګه چې د کیسې ویلو په وخت څه شی له قلم څخه نه پاتې کېږي، هغه تجربه چې ویناوال یې له خپل ژوند څخه بیانوي هغه یې په زړه او ذهن کې ښه ځای نیولی او د هغې جزئیات هېڅکله له خپل خاطر څخه نه باسي. نتیجه یې څه کېږي؟ ډاډمن او هوسا حالت چې هغه ددې سبب گرځي چې ویناوال له مخاطب سره پرې دوستانه اړیکې ټینګې کړي.

#### کنجکاوې او تلوسه رامنځته کړئ:

دلته هغه طریقه او لاره لیکم چې ښاغلی پاول هیلې پرې خپله وینا د فلادلفیا په ورزشي کلوپ کې پیل کړه. دوه ویشت کاله د مخه په لندن کې دیوې کوچنۍ کیسې کتاب چاپ شو. چې په پام کې و هغه تلپاتې او همیشني وگرځي. ډېرو یې نوم «د نړۍ تر ټولو ستر کوچنی کتاب» کېښود. لومړی ځل چې دا کتاب چاپ او خپور شو د پالمال په څنډو کې چې به هر څوک له خپل دوست سره مخامخېده نورو څخه به یې پوښتل چې: «ایا دا کتاب مولوستی دی؟»

او ځوابونه هم ټول یو وو او هغه دا چې: «هو! لوستی مې دی خدای دې خیر ورکړي.»

په هماغه ورځ چې دا کتاب چاپ شو، زر ټوکه یې وپلورل شول، په دوو اوونیو کې یې غوښتنه پنځوسو زرو نسخو ته ورسېده او له هغې راوروسته یې بیا په زرګونو ټوکه چاپ او د نړۍ په ټولو ژونديو ژبو ژباړل شوی دی. څو کاله د مخه جې بي مورګان د هغې اصلي په لاس لیکلې نسخه په لوړه بیه واخیستله چې اوس د هغه د هنري ګالري په ارزښتمنه خزانه کې ده. دا مشهور نړیوال کتاب څه شی دی؟ کتاب... هو! ډېره کلکه او جدي

کنجکاوي! زړه مو غواړي چې په هکله یې په زیات څه وپوهېږئ؟ ایا ویناوال په دې توانېدلی دی چې ستاسې پاملرنه په بشپړه توګه راواړوي؟ ایا په وینا او خبرو دا ډول پیل ستاسې مینه او علاقه راوپاروله؟

ولې؟ څرنګه چې په تاسې کې یې تلوسه او کنجکاوي رامنځته کړه او بیا یې په تلوسې او سترګې پر لار حالت کې وساتلئ؟ کنجکاوا! څوک دي چې کنجکاوي ته حساس نه وي؟ احتمال لري تاسې هم حساس اوسئ! د همدې لپاره غواړئ وپوښتئ چې ددې کتاب لیکوال څوک او د کتاب نوم څه و؟ ستاسې د کنجکاوي او تلوسې د پای ته رسولو لپاره به ووايم: د لیکوال نوم چارلز دیکنز او د کتاب نوم «د کرسمس سندره» ده. د ځنډ او تعلیق رامنځته کول د اورېدونکي د پام را اړونې لپاره یوه ډاډمنه لاره ده. ما «له اندېښنې څخه لاس اخیستل او ژوند پیلول» موضوع په اړه د وینا کولو لپاره له همدې لارې څخه کار واخیست او ومې ویل: «۱۸۷۱م کال په پسرلي کې یو ځوان سړی چې ویلیام اوسلر نومېده او غوښتل یې یو مشهور عالم شي، یو کتاب یې راواخیست او د هغه یې یوازې یو ویش کلمې ولوستلې، چې پر هغه یې داسې ډېره په زړه پورې اغېزه درلوده چې راتلونکې یې وربدله کړه.»

دغه یو ویش کلمې کومې وې؟ او څه ډول یې دده راتلونکي ته بدلون ورکړ؟ دا یوه داسې پوښتنه ده چې تاسې اورېدونکي غواړئ په ځواب یې پوه شئ.

### یو ډېر په زړه پورې واقعیت مطرح کړئ:

نن ورځ ددې چانس ډېر لږ دی چې ځوانان وکړای شي په واده کې نېکمرغه شي. د طلاق د پېښو شمېره په حیرانوونکې توګه زیاته او



ډاروونکې ده. په ۱۹۴۰م کال کې په هرو پنځو یا شپږو ودونو کې یوپه طلاق پای ته رسېدلی دی، چې په ۱۹۶۰م کال کې به بنایي دا شمېره یوپه څلور زیاته شي او که وضعه همداسې پرمخ ولاړه شي په ډېرې چټکۍ سره به په راتلونکو پنځوسو کلونو کې په هرو دوو ودونو کې یوله طلاق سره مخامخېږي.

دلته د خپلې وینا په سریزه کې له ډېرو په زړه پورې واقعیتونو څخه د دوه نورو بېلگو یادونه کوم:

«د ملي دفاع وزارت وړاندوېنه کړې ده، چې د یوې اټومي جگړې په لومړۍ شپه به بنایي شل میلیونه امریکایان ووژل شي.»

څو کاله د مخه د هاروارد اکسپریس خپرونو ۱۷۶۰۰۰ ډالر یوازې په دې خپرنه او سروې ولگول، څو په هغې کې څرگنده شي چې ولې د مشتریانو کوچني پلورنځي (مغازې) نه خوښېږي. دا ډېر ستونزمن، په لوړه بیه تمامېدونکې او بشپړه خپرنه وه، چې تراوسه پورې د خوراکي توکیو او د نورو کوچنیو شیانو د پلورنې د مسایلو په برخه کې سرته رسېدلې وه. دوی پوښتنلیکونه د شپاړسو بېلابېلو ښارونو ۵۴۰۴۷ کورنیو ته لېږلي وو. په هغې کې یوه پوښتنه دا وه چې ستاسې د خپل ښار د پلورنځیو کوم شی نه خوښېږي؟ تقریباً په هرو پنځو کې دوه ځوابونه دا وو چې: «بې تربیته کار کوونکي! د وینا د پیلولو دا لاره له مخاطب سره د اړیکو په رامنځته کولو کې ډېره اغېزناکه ده او ذهن ته یو ډول ټکان ورکوي. چې هغه په واقعیت کې د «شوک د تخنیک» یو ډول دی. کله چې انسان ناڅاپي او غیر مترقبه مسایل مطرح کوي، د مخاطب پاملرنه یې نورو خبرو ته هم راگرځي. په واشنگټن کې زموږ د ټولګیو یو زده کوونکي له دې لارې او طریقې څخه کار واخیست چې ویې کړای شول د ټولګي د زده کوونکو کنجکاوي او تلوسه یې

له هر هغه چا څخه زیاته راوپاروله چې ما تراوسه پخپل عمر کې لیدلې دي د هغه نوم مک شیل و. خپلې خبرې یې داسې پیل کړې:

لس کاله بندي وم، په یو معمولي زندان کې نه، بلکې د هغو دیوالونو تر شا چې له اندېښنو او حقارت له عقدو څخه جوړ وو. ددې زندان پنجرې ډار او ځان ټیټ گڼل یا انگرېل وو.

ایا که یو څوک د خپل ژوند رښتینې کیسه په دې جملو پیلوي، زړه مو نه غواړي چې د هغه د رښتینې ژوند په هکله په ډېرو شیانو پوه شئ. یو له هغو خطرونو څخه چې د وینا کولو په پیل کې باید له هغه څخه ډډه وکړو، مبالغه یا ډېر احساساتي کېدل دي. په یاد مې راځي چې یو ویناوال خپلې خبرې په هوا کې په ډزو کولو سره پیل کړې، واقعیت دادی چې هغه ځانته د خلکو ډېره پاملرنه راوگرځوله، خو په عین حال کې یې د خپلو مخاطبانو د غوږونو پردې هم وشلولې.

خپلې خبرې په سمه توګه پیل کړئ، یوه له هغو اغېزناکو لارو څخه، تر څو په دې پوه شئ چې له دې کار سره اشنا یاست که نه؟ د ماښام پر میز خپلې خبرې پیل کړئ. که د ماښام په میز ونه کړای شئ چې دا کار په سمه او طبیعي توګه ترسره کړئ، ډاډه اوسئ چې د مخاطب په مقابل کې به هم بريالي نه اوسئ، کله کله د خبرې پیل، چې هغه د وینا داسې برخه وي چې د اورېدونکي پام تاسې ته رالږوي، په واقعیت کې د کار ډېر سترې کوونکې برخې ته ورننوزئ. د بېلګې په ډول: همدا څه موده د مخه مې واورېدل چې یو ویناوال خپلې خبرې داسې پیل کړې: «پر خدای باور وکړئ او پر خپلې ځواکمنۍ ایمان ولرئ...»

د خبرې د پیل لپاره یوه ډېره لرغونې د موعظې یا پند او نصیحت کولو لاره! ولې اوس نو دې جملې ته پام وکړئ چې څومره په زړه پورې ده او زړه څنگه ځانته راکاږي. «مور مې په ۱۹۱۸م کال کونډه شوه، په داسې حال کې



چې درې واړه ماشومان ورته پاتې وو او کوم پالونکي يا د سر سيوري او سرپرست يې نه درلوده، رښتيا هم ولې دې ويناوال خپلې خبرې د کونډې مور د هغو هلو ځلو په کيسه پيل کړې چې غوښتل يې درې کوچنيان رالوی کړي؟ که غواړئ چې اوريدونکي تاسې ته غوږ کېږدي، خپلې خبرې پر سریزه مه پیلوئ، بلکې سيده اصلي پيښې او کيسې ته ولاړ شئ

دا هماغه کار دی چې فرانک پتکر يې کوي. نوموړی د «په پلورنه کې مې ځان له ماتې څخه برياليتوب ته ورساوه» نومي کتاب ليکوال دي د کتاب په پيل کې، کله چې غواړي د لوستونکي په ذهن کې کنجکاوي او په زړه کې يې تلوسه رامنځته کړي، واقعاً چې له ځانگړي هنر څخه کار اخلي. هغه په خپلو ويناوو کې هم له همدې لارې څخه کار اخلي، زه په دې موضوع ښه پوهېږم، ځکه چې زه له هغه سره په ټوله امريکا کې ددې لپاره گرځيدلی يم چې بېلابېلو ولايتونو د سوداگرۍ له شوراگانو سره خبرې وکړي او خپل مالونه پرې ويلوړي. نوموړی تل خپلې خبرې په ډيرې حيرانوونکې مينې سره پيلوي، چې زه يې ستاينه کوم او تقديروم يې، ځکه چې نه کنفرانس ورکوي او نه چاته پند او نصيحت (وعظ) کوي. خبرې کول يې کوم ځانگړي مراسم او تشریفات هم نه لري او ډيرې کلي جملې هم نه وايي. سيده خپل اصلي مطلب ته ځي او خپلې خبرې په ډيره مينه داسې پيلوي: لږ وروسته تر هغې چې خپل کار مې د بس بال د يو کسبي لوبغاړي په توگه پيل کړی و، د ژوندانه ډير لوی شوک او ټکان مې پر ځان راغی.

پر مخاطب باندې د دې خبرې اغيزه څه ده؟ زه پرې پوهېږم او دا ځکه چې زه هلته وم او دهغوی غبرگون او عکس العمل مې ليدلی دی. هغه به يې له ځنډه د هر چا پام خپلې خوا ته راگرځاوه او بيا به نو د ټولو زړه دا غوښتل په دې پوه شي چې د هغه پر ژوند ډير ستر روحي گوزار څه شی و، او ده يې د درملنې لپاره څه کړي دي؟

وغواړئ چې مخاطب مو لاس پورته او له تاسې پوښتنه وکړي  
د مخاطب د پام راگرځونې یوه غوره لاره دا ده له هغه وغواړئ چې لاس  
پورته او له تاسې څخه پوښتنه وکړي. د بیلګې او مثال په ډول: «ما د څه  
ډول دستریا مخه ونیسو؟» په باره کې خپله وینا په دې پوښتنه پیل کړه:  
څو تنه له تاسې څخه له اندازې ډېر سترې کیږي؟ مهرباني وکړئ  
لاسونه مویپورته کړئ.

دې ته موباید پام وي، کله چې له مخاطب څخه غواړئ لاس پورته  
کړي، مخکې تر مخکې موباید ددې کار لپاره لاره برابره کړې وي. هیڅکله  
خپلې خبرې په داسې جمله پیل نه کړئ: څو تنه له تاسې څخه په دې باور  
دي چې پر ګټې وټې (عایداتو) باندې مالیه راکمه شي؟  
مخاطب ته دا وخت او موقع ور کړئ چې ستاسې غوښتنې ته د رای  
ور کولو لپاره چمتو والی پیدا کړي.

د بیلګې په توګه ووايئ: زه غواړم د هغې پوښتنې لپاره، چې تاسې ته  
مهمه ده، په لاس پورته کولو سره دا مرسته وکړئ چې هغه ته یو مناسب  
ځواب ومومو، پوښتنه داده:

له تاسې څخه څو تنه دا منئ چې د تېر اخیستنې او پلورنې مصرفوونکي  
ته ګټه رسوي؟ د لاس پورته کولو لپاره د پوښتنې تخنیک په مخاطب کې  
ارزښتناک غبرګون او عکس العمل رامینځته کوي او د مخاطب د ګډون یا  
برخې اخیستلو سبب ګرځي. کله چې له دې لارې او طریقې څخه کار اخلي،  
په دې حالت کې به نوستاسې خبرې یوازې خیزې نه وي. مخاطب به هم پکې  
برخه او ګډون لري. کله چې له مخاطب څخه پوښتنه کوئ: څو تنه له تاسې  
څخه له اندازې زیات سترې کیږي؟ د ټولو پام دې ته اوړي چې د دوی د  
خوښې موضوع، یعنی د خپل ځان او خپلې ستریا په اړه کولی شي خبرې  
وکړي. یو خپل لاس پورته کوي او شاوخوا ګوري، ترڅو ویني هغه بل چې



لاس یې پورته کړي څوک دي. په دغه حال کې نو هغه بیا دا هیروي چې د وینا اوریدو ته راغلی دی. موسکی کیږي او خپل د څنگ ملگري ته سر خوځوي، اوس اصلي موخه ترلاسه شوې او تاسې د یو ویناوال په توگه د ارامۍ ساه اخلئ او مخاطب مو هم همداسې.

له ځان سره ژمنه وکړئ چې خپلو مخاطبانو ته به داسې خبرې کوی چې کولی شي د هغو له منځ څخه، هغه څه چې غواړي، را بهر کړي:

د هوښیارو مخاطبانو د پام راگرځولو یوه لاره دا ده چې له ځان سره ژمنه وکړئ خپلو مخاطبانو ته به داسې خبرې کوی چې دوی کولی شي د هغو له منځ څخه هغه څه چې غواړي راوباسي. د دې ټکي په اړه چې ویلي مې دي. مثالونه اوبیلگې راوړم: غواړم تاسې ته ووايم چې څنگه د خپلې ستریا مخ ونیسئ. غواړم تاسې ته ووايم چې څه ډول د خپلې وینستیا پر ساعتونو یوساعت وړ زیات کړئ.

غواړم تاسې ته ووايم چې څه ډول کولی شئ، خپله ګټه وټه (عايد، زیات کړئ، زه له تاسې سره ژمنه کوم که لس دقیقې زما خبرو ته غوږ ونیسئ، تاسې ته داسې لاره ښییم چې وکړای شئ د خلکو د مینې او علاقې وړ وگرځي.

ژمنه کول د وینا په پیل کې د مخاطب د پام راگرځولو ډیره ډاډمنه لاره ده. ځکه چې بې له کوم ځنډه د مخاطبانو پام راوړي. ډیر ویناوال له دې ټکي څخه سترگې پټوي، چې خپلې د وینا موضوع ته د مخاطبینو له مینې او علاقې سره پیوند وړ کړي. د مخاطب علاقې او مینې ته د دروازې د پرانیستلو پرځای د موضوع د تاریخچې په بیانولو، یا د موضوع د درک لپاره د سریزې په توگه د پیچلو او درنو بحثونو په وړاندې کولو سره هغه دروازه په کلکه تړي.

څو کاله د مخه مې د داسې یوې موضوع په هکله ، چې د اورېدونکو لپاره  
 ډېره مهمه وه ، یوه وینا واورېدله . د وینا موضوع دا وه : «د وگړو لپاره منظم  
 روغتیايي ازمايښتونه» .

څه فکر کوئ چې ویناوال خپلې خبرې څه ډول پیل کړې؟ ایا ویې کړای  
 شول چې د هغې موضوع لپاره چې پخپله هم ډېره مهمه او جذابه ده ، په ښه  
 توگه پیلامه پیدا کړي؟

هېڅکله نه! هغه د موضوع اوږده تاریخچه په ډېره بې خونده بڼه بیان  
 کړه ، له دې سره یې مخاطب هم له ده او موضوع سره مینه او علاقه په  
 بشپړه توگه له لاسه ورکړه .

د «ژمنې په کولو» تخنیک سره د خبرې پیلول یوه ډېره غوره او مناسبه  
 لاره ده ، د مثال په توگه :

ایا پوهېږئ چې څومره وخت به ژوندي یاست؟ د عمر بیمه کولی شي د  
 هغه جدول له مخې ، چې د میلیونونو انسانانو د ژوند له مخې یې تهیه کړی  
 دی ، ددغه شمېر او اندازې وړاندوینه وکړي ، د هغوی د محاسبې په اساس  
 کولی شي د اوسني سن د دوه پر درې توپیر سره تر اتیا کلنۍ پورې ژوند  
 وکړي . ایا دا اندازه درته کافي ده؟ معلومه ده چې نه! موږ ټول د زړه له کومې  
 غواړو له دې څخه زیات ژوند وکړو او زړه مو غواړي څو ثابته کړو چې دغه  
 وړاندوینه سمه نه ده ، ولې اوس پوښتنه کوئ چې ایا داسې څه امکان لري؟  
 څه ډول کولی شم چې خپل عمر له ارقامو او شمېرنو څخه زیات کړم؟

ډېر ښه! ددې پوښتنې لپاره ځواب لرم او غواړم چې همدا اوس یې تاسې  
 ته ووايم ، دا چې په دې ډول د وینا پیلول ستاسې پام رااړولی که نه ، پخپله  
 تصمیم ونیسئ .

تاسې ناچار یاست د هغه خبرو ته غوږ کېږدئ ، ځکه چې هم ستاسې او  
 هم مو د ژوند په هکله خبرې کوي او هم یې له تاسې سره ژمنه کړې چې د



هغې موضوع په اړه چې تاسې ته ډېره مهمه او ارزښتمنه ده خبرې وکړي. په دې ډول سریزه او مقدمه کې هېڅ ډول غیر شخصي واقعیت نشته، نو ددغه ډول پیلامې په وړاندې هېڅوک مقاومت نه شي کولی.

### له نمایش او ننداریز کولو کار واخلي:

د خلکو د پام را ګرځولو لپاره تقریباً ډېره ساده او اسانه لاره داده چې یو انځور (عکس)، یا بل څه لوړ ونیسئ، چې حاضرین یې وويني. تقریباً هر ساده او پېچلی موجود دغسې یو محرک ته مثبت ځواب ورکوي. ان دا چې ډېر درانه او لوړ پوړي حاضرین هم ددغسې شیانو تر اغېزې لاندې راځي. د بېلګې په توګه د فلادلفیا استوګن ښاغلی اس. اس الیس زموږ په یوه ټولګي کې خپله وینا د ګوتو ترمنځ د سکې په نیولو سره پیل کړه. هغه لاس پورته ونيو او طبیعي ده چې ټولو ولید. بیا یې نو وپوښتل: «ایا تراوسه پورې چا دغسې یوه سکه یا ددې ملګرې سکه چېرې په پلې لاره کې موندلې ده؟ دغسې موندنې موندونکي ته دا امکان ورکوي چې داسې او هغسې وکړي او څه شی چې غواړي پرې یې واخلي. که داسې څوک وي مهرباني دې وکړي هغه دې راوړي او موږ ته دې راوښئي...» بیا یې نو د هغو اشتباهاتو او خطاګانو په اړه، چې دغسې پېښې وکړو ته له ځان سره راوړي خبرې وکړې.

په هغو ټولو لارو چارو کې چې یادې مې کړې، کولی شو بدلون راولو. کېدای شي دغه لارې چارې سره ګډې کړو او یا له هغو څخه ځانله ځانله کار واخلو. دا چې تاسې د خبرو پیلامه څه ډول وکړئ او د خبرو پیل مو څنگه وي دا څرګندوي چې ایا اورېدونکي به مو پیغام ومني او که نه؟

### دویم - له نامطلوبه پام را اړولو څخه ډډه وکړئ

داسې هېڅکله مه کوئ، چې په داسې دام کې ونښلی څو د خپل مخاطب پام، په هره ممکنه وسیله چې وي، ځانته راواړوئ. په یاد مو باید وي چې له مطلوبې پام اړونې په اړه مې خبرې وکړې. هېڅکله یو پوه او هوښیار سړی خپله وینا مخاطب ته په توهین یا سپکاوي کولو او یا د داسې یوې جملې په ویلو سره نه پیلوي چې دده په وړاندې په حاضرینو کې کرکه او دښمني راولاړوي. له دې سره سم هم څومره زیات دي داسې کسان چې غواړي له هغو ټکیو څخه په کار اخیستنې سره، چې زه به یې یادونه وکړم. د نورو پام ځانته راوگرځوي.

### خپلې خبرې په عذر غوښتنې سره مه پیلوي:

په عذر غوښتنې سره د خبرو پیل پر اورېدونکي مثبتې اغېزه نه کوي. ښه به وي چې تراوسه مو څو ځل اورېدلي وي چې یو وینا کوونکی خپلې خبرې له دې امله په عذر غوښتنې سره پیل کړي وي چې د خپل مطلب د افادې یا وړاندې کولو لپاره لازم ځواک او توان نه لري؟ که رښتیا هم چمتووالی نه لري. اورېدونکي به ستاسې له مرستې پرته هم دا کشف کړي ولې ددې مطلب په ویلو سره د مخاطب سپکاوي کوئ او هغه ته د تلقینوئ چې ورته په ارزښت قایل نه یاست چې مطلب آماده او چمتو کړئ او دا فکر یا تصور مو کړي چې هماغه زاړه او پخواني مطالب هغه ته د وړاندې کولو لپاره بس دي؟ نه! زه مخاطب هېڅکله دا نه خوښوم چې ستاسې عذر غوښتنې واورم، بلکې زړه مې غواړي داسې معلومات ترلاسه کړم چې راته په زړه پورې وي. پرېږدئ چې د خبرو پیلامه مو اورېدونکي یا لوستونکي



راچلب کړي او دا کار دویمې او یا درېیمې جملې ته هېڅکله مه پرېږدئ، یوازې په هماغه لومړۍ جمله کې.

**هېڅکله په بې خونده کیسو خپلې خبرې مه پیلوئ:**

ښایي پام مو کړی وي چې ځینې وینا کوونکي خپلې خبرې په ډېرو بې خونده او پرېوتو کیسو سره پیلوي، چې زه هېڅکله ددې روش او لارې توصیه نه کوم. په سطحې پرېوتو او کمزوریو دلیلونو باندې ساده او ناپوهه ویناوال دا گومان کوي چې ناچاره دي د یوې لطیفې یا کیسه گۍ په ویلو سره خپلو خبرو ته خوند رنګ، یا په اصطلاح «روح وښښي» هغوی گومان کوي چې دوی باید له ډېرې ناچارۍ خامخا دا کار وکړي. هېڅکله دا کار مه کوئ او ځان په دې دام کې نښلوئ. ځکه چې ډېر ژر به د خپلې وارخطایۍ له مخې دا تریخ حقیقت درک کړئ چې بې خونده کیسه گۍ به غالباً د خندا پر ځای په اورېدونکي کې ستاسې د ناپوهۍ او ساده گۍ پېژندنې حس رامنځته کړی دی. کله کله داسې وي چې مخاطب له پیل څخه تر پایه په دې کیسه پوهېږي، دا ځکه چې خو څو ځل یې اورېدلې او دا بیا له بدو څخه هم ډېره بده ده.

د طنز او مزاح روحیه لرل ډېر ارزښتمن نعمت دی، چې که ویناوال ورڅخه برخمن وي، په رښتیني توگه بریالی دی. یوه برابره او متعده وینا نه په ساده گۍ او پرېوتي حال پیلېږي او نه له مبالغې څخه په ډکې زړورتیا، دا په یوه هم سمه لاره نه ده. که دا مهارت او بصیرت لرئ چې کولی شئ د یوې سیمه ییزې پېښې او مخکیني ویناوال له خبرو څخه لطیفه راوباسئ او د چا سپکاوی هم ونه شي او دا کار ترسره کړي.

یوه بې تناسبې پیدا او هغه په مبالغوي ډول څرگنده کړئ. دغسې لطیفې او کیسه گۍ ویل له هغه او دغه بې ځایه کیسو څخه ډېرې بریالی دي، ځکه چې موضوع او موقعیت پورې اړه لري او له هر څه نه مهمې دي.

د خوښۍ د رامنځته کولو لپاره ښایي ډېره اسانه لاره دا وي چې د خپل ځان په هکله یوه کیسه ووايي، خپل ځان په یو ناچوره موقعیت کې له طنز څخه په ډکه بڼه بیان کړي. دغسې کیسې به واقعاً چې د طنز مالګه او جوهر په ځان کې ولري او خامخا اغېزه کوي. جګ ښي کلونه کلونه له همدې وسیلې کار اخیست، هغه له لومړنیو راډیويي کمیډي لوبغاړو څخه و چې پرله پسې به یې خپل ځان خلکو ته ښوده، یا په بله ژبه ټولې کیسې به یې د ځان په برخه کې وې. هغه دا کلونه کلونه کېږي چې د خپل ویلون غږولو او نورو کړو وړو په هکله په زړه پورې طنزونه جوړوي او په راډیويي اورېدونکو کې ډېر محبوبیت لري.

اورېدونکي خپل زړه او ذهن د هغو ویناوالو په لاس ورکوي چې په قصدي توګه د خپل مخاطب توجه خپل عیب او نیمګړتیاوو ته راړوي او هغه څه چې وړاندې کوي د طنز په بڼه یې بیانوي. په بل عبارت: همدا بس دی چې دا تصور ستاسې د مخاطب په ذهن کې رامنځته شي چې له یو اتوکړي، لوکس او په هر څه پوه شخص سره مخامخ دي، تر څو د مقابل لوري خبرو ته د غوږ نیولو مینه او علاقه له لاسه ورکړي.

### دریم- له خپلو اصلي عقایدو څخه ملاتړ او حمایت وکړئ:

په اوږدو ویناوو کې امکان لري بېلابېل ټکي مطرح کړي. دغه ټکي چې هر څومره لږ وي غوره دي، خو دا مو باید په یاد وي چې د هغوی د ملاتړ د ترلاسه کولو لپاره مو باید کافي مواد برابر کړي وي. په اووم څپرکي کې مې له اصلي ټکیو څخه د یو ویناوال د حمایت او ملاتړ د لارې چارې په اړه بحث کړی دی او ویلي مې دي: کله چې غواړئ چې مخاطب یو کار وکړي، د یوې کیسې په ترڅ کې د خپل ژوند یوه تجربه بیان کړئ.



دغه ډول مثالونه او بېلگې په زړه پورې دي، ځکه چې د انسانانو اصلي انگېز و ته اشاره کوي.

اورېدلي به مو وي چې وايي: «ټول د کيسې مينه وال دي»، يوه کيسه يا يوه پېښه داسې مثال دی چې زياتره ويناوال له هغې څخه کار اخلي، خو دا هېڅکله ستاسې له نظرياتو څخه د ملاتړ يوازینی لاره نه ده. بايد وکړای شئ له ارقامو، علمي تصويرونو، د کارپوهانو له نظرياتو، د وينا ننداريز کولو او د عکسونو له بنودلو او داسې نورو شيانو څخه هم کار واخلي.

### له ارقامو او شمېرنو څخه کار واخلي:

له ارقامو او شمېرنو څخه په يوې ځانگړې موضوع کې د نسبتونو د بنودلو لپاره کار اخيستل کېږي. امار او ارقام هم اغېزناک دي او هم قانع کوونکي. په ځانگړې توگه د يو دقيق مثال په توگه اړونده د بحث وړ موضوع ثابتوي. د سالک ناروغۍ په وړاندې بېلابېلو هېوادونو کې د له منځه وړلو پروگرام اندازه معلومول د ارقامو او شمېرو په وسيله ترسره شوه. د هغو وگړو، چې له نورو جلا شوي او واکسين يې نه وو کړي، ارقام يې وښودله چې ددې مجادلې اغېزه څومره کمه وه. که له پلار او ميندو سره يوازې له دې مواردو څخه د يوه په برخه کې خبرې اترې وشي، قانع به نه شي، خو که هغه ارقام هغوی ته ووايو چې پر ناروغۍ باندې يې د ماشومانو داختمه کېدو په سلو کې څو امکان لري، د دوی شک به له زړه څخه ووځي. پنخپله ارقام سترې کوونکي دي او بايد چې له هغو څخه په تناسب سره کار واخلو، او په داسې لباس کې يې راونغاړو چې هغو ته يو انځوريزه بڼه ورکړي.

دلته یوه بېلگه راوړو، هغه رابښي چې څنگه کولی شو ارقام پر هغه ژبه واورو چې موږ ورسره بلد یو. یو اجرائیوي مسوول ادعا کوله چې د نیو یورکز خپرونه سملاسي تلیفونونو ته ځواب نه وایي او د خپلې ادعا د ثبوت لپاره یې ارقام په دې شرحه وړاندې کړل:

په هرو سلو تیلیفوني اړیکو او ارتباطاتو کې ۷ یې له یوې دقیقې څخه زیات ځنډېږي، تر څو اړیکې ونیول شي. هره ورځ ۲۸۰۰۰۰ دقیقې په دې ډول له منځه ځي. په شپږو میاشتو کې په نیویارک کې دغه ځنډ تقریباً د کریستف کولمب په وسیله د امریکا د کشف له زمانې څخه تراوسه له ټولو کاري ورځو سره برابر دی.

ارقام او امار پخپله په زړه پورې نه دي. هغه باید که کېدای شي انځوریز کړای شي او د خپلو تجربو چوکاټ ته راننه ایستل شي. په یاد مې راځي یو وخت د گرانډ کولي د دیوال د څېړنې په خونه کې وم او د هغه لارښود ته مې غوږ ایښی و. هغه دا هڅه کوله چې په شمېرو او ارقامو ددغه دیوال لوړتیا او پلنوالی ماته ووايي، خو دغه کار یې کومه گټه نه درلوده، بیا یې وویل چې د دیوال د کنترول خونه یې دومره ده چې کېدای شي ۱۰۰۰۰ تنه، چې د فوټبال د یوې لوبې نندارې ته راغلي په هغې کې ځای کړو او د څو ټینس لوبو لپاره نور ځای هم پکې پاتې شي.

څو کاله دمخه یې یوزده کوونکی د بروکلین YMCA د ښوونځي په ټولګي کې وینا وکړه او پخپل ذهني تصویر یې د هغو کورونو شمېره، چې په تېر کال کې سوځېدلي وو، موږ ته وښوده. که هغه کورونه چې سوځېدلي دي سره راټول کړو له نیویارک څخه تر شیکاګو پورې واټن د کوي (نیسي)، او که هغه وګړي چې په دې اور سوځېدنه کې یې ژوند له لاسه ورکړی یو له بل څخه ۱۰۰۰ متره وړاندې کښېنوول له بروکلین څخه تر شیکاګو پورې واټن به ونیسي.



هغه شمېره چې دې زده کوونکي وویل تقریباً یې له څنډه مې هېره کړه، ولې کلونه تېر شوي دي او پرته له دې چې هڅه وکړم اوس هم کولی شم د هغو کورونو مجموعه، چې سوي دي، له مانهاتان څخه تر ایلینویز پورې په یوه لیکه دي، په خپل ذهن کې انځور او مجسم کړم.

### د کارپوهانو له نظریاتو څخه کار واخلي:

کله کله کولی شئ د خپلې وینا جوړښت ته د کارپوهانو د نظریاتو په نقل قول سره په اغېزناکه توګه ټینګښت ورکړئ. د هغوی له نظریاتو څخه تر استفادې د مخه باید لومړی دې پوښتنو ته ځواب ورکړئ:

۱. ایا هغه نقل قول چې راوړم دقیق دی؟
  ۲. ایا هغه نقل قول چې راوړو د ویناوال د شخصي پوهې له جملې څخه دی؟ د اقتصاد په برخه کې له جولوئیز څخه نقل قول کول د هغه د اعتبار او باور کمول، بلکې نه د هغه د قدر او منزلت لوړاوی دی.
  ۳. ایا نقل قول په هغه چا پورې اړه لري چې مخاطبان یې پېژني او درناوی یې کوي؟
  ۴. ایا په دې ډاډه یاست چې د نظر څرګندونه د لومړي لاس معلوماتو په اساس بیان شوي او د یو شخص په علاقې یا تعصب پورې اړیکې نه لري؟ خو کاله د مخه زما یو زده کوونکي د بروکلین د سوداګرۍ په شورا کې خپله وینا د اندرو کارنګي په نقل قول پیل کړه. ایا دغه ټاکنه د هوبسیاری له مخې وه؟ هو!
- څرنګه چې له داسې چا څخه یې نقل قول وکړ چې مخاطبانو هغه ته درناوی وکړ او د سوداګرۍ په برخه کې ډېر بریالی شخص و. هغه نقل قول ددې ارزښت لري چې نن ورځ یې هم تکرار کړو.

زما په نظر د رښتیني بریالیتوب لاره ده، چې هغه مقصد او موخې ته ستاسې لارښوونه کوي چې تاسې پکې متخصص او کارپوه شئ. زه د شخص د امکاناتو او استعدادونو په تیت پرک والي او پراگندگی باور نه لرم او هېڅکله مې ددې دومره کلونو د تجربو د ترلاسه کولو په بهیر کې داسې څوک نه دي لیدلي چې وکړای شي ښه ګټه وټه ترلاسه او په ځانګړې توګه ښه تولیدوونکی وي، مګر دا چې هغه خپله مینه او علاقه یو ځانګړي هدف او موخې ته ور واړوي. بریالي وګړي هغه دي چې هدف او موخه غوره کوي او خپلې انرژۍ په هماغه هدف او موخې متمرکزوي.

### له ورته والي، اټکل او قیاس څخه کار واخلي:

د وېستر د تعریف له مخې «قیاس د دوسره یو شان شیانو ترمنځ له اړیکو څخه عبارت دی. سره له دې چې دا دومره شیان په خپلو کې سره ورته وي او یا یو ډول اغېزې او ځانګړنې لري.»

له قیاس څخه کار اخیستنه، د یو نظر د بیانولو د پیاوړتیا لپاره یوه غوره لاره ده. دلته د ژرالد دیوید سون د وینا یوه برخه چې د «زیاتې برېښنا ته اړتیا» په هکله یې کړې، راوړو. هغه د هېواد د وزیر مرستیال و. وګورئ چې د خپل نظر وړتکي د بیانولو لپاره څه ډول له قیاس څخه کار اخلي یو غوره اقتصادي سیاست باید پرمختګ وکړي او پرمخ ولاړ شي او که نه نو د هلاکت په ګندې کې به پریوځي. ناوړه اقتصادي سیاست د هغې الوتکې په څېر دی چې ټول ټټونه، پېچونه او ماشین یې له ځمکې سره نښتي دي او نه شي کولی چې والوزي.

الوتکه یوازې هغه وخت الوتکه ده چې وکړای شي په هوا کې حرکت وکړي او هغه ګټه چې د هغې خپله ځانګړنه ده، نورو ته ورسوي. الوتکه ددې



لپاره چې الوتکه پاتې شي اړ ده چې پرمخ ولاړه شي. که چېرې حرکت ونه کړي، سقوط کوي او پر شاهم نه شي تللای

د فصاحت او بلاغت په تاریخ کې د قیاس او اټکل ډېرې روښانه بېلګې راوړل شوي دي. لینکلن د کورنۍ جګړې په ډېرو کړکېچنو ورځو کې هغو ته، چې پر ده به یې انتقاد کاوه، داسې ځواب ورکړ

ښاغلو! له تاسې څخه غواړم یوه شېبه هغه څه چې زه یې وایم د خپلو سترګو په وړاندې مجسم او انځور کړئ. فرض کړئ چې خپله ټوله پانګه مو د سرو زرو پر سکو تبدیله کړې او د بلوندين په لاس مو ورکړې ده. چې هغه یې پر هغه حیرانوونکي نبوغ، چې د نیاګاراله ابشار څخه یې پر طناب د تېرېدو په برخه کې درلود، تر خپل تخرګ لاندې ونیسي او دنیاګاراله ابشار څخه یې تېرې کړي. ایا کله چې هغه د طناب په منځ کې وي او تاسې ورته چېغې وهئ چې «بلوندين! لږ کینې خواته ولاړ شه، لږ په چټکۍ سره ولاړ شه؟»

هېڅکله نه! ډاډه یم چې دا کار نه کوي، تاسې په هغه واټن کې چې هغه له طناب څخه د تېرېدو په حال کې دی، خپل نفس او ژبه کلکه ساتئ او پرېږدئ چې روغ رمت تېر شي. اوس نو ستاسې دوست په داسې حالت کې واقع دی او باید چې په فوق العاده دروند بار له توپاني سمندر څخه تېر شي ارزښتمنې پانګې د هغه په لاس کې دي او په پای کې ډېرې هلې ځلې کوي چې هغه وساتي. هغه مه وارخطا کوي او آرام اوسئ چې هغه به درته روغې رمتې پورې باسي.

څه تصویر په واک کې لری که یې نه لری، خپله وینا په ننداریزه بڼه

وړاندې کړی:

کله چې د اوسپنې د ویلې کولو د صنایعو اداري کار کوونکو غوښتل خپلو مشتریانو ته په بټیو کې له ټیټ ځای څخه لوړ ځای ته د سون د موادو د تخلیې د اړتیا په باب وینا وکړي، دې ته اړوو چې خپل کار ته ننداریزه بڼه ورکړي. په همدې اساس دې ساده او اسانې، مگر ډېرې اغېزمنې لارې ته یې لاس واچوه. ویناوال شمعې ولگوله او ویې ویل:

وگورئ کله چې شمعې روښانه ده لمبه یې څومره بشپړه سوزي او بڼې بلې لمبې کوي، ولې؟

څرنگه چې د سون مواد په بشپړه تودوخه سوزي او تقریباً هېڅ لوهی نه لري.

د شمعي سوزېدل د لمبې له لاندې څخه تامینېږي. د اوسپنې د ویلې کولو بټۍ هم همدا حال لري. اوس نو فرض کړئ چې د دې شمعي سوزېدل د لمبې له پاس څخه تامینېدل کټ مټ هماغسې، چې اوسنۍ بټۍ دي ((په دې ځای کې وینا کوونکی شمعې سرچپه کوي)).

وگورئ چې د شمعي لمبه څنگه مړه کېږي، د لوهي بوی حس کوی؟ وگورئ څومره کمزورې او په لږه اندازه سوزي؟ لمبه یې د کمزورې سوزېدنې له امله سره ګرځېدلې ده او په پای کې مړه کېږي، څرنگه چې سوزیدل د لمبې د پاسه وي، هوا په کافي اندازه لمبې ته نه رسېږي.

کلونه کلونه پخوا هنري مورتون رابینسون د ((څرنگه وکیلان وړونکي کېږي؟)) تر په زړه پورې سرلیک (عنوان) لاندې یوه مقاله د لایف په مجله کې ولیکله، په هغې مقاله کې د اب هامرا په نوم د یوه وکیل یادونه کوي



چې ډول یې د بیمې د شرکت پر ضد د زیان ادعا په ننداریزه توګه بیان کړه، چې ویې کړای شول د محکمې رای د خپل موکل په ګټه راوګرځوي. د پوښل ویت په نوم یو ښاغلی ادعا کړې وه چې د اسانسور د سقوط او رانسکورېدو په نتیجه کې یې اوږه داسې په کلکه زیانمنه شوې ده چې نشی کولی خپل ښي لاس ته حرکت ورکړي:

هامر چې ډېر اندېښمن برېښېده ښاغلی پوستل ته یې مخ کړ او په ډاډمنه لهجه یې وویل:

«ښاغلی پوستل ویت! پوهېږم چې پر تا شوی ګوزار ډېر کلک و، مهرباني وکړئ محکمې ته وښیئ چې څومره کولی شئ چې خپل لاس پورته کړئ»

ښاغلي پوستل ویت په ډېر احتیاط سره خپل لاس تر غوږونو پورته کړ. ښاغلی هامر په هڅونکی لهجه ورته وویل:

«اوس نو محکمې ته دا هم وښایه، د مخه تر دې چې دا زیان در ورسپړي، لاس مو تر کومه پورته کولی شو؟»

ښاغلی پوستل ویت، د زیان رسېدنې مدعي خپل لاس په بشپړه توګه پورته کړ او ویې ویل: «تر دې ځایه!»

اوس نو تاسې پخپله اټکل وکړئ د دې نندارې په لیدلو سره به د منصفه یا قضاوت کوونکی پلاوی غبرګون څه و؟

په ډېرو اوږدو ویناګانو کې باید درې یا څلور ټکي مطرح کړئ. دا مطرح کړئ، هر ټکی باید په څو دقیقو کې بیان شي. د خبرو بې ځایه اوږدول مخاطب سترګې کوي کوم شیان د دې سبب ګرځي چې دغه ټکي د مخاطب په ذهن کې ژوندې او روښانه انځور پرېږدي؟ مطالب، مواد او هغه وسایل چې د هغې د بیانولو لپاره یې په پام کې نیسئ، دا داسې شیان دي چې د مخاطب پام راګرځوي. له کیسو، مثالونو، قیاسونو او ننداریز کولو څخه کار اخیستنه

په دې وسایلو سره کولی شئ خپل نظریات په روښانه او مستقیمه توګه بیان کړئ او په ارقامو، د کارپوهانو په نظریاتو باندې په هغوی ټینګار او اهمیت زیات کړئ

### څلورم- عمل وکړئ:

یو ځل مې خو دقیقې له ستر بشر پېژندونکي او صنعتي کارپوه جورج جانسون سره خبرې وکړې. نوموړی هغه وخت د انډیکوت جانسون د ستر شرکت رئیس و. ډېر په زړه پورې ټکی دا و چې هغه د یو پیاوړي ویناوال په توګه کولی شول خپل مخاطبان وڅنډوي او ان دا چې کله کله هغوی وژړوي، او همدا سبب ګرځېده چې خلک تر مودو مودو د هغه خبرې هیرې نه کړي.

هغه کوم ځانګړی دفتر نه درلود او د کار دفتر د یوې سترې کارخانې په څنډه کې و چې ډېر ساده میزونه او چوکۍ یې درلودې. کله چې زما د هر کلي ویلو لپاره له ځایه پورته شو، ویې ویل:

«په ډېر ښه وخت کې راغلې، ما همدا اوس یو ډېر مهم کار ترسره کړ. هر څه چې دې زړه غواړي، هغه زما د هغې وینا په پای کې اورېدلی شئ چې نن شپه یې کارګرانو ته کوم.»

ومې ویل:

«ډېره ښه ده چې انسان په دې پوه شي، چې د وینا له پیل څخه تر پایه ویناوال غواړي څه ووایي.»

ځواب یې راکړ:



«اوه! زه هېڅکله له پیل څخه تر پایه پورې وینا په ذهن کې نه برابروم. یوازې یو کلي تصویر او انځور یې په ذهن کې لرم او د هغې شاوخوا خبرې کوم.»

هغه کسبې ویناوال نه و او هېڅکله یې دا نه غوښتل چې کلمې او جملې یوه په بلې پسې کتار کړي. هغه یوازې د خپلې تجربې له مخې د انساني اړیکو په اړه د بریالیتوب یو رمز زده کړی و. هغه په دې پوهېده چې ښه وینا کول، یعنې د وینا ښه پیلول او په ښه توګه پای ته رسول، او دا یې هم تشخیص کړې وه که دا په پام کې وي چې اورېدونکي تر اغېزې لاندې راوستل شي، باید ټوله وینا د موخې او هدف په لورې رهنمائي شي.

د وینا پای د هغې بنسټیزه برخه ده، ځکه هغه څه چې یو شخص یې د خپلې وینا په پای کې وایي د اورېدونکي په غور کې انګازې کوي. احتمالاً چې تر ډېره د هغه په ذهن کې پاتې کېږي. له ښاغلي جانسون برعکس، ډېر نوي ویناوال دا ټکي هم له یاده باسي او د هغوی د وینا وروستی برخه یا پای تل د وینا یوه مړ ژواندې برخه وي.

د نویو ویناوالو ډېرې مهمې سهوې او اشتباه ګانې کومې وي؟ راشئ په دې هکله لږ بحث او د څو لارو لټون وکړو.

لومړی: هغه ویناوال چې خپلې خبرې داسې پای ته رسوي: «دا ټول هغه څه وو، چې ما تاسې ته د ویلو لپاره لرل او په همدې ګومان باید خپلې خبرې پای ته ورسوم.» ویناوال په همدې خبره خپله بې ځواکي څرګندوي او د وینا مطلوبه پای بې خونده کوي او له دې څخه هم بده داده چې ویناوال بې له کومې مقدمې ووايي «مننه کوم»، او ورسره خپلې خبرې پای ته ورسوي. دې ته د وینا پای ته رسول نه وایي. دې ته محض اشتباه او سهوه وایي او ورسره د نوي ویناوال ابرو هم توښیږي.

دغسې خطاگانې او سهوې د بڅښلو وړ نه دي. که دا هغه ټولې خبرې وي چې تاسې یې کولی شئ، نو بیا ولې د خبرو له پای څخه نه تېرېږئ او بې له ځنډه خپلې چوکۍ ته نه ورځئ؟ دا کار وکړئ، خو د خپل مخاطب پر ذهن منفي اغېزه مه پرېږدئ.

دویم: هغه ویناوال چې بلد وي، هر څه چې لازم او مناسب وي ووايي. خو په دې بلد نه دی چې خپلې خبرې پای ته ورسوي. گومان کوم جاش بیلینگز و، چې خلکو ته یې داسې نصیحت کاوه: د غوايي د ښکرونو پر ځای د هغه لکۍ ونیسئ، ځکه چې په دې ډول ښه کېدای شي له هغه کار واخلي. هغه ویناوال چې د غويي ښکرونه نیسي او غواړي چې په ارامۍ له هغه سره ملگری شي، هر څومره چې هلې ځلې کوي نه شي کولی چې هغه په دوستانه توګه موکي یا ونې ته نږدې کړي او ویې تړي، نو په همدې اساس له غويي سره یوځای په خپله شاوخوا څرخي راڅرخي او تل تکرار بیا بیا تکراروي او نامطلوبه اغېزه کوي.

چاره څه ده؟ باید چې مخکې تر مخکې د وینا د پای په فکر کې اوسو. سم او ښه وایم؟ ایا د خپلې وینا فکر هغه وخت وکړو چې د خلکو په وړاندې ولاړ یوو او تر روجي فشار لاندې یوو او ذهن مو په کلکه حکم مني؟ یا سلیم عقل او پوهه حکم کوي چې مخکې تر مخکې په پوره ارامۍ د خپلې وینا د پای په فکر کې واوسو؟

کله چې له توپاني هوا او حالت سره مخامخ شوي یاست، خپله وینا څه ډول پای ته رسوئ؟ په دې اړه څو وړاندیزونه لرم:



## لنډیز یې کړئ:

په اوږده وینا کې ددې احتمال او امکان شته چې ویناوال بېلابېل ټکي عنوان کړي او پرې خبرې یې کړې وي او په پای کې اورېدونکي په ذهن کې د هغه د مهمو خبرو راغونډولو په هکله له ستونزې سره مخامخ وي. ډېر لږ وي داسې د هغوی په ذهن کې څرګند او روښانه وي، فکر کوي چې اورېدونکي به هم د مطالبو په فهم او پوهېدنه کې کومه ستونزه نه لري. خو خبره هېڅکله داسې نه ده. ویناوال خو مودې مودې د خپلې وینا د موضوع په ټکیو هر اړخیز فکر کړی دی، خو د اورېدونکي لپاره بیا دا ټکی نوی دی، په ذهن کې یې ګرځي راګرځي، زیاتره اورېدونکي «د مطالبو عام او مجموعي شیان حافظې ته سپاري (یادوي یې) خو د هغو جزئیات یې په حافظه کې نه پاتې کېږي.»

وايي چې یو نومورکی ایرلنډي سیاستوال د خپلې وینا د کولو لپاره دا کړنلاره صادره کړې ده: «لومړی هغوی ته ووايي چې غواړئ هغوی ته څه ووايي. وروسته بیا هغه څه چې غواړئ هغوی ته یې ووايي او په پای کې هغوی ته ووايي چې څه مو ورته ویلي دي.»

زما په نظر دا عاقلانه ده چې «هغوی ته ووايي چې څه مو د مخه په وینا کې ویلي دي.»

دلته یو غوره او ښه مثال تاسې ته راوړم. ویناوال د شیکاګو د اوسپنې د لارې مدیر و، چې سړی سپین و او خپله وینا یې داسې پای ته ورسوله: ښاغلو! خپلې خبرې رالندوم، د ریل جوړولو په برخه کې زما څو کلنې تجربې او له هغو څخه د ختیځ، لویدیځ او شمال ته د اوسپنې کړښه او د لارې جوړولو دقیق عملیات چې په دغو کړښو کې ترسره شوي دي، هغه مالي سپما چې د یو کال په اوږدو کې د ضایعاتو د مخنیوي په خاطر ترسره

شوې. زه یې دې ته وهڅولم چې په صادقانه توګه توصیه وکړم چې بې له ځنډه جنوبي څانګه هم پرانیزو.

وینئ چې څه یې کړي دي؟ ټوله وینا له همدې څو جملو څخه ځانته معلومولی شو. هغه خپلې ټولې خبرې په اویا کلمو کې رالندې کړې او د خپلې وینا مهمو ټکیو ته یې اشاره کړې ده.

فکر نه کوئ چې د وینا دغسې لنډیز کول څومره په درد خوري؟ که ورسره موافق یاست تاسې هم له دې لارې کار واخلي.

### وغواړئ چې کړنه او عمل وشي:

د یوې وینا پای ته رسول له نورو څخه د عمل کولو وړ تصویر او انځور دی. زموږ دا پورته یاد شوی ویناوال غواړي یو کار ترسره شي چې هغه د اوسپنې د لارې د جنوبي برخې پرانیستنه ده. د هغه غوښتنه او وړاندیز د سپما پر بنسټ دی چې ترسره کېږي او له ډېرو زیانونو څخه به هم مخنیوی وشي.

ویناوال غواړي چې مسوولین په کار لاس پورې کړي او په ډاډمنه توګه خپلې موخې او هدف ته هم رسېدلی دی. دا وینا هسې د لاس تودولو لپاره نه وه، وینا کوونکی هغه اوسپنې د لارې د مدیره هیئت په وړاندې وکړه او وېې کړای شول چې په هماغه غونډه کې له هغوی څخه د جنوبي څانګې د پرانستني دستور او حکم هم واخلي.

کله چې غواړئ ستاسې له غوښتنې سره سم کار وشي، باید د وینا وروستی کلمې مو داسې وي چې پکې د کار د شروع کولو غوښتنه او دستور موجود وي، نو په همدې اساس وغواړئ! له مخاطب څخه وغواړئ چې له تاسې سره یوځای شي، له تاسې سره ګډون وکړي، رایه او نظر درکړي.



ویې لیکي . تیلیفون وکړي . بایکوت وکړي . خپل نومونه ولیکي . څپنه وکړي او یا هر کار چې تاسې یې غواړئ ترسره کړي

**فکر مو باید وي چې دا احتیاطونه او پاملرنې رعایت کړئ**

له هغوی څخه وغواړئ چې دقیق کار ترسره کړي مه وایئ «له سره صلیب سره مرسته وکړئ» دا یوه ډېره کلي خبره ده . ددې پر ځای ووايئ «خپل د گډون حق یو ډالر نن شپه د امریکا سره صلیب ته د اسمیت په ۱۲۵ کوڅه کې ورکړئ»

**له حاضرینو څخه داسې کار وغواړئ چې د هغو په وس کې وي**

دا مه وایئ: «اجازه راکړئ ، چې د الکولي مشروباتو پر ضد رایه واخلو» دغسې غوښتنه گونگه او بې معنا ده . دا نه شي کېدای چې د ټولنیزو فسادونو پر ضد رایه واخلو . یوازې همدا کېدای شي چې له خلکو وغواړو په ټولنو او انجمنونو کې سره راټول شي او د هغې د خپرېدو پر ضد اقدام وکړي ډېره عامه خبره کول څه نتیجه نه ورکوي .

د مخاطب لپاره کار اسانه کړئ، چې هغه وکړای شي ستاسې غوښتنې ته ځواب ووايي مه وایئ: «د مجلس یا پارلمان وکیلانو ته ولیکئ چې ددې لایحې پر ضد رایه ورکړئ» ستاسې په سلو کې نهه نوي اورېدونکي به دغسې پوښتنې او غوښتنې ته ځواب ونه وایي . هغوی له داسې چارو سره مینه او علاقه نه لري او په دې باور دي چې په دې سرخوږي نه ارزي او ډېر ژر یې هېروي . په همدې اساس داسې کار وکړئ چې مخاطب په ډېره مینه ستاسې غوښتنې او پوښتنې ته ځواب درکړي . څه ډول؟ پخپله تاسې د شورا وکیلانو ته لیک ولیکئ او ووايئ: «موږ لاندې لاسلیک کوونکي غوښتنه کوو چې د ۷۴۳۲۱

نومرې لایحې پر ضد منفي رایه ورکړې، وروسته بیا هماغه لیک له یو  
خودکار قلم سره لاس په لاس وگرځوئ او په دې ترتیب به ډېر لاسلیکونه  
ترلاسه کړئ، او خودکار به مو هم ورک شي.



## څوارلسم څپرکی

### هغه څه چې زده کړي مو دي وکاروئ

د ټولګيو په څوارلسمه غونډه کې معمولاً په ډېرې خوښۍ سره له خپلو زده کوونکو څخه اورم چې ددې کتاب تخنيکونه پخپل ورځني ژوند کې کاروي. پلورونکي وايي چې پلورنه يې زياته شوې ده، مديران وايي چې ترښه يې کړې ده، اجرائيوي او اداري مسوولين وايي چې د چارو واګي يې په ښه توګه په لاس کې نيولې دي او ټول وايي چې دې مهارتونو له دوی سره مرسته کړې ده چې خپل مسايل حل کړي او اغېزناکه وينا کول زده کړي.

د ورځني وینا کولو خپرونه کې د ان. ریچارډ دیلر په قول: «د وینا ډول، د وینا اندازه او د وینا کولو څرنګوالی او چاپیریال د صنعتي ټولنو د اړیکو د ژوند په رګونو کې لکه د وینې په څېر دی.»

یو کاناډایي وګړي چې د جنرال موتورز د کمپاین، دیل کارنګي په دورو کې یې ګډون کړی و، په همدې خپرونه کې یې ولیکل:

«یو له هغو دلیلونو څخه چې موږ یې د جنرال موتورز د وینا کولو د دورو رامنځته کولو ته وهڅولو دادی چې هر مدیر لږو ډېر بسوونکی دی. له هماغه شپې څخه چې یو مدیر له استخدام کېدونکي داوطلب سره مرکه کوي، تر زده کړې او په دندو ګومارلو او انتصاب کولو او بیا تر اداري ترفیعاتو پورې، مدیر موظف دی تل څرګندونې وکړي، معلومات ورکړي، زده کړه ورکړي. نوې کتنه وکړي او بېلابېل موضوعات د ادارې په بېلابېلو برخو کې توضیح کړي.»

هماغسې چې د وینا د اړیکو په زینه او پورې پورته څېړو او د ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو په ډګر کې قدم ږدو، بحثونه، د مسایلو حل، د کنفرانسونو د جوړولو د تګلارو د ټاکنې ټول په وینا کې له مهارت لرلو څخه اغېزه مني، چې په دې کتاب کې د جزئیاتو په یادولو سره توضیح شو. هغه قوانین او اصول چې د وینا کولو د هنر په هکله مو وویل په کنفرانسونو کې د ګډون او هم د کنفرانسونو په اداره کولو یا پر مخ بیولو کې په کار راضي د وړاندې کړای شویو نظریاتو سازمان ورکول، د هغو د بیان لپاره د مناسبو کلمو انتخاب او ټاکنه، هغه مینه او علاقه، چې د وینا کولو په لړ کې کارول کېږي، دا ټول هغه عوامل دي چې د وینا کولو د بریالیتوب وروستی پړاو تضمینوي.

دا ټول عناصر مو په بشپړه توګه په کتاب کې ويلي دي، دغه زده کړې به د هر هغه لوستونکي لپاره، چې په بېلابېلو کنفرانسونو کې ګډون کوي، کار جوړوونکې وي.



احتمالاً مینه وال یاست پوه شی څه وخت کولی شی له هغو درسونو څخه، چې په تېرو دیارلسو څپرګو کې موزده کړي دي، استفاده وکړي. حیران به شی، که زما ځواب واورئ: همدا اوس!

ان دا که نه غواړئ چې د یو ټولې په وړاندې وینا وکړئ او یا یو څه وخت ونیسئ چې داسې موقع درته برابره شي، هغه اصول چې تشریح کړي مو دي، ستاسې په ورځني ژوند کې هم په کار راشي. کله چې وایو همدا اوس یې پیل کړئ، منظور او هدف مې دادی همدا چې د وینا کولو موقع درته برابره شوه له هغو څخه کار واخلي.

که خپلې ورځنۍ خبرې تجزیه او تحلیل کړئ، د هغه ورته والي له تشخیصولو څخه به حیران او ګوته په غاښ شی چې د ورځنیو خبرو او د ډېرو خلکو په وړاندې د رسمي خبرو کولو د موخې او هدف ترمنځ شته دی په اووم څپرګي کې مو تاسې ته توضیح کړه چې د وینا کولو په وخت کې یو له دغو مواردو څخه په خپل ذهن کې ولرئ: له وینا کولو څخه ستاسې موخه او هدف معلومات ورکول دي، غواړئ خلک بوخت وساتئ، هغوی په خپله عقیده او پوهه باوري کړئ او هغوی دې ته وهڅوئ چې یو کار ترسره کړي. د ډېرو خلکو یا ټولې په وړاندې په وینا کولو کې هڅه او کوښښ کوو چې دغه موخې او هدفونه په څرګنده توګه هم د وینا د محتوا او هم د وړاندې کولو د څرنگوالي له مخې په ذهن کې ولرو.

په ورځنیو خبرو کې دغه هدفونه شته، خو یو په بل کې نغښتي او له یو ډول څخه پر بل بدلېږي. په یوې شېبې کې امکان لري له یو چا سره دوستانه او له ملګرتیا ډکې خبرې وکړو او بیا یې له ځنډه ناچار یو چې خپل محصولات وپلورو او یا یو هلک دې ته وهڅوو چې خپلې پیسې په بانک کې سپما کړي. د هغو تخنیکونو په کارولو سره، چې په دې کتاب کې مو توضیح کړل، کولی شو داسې کار وکړو چې ورځنۍ خبرې مو ډېرې

اغېزناکې وي او زموږ نظريات په اغېزناکه توګه نورو ته ولېږدوي او په ډېر مهارت او ځيرکۍ هغوی د يو کار ترسره کولو ته وهڅوو.

### لومړۍ - په ورځنيو خبرو اترو کې له دقيقو جزئياتو څخه کار واخلي:

د بېلګې او مثال په ډول يو له دغو تخنيکونو څخه په پام کې ونيسئ. په ياد مو دي چې په څلورم څپرکي کې مې تاسې ته وويل چې په خبرو کې مو جزئيات ذکر کړئ، چې خبرې مو ژوندۍ، روښانه او انځوريزې شي. البته هغه وخت چې دا توصيه مې کوله، يوازې د يوې ډلې يا ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول مې په پام کې وو. ولې څه فکر کوئ چې په ورځنيو خبرو اترو کې له جزئياتو څخه کار اخيستنه ګوندي اهميت نه لري؟ يوازې يوه شېبه د خپلو هغو ملګرو او دوستانو، چې خوږې خبرې کوي، په هکله فکر وکړئ. ايا هغوی هماغه څوک نه دي چې ډول ډول جزئيات په انځوريزه بڼه په خپلو خبرو کې ورګډوي او ددې ځواک لري چې پخپلو خبرو کې بېلابېل انځورونه ورزيات کړي؟

دمخه تر دې چې وکړای شئ چې د خپلې وينا مهارتونه زيات کړئ، بايد پر خپل ځان باور ولرئ. په همدې اساس هغه څه چې ددې کتاب په لومړيو دريو څپرکو (فصلونو) کې وويل شول، له تاسې سره به مرسته وکړي چې له نورو سره په ټولنيز ژوند کې د امنيت احساس وکړئ او په غير رسمي غونډو او محفلونو کې هم خپل نظريات په پوره ځواک بيان کړئ.

همدا چې احساس مو کړ چې هيله من ياست، ان دا چې خپل نظريات په يوه ډېره کوچنۍ غونډه کې بيان کړئ، پخپله به داسې عواملو پسې ګرځئ چې د هغو په مرسته وکړای شئ خپلې تجربې په خبرو اترو بدلې کړئ.



دلته یوه ډېره په زړه پورې پېښه رامنځته کېږي. ستاسې د شته والي او لید (دید) ابقونه پراخېږي او وینی چې ژوند نوې معنا پیدا کوي.

د کورونو مېرمنې، چې احتمالاً یې اړیکې د ژوند په یو محدود چاپېریال یا چوکاټ پورې منحصر شوې دي، کله چې له خپلې پوهې څخه په کوچنیو غونډو او محفلونو کې د وینا کولو د مهارتونو په کارولو کې استفاده کوي، دې ته یې پام کېږي چې د هغوی په ژوند کې څومره په زړه پورې بدلونونه رامنځته کېږي. د سین سیناتی په ټولګي کې مېرمن ار. ډي هارت خپلو هم ټولګیانو ته وویل: «احساسوم چې باور او ډاډ مې بیا موندلی دی او ماته یې دا زړور تیا راپه برخه کړې چې خپله عقیده او نظر په ټولنیزو چارو کې په لوړ غږ بیان کړم او په نتیجه کې مې له روانو پېښو سره ځانګړې مینه او علاقه پیدا کړې ده. د خلکو له ټولې یا ډلې څخه د تېښتې پر ځای دادی اوس په ډېره مینه او علاقه له هغوی سره یوځای کېږم او نه یوازې دا چې احساسوم چې ټولې کړنې او فعالیتونه مې د خبرو اترو له مجراء څخه تېرېږي، بلکې په نتیجه کې د یوې لویې ډلې په نسبت له نویو فعالیتونو او کړنو سره مینه وال او علاقمند شوی يم.»

له یو ښوونکي څخه چې وپوښتئ د مېرمن هارت په دې خبرو کې حیرانوونکی څیز وجود نه لري، همدا چې د زده کړې او د هغې په کارولو مینه په یو چا کې پیدا یا په بله وینا راوپارېدله، د فرد د داخلي یا د زړه غوښتنو او ارمانونو ټولګه (مجموعه) فعالېږي او د هغه ټول شخصیت تر خپلې اغېزې لاندې راولي. د فعالیتونو څرخېدنه پیلېږي او مېرمن هارت په څېر همدا چې انسان احساس کړل چې په یو ځای کې کولی شي د یو کار د ترسره کولو له عهدې څخه ووځي، ټولې ذهني غوټې یې یوه یوه پرانیستل کېږي او چې یوازې ددې کتاب یو اصول ترسره کړئ، نور پاتې هم پخپله ترسره کېږي.

که څه هم زموږ ترمنځ حرفه یې یا مسلکي بنسټونکي او روزونکي ډېر لږ دي. موږ زیاتره په ورځنیو بېلابېلو ځایونو او موقعیتونو کې نورو ته د معلوماتو د رسولو لپاره له وینا کولو څخه کار اخلو. د پلار او مور په نوم خپلو اولادونو ته زده کړه ورکوو. د یو ګرځندوی یا مسافر په توګه د خپل سفر د لارې لیدنې کتنې له نورو سره شریکوو یا ورته بیانونو یې او لنډه دا چې په داسې یو موقف او حالت کې واقع کېږو، چې باید خبرې وکړو او خپل افکار او نظریات په څرګنده او روښانه توګه په ډېره مینه او خوښۍ نورو ته بیان کړو. هغه څه چې په اتم څپرکي کې مو د خبر ورکولو په برخه کې وویل، هغه دلته هم په کار راځي.

**دویم- په خپلو کارونو کې د وینا کولو له اغېزناکو تخنیکونو څخه**

### کار واخلي

دادي د اړیکو د بهیر اصلي ډګر ته ورننوځو. چې زموږ په دنده اغېزه کوي. د پلورونکي، مدیر، کارکوونکي، سرپرست، د ډلې مشر، بنسټونکي، وزیر، روغتیا پال، اداري مسوول، ډاکټر، وکیل، محاسب او انجینر ټول نورو ته د خپلې اړوندې څانګې د تخصصي ټکیو او کړنلارو د ورلېږدولو او توضیح کولو مسوول یوو.

ددغو کړنلارو دقیق او څرګندې لېږدونې او صدور لپاره زموږ ځواک او وړتیا او په کار راتلنه مافوق او لوړ پوړو ته څرګندوي. چټک فکر کول او هغه په سمه او دقیقه توګه په خبرو یا وینا کې راوړل هغه مهارت دی چې په وینا کولو کې په کار راځي. خو دغه مهارت هېڅکله او په هېڅ وجه په وینا کولو پورې نه محدودېږي. بلکې هره ورځ په هره چاره کې له هغو څخه کار اخلو. نن ورځ په حکومت او حرفه یې سازمانونو د صنعت په برخه کې



په شفاهي اړیکو کې د سوداگریزو او مسلکي یا حرفه یي خبرو اترو کې څرگندتیا او صراحت ډېر ارزښت او اهمیت پیدا کوي

**درېیم- د ډلې او ډېرو خلکو په وړاندې د خبرو کولو د موقع او فرصت په لټه کې اوسئ:**

په ورځنیو خبرو اترو کې ددې کتاب له اصولو څخه د کار اخیستنې پرته، هر وخت چې درته وخت او موقع په لاس درغله، د خلکو په ټولې کې خبرې او وینا وکړئ. څرنگه کېدای شي چې دا کار ترسره کړو؟ په هغو کلپونو، لیلیو او د راټولېدو ځایونو کې، چې د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کول یې د پروگرام یوه برخه ده، هېڅکله پکې غیر فعال غړی او یوازې نندارچي مه اوسئ. د خلکو ټولې ته ورننوزئ او ډله ییز کار ترسره کړئ. په لیلیو او کلپونو کې د ډېرو کارونو لپاره هیله او غوښتنه غواړي، د کلپ یا لیلیې د مدیر پروگرامونه تعقیب کړئ. دا تاسې ته د فرصت او موقع درکوي، په خپل ټولې کې له ښو ویناوالو سره خبرې وکړئ او احتمال شته چې له تاسې به وغواړي د ویناوال د معرفۍ دنده ترسره کړئ.

همدا چې موقع او وخت درته پیدا شي یوه شل یا دېرش دقیقه یي وینا وکړئ. ددې کتاب له وړاندیزونو څخه د لارښود په توګه کار واخلي. اجازه ورکړئ چې ستاسې کلپ، لیلیه یا سازمان په دې پوه شي چې د یوې ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې وینا کولو ته چمتو یاست. خپل خدمتونه د خپل ښار د یو ویناوال دفتر ته وړاندې کړئ (ځان هغوی ته وروپېژنئ)، ډېر سازمانونه د خپل سازمان له خوا په دغسې داوطلب وینا کوونکي پسې ګرځي. هغوی تاسې ته د وینا کولو چوکاټ وټاکي او دا موضوع له تاسې سره ډېره مرسته کوي. ډېرو بریالیو او پیاوړو ویناوالو خپل کار په همدې ډول پیل کړی دی. د بېلګې په توګه سام لیوین سان د رادیو تلویزیون مشهور

ستوری او خطیب، چې په ټول هېواد کې ټول دا هڅه کوي چې ورته په غونډو کې د وینا کولو بلنه ورکړي.

نوموړی په نیویارک کې د بنوونځي بنوونکی و. لومړی یې د هغو فرعي کارونو په باره کې، چې هغه یې ښه پېژندل، لکه: کورنۍ، خپلوان، زده کوونکي او د خپلې دندې غیر عادي اړخونه او نورو په اړه لنډې ویناوې وکړي. وروسته بیا له هغه څخه ډېر ژر دا غوښتنه وشوه چې د هغو کسانو په وړاندې، چې د زده کړې له کارونو سره سر و کار لري، وینا وکړي. ډېر وخت نه و تېر شوی چې تلویزیوني شبکو هغه ته بلنه ورکړه او لږ وروسته بیا سام لیون سان خپل ټول استعداد او وړتیا یوازې همدې کار ته وقف کړه.

### څلورم- باید پایښت او دوام ومومي:

هر وخت یو نوی شی، لکه فرانسوي ژبه یا گلف یا د ټولې په وړاندې وینا کول زده کوو، هېڅکله په بريالۍ او مستمره توگه مخکې نه ځو، تدریجي هم پرمختگ نه کوو، بلکې زموږ یون او حرکت د څپو په څېر دی، کله پورته ځو، کله بیا ښکته راځو او کله بیا هم د څپې په وړاندې ځای پر ځای ودرېږو. کله بیا پر شا راځو او کله داسې هم کېږي چې هغه د مخه ترلاسه کړي امتیازات هم له لاسه ورکوو. ارواپوهان دغه افت ناکه دورې ښې پېژني او هغې ته د زده کړې او یادولو «منحني کړی» وايي. د وینا کولو د اصولو د دورو زده کړې هم ځینې وختونه، ان دا چې په اوونيو اوونيو له دغو کړيو څخه په یوې کې پاتې کېږي او په ښکاره هېڅ پرمختگ نه کوي.



کمزوري ځینې وختونه ناهیلیتوب او مایوسي رامنځته کوي. هغوی چې هڅاند او کوبښنې دي، پوهېږي چې ناڅاپه او په یوه شپه کې پرته له دې، چې پوه شي ولې او څه ډول رامنځ ته کېږي، پرمختګ کوي. هغوی د یوې الوتکې په څېر د پرواز له کړنې پورته کېږي او په ناڅاپي توګه طبیعي والی او پر نفس یا ځان باندې باوري یې په خبرو او وینا کې خپې وهي.

هماغسې چې دمخه مې هم یادونه وکړه، امکان لري کله چې د یو ټولې یا ډلې په وړاندې ودرېږئ. ناڅاپي ډار، شوک یا عصبي هیجان مو وځوروي. ان دا چې لوی موسیقي غږوونکي هم ډېر ځله کله چې د خلکو په وړاندې د موسیقي پروګرام سرته رسوي، ددغه تجربې خوند یې ځکلی او دغسې یو حالت ورباندې راغلی دی. پادروسکي چې به کله د پیانو تر شا کېناست د لاس ګوتې به یې یوه ټیټوله او د ټک ټک غږ به یې ترې پورته کاوه. خو کله چې په غږولو به یې پیل کاوه، له نندارچیانو څخه ډار به یې له منځه ته او د سپورمې په څېر به یې د اوږي د لمر په ځلانده رڼا او وړانګو کې ور کېده.

تاسې هم کولی شئ د هغه له تجربې څخه کار واخلي، که هڅه او کوبښنې وکړئ ډېر ژر په ټولو شیانو، په ځانګړې توګه په ابتدایي ډار باندې برلاسی ومومئ او وبه وینئ چې ډار ستاسې د هوډ او ارادې په وړاندې هېڅ هم نه دی او همدا چې څو کلمې خبرې مو وکړې د وینا کولو کنترول په لاس کې نیولی او په ډېرې خوښۍ او زړورتیا سره خبرې وکړئ.

یو ځل یو ځوان سړی، چې د حقوقو په څانګه کې د زده کړې مینه وال و، لینکلن ته یې لیک ولیکه او له هغه یې لارښوونه وغوښتله.

لینکلن ځواب ورکړ: «که په رښتیا هم هوډ او اراده لرئ چې د دعوو وکیل شي، پوه شه چې نیمایي کار دې پای ته رسولی دی ... همیشه د خپل بریالیتوب لپاره دغه هوډ او اراده په ذهن کې ولره او پوه شه چې ډېر غوره کار همدا دی او بس.»

لینکلن په دې ښه پوهېده، څرنگه چې هغه هم همدا لاره وهلې وه هغه پنخپل ټول عمر کې پرته له پوره یو کال څخه ډېر وخت په ښوونځي کې درس ونه لوست. د څه شي کتاب؟ لینکلن یو ځل ویلي وو، د هغه د کور شاوخوا په پنځوس کیلومتري کې داسې کتاب نه و چې هغه د مطالعې لپاره په امانت نه وي اخیستی او نه یې وي لوستلی. تل به د خپل غریبانه کورګي د اور تر څنګ ناست او د هغه د لمبو تتو وړانګو ته به یې هم کتاب لوست. هر وخت چې به دې لینکلن لیده، نو کتاب به ورسره و. د شپې چې به بیده کېده همداسې چې حس کول به یې، چې روښنایي خپره شوې ده او کولی شي په روښنایي کې کتاب ولولي، په خپل نازکه او نري توشک به یې پلټی ووهله، سترګې به یې وموښلې، کتاب به یې را واخیست او په ژوره مطالعه به بوختېده.

تل به شل دیرش میله پلې پر لاره تلو، تر څو د وګړو د وینا کولو غوندې ته ورسېږي او کله چې به بیرته کور ته راستنېده، په کروندو، ځنګلونو او هر چېرې چې به یې د خلکو ډله لیدله د هغوی مخ ته به دریده او خبرې به یې ورته کولې. په نیو سلیم او اسپرینګ کې به ادبي ټولنو او د خبرو اترو نورو غونډو ته روان و، او د ورځې د موضوعاتو په اړه به یې د وینا کولو تمرین کاوه. هغه به د ښځو په وړاندې د شرم او خجالت احساس کاوه او کله چې به د مري تاد حضور ته ورته، تل یې دا عادت و چې د ناستې په خونه کې پاتې شي او ټول وخت چې به هغې مېرمنې خبرې کولې، لینکلن به چوپ ناست او غوږ به یې نیولی و، او نه یې شول کولی چې څه خبرې وکړي. سره له دې چې هغه د یوې کلکې عقیدې خاوند و، د تمرین او مطالعې په نتیجه کې په یو ستر ویناوال او خطیب بدل شو چې کولی یې شول د خپلې زمانې له پیاوړي ویناوال (خطیب) سناتور داګلاس سره هم بحث او خبرې اترې وکړي. نوموړی هماغه څوک و چې په ګیتسبورګ کې د خپلې دویمې وینا پر مهال،



هسکه غاړه ولاړ او په داسې فصاحت یې خبرې کولې چې د بشر په تاریخ کې یې ساری نه لیدل کېږي.

د حیرانتیا وړ نه ده چې که لینکلن، چې دخپلې کمزورۍ دردناکې او ستونزمنې هلې ځلې ورمعلومې وې، یو مینه وال ځوان ته یې په خطاب کې ویلي وي: «که رښتیا هم هوډمن او اراده لري چې د دعوو وکیل شي، نو پوه شه چې نیمایي کار دې سرته رسولی دی»

د سپینې ماڼۍ د جمهوري ریاست په دفتر کې چې پر دېوال د ابراهام لینکلن عکس څرېدلی دی، تیودو روزلت ویل: «زیاتره وختونه چې غواړم د یوې ستونزمنې موضوع په اړه تصمیم ونیسم، چې د حق او باطل په وړاندې په دوه لارې کې واقع شم، نو د لینکلن عکس ته ګورم او ځانته وایم که هغه زما پر ځای په داسې یو موقعیت واقع کېده، نو څه به یې کول؟ بنایي ستاسې په نظر دا ټوکې ښکاره شي، خو زه تل دا احساسوم، چې هغه کار راته اسانه شوی دی، او په ډېره ښه توګه کولی شم تصمیم ونیسم»

### پنځم - ډاډه اوسئ چې ستاینه او شاباسی به واخلي:

خومره مې زړه غواړي چې هر ورځ سهار دا کتاب ستاسې د سهارنۍ پر میز پرانستل کېدلای او هغومره مو دا برخه لوستلای چې د پروفیسور ویلیام جیمز دا خبرې مو په بشپړه توګه په ذهن کې کیناستلای:

د ځوانانو د زده کړې په اړه اندیښنه مه لرئ، که ځوانان هره ورځ په کلکه عقیده او هوډ پر کار بوخت او خپل وخت بې ځایه نه تیروي، ډاډه اوسئ چې د درس له عهدې څخه هم وتلی شي. ډاډه اوسئ چې یوه ورځ سهار له خوبه راپاڅېږي او په پوره باور سره پوهېږي چې د خپل نسل له

غوره اولادونو څخه دي او دا توپیر نه لري چې کومه وړ او غوره لاره یې په منځکې نیولې وي، مهمه یې د کفایت احساس او گټور کار سرته رسول دي. اوس نوزه غواړم د پروفیسور جیمز دیوی ارزښتمنې خاطرې په یادولو سره دا مطلب له نورو شیانو سره هم یو ځای کړم او ووايم: که په اگاهانه او باخبره توگه مشق او تمرین ته دوام ورکړئ، یوه ورځ سهار به په خوښ او ډاډمن زړه له خوبه راپاڅېږئ او وبه وینئ چې د خپل ښار یو پیاوړی ویناوال یاست.

بې له دې دا خبره څومره ستاسې له نظره ټوکې او سطحې معلومېږي، د یو اصل پر بنسټ رښتینې ده. البته اشتباهات او سهوې هم شته، هغه څوک چې ذهناً د حقارت او ځان کم گڼلو احساس، او خبرې نه لري چې ویې کړي، معلومه خبره ده چې په داینل او د خپل ښار په فضا به بدل نه شی، خو په منظمه توگه په پرله پسې تمرین او مشق سره کېدی شي، خپلې هرې موخې ته ورسېږي.

مثال او بیلگه راوړم: د نیو جرسی پخوانی واکمن په ترنتون کې زموږ د ټولگیو په یوې وروستۍ غونډې کې گډون وکړ، هغه وویل کومې ویناوې چې په هغه شپه زموږ په ټولگی کې اوریدلې دي د واشنګټن د سنا د غونډې د استازيو د وینا گانو په اندازه جامع او په زړه پورې وې. دغه ترنتوني ویناوال هماغه کار کوونکی وو، چې څو میاشتې د مخه یې محضې له خلکو یوې ډلې او ټولې له پیلېدلو ژبې بندیدلې. هغوی سیسرون نه وو، بلکې د نیو جرسی عادي کار کوونکي وو، چې بیلگې او نمونې یې د امریکا په ټولو ښارونو کې لیدل کېږي، له دې سره سره یوه ورځ سهار له خوبه پاڅیدل، نو ویې لیدل چې د خپل ښار او ښایي د خپل هیواد ډیر غوره ویناوال ترې جوړ شوي دي.



زه په ډېر غو او دقت د زرگونو وگړو د هلو ځلو شاهد وم چې هڅه یې کړې ده د یوی ډلې یا ټولې په وړاندې د وینا کولو لپاره یې پر خپل ځان باور ترلاسه کړې. ځینو یې لوړ او خارق العاده استعدادونه لرل او په پیل کې خوبښ او ښه ځلیدل، خو نور عادي خلک وو چې تاسې یې په خپلو سیمو او محلو کې ډیر ښه پیژنئ، ولې هغوی هڅه او هلې ځلې وکړې او استثنايي بریالي وگړي ترې جوړ شول.

معمولاً همداسې ده چې استثنايي خلک ډېر ژر ناهیلې کېږي او نشي کولی ډیرې پیسې وگټي او ډېر پر مختگ نه کوي. خو عادي وگړي چې موخې او هدف ته د رسېدلو لپاره ډېره مینه او علاقه لري، وروستي سر منزل او کله کله لوړ پوړ ته رسېږي.

دا کار طبیعي او انساني دی. ایا دا په سوداگرۍ او کسب (حرفه) کې نه وینئ؟ جان. دی راکفلر به ویل: په سوداگرۍ کې د بریالیتوب لومړنی اړین او ضروري شرط صبر، پر بریالیتوب باور او د وروستي پادانښ او شاباسۍ ترلاسه کول دی.

د وینا کولو په اصولو کې هم دغه ټکی یو له لومړیو ضرورتونو او اړتیاوو څخه دی.

څو اوونۍ د مخه مې په فکر کې وگرځیدل چې وایلد کیزر په نوم د اتريش د الپ د غرونو لوړې څوکې ته ور پورته شم. ډېرو به ویل چې هلته ورختل له ستونزو ډک دی او هغوی چې کسبي، مسلکي او حرفه یي نه دي، نشي کولای پرته له کوم لارښوده هلته ورسېږي. ما او دوست مې لارښود نه درلود او واقعاً چې دواړه اماتوران او ذوقیان وو، خو یو دریم تن هم و چې له موږ څخه یې وپوښتل: ایا رښتیا هم فکر کوئ چې بریالي به شئ؟ ځواب مو ورکړ:

«البته»

«د څه له امله داسې تصور او فکر کوئ؟»

وې ویل:

«ډېر بې لارښوونکی تللی او بريالي شوي هم دی، نو له همدې امله منطقي ده چې موږ به هم بريالی شو. څرنگه چې زه هېڅکله هغه کار په غاړه نه اخلم چې له ماتې سره مخامخېږم.»

دغه د اروا پوهنې قاعده او اصل د هر څه په برخه کې، له وینا کولو څخه نیولې د غره څوکې ته تر ختلو پورې صدق کوي.

دا چې څومره په وینا کولو کې بريالي شئ، په بشپړه توګه په دې پورې تړلې ده چې د مخه مو څومره د بريالیتوب په اړه فکر کړی وي. په خیال او فکر کې خپل ځانته وګورئ چې پر ځان دا باور لري چې صراحت او قاطع الحن په د یوې ډلې یا ټولې په وړاندې خبرې وکړئ.

تاسې بشپړ ځواک او قدرت لرئ چې دا کار تر سره کړئ، باور وکړئ چې بريالي به شئ، پر دې په غوڅه توګه باور ولرئ او بیا به نو ووينئ چې څه ډول د بريالیتوب لپاره ضروري توکي او عناصر یو یو ستاسې ذهن ته راځي

د امریکا د کورنیو جګړو په زمانه کې، ادمیرال دان پوت ددې لپاره چې ولې یې د جارسټون بندر ته جنګي بېړۍ نه دي بیولي، یو لړ دلیلونه درلودل. ادمیرال فاراګوت په ډېر غور او دقت د هغه مرستیال ته غوږ ونیو او بیا یې وویل:

«ولې یو بل ډېر مهم دلیل هم شته، چې تاسې هغه ته پاملرنه نه ده کړې»

ادمیرال دان پوت پوښتنه وکړه:

«څه دلیل؟»

او ځواب ورته دا و:

«باور مونه درلوده چې دا کار ترسره کړئ»



ډیر ارزښتمن ټکي، چې زده کوونکي یې له موږ څخه په ټولگی کې زده کوي، په هغوی کې د باور پیدا کول وي او دا باور لري چې کولي شي خپلې موخې او هدف ته ورسیري، د بریالیتوب لپاره څه شی، پخپل ځواک او توانیې باندې له عقیدې لرلو څخه ډیر مهم دی؟  
امرسون لیکي:

«هیڅ ستر کار بې له مینې او علاقې سرته نه دی رسیدلی.»

دغه جمله یوازې یوه او بې معنا جمله مه گڼئ دا د بریالیتوب پر لور د انسان بنسټیزه او اصلي لاره ده. ویلیام لیون فلپس بې له شکه دییل د پوهنتون ډیر پیاوړی او منلی استاد و نوموړی پخپل کتاب «د تدریس هیجان او جذبه» کې وایي:

«زما له نظره تدریس له یو هنر یا کسب څخه لوړ څه نه دي، تدریس یو ځواکمن عاطفي احساس دی. زه د تدریس مینه وال یم، هماغسې چې انځورگر (نقاش)، انځورگری او سندر غاړی د سندرې ویلو او شاعر د شعر ویلو مینه وال وی. هره ورځ سهار چې له خوبه را ویښیږم، په ډیر مینه د خپلو زده کوونکو په اړه فکر کوم.»

ایا دا نو کومه د حیرانتیا وړ ده چې یو انسان په دې ټوله مینه، ذوق او جذبې سره، چې له خپل کار سره یې لري، بریالی شي؟ بیلی فلپس، پر خپلو زده کوونکو له اندازې زیاته اغېزه درلوده، ځکه چې هغه د تدریس په لړ کې خپلو زده کوونکو ته مینه، لیوالتیا، جذبه او ولوله وربښله.

که د وینا کولو له اصولو سره مینه او علاقه لرئ، متوجه به شئ چې ټول خنډونه مویویو له مخې لرې کیږي، داله خپلو هم نوعانو سره د اړیکو ټینګولو لپاره ستاسې د استعداد او ځواک د متمرکز کولو لپاره یوه اغیزمنه هڅه او کوښښ دی. پر خپل ځان باندې باور، هغه باور چې پیدا کوی یې ستاسې په لحن، کړو وړ، د هغه ځواک او توانیې په احساس د مخاطب د پام را ګرځونې لپاره دی، سرچینه اخلي، د مخاطب احساسات را پارولو او د

نورو پر هغه کار باوري کولو چې تر سره کوي يې: فکر وکړئ، هله به پوه شئ چې د وینا په کولو کې مهارت په نورو برخو کې د مهارت د تر لاسه کولو سبب هم گرځي، ځکه چې وینا کول د ژوند په ټولو برخو او ډگرونو کې پر ځان باندې د باور پيدا کولو په لور يوه ستره لاره ده.

په هغو کاري کړنلارو کې چې د هیواد په بیلا بیلو سیمو کې وویل کارنگی د کورسونو د دورې د ښوونکو لپاره لیکل شوي دي. لولو:

«کله چې زده کوونکی په ټولګي کې متوجه کیږي چې کولی شي د حاضرینو پاملرنه او د ښوونکي ستاینه او شاباسی را جلب کړي او د ټولګي د زده کوونکو د لاسونو د پر کولو لارې چارې برابرې کړي. داسې احساس، زړورتیا، دروني ځواک (قدرت) او هوساینه تجربه کوي چې د مخه یې ساری او سابقه نه درلوده، نتیجه یې څه کیږي؟ داسې کارونه سرته رسوي یا یې په غاړه اخلي، چې د مخه یې د هغو فکر او تصور هم نشو کولی. و به وینئ چې زړه یې غواړي د ټولګي د زده کوونکو په وړاندې خبرې وکړي. په خپل کار او کسب کې فعالیت کوي، ټولنیزو انجمنونو او ټولنو سره یو ځای کیږي او په ډېرو ټولنو او غونډو مشري او لارښوونه په غاړه اخلي.»

د مشرۍ یا (رهبرۍ) او لارښوونې د اصطلاح څخه مو دمخه په دې کتاب کې استفاده کړې ده. په څرګنده او فصیحه توګه د وینا کولو ځواک په ټولنه کې د مشرۍ او رهبرۍ یوه وسیله ده. دغه عنصر باید د رهبر یا لارښود (مشر) د ژوند په ټولو برخو کې، له خصوصي وینا څخه نیولې تر عمومي ویناوو، ښه وځلېږي. که څه هم هغه څه چې په دې کتاب کې مو وویل، په سمه توګه ورڅخه کار واخلي، کولی شئ چې د خپلې کورنۍ، مذهبي ادارې، دولتي سازمانونو، شرکتونو او د دولت مشر لارښود او رهبر شئ.



## پنجمی برخی ته یوه لنده کتنه

د اغېزناکې وینا اصولو ته بلنه (دعوت)

د وینا کوونکو پېژندنه، د جایزو وړ کول او منل.

۱. هغه څه چې غواړئ ووايئ له مخکې څخه یې چمتو کړئ.

۲. د م. ا. س له فرمول څخه کار واخلي.

۳. مینه وال او ځانته مو باید پام وي.

۴. ملگری او صمیمي اوسئ.

۵. د پروگرام د معرفي وینا له مخکې څخه چمتو کړئ.

۶. د جایزې د منلو پر وخت خپل صمیمانه احساسات څرگند (بیان) کړئ.

دېره اوږده وینا:

۱. بې له ځنډه د اورېدونکي پام راوگرځوئ.
  - خپله خبره په یو مثال څرگنده او روښانه کړئ
  - تلوسه او کنجکاوي رامنځته کړئ
  - یو ډېر په زړه پورې واقعیت مطرح کړئ
  - وغواړئ چې مخاطب خپل لاس پورته او له تاسې پوښتنه وکړي
  - له ځان سره ژمنه وکړئ چې خپلو مخاطبانو ته هغه خبرې کوئ چې له هغو څخه هغه څه چې غواړئ یې راوباسي
  - له ننداريز کول یا نمایش ور کولو څخه کار واخلئ
۲. له نامطلوبې پام راگرځونې ډډه وکړئ:
  - خپلې خبرې په عذر غوښتنې مه پیلوئ
  - هېڅکله په بې خونده کیسو خپلې خبرې مه پیلوئ
۳. له خپلو اصلي عقایدو او نظریاتو څخه ملاتړ او حمایت وکړئ:
  - له احصائیو او ارقامو څخه کار واخلئ
  - د کارپوهانو له نظریاتو څخه استفاده وکړئ
  - له ورته والي او قیاس څخه کار واخلئ
  - څه تصویر په واک کې لرئ، څه نه لرئ، خپله وینا په ننداريزه او نمایشي بڼه وړاندې کړئ
۴. عمل او کرڼه ترسره کړئ:
  - لنډیز یې کړئ
  - وغواړئ چې عمل او کرڼه وشي
  - له حاضرینو څخه هغه کار وغواړئ، چې له واکه یې پوره وي
  - خپل مخاطب لپاره کار اسانه کړئ، چې ستاسې په غوښتنه ځواب درکړي



هغه څه چې مو زده کړي کار ترې واخلي

۱. په ورځنیو خبرو اترو کې له دقیقو جزئیاتو څخه کار واخلي.
۲. په خپل کار کې د وینا کولو له اغېزناکو تخنیکونو څخه کار واخلي.
۳. د ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې د خبرو کولو د موقع په هڅه او لټه کې اوسئ.
۴. باید پابینت ومومئ او مقاومت وکړئ.
۵. ډاډمن اوسئ چې شایې او پاداش به واخلي.

**((پای))**

## د لیکوال لنډه پېژندنه



ډیل کارنگي په ۱۸۸۸ میلادي کال د نومبر په ۲۴ مه د امریکا د مارویلي میسورد سیمې په یوه بزگره کورنۍ کې نړۍ ته سترگې پرانیستې وې، پلار یې جیمز ویلیام کارنگي د خپلې سیمې یو غریب بزگر و. ډیل کارنگي په کوچنیوالي کې له خپل پلار سره د بزگرۍ او مالدارۍ په چارو بوخت و او تر څنګ یې دوارنسبورګ په کالج کې زده کړه کوله، کله چې په نوموړي کالج کې له زده کړې څخه فارغ شو، لومړنۍ نده یې د اخبارونو پلورنه وه، څه موده وروسته یې له یوې کمپنۍ سره کار پیل کړ او چې لږه پانګه یې ترلاسه کړه د امریکا د ډراماتیک هنر اکاډیمي ته ولاړ او د تمثیل زده کړه یې پیل کړه، څه موده وروسته چې ورته ځان د ډراماتیک هنر په چارو کې ښه بریالی ښکاره نه شو، نو ورڅخه لاس په سر، بېرته نیویارک ښار ته ستون شو او د YMCAXa ۱۲۵ کوڅه کې یې استوګنه غوره کړه، دا



چې تر ډېره یې دنده نه درلوده، نو د غربت او مفلسۍ په منگولو کې رابښکېل شو، لیکوالۍ ته یې مخه کړه، یوې ورځپاڼې ته به یې کالمونه لیکل او کله نا کله به یې راډیویي خپرونې هم لیکلې. ډیل کارنگي چې په ښوونځي کې د زده کړې له دورې څخه په وینا کولو کې پوره مهارت درلود او ددغه هنر لارې چارې یې ډېرې ښې زده کړې وې، نو د لیکوالۍ تر څنګ یې په ۱۹۱۲ میلادي کال د اغېزمنو خبرو کولو او انساني اړیکو ساتلو په نامه یو انستیتوت جوړ کړ، چې پخپله یې په کې تدریس کاوه، د وینا کولو د هنر ډېرو مینه والو ددغه انستیتوت په کورسونو کې ګډون وکړ، کارنگي د خپل ژوند تر پایه په همدغې دندې بوخت و، ددغه انستیتوت د وینا کولو د هنر د زده کړې په کورسونو کې، چې د امریکا په ډېرو ښارونو کې یې څانګې درلودې، په سلګونو زره ویناوال وروزل شول، چې په هغو کې ډېر یې د نړۍ په مشهورو او بریالیو وینا والو کې شمېر دي. ډیل کارنگي ته د همدغه ویناوالۍ د هنر د زده کړې د کورس او چاپ شوو روزنیزو آثارو د لیکلو له امله ستر نوم او شهرت ور په برخه شوی دی، د لیکوالۍ په ډګر کې د هغه لومړنی چاپ شوی اثر «عامیانه خبرې» و، چې د سوداګرۍ لپاره یو عملي کورس و، وروسته بیا ددغه کتاب نوم په «عامیانه خبرې او اغېزمن وګړي په سوداګرۍ کې» واوښت، ورپسې یې په ۱۹۳۰ میلادي کال د «څنگه کولی شو ملګري او با نفوذه خلک وګټو» تر سرلیک لاندې بل کتاب هم چاپ شو، چې هغه مهال د نړۍ په ۳۱ ژبو وژباړل شو او په میلیونونو نسخې یې وپلورل شوې، چې د نړۍ په ډېرو پلورل شویو کتابونو کې

هم وشمېرل شو. د کارنگي بل مشهور اثر د ابراهام لینکلن ژوندلیک دی، چې «ناپېژندلی لینکلن» یې نومولی دی، د نوموړي ځینې کتابونه چې په دري، پښتو او اوردو ژبو ژباړل شوي او چاپي نسخې یې مالیدلي دا دي:

لومړی: آئین دوست یابي - د دوستۍ لار.

دویم: آئین زندگۍ - د ژوند لار.

درېیم: دنړۍ د سترو شخصیتونو د بریالیتوب راز (اردو).

څلورم: آئین سخنرانی (همدا اثر، چې وینا څنگه وکړو؟ نومول شوی دی).

ډیل کارنگي د خپل ژوندانه په بهیر کې په دې اند او گروهه و چې څنگه نورو ته داسې لارښوونه وکړي، چې په خپلو ژوند چارو کې بریالی شي، د هغه د ژوند شعار او د آثار ډېر مهم عبارتونه دا دي، چې: «باور وکړه چې ته به بریالی کېږي او ته به کېږي» بل دا چې «مینه زده کړه، د نورو خلکو درناوی وکړه او ورسره یو ځای شه». نوموړي خپل زیاترو آثار د همدې موخې او گروهې پر بنسټ لیکلي، ځکه یې آثار ډېر عام مقبولیت کتلی او دی یې له نړېوال نوم او شهرت څخه برخمن کړی دی.

ډیل کارنگي د ۱۹۵۵ میلادي کال د نومبر په لومړۍ نېټه د ۶۷ کلونو په عمر په نیویارک کې ومړ.



**Get more e-books from [www.ketabton.com](http://www.ketabton.com)  
Ketabton.com: The Digital Library**