

خبرې وکړه چې گټونکي شي

پښتو PDF کتابونو لپاره موږ درسته وڅاري!
ټيلاگرام چينل لينک:
<https://t.me/AryanPashtoLibrary>
واټساپ نمبر:
00971501455350
فيسبوک پاڼه:
آريان پښتو کتابتون



برايان ټرپسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

پښتو PDF کتابونو اړاره موږ د سره وڅاري!

ټیلاگرام چینل لینک:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

واټساپ نمبر:

00971501455350

فیسبوک پاڼه:

آریان پښتو کتابتون

خبرې وکړه، چې گټونکي شي

برایان تړپسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

ترتیب: حکمت الله یوسفزی

خبرې وکړه چې گټونکي شې | ۲

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

خبرې وکړه، چې گټونکي شې

ليکوال: برايان ترېسي

ژباړن: فضل الحق طاهري

د متن ډيزاين: حسيب الرحمن (ساحل)

خپرنډوی: اکسوس کتابپلورنځی

چاپ کال:

چاپځی: وايگل چاپ



Aksos

اکسوس کتاب پلورنځی

د هېوريو پارک جنوبي دروازي ته مخامخ

ټلپون شمېره: ٠٧٩٨٩٨٩٦٩٦ -

ایمیل: aksosbookstore@gmail.com

وبسایت: aksosbookstre.af

فیسبوک: aksos book store

تویټر: aksosbookstre

ددغه کتاب د چاپ حق له خپرنډوی سره خوندي دی.

خبرې وکړه چې گټونکى شي | ۳

لړليک

۲۰	د ژباړن خبرې
۲۳	د ليکوال په اړه
۲۶	د بريالۍ وينا د هنر ستاينه
۲۷	سريزه
۲۷	خبرې وکړه چې گټونکى شي
۲۸	په وېره مو برلاسي پيدا کړئ او وړتياوې مو پياوړې کړئ
۲۹	دروازې مو پر وړاندې پرانېستې دي
۲۹	خان ته ارزښت ورکړئ
۳۰	تصور کول مو پياوړې کړئ
۳۰	ښه وينا کول زده کېدونکې پديده ده
۳۱	راحت طلبي پرېږدئ
۳۱	په ښه وينا کې د (ه.و.پ) رول
۳۲	يوازېنى محدوديت تاسو په خپله ياست
۳۳	لومړۍ څپرکۍ
۳۳	د وينا او د بيان هنر
۳۳	د هڅونې درې توکي
۳۴	ستاسو د پيغام درې توکي
۳۴	د پيغام کلیمې
۳۵	د ويناوال اهنک او غږ

..... ۳۵	خبري وکړه چې منونکي شي ۱
..... ۳۵	د ويناوال د بدن حرکتونه
..... ۳۵	د وينا ډول يا ستايل ته مو متوجې اوسئ
..... ۳۶	لومړۍ برخه
..... ۳۶	دویمه برخه
..... ۳۷	درېیمه برخه
..... ۳۷	خپلې موخې پیدا کړئ
..... ۳۸	د اوږدو ويناوو لپاره یو گډ جوړښت
..... ۳۹	په پوره پاملرنې او پیاوړتیا سره وينا کول
..... ۴۰	له نورو زده کړه
..... ۴۰	لنډیز
..... ۴۱	دویم خبرکي
..... ۴۱	اسانه چمتووالی او پلان جوړونه
..... ۴۱	وينا د اورېدونکو د شمېر او ځانگړنو تر پوهېدو وروسته پیل کړئ
..... ۴۳	ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندگلوي
..... ۴۳	دوی څه فکر کوي؟
..... ۴۳	عامې غوښتنې
..... ۴۴	د دوی په ژوند کې څه پېښېږي
..... ۴۴	خپل کار سرته ورسوئ ، د شمېرنو او ځانگړنو پر بنسټ مخکې لاړ شئ
..... ۴۵	روښانه کړئ چې په سوداګرۍ کې یې څه پېښېږي
..... ۴۵	د چاپېریال حالت و ارزوئ

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

- خبري و نره جي مٿون تي ۱ ۶
- ۵۴ د حافظي له تخنيڪونو گنه واخلئ
- ۵۵ وينا له يوې کلمي څخه په گنه اڅيستني جوړه ڪړئ
- ۵۶ مهم ټڪي په وړو ڪارٽونو وليکئ
- ۵۶ د ڪار په پيل ڪي لږو ڪسانو ته خبري وکړئ
- ۵۶ قدم ووهئ او خبري وکړئ
- ۵۷ گوگل؛ هغه معلومات جي اړتيا ورته لري
- ۵۷ د لوبو او نامتو خلکو په هڪله پلټنه وکړئ
- ۵۸ لنډيز
- ۵۹ درېيم خبر ڪي
- ۵۹ پر خان باور او ذهني واکمني؛
- ۵۹ وېره، اکتسابي ده
- ۶۰ ماشومان حساس او والدين لا حساس دي
- ۶۰ په خپل پيغام سره يې پيل ڪړئ
- ۶۱ د زړه له تله خبري وکړئ
- ۶۱ اورېدونکي ستاسو پلويان دي
- ۶۲ څه ډول پر خان باور او وړتيا لوړه ڪړو
- ۶۲ خبري وکړئ
- ۶۲ تصور او تجسم وکړئ
- ۶۳ داخلي او بهرني تصور
- ۶۳ د ذهني پرنامې جوړول

خبري وکره جي گيتي شي | ۷

احساسات مو تحريڪ ڪري ۶۴

عمل وڪري ۶۵

هغه ڪسان جي به وروستيو شيو ڪي پر خان باور پيدا ڪوي ۶۶

خونه وڃي ۶۶

د ارامتيا لپاره د ساه ايستلو تمرين وڪري ۶۶

خپل خان ته روحيه ورڪري ۶۷

د پڻو گوٽي مو وڻورو ۶۷

اوڀري مو وڻورو ۶۷

سيخ وڌيڪ ۶۸

د اورپدونڪو په اڀه فڪر وڪري ۶۸

ڪور وداني ۶۸

وينا ستاسو په هڪله نه ده ۶۹

لنڊيز ۶۹

خلورم خپري ۷۰

پياوري پيل وڪري ۷۰

ستاسو پيڙندگلو ۷۰

له پيڙندگلو وروسته ۷۱

پر خان باوري وڌيڪ ۷۱

مناسبي جامي واغوندي ۷۱

مڻبي غوڻنهي رامنڃته ڪري ۷۲

خبري وٽرڊ جي مٿونجي شي | ۸

- ۷۳ مسووليت زُر واخلئ
- ۷۳ باوري او ساده اوسئ
- ۷۴ د وينا د پيل لپاره د بيلابيلو لارو چارو لوى نوملچ
- ۷۴ له تنظيموونكي مننه وڪړئ
- ۷۴ به يوه مثبتو جمله يي پيل ڪړئ
- ۷۴ له اوربڊونكو مننه وڪړئ
- ۷۵ د اوربڊونكو په اړه داسي جمله و وياست چې فڪر به ڪي وڪړي
- ۷۵ اوسئ پيڻي ته اشارو وڪړئ
- ۷۵ يوې تاريخي پيڻي ته اشارو وڪړئ
- ۷۶ يوه نامتو شخص ته اشارو وڪړئ
- ۷۷ يوې وروستي وينا ته مو اشارو وڪړئ
- ۷۷ يوه وينوونكي جمله ووايئ
- ۷۷ د وروستيو ترسره شويو خبرنو په اړه يوه جمله ووايئ
- ۷۸ د شونتيا په صورت ڪي يي په شوخي پيل ڪړئ
- ۷۸ فن ڪار (هنرمند) اوسئ
- ۷۸ نظر پوښتنه وڪړئ
- ۷۹ يي شڪه، وايي: ((ٽول!!))
- ۷۹ د يوې ستونزې په شريڪولو سره يي پيل ڪړئ
- ۸۰ يوه جمله ووايست، يوه پوښتنه وڪړئ
- ۸۰ به يوه ڪيسه يي پيل ڪړئ
- ۸۱

خبرې وکړه چې کتونکي شي ۹	
پول جوړ کړئ.....	۸۱
د خان په اړه ورته و وایاست	۸۲
پایله	۸۲
پنځم خبرکي	۸۳
کوچنیو ډلو ته د وینا پرمهال واک ورکول.....	۸۳
پټې دراکر	۸۳
د کوچنیو ډلو ناستې اړینې دي	۸۳
بشپړ جمنووالی ونیسئ	۸۴
د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونیسئ	۸۵
وخت پېژندونکي شي	۸۵
د ناستو ډولونه	۸۵
د ناستې مشر/چلوونکي	۸۶
فعال گډونوال	۸۷
د مسوولیتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل.....	۸۷
له وړاندې چمتو اوسئ	۸۷
د نورو هڅونه	۸۸
له نیوکې یا بدبینۍ ډډه وکړئ.....	۹۱
د اړیکو او ارتباط پروړاندې له شته خنډونو ځان وساتئ	۹۲
لنډیز	۹۳
شپږم خبرکي	۹۴

خبري وکره جي سمونکي شي | ۱۰

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

خبرې وکړه چې ښوونکي شي ۱۱	
۱۰۴.....	راندلونکي گام وټاکي
۱۰۴.....	په وينا کې د غږ نرخنگ انځور هم وکاروي
۱۰۵.....	وښايست، و وایاست او وپوښتن
۱۰۶.....	معلومات لرل د تېروتنې مخه نيسي
۱۰۶.....	لنډيز
۱۰۷.....	اووم خبرکي
۱۰۷.....	پر تربیون برلاسي ۱
۱۰۸.....	لنډه وينا ډېره ستونزمنه ده
۱۰۸.....	د هرې وينا ۸ اصلي برخې
۱۰۹.....	د هرې وينا اووه اړين ټوکي
۱۰۹.....	سريزه او پيليزه
۱۱۰.....	تمرین مو بشپړوي
۱۱۰.....	آسانتياوې وخپري
۱۱۱.....	له گډونوالو سره ملگري شي
۱۱۲.....	نورو ويناوالو ته غوږ ونيسي
۱۱۳.....	دويم ځلي فکر وکړي
۱۱۳.....	له هغه شخص سره وگوري چې ستاسو پېژندگلوي کوي
۱۱۴.....	وخت ښودنه
۱۱۵.....	د پيغام لېږد
۱۱۵.....	د وينا هر ټکي ته مو له يوې کيسې سره اړيکه ورکړي

خبرې وکړه چې مینونکی شي | ۱۲

- ۱۱۵ د مغز دواړه نیمې کرې فعالې کړئ
- ۱۱۶ اورېدونکو ته په مستقیمه توګه وګورئ
- ۱۱۶ ودرېږئ او وینا وکړئ
- ۱۱۷ یو ډول لېږد
- ۱۱۷ له سريزې پرته خبرې وکړئ
- ۱۱۸ ځان داسې جوړ کړئ چې له موضوع بلې خوا لاړ نه شي
- ۱۱۸ د پیوستون ساتل
- ۱۱۹ وینا مو ټکی په ټکی ولیکنئ
- ۱۱۹ د «دریو عبارتونو» له قانون ګټه واخلي
- ۱۲۰ له اورېدونکو سره د ملګرتیا اړیکه جوړه کړئ
- ۱۲۱ د وخت تنظیم او چټکتیا
- ۱۲۲ راتلونونه او پای
- ۱۲۳ کله چې وینا پای ته ورسېده، آرام ودرېږئ
- ۱۲۳ تم شي
- ۱۲۳ په ځانګړو غونډو کې وینا کول
- ۱۲۷ لنډیز
- ۱۲۷ اتم خبرکی
- ۱۲۷ غریزه واکمني: د غږ پیاوړې تخنیکونه
- ۱۲۷ سرعت مو کم کړئ
- ۱۲۸ انرژي اړینه ده
- ۱۲۸

خبري وکره جي مٿون شي ۱۳	
ٽول ڪان مو بايد اواز واوربدلی شي	۱۳۹
هر شي ته پام وکړئ	۱۳۹
غريز سيستم ډېر اږين دی	۱۳۹
که غريز سيستم جوړ نه و، وينا مه کوئ	۱۳۰
د ناسم غريز سيستم تمه ولری	۱۳۱
غر جوړونه	۱۳۱
غر مو ثبت کړئ او بيا يې واورئ	۱۳۳
عادي خبري رسمي خبرو ته ورته نه دي	۱۳۳
د دې لپاره چې بريالي شئ، افراط وکړئ	۱۳۳
بيا کتنه او پرمختگ	۱۳۴
د ټليفون خبري مو ثبت کړئ	۱۳۴
د پياوړتيا ترلاسه کولو لپاره خنډ	۱۳۴
د غر اهنگ	۱۳۶
د غر او ستوني فزيکي اړخ	۱۳۶
لنډيز	۱۳۷
نهم خبرکي	۱۳۸
سوداگريزه خبرکتيا: د غوره ويناوالو تخنيکونه	۱۳۸
ډېر عايد لرونکي ويناوال	۱۳۹
ملکي ويناوال	۱۳۹
د غوره ويناوالو دوې ځانگړنې	۱۴۰

- خبري وکره جي مٿون تي ۱۴
- ۱۴۱..... د ناستي تنظيموونکي خوشاله ڪري
- ۱۴۲..... له نورو ويناوالو سره وگوري
- ۱۴۲..... مطالعي، خبرني او چمتووالي ته وخت خانگري ڪري
- ۱۴۳..... موخه مو وٺاڪي
- ۱۴۳..... د کمپني له زبي سره بلد شي
- ۱۴۴..... مطلوبه مو تنظيم او ترتيب ڪري
- ۱۴۴..... تمرين او تڪرار وڪري
- ۱۴۴..... د وينا خاي په غور سره وڅيري
- ۱۴۵..... له اوربدونکو سره بلد شي
- ۱۴۵..... د مهمو کسانو نومونه زده ڪري
- ۱۴۵..... د خپلي وينا د وړاندې کولو څرنگوالي او پای ته رسول زده ڪري
- ۱۴۶..... اوربدونکي بوخت ڪري
- ۱۴۶..... د ملگري په خبر چلند وڪري
- ۱۴۷..... د وينا له ټولو ميتودونو گټه واخلي
- ۱۴۷..... گهر بدلول له ياده مه باسي
- ۱۴۸..... پرپردي جي خبري مو خوري شي
- ۱۴۸..... هم غر او هم بدن وکاروي
- لنډيز
- ۱۴۹.....
- ۱۵۰..... لسم خبرکي
- د چاپيريال کنټرول
- ۱۵۰.....

خبرې وکړه چې کيوتی شي ۱۵	
په هغو دروغو خان پوه کړئ چې در ته ويل کېږي	۱۵۰
د اور وژنې (اطفایې) مقررات	۱۵۱
د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی	۱۵۱
له دروغجنو سره څه ډول چلند وکړو؟	۱۵۱
د اړتیا پرمهال یې وگواښی	۱۵۲
پسې مه ورکوی	۱۵۲
برېښنا وگورئ	۱۵۳
گروپونه باید چېرته ځای پر ځای شي	۱۵۳
څېره	۱۵۳
ستاسو اصلي څېره ډېره اړینه ده	۱۵۴
د وینا تر پیل مخکې ټول شيان وڅېړئ	۱۵۴
ستاسو وینا په شپني کلب (Night Club) کې ننداره نه ده	۱۵۵
د سالون ترکیب کنټرول کړئ	۱۵۵
د سالون ترکیب وڅارئ	۱۵۶
لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ	۱۵۶
څوکۍ ازادې کېږدی	۱۵۷
دریځ کنټرول کړئ	۱۵۸
غریز سیستم تنظیم کړئ	۱۵۸
مایکروفونونه	۱۵۹
د لاولیه سیستم	۱۵۹

خبري وکره جي ڪتابتن تي | ۱۶

- ۱۵۹..... لاسي مايڪروفون
- ۱۶۰..... ٽربيون (سٽيج)
- ۱۶۰..... نه ليدنيو نوکو گنه اخیسته
- ۱۶۱..... مرگ پر پاور پائينٽ
- ۱۶۲..... ۵۰۵ قاعده
- ۱۶۳..... به غور سره يي وڃي
- ۱۶۳..... د تودوخي درجه ڪنٽرول ڪري
- ۱۶۴..... د سالون به ڪارڪوونڪو باور مه ڪوي
- ۱۶۴..... د تالار مناسبه هوا
- ۱۶۵..... لنڊيز
- ۱۶۶..... يوولسم خيرڪي
- ۱۶۶..... وينا به برياليتوب سره پاى ته ورسوي؛
- ۱۶۶..... د وينا پاى ڪليمه به ڪليمه جوڙ او ترتيب ڪري
- ۱۶۷..... د عملي ڪار پيلولو ته به رابللو سره يي پاى ته ورسوي
- ۱۶۷..... به راتولوني (جمع بندي) سره يي پاى ته ورسوي
- ۱۶۸..... د ڪيسي به ويلو سره يي پاى ته ورسوي
- ۱۶۹..... اورپدونڪي وڃندوي
- ۱۷۰..... به شعر سره يي پاى ته ورسوي
- ۱۷۰..... به الهام بنوونڪو جملو سره يي پاى ته ورسوي
- ۱۷۱..... اورپدونڪي ڏاڏه ڪري جي وينا مو پاى ته رسيدلي

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

خبرې وکړه چې مټونکې شي | ۱۸

- ۱۸۲ اړيکو ته ډېر پام وکړئ
- ۱۸۲ ۱. د اړتياوو بڼه پېژندگلوي
- ۱۸۲ د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ
- ۱۸۳ لومړی اړتياوې په ګوته کړئ
- ۱۸۳ وينا کول
- ۱۸۶ نيوکو ته خواب ورکول
- ۱۸۵ د خرڅلاو پای ته رسول
- ۱۸۵ د بلنې مېتود
- ۱۸۷ لارښوودى مېتود
- ۱۸۷ له پېرودونکي څخه د وروستۍ پرېکړې په اړه وپوښتنئ
- ۱۸۹ ردول په ناسو پورې اړه نه لري
- ۱۸۹ ۱. نوي پېرودل
- ۱۹۱ مهم کسان په ګوته کړئ
- ۱۹۱ اصلي ګټه رابرسېره کړئ
- ۱۹۲ اصلي نيوکې رابرسېره کړئ
- ۱۹۲ د يوه مسلکي پلورونکي په توګه خبرې کول
- ۱۹۳ بڼه اړيکه او باور جوړ کړئ
- ۱۹۳ اړتياوې يې مشخصې کړئ
- ۱۹۳ مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ
- ۱۹۳ د دوى اندېښنو ته پام وکړئ

خبري وکره جي گيتوئي تي | ۱۹

هفتي ته د گام اخیستو بلنه ورکړی ۱۹۳

لنډيز ۱۹۴

د ژباړن خبرې

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

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

خبرې وکړه چې کتونکي شي | ۲۱

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

برايان تربي د سوداګرۍ په برخه کې د ۲۱مې پېړۍ تر ټولو نامتو او پېژندل شوی ليکوال دی. ده د سوداګرۍ، وينا، مديريت او رهبرۍ په برخه کې ډېر کتابونه ليکلي او د نړۍ نږدو ۶۰ ژبو ته ژباړل شوي. د ده د کتابونو په هکله ګڼو پوهانو او هغو کسانو چې د ده کتابونه لوستي، خپل نظرونه څرګند کړي. د دوی په اند د تربی کتابونو د خلکو ژوند ته بدلون ورکړی، د ده کتابونه د تربيالو د برياليتوب لامل شوي او بالاخره يې د دوی پر وړاندې د ښيرازی دروازي پرانستې دي.

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

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

خبرې وکړه چې ګټونکې شي. | ۲۲

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

په پای کې د یاد کتاب ارزښت ته په کتو سره، له لوړو زده کړو وزارت څخه هيله لرم چې دغه کتاب د ژورنالیزم، ادبیاتو، حقوقو او مدیریت د پوهنځیو په تحصیلي نصاب کې د فرعي مضمون په توګه شامل کړي، څو افغان زده کړیالان د نورو برخو تر څنګ په وینا کولو کې ځانګړي مهارتونه ترلاسه کړي او په ژوند کې د چټک پرمختګ خوند وځکي.

په هېوادنۍ مینه

فضل الحق شاهزوی ((وردګ))

د ليکوال په اړه

برايان تربي خلكو ته د ژوند او د سوداگري د لارو چارو د ښودلو په برخه کې د امريکا له غوره ويناوالو څخه دی. تربي د سوداگري په برخه کې ښه ليکوال او په فردي او مسلکي پراختيا کې د نننۍ نړۍ سرلاري سلاکار او ښوونکی دی. دی هر کال نږدې ۲۵۰،۰۰۰ کسانو ته د بېلابېلو موضوعاتو لکه فردي بريا، رهبري، اغېزناک مديريت، نوښت او څرخلاو په اړه وينا کوي. نوموړي تر ۴۰ ډېر کتابونه ليکلي او تر ۳۵۰ ډېر غږيز او ليدلي پروگرامونه يې توليد کړي دي. د برايان تربي ډېری کتابونه نورو ژبو ته ژباړل شوي او په ۵۲ هېوادونو کې گټه ترې اخيستل کېږي. ده له کمپل فراسر سره په شريکه د روزنې او پرمختللو مشورو او د ښوونيزو مهارتونو کتاب ليکلی دی. برايان تربي له نږدې ۱۰۰۰ کمپنيو (آي بي ايم، اېم سي ډونېل، ډي ميلېون ډالر روند ټېبل...) سره د سلاکار په توگه دنده ترسره کړې او په شخصي ډول يې تر ۲،۰۰۰،۰۰۰ ډېر کسان روزلي دي. د ده نظريې په عمل کې ثابتې شوې، عملي او ژر منونکې دي. د هغه لوستونکو، د سيمينار گډونوالو او د روزنې زده کوونکو له نوموړي څخه داسې تخنيکونه او تگلارې زده کړې دي چې په کارولو سره يې کولی شي، په ژوند کې ډېر ژر زور بدلونونه راولي. تربي د نېرو کلونو په لړ کې نړيوال نوم گټلی دی، تر ۴۰۰ ډېرې ويناوې يې کړې دي او په شخصي ډول يې په ۲۶ هېوادونو کې له ۵ ميليون کسانو سره خبرې اترې کړې دي. په وينا کې يې جذابيت او د پيغام واضح لېږد نوموړی پر داسې يو انسان بدل کړی چې نور خلک يې د ځان لپاره نمونه ټاکي او له ده څخه د ژوند کولو طريقه زده کوي. په دې کتاب کې برايان تربي د

اغېزناکې او جدایې وينا مهارتونه رابښي. دی داسې لارې رابښي چې په مرسته یې هغو موخو ته ورسېږو چې رسېدل ور ته ناشوني یرښي.

بريالي کسان پوهېږي چې ښه وينا کول له تاسو سره مرسته کوي، خو د نورو په وړاندې ارزښت پیدا کړی او د درناوي در ته ولري، په معاملو کې بريالي شي، د اغېزناکو کسانو د پام وړ وگرځي او د ژوند او کاروبار لپاره مو نوې دروازې پرانستل شي. ډېری کسان پر نفس د باور او ښې وينا په اړه تاسم فکر لري. د دوی په اند په نړۍ کې دوه ډوله کسان دي: یو هغه چې پر نفس باوري زیږېدلي دي او کولی شي په پوره مهارت سره پرته له دې چې خولې وکړي، د ډېرو کسانو پر وړاندې وينا وکړي. دویمه ډله هغه کسان دي چې پوره وړتیا لري، خو کله چې د اورېدونکو پر وړاندې خبرې کوي؛ لاس او ښې یې رېږدي او خولې ترې څاڅي. د خوښۍ خبر همدا دی چې د وينا کولو فن زده کېدونکي دی. که د یادې چارې د زده کړې لپاره کلکه اراده او بشپړه لیوالتیا ولری، کولی شي چې ډېر ژر دغه فن زده کړی او د نړۍ له غوره وینوالو شي. بریالی ویناوالو (بريالي وینا فن) په کتاب کې یې تاسو ته راټول کړي دي چې په مرسته یې کولی شي، په لویو رسمي او نارسمي ناستو کې د اورېدونکو پر وړاندې اغېزناکه او هڅوونکې وينا وکړي.

په دې کتاب کې به ولولئ:

- د اورېدونکو په وړاندې پر نفس باوري، خوشبین او آرام اوسئ
- د وينا له پیل څخه د اورېدونکو پام ځان ته را واړوی
- د اورېدونکو د گډون (شارکت) په موخه له ژبې، بدني حرکتونو، بیروني وسیلو او غږیزو توکو ګټه واخلي
- په مناسب ډول له یوه ټکي بل ټکي ته ولاړ شي
- له ټوکو، مسخرو، کیسو، مقولو او پوښتنو څخه په مهارت ګټه واخلي
- د اورېدونکو وېره له منځه یوسي
- وينا په ځواکمن ډول پای ته ورسوي

په دې کتاب کې د وينا اصول بیان شوي دي او له ډېرو هغو پیاوړو رازونو به چې پرده پورته شوې چې په مرسته یې اورېدونکي تر خپلې اغېزې لاندې راوستلی شي؛ داسې رازونه چې له یوازې اورېدونکي تر اغېز لاندې راولي، بلکې په مرسته

خبرې وکړه چې کتونکي شي | ۶۵

يې د اورېدونکو ذهن دې ته چمتو کېږي چې تاسو د بريالي شخص په توګه
ومئ. دغه اغېزناک کتاب چې له شوره ټاپو تګلارو ډک دی او حتی يو ځانګړی
څپرکی يې د هڅوونکو سوداګريزو ويناوو لپاره ځانګړی شوی، له تاسو سره مرسته
کوي چې په خپل کاروبار کې چټک پرمختګ وکړئ او په اسانۍ سره مو سترې
عوضي ترلاسه کړئ.

د بريالي وينا د هنر ستاينه

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

((د بريالي وينا فن له ما سره مرسته وکړه چې اراميت ترلاسه کړم؛ دې کتاب وهڅولم، خپلې نظريې له نورو سره شريکې کړم. له شک پرته، برايان تروسي غښتلی ويناوال دی؛ د ده تکنیکونه له ويناوالو سره مرسته کوي، چې پر خپلو ليکنو ښايي شي. دغه ګټور کتاب کولی شي، د افرادو ژوند بدل کړي.)) برنې ټيلور

((برايان تروسي د تاريخ غښتلی ويناوال دی؛ که غواړئ په خبرو کولو سره ګټونکي شئ، بايد دغه په زړه پورې کتاب ولولئ. دا کتاب شاهکار دی.)) رابرټ آلن
((دغه کتاب د هڅوونکو ويناوو او امېزناکو اړيکو ټينګولو په برخه کې يوه دېام وړ، بشپړه او روښانه ټولګه ده چې يوې نړيوالې خبرې ليکلې ده. دا کتاب ولولئ، موضوعګانې يې زده کړئ، ګټه ترې واخلي او ګټونکي شئ!)) نېډو آر. کوپېنډ
((برايان تروسي يو ځل بيا بريالي کتاب ليکلی. د بريالي وينا فن په نوم نوی کتاب د دغه غښتلي ويناوال له ژبې ارزښتناکې لارښوونې او تګلارې را ته بيانوي.)) کن پيچارد

سريزه

خبري وکره چې گټونکي شي

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

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

او چمتووالی تاسو دې ته اړ باسي چې له ذهنه مو ډېره ګټه واخلي. دا کړنه په حقیقت کې تاسو ځیرکت کوي.

په وېره مو برلاسي پیدا کړئ او وړتیاوې مو پیاوړې کړئ
خو کاله وړاندې مې د سوداګرو لپاره د کاري مدیریت یو ورځنی سمینار جوړ کړی و. په وینا کې مې په سوداګری کې د ښې وینا د وړتیا پر ارزښت او پر افرادو د هغې د اغېزې په اړه ټینګار وکړ. د ورځې په پای کې یو سوداګر چې نسبتاً خجالت و، څنګ ته مې راغی او ویې ویل چې ستا خبرو وهڅولم چې یو ښه ویناوال شم. مشرانو یې دغه شخص ته ځانګړې پاملرنه نه وه کړې، خسته شوی و او غوښتل یې چې پرمختګ وکړي. یو کال وروسته مې له ده څخه یو لیک ترلاسه کړ چې د خپل پخواني ژوند کیسه یې په کې بیان کړې وه. هغه له ځنډ پرته خپل عزم ته د عمل جامه ور اغوستې وه. ده د ویناوالو په یوه سیمه ییز پروګرام کې ځان شامل کړ او د هرې اونۍ په پای کې به یې په ناستو کې ګډون کاوه. هر ګډونوال اړ و، چې په هره ناسته کې د یوې موضوع په اړه خبرې وکړي، د ناستې په پای کې به ټولو ته کټګوري شوې نومېرې ورکول کېدې. په دې پروګرام کې د ((بې غوړۍ سیستم)) واکمن و، په دې مانا چې کله تاسو یو کار په پرله پسې توګه ډېر ترسره کوئ، بالاخره به وړاندې یې یې غوره کېږي. کله چې د اورېدونکو په وړاندې تکراري وینا کوئ، تر څو ځلي تکرار وروسته مو وېره له منځه ځي او عادي کېږي. نوموړي همدارنګه د ۱۴ اونیو لپاره د ډېل کارنېګي په کورس کې داخله وکړه. دی اړ و چې د کورس په هر پړاو کې د خپلو سیالانو په وړاندې خبرې وکړي، نوموړي د شپږو میاشتو په ترڅ کې د خپلو سیالانو او همزولو ډېرې لنډې او اوږدې ویناوې وکړې چې په ترڅ کې ټوله وېره له منځه ولاړه او پر ځای یې پر نفس باور وروزل شو.

دروازي مو پر وړاندې پراښتي دي

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

خان ته ارزښت ورکړئ

ښه وينا ناسو سره مرسته کوي چې په ژوند کې پرمختګ وکړي، خو يو بل اړين ټکی هم شته، چې په پرمختګ کې در سره مرسته کوي، اروا پوهان دغه ټکی (خپل خان ته ارزښت ورکول) يا (څومره له خپل خان سره مينه لري) بولي. ناسو چې څومره ښه وينا کوي، په هماغه کچه مو له خان سره مينه زياتېږي. له خان سره چې هر څومره ډېره مينه ولري، په هماغه کچه خوشبين او ناوړي کېږي. له خان سره چې هر څومره ډېره مينه ولري، په هماغه کچه د نورو په منځ کې ارزښت پيدا کوي. له خان سره چې هر څومره ډېره مينه ولري، په هماغه کچه به روغ، خوښ او په هر څه کې مثبت شي.

تصور کول مو پياوري ڪري

ڪلهه جي اغيزناڪه وينا زده ڪوئي، انڌورونه مو هم پياوري ڪهري. ستاسو تصور او انڌورونه ستاسو دنته هنداره ده. تاسو به دي هنداره ڪي خپل خان له بوي پيني وړاندي وينئ. څومره مو چي د خان به اږه انڌور مثبت وي، به راتلونڪي پينه ڪي به مو کار او ڪرني نبي وي. به راتلونڪو پينو ڪي ستاسو د ڪرنيو به هڪله مثبت فکر کول او انڌورونه به به ياده پينه ڪي ستاسو ڪرني به ر بڻيني توگه مٿي ڪري. موږ د فکرونو او احساساتو پر وړاندي ڏير حساس يو او درناوي يي ڪوو. سومر سٺ ماگرام ليکلي وو: ((موږ چي به ژوند ڪي هر کار ڪوو، موخه مو دا ده چي درناوي يي وکرو او يا يي نه پرڏو چي ارزښت له لاسه ورکري.)) نو ڪله چي به وينا ڪوئي، د اورڊونکو د خوني وږ گرځي او ڏير درناوي مو ڪوي. به پايله ڪي مو خان د خوني وږ گرځي او د خان درناوي ڪوئي. ڪله چي د خپلي وينا به هڪله له نورو ڪانو مثبت نظريه واورئ، ستاسو انڌورونه پياوري ڪهري. تاسو د خپل خان به هڪله نور هم مثبت فکر ڪوئي. تاسو د شخصي ځواک احساس ته پرمختگ ورکوئي او به پايله ڪي به لوږ باور سره خبري ڪوئي او نور گامونه اخلي.

به وينا کول زده ڪېدونڪي پديده ده

له شڪ پرته به وينا کول يو زده ڪېدونڪي هنر دي. ڏيري ڪسان چي اوس تر ٽولو غوره ويناوال دي، يو وخت ڪي به يي په ٽيليفون ڪي له خان سره دعا هم نه شوي لوسنئي. ڏيري ڪسان چي اوس د اورڊونکو به وړاندي په جرئت سره وينا ڪوي، يو وخت به چي د خلکو په مخ ڪي دريدل؛ وينا به ورته لويه وږه بڻارېده. ستاسو موخه بايد دا وي چي د غوره وينا والو به ۱۰ سلنه غوره ڪي راشي او دا بايد به باد ولري چي ڏيري هغه ڪسان چي اوس به ۱۰ سلنه غوره ويناوالو ڪي راڃي. يو وخت د ۱۰ سلنه ڪمزورو ويناوالو به ڏله ڪي وو. ٽول هغه ڪسان چي اوس فعاليتونه لري، يو وخت ڪي تر ٽولو ڪمزوري وو؛ لکه هارو ابڪر چي وايي: ((هر آبادوونڪي يو وخت وړانوونڪي و.))

تاسو به خامخا اورڊلي وي چي تمرين، انسان سموي، خپلي بيا وايي چي بوازي سم تمرين انسان سموي، خو حقيقت دا دي چي ناسم تمرين هم انسان سموي.

تاسو به د وينا زده کولو په کاروان کې ډېرې وړې او لوېې لېرونې وکړئ. تاسو به ډېر وخت عصبي او د کمزورۍ احساس وکړئ. که خپل عصبيت او ځان نېټ مېلو ته دوام ورکړئ، نور به هم شاتګ وکړئ او هېڅکله به نه ويناوال نه شئ.

راحت طلبې پرېږدئ

که غواړئ چې په وينا يا په بل هر کار کې تر ټولو غوره اوسئ، نو د راحت طلبې يا لټې پر ځای د زيار لار خپله کړئ. تاسو به د پرمختګ کولو پرمهال بيايې د ځايي او کمزورۍ احساس وکړئ، خو دا کومه ستونزه نه ده. بيايې د يونان د نامتو پخواني ويناوال «ډي موسټين» کيسه مو اورېدلې وي. هغه چې کله وينا کول پيل کړل، د خپلې ژبې له بندېدا (ټوټه ټوټه) څخه ډېر خوږېده، شرمېده او غوسه به و، خو دا د هغه لپاره يو هدف و چې وينا وال شي. هغه پر دغې ستونزې د پراسي لپاره هره ورځ د سمندر غاړې ورته؛ په خوله کې به يې شګې اچولې او په ساعتونو ساعتونو به يې په لوړ اواز خبرې کولې. د وخت په تېرېدو يې د ژبې بندېدو ستونزه حل شوه او د وينا په وړاندې ټول ځنډونه يې له منځه يوړل. آواز يې ورو ورو لوړ، بياوړی او ډاډمن شو. دی په تاريخ کې د ټوټه ګانو تر ټولو بياوړی ويناوال شو. که تاسو غواړئ چې نوی د وينا فن زده کړئ، دغه کتاب به در سره مرسته وکړي چې څه ډول په فصاحت، بلاغت او جرئت سره وينا وکړئ. که چېرې په وينا کولو کې تجربه لرئ؛ دا کتاب به درسره مرسته وکړي چې د سياست، سوداګرۍ او شخصي ژوند په ډګر کې د بياوړي وينا وال نوي مینودونه، لارې چارې، تخنيکونه او تکنیکونه وکاروئ.

په نه وينا کې د (ه.ه.پ) رول

که غواړئ چې نه ويناوال شئ؛ آسانه خبره ده، يوازې څلورو پورتنیو نورو نه به وينا کې ځای ورکړئ:

۱. (ه) هيله: تر ټولو مهمه خبره دا ده چې هيله ولرئ. تاسو هغه وخت نه ويناوال کېدلئ شئ چې تل په فکر کې نه او بياوړي ويناوال هيله

ولري. ڪه ڏا هيله ڊرسره وي، ههڻ ڇه شي مو يادي هيلي ته له رسيدو
له شي راڳرڻولي، ڇو يوازي هيله بيهه نه کوي.

۲. (ه) هوڊ: تاسو بايد هوڊ وکري ڇي پر نورو قوي اغيز وڻندم، پر
ڇنڊونو برلاسي شم او هر هغه ڪار وکرم ڇي به ما ڪي به والي راولي.
۳. (ڊ) ڊسپلين: به خان ڪي بايد ڊ چمتو والي، پلان جوڙوئي او له
وراندي ڊ برياليتوب ڊ خوب ليدلو ڊسپلين به خان ڪي پيدا ڪري. ڊ
اڀنو مهارتونو به زده ڪولو ڪي له زيار پرته بل ههڻ راز نسته.
۴. (پ) پريڪٽر: بالاخره بايد پريڪٽر وکري ڇي له هري کوچني ماتي
وروسته بايد راپورته شم او به ژوند ڪي ڊ هر ڇنڊ پر وراندي مقاومت
وڪرم.

يوازيني محدوديت تاسو به خپله ياست

ڊيري وخت زمور يوازيني دشمن زمور خپله وڀره او شڪونه وي. ڊ تپرو ڪلونو به
ترخ ڪي ڪي له ۴۰۰۰ زياتي ويناوي او پرنٽيشنونه ورڪري او به خصوصي توڻه
ڪي به ۴۶ هيوادونو ڪي له ۵،۰۰۰،۰۰۰ زياتو ڪساتو ته وينا ڪري ده. به راتلونڪو
ڇيرڪيو ڪي به درته وڻيم ڇي ڇه ڊول مو جرئت، باور او ارامتيا زياته ڪري، ڇو
به هر ڊول حالت ڪي بريالي ويناوال وئ.

لومړۍ څېړنې

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

(ابراهام لينکلن، د هېنري کلي په نمانځغونډه کې)

د بشريت په تاريخ کې د انسانانو ټولې هڅې د دې لپاره دي چې نور وهڅوي. د
عامو خبرو موخه دا ده، څو هغه کړنې ترسره شي، کومې چې د دې وينا په نه
کولو کې تر دې دمه نه وې ترسره شوي. د بېلګې په توګه: کله چې ډيموسټينيس
څېړنې کولې، خلکو وويل: ((خوږه بڼه ويناوال دی.)) مګر کله چې اليزابېټ
څېړنې کولې، ويل يې: ((راځئ عمل ته ووځو!))

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

له نېکه مرغه بڼه ويناوال کېدل يو زده کېدونکی هنر دی. تاسو د موټر چلول
زده کولی شئ، د کمپيوټر ټايپ زده کولای شئ او د عوبابل سافټوېر کارولی شئ.
دې نه ورته تاسو يو اغېزناک ويناوال کېدلی شئ، نه يوازې په خپل ژوند کې،
بلکې د اورېدونکو په ژوند کې هم بدلون راوستلی شئ.

د هڅونې درې ټوکي

ارېسټوټل لومړنی فېلسوف و، چې نه ويناکول يې د يوه رهبر لپاره اړين شي په
ګوته کړ. نوموړي هڅوونکي عوامل يا ټوکي پر درېيو برخو ووېشل: ((منطق،
اخلاق او احساسات))، راځئ چې په هره يوه يې جلا څېړنې وکړو. د وينا او خبرو
په وخت کې منطق ډېر مهم رول لري. کله چې وينا کوئ، نو اړينه ده چې خپله

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

ستاسو د پيغام درې توکي

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

د پيغام کليمې

د مېرايښ د څېړنو پر بنسټ د پيغام کليمې د پيغام په لېږد کې ۲ سلنه ونډه لري. له شک پرته چې د کليمې په ټاکلو کې غور کول ډېر اړين دي. کليمې بايد په منظمه کړۍ کې ترتيب شي او د ګرامري دود له مخې هم بايد سمې وي. که ويناوال هر څومره بېلواړی وي؛ خو چې د وينا کليمې يې ستړې کوونکي وي؛ د وينا اغېزه يې کمېږي. يوازې کلمې پس نه دي!

خبري وکړه چې ښوونکي شي | ۳۵

د ويناوال اهنک او غږ

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

د ويناوال د بدن حرکتونه

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

د وينا ډول يا ستايل ته مو متوجې اوسئ

غوره ويناوال تل خپلو هغو حرکتونو ته پام کوي چې د پيغام په لېږد کې ډېر رول لري. کله چې ستاسو اوږې منظمې وي، لاسونه مو پراخ نيولي وي او په خندني خبره اورېدونکو ته گورئ؛ مقابل لوري به مو وينا داسې جذبي لکه پوره چې په اوبو کې جذبېږي. که چېرې مو ټنډه تړيو وي او لاسونه مو پر دريځ ټينگ نيولي وي؛ اورېدونکي به مو وينا داسې انگېري، لکه موږ چې اولاد سکولېږي. د پيغام په لېږد، د اورېدونکو په هڅونه او د کسانو په لېوالتيا کې د بدن حرکتونه (Body Language) ډېر اړين دي!

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

ڊر حساس او به ڀڄي ڏيڻ ڏهن ڪپري؛ ڇو سره له ڏي خبرانوونڪي ده جي ڊري وخت ٿولو نه يو ڊول سپارڻتنه ڪوم؛ ((په ارامي خبري وکره، لڙ لڙ ڏيه ڪوه، د خبرو او جملو ترمتڻ نر مه خندا ڪوه)) تر ٿولو خبرانوونڪي دا ده ڪله جي دغه ويناوال زما په ڏي سپارڻتنو عمل وکري، نو ڊر زڙ په وينا کي مڻيت توپيرونه به خپله احساس ڪري. ڪله جي په ارامي خبري ڪوي، ڪلهي مو له خولي رويانه راوخي او تاسو د يوه مشهور ويناوال په ڏله کي راڃي. ستاسو غر ڊر خوش او خونڊور ڪپري. ڪله جي خندا ڪوي، تاسو متعدل، ملگري او منونڪي سنگاري. دا د ڏي لامل ڪپري جي اورپدونڪي ستاسو د پيغام په اخيستو کي ڊر ليواله شي. په ڏي هڪله به نوري خبري په اتم خبري کي وکرو.

د لنڊو خبرو لياريه يو اسانه جوڙڻت

يو اسانه ڌري برخي لرونڪي جوڙڻت شته جي ڀر مٺ اي هر ڊول وينا پلاٽولي شئي. تاسو ڪولاي شئي جي د لانڊي فورمول په مرسته له پوي تر ۳۰ دقيقو وينا جوڙه ڪري.

لومري برخه

لومري برخه پيل ڏي. تاسو په ڏي برخه کي اورپدونڪو نه د خپلي وينا هدف وائين. د بيلگي په توڳه؛ تاسو ويلي شئي؛ ((منه جي دلته ياست. په راتلونڪو ڇو دقيقو کي به زه تاسو نه هغه ڌري لويي ستونڙي ووايم جي اوسمهال زموڙ ڪمپني ور سره مخ ده او هغه ڪلهي به هم درونيم جي په ترسره ڪولو سره بي دغه خنڊونه له منڃه وڙلي شو.))
دغه پيل ستاسو وينا نه لار پراڻي او اورپدونڪي چمتو ڪوي.

دويمه برخه

په دويمه برخه کي بايد هغه ڇه وواين جي په لومري يا د پيل په برخه کي مو پي. زمنه ڪري وه. دا برخه نايي يوه، دوي يا ڌري موضوعگاني وي. ڪه چيري وينا مو لنڊه وي. نو بايد ڌري مهم ٽڪي يو په بل پي په خورا لنڊيز سره بيان ڪري. د بيلگي په توڳه؛ تاسو ويلي شئي؛ ((له ڊيرو سختو سيالو سره مخ بو. ڪٺه مو د

کېدو خوا ته روانه ده او د پېرودونکو برخه يې خونده شوې ده. راځن چې پر دې درې موضوع گاتو غور وکړو، په جلا جلا توگه يې وښیو او د ښه والي لپاره يې په بدیلونو فکر وکړو.))

درېيمه برخه

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

خپلې موخې پيدا کړئ

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

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

ڪلهه جي ماته خوت ۾ ڪوم پرنٽيشن ۾ وڙاندي ڪولو يا ڊوينا بلنه را ڪوي. لومري ۾ مطلوبو پوڄنتو به اڌه ٿري پوڄنته ڪوم. له دوي پوڄنته جي زما له وينا يا پرنٽيشن وڙاندي ڪولو ڇهه يي اصلي موخه ڇهه ده او زما تر پرنٽيشن وروسته له اوربڊونڪو ڇهه نمه لئي. مور وروسته پر دي يخت ڪوو او هوڪري ته رسپرو جي اوربڊونڪي ۾ پرنٽيشن يا وينا تر اوربڊو وروسته بايد ڇهه ڏول فڪر او احساس وٺري او ڪومي ڪرني ترسره ڪري. ڪلهه جي به دي اڌه هوڪري نه ورسبڊو، ڊ پرنٽيشن يا وينا پر چمنو ڪولو پيل ڪوم او له پيله ترپايه ٽاڪل شوي موخي به پام ڪي نيسم.

ڊ اورڊو ويناوو لپاره يو ڪڍ جوڙينٽ

ڊ اورڊو ويناوو ڊ ترتيب لپاره له لاندې ڪڍ جوڙينٽ ڇهه گنه اخيستلي شئي. دفعه جوڙينٽ اته برخي ٿري جي هره يوه يي به لاندې ڏول ده:

۱. پيل: په دي برخه ڪي ڊ اوربڊونڪو پام خان نه را واروئي. داسي ڪنه ترسره ڪرڻ جي دوي به ڊيره ليواالتيا سره ستاسو ڊ نورو خبرو ڊ اوربڊو نمه وٺري.
۲. پيڙندگي: دا پورته لومري پراو نه ڊ ورتنگ نيلوونڪي پوڊ دي.
۳. لومري ٽڪي: په دي برخه ڪي تاسو ڊ اصلي موضوع پيل وائين.
۴. بل ٽڪي نه ٽڪ: په دي خاي ڪي خرگندوي جي له لومري ٽڪي دويم نه خئي.
۵. دويم ٽڪي: دا برخه په طبعي توگه ستاسو له لومري ٽڪي سره ٿري ده او د هني پر دوام خبري ڪوئي.
۶. دويم خلي ڊ ورتنگ برخه: دا هغه برخه ده جي له دويمي موضوع ڇهه دريمي موضوع نه ورخئي.
۷. دريمي ٽڪي: دا برخه په طبعي توگه ستاسو ڊ لومري او دويم ٽڪي ٿري وي.
۸. لنڊيز: په دي برخه ڪي خپله وينا رانولوي او اوربڊونڪي عمل ڪولو نه رانولي.

خبري وکړه چې کيوتکي شي | ۳۹

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

په پوره پاملرنې او بياوړتيا سره وينا کول

له نامتو ليکوال البرټ هوبارډ څخه يو ځل پوښتنه شوې وه چې يو څوک څنگه ليکوال کېدلی شي. ده ځواب ورکړی و: «د ليکوالۍ د زده کړې يوازې لاره دا ده چې وليکن او وليکن او وليکن او وليکن او وليکن او وليکن او وليکن او وليکن» دي ته ورته د وينا د زده کړې يوازې لاره دا ده چې وينا وکړئ او وينا وکړئ او وينا وکړئ او وينا وکړئ او وينا وکړئ. د وينا د هر زده کړه هم د لوړو هنرونو د زده کړې په څېر ده. دا هم تر هغې تمرين او تکرار نه اړتيا لري چې تخصص مو ته وي پکې اخيستی. د وينا د فن د بياوړي کولو يوه نېه لاره دا ده چې شعرونه په لوړ اواز ووايئ. هغه شعر ياد کړئ چې ډير مو خوښېږي. داسې شعر چې به کيسه او سکلي بيتونه ولري. وروسته يې په پرلپسې ډول له ځان سره زمزمه کړئ. هر کله مو چې زمزمه کوئله ټول تمرکز مو په غږ وکړئ. قافيه، اهنک او پر کلیمو فشار راوړل له ياده مه باسئ. فکر وکړئ چې تاسو د يو داسې فلم د صحنې لپاره تمرين کوئ چې ډېرې پسې نړۍ په لاس راوړئ او پرې مشورېږئ. د دغه شعر بيتونه دومره په احساساتو او خوند ولولئ چې فکر کوئ، په اورېدونکو به ډېره زياته اغېزه وکړي. کله چې ډېر شعرونه لولئ، په دې سره تاسو نه يوازې جملې زده کوئ؛ بلکې د خپلو ټکو د بې اغېزمنتيا لپاره د بېلابېلو کلیمو کارونه هم زده کوئ. دود داسې دی: له خلکو دا هېرېږي چې تاسو څه وائئ، بلکې دا يې په ذهن کې پاتې کېږي چې څه ډول يې وائئ. کله چې په جملو کې پر بېلابېلو کلیمو فشار راوړل زده کوئ، په واقعيت کې تاسو په خپله وينا کې داسې کړنې ته چمتووالی نيسئ چې څه ډول مو د اورېدونکو پام ځان ته راوړوئ.

بل نه تمرين د شکسپير د کيسو لوستل دي؛ په ځانگړې توگه د هاملېټ، مکبېټ، جليوس کايسر او روميو او جولایټ کيسې. کله چې دغه ډول کيسې او مقالې ولولئ، ستاسو د ژبې روانوالی (فصاحت) زياتېږي او د بيان او هڅولې قوت مو بياوړی کېږي.

له نورو زنده ڪرڻ

د ٻه ويناوال ڪنڊو بوه غوره لاره ڏاڏه جي ڄومره شونڀي وي، هٿومره د نورو ويناوالو ويناوڙي واورڙي. يادڻيت وٺيسن، د دوي وينا، حرڪات، خبره او دريغ نه نڪ و ارزوڙي. وگورڙي جي تجربو لرونڪي او مسلڪي ويناوال ڇه ڏول وينا پيلوي. به وينا ڪي له بوي موضوع ڇهه بلي ته ڇه ڏول ڇي. بيلگي، انڇورونه او ٽوڪي ٻڪائي ڇه ڏول ڪاروي، د خبرو او له اوربڻونڪو سره بي د چلند په هڪله له خان سره پوره غوره وڪرڙي او په هڪله بي قضاوت وڪرڙي. ههه ٻڪي ياداشت ڪرڙي، جي له بيله تر پايه موورته پام شوي و. اوربڻونڪي ته د هر ٻڪي لپاره له ۱۰ نر ۱۰ لومري وڪرڙي. په دي اڙه فڪر وڪرڙي جي ويناوال دغه ڪرڙي ڇنگه په ٻه ٽوگه ترسره ڪرڙي دي او ناسو به ڇه ڏول وگولاي شڻ جي سڀ بي ترسره ڪرڙي. هغو تاريخي او نامتو ويناوو ته غور وٺيسن جي به بازار ڪي پيدا ڪپري. ڇو ڇو ڇلي بي واورڙي او وگورڙي جي ويناوال په خيله وينا ڪي اخلاق، منطق او احساسات ڇه ڏول ڪاروڙي او ڇه ڏول بي اوربڻونڪي هڃولي جي تر دي وروسته بي په فڪر، احساس او ڪرڻو ڪي بدلون راني.

لنڊيز

په وينا ڪي خبرالونڪي خبره ڏاڏه جي په وينا يا خبرو سره ستاسو له دي هنر ڇهه ههڻ ڇه له ڪمپري. په وينا او بيان ڪي د تخصص لپاره بايد چمتووالي او تمرين له ياد و نه باسن. له تمرين او چمتووالي ڇهه د ٽپتپي ههڻ لاره نشته. ڏا هم اڙيه ده جي په ياد وٺڙي، چمتو والي د منڃي ڪجهه برياليتوب له غوره برياليتوب ڇهه پيلوي. له دي ڪيله خيل وخت د منطق په پياوڙيا، د ڪلمو په ترتيب، د موخو په ٽاڪلو او بالاخره په تمرين ڪولو وٺگوڙي. د شعر هر نوي بيت جي يادولي شڻ. په زعزمه بي حيله عه ڪوڙي. هره ڪيسه جي ڪوستي شڻ، د هر ويناوال وينا جي اوربڻي شڻ؛ ڏا ڏول وڪرڙي. دغه ڪرڙي به له ناسو پياوڙي او بريالي ويناوال جوڙ ڪري. د پورتنيو ڪرڻو په ڪولو ڪي ههڻ ڏول محدوديت نشته.

دويم څپرکي

اسانه چمتووالی او پلان جوړونه

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

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

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

چې اورېدونکي مو څوک دي؟ څه ډول کسان دي؟ لاندې ځينې ځانگړې او شمېرنو په اړه خبرې دي چې وينا ته د چمتووالي پر مهال يې کارولی شئ.

عمر: اورېدونکي مو څو کلن دي او د ژوند په کومه برخه کې دي؟ ځوان اورېدونکي د زړو په پرتله بېل کلتور، پوهه او ځانگړنې لري، د اورېدونکو په عمر پوهېدل ډېر اړين دي.

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

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

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

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

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

خبري وکړه چې کتونکي شي | ۴۳

ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندګلوي

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

دوی څه فکر کوي؟

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

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

عامې غوښتنې

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

سره زما هرې وينا ته لور ايسي او ډېرې له ما څخه د سر په پورولو د خوښۍ څرگندونه کوي. تاسو هم همدا ډول وکړئ.

د دوی په ژوند کې څه پېښېږي

يوه ورځ د يوې ملي کمپنۍ لويې شونډې ته چې توليدات يې په ټول هېواد کې پلورل کېدل، د وينا کولو لپاره بلنه راکړل شوه. ما ته د کمپنۍ د يوه لوی مدير له خوا تر يوې په زړه پورې خبرتيا (Announce) وروسته بلنه راکړل شوه. خبرتيا داسې وه چې په راتلونکو ۳۰ ورځو کې به کمپنۍ خپل محصولات په مستقيم ډول پر پېرودونکو وپلوري او بيه به يې خپله د پېرودونکو له خوا ټاکل کېږي. د کمپنۍ لپاره خبرتيا دا وه چې د توليداتو بيه به د پېرودونکو د کمپنۍ له خوا ټاکل کېږي او په مستقيم ډول يې له کمپنۍ څخه په لاس راوړلی شي. په دې وخت کې پلورونکي محدودوال ډېر حيران شول. ځکه د دوی ټول ژوند د همدې توليداتو پر پلور ولاړ و. اوس به يې بيه د پېرودونکو له لوري ټاکل کېږي او پېرودونکي به يې په مستقيم ډول له کمپنۍ څخه په لاس راوړي. دغه کار پلورونکي له يو ډول روحي فشار سره مخ کړل. کمپنۍ د پېرودونکو نه وروستو او ما ته يې د وينا په بدل کې ټاکلې اندازه پسې راکړې وې. څو پلورونکي وپېغول شي چې د دوی د اصلي غايدانو د سرچينې پر بنديشو سربېره په هر ډول شرايطو کې خپلو هڅو ته بايد دوام ورکړي. د اورېدونکو خبرې مې اوس هم له ياده نه وځي. ټول حيران او ناهيلي سکارېدل. دوی ټولو ما ته د داسې دښمن په سترگو کتل چې گڼې زه د کمپنۍ له لوري د دې لپاره گومارل شوی يم، چې د دوی پر زخميونو مالگې وشي. ۱۵ چې زه په دې هر څه پوه شوم، نو د دې ډول ناهيلي ناستې او بڼې اورېدونکو لپاره مې داسې لارې چارې غوره کړې چې اورېدونکو ته زړه ورکړم.

خپل کار سرته ورسوي، د شمېرنو او ځانگړنو پر بنسټ منځکې لار شته کله چې يوې سوداگرېزې کمپنۍ پانگه والو، سوداگرو او پلورونکو ته وينا کوي. بايد په دغه کړۍ کې ۱۵ مهال په مسلکي نومه دوی په کوم حالت کې دي. ايا د

خړخړلاو مارکېټ يې ښه دی او که نه! ايا د پرمختګ په حال کې دي؟ په عادي حالت کې دي او مخ په خور دي؟ څه ډول سياسي او اقتصادي حالاتو اغېزمن کړي دي؟ دلته ځينې نور ټکي هم شته چې وينا له د چمتووالي پرمهال يې بايد په پام کې ونيسئ.

روښانه کړئ چې په سوداګرۍ کې يې څه پېښېږي
يو ځل بلنه راکړل شوه چې د څو ملتني بوي سترې کمپنۍ مديرانو ته وينا وکړم. ددې کمپنۍ د خپلو کارکوونکو يوه لويه ډله څو ورځې وړاندې خواب کړې وه او ما پاتې کارکوونکو ته وينا کوله. مخکې له دې چې زه دريځ ته پورته شم او د امېريکايي رهبرۍ او شخصي توليد په اړه وينا وکړم، د کمپنۍ يوه چارواکي اعلان وکړ چې يو شمېر نور کارکوونکي به هم تر راتلونکو ۳۰ ورځو گوښه کړي. په پايله کې اورېدونکي لږ هيله من وو او ليونانيا يې کمه وه. هر يوه اورېدونکي دا انگېرله چې ښايي خواب به ورکړل شي. دا ښه حالت نه دی. مګر دا اړينه ده چې په دې ډول حالت بايد خبر اوسئ. د کمپنۍ د حالت په اړه ځېړلې نه وخت ورکړئ.

د چاپېريال حالت و ارزوئ

په دې اړه ځان پوه کړئ، په کوم بازار يا ځای کې چې وينا کوئ، عمومي وضعيت څنگه دی؟ د بېلګې په توګه: ما په ډېرې حالاتو کې په داسې بازارونو کې داسې وخت وينا کړې چې تازه په تازه يې يا لويه گټلې او يا بايللې وه. له دې ډول پېښو څخه ځان خبرول اړين دي. که نه ښايي اورېدونکي ستاسو له ناخبرۍ څخه ناخوښ شي او زړ به و انگېري چې تاسو د بل بازار ياست او د دوی په اړه معلومات نه لرئ.

په ياد ولرئ چې تر تاسو مخکې وروستۍ وينا وال څوک و
ستاسو د چمتووالي بله برخه دا ده چې اورېدونکو ته تر تاسو وړاندې د مخکېني ويناوال تجربه څه ده. کومو نورو ويناوالو دوی ته وينا کړې او موضوع ګانې يې څه وې؟ د نورو ويناوالو د موضوعاتو پر وړاندې د اورېدونکو غبرګون څه و؟ ايا

هغه څه چې اورېدلي يې دي، هغه يې خوښ شوي دي! ايا له وروستي ويناوال سره ناهيلي شوي وو او که خواب هو وي، ولې او څنگه؟ که يې وروستي ويناوال خوښ شوی وي، لامل يې څه دی؟ وروستي ويناوال څه ويلې وو؟ په اوږدو ناستو کې اړینه ده چې پوه شئ، له تاسو وړاندې به څوک وينا کوي، د څه شي په اړه به وينا کوي؟ دا مو هم بايد په ياد وي چې تر دې وړاندې به مخکې ناسته کې اورېدونکو نه جا وينا وکړه او پر وړاندې يې غبرگون څه و.

ستاسو ټولې خبرې بايد د اورېدونکو پر اصلي ستونزو راټولې وي. په دې وروستيو کې مې ۴۰۰۰ اورېدونکو ته وينا کوله. وينا ته پر چمتووالي مې ډېر وخت تېر کړ او په دې اړه مې د ناستې له تنظيموونکو سره له وړاندې ډېرې خبرې اترې وکړې. په پايله کې زما په پوښه ساعته وينا کې د کمپنۍ ټول انځور، اندېښنې، د سيالي خنډونه او راتلونکي ليدلوري لشرېح شو. د خبرو په پای کې د کمپنۍ مشري گوسې ته کړم او را نه وېي ويل چې په ټول ژوند کې يې دا ډول اغېزناکه وينا نه وه اورېدلې. تر دې مخکې چې هغوی کوم ويناوال په لوړه تنخوا گومارلي وو، ټول به په تمه وو، چې په وينا کې به ټول موضوعات رانغاړي، مگر داسې به نه کېدل. د کمپنۍ مشري وويل چې هغوی به د کمپنۍ د ستونزو د راټولولو په برخه کې ډېرې لږ خبرې کولې. بيا يې هېڅکله مخکېني ويناوال را و نه غوښتل.

د وينا د پای په اړه فکر وکړئ

د وينا د اصلي موخې پوښتنې مو په ياد ولرئ. که له وينا وروسته مو له اورېدونکو څخه پوښتنه وکړئ چې: ((زما له وينا څخه مو څه زده کړل او له دې وروسته به کوم ځانگړي بدلونونه په خپل کار او ژوند کې راولي؟))، د څه ډول خواب تمه ترې لري! تاسو چې هر څومره دې پوښتنې ته په خپله وينا کې سم خواب پېدا کولی شئ، همدومره اسانه بايد خپله وينا جوړه کړئ او خپلې ټولې موخې په ټاکلي وخت کې په لاس راوړئ.

ساعت ته وگورئ

د پورتيو خبرو لڙڻ، تاسو بايد د خبرو وخت ته ډيره پاملرنه وکړئ. ځيني وخت اوږدوونکي له تاسو تمه لري چې د ټاکلي وخت ۷۵ سلنه وينا وکړئ او پاتې نور وخت پوښتنو او ځوابونو ته ځانگړي کړئ. په نورو حالتونو کې د ناستې تنظيموونکي له تاسو غواړي چې په پوره ټاکل شوي وخت وينا وکړئ. بل بلو دا ډيره اړينه ده چې په ټاکلي وخت کې خپلې ټولې خبرې وکړئ او په ټاکلي وخت مو وينا پاي ته ورسوئ. ډېري ناستې، کنفرانسونه او خبرې د وخت له مخې په ډېر غور سره تنظيم شوي وي. د بېلگې په توگه: ما نه يو ځل بلنه راکړل شوې وه چې د ۵۰۰ کسانو په غونډه کې وينا وکړم. د ناستې تنظيموونکو ټينگار کاوه چې خپله وينا بشپړه وليکم او بيا يې د دوی د مديرانو ډلې ته وړاندې کړم څو لازمي سپارښتنې را ته وکړي. د دوی لومړنۍ اندېښنه دا وه چې زه په ټاکل شوي وخت کې خپلې خبرې کولی شم او که نه. کله چې زما د وينا وخت را ورسېد، له ما مخکې بل ويناوال ته ۲۲ دقيقې وخت ورکړل شوی و، خو ده ۲۸ دقيقې وينا وکړه. زه چې کله دريځ ته پورته شوم او د نوبت لپاره په تمه وم، درکد مې کړه چې د ناستې تنظيموونکي له مخکيني ويناوال څخه ناخوش، خواشينې او قوسه وو. دوی حتی ويناوال ته پام نه کاوه چې څه وايي. دوی يوازې په دې فکر کې وو چې مهالوېش يې کېدو شو، ځکه چې له ټاکلي وخت يې ډېرې خبرې وکړي. دوی هېڅکله هم د بل ځل لپاره دغه ويناوال را و نه غوښت.

کله مو چې کورنۍ دنده ترسره کړه، چمتووالي ونيسئ
د چمتووالي لپاره يو پياوړی ميتود دی چې زه يې له کلونو راهيسې کاروم. زه يې له سپيلې پاڼې پيلوم. د موضوع عنوان د پاڼې په پيل کې ليکم. وروسته يوه جمله ليکم او د موضوع موخه ليکم، له دې وينا څخه موخه څه ده؟ وروسته د هرې نظريې په اړه جلا جلا فکر کوم. هغه بېلگې، انځورونه، شمېرې، اضافي معلومات او مفولې چې په وينا کې يې کارولی شم، راټولوم. وروسته يې ليکم او ليکم او ليکم او ليکم او ليکم. خپلې وخت زما چمتو شوي وينا درې او څلور پاڼې ځای نيسي. له پورتيو يادښتونو څخه ټاکنه پيلوم او د منطقي نښت له مخې يې

يو په بل پسې له پيله تر پایه ترتيبوم. تاسو هم دغه ميتود کارولی شئ. دا حيرانوونکې ده چې کله په خپل ځان فشار راوړئ، نو د يوې وينا لپاره له ۳۰ تر ۵۰ مهم او وړ ټکي يادښت کړئ. کله مو چې دغه ټکي تنظيم کړل، سور فلم واخلي او ټول هغه مهم ټکي په نښه کړئ چې فکر کوئ، په وينا کې ډير گټور دي. دغو ټکو ته پرله پسې والی ورکړئ. وروسته وگورئ چې څومره طبيعي وينا به مو ليکلې وي.

د (م.ل.ب.م) فورمول وکاروئ

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

م: مفکوره

د وينا پيل مو د خپلې مفکورې، نظريې او حقيقت په ويلو سره پيل کړئ. د بېلگې په توگه: ۱۵ ډول ويلي شئ: ((کې شمېر کسان به د تېرو ۱۰۰ کلونو په پرتله په راتلونکو ۱۰ کلونو کې ډېرې پيسې په لاس راوړي.))

ل: لاملونه

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

ب: بېلگه

خپله مفکوره يا نظريه مو د بېلگې، انځور او ښکار په مرسته ثابت کړئ. د بېلگې په توگه: تاسو ويلي شئ: ((په ۱۹۰۰م کال کې په ټوله امريکا کې ۵۰۰۰ ميلیونان وو او هېڅ بېلوولنه و. خو په ۲۰۰۰ کال کې ۵۰۰۰،۰۰۰ ميلیونان او ۵۰۰ بيليونان دي چې د بېلس ويکن مجلې له مخې په ۲۰۰۷ کال کې د بيليونانو شمېره ۸،۹۰۰،۰۰۰ او د بيلونانو شمېره تر ۷۰۰ اوښتي وه.

م: مفکوره

د ټينگار په توګه خپله مفکوره بياخلي ووايئ. د بېلګې په توګه: تاسو ويلي شئ: (۱۱۰ ميليون او بيليون کېدو لپاره تاسو نه تر دې ښه موکه په راتلونکي کې نه پياوړي.)

د (م.ل.ب.م) فورمول په عمل کې

د م.ل.ب.م فورمول مو په ګډه لاندې راوړی دی: دا د بشر په تاريخ کې د ژوند کولو تر ټولو غوره وخت دی (نظريه). ډېری وګړي کورونه لري، وزګارنې ټپي کچې ته رسېدلي او د توليد کچه مو ورځ تر بلې مخ په بره روان دی (دلايل). په لږ کال کې له يو ميليون زياتو امريکايانو سوداګري پيل کړه او د کار پيدا کولو لړۍ نه ور دننه شول، خو له اوسني اقتصاد څخه ډېره ګټه واخلي (بېلګه). دا چې اوس د برخليک لاکو وخت دی، د ۱۰۰ محکمو کلونو په پرتله په راتلونکو څو کلونو کې ډېر خلک غواړي پسي پيدا کړي (نظريه). تاسو کولی شئ، د دې ساده فورمول په کارولو سره د خپلې وينا ټول اړين ټکي ترتيب کړئ، دغه فورمول ستاسو د اورېدونکو پر وړاندې ډېر پياوړی او اغېزناک دی.

د (واوړې پاکوونکي) ميتود:

د خپلې بياښې د ترتيبولو لپاره د (واوړې پاکوونکي) له طريقې هم ګټه اخيستلی شئ. څرنگه چې پوهېږئ د انسان مغز پر دوو برخو وېشل شوی دی: يې نيمه برخه او کين نيمه برخه. چه نيمه برخه د حقيقتونو او اطلاعاتو په واسطه او بې نيمه برخه د احساساتو، داستانو، نکلونو، بېلګو او داسې نورو په واسطه فعالېږي. له دې طريقې ګټه اخيستنه ډېره ساده ده. يو حقيقت بيان کړئ او د يو داستان په ويلو سره هغې ته دوام ورکړئ. يو بل حقيقت ووايئ او هغې ته د يوې مقولې (نقل قول) په واسطه ادامه ورکړئ. ورپسې يو بل حقيقت ووايست هغې ته يوه بېلګه راوړئ. د موثر د واوړې پاکوونکي په څېر (برف پاکېدوونکې او شانه ولاړ شئ. د دې ميتود د کارولو لپاره يوه ټوله سپين کاغذ له ځان سره ولرئ او په منځ کې يې يوه کرښه وباسئ. په دې اړخ کې يې هغه حقيقت وليکن چې غواړئ د هغه په هکله خبرې وکړئ او په کين اړخ کې يې بېلګه، داستان يا د تصوير يوه

بېلگه وليکئ چې حقيقت ثابت کړي. په دې کار سره د نبي اړخ د هرې موضوع لپاره په چپ اړخ کې يو داستان يا بېلگه... وليکئ. کله چې په دې مينود سره بيانیه ورکوئ، ستاسو د اورېدونکو کېن نيمه برخه او هم نبي نيمه برخه فعالېږي. هغه ستاسو په لوري گوري، سترگې يې ستاسو د وينا په لور وي او تاسو دوی د ډېر وخت لپاره لېوال ساتلي شئ.

د دايرو ميتود

د کاغذ پرمخ د وينا د جوړولو لپاره کولای شئ چې د کاغذ پر مخ له انځورونو يا انځوريزو بېلگو ګټه واخلي. زه د کاغذ پرمخ پنځه دايرې کارم. هره دايره زما د وينا د يوې موضوع ښکارندويه ده. لومړۍ دايره به د ښه راغلاست او هغو خبرو لپاره وي چې د اورېدونکو پام را واړوم. په دويمه، درېيمه او څلوريمه دايره کې به اصلي موضوعات ليکل شوي وي. پنځمه دايره به هم د پايلې او د بيانې د پای د خبرو لپاره وي. که مې وينا اوږده وي، بيا له اووه دايرې ګټه اخلم او کله کله له دويمې پاڼې هم استفاده کوم. په هر صورت لومړۍ او وروستۍ دايرې د سريزې او پايلې اړونده دي او منځنۍ يې د هغو اساسي ټکو او موضوعاتو په اړه دي چې په هکله يې خبرې کوم.

سريزه او پايله په دقت جوړه کړئ

د وينا د سريزې جوړول ډېر اړين دي. سريزه کليمه په کليمه جوړه کړئ، خو خلک يې په لور غږ ووايئ او نه يې تمرين کړئ. لومړۍ خبرې ستاسو د غوښتنو په هکله اورېدونکو ته څرګند پيغام رسوي. داسې وينا بايد و نه شي چې ګڼې تصادفي خبرې کوي. پايله هم بايد کليمه په کليمه جوړه کړئ. د هغو خبرونو په اړه ژور فکر وکړئ چې غواړئ د وينا په پای کې يې وکړئ. که د وينا په وخت کې مو کمښت راغی، بايد وپوهېږئ چې څه ډول په نه توګه وينا پای ته ورسوئ. د وينا د انځوريزې برخې جوړول

د وينا پرمهال بايد په هغو انځورونو فکر وشي چې د موضوعاتو په ثابتولو کې مرسته کوي.

په وينا کي پاور پائينٽ

په وينا ته د پاور پائينٽ کارول څو لاملونه لري. په سلکي وينا کي مشهوره خبره ده ((مرگ پر پاور پائينٽ))، ډيري ويناوال په ويناوو کي په دوسره کچه له پاور پائينٽ گټه اخلي چې کله له يوه ټکي بل ته ځي، د خبرو لړۍ يې له منځه ځي.

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

۵*۵ قاعده

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

څه وخت مخکې مې بايد په يوه لويه کمپني کي وينا کړې وينر گچ، مخکې له دې چې زما وار راورسېږي، د کمپني مشر اورېدونکو ته يو ساعت خبرې وکړي. د پاور پائينټ هر سلايد يې په لسگونو کړسي درلودې چې هېڅ يو يې د اورېدونکو لپاره ځانگړی نه و. هغو بشپړ يو ساعت د هغو اعدادو په هکله خبرې وکړې چې د پردې پرمخ رانلل، مگر دغه کار ټولو ته ډېر سترې کوونکي و. اجازه مه ورکوي چې داسې يو حالت رامنځته کړئ.

اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ

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

اوريونڪو (مخاطبو ڪسانو) نه ڪوئي او نه ڌوئ سره ڇپي خبري به ٻڌوئ نه هروئي جي ڏوينا پرمهال مو خبره ڏهره اڙينه ده. په داسي حال جي جي ڪسي ڏ پردي پرمخ دي. ڏ اوريونڪو سترگي ستاسو او ڏ پردي ترمنج حرکت ڪوئي لکه ڏ ٽيني به لويه ڪي ميهه وال او ليدونڪي. ڪه ڏ پردي پرمخ ڪوم ٽڪي نه لاهه نه ڪوئي او غواڙي خبري وکري، نو به ڪمپيوٽر ڪي ڏ (B) نسي ووھن، ڪو منجهه سڀيه شي.

خراغونه روڻانه ڪري

ڪله جي له ياوريائينٽ خخه ڪنه اخلي. منج مو بايد پوره ٻڌڪاره شي. ڪله ڪه ڏيري لوي مديان وينم جي اوردو وينا ڪوي، ڪو تياره يي جوڙه ڪري وي او رها تر ڏهره ڏ پراجيڪٽور پر پرده وي او په پابله ڪي ناست ڪسان له شي ڪولي هغه وولني، ڏهر حبه ڪيرم.

ياوريائينٽ يوازي مرستندويه وسيله ده

له ياوريائينٽ خخه يوازي ڏ يوي مرستندويي وسيلي به ٽوڪه ڪار واخلي. دغه وسيله بايد ستاسو ڏ وينا مرڪزيت نه شي، بلڪي دغه وسيله بايد له ستاسو سره يوازي مرسته وکري جي اوريونڪو نه ڏهر ڇه وواين. له ياوريائينٽ ڪنه اڃسته نمبرين ڪري. ڏ وينا له پهلولو ڪڍڪي دري - ڇلور خلي نمبرين وکري. يو ڇل بيا هم نمبرين وکري ڪو ڏانهن شي جي ياوريائينٽ او پراجيڪٽور سم نصب شوي او نه خند او خند پونه ڪار ڪوي.

د ناخابي پڻو لپاره بايد چمتو والي ولري

مومان گوم داسي حالات به مو هم ليدلي وي جي ٻوله وينا د پاورپاينٽ به مرسته
مخڪي خي، مگر ناخابه به پاورپاينٽ ڪي ستونزه رايندا ڪري. ويناوال هڪ
کوي او خو خلي ڪلڪ ڪوي، خو کومه ٻايله نه لري. خلڪ د دريخ لوري ته
راخي او غواڙي جي د ستونزي به حل ڪي مرسته وکري. وروسته ٽيڪنيشن جي
د هوٽل به بله ڇنڊه ڪي دي خبريڙي او راخي. ٽول سيمٽار يا وينا وڊرپري او
ٽول به خندي خبره د دريخ خوانه گوري. د وينا له پيل وڙاندي وروستي نمبرين
له تاسو سره مرسته ڪوي جي د يادو پيسو له نه رامنڃنه ڪيدو ڏانهن شي.

د ٽولو پاملرنه خپل خان او خپل پيغام نه را واروي

په هر صورت، ڪله جي له پاورپاينٽ ڇڻه به گني آهستي وينا ڪوي، خپله وينا
مو به يوه اغيزا ڪه او ڇرگند همله پيل ڪري، خو لاره درته هواره شي. وروسته
گولاي شي جي د شمرو، ٽڪو او اڀرو اڀريڪو لپاره پاورپاينٽ وکاروي. ڪله جي
پاورپاينٽ پاڻ ته ورسيد، پاورپاينٽ نه پردي لري ڪري، خيلو خبرو ته دوام
ورڪري او په ڪري پيغام وڙڪولو سره پي پاڻ ته ورسوي.

د يو ڊول وينا لپاره پروگرام جوڙول

هر وينا وال په هرو حالاتو ڪي دري ڊوله وينا لري؛ لومري هغه وينا جي د وڙاندي
کولو لپاره پي له مخڪي جوڙوي. دويم هغه وينا جي ڪله د اوريندو ٽڪو به مخ ڪي
درپري، وڙاندي ڪوي پي. درييم هغه وينا جي ڪله د کور خوانه روان وي، هيله
لري جي ڪاش د ڊول وينا پي ڪري وي. غوره ويناوال هغه دي؛ جي دنه دري
واڙه ويناوي پي يو ڊول وي. دغه حالت لامل ڪري جي زور رضيت او خود
تجربه ڪرو.

له يوه ٽڪي ڇڻه بل نه لاري شي

د وينا جوڙوني پرمهال له يوه ٽڪي يا پوي موضوع ڇڻه پي موضوع نه نڪت
داسي ترتيب ڪري، جي اوريندو ٽڪي پوه شي جي يوه موضوع پاڻ ته ورسيد او

اوس د بلي موضوع په هکله خبري کېږي. خو خپلي موضوع ته اشاره وکړی او د خپل پيغام د نه لير د لپاره فکر وکړی.

تمرین وکړئ، دا کار ډېره ګټه لري

خو کاله وړاندې ماته د بوي وينا لپاره بلنه راکړل شوه، که ما په دې وينا کې اورېدونکي ترخپلې اغيزې لاندې راوستي وای، نو زه به د هغوی د دابمې وينا د په توګه ګومارل شوی وم. له دې کبله چې ډېر وخت په تمرین او چمتووالي تېر کړ. په پای کې مخکې له دې چې د لويې ډلې اورېدونکو (ناستو کسانو) په مخ کې ترېڅ ته ولاړ شم، ۵۰ ځلي مې خپله وينا تکرار کړې وه. تمرین رښتيا هم ډېره ګټه راته وکړه. وينا په کېستو او فلمونو کې ثبت شوه. وروسته په ټوله لړۍ کې وويشل شوه او په پايله کې لسګونو زرو کسانو چې د بېلابېلو ژبو وو، دغه وينا چې وکتله، خو کله وروسته د زرګونو ويناوالو په منځ کې چې د ۳۷ کالو په لړڅ کې چې دغې کمپنۍ ته وينا کړې وه، زما وينا په ۱۲ غوره ويناوو کې راغله. تمرین واقعا ګټه درلوده.

د حافظې له تخنیکونو ګټه واخلي

د کمساري يا بې مثاله وينا لپاره ستاسو د چمتو والي يوه بله غوره لاره د حافظې د پياوړتيا له فن څخه ګټه اخېستل دي. په دې مېتود سره د يوه ځانګړي عبارت يا نورو او شمېرو څخه په ګڼې اخېستې خپله وينا په خپل ذهن کې جوړه کړئ. ګومان کوم د حافظې د پياوړتيا د فن په هکله چې روزونکي بې کاروي، ناسو به څه اورېدلي وي. د بېلګې په توګه اول د ازل له کلیمې سره هم قافیه ده، لومړۍ خبرې مو ټولې د ازل په هکله دي او با د هغو موضوعاتو په هکله چې له ازل کلیمې سره هم قافیه دي. همداسې په ترتيب سره: مثلاً د درې ژمي پنج د کتنج له کلیمې سره هم قافیه دي، ويناوال د قېمتي شیانو په هکله فکر کوي او خپلې خبرې د خزانې او نورو شیانو په هکله کوي. د درې شش د کتنش له کلیمې سره هم قافیه دي. ويناوال تصور کوي چې بايد شپږمه موضوع چې د پای خبرې وي او خپله وينا په خوږو خبرو پای ته ورسوم. په همدې توګه ويناوال کولی شي

خپلو خبرو ته د هم قافسي يا هم مانا کليمو سره سمون ورکړي او د خپلي وينا اړين ټکي له دې لارې وړاندې کړي. په هر صورت، دا د وينا بل تخنيک دی چې په پرله پسې توگه د لسو موضوعاتو په هکله پرته له دې خبري وکړي چې کوم يادښت يا ليکل شوي بيانې ولري.

وينا له يوې کليمې څخه په گټه اخيستنې جوړه کړئ
زما د خوښې ميتود همدا دی. له يوې کليمې څخه په گټه اخيستنې د بېلگې په توگه (سکوت) به وينا وړاندې کولی شئ. د بېلگې په توگه:
لومړی حرف (س) دی. ستاسو د وينا لومړی موضوع به سوله وي او د سولې په هکله خبرې کوئ.
دویم حرف (ک) دی. تاسو غواړئ د وينا په دويمه برخه کې د هېواد د کالونو په هکله بشپړې خبرې وکړئ او په دې برخه کې منظمې طرحې وړاندې کړئ.
درېيم حرف (و) دی. تاسو غواړئ له دولت څخه د ورزشي لوبغاړو د جوړولو غوښتنه وکړئ او يا په دې برخه کې د عامو خلکو پام را اړوئ.
څلورم حرف (ت) ده. غواړئ د وينا په پای کې مو د ترانسپورت په هکله وينا وکړئ.

همداسې هرې موضوع چې تاسو غواړئ په هکله يې خبرې وکړئ، په پورته توگه يې منظمولی شئ او اورېدونکو ته يې د يوې کليمې په توگه وړاندې کولی شئ. په دې سره به هم له تاسو خپلې موضوعگانې له هېرېږي او هم به اورېدونکي ډېر لېوال وي چې ستاسو د ټاکلې کليمې په مانا وپوهېږي. زه په ځانونو د دې ميتود په کارولو بريالی شوی يم چې له ۶۰ تر ۹۰ دقيقو پورې له يادښت پرته خبرې وکړم او د اورېدونکو هم دا ميتود ډېر خوښېږي. ځکه دوی د کليمو د حرفونو پوهېدو ته لېوال وي. تاسو کولی شئ له درېوو حتی تر لسو حرفونو پورې له دغې لارې گټه واخلي. دغه ميتود د اورېدونکو د اغېزمنولو لپاره گټوره او اغېزناکه لاره ده چې له يادښت پرته يې ترسره کولی شئ.

مهم ټکي په وړو کارتونو وليکئ

که له تریبون (سټيج) څخه گټه اخلي، د وينا د چمتووالي لپاره يو غوره تخنیک دا هم دی چې اصلي موضوعات په وړو ۵ يا ۸ ۵ کارتونو کې وليکئ. د دې برخې چې ټول مطلب کلیمه په کلیمه وليکئ، بڼه ده چې اصلي جنلي او عبارتونه وليکئ او د وينا پرمهال یې يو پر یسې واړوئ. ما ډېر پیاوړي ويناوال ليدلي چې د اورېدونکو په مخ کې څو کارتونه ورسره وي او د وينا پرمهال د مرستندويه وسيلې په توگه ترې کار اخلي. اورېدونکي ډېر کم په دې مینود لیدوکه کوي، ځکه پوهېږي چې ويناوال خپلې خبرې له وړاندې جوړې کړې او د بې وينا د وړاندې کولو لپاره دغه کار کوي.

د کار په پیل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ

وينا ته د چمتووالي یوه غوره لاره دا ده، مخکې له دې چې په رسمي او لوبو غونډو کې خبرې وکړئ. د امکان تر حده کوچنیو ډلو ته وينا وکړئ. موده وړاندې یې د یوې کمېنې د مدیره پلاوي په ناسته کې گډون وکړ. لسه وه چې د ناستې په پای کې د نایام دودۍ وخوړل شي. د مدیره پلاوي یوه غړي مخکې له دې چې د موضوع سربزه ووايي په خبرو کولو پیل وکړ او نږدې ۳۰ دقیقې خبرې یې وکړې. کله یې چې خبرې کولې ټولو غور وړنه کوله او اغېزمن کړي یې وو. ده ورپسې په بله ورځ د ۵۰۰ کسانو په حج کې همنه وينا وکړه چې د دودۍ خوړلو پرمهال یې کړې وه. وروسته یې پام شو چې د مدیره پلاوي یاد غړي د غولډې لپاره وروستی تمرین کاوه. ده لویې ناستې ته تر وينا کولو مخکې کوچنۍ ډلگۍ ته خبرې وکړې.

قدم ووهئ او خبرې وکړئ

د وينا یوه بله لاره چې ډېری ويناوال یې د چمتووالي لپاره غوره کوي، د خبرو کولو پرمهال قدم وهل دي. دغه کسان چې کله په لارو ځي، د لاس او بدن د لوړو غړو په مرسته خپلې وينا ته ادامه ورکوي. دوی د هرې کلیمې د یادولو لپاره د حافظې له پیاوړتیا گټه اخلي. حتی ځینې یې د یو شمېر خبرو د وينا پرمهال

جبل غر جنگوي او داسي فڪر کوي جي د ڊپرو خلڪو ٻي وڙاندي وينا کوي. قدم
وهل او خبري ڪول د وينا د چمتووالي بوه غوره لاره ده.

گوگل ۱ هغه معلومات جي اڀتيا ورته لڙي

ڪله جي بوي خانگي صنعتي ڏلگي نه خبري ڪوي، ڪه به دي برخه ڪي شخص
نه لڙي، بايد ڪافي معلومات ترلاسه ڪري. مثلاً د صنعت به هڪله د معلوماتو پيدا
ڪولو لپاره له گوگل خجه گته اڃسئي شين، د دي ترختنگ له hoovera.com
ويباي گته اڃسئي شين او د صنعت به هڪله اڀي لارووني، د مهمو خلڪو
بلاونه او د صنعت به لڙي ڪي د رامنڃله شوبو بيسو به هڪله معلومات ترلاسه
ڪوي شين. ڪله جي د بوي خانگي ڏلي به مخ ڪي د دي معلوماتو به هڪله خبري
ڪوي، خيله خان لوڙ درنه ڻڪاري. ڪه به دي ڪمپني ڪي کار نه ڪوي، بايد داسي
چلند وڙي جي گوا ڪي د صنعت به برخه ڪي لگيا ياست. خلڪ بايد ڙر ستاسو د
وينا تر اغيڙي لاندې راشي. هغوي بايد دا احساس وڙي جي ڪمي تاسو به دي
برخه ڪي کار ڪوي او هغه ستونڙي او خندونه جي دوي ورسه مخ دي، تاسو ڪي
به هر بوه پوهيڙي.

د لويو او نامتو خلڪو به هڪله پلٽنه وڙي

بلاخره وينا نه د چمتووالي بله غوره لار دا ده جي د يادي ڪمپني يا اداري د هغه
مهم شخص به اڀه معلومات پيدا ڪري جي تاسو نه بي بله درگري. ژوندليڪ بي
به انٽرنيٽ ڪي وگوري، ڇيني وخت ڪوي شين د مهمو اشخاصو به هڪله جي
ستاسو اوربدونڪي دي، د غوندي له تنظيمونو پوسنه وڙي، ره ٿل له وينا
وڙاندي پر خان لازمه بولم جي د نامتو او مهمو اشخاصو نومونه زده ڪرم او وروسته
بي به وينا ڪي نوم اخليم. د استعمال پيلگه: (جنما مو اوربدلي جي رالف ويلسن
به ختونو دا کار ڪري مقصد ڪي، د ستونڙو پرواندي سڃني ده، دغه کار د
همدي شخص د برياليتوبون راز دي.)

په زمرده ويلي شم جي وروسته له دي به (رالف ويلسن) زما له هبڻ خبري سره
مخالفت وله بيسي. ڪله جي د مهمو اشخاصو به هڪله جي ستاسو مخالمب دي او

الناظر

خلکت معمولاً له يا څخه د بريالۍ وينا د راز پوسته کوي. زه تل په خواب کې ورته وایم چې برياليتوب په چمتووالي پيلېږي. د يوډ ويناوال په توگه ستاسو ١٠ سلنه برياليتوب ستاسو په چمتووالي پورې اړه لري. خو ذهني وروسته چې خوله مو په خبرو خلاصه شي، د خلکو پام کېږي چې څومره چمتو باسټ او خبرونه مو بشپړه پاملرنه يا نه پاملرنه کوي. په هومره کچه چمتووالی ونيسئ چې د وينا پرمهال ټول وانگيري چې تاسو د يادې موضوع په هکله د لاسر ځاوند باسټ. حالته خبره دا ده، هرڅومره ډېر چمتووالی چې ونيسئ د وينا د پيل پرمهال به مو پر ځان باور زيات وي. که د وينا لپاره مو څو ځلي تمرين کړی وي، کله چې د لوړېدونکو پز وړاندې خبرو له درېږنې، د فردي پياوړتيا او اړتيا لور احساس به وژئ.

درېيم څپرکي

پر خان باور او ذهني واکمني!

د ډېرو په منځ کې د خبرو کولو پرمهال ويره نه منځه وړل
 په ماهرانه او پرېکنده ډول او په پوره باور سره فکر وکړئ، ژوند مو ډېر خوندي
 او له فعاليتونو، تجربو او برياليتوبونو څخه ډکېږي. (دې ريکن بيکر)
 ناسي چې کله خبرې کوئ، موخه مو دا ده چې له خپل ځايه پر خان باور لرلو
 سره پوره کېږئ: خوشبين، آرام او د خان په هکله د ډېر ښه احساس درلودونکي
 اوسئ. غوره فکر دا دی، لکه څرنگه چې د اختر په ورځ له مېلمستيا څخه خوند
 اخلي، له وينا کولو هم همداسې خوند واخلي. موضوع دا ده چې څرنگه کولای
 شئ د اورېدونکو په وړاندې آرام او پر خان باور ولرئ؟ په دې خبرې کې د دې
 پوښتنې ځواب مومئ.

په لومړي ګام کې بايد پوه شئ چې وېره حتی د هغو کسانو لپاره چې مسلکي دي
 او په زرګونو خلکي د درېځ شاته ولاړ دي، عادي او طبيعي خبره ده. برېښوي
 هنرمند ډېويد نېون اعتراف کوي، سره له دې چې په زرګونو خلکي يې رول
 لوبولی، خو هر ځل چې صحنې ته ځي، يو ډول وېرېدلی اوسئ. د خبرو له مخې
 ۴۰ سلنه د لوی عمر خاوندانو باور درلود چې د خلکو د يوې سترې ډلې په منځ
 کې د خبرو پرمهال وېره د مرګ د وېرې په پرتله ډاروونکې ده، مګر اړينه دا ده
 چې وېره درلودل مشخصه بڼه نه لري، بېمه دا ده چې وېره کنټرول کړئ.

وېره، اکتسابي ده

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

پرواندي له حده زيات ۽ حساسيت درلودو به پابله ڪي رامنڃت ڪري
اروايوهان وائي، تردي ۽ ٽولو رواني او عاملي ستولزو رينه به ماشومون ڪي ان
محبت او عيني دريخ گول ا دي. دغه کار هغه مهال رامنڃت ڪري جي مور او
پار ڪله ۽ ماشوم ۽ اسلح او ڪنٽرول هغه ڪوي او دوي نه محبت خطه بي وڃي
کوي. به پابله ڪي ماشوم انگري، تر هلي ۽ جي مور او پار له غويستي سره سم
کار ترسره ڪوم به امن ٿيم، ته هغه ونه ڪوم به امن ڪي نه ٿيم.

ماشومان حساس او والدين لا حساس دي

هغه ماشومان جي له عيني او محبت خطه بي وڃي وي، به لوي وائي ڪي ۽ خان
به اره ۽ نورو خلڪو مفڪورو او نظرونو نه ڏير ارزشت ورتو ڪي. دغه شخص به دومره
ڪجهه اندڀڻن او پر نفس بي باوره ڪري، تر ڇو جي ڏانه نه شي جي ۽ ڏونه
مهمو ڪسانو نه وي ثابت ڪري. هيخ کار ٿي ترسره ڪولي. ڏيري ڪسان له دي
انطور خطه جي ۽ خلڪو به مخ ڪي ولاڙ وي او خبري ڪوي. له حده زيات
وڌي وي. دغه کار به ده ڪي ۽ وڌي او اندڀڻي سڪارندويي ڪوي جي له پنجه
ڪٿي وڌندي بي ڪس يا خيله ڪري ده. ڇو ڪولاي شو جي ۽ دغه حس پر خاي
پر خان ۽ باور. ارضي. ورتيا او خان خوبولي حسونه خاي پر خاي ڪري. ۽ اوس
وخت ڏيري غوره ويناوال يو وخت دومره عصبي وو جي ۽ نورو به مخ ڪي بي ۽
خبرو تصور نه شوي ڪولاي او حتي ۽ کار ڪوونڪو به جله ڪي به بي ۽ بدن ٽولو
غرو ڏره ڪوله. يو ملڪي ڪي جي اوس ۽ زرگونو ڪسانو به وڌندي به ڏانه ڏره
خبري ڪوي. به لومري وينا ڪي بي پرتوگ خبري و او برته بي له دريخ خطه
مدي ڪري وو.

به خيل پيغام سره بي پيل ڪري

۽ خلڪو به يوه نه ڪي به ڏانه ڏره خبري به هه پيغام پيلي جي واقعا غواڙي.
خلڪ بي واري. دا کار ڏير آڙين دي. ڪله جي خوت را نه وائي جي غواڙم به
ويناوال شم. لومري پوسنه بي ٽري همدادي (ولي ۱۱). ڇه لامل دي جي دغه
شخص تر دي حده ابوانتيا لري. له بده ترغه ڏيري خلڪ خلڪ غواڙي نه ويناوال

ٿي جي ٻيئي ٻه لاس راوڙي. پاڌ مورو ۽ سڀني وڙ وگرڻي. هڻي ٻي ڏوينا موضوع ته ارزڻت نه ورکوي. تجربي رانه ٺاهه ڪري ده جي دغه ڪمان ڊير لم پرمختڪ ڪوي. مگر ڪه داسي موضوع مو به ڏهن ڪي وي جي ارزڻت ورکوي او غواڙي جي له لورو سره ٻي شريڪ ڪري، ستاسو ڏاڳيٺاڪي وينا لپاره به يو دليل پيدا ٿي.

ڏڙه له تله خبري وڪڙي

خو ڪاله وڻندي عي واوڙيدل جي ڏاڳي ستاسو مشهورو شريفي بابو بستگر ڏاڳي والي ٻه لوڀانو ڪي ڏي سواڊي ڏ له منجه وڙلو ڏ مبارزي به هڪله وينا وڪڙه. هغه ڏيري ٻيئي ونگولي، خو له لوڀانو سره مرسته وڪڙي جي لوستل زده ڪري، ڪله ٻي جي ۶۰۰ ڪمانو ته وينا ڪوله، ڏڙه له تله ٻي خبري ڪولي. اموس ڏ وينا لپاره خاتڪڙي زده ڪري نه وي ڪري، خو افڪار او نظريات ٻي به منجتي توڳه منظم ڪري وو. ده ڏ لوست ڏ زده ڪري به ارزڻت او ڏ لوڀانو به ڙوند ڪي ڏ بدلون راوستلو به هڪله به صداقت وينا وڪڙه. ڏ وينا به پاڻ ڪي ٽول به خپلو خابو ڪي وڌريدل او ڏ هغه به وياڙ ٻي لاسونه وڙڪول. ده يوازي همدا ڪار وڪڙ، ڪونه موضوع جي به هڪله ٻي خبري ڪولي، ارزڻت ٻي وڙڪري او ڏڙه له تله ٻي به هڪله خبري وڪڙي.

اورڀدونڪي ستاسو پلوڀان ڏي

ڏ وينا پرمهال پر وڙه ڏ برلاسي لوڀري ٽڪي ڏاڳي جي باند ويوهرڙي، ڪله جي ڏ وينا لپاره به خيل خاي ڪي ڏريڙي، ٽول اورڀدونڪي ستاسو ڏ پريا غونڊونڪي ڏي. ڏاڳي موضوع ڪٽ سٺ سينما ته له تلهو سره وڙته ده. ايا ٽر اوسه به ڏي هيله سينما ته تلي بابت جي بد فلم وگورڙي او وخت مو پري ضايع ڪري! البته جي نه! ڪله جي سينما ته خي او غواڙي به فلم وگورڙي نو هغه وخت او ٻيئي جي تاسو ٻي لڪوڻ، پري و ارزي. دغه شرايط به وينا ڪولو ڪي هم سبق ڪوي، اورڀدونڪي له تاسو ملاڻ ڪوي. ٽول ستاسو پريالينوب غواڙي. لڪه خنڪه جي تاسو ڏ جابري ٽرلاسه ڪولو به غونڊه ڪي گڏون ڪوي، هلته ٽول ستاسو ڏ هڻولي لپاره

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

څه ډول پر ځان باور او وړتيا لوړه کړو

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

خبري وکړئ

لږدي ۹۵ سلنه عاشقه مو له خپل ځان سره چې خبرې کوي، ټاکل کېږي. په بل عبارت له خپل ځان سره خبرې کول مو د تفکر ډول، احساسات او د کړنو ډول کنټرولوي. هغه کلمې چې ستاسو په ناخبره ضمير کې جريان لري، بشپړ برلاسی پري لري. تر ټولو اغېزناکه جمله چې کولای شئ د وينا لپاره مو د ذهني چمتووالي لپاره کار ترې واخلي، ((له ځان سره مينه لرم)) ده.

پخکې له دې چې وينا ته جګ شئ، څو ځلي له ځان سره تکرار کړئ چې ((له ځان سره مينه لرم)) يا ((زه تر ټولو ښه يم)). دغه کليمې پر ځان د باور د لوړوالي او د وړې په کموالي کې در سره خورا مرسته کوي. هر څومره ډېر چې له ځان سره مينه وړئ، څومره مو پر ځان باور ډېرېږي، هر څومره ډېر چې له ځان سره مينه وړئ، ډېره ارامتيا ترلاسه کوئ. هر څومره ډېر چې له ځان سره مينه وړئ، اوږدوونکي هم په هماغه کچه مينه در سره لري او هر څومره چې له ځان سره ډېر مينه وړئ، د وينا پرمهال مو کړنې ډېرې غوره وي. کله چې د هر دليل له کبله عصابي يا ډارن وئ، د دې جملې په تکرار سره مو وېره له منځه وړلی شئ: ((دا کار ترسره کولی شم! دا کار ترسره کولی شم! نه شم کولی! نه شم کولی!)) وېره ټوله چې دې کليمه کې ده: ((نه شم کولی! نه شم کولی! نه شم کولی!)). کله چې وايئ، چې دا کار کولی شم، منفي پيغام او وېره خنثی کوي. کله چې د لومړي ځل

ٻياريءَ جا ڪار آزمائين، ڏاڃي پر خان باور به مو ڏي وي او نه وينا به وکڙي، نه احساس به وکڙي او ڏيڙ تعجب به ٿي.

تصور او تجسم وکڙي

هر پهرئي فعاليت او پرمختگ ڏ ڏهني انخورو نو به پرمختگ سره پيل پري. ڪلهه ڇي خيله يو خرگند، مثبت او هيچان انخور جو ڪڙي ڇي به هغه ڪي به اغيزناڪه نوگه وينا ڪوئي، ناخبره ضمير مو دغه امر ڏ يو فرمان په نوگه مئي او وروسته داسي ڪلهي، احساسات او حالات منجته راوڙي ڇي ستاسو له ڏهني انخور سره سمون وڙي. بايد خان مو په خيل ڏهني انخور ڪي وکڙي ڇي آرام، پر خان ڏ باوري او آرامي خندا پرمهال ولاڙ ياست او له اوڙيدونڪو سره خبري ڪوئي. بايد وويني ڇي اوڙيدونڪو تا ته غور نيولي، خندا ڪوي او ستاسو له هري خبري خوند اخلي. ڏ تصور ٻياريه دوه تخنيڪونه اڙين ڏي ڇي بايد وکارول شي.

داخلي او بهرني تصور

په بهرني تصور يا تجسم ڪي خيل خان پر دريخ داسي و انگري ڇي گوبا دريخ ڪس يا ڏ اوڙيدونڪو (مخاطباتو) له ڏلي ياست. خيل خان ويني ڇي به آرامي پر نفس ڏ باور په حال ڪي ياست او ڏ يوئي خانگري موضوع په اڀه په فصاحت سره وينا ڪوئي. خيل خان مو داسي گوري ڇي گواڪي دريخ شخص مو يوئي ڏلي ته ڏ وينا پرمهال ويني. ڏ داخلي تجسم په مرسته هم خيل خان او اوڙيدونڪي (مخاطبين)، داسي تصور ڪوئي ڇي اوڙيدونڪي ستاسو پر وڙندي مثبت غبرگون نيسي. ڪولاي شئي خيل خان مو هم دننه او هم بهر وويني. دغه ڪار مو ناخبره ضمير تر اغيز لاندې راوڙي، وروسته مو ضمير په ناخبره توگه ڏ ڏي په خواب ڪي افڪار او عاطفي له ڏهني انخور سره سم ستاسو ته درڪوي.

ڏ ڏهني پرنامي جوڙول

په لوبو غوندو ڪي ڏ وينا پرمهال پر نفس ڏ باور زياتونو ٻياريه به گنوره لار ڏاڏهه مخڪي له ڏي ڇي ويده شئي، خيل خان داسي تجسم او تصور ڪڙي ڇي مئي په

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

احساسات مو تحريک کړئ

تاسو په حقيقت کې کولای شئ داسې احساسات ولرئ چې که يو بريالی او بللو
ويناوال واست، دا به مو درلودل. په بل عبارت کولای شئ له وينا وړاندې په ځان
کې د خوشالي، غرور، هېجان او پر ځان د باور حسونه را پيدا کړئ. د دې کار
لپاره داسې و انگېرئ چې گواکې يې شانه وينا وال ياست او ټول په خنداڼو خبرو
ولاړ دي او تاسو هڅوي، وروسته داسې وانگېرئ چې د دغه بې شانه کار د ترسره
کولو لپاره د خپل ځان په اړه ښه احساس لرئ. کله چې يوازې وئ، دغه
احساسات داسې رامنځته کړئ چې که مو وينا په کومه کچه چې د برياليتوب هېله
درلوده، حس کړي به مو وه. دغه احساس پيدا کړئ او په دغه جمله کې يې
راټول کړئ: «زه تل بهساري او بې شانه وينا وړاندې کوم.»

يو ځل نامتو فيلسوف او ارواپوه ويليام جېمز وويل: «د يو احساس د درلودو او
ترلاسه کولو غوره لار دا ده، څو داسې چلند وکړئ چې گواکې دغه احساس
لرئ.» کړنې د احساساتو په پرته ډېرې کنټرولېدلې شي. که داسې عمل وکړئ
چې گواکې ځانگړی احساس لرئ، په حقيقت کې دغه احساس تحريک کوئ.
دغه لاره د برياليو کړنو د ترسره کولو او د ټولو کارولو لپاره د برنامې جوړولو غوره
لاره ده. د احساساتو د تحريک کولو يو غوره تخنيک ((د فلم پای)) نومېږي. له
دغې ميتود سره د پېژندگلوي لپاره فکر وکړئ چې سينما ته د فلم ليدو ته تللي
ياست، ناوخته رسېږئ او د فلم د پای سحنې دي او د فلم وروستی ۱۰ دقيقې
گورئ. وينئ چې د فلم لنداره په ښه توگه مخ پر وړاندې ځي او فلم په خبر او

خوښې سره پای ته رسېږي. کله چې فلم پای ته رسېږي، خو دقيقې وروسته بيا سالون نه راتلونکي خو فلم بيا پيل شي. دا حل فلم له بېله گوري، مگر دا حل د فلم پای درنه معلوم دی، کله چې د فلم داستان مخ پر وړاندې ځي د ارامتيا احساس کوي او د فلم له بېلابېلو سحنو خوند اخلي، ځکه پوهېږئ چې فلم په خبر سره پای ته رسېدلی او د داستان ټولې هسکې ژورې په برياليتوب سره نه منځه ځي. په دې توگه د ټولو ويناوو لپاره چې تاسو وړاندې کوئ، د (فلم پای) نه تخنيک څخه گټه واخلي، فکر وکړئ چې د وينا پای ته مو رسېدلي ياست او ټول د خندا او ستاسو د هڅونې په حال کې دي، تاسو مو په غوره توگه خپل کار کړی او اوس خوښ، مغروره او هېجاني ياست. ملگري مو چې د اورېدونکو په منځ کې دي، تاسو ته ډېر خوښ دي او له خوښۍ ځاندي. مخکې له دې چې وينا مو پيل کړئ، پای يې تصور کړئ. د وينا تر پيل وړاندې په ځانونو له دې کاره گټه واخلي. له دې چې وينا به مو همداسې پرمخ ځي، ځنگه مو چې په اړه يې فکر کړی، ډېر به خوښ شئ.

عمل وکړئ

يوه اړينه موندنه: ستاسو ناخبره ضمير د اصلي او نا اصلي پېښو ترمنځ لښکيک نه شي کولای. د بېلگې په توگه، که چېرې يوه رښتيني بريا تجربه کړئ، ستاسو ناخبره ذهن به يې يوازې د يوې بريالۍ تجربې په توگه ثبت کړي. دغه ثبت شوې تجربه به په راتلونکې کې په ورته کړنه کې پر ځان د باور په لوړوالي کې مرسته درېږه وکړي، په ځانگړې توگه په وينا کې، که چېرې تاسو د يوې بريالۍ تجربې په اړه تصور کوئ، احساسات مو تحريک کړي او تصور وکړئ: سره له دې چې هغه مو ترسره کړې هم نه وي، ستاسو ناخبره ذهن به هغه هم د يوې بريالۍ تجربې په توگه ثبت کړي. له دې کبله که تاسو ۱۰، ۲۰ او ۵۰ ځلې د مثبتو خبرو تجربه انځور کړئ او په هکله يې فکر وکړئ، په حقيقت کې به ستاسو ناخبره ذهن ۱۰، ۲۰ او ۵۰ ځله د بريالۍ وينا تجربه ثبت کړي. کله چې تاسو دغه ميتود تمرين کړئ او په ځانونو د برياليتوب دغه انځور په ذهن کې وکارئ، ستاسو ناخبره ذهن به بالاخره فضايت وکړي چې تاسو يو غوره ويناوال ياست او له دې

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

هغه کسان چې په وروستيو شېبو کې پر خان باور پيدا کوي د خلکو په منځ کې د وينا لپاره بايد له وړاندې چمتووالي ونيول شي. مگر څو ټکي دي چې د وينا پرمهال د مغزو د ارامولو او د بڼې کړنې په موخه د وينا له پيلولو لږ مخکې بايد پام ورته وشي.

خونه وڅېړئ

کله چې د وينا وخت رارسېږي، زړ د وينا ځای ته ولاړ شي او خونه (تالار) بشپړ وڅېړي. دريځ ته ولاړ شي او تر شا يې ودرېږي. د خوښې شاوخوا وگرځي خو وويني چې د اورېدونکو له نظره په کوم ځای کې خبرې کوي. له هغو کسانو سره خبرې وکړئ چې وختي تالار ته راغلي، له دوی وپوښتنئ چې د کوم ځای دي او دلته يې څه ده. د نوم پوښتنه يې وکړئ او خپل نوم مو ورته ووايست. هرڅومره چې له وينا وړاندې له اورېدونکو سره غږېږئ، ډېر د آرامۍ احساس به وکړئ. په حقيقت کې فکر کوي چې د دوستانو په منځ کې مو ياست. کله مو چې معرفي کړ او وينا مو پيل کړه، په هغو کسانو پسې سترگې واړوئ چې مخکې مو خبرې ورسره وکړې او په خوشاله خبره مستقيم ورته وگورئ. داسې چې ګواکې له کوم پخواني ملګري سره خبرې کوئ. دا کار د دې لامل کېږي چې ډېر د ارامتيا احساس وکړئ او د وينا پر موضوع بشپړ واک پيدا کړئ.

د ارامتيا لپاره د ساه ايستلو تمرين وکړئ

د وينا تر پيل مخکې د څو زورو ساه ايستلو په واسطه کولای شئ چې خان ارام او د يوې يې شاته وينا لپاره خان چمتو کړئ. زه د زورې ساه ايستلو لپاره ٧×٧×٧

خبرې وکړه چې گوتلی شې | ٦٧

لورمول غوره بولم. هغه کار چې باید و یې کړئ. دا دی چې ژوره ساه واخلي-د امکان تر حده ژوره- وروسته په آرامۍ تر ٧ حساب وکړئ او ساه وباسئ. دغه تمرین اووه ځلي تکرار کړئ، ساه واخلي، دننه یې وساتئ او وروسته یې په آرامۍ وباسئ. کله چې ژوره ساه اخلئ او باسئ، د لنډ مهال لپاره مو د ذهن د الفای برخې ته ننوځئ، فکر به مو پاک، اعصاب به مو آرام او ځان به مو د یوې نې وینا لپاره چمتو کړی وي.

خپل ځان ته روحیه ورکړئ

مخکې نه دې چې تاسو معرفي کړي، خپل ځان ته ووايست: ((دا یوه یې شانه ویناده! نور صبر نه شم کولی! یې شانه وینا به وي!)) خو ځلي له ځان سره تکرار کړئ: ((له ځان سره مینه لرم! له ځان سره مینه لرم!)) دغه کلیمې په احساس سره ووايست، چې گواکې هڅه کوئ د خونې بل لوري ته عقیده ورکوئ او دا جمله پرې منئ. هر څومره چې له خپل ځان سره په احساس خبرې وکړئ، په هماغه کچه به مو ناخبره ضمیر ستاسو د مثبت چلند تر اغېز لاندې راشي.

د پښو گوتې مو وښوروی

یوه بله لاره چې پر نفس مو باور زیات او وېره مو کموي، د وینا تر پیل مخکې د پښو گوتې مو وښوروی. په حقیقت کې کله چې تاسو ډېر خوش او هیجاني وئ، معمولاً د ماشومتوب په وخت کې دغه کړنه ډېره ترسره کوئ. له وینا وړاندې د پښو د گوتو ښورول تاسو ته د خوښۍ او لېوالتیا احساس درکوي. دا کار د دې لامل کېږي چې خندا وکړئ او خوشاله شئ. په یاد ولرئ، څه ډول چې احساسات کړنې رامنځته کوي، په همدې توګه کړنې هم احساسات رامنځته کوي.

اوږې مو وښوروی

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

او نر ٽائير لاندې راتلل ته منځه وږي. کله چې ناسو دغه ټول (زوره ماته اېسټل) د اوږو ټوروټ، د لاسو ټوروټ او د پښو د ګولو ټوروټ وکړي، ناسو به په پټږه توګه آرام او خوښ او د وينا لپاره به چمتو اوسين.

سيخ ودرېږي

کله چې د وينا لپاره پاڅېږي، سر مو پورته سيخ ونيسين، فکر وکړي چې ټاپ مو له سر څخه چټ ته تړل شوی او ناسو له ټاپ څخه ځورېد پاست. په حقيقت کې کله چې ناسو فکر وکړي چې په سر مو ټاپ دی، نو اړ کېږي چې سر پورته سيخ ونيسين او په پايله کې مو پر نفس باور او قدرت زيات شي.

د اورېدونکو په اړه فکر وکړي

داسې لازمه ومومين چې خپل ځان مو له ذهني اړخه د اورېدونکو په پرتله غوره او بېاوړي احساس کړي. د بېلګې په توګه د وينا تر پيل وړاندې فکر وکړي چې اورېدونکي مو داسې کسان دي چې عايد يې ستاسو له جيب څخه دی او ټول چمتو دي چې له تاسره ډېر وخت تېر کړي. د دې ترڅنګ فکر کولای شئ چې اورېدونکو مو يوازې بېکر اغوستی. دغه ذهني انځور د دې لامل کېږي چې وځاندي، فشار مو کم کړي او وينا مو اغېزناکه شي. کله چې د اورېدونکو پر وړاندې دا ډول فکر ولري، د خبرو کولو پرمهال ډېر د ارامتيا احساس کوئ.

کور ودالي

پر نفس د باور زياتولو غوره لاره دا هم ده، چې په ذهن کې مو له اورېدونکو کور ودالي وکړي چې ناسو له يې د وينا کولو موکه درکړه. ځان ته مو ووايست: ((دا چې د دې اورېدونکو پر وړاندې د وينا کولو چانس لرم، ډېر خوښ يم. منته! منته! منته!)) فکر وکړي چې اورېدونکو له مو ارزښت وړکوي، ځان له مو په تکرار سره ووايست: ((له اورېدونکو سره مې ښه لرم! له اورېدونکو سره مې ښه لرم! له اورېدونکو سره مې ښه لرم!)).

سلکي ويناوال له دې اصطلاح سره اشنا دي: ((د سټيج نعمت)). کله چې د وينا کولو لپاره راپاڅېږي، تل د دې اړين نعمت په هکله چې له لارې يې له خلکو

سره خپلې نظریې شریکوئ، فکر وکړئ، منډوی یاست چې دغو خلکو ته مو د وینا کولو موکه پیدا کړې، د هرې کلیمې په ویلو سره مثبت او لېواله اوسن. څومره چې اورېدونکو ته له اخلاصه ډکه پاملرنه کوئ، هغومره به مو پرنس باور لوړ وي. څومره چې دوی ته د رښتینو ملګرو په سترګه ګورئ، داسې ملګري چې هغوی دریاښدي ګران وي او تاسو هم ورباندې ګران وئ، هغومره به د آرامتیا احساس وکړئ.

وینا ستاسو په هکله نه ده

په پای کې، په یاد ولرئ چې وینا ستاسو په هکله نه ده، د دوی په هکله ده. د خپل ځان په هکله او د اندېښنو په هکله چې دوی به ستا په اړه څه فکر کوي، هېر کړئ. پر ځای یې له ذهني او عاطفي اړخه د اورېدونکو ذهن ته ننوځئ او یوازې د هغوی په هکله فکر وکړئ. زما ملګری د ویناوالو د ملي اتحادیې بستګر (ګاوت روبرټ) چې یو بې شانه ویناوال دی، یو ځل یې راته وویل چې په ځوانۍ کې به د وینا پرمهال په دې فکر دریځ ته تللم چې (زه دلته یم!). ده وویل چې هغه وخت یې شانه ویناوال شوم، کله چې دغه معکوس بدله کړه. اوس د دې پر ځای چې فکر وکړي، (زه دلته یم!)؛ په دې احساس دریځ ته ځي: (واه، تاسو دلته یاست!).

کله مو چې اورېدونکي یې شانه، استثنایي، گرم، خوش خوښه، خوښ او جالب په نظر درغلل، تاسو به ورته احساس ((واه، تاسو دلته یاست!)) ولرئ او وېره به مو له عنخه ولاړه شي. تاسو به آرام، معتدل، دوستانه او مثبت احساس وکړئ او پرنس به مو باور زیات شي. په دې توګه به په خپله برخه کې غوره ویناوال شئ.

لنډیز

ذهني چمتووالي او تناسب د فزیکي چمتووالي او تناسب په څېر دی او پر تمرین ولاړ دی چې باید په ځلولو تکرار شي. کله چې د وینا پرمهال د آرامتیا او ذهني پیاوړتیا لپاره دغه نښکونه او میتودونه وکاروئ، ژر به د آرامتیا، پر ځان د باور او د بشپړ تسلط (ولکې) احساس وکړئ.

څلورم خبرکي

پیاوړی پیل وکړی

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

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

ستاسو پېژندگلوي

که له وینا وړاندې تاسو څوک معرفي کوي، دا به تاسو نه زمینه برابره کړي. د دې موخه دا ده چې اورېدونکي اړ کړي څو تاسو ته په فزیکي او رواني توگه غوږ ونیسي. له دې کبله خپلې پېژندگلوي ته له وړاندې په غور سره پلان وکړئ. نه پېژندگلوي هغه ده چې اورېدونکو ته ستاسو د لاسته راوړلو په اړه وویل شي. وروسته د موضوع په هکله یادونه وشي او بیا ستاسو نوم واخیستل شي. موضوع یا ستاسو د وینا وخت ته په پام سره کېدای شي، پېژندگلوي لنده وي یا اوږده وي. د پېژندگلوي یوه وړه بېلگه: ((زموږ د نن شېبې ویناوال د ۲۲ کمینو بنسټ اېښودونکی دی او په اتو بېلابېلو پروژو کې یې له یو میلیون ډالرو ډېر گټلي دي. دې به له موږ نه ووايي چې څنگه کولای شو، په سوداګرۍ کې بریالي شو. لطفاً ستاسو د لاسونو په پرکا راضي... ښاغلی براین ټرېسي.))

په اوږده پېژندگلوي کې د ویناوال د لاسته راوړنو او کارونو ډېره یادونه کېږي. په ځانگړې توگه موضوع ته اړوندې لاسته راوړنې. له پېژندگلوي تل موخه دا ده

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

له پېژندگلوي وروسته

له پېژندگلوي وروسته او د وينا له پيل وړاندې ډېر څه بايد وشي. کله چې دريځ نه خي، پنځه ټکي مو ذهن ته وسپارئ. دغه ټکي د وينا پرمهال پر اوربدونکو د عيني اغيزي په پرېښودو کي له تاسو سره مرسته کوي.

پر خان باوري ودرېږئ

کله مو چې پېژندگلوي وشوه، دريځ ته ولاړ شئ او وياند ته په لاس ورکولو سره د هغې لاس وښوروي. که مناسبه وه غېږه هم ورکړئ. وياند ته اجازه ورکړئ چې له دريځ څخه ولاړ شي، د اوربدونکو په لور راوگرځئ، سکوت وکړئ خو اوربدونکي آرام شي او پاملرنه وکړي. وځاندي او د څو شېبو لپاره په آرامي سره په تالار کي سترگي څلورو خواوو ته واړوي، داسي چې د دې کس او په منځ کي ياست او خوښ ياست. دا چې تاسو سکوت وکړئ او په خبره کي مو خندا راولي، ژر به اوربدونکي آرام شي، پاملرنه به درته وکړي او د دې په انتظار به وي چې پيل وکړي. کله چې فشار پای ته ورسېد او ټول آرام شول، په يوه پياوړي، څرگندي، دوستانه، په زړه پوري او رانښتونکي جملې سره خپله وينا پيل کړئ.

مناسبي جامي واغوندي

دود داسي دی چې ستاسو د جامو هېڅ برخه بايد اوربدونکي ستاسو له پيغام څخه ونه گرځوي. خلک ستاسو په هکله په لومړيو ۳۰ ثانيو کي پرېکړه کوي. له دې کبله ستاسو خبره، جامي او درېدل ډېر اړين دي. ستاسو ظاهري خبره خلکو ته څرگندوي چې څومره تاسو د خپل خان په هکله فکر او احساس کوئ. په حقيقت کي دا ستاسو د ذهني انځور ښکارندوی دی. د خپل خان په هکله د فکر کولو ترڅنگ اوربدونکو ته دا هم معلومېږي چې د دوی په هکله څه فکر او احساس کوئ. دود دا دی: ((که کوم شی مېتور نه وي، نو زيانمن دي.)) ډېری ويناوال

فکر کوي چې اورېدنکي په ساده او نارسمي جامو کې وينا خوښوي، داسې چې فکر کوئ همدا اوس له کوم څخه له یزګري راغلی. مګر دا کار معمولاً اورېدونکو ته دا پیغام ورکوي چې ګواکې تاسو خپل ځان او دوی ته هېڅ درناوی نه لری. په پایله کې دا کار د دې لامل کېږي چې هغه څه چې وایئ، ارزښت یې کم شي.

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

زما یو ملګری ځوان او ښه ويناوال دی، مګر په یوه بېوزله کورنۍ کې زالوی شوی. دی د مناسبو جامو او لوړو شیانو په ټاکلو کې اړین معلومات نه لري. یو چا د کرسېس په ډالۍ کې د سرو زرو یوه لویه ګوټې ورکړې وه. نوموړي دغه ګوټه په کوچنۍ ګوټه کړه او د وينا پرمهال به یې ښووله. د نوموړي په اند دا کار زړه راښکونکی و. یو ځل له وينا وروسته د غونډې تنظیموونکي ګوټې ته کړ او ورنه و یې وېل: ((تاسو ښه وينا وال یاست، ښه پیغام لری، خو کله چې د سرو زرو ګوټه په ګوټه کوئ، د کوڅه ډبې په څېر معلومېږئ.)) ده اصلاً هېڅ فکر نه کاوه، چې دا کار به داسې پیغام لېږدوي. ده هغه ګوټې لري کړه او بیا یې هېڅکله په ګوټه نه کړه.

مشنې غوښتنې رامنځته کړئ

لومړی کار مو د غوښتنو رامنځته کول دي، داسې کار باید وکړئ چې اورېدونکي تاسو ته د غور نیولو له کبله د خوښۍ احساس وکړي. داسې کار باید وکړئ چې دوی ستاسو د خبرو اورېدو ته چمتو او په لټه وي. په یاد ولری، چې ټول اورېدونکي ستاسو بیا غواړي. دوی نه وړاندې ستاسو پلویان دي. دوی په رښتیا غواړي چې ستاسو وينا تر ټولو غوره وي. ستاسو لومړی خبري باید دا کار ثابت کړي. دا اړینه ده چې اورېدونکي له بېله خوش وساتئ. هر څومره چې دوی ډېر

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

مسؤوليت ژر واخلي

کله چې د وينا له پاره پاڅېږئ، په حقيقت کې د غوندې مشري درنه سپارل کېږي. اورېدونکي غواړي چې ستاسو تر ولکه لاندې شي او تاسو د تالار مسؤوليت په غاړه واخلي. داسې جلند وکړئ چې گواکې دا ستاسو تالار دی او ټول مو کارکوونکي دي. دوی به ستاسو امرونو ته غاړې ږدي. کله چې معرفي شوق، په تبعو اوږو، خندنې حالت، پر ځان باوري او خلاصو سترگو دريځ ته ولاړ شئ. بيدار اوسئ، تېر قدمونه واخلي او په انرژۍ او ليوالتيا دريځ ته ځان ورسوئ. کله مو چې وينا پيل کړه، په يوه شخص تمرکز وکړئ او هغې ته صميمانه وينا پيل کړئ. وروسته بل شخص ته وگورئ، ورپسې بل ته او بل ته. له يوه شخص سره د سترگو اړيکې تاسو ته ارامتيا بڼي، اندېښنه مو کموي او له ټولو اورېدونکو سره د اړيکو په جوړولو کې مرسته درسره کوي.

باوري او ساده اوسئ

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

د وينا د پيل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوی نوملړ

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

له تنظيموونکي مننه وکړئ

تاسو کولی شئ خپله وينا له اورېدونکو څخه د کمپون او له تنظيموونکي څخه د بلنې له امله، په مننې کولو سره پيل کړئ. وياند چې تاسو يې معرفي کړئ او د غونډې څو لوړېوړي کسان وستایئ. دا کار دوی اړ کوي چې ستاسو په شتون خوښ شي او وويي: په حقيقت کې دا د پرمختيا په سوچ کې د ساکت ورکول دي. په دې مانا چې دا کار تاسو له اورېدونکو سره تېلوي.

په يوه مثبتې جمله يې پيل کړئ

تاسو کولای شئ په پيل کې اورېدونکو ته دا ووايئ چې ستاسو له وينا څخه به دوی څومره خوند واخلي؛ د بېلګې په توګه تاسو کېدای شئ ووايئ: «تاسو به له دې ډېر خوند واخلي چې لن مانيام سره راټول شوي يو. غواړم ځينې داسې اړينې خبرې درسره شريکې کړم چې تر دې دمخه پتې ساتل شوې وې.»

له اورېدونکو مننه وکړئ

کولای شئ په پيل کې له اورېدونکو په پوره درناوي د زړه له نلګه مننه وکړئ. داسې ځنډا وکړئ چې ګواکې د دوی په ليدو سره تاسو واقعاً خوښ شوي، داسې چې مننې دوی ستاسو ډېر پخواني ملګري دي او له ډېرې مودې راهيسې مو سره نه دي ليدلي، دوی ته ووايست چې ستاسو پر شتون ډېر ويلام او دوی د دې کمپنۍ يا کارخونې مهم خلک دي او تاسو واقعاً غواړئ چې له دوی سره خپلې مهمې ويناوې او نظرونه شريک کړئ. تاسو کولای شئ دا سي يو څه ووايست: «زما لپاره وياړ دی چې نن دلته يم. تاسو تر ټولو مهم او د کمپنۍ لوېديځي.»

سله چارواکي ياست. يوازې غوره کسان په هره څانګه کې خپل وخت لګوي او دې ډول کنفرانس ته د اوږدې لارې د لنډولو لپاره هڅې کوي.))

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

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

اوسنۍ پېښې ته اشاره وکړئ

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

يوې تاريخي پېښې ته اشاره وکړئ

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

داريوش پر وړاندې د لوی الکساندر جګړه په جالبه کيسه وي چې د تاريخ د يو لوی نظامي مشر د رهبري ځانګړنې په کې لښتې دي. وينا يې دا ډول پيل کړه: و، نه و! په يو وخت کې يو ځوان هلک چې الکساندر نومېده او په يوه بېوزله هېواد کې لوی شوی و، مګر الکساندر ډېر هيله من و. په ټنګې ځوانۍ کې يې پرېکړه وکړه چې ټوله نړۍ فتحه کړي، خو يوه کوچنۍ ستونزه موجوده وه. د نړۍ ډېری برخې د پارس د لوی امپراتور درېيم داريوش تر ولکې لاندې وې. الکساندر غوښتل چې د دغې هيلې د پوره کولو لپاره د نړۍ بازار چې د اصلي عرضه کوونکي په لاس کې و، په خپله ګټه راوڅرخوي.

اوس هم دغسې حالت دی چې په بازار کې ستاسو او ستاسو د بېاوړو سيالانو ترمنځ سيالي موجوده ده. تاسو ټول بايد خپلې ټولې د رهبري تجربې او لارې چارې وکاروئ، خو د بازار اوسنۍ لويه جګړه په راتلونکي کې په خپله ګټه پای ته ورسوي.

يوه نامتو شخص ته اشاره وکړئ

تاسو کولای شئ خپله وينا د يوه نامتو شخص په هغې خبرې پيل کړئ چې په دې وروستيو کې يې کړې وي او ډېره اړينه وي. يوه بېلګه يې په لاندې توګه ده: نن په دې اړه خبرې کوو چې ولې ځينې خلک د نورو په پرتله ډېرې پيسې په لاس راوړي، د نوبل جايزې ګټونکي (ګړې بېکر) په وروستيو کې لېکلي چې په امريکا کې د اقتصادي نابرابرۍ اصلي لامل د زده کړې او وړتياوو د کچې کمښت دی. په راتلونکو څو شېبو کې به درته وښيي چې څه ډول خپلې وړتياوې او د زده کړو کچه لوړه کړئ خو په راتلونکو کلونو کې به خپله برخه کې ډېرې لاسته راوړنې ولرئ او خپلې اوسنۍ ماتې مو جبران کړئ.

يوه بله بېلګه: يوه موضوع چې هر وخت يې زه يادونه کوم، تلپاتې فردي پرمختګ دی. د ساري په توګه وايو: ((په يوېستمه پېړۍ کې زده کړه او فن د برياليتوب کيلې ده، لکه چې د باسکېټبال روزونکی پټ ريلې وايي: ((که پرمختګ نه کوئ، نو حتماً مو شاتګ پيل کړی دی.))

پوی وروستی وینا ته مو اشاره وکړی

ٻيو وروستو ويناو ته اشارو وڪري جي ڏوٽي له ڪوم ويناو
 ڏينا به پيل ڪي مو وروستو ويناو ته اشارو وڪري جي ڏوٽي له ڪوم ويناو
 سره مو ڪري وي. ڏ بهلڻي به توڻه: ما يو ڇل وويل: (اڄو ڏيئي ورتي) ڪي له
 نام روينسن سره به انتظار خوله ڪي خبري ڪولي. ڏه رانه وويل جي ڏوٽي له
 پلو غوره پرڇه ڪي ڏه ڏه جي په ڏي ڪمپني ڪي ڪار ڪوم. ڏه ورسه موافق يم. (۱۱)

یوه وینوونکې جمله ووايئ

نامو کولای شی ویلا مو په یوې هېوونکې جملې سره پیل کړئ. د بېلګې په توګه، داسې ویلی شئ: ((د وروستۍ څېړنې له مخې، په راتلونکې کال کې به د مخکینو ټولو کلونو په پرتله په دې کمښت کې ډېر بدلونونه، سیالي او موکې رامنځته شي او که د دې غونډې ۷۲ سلنه کسان له دغو بدلونونو سره برابره وي، د راتلونکو دوو کلونو باید څان ته بله دنده پیدا کړي)).

د وروستيو ترسره شويو څېړنو په اړه يوه جمله ووايي

د وروستیو ترسره شویو خبرو په اړه یوه جمله وویی
ناسو کولای شئ چې وینا مو د وروستی ترسره شوي خبرې په اړه بیل کړئ. یوه
بېلگه: (د یوې سروې پر بنسټ چې د نړۍ ویکت مجلې په وروستی مېنه کې
چاپ شوي، په امریکا کې په ۲۰۰۷ کال کې ۹،۰۰۰،۰۰۰ میلیون وو چې د نړۍ
په خپلو هڅو میلیونان شوي وو او دغه شمېره په لږ ۲۰۱۵ پورې دوه برابره
شې.))

هبله ورکړی

هبله وركړې
يو ځل فرانسوي فيلسوف گوستاو لېون وليکل: «هبله د انسان پوښښ مذهب»
هبله وركړې
يو ځل فرانسوي فيلسوف گوستاو لېون وليکل: «هبله د انسان پوښښ مذهب»
هبله وركړې
يو ځل فرانسوي فيلسوف گوستاو لېون وليکل: «هبله د انسان پوښښ مذهب»

[illegible]

او د هغو دلايلو په هکله وي چې تاسو يې له امله خلک د ټاکلي کړلې ترسره کولو ته رابولي.

د شونتيا په صورت کې يې په شوخي پيل کړئ

که شونې وي وينا مو په ټوکه يا په شوخي سره پيل کړئ، خو دا کار يوازې هغه وخت کولای شئ چې خپله شوخ مزاجه اوسئ. تاسو بايد ډاډه اوسئ چې اورېدونکي يې يوازې د ټوکې او شوخي په ټوکه گڼي. هڅه وکړئ چې ټوکه مو خو خپلې ولولئ، خو ډاډه شئ چې ټول پرې پوه شول. ټوکه يوازې هغه مهال وکړئ چې تاسو خپله فکر کوئ چې دغه کيسه يا ټوکه د پاملرنې وړ ده. تاسو يې په بڼه ټوکه وړاندې کولای شئ او اورېدونکي هم غواړي چې واورې يې.

خپلې ويناوال ډيرې وخت خپله وينا په داسې ټوکه پيلوي چې له ډيرو برخو سره اړيکه ولري او د ټولو اورېدونکو پاملرنه د ځان په لوري اړوي، خو دا يو هنر دی او يوه ځانگړې وړتيا غواړي چې ټوکه په څومره اغېزناکه ټوکه وړاندې کولای شي. دلته يو اړين ټکي ته اشاره کوم. دا اسانه ده چې وينا په ټوکه پيل کړئ. ما هم تردې ټولې ويناوې په ټوکه پيلولې. وروسته وپوهېدم چې زما لومړنۍ خبرې وروستنيو ته زغينه برابروي، که زه په ټوکه پيل وکړم، اورېدونکي دا انگيري چې زما ټوله وينا به د ټوکو په فضا کې وي. که زه يو په يو له ټوکې وروسته جدي بحث پيل کړم، بيا يې د ډيرو لپاره د تعجب وړ او ستړي کوونکي شي. متوجه اوسئ!

فن کار (هنرمند) اوسئ

نامتو امريکايي ويناوال بيل گاونه له پېژندګلوۍ وروسته دريځ ته په داسې ډول راته چې گڼې همدا اوس يې له کوم چا سره خبرې پای نه رسېدلې او غواړي چې هغه خبرې له يوې ډلې سره پيل کړي. ټولو اورېدونکو دا احساس کاوه چې گڼې د ده ټوله وينا پرله پسې خبرې اتري او مکالمه وه. د دريځ څنگ ته به ودرېد، غږ به يې يو دم ورو کړ، لاسونه به يې خلاص کړل او په اورېدونکو به يې غږ وکړ چې اې رالږدي شي. ده به دا ډول ويل: ((لږدي راشئ. غواړم يو څه درته

وڻج.)) او دوی نه به ٻي داسي اشارو ڪونه ڇي گني ٿڌي راشي او غواڙي ٽولو نه بومهم راز وڻجي. جالبه خبره ٻه ڪپ دا وه ڇي ٻه ٽالار ڪپ ٺاسن ڪان به آرام ٿول، ڇو نه ده ڇڻه ((راز)) واري. وروسته به ڇي ڪله د اورڊونڪو خپلو ڪرڻو نه به ٽيره توڪه پام شو، ٻه ٽوڙ اواز به ٻي وڃندل. جالب ٻئي ٻي دا و ڇي بومهم ٽول اورڊونڪي خپل پيروان او فرمان منونڪي ڪرڻول.

نظر پوڻسته وکڙي

ناسو ڪولای شين وينا مو ٻه ٻوي مشتي حملي سره پيل ڪڙي او وروسته داسي پوڻسته وکڙي ڇي لاس پورنه ڪولنو نه اڀريا وي. دا ٽول بوه پوڻسته وکڙي: ((اوسمهال ٻه آمريڪا ڪپ ژوند ڪولنو او سوداگري ته بنه وخت دی. ٻه هر صورت، ٻه ناسو ڪي ڇومره ڪان آزادي ڏندي لڙي!)) ڪونه مو پورنه ڪڙي، ڇو اورڊونڪي بوه شي ڇي نه دوی نه د همدی ڪار هيله لڙي. ما له دي مينود هم ڪٽه پورنه ڪڙي، د ڇو تنو ٻه ڪوتی پورنه ڪولنو سره به ٻي ٻه ٽومڙو ڇوڪيو ڪي له بوه شخص ڇڻه پوڻسته وکره. ((ٻه رڻتيا هم ڏانه ڇومره ڪان آزاد ڪاروبار لڙي!))

ٻي شڪه، وائي: ((ٽول!))

زه وروسته مننه ڪوم او خواب ٻي ٽاپيدوم: ((هو، ناسو رڻتيا وائي! مور ٽول آزادي ڏندي لڙو، د ڏندي اڃينو له ٽومڙي ورڇي ٻيا ٽر ٽقاع پوري. موڙ د خان ٽپاره ڪار ڪوو، دا! ڀين نه ده ڇي د تنخوا پر پانه مو ڇوڪ لاسيڪ ڪوي، ڇو موڙ ٽول آزاد ڪاروبار ڪوو.))

داسي ڇه وکڙي ڇي دوی ٻه خپلو منڇو ڪي خبري اٿري وکڙي ناسو له خٽڪو غوڻتلی شين ڇي له خٽڪ سره ٺاسن ڪس له منڇ واري او د بوه شي ٻه ٻه خبري ورسره وکڙي، د بيلگي ٻه ٽوڪه، ناسو ويلي شين: ((د خٽڪ له ملگري مو ويوڻتن ڇي له دي سيمينار به ڇه رده ڪڙي.)) هر ڇه ڇي له اورڊونڪو وڻجاري، دوی ٻي ٽرسره ڪوي، هر ڇه ڇي ٻه پوره باور له دوی

وغواڙي، ستاسو لپاره به ٻي ٿرسره ڪري. ٻه ڏي توڳه به دوي به آساني سره ستاسو
د امرونو او رهبري تابع شي.

د بوي ستونڙي به شريڪولو سره ٻي پيل ڪري

ويتا مو کولي شين به داسي ستونڙه پيل ڪري ڇي د حل وڃ وي. ته دا داسي
ستونڙه وي ڇي به ٽولو اور ٻڌونڪو پوري اڀه وڃي، ڙر ٿر ڙره به د دوي ٻام د
خان خوانه راوڙوئي، د بيلگي به توڳه ۱ تاسو ويلي شين: ((د ۶۳ سڀني به شاوخوا
کي داسي ڪسان شته ڇي دوي تقاعد ڪري ڇو هو ٻيره پيسي نه لڙي ڇي د خيل
عمر ٿر پايه ڙوند پري وڪري، عور ٻاڊ د دي ستونڙي د هواري به موخه لاس به
ڪار شو ڇو ڏاڏه شو، هغه ڪسان ڇي تقاعد ڪري، وڪولاي شي ڇي د ڙوند ٿر
پايه به ارامي ڙوند وڪري.

بوه جمله وواياست، بوه پوڻتنه وڪري

تاسو ڪولاي شين د ويتا به پيل ڪي بوه پياوڙي جمله و واياست، وريسي بوه
پوڻتنه مطرح ڪري، وروسته خواب وواين او بله پوڻتنه وڪري. دغه ڪار له خند
پرنه اور ٻڌونڪي ستاسو به بيانيه ڪي وڻدي اڃي ستونڙو نه متوجه ڪوي او ستاسو هري
ڪليمي ته غور نيسي. لاندې بوه بيلگه ده: زموڙ به ٽولنه ڪي ۲۰ سلنه ڪان د
ٽولني د ۸۰ سڀني وڪرو پيسي به لاس راوڙي. ايا تاسو د دغي ۲۰ سڀني له ڏي
ياست؟ ڪه چيري نه، ايا غواڙي ڇي د دي ۲۰ سڀني به سر ڪي راشين او يا هم د
۱۰ سڀني به سر ڪي؟ نه، به راتلونڪو ڇو شيو ڪي غواڙم داسي نظريي درسه
شريڪي ڪرم، ڇي ته تاسو سره د ٽولني د غوره ڪانو به ڇه ڪي له راتگ سره
مرسته وڪري. ايا د اوستي تاسي لپاره دا به موخه ده؟ دا د اروا پوهني بوه حاله
پديده ده ڇي پر خلڪو له ماشومتوبه د خواب ورڪولو شرمه اڻٻڌل ڪيري. ڪله
ڇي له خلڪو هر ڏول پوڻتنه وڪري، د طبعي غريزي به توڳه ڙر ٿر ڙره دوي
خواب درکوي.

ڪله ڇي له دوي پوڻتنه ڪوي: ((ڏانه ڇوهره ڪان غواڙي ڇي به راتلونڪو دوو
ڪلونو ڪي ٻي عوايد دوه برابره شي)) د طبعي غريزي له امله ٽول ڙر ڪونه پورنه

کوي او په لوږ غږ د ((هوکي)) اواز کوي. حتی که دوی په لوږ غږ خواب ډر نه کړي، دوی دا توان نه لري چې له خواب ورکولو ځان وژغوري. زه د دې خبرې د لټو لپاره لاندې پوښتنه کوم: ((موږ مو څه ډول رنگ لري؟)) ټول اورېدونکي په غیر ارادي توګه د خواب په هکله فکر کوي. کله چې پوښتنه وکړم، ((پته مو څه ده؟)) ټول په غیر ارادي توګه د خپلې پټې په هکله فکر کوي. کله چې له خلکو وپوښتن، دوی نشي کولی چې خواب ډر نه کړي.

په یوه کیسه یې پیل کړئ

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

پول جوړ کړئ

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

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

د ځان په اړه ورته وایاست

زه ډېری وخت سوداگرو، پانګه والو او پلورونکو ته وینا په دې ټکو پیلوم. اما مخکې له دې چې له ښوونځي فارغ شم، کار پیل کړ. کورنۍ مې بیوزله وه. هر څه مې چې په ژوند کې ترسره کړي، د نورو له لاسه پرته پرته به یوازې ځان مې ترسره کړي.

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

پایله

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

پنځم څپرکی

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

پېټر ډراکر

په کوچنیو ناستو کې د اغېزناکې وینا وړاندې کول، کولای شي چې
ستاسو پر ژوند او دندې ژور اغېز وکړي. خلک تل په سوداګرۍ کې ناستو ته
ارزوني او غور لاندې ليسي. هغوی په باخبره او ناخبره توګه ستاسو د شخصیت،
وړتیا، کړنو او پر ځان د باور د کچې په اړه نظريې ورکوي. له دې کبله ناستو باید
سوداګريزې ناستې د ژوند د مهمو پېښو له ډلې وګڼي. اجازه مه ورکوي، چې یو،
دوه یا درې کمزېره ناسته نابره جوړه شي. په ځانګړې توګه کله چې د مدیره
پلاوي ۵۰ سلنه وخت په بېلابېلو ناستو کې تېرېږي، بلکې دغه ناستې هم باید په
بیه توګه پلان شي؛ خو خلک فکر و نه کړي چې دغه ۵۰ سلنه وخت د کمزوري
مدیریت له کبله ضایع شو. پېټر ډراکر یو ځل ولیکل: ((جلسه یا ناسته د مدیر له
اړینو توکو څخه ۵۵٪) مدیر هغه څو کت دی چې د پابلو مسوولیت لري. له دې
پېژندګلوی سره سم، په حقیقت کې ستاسو په ګډون ټول یو ډول مسوول دي.

د کوچنیو ډلو ناستې اړینې دي

ستاسو ډېرې ویناوې او کتې به له کوچنیو ډلو سره وي چې، ساینې کله به له یو یا
دوو ټلو سره هم وي. دغه کوچنۍ ناستې هم باید د لویو په شان په ډېر غور سره
پلان شي او باید پوره چمتووالی ورته ونیسئ. په دې حالاتو کې ستاسو کړنه
ګټورای شي ستاسو په بریا یا ماتې بدله شي. څو ګاله محکمې یې په یوه لویه کمېنۍ
کې د سټراټیژیک پلان په اړه وینا کوله. کمېنۍ خپل مدیران او کارکوونکي د

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

بشپړ چمتووالي ونيسئ

د دې لپاره چې ناسته مو اغېزناکه وي، بايد چمتووالي ورته ونيسئ. ستاسو چمتووالي او نه چمتووالي د ناستې ټولو ګډونوالو ته ډېر ژر معلومېږي. که ناسته تاسو چلوئ، يانې يې کړئ. اجندا ورته جوړه کړئ. هغه کسان وټاکئ چې تاسو يې ته ورکوئ او دوی له خپلو دندو خبر کړئ. ناسته داسې تنظيم کړئ چې ګواکې دا په حقيقت کې ستاسو د سوداګريز ژوند اړينه برخه ده، ځکه په واقعيت کې مو د ژوند اړينه برخه ده. که تاسو د ناستې ګډونوال پاست، نو خپل ګډون مو پلان کړئ. د ناستې اصلي موخه پيدا کړئ او ځان ډاډه کړئ چې تاسو هم مرسته په کې کولای شئ. ډېری خلک کله چې د تجارت په ناستو کې ګډون کوي، د ناستې تر پايه غلې ناست وي، خو له بده مرغه څوک چې په ناستو کې څه نه

خبري وکړه چې سمونکي شي | ۸۵

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

د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونيسئ

ناستې ته وختي ځان ورسوي، په دې سره به د ناستې ځای په غور سره وټاکي. که چېرې ناسته تاسو چلوئ، داسې کېږي چې څه مو دېوال ته او مخ مو دروازې ته وي خو ټول هغه کسان وليدلې شي چې راتنوځي او بېرته وځي او د ناستې گډونوال به هم ټول وينی. کله چې زه ناستې تنظيموم، په ځانگړې توگه چې اړيني وي، زه د ټولو کسانو د ناستې ځای ځانگړی کوم چې يو شخص بايد چېرته کېږي. دا کار مې ډاډ کوي، څو وکولای شم مهم اشخاص په مهمو ځای کې کېنوم. که چېرې ناسته د بل چا وي؛ نو يا د دروازې مخامخ کېږي او يا د ناستې د مېز له کونج سره او يا هم د ناستې د چلوونکي مخامخ کېږي. که خپله ډاډه نه باست، د ناستې له چلوونکي وپوښئ، چې ستاسو د ناستې ځای درته ونيسي. مگر له دې سره سره بيا هم د ټاکنې حق لري او بايد له شرايطو څخه په خپله گټه کار واخلي. مه وپېژنئ چې په ځانگړي ځای کې د ناستې غوښتنه وکړئ او يا هم له چا سره ځای بدل کړئ خو څه څه مو دېوال ته شي او يا داسې ځای کېږي چې د ناستې له مهم شخص سره د سترگو بڼه اړيکه نه شي جوړولې. ډېره اړينه دا ده چې بايد د ناستې بڼه همکار او هڅوونکي و اوښ.

وخت پېژندونکي شي

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

د ناستو ډولونه

د سوداگري ناستې څلور ډوله وي:

۱. د ستونزي هوارى: د يادو ناستو موخه د ستونزو په اړه خبري او د هوارى لپاره پر لارو چارو هوکړه کول دي.
۲. د معلوماتو شريکول: د يادو ناستو موخه د نويو موخو او خبرليو شريکول دي. بايد ډاډه شي چې ټول له نويو راغلو بدلونو خبر شول.
۳. د نويو توليداتو پېژندگلوي: د يادو ناستو موخه ددا ده چې لږل گډونوال د هغو نويو توليداتو او خبرو په موخه خبر شي چې يادي کمپني يا بازار ته وړاندې کړي او يا يې د وړاندې کولو په فکر کې دي.
۴. د کارډلي جوړونه: د يادو ناستو موخه ددا ده چې بېلابېل کسان راټول شي، د هغوی د کړنو او پرمختگونو په هکله وپوښتل شي. د يادو ناستو جوړول د کمپني په کارکوونکو کې د همکاري د روحيې پرياوښتيا کې ډېر اغېزناک دي.

د ناستې مشر اچلوونکى

که چېرې د ناستې مشري تاسو کوى، بايد په بشپړه توگه چمتو اوسئ او د گډونوالو د خبرولو او يا مهمو ټکو نه د اشارې کولو لپاره بايد له خان سره يادښتونه وئړئ. که چېرې تاسو له پاورپاينټ يا چارټونو گټه اخلى، بايد مخکې له مخکې چمتو وي او ښه مو کتلي وي. خان له ټولو هغو شيانو ډاډه کړئ چې په ناسته کې گټه ترې اخلى. له اجندا سره سم، نومېرى د ناستې اړينه برخه پيل کړئ. دلته کار تاسو ډاډه کوي چې که د اوږدو خبرو اترو له کبله وخت پای ته ورسېږي. ۲۰ سلنه هغه موضوعات به مو مطرح کړي وي چې په حقيقت کې ۸۰ سلنه ارزښت لري.

فعال ګډونوال

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

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

د مسوولیتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل

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

له وړاندې چمتو اوسن

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

دې مانا چې لومړی مو د یادې موضوع په اړه خپل لیدلوری څرګند کړئ. ورپسې مو د لیدلوري لپاره دلایل وړاندې کړئ چې ولې مو لیدلوری سم دی او په پای کې مو یاخلي خپل لیدلوری ووايئ. دا یوه غوره لاره ده چې د غونډې تنظیموونکي او ګډونوال د خپلې همکارۍ او معلوماتو له وړکړې اغیزمن او احسانمند کړئ.

د نورو هڅونه

په یوه کوچنۍ ناسته کې ستاسو د بریالیتوب کيلې دا ده چې نور وهڅوئ. دا له تاسو سره مرسته کوي چې د ناستې لوری په خپله ګټه او خونه وڅرخوئ او وروستی پریکړې ستاسو د نظریاتو تر اغیزې لاندې وشي. د دې لپاره چې نور وهڅوئ، باید ګډونوال له تاسو سره مینه ولري. د دې لپاره چې مینه وال له تاسو سره مینه ولري، باید ځان داسې جوړ کړي چې خلک درېره مینه ولري. خلک به په ډېرې لېوالتیا له تاسو ملاتړ وکړي او ستاسو نظریوته به هوکې ووايي. د نورو د هڅونې او تر خپلې ولکې لاندې راوستلو کيلې اسانه ده: داسې کار وکړئ خو نورو ته دا احساس ورکړئ چې دوی ډېر مهم دي.

شپږ اصولونه دي چې په مرسته یې نورو ته د مهموالي احساس ورکولای شئ. که غواړئ چې په خبرو کولو سره ګټونکي شئ، نو دې ټکو ته پاملرنه ډېره اړینه ده.

۱. مثل: د انسانانو له اساسي اړتیاوو یوه دا ده چې د نورو لپاره له قید و شړنه پرته د منلو وړ وي. که تاسو غواړئ چا ته دا ثابته کړئ چې ستاسو لپاره منونکي دي، کله چې دوی راتلل، یا یې وینا کوله او یا یې هم بل کار ترسره کاوه؛ لیږ ورته وګورئ او تره خندا ورته وکړئ. دا کار لامل کېږي چې مقابل کس د ځان په اړه دا احساس وکړي چې مهم دي. د دې ترڅنګ یې پر ځان باور لوړېږي او ذهني انځور یې په والی مومي. له دې سره سره

دا کار د دې لامل کېږي چې خلک په ناڅرګه توګه ستاسو له وړاندیزولو او خبرو مالټې وکړي.

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

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

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

مهم او ارزښتمن احساس کړي. د دې کار پايله به بيا هم دا وي چې د ياد شخص له لوري ستاسو ملاتړ وشي او ورسره ستاسو په وړاندې د مينې درلودلو احساس پيدا شي.

۴. تاييدول: پوهېږئ چې هر څوک د يو چا له لوري د تاييد په لټه کې دي. په ځانگړې توگه شواړي د هغه چا له لوري د تاييد وړ وگرځي چې احترام ورنه لري. کله چې تاسو د کوم چا کره د هر دليل لپاره تاييد کړئ، د دوی پر نفس باور لوړوي او ذهني انځور يې ښه کېږي. په پايله کې د ځان او تاسو په هکله د خوښۍ احساس کوي.

غوره لاره دا ده چې تاييد له خندا پرته او کره وي. کله چې يو څوک ارزښتمن کار کوي، يا اړين معلومات له ډېرو سره شريکوي. له خندا پرته د (ډېر ښه دی) عبارت په ويلو سره د حقوقي معلومات تاييد کړئ. کره او دقيق اوسئ. د بېلگې په توگه ووايئ: ((دا شمېرې د پام وړ دي، ډېر عالي دي)) خوږه ډېر چې د لوړو مرسته تاييدوي، دوی خپله همکاري ډېروي. تاسو سره به ډېره مينه ولري او وروسته به ستاسو د وړانديزولو او غلټې وکړي.

۵. پاملرنه: خلک تل حقو کسانو او شيانو ته ډېر پام کوي چې ډېر ارزښت ورنه لري. په حقيقت کې ژوند د نورو د پاملرنې جلول دي. کله چې کوم چا ته ډېره پاملرنه کوئ، هغه احساس کوي چې ارزښتمن او اړين دی. نورو ته د پاملرنې پرمهال کله چې حقوقي خبرې کوي، په غور يې واورئ او خبرې يې پري کوي. مستقيماً هغه ته وگورئ او کليمو ته يې پام وکړئ. د تاييد په دود مو ورته سر وښوړوئ، نيمه خندا وکړئ او خپله بولنه ورنه ښکاره کړئ، داسې چې هر څه ياد شخص وايي. بيا مهمې او ارزښتمنې دي. کله چې دوی احساس وکړي چې ستاسو له خوا په غور اورېدل کېږي، د دوی پر ځان باور لوړېږي. د دوی ذهن پراخېږي، د خوښۍ احساس کوي او د

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

له نیوکې یا بدبینۍ ډډه وکړئ

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

لاڻل ڪپري جي هغه احساس وکري جي يا ارڙنهنن دي او يا هم ڪمزوري ڪپري او دفاعي حالت غوره ڪوي. هغه ڪليمي جي ناسو بي وارين، ڏير غور ورتو وکري. بوه کوچني نيوکه، جي بنايي ۾ چا عزت پري لوڙه شي او يا ۾ خينو ۾ عصبانيت لامل شي؛ ۾ ٽولو دي ٽکي نه پام دي. ۱۵ کار ۾ دي لامل ڪپري جي ويٺا وال شخص يا ۾ يو ٽول سبڪن ڪٺلو احساس وکري او يا هم پر خيل نفس باور نه لاهه وڙکري. بايد له خيل موافق خخته ۾ ناسي ۾ عثر به توکه به ذلت سره گنه واخلن او ۾ خيل اند به پام کي نه ليولو سره ۾ ياد شخص پر نفس باور او ذهني انحراف وساتي. که ۾ ياد شخص له ڪرلو يا خبرو سره موافق نه وئ، آرام شئ او ۾ (خشي) حالت جانته غوره ڪري. وروسته له ياد شخص سره خاتگري ناسنه وکري. فاعده داسي ده جي ۾ ٽولي به منج کي موافقت وسين، په يواز بنوب کي ارڙونه وکري.

۾ اڙنگو او ارتباط پرواندي له شته خندونو خان وساتي
 گله جي ۾ يو شخص به مقابل کي ۾ مڙ ترشا کين. ۾ بيلگي به توکه ۱۵ دهه مڙ به
 فزيڪي او رواني توکه ستاسو ۾ اڙنگي ۾ خند به توکه عمل ڪوي. په ناخبره توکه
 مقابل لوري نه خرگندپري جي ناسو مخالف باست او يا مو نظريي ۾ يو بل پر
 مقابل کي دي. ددغي ستونري ۾ حل ٿياره تر ٽولو به لار ۱۵ دهه جي له ياد شخص
 خخته ۾ کولج په کولج يا خلگ په خلگ ڪٺاستلو غوسنه وکري. گله جي له ياد
 شخص سره ۾ مخالف ڪٺاستلو پر خاتي ۾ خلگ په خلگ ڪٺين، ناليدونگي رواني
 خندونه ته منجه خي او ناسو په خوشالي او آرامي له يو بل سره خبري ڪولي شئ.
 له وڙي پرله ياد شخص نه وواين، ۾ دي پرخاي جي مخالف ڪٺو، نه دهه جي
 خلگ په خلگ ڪٺو خو له هغه سره مو ۾ سترگو مستقيم اڙنگه پيدا شي.
 ما داسي شخص نه دي ليدلي جي ما له مخالف ڪٺاستلو سره بي مخالفت بنودلي
 وئ او يا ۾ خلگ په خلگ ڪٺاستلو وڙانديز بي راته زد ڪري وي. ڊيري وخت به
 دهه شخص ۾ دي په اڙه فڪر هم له وکري او زما له دي وڙانديز خخته به ڊير
 حوس و.

لنډيز

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

شپږم څپرکی

په کوچنیو ناستو او خبرو اترو کې واکمني له نورو سره د مینې ثبوت یوازې دا نه دی چې پانګه مو ورسره شریکه کړې، بلکې ثبوت یې دا دی چې د هغوی خپله پانګه ور وښیي. (مېنایین ډیورنلی)

ستاسو د بریالیتوب لپاره ډېری موکې په کوچنیو سوداګریزو ناستو کې د وینا پرمهال دي. لکه څرنګه چې په پنځم څپرکي کې وویل، دا ډېره اړینه ده چې د ناستې څنګه اغېزناکه مشري وکړئ او یا ګډون په کې وکړئ، مګر په دې ناستو کې تل تاسو ته بلنه درکول کېږي چې تاسو د نظریې، محصول یا سیاست په اړه وینا وکړئ خو نور وهڅول شي او د خپلې بريا لپاره ستاسو له وړاندیزونو نه واخلې. که یادي سوداګریزې ناستې د مدیرانو لپاره اړینې دي، په یادو ناستو کې وړاندې کیدونکې ویناوې تر دې هم اړینې دي. ډېری کسانو په کوچنیو ناستو کې له یوې اغېزناکې وینا وروسته د خپلې کمپنۍ لارې او تګلارې بدلي کړې دي. تاسو هم دا کار ترسره کولی شئ!

کوچنیو ډلو ته وینا کولی شي، تاسو بریالي یا ناکام کړي هر کله چې کوچنیو ډلو ته وینا کوئ، داسې وانګېرئ چې راتلونکې او دنده یو برابره او موازي ده. داسې وانګېرئ چې ګواکې ستاسو اوسنۍ وینا ریکارډ کېږي او په ټوله نړۍ کې خلکو ته ښودل کېږي. داسې وانګېرئ چې د ناستې په څېنې کې پخې کمزري جالاتې دي او ستاسو خبرې ټولې نړۍ ته رسوي. په بل ډول، وینا مو جدي وټولې، هر څومره مو چې خپله وینا جدي وټوله، په هومره جديت سره به د ګډونوالو غبرګون وویښ. د نورو ویناوو په څېر بیا هم چمتووالی د بریالیتوب کیلي ده. ۹۰ سلنه بایبل چې په لاس راوړئ او یا په لاسه راوړلو کې پاتې راځئ، ستاسو په چمتووالي او نه چمتووالي پورې اړه لري. یو ځل بیا

خبري وکړه چې کيولې نې | ۹۵

وکیل راته وویل: ((فکر نه کوم د چمتووالي د کليمې په خبر بله کومه کلمه دويمره
اېښ ولري.))

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

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

په یاد ولرئ چې هر شی خبرې اترې دي

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

د وکيلانو په څېر فکر وکړئ

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

د وېرې او هيلې ترمنځ توپير وکړئ

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

د ناستې له گډونوالو سره وپېژنئ

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

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

پرمختګ پرې وکړي او ډېره ګټه ولري، وروسته د دوی د وېرې او اندېښنو کمولو لپاره وړاندیزونه ورته کوم. زه داسې وړاندیز ورته کوم چې ازمايښت يې پر لګښت ولري. خو دوی نه څرګنده شي چې زما نظريې او وړاندیزونه يې په سوداګرۍ کې نه والي راولي که نه.

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

عمومي اندېښنې وپېژنئ

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

مقاومت يې راکم کړئ

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

کيري، ستاسو دنده د وينا پر مهال د داسې کړنو کول دي چې د ښوې نظرونه راکم او ښکته يې له منځه ولاړ شي. د سفاک د وينا له مېتوده کار واخلئ: کله چې غواړئ يوې ډلې يا شخص ته يوې موضوع ووايي، تل يې په داسې خپل نوم پيل کړئ چې ټول ورسره موافق وي او هېڅوک ترې انکار نه کوي. وروسته دغه حقيقتونه په داسې برخو ووېشئ چې ښايي نوي وي او ډېر ورسره مخالف وي.

د لويو معاملو په اړه خبرې اترې

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

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

په دويم ځل کتنه کې موږ د ۲۰۵ سلنه جنجالي موضوعاتو ۸۰ سلنه موضوعات حل کړي وي او يوازې د ټول هوکړه ليک ۴ سلنه متن را نه پاتې وي چې بحث پرې وکړو. دغه مهال موږ د هوکړه ليک په ۹۶ سلنه موضوعاتو هوکړه کړې وي. ټول مثبت احساس او د متن د پای ته رسېدو هيله لري، موږ اوس بېرته د متن پاتې جنجالي موضوعاتو ته ورگرځو او له هر ډول احساساتو پرته په بشپړ وضاحت سره زور بحث پرې کوو.

د څلورو قانون

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

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

وينا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول يو ډول دي

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

خوارڻ پرمختگ وکڙي، بايد په ناسه ڪي د گڏونوانو په انديشو او خيال
موندوانو څو وکڙي او بايد په اڙه يي هوکڙي نه ورسپري. وروسته مو وينا جوړه
کړي څو د خبرو اترو په پای کې مو خپلو موخو نه ورسپري.

خپلي مفکورې مو پر کاغذ وليکئ

که چېرې يو سوداگريز غوندې نه د وينا پلان لري! ټولې هغه ليوکي او مختصر
ټکي پر کاغذ وليکئ چې فکر کوي خپلي خبرات او هونيار ګان به ستاسو
مخالفت وکړي او غبرګون به وسبي. ورپسې هر مخالف نظر ته يو يا څو منطقي
جوابونه پيدا کړئ او هغه هم وليکئ. کله چې په ناسو ليوکه کېږي، يا انديسي او
پوښتي د سره مطرح کېږي، بايد په ډېر غور ورسره چلند وکړئ. د ذوق د
پوښنو، ليوکو او انديشو په وړاندې پوره درناوي وسين. د نورو د نظرياتو
وړاندې هوکړه او قدرداني وسين؛ وروسته هغه جوابونه چې ناسو ليکلي وو، په
داسې توګه ورکړئ چې گویا څو شېبې وړاندې ستاسو په ذهن کې راپيدا شوي
دي.

تل ځان منطقي او موافق وسين

هر کله چې ستاسو د نظريې پر وړاندې مخالفت، خنډونه او مقاومت څرګندېږي،
نو تل يې په دوستانه، مهربانه او مودبانه توګه حل کړئ. هېڅکله اور نه لمن «
وهن». هر ځميره چې د خلکو د انديشو او مخالفت پر وړاندې په عاجزي او
دوستانه ډول چلند کوي، ياد ګان به نظريات په نه توګه ومنې او قناعت «
درسره وکړي. تل دا مثل په ياد ساتئ: «(ترخه دوا له يوې کاجوغي بوري سره
وځوړي)» کله چې کوچنيو ډلو ته وينا کوئ، په ياد ولرئ چې دا څه د يو ګي
د وينا ننداره نه ده، بلکې دا خبرې ترې دي. موضوع مطرح کړئ، په اډه يې
بحث وکړئ، پای ته يې ورسوئ او په پای کې د اورېدونکو د نظرياتو، وړانديزو
او پوښنو په اړه پوښتنه وکړئ.

دوی هم شريڪت ڪرڻ

هر ڳالهه جي گڏوڻوال له خان سره په خبرو اترو ڪي شريڪوت. په همنهي ڪجهه به د دوی له تفكر او احساس ڇڻه نه پايه ترلاسه ڪرڻ او تر ڏيره به د وينا په پای تي دوی ستاسو سره خپله هوڪره بنڪاره ڪري. په هره ڊله ڪي يوه خانگرتيا ده جي همنه نه بايد په خپله وينا ڪي خای ورکړي؛ هغه دا جي د ناستي هر شري داسي احساس کوي جي له دوی سره ستاسو چال چلند همنهي دي، ځه ڏول جي تاسو د ناستي له نورو ڪسانو سره پي کوي.

د ڊلي يووالي

ڪله جي تاسو د ڊلي يوه شري ته په پوره دوستانه چاڀير پال ڪي په ڊير احترام سره خواب ورکوئ. ٽول داسي احساس کوي جي تاسو هم دوی ته په همندي ڪجهه احترام لري. په بله وينا، ڪله تاسو د ڊلي يوه شري ته په بدو الفاظو او تندي سره خواب ورکوئ. د ڊلي نور شري فڪر کوي جي دوی ته هم په ورنه ڏول خواب ورکوئ. نو پوره پام وکړئ!

د مراتبو لږي مشخصه ڪرڻ

ڪله په کوچنيو تاسو ڪي هم وينا کوي. بايد له ٽولو سره يو ڏول چلند وکړي؛ ځو بيا هم بايد د «مراتبو لږي» ته پام وکړي. په زياتره ڏلو ڪي يو شخص د نورو به ڀرتله ڊير مهم وي. هغه نظريه جي هغه پي به ٽپکني يا گڙني ڏول وړاندي کوي. د نورو به ڀرتله ڊيره درنه او اغېزناکه وي. له مهم شخص ڇڻه نيولي تر عادي پوري، د لومړيتوبونو ترتيب په نزولي ڏول موجود دي. هغه جي ڊير مهم دي، به لومړي ليکه ڪي خای لري؛ ورپسې دويم، درېيم.... بنايي ځيني گڏوڻوال ڊير، لږ يا هيڄ نفوذ و نه لري.

دا جي وينا مو اغېزناکه ثابت شي، په ناسته ڪي بايد هغه شخص در ته معلوم وي جي نظريه پي ڊيره گٽوره وي. وروسته مو وينا داسي ترتيب ڪرڻ جي همغه قدرت لرونکي شخص خپل اصلي مخاطب وگرځوي. مهم شخص به ځينو ٻکو ڪي لږ او په ځينو ڪي ڊيري خبري کوي.

ٻه لابل ڄڻوڌونه

په ڏي وڙستيو ڪي جي ڪلهه په خليج ڪي وم، ڏ نري نري ڏ خلڪو ڏ خبرو اترو
 لڏسڪونه او نڪاري مي وڙستئي. هه ڇه جي ما زده ڪڙل ڏا و، ڇي هر هه
 ڇوڪ ڇي په غونڊه ڪي ڊير ارام ناست وي او تر ٿولو ل خبري ڪوي؛ ڏ ناسي
 تر ٿولو مهم او قدرت لرونڪي شخص ڏي. هه ڇوڪ ڇي ڊيري خبري او پوسني
 ڪوي، پوازي ويند او په خبرو اترو او مذاڪره ڪي تر ٿولو ل قدرت لرونڪي شخص
 ڏي. ڪه ما ڏا نه وای لوستي، سايي ڊير خبري ڪوونڪي شخص به زه انجمن ڪري
 وم. سايي په لوڊبخه نري ڪي مهم شخص تر ٿولو ڊيري يا نري خبري وکري. په
 هر صورت، ڏ ناسي ڏ مهم شخص پيڙندل او هه ته احترام اڀين ڏي. ڏ خيل
 نظر ڇڙندونو پرميال بايد ٿوري دغه شخص مخاطب ڪري وريسي ٿولو ڳوٺوالو
 ته وگوري، ڇو له نورو مهمو ڪانو سره هم ڏ سترگو اڻيڪه وڙي. وريسي ڏ دويم
 ڇل لپاره بيا ٿوري مهم شخص نه وگوري او ڇان ڏانه ڪري ڇي ياد شخص ناسو
 تعجبوي او هه ڇه جي ناسو واین، پري پوهي.

خبري ڪول دوه-ا ڇه ڪوڇه ده

په مڪانه ڪي ڏ مٽارڪت او په هوڪرو ڪي ڏ زمنا ترمنڱ مستقيمه اڙيڪه ده. ڏ
 بيلڪي په ٽوڪه ۱ ڪله ڇي ڏ کار ڪوونڪو له ڪوم غري سره خبري ڪوي، هر ڇوڪر
 ڇي له هڻوي ڇهه وڻواڙي ڇي پوسنه وکري، نظر ورکري، وڙنديز وکري،
 مخالفت او موافقت ڇڙند ڪري؛ په هماغه ڪجهه به ڏ نورو خلڪو پريڪري ومني.
 ڪه دغه ڪسان نظر ورته ڪري او پوسنه و نه ڪري؛ ڙمن نه ڏي او دوي لڙ غور
 ليولي. ڪله ڇي دوي خبري نه ڪوي او پا ڏ نرسه ڪيڊونڪو پريڪرو په اڙه له ڇه
 ويٺو ڏوه ڪوي، په ڏي مانا ده ڇي نه غواڙي په بادو پريڪرو ڪي ڳوٺون وکري او
 نه غواڙي په ڏي برخه ڪي ستاسو ملڪريا وکري.

۽ جنرل مونيوز ڪمپني، يو بئسنگر الفريڊ سلوان به معمولاً يوه ڏله مديريان راتول
 او ڏنوي ڪمپني ۽ ٽڪلارو يا توليدانو به اڀه به هي خبري اري ورسره ڪولي. ڏ
 ناسي به پاي ڪي به هي وپوئيل: ((اها ڏدغو نظريو به اڀه ڪومه پوسنه او يا نظريه
 درسره شنه)) ڪه به ٿولو ڏله خواب ورکاوه او يا به ٿولو له ورگل شوي نظريي
 سره موافقت بنوده، سلوان به وبل: ((هغه ڪمان جي به دي خوله ڪي دي. ڏ
 همي موضوع ڏارزيت به اڀه نه پوهپري جي مور بحث پري وڃي. ڪه ٿولو موافق
 ياست، نو دي ناسي ته به ڏ پاي ٽڪي ڪپرو او بل وخت به پري خبري وڃي. ڏ
 ميز له ٿولو گڏونوالو هيله ڪوم جي به راتلونڪي ڪي خبل نظريات او مخالفونه
 راسه شريڪ ڪري.)) هغه ڇه جي سلوان او ڏپري مديريان او ويناوال پري
 پوهپري. ڏا دي جي ڪه ڇوڪ ڏ معترض شوي موضوع به اڀه ويلو ته ڇه نه لري
 او يا ٿول موافقت نسي، به حقيقت ڪي هچا ڏ دي موضوع به اڀه فڪر نه دي
 ڪري. ڏا به دي مانا ده جي دوي به تاسه ڪي ڏ معترض شوي موضوع به اڀه
 وروسته فڪر ڪوي او وروسته فڪر ڪول ٿول ڪوبنونه اوزيارونه سوناز ڪولي شي.

له پياوري دريخ ڇخه عمل وڪري

ڪله جي ڪوچنيو ڇلو ته وينا ڪوئي، خوله داسي منظمه ڪري جي ڇٽ مو ڏهوال
 ته وي او مخ مو دروازي ته. به دي ٿوگه ڪمان بي له دي جي ڏ ٿوندي مزاحيم
 شي، وٺلي او راتونلي شي. به ڪوچنيو ناستو ڪي ٿوندي ڏ ((ل)) به شڪل جوڙي
 ڪري، به داسي ٿوگه جي تاسو ڏ ((ل)) شڪل خلاصي خواه وڌريدلي شي او وينا
 وڪري. ٿول گڏونوال بايد به ((ل)) شڪل سره ڪهي جي به دي ٿوگه به هر ڪس
 ٿول وليدلي شي او ٿول به له يو بل سره ڏ سترگو اريڪه وٺري. دغه ڏول ناسي
 له هلو توپير لري جي يوه ڏله گڏونوال تاسو ليدلي شي. يوه ڏله مو نه شي
 ليدلي، ڇيني بيا ڏ نورو به شا ڪي ناست وي او به خيلو ڪي خو بيخي يو بل
 ليدلي نه شي. ڏ ناسي خونه ٽل داسي ترتيب ڪري جي ٿول گڏونوال يو بل
 وليدلي شي. زه جي ڪله ڏ سترائيزيڪو پلائونو به اڀه ناسي جوڙوم، ٿول مديريان
 ڏ ((ل)) ڇوله ميز تر شا ڪينوم. ڪله جي يوه پوسنه يا موضوع مطرح ڪوم، هر
 شخص ته جلا جلا ورڇم او ڏ خواب ورڪولو بلنه ورڪوم. دغه ميتود له ڇو ڪلونو

راهيسې ما ته ڏاڍي بريالي ثابت شوي ڏي. دقته مڃڻو هر ٻيو ته چانس به لڳي
ورکڙي جي خيل نظريات او وڻانديرونه شريڪ ڪري او ورتل مهال نول کولي
شي جي نظر ورکيوونڪي شخص ٻه اراهي وڃيني او نظريه به ٻي واري. ڪلهه جي نه
اشخاصو سره ڊمير شاوخوا خبري کوم ڊيوي موضوع به اڌ زور وڃي وڃي وڃي
پايلو نه رسجي وڃي.

راتلونڪي گام وٺاڪي

ٻه ياد ورتي. جي ڊ ڪوچنيو او لوبو ناسو موخه ڊ ٻوي موضوع به اڌ ٻوي
خانگري پايلي ته رسيدل ڏي. هر ڪلهه جي مڪالمه پيلوئي. ورسره سم ٻيڊ
وڃي وڃي. (ڊ ڊي موضوع به اڌ ٻيڊ کوم گام واخلو! ڪه ڊ ڊي موضوع به اڌ
هوڪڙي ته رسيدلي وو. راتلونڪي گام موخه ڊي!! ڪلهه جي کومو ڊو نه وڃي
ڪوئي او ڊ ڊامونو اخيستل به ڪي اڀرن وي. بايد ڊ ناستي به ترخ ڪي هوڪڙي نه
ورسپري جي خوک بايد خه وڪڙي او خه وخت دغه گام واخلو. ٻه ڏيڙي غوره
وڃي وڃي ڊواري لوري ڊ ٻيڊلو موضوعانو به اڌ هوڪڙي ته ورسپري. خه پايله
ٻي هڻج وي. لامل ٻي ڊي جي هڻجا ته به ٽاڪلي وخت ڪي خانگري ڊيڊي
نه سهارل ڪپري. حقي ڪه ڊ ڊيڊلو خبرو ڊ خه حللي تڪرار او يا تندي خبري لپاره
اڀر ٿي. ٻيا هم اڀرنه ڊه جي خوک بايد خه وڪڙي او ڊ ڪولو وخت ٻي خوبره ڊه.
ڊ ٽولو ناسو او وڃي وڃي وڃي موخه همدا ڊه. ڊ ڪرلو نقشب جي چا ته ورسپارل
شوي کار خوبره شوي، ستاسو ڊ ناسو ارزڻت لوڙوي!

ٻه وڃا ڪي ڊ غير ترخنگ انڱور هم وڪاروئي

ٻه ٽولو ڊو ڪي ٧۰ سلنه ڪاروئال له ٿيڊلو او ٣۰ سلنه نور له اوڀرڊلو به اخيستنه
کولي شي. يعني ٧۰ سلنه اوڀرڊوئي ستاسو ڊ وڃا ڊ ڊرڪ، شئي او اڀروئي لپاره
بايد انڱور ٻيڙي بهلگي او حقيقتونه وڃي وڃي! خه پاڻي ٣۰ سلنه ستاسو وڃا او
معلومات به اوڀرڊلو ڊرڪ کولي. شئي او اڀروئي شي. ٻه پايله ڪي ٧۰ سلنه
اوڀرڊوئي به ٻه هغه صورت ڪي ستاسو ڊ وڃا ٽڪو نه ٻاهر نه وڪڙي جي به انڱور
ڪي ٻوڊل شوي وي. ڊ خيلي ناستي اجندا مو وليڪن خه دغه ڪسان ٻي نقشب

ته رسيدگي ڪري وي او په حقيقت ڪي به مو د خولي هر تاست ڪس نه خيله ويند
جاله او په زړه پوري ڪري وي.

معلومات لول د تپروتنې مخه نيسي

کله چي اوريدونکي پوښتنه کوي او يا نظر شريکوي او په مطلب يې سم بود نه
شون ۱ له دې دوو کارونو به يو کوئ: په پيل کې د ياد شخص پوښتنه يا نظر به
خپلو کليمو تکرار ڪړئ، مخکي له دې چي په خواب ويلو يې پيل وکړئ
وروسته پوښتنه ترې وکړئ: ((آيا له پوښتنې مو موخه همدا وه؟))

دويمه لار ده، د دې لپاره چي ډاډه شئ چي د ياد شخص د پوښتنې لوند
په اړه سم خواب ويلي دي؛ خپله له همدې شخص څخه وپوښتنئ، خو داسي
پوښتنه وکړي چي تاسو به پرې پوه شئ. د بېلگې په توگه اوريدونکي ته
ووايست: ((اصلي موخه مو څه ده؟)) تاسم کار دا دي چي تاسو د ناسمې پوښتنې
خواب وواين او يا مخکي له دې چي په پوښتنه پوه شئ، خواب ورکړئ.

لنډيز

همدا نن پرېکړه وکړئ چي د هر ډول ناستې لپاره به چمتووالي نيسئ او هغه به
کوئ. په ياد ولرئ، هغه کسان چي ستاسو کار و بار اغېزمنوي؛ ستاسو کارکړني
ارزوي. هر ځل چي بوي ډلي نه وينا کوئ، نور وستاين، مرسته ورسره وکړئ،
مخالفت وکړئ او يا موافقت وکړئ؛ په حقيقت کې به يا پرمختگ کوئ يا ښک
په ياد لرئ، هر څه مو شمېرل کېږي!

اووم خبرکي

پر ټرېبون برلاسي:

ټرېبونکي تر خپلې اغيزې لاندې راوړي

لور خوبه وويني، هر خوب چې وينی؛ هغې ته ځان ورسوي. ليدلوري مو د

هغه څه هيله درلودل دي چې غواړي ورته ورسېږي

چېز آن

يوه ورځ د يوې ناستې تنظيموونکي له يو مسلکي ويناوال سره اړيکه ونيوه او د

وينا کولو لپاره يې بلنه ورکړه. د ناستې د تنظيموونکي لومړی پوښتنه دا وه:

((څومره پيسې غواړي؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د وينا په وخت پورې اړه لري

چې د څومره وخت لپاره وينا وکړم او څومره چمتووالی بايد ونيسم.))

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

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

وينا لپاره له ۶ تر ۸ ساعتونو چمتووالي نه اړتيا ده او ۵۰۰۰ ډالر غواړم.))

نظميکوونکي ته په زړه پورې وه، بيا يې ترې وپوښتل ((د نيمې ورځې وينا لپاره

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

چمتووالی غواړي او بيه به يې ۴۰۰۰ ډالر وي.))

د يوې ورځې لپاره څومره پيسې غواړي؟ او په څومره وخت کې چمتووالی

نيولی شي؟

ويناوال: ۳۰۰۰ ډالر.

د ناستې تنظيموونکي وپوښتل: ((په څومره وخت کې چمتووالی نيولی شي؟))

ويناوال: ((واه، که چېرې يوه ورځ وينا وي؛ همدا اوس چمتو به چې پيل يې

کړم.))

لنډه وينا ډېره ستونزمنه ده

له پورتنۍ کيسې مې موخه دا ده چې هرڅومره د وينا وخت لږ وي، ډېر چمتووالي او دقت ته اړتيا لري. که د وينا لپاره ټوله ورځ لري، وخت مو د موضوع اړوند په کيسو، بېلګو او نورو اړوندو توکو تېرولی شي. مګر که وينا له يوازې ۲۰ دقيقې وخت لري، يوازې په هغو ټکو به تمرکز او تېنګار کوي چې ستاسو ټاکلې پيغام لېږدولی شي.

زما په لومړۍ وينا کې ټول ۷ کسان راته ناست وو، مګر په وروستيو کلونو کې مې ان تر ۲۵۰۰۰ ډېرو کسانو ته هم وينا کړې. يو ځل مې ۸۵۰۰۰ کسانو ته وينا کوله چې ۲۰۰۰ راته ناست وو او ۸۳۰۰۰ نور له ۶۰۰ بېلابېلو ځايونو څخه د سټايب نه لارې راسره په ليکه وو. زما د وينا وخت له ۳۰ دقيقو تر ۳ او ۴ ورځو پورې وې. هره وينا چې کوم آن که يو ځل وي او که څو ځلي؛ د دې لپاره چې په نه ټوله يې وړاندې کړم، چمتووالي ته اړتيا لرم. څومره چې د اورېدونکو شمېر ډېرېږي، په هماغه کچه ستاسو او ستاسو د اورېدونکو غوښتنې ډېرېږي. په لويو غونډو کې وينا تر کوچنيو هغو ډېر توپير لري.

د هرې وينا ۸ اصلي برخې

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

۱. پيل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام ځان ته اړوي. داسې کړه ترسره کوي چې دوی دې ته چمتو کړئ، څو له تاسو څخه به ډېره لېوالتيا د نورو خبرو د اورېدو تمه ولري.
۲. پېژندګلوي: دا ستاسو لومړي مهم ټکي ته د ورنگه ټول دی.
۳. لومړی ټکی: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پيل وئ.
۴. بل ټکي ته تګ: په دې ځای کې څرګندوي چې له لومړي ټکي دويم ته ځئ.

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

د هرې وينا اووه اړين توکي

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

سريزه او پېليزه

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

کله مو چې په ياد مينود سره د وينا مهم ټکي يادست کړل، يو ځلي کتنه پرې وکړئ او ډېرو اړينو ټکو ته په پام سره يې ترتيب کړئ. ټوله وينا مو لست کړئ او داسې يې ټايپ کړئ چې د هرو دوو کرښو ترمنځ مو دوه اېنچه واټن پريښ وي. وينا مو اېډېټ کړئ او تر هغې يې ولولئ تر څو له خپل غږ، چوکاټ او د وړاندې

ڪوٺو ۾ سترڙ خڇه مو رائجي شوي نه ٿي. ڪلهه مو جي وينا وليڪه او خونه مو
شوه. ٿي ٿي ڪري او وائي وري، ههه ٻرخي ٻه غور واورتي جي ٿي واضح نه
ڏي يا ٻه بل خلي ليڪو او ويلو سره نه والي پکي راجي. د دي لپاره جي د خلي
وينا نه پيل خڇه مو خوبن ٿي او ٻه اوريدونڪو نه اڻهڙه وڃي، ڇو نور ڪاروه
هم بايد وکري.

تمرين مو بشپروي

ڊپري ڪان فڪر کوي جي د ليڪون د گنيسورڪ وينا د انگليسي ٻي ٻه تاريخ
کي ٿو ٽولو غوره وينا ده، ڪيسه داسي ده، ڪلهه جي نوموري ريل گاڏي نه پوره
شو، خيله وينا ٻي د پاڪت پر شا وليڪه ڇو د گنيسورڪ ٻه عراسو کي ٻي
واوروي، ڇو حقيقت بل ڊول دي. داسي بريني جي ليڪون مڃي نه دي جي
ٻه گنيسورڪ کي ياده تاريخي وينا وکري، د هفي خيٽي ٻرخي ٻي ڇو مائٽي
مڃي ٻه نه غولده کي ڪري وي. ده بيلايلي جملي او عبارتونه ڇو خلي نرين
ڪري وو جي بلاخره ٻي وڪولاي شول يوه تاريخي وينا وکري.

د مارٽين لوٽر ڪينگ (خوب ٻي وليد) اتر عنوان لاندي ٻه واشنگٽن کي وينا يوه
بيٺانه او بنگلي وينا ده، مگر مارٽين لوٽر ڪينگ د يادي وينا ڇو ڇو خلي تڪر
او تمرين ڪري وي او ٻه وروستي وينا کي ٻي د مڃينيو ويناوو غوره غوره خاين
ٽاکلي وو.

آسانتياوي وڃيري

د لومري اڻهڙي اڇولو لپاره دويم ڪام دا دي جي ٿر حتى يوه ورڇ ورائي ده
وينا ڪولو خاي نه ولاڙ ٿي او نه ٽولو آسانتياوو او امڪاناتو سره خان بلد ڪري.
دريغ (سٽيج)، د غير سسٽم. د برپنا سسٽم او د اوريدونڪو د ناسي خاي (ٻه ڏي)
هڪله نور معلومات ٻه لسم خبري کي ولولن وگورن. هڃوڪه سٽيو ٻه خبر
ڏي موضوع نه ارزڻست نه ورکوي. ٻه ياد ولري، ڊپري ڪان جي د لومري
ڪوچنيو ويناوو لپاره د نالار د تنظيم ڏنده ٻه غاره ٿري، مڃي تڏهو لڙيا
بوازيني موخه ٻي دا ده جي ٿر ٿر خيل ڪار وکري او ڏنده ٻي پاي نه ٻيروي.

زه په دې اړه لومړی لاس معلومات لرم. ځکه څه موده وړاندې ما نه د ۹۰ دقیقو لپاره ۳۰۰۰ مدیرانو ته د وینا بلنه راکړل شوې وه چې د یوې نوې پرمختلې پوښتنې کمپنۍ وو. د دې ورځنۍ کنفرانس و او کمپنۍ د دریځ او نورو اسانتیاوو د تنظیم لپاره یوه مسلکي ټوله راغونښتې وه. زه په دویمه ورځ غږه مهال ور ورسېدم. زه وختي ورسېدم او نیکمرغه وم چې دا کار مې وکړ.

دا چې زما د وینا ټول د پراجکتور او ELMO د کارولو ترڅنگ د یادښت نېکل هم دي، د دریځ په منځنۍ برخه کې داسې درېم چې پراجکتور مې ښي لوري ته شي، داسې چې له ټولو اورېدونکو سره د سترگو اړیکه ولرم او اړین ټکي تشریح کړم.

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

له ګډونوالو سره ملګري شئ

مخکې له دې چې وینا پیل کړئ او غونډې له تنظیمونکو، کورنیو او د شونتیا په صورت کې له څو تنو راپلونکو سره ځان بلد کړئ. ځان ور وپېژنئ، د دوی د نومونو پوښتنه وکړئ او په اړه یې یو څه معلومات پیدا کړئ. اورېدونکي تل له ویناوالو سره له خبرو او پوښتنو کولو خوند اخلي. ناسو موخه دا ده چې په اورېدونکو کې د همکارۍ حس پیدا کړئ. ناسو غواړئ یوه ښه چې دوی د څه شي په اړه فکر کوي او څه احساس لري. تر ټولو اړینه دا چې دوی نه باید داسې احساس وړکړي چې ګواکي ناسو او دوی په یوه کچه یاست.

نورو ويناوالو ته غوږ وليسن

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

ځينې وختونه بله راکول کېږي چې د سهار له خوا وينا وکړم. کوربه ماته وايي ((ستاسو وينا پر ۱۱ بجو ده، نو اړينه نه ده چې له ۱۰:۳۰ بجو وړاندې دلته راشئ)). په هر صورت زه د لومړي ويناوال د وينا په پيل کې په ځانگړې توگه که چې د کمپنۍ مدير پيليزه وينا کوي، ځان رسوم، کله چې زما د وينا راورسېږي، له پيل وروسته مخکښو ويناوو او ويناوالو ته ننوته کوم، په ځانگړې توگه کله چې د کمپنۍ مديرانو د خپلې سوداگرۍ په هکله معلومات ورکړي او د مخکښو ويناوالو له نثرونو او مرستې مننه کوم؛ د بېلگې په توگه خو حلي واييم: ((کله چې ستاسو مشر رابرټ وېلسن مخکې وينا کوله، د ډېرو مهمو ټکنو پاتېښت يې وکړه...)).

دا کار اورېدونکو ته په ډاگه کوي چې تاسو د دوی په خبر په ياده شته چې گډون ته ارزښت ورکوئ.

د مخکښو ويناوالو د ويناوو اورېدل يو بل دليل هم لري، که يوه له شپږو مخکښو ويناوالو څه وويل، شپاړي داسې څه ووايي چې يا اورېدونکو له مخکښ ويناوالو اورېدلي وي او يا د مخکښو ويناوالو متناقضې وي.

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

د دويم ويناوال له وينا وړاندې ۲۰ دقيقې دمه وه. دويم ويناوال د لومړي کس وينا نه وه اورېدلې او له مهالوېش سره سم د خپلې وينا پر مهال راورسېد. دده وينا هم د تاسو د مفهوم په اړه وه او په تعجب ډول يې خپله وينا په مخکښ کې چې لومړي ويناوال ولوسته، پای ته ورسوله. دا ځل گډونوالو لږ وختدل او څو

و نه زغملې شوی. د ويناوال په خبره کې ښکاره اندېښنه ليدل کېده چې ولې نو ستاسو وختدل او د ده ټوکې نه يې چندان ارزښت وړ نه کي. د درېيم ځل لپاره تر ټولو بد څه چې وشول، د درېيم ويناوال چې د لومړيو دوو ويناوالو خبرې يې نه وې اورېدلې، خپله وينا يې په هماني کيسه پای ته ورسوله. ټول ناست کسان غلي وو او هېچا و نه خندل. په داسې حال کې چې ټول پوهېدل چې ويناوال ځنګلې خبرې نه دي اورېدلې، بيا هم دوی فکر کاوه چې ويناوال چندان پياوړی نه دی. د کډونوالو له خبرو ښکارېده چې ويناوال په همدې شېبه کې فکر کاوه چې بايد غوندې نه له وړاندې راغلی وي. په پايله کې د ده وينا ډېره يې خونده وه.

دويم ځلي فکر وکړئ

ځينې وختونه يې خپله وينا له وړاندې جوړه کړې وې، خو دا چې هغه څه له ما وړاندې بل ويناوال ويلې دي، څو ځلي يې د وينا ځينو برخو له بدلون وړکړی. ځينې وختونه به ويناوالو هغه ټوکه يا کيسه وېله، د کومې به چې ما ايت کړی.

۹

له هغه شخص سره وگورئ چې ستاسو پېژندگلوي کوي

د دې لپاره چې ډاډه شئ او پېژندگلوي مو سمه وشي، له هغه شخص سره وگورئ چې ستاسو پېژندگلوي کوي. حتماً يو ډېر پېژندلېک له ځان سره ولرئ خو ياد شخص يې ولولي، د دې ليکک په پيل کې وليکن: ((په مهرباني سره هغه څه چې ليکل شوي، په غور سره يې ولولئ.)) کمزورې پېژندگلوي چې ناسته ولوستل شي، د بدې وينا د پيل لامل کېدای شي.

تعجب ده، هغه کسان چې ويناوال معرفي کوي، له وڼه يې نه وې پوره چې د ويناوال پېژندگلوي ولولي. کله چې پاڅېرې، ښځې ناسته پېژندگلوي کوي او ډېرې تېروتنې کوي. ستاسو پر وړاندې د اورېدونکو د پوښتنو د حل په موخه غوره لاره دا ده چې پېژندگلوي مو په ښه توګه وليکن، څو که وياند هغه نه

وړاندې هم نه وي لوستې. ستاسو د پېژندگلوي پر وخت ستونزه ور نه پېدا شي.

وخت بنودنه

کله مو چې پېژندگلوي وشوه، زوره ساه وباسې او د دريځ په لور زړور او باوري ځايونه واخلي. له وياند څخه د لاس په وړکولو او د شونتيا په صورت کې د تېرې په وړکولو سره مننه وکړئ. د اورېدونکو په لور مخ واړوئ، داسې لږمه خندا وکړئ چې ټواکي تاسو د دوی په لېدلو ډېر خوښ شئ.

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

وينا مو له خنډ پرته په داسې جمله پيل کړئ چې د اورېدونکو پام راواړوي، د دې کار لپاره د د اورېدونکو يوه عامه غوښتنه، نظريه، ستونزه او يا اندېښنه بيان کړئ. د بېلگې په توگه: کله چې زه سوداگريزو ناستو ته وينا کوم، داسې يې پيلوم: تاسو نه لوي زېري لرم (لږ دمه وکړئ)، موږ د بشريت د تاريخ په ډېره بڼه دوره کې ژوند کوو (لږ دمه)، ډېری کسان غواړي د تېرې سلیزې په پرتله په راتلونکي کې ډېرې پيسې په لاس راوړي. ستاسو دنده دا ده چې له همدې ډلې اوس اوږه دنده ده چې تاسو ته يې لارې چارې وښيم.

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

د بیخام الیوت

آپ نه ده جي وينا يا پريزنٽيشن موڊ ۾ ڏيکاره ڏي، ڏي لپاره جي اوريون کي موٽر خيلي اغيزي لاندې راڻي او له لاسو سره مرسته وکري ۽ ڊري لاري جاري نه جي نرسره يي کري.

د وينا هر ټكي ته مو له يوې كيسې سره اړيکه ورکړي

[illegible]

له کيسې وړاندي د رهبري ځانگړنې لکه ليدلوري، زړورتوب، زلمتوب، اراده،
لوښت او مسووليت تشريح کوم او له پورته کيسې سره اړيکه ورکوم. په دې توگه،
د وينا په پای کې به هر مدير ځان ته د پياوړي الکساندر په سترگه گوري او د
سوداگري په بازار کې به د شنه ستونزو سره سره د مبارزې په کولو فکر کوي.

د مغز دواړه نیمې کرې فعالې کړې

د مغز دواړه نیمې کرې فعالې کړئ
د نوبل جایزې ګټونکي خپلې نانه کرې چې د انسان مغزوله دوي اسی او چپه
نیمه کرې لري. په چپه نیمه کره کې معنفي، عملي، تحلیلي، واقعي او نه
احساساتو پرته کرې لرسره کېږي. موږ د مغز په دې برخه کې ټول معلومات درک
کوو. نېي نیمه کره بیا په الخورونو، احساساتو، سندرو او کيسو فعالېږي.
آسانان د نېي نیمه کرې په مرسته پریکړې کوي. ستاسو دنده دا ده چې د شونتیا
توحده د اوږدوونکو نېي نیمه کره فعاله او تحریک کړئ. د وینا پرمهال چې غوږونه
د نېي نیمه کرې د اړوند موضوعاتو په اړه خبرې لري کوي. په هغې کچه به

اور ٻڌونڪي سٽاسو ته پيغام سره ڏهره ۽ ٻيڪه پيدا ڪري. د ((اواره-پاڪوونڪي)) ميتود
په ياد لڙي.

ڪلهه جي د حقيقت او ڪيسو په ويلو سره وينا ته دوام ورڪوي، د څلورو برخو له هر
مرڪزي ٻئي يو يو ڪس وٽان او د څو شپو لپاره په پرلپس نوگه هلي ته وگوري.
داسي ڪان وٽان جي مثبت او لږ خنداوي وي او درنه ڇرگندڻ شي جي سٽاسو
پيغام نه په بشپړه نوگه غور دي. هر ځل په دي ڪسانو تمرکز وکړي او هغو نه د
ڪنلو پرمهال يوه جمله په بشپړه توگه وواين، داسي جي گواکي په نالار ڪي هدا
يو ڪس دي. وروسته مو سترگي ورو د بلې برخي متخني شخص ته واروي او يوه
بشپړه جمله ده ته هم وٺولين.

اور ٻڌونڪو ته په مستقيمه توگه وگوري

ڪلهه جي يوه ڪس ته مخامخ خبري ڪوي او ٽول ڪسان جي د هغه تر شا په ((ا))
ڊول ناست دي، فکر ڪوي جي تاسو دوي ته په مستقيمه توگه وينا ڪوي، ڪلهه جي
تاسو د نالار په وروستي برخه ڪي يوه ناست ڪس ته مخامخ خبري ڪوي، هه
ڪسان جي تر څنگ يي ناست دي، فکر ڪوي جي گواکي سٽاسو د پاملرني
مرڪزيت دي. هر ڇومره جي خلڪ له تاسو سره د مستقيمو خبرو او نٺولو احساس
وڪري، په همغي ڪجهه به سٽاسو پيغام ته پاملرني وکري او په ٻه نوگه به ور وٺيڊول
شي.

وڌرپري او وينا وکري

ڪلهه جي ٽويي ڏلي ته وينا ڪوي، د ((ولاڙي وينا)) له ميتود ڇڻه گنه واخلي.
يوه مربع ((يو متر په يو متر ڪي)) يا ((يو نيم متر په يو نيم متر)) ڪي ساحه فرض
ڪري او په منڍ ڪي يي وڌرپري، خان ڏاڍه ڪري جي ڏهره ساحه مو نه ده نيوني،
له مخڪي او شا نه تڪ ڇڻه ڏڍه وکري، تڪيدا له مخڪي او شا نه تڪ ڇڻه ڏڍه
وڪري، ڇڪه دا ڊول حرڪتونه معمولاً د وڀري له ڪبله وي. لاسونه مو په طبعي
ڊول ٻنڪنه وڃي وٺي. له خپلو جامو سره سائبري پرڀرڻي او لاسونه مو په جيسو ڪي

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

يو ډول لېږد

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

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

له سريزې پرته خبرې وکړئ

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

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

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

خان داسې جوړ کړی چې له موضوع بلې خوا لاړ نه شي. ډېری ويناوال دي چې زه يې ((لېوال)) ويناوال بولم. دوی ډېر مثبت، ټوکی او تجربه لرونکي دي. دوی معمولاً خبرک او د معلوماتو درلودونکي دي، مگر دغه ويناوال د وينا پرمهال لکه مرغی له يوه ښاخه بل ښاخ ته الوځي. دوی ډېری وخت وينا په نه توگه او د يوې کيسې يا مهم ټکي په بيانولو سره پيلوي. له پيل وروسته له يوه ټکي بل ته خپز وهي، وړاندې وروسته ځي، يو او بل لوري ته ځي او په ناڅېره توگه يې چې ذهن ته هره کيسه، ټوکه او بېلگه ورشي، بيانوي يې.

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

د پيوستون ساتل

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

په دويم څېړکي کې مې د وينا د جوړولو په هکله خبرې وکړې چې د پاڼې له پيله تر پاڼه څو دايرې کبل کېږي او هره دايره د يوه اصلي ټکي ښودونکې ده چې غواړي په اړه يې خبرې وکړي. زه مې اورېدونکو ته په سوداگريزو ويناوو کې د پوښتنې کولو او د وينا د پراخولو لپاره د ((ملا تير او پوښتيا)) مېتود وړ

زده کوم. په وينا کې د ملا نير اصلي موضوع دی او پوښتنې د اصلي موضوع اړوند فرعي ټکي دي؛ د بېلګې په توګه د اصلي موضوع اړوند کېسې، نامتو ويناوې، انځوريزې بېلګې.... خو اصلي موضوع چې د ملا نير دی پايښت وېبې او ناسو کولی شي چې د دې توکو په مرسته اورېدونکو ته اصلي موضوع په ټوټ ورسي.

وينا مو داسې جوړه کړئ چې له يوه ټکي څخه بل ټکي نه تګ په کې ځرګند شي. د ځان لپاره يې اسانه کړئ چې اړوند ټکي مو په اسانۍ سر په ياد شي او د اورېدونکو لپاره يې په زړه پورې کړئ چې په غور يې واوري.

وينا مو ټکي په ټکي وليکن

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

د «دريو عبارتونو» له قانون ګټه واخلي

د وينا يو اغېزناک ميتود دا دی چې د دريو عبارتونو په کارولو سره خبرې وکړئ، که چې له دريو عبارتونو څخه په ګټې اخيستي يوه موضوع بيانوي، د انسان ذهن د ځينو دليلولو له مخې يې حده تر اغېزې لاندې راځي. د بېلګې په توګه: د ګېنيسبورګ په وينا کې ليکلې له دې دريو عبارتونو ګټه واخيسته: ((د خلکو په اړه، د خلکو په واسطه، د خلکو لپاره.)) د جان اېف. کنيډي، نامتو وينا دغه درې عبارتونه لري: ((هر لګښت ورکړئ، هر بهنې وژغور او هره ستوليزه وګالين.))

زه هم په ډېرې ويناوو کې واييم: ((تاسو همدا مهال د هرې ستوليزې د هوازي وړتيا لرئ، په هر څنډ پر لاسي شئ او هره موخه مو چې ټاکلې ځان ور ورسوي.))

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

وايم.
په امريکا کې تر ټولو لوړ عايد لرونکی کار فکر کول دي. دا ځکه چې کله خلک
هر کار کوي، فکر کول تر ټولو غوره ممکنه پایلې لري. هر څومره نه فکر چې
وکړي، بې پرېکړې به وکړي شين. هر څومره نه پرېکړه چې وکړي، نه گامونه به
واخلن. هر څومره نه گامونه چې واخلن، نه پایله به ترلاسه کړي او په دې توګه
يو د کار او ژوند کيفيت نه کېږي. هر کار په فکر کولو سره پېلېږي!

د وخت تنظيم او چټکتيا

هر ډول ويناوالو ته د ښو خبرو کولو منل شوی تعريف عبارت دی له: ((پوالي
خبرې اترې)).

فکر وکړئ چې د اتومات موټر پر ځای ګېر موټر چلوئ. تاسو د وينا پرمهال ګېر
بدلوئ. تېز هم تللی شين ورو هم تللی شين. په لوړ غږ هم خبرې کولی شين، په
لږمې هم خبرې کولی شين. د غږ تېزې مو بدلولی شين، ځينې وختونه ورو او
ځينې وختونه په شور او جدي خبرې کولی شين.

کله مو چې د کلمو تېزې، اهنگ او شدت بدلوئ، مکت کوئ او ورسره ادامه
ورکړئ، تېز غږېږئ او بېرته خبرې ورو کوئ؛ په حقيقت کې اورېدونکي په دويمه
کچه په وينا کې شريکوي چې ګواکې دوی د موټر خپلوني لويه غوري. پورته
کړنې د اورېدونکو لپاره وينا جالبه او په زړه پورې کوي. دوی نه د ستړيا هېڅ
موکه نه پراخېږي. تاسو تل د وينا يو ټوکی بدلوئ. په دې اړه به نورې خبرې په
اتم خبرې کې وکړم.

کله چې ډېرو اورېدونکو ته خبرې کوئ، له تاسو به تل غوښتنه کېږي چې لنډه
کله چې ډېرو اورېدونکو ته خبرې کوئ، له تاسو به تل غوښتنه کېږي چې لنډه
وينا وکړئ. ډېر اورېدونکي معمولاً په حقو کنفرانسونو کې راټولېږي چې ويناوال
ډېر وي. له دې کبله په دې ناستو کې وخت ډېر محدود وي او هڅه کېږي چې
ټولې ويناوې په همدې ټاکلې وخت کې تنظيم کړي. د بېلګې په توګه: يو ملګری
چې په يو نړېوال کنفرانس کې د ګډون لپاره هانګ کانګ ته غوښتل شوی و، ده

باید په ټاکل شوي موضوع ۱۲ دقیقې وینا کړي وي. دغه کړه وخت و. چې د کفرانس نښموندکو ده نه ځانگړی کړی و. نوموړي تر دې نه زیاته او نه کمه وینا کولای شوی.

د معلوماتو کچه چې په خپله وینا کې یې رانغاړي، په وخت پورې اړه لري. زما د وینا قانون داسې دی، که د ۳۰ دقیقو لپاره د وینا کولو غوښتنه راخله وشي، یوازې په دریو مهمو ټکو بحث کوم. که د یو ساعت وینا پلټه راکړل شي، یاده ټکو په اړه خبرې کوم. دغه کار تاسو ته د نمونې په څېر دی چې په ترسټه یې خپله وینا تنظیمولی شئ.

رټولونه او پای

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

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

ٺيڪار ڪري ڇڏي. تاسو به ڏيکارو هڪ ڪري ڏو. به ۱۱ خبر ڪري ڪي به زده ڪري
جي ڪه ڏول به برياليتوب سره وينا پاي ته ورسوي.

ڪه جي وينا پاي ته ورسپده، آرام ودرپري

ڪه جو جي وينا پاي ته ورسپده، آرام ودرپري او اورپدونڪو نه نره خدا وکري.
ته جي خوان وم، د وينا به پاي ڪي به ما ويل: (منه) او له خت پونه به مي
ناخوا ڪل جي ڪه ڏول دريخ پريوندي شم. ڪهني وخت به مي ٺول چمنو
ڪري ڪانڊونه گنڊوڊ ڪرل او راسر ٺول به مي ڪرل. وروسته مي ڌرڪ ڪري جي
دنه ڪار اورپدونڪي يوازي اندنمن او شڪمني. وريسي مي زده ڪرل جي د وينا
له پاي ته رسولو وروسته د ڪو شيو لپاره آرام ودرپري او نره خدا وکرم، ڪو
اورپدونڪو ته ڪرمنده شي جي وينا به برياليتوب پاي ته رسپدي او اوس د دوي
وار دي جي شيرگون ويسي او ڪوروداتي وکري.

تم شي

به ڪلهو ڪله جي له وينا وروسته آرام درپدي يم. ٺوڪري بوه ڪس چڪ ڪچي
پيل ڪري، وريسي بل ڪس او بيا ٺولو اورپدونڪو. ڪه چيري تاسو بياوري ويناوال
وي، يو ڪس نياي به خيل ڪاي ڪي ودرپري او چڪ چڪ ڌرته پيل ڪري.
وريسي بل ڪس ودرپري، همداسي به ترتيب سره نور او نور، او تاسو به ويا به
چڪ چڪي ڪوي، مگر بايد تم شي!

به خانگرو غونڊو ڪي وينا ڪول

بنائي ڪهني وختونه به خانگرو پروگرامون ڪي د وينا بلنه ڌرڪرل شي! به دي ڏول
پروگرامو ڪي معمولاً ناوخته خبرپري او د چمتووالي وخت ڌرسره ٺوڪري. به دي
ڏول غونڊو ڪي ويناوي نياي تاسو او د نورو به زود ڪي ڏير رول وٺري، نو
بايد د دي ڏول پروگرامون لپاره چمتو اوسين.
پنجه ڏير عام پروگرامونه جي غونڊي پري جوڙپري، عبارت دي له: ۱. د واليو
ويش. ۲. د پوي مهيني پيشي له ڪله تقدير با عرفي. ۳. د زوڪري ورخي او

کٽيڙي. ۲- وڏو نه ڏ. ڌ مري ڌ خٽولو مراسم. ٻه ڏي ڏول پروگرامونو کي ٻاڏ ڌ
ٻي وينا کولو لپاره خپل ٽول فن وٽاروئ.

۱- جايزه او مبارڪي: ڌ خپلو خبرو ٻه هڪله فڪر وکري او يادڻت ٻي کري. ڌ ڏي
ڌ مناسب ٻه هڪله ڪره معلومات پيدا کري او خان ويوهوئي جي ياد شخص کوه
خانگري ڪره ترسره ڪري جي جايزه ورکول ڪري.

ٽول، ٻه خانگري ٽوگه ڌ جايزي اخيستونڪي ستاسو وينا ته ڏهر متوجه وي. هر
خومره مو جي ٻه ياد سازمان کي دريخ مهم وي. ٻه همغه ڪجه به مو وينا به
وي او ڌ اوڏمهال لپاره به ڌ خلکو ٻه ڏهنونو کي پائي شي.

ڪله جي يو خوک ڌ نورو ڪسانو ٻه خانگري ٽوگه ڌ خپلو سيالانو ٻه مخ کي ستايل
او جايزه ورکول ڪري! ٻه حقيقت کي ٻي ڏشه شبي نه هيردوتڪي وي. ڪه
جي ٻه مهرباني، خبرڪتيا او ڌ جايزه اخيستونڪي شخص ڌ ترسره شوي ڪار به
ارڙيت خبري وکري، کولي شين ٻه ياد شخص او ٽولو هغو ڪسانو جي ستاسو وينا
اوري، نه انيزه واچوئ.

۲- پڙندگلو ي ڪورودالي: ٻائي غوڻسته ڌرله وشي جي ٻه بوه عمومي ناسته يا
خصوصي ڪننه کي ويناوال معرفي کري. ڏغه مسووليت جدي ونيسي. ٽول ڪان
تاسو ويني!

ٻه ڏهر پروگرامونو کي وخت ته ٻه پام سره او هغه پاملرنه جي ڌ ويناوال
پڙندگلو ته ڪري، خيله پڙندگلو له وينا ڏهره نه وي. ڏهری مديانو جي
خيل مٿان او يا ڌ خيلي سوداگري اڀوند مهم ڪان ٻه لوڙه او نه ٽوگه معرفي
کري، ٻه ڏهر ٽهري سره ٻي پرمختگ ڪري ڏي.

خو ڪاله ورائدي، له ما غوڻسته وشوه جي ڌ مخڪيني ولسمثر جورج ڊبليو بوش
ميرمن لورا بوش بوي لوي غوڻدي ته معرفي ڪرم. ما ٻي معرفي ته نه چمنووالي
ونيو او داسي مي معرفي ڪره، جي ڪله دريخ ته راتله! ٽول ناست ڪان ٻه خپلو
خابونو کي وڌرڊل او هغه ٻي ٻه چڪ چڪو بدرگه ڪره. ولسمثر جي ٻه غولنه
کي حاضر و، له ناستي وروسته ٻي وستايليم. هبڻ وخت مي دا ورڇ له ٻاڏه له
وخي.

له تاسو ٻائي غوڻسته وشي جي تر وينا وروسته له ويناوال ڪورودالي او نه
وکري. ٻه ڏي حالاتو کي ڌ ويناوال ڌ وينا مهم ٻي ڌر سره يادڻت کري. ڪله جي

تاريخ نه ڏکڻ ڏانهن تيار ۽ وڌندي ۽ د وينا هغه برخه آهي جي احساس کوي ڏهره
هفته وه، په لنډو ٽڪو ڪي وواين، مثلاً: ((نه په زړه پوري وينا مونجي مله ستاسو
خبرو مون ٽولو خوند واخيست، هغه ڇه جي ستاسو په وينا ڪي ٻي ڏهر ڏيان
خوبن شول...))

ته جي تاسو د وينا والو پر وړاندي شي خبري ڪوي، خلڪ په تاخيره توکي فکر
کوي جي تاسو د نورو په پرتله ڏهر خبرڪ، خوش بين او ٽڪر يا ست. دته مون
له لاسه نه ورتوئي.

ج. روزگري او ڪليري: دغه دوي پيئي د ڏيرو خلڪو په ژوند کي ڏهر ڏي.
ته جي تاسو ته بلنه درڪول ڪڍري ڇو وينا وکري او يا جا نه د برياليتوب غوسه
وکري، دغه کار ترسره ڪري، له ياد شخص سره نه وړاندي خبري وکري او د ژوند
په اڀر ڇيني پوئتي تري وکري. نه ده جي د دوي په اڀر نه نورو کسانو هم
پوئتي، ڇو د دوي په اڀر شي خبري وکري.

کله جي خبري ڪوي، تل په ارزي خبري وکري. د يادو کسانو په هڪه د خبرو
پر مهال نه توکو ويولو ڏهه وکري. دوي ته احساس ورکوي جي د خان په اڀر نه
فکر وکري. په دي توکي تاسو ٽولو اوربڻو توکي ته احساس ورکوي جي د خان په
اڀر نه احساس واري.

۴. ودونه: واده خپله د شخص او د ٽاوي او زوم د پلرونو او ميندو د ژوند نه تر
ٽولو مهمو ٻينو ڇاڇه دي، هغه موضوعات او جملي جي تاسو ٻي وايست: په
کلونو کلونو به په ياد پائي شي. خپله وينا مون په ڏهر غور سره پالن ڪري.

ڇو کاله وړاندي د پوي ڏهر شي ڪورلي د واده مراسمو ته غوسل شوي وم.
دوي عادي کار کوونکي وو او عايد ٻي هم ڪم و. دوي نه ۲۳ کتن سري زوي

وغوسل جي د خپلي ۲۵ کلن خور د واده په مراسمو ڪي وينا وکري.
واده ڏهر په زړه پوري و او ٽول خوش و، خنداڻي وي او د نوي زوم او ناوي

په هڪه به ٻي توکي جوڙولي، مگر کله جي د ٽاوي ورور د خبرو کولو لپاره
وڌرڀ، نه خندا پرته خرمند شوه جي دغه کار ٻي ڏهر جدي ٻولي. ته جي ده

د خپلي خور په هڪه وينا پيل ڪړه، ٽول غلي شول. ۵۵ د ۱۵ دقيقو لپاره د خپلي
خور او له سره سره ٻي د ٻي ژوند په هڪه خبري وکري او په دي هڪه ٻي وينا
وکړه جي خور ٻي بود ڏهر نه جيلي ده.

ده د مخکښو کولونو کيسې وکړې او د ماشومتوب، له مور، پلار، وروڼو او خويندو سره يې د گډ ژوند له خاطرو يادونه وکړه. کله يې چې وينا پاي ته ورسوله او له ټولو راپلوتکو يې غوښتنه وکړه چې د خور او خاوند د بڼه ژوند په وياړ چکچکي وکړي. په تالار کې هېڅ وچې سترگې نه وې پاتې او ټولو ژړل.

کله چې په واده کې د وينا کولو لپاره بلنه درکول کېږي، د خپلو جملو په اړه فکر وکړي چې تاريخي به وي. يوازې د مينې، عشق، ژمنتوب او د اوږد ژوند د خوندونو په اړه خبرې وکړي. د تاوې او زوم لپاره د خوښۍ او لېکمرغۍ هيله وکړي. ستاسو کليسي ډېر ارزښت لري.

۵- د خېټلو مراسم: ښايي ځينې وخت له تاسو غوښتنه وشي چې د يو ملگري يا د کورنۍ د غړي په مړينه کې د هغوی په مدح خبرې وکړي. کله مو چې د دې کار د منلو لپاره غاړه کېښوده، ټوله وينا مو له وړاندې کليمه په کليمه وليکلې. دا کار د دوو لاملو لپاره وکړئ: لومړی، د ويلو پرمهال به تاسو کاملاً احساساتي شئ. که چېرې مو نه وي ليکلي، ښايي هر څه مو له ياده ووځي او خبرې مو په نيمې کې پاتې شي. دويم، که چېرې مو په غور سره ليکلي وي، خلک به يې د کاپو غوښتنه وکړي او د تل لپاره به يې له ځان سره وساتي.

کله چې د مړي مدحه لولئ، هره کليمه په ډېره آرامۍ ولولئ. ستاسو وينا بايد له ۵-۸ دقيقو زياته نه وي.

ليکلي مدحه په دې سره پيل کړئ چې دغه مړی څومره ښه، مېنه ټاک، رښتيني او د نورو په غم کې شريک انسان و. ورپسې د مړي د کورنۍ او د نورو په هکله او دا چې ده ادې ته يې د کورنۍ غړو څومره ارزښت درلود، خبرې وکړئ. يو څه د ياد شخص د کارکړنو او مخينې په اړه وغږېږئ. خپلې خبرې مو د خواښې څرگندولو په جملې سره پای ته ورسوئ؛ ده ته د جنت غوښتنه او پاتې کسانو ته يې د جملې يې صبر هيله وکړئ. د يو چا په مرگ کې وينا کول ستاسو د ژوند له مهمو ويناوو څخه ده. په غور سره يې پلان او چمتو کړئ.

لنڊن ۾ آوريڻ کان پوءِ به مخ کي وينا کول ڏيڻ سولنن او منجھ ڪار ڏي. به زرگونو ويناوال هر ورڻ لوبو لوبو غولندو ته ويناوي ڪوي. ڏا به ٺوله لري ڪي ٻي ڪسي هر ڏي. به ياد واري، ڏ وينا ڏ ورائندي ڪولو ڏول ڏ وينا به ڪجهه ارزڻ لري. ته مو جي وينا کول ڏ نمرين او چمنووالي به پايله ڪي زده ڪرل: پوءِ شين جي ڏي تي تر ٺولو پياوري، هڻوونڪي او اغيزناڪ ويناوال به درخته جوڙي.

انم خبري

غريزه واکمنلي: ڏ غر پياوري نخبڪونه
به ويناوال هغه ڏي جي زده ڪر ورتوي، خوشالي ورتي او ڏ آوريڻ کان پوءِ
اغيزناڪ
سيرو

ڪله جي تاسو خبري ڪوي، ستاسو غر ستاسو آرينه وسيله ده. له ليڪه مرله تاسو به خيلو خبرو ڪي ڏ هڻولي او اغيزناڪ لپاره ڏ خيل غر ڪارول ڏ موسلي ڏ الو به خبر زده ڪولي شين.
ستارخاري خڪه ڏ خيل غر له ڪله مشهور شوي جي به ميانن او ڪولون بي، پر خيل غر ڏ ڏي لپاره نمرين ڪري جو ڏ مشهور ٿي لوڙو پوريو نه ورتي. اغيزناڪ غر ڏي زور، اهنگ لرونڪي او پياوري وي. اغيزناڪ غر به نري او فوت سره له

خولي راوڃي. ڪلهه جي ناسو ڏانهن اوڀر ٿي خبري ڪوٺي، اوريڊونڪي انڪري
جي ناسو به موضوع پورهه برلاسي پاسٽ او موضوع موڏيڻ ڀرڻ ڏي. به پايلهه ڪي
ڊوي سٽاسو نظريي به ڊيري اسالي سرهه مٺي.

سرعت مو ڪم ڪوٺي

ڪلهه جي ناسو ورو خبري ڪوٺي، غم مو واکمن او پياوڙي وي. ڪلهه جي ورو خبري
ڪوٺي، اوريڊونڪو ته موڪلهه پيدا ڪري جي سٽاسو خبري به به نوڪه واهلي او به
اڙهه پي فڪر وڪري. ڪلهه جي ناسو ورو خبري ڪوٺي، ناسو مو خيلهه پر نفس باور
سٺين، ناسو مو خيلو ڪلمو ته ارزڻيت ورو ڪوٺي، ٽول پياوڙي خلڪ ورو خبري
ڪوي، ڇرگند لفظ ڪوي او اوريڊونڪو ته خان باوري ڇرگندوي. به لوڙ باور سرهه
وينا ڪول پياوڙي او محرکه وي.

ڪلهه جي ڊيري ٽيري خبري ڪوٺي ۱ سرهه لهه ڊي جي آهنگ مو ٽيري، خو غم مو
چفن او ماشومانهه ڪري. به پايلهه ڪي سٽاسو ڊ ڪلمو ارزڻيت او اعترهه ٽوڙهه
ڪمپري، خڪه اوريڊونڪي سٽاسو وينا ته به ڪمهه سترگهه گوري.

انڙي اڙيهه ڏهه

به تر ٽولو غورهه وينا ڪي تر ٽولو اڙين عنصر انڙي ڏهه. وينا يعني هڻوونتي
مڪالمه، جي به ڊيري انڙي ڊ ڊيرو ڪسانو ٽپارهه به ڊير وخت ڪي وڙاندي ڪري.
خو ڪالهه وڙاندي مٺي ڊ اورلانو بناڙ به يوهه نوي هوٽل ڪي ۳۰۰۰ ڪسانو ته وينا
ڪولهه. زما وينا ڊ يو ڦلور ورخني ڪنٽرانس اصلي برخه وهه، ڊا جي (سونهه سسٽم)
نوي و، ڊوي ڊ ڊاڊيني به موخه ڏوهه مايڪرو فونونه چمتو ڪري وو.

زما ڊ وينا ته پيل خڪه ڊ ڊقيقي وروسته دواڙو مايڪرو فونو ڪار برپنود، مگر هوٽل
لهه خلڪو ڊڪ او ڊ ڪنٽرانس مهالوڻش ڊير بوخت و. پريڪهه مٺي وڪرهه جي ۴
مايڪرو فونو پرتهه وينا وڪرم او به لوڙ اواز خبري وڪرم، بنايي ٽول ٽالار مٺي غم
واورپدي شي.

تر يو حدهه مٺي ڊا ڪار وڪولي شوي. تر ۹۰ دقيقو پوري مٺي به لوڙ اواز خبري
وڪري، خو وروستي ڪسان مٺي غم واري. لهه وينا وروسته ڊير زيات سٽي ۴۰

لور اواز وينا کول. که د هر خوبره وخت لپاره وي، ډېره ارزې غواړي. ۹۰ دقيقې خو بيا ډېره ستونزمنه ده. نه خبر دا و، چې خبرې يې ټولو يې اخېستي وي او د پريزنشن کاپيالي ټولو کېدونوالو ته وېشل شوې وي.

ټول کسان مو بايد اواز واورېدلی شي

کله چې تاسو وينا کوئ، موخه مو دا ده چې له سنج خخته تر ټولو ترې ناست کس بايد ستاسو خبر واوري. په دې کار سره په تالار کې د ټولو ناستو کسانو پام را اړولی شئ، هر مهال، غريز سيستم ستاسو تر ټولو نه ملګري دی. له وړاندې يې په غور سره و ازمويئ. د تالار څلورو خواوو ته ولاړ شئ، وګورئ که کوم ځای ته غم نه رسېږي. ډاډه شئ چې د تالار هرې برخې ته د غريز سيستم مزي کښ شوي.

هر شي ته پام وکړئ

څه موده وړاندې مې په فيلادلفيا کې ۸۰۰ کسانو ته يو ورځنی سمپار ورکاوه. په دې خونه کې مې له وړاندې هم خبرې کړې وې. غريز سيستم کتل شوی و او څه ستونزه په کې نه وه، مګر کله مې چې وينا پيل کړه، په وروستيو څوکيو کې ناستو کسانو په ځايو کې يوې بلې خوا نه کتل پيل کړل او شکايت يې وکړ چې غم په نه توګه نه اوري. څرنگه چې تاسو پوهېږئ، کله چې نيم اورېدونکي کېله ولري، افېرناکه او باوري وينا کول ستونزمن کېږي.

څرګنده شوه چې د غريز سيستم مسوولينو هېر کړي وو چې لودسېګر چالان کړي او د سمپار د پېلېدو پر مهال دغه چارواکي د هوټل لورو برخو ته ولاړل. دا بېخي معمول دي. بشپړ يو نيم ساعت يې وغوښت چې ياده ستونزه هواره کړي. دغه ټول وخت ما بايد جينې وهلې وې، او په لور اواز غږېدلی وې.

غريز سيستم ډېر اړين دی

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

وه. دا خلک د هویل چارواکو د سمبار له ننتلیموونکو غوښتي وو چې د مېلمستون پر ځای په نندارتون کې سمبار جوړ کړي.

د دواړو سالتونو لړمځ لویېر دا و چې مېلمستون په قالبو فرش و او چټ یې غېږیز ډوله (اکوسیټک) و. د نندارتون سطحه توپل شوې وه. ډېر لوړ و او چټ یې کاږه و.

د دې جوړښت له کبله چې د نندارو له پاره جوړ شوی و، غېږ په لوله کې خراب و. غېږ له یوه او بل دېوال سره انعکاس کاوه، شور به جوړ شو او ټول اواز به چټ شو. کله چې وینا پیل کړه، له لومړیو څو کنارونو پرته هیڅوک نه پوهېدل چې څه وایم. شور ماشور جوړ شو. ټول کسان په خپلو ځایو کې ودرېدل او شکایت یې پیل کړ. له نالاره ووتل، د ستونزې د هوازي په موخه له نالاره ووتل. هره خوا شور ماشور و.

که غېږیز سیستم جوړ نه و، وینا مه کوئ

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

دا چې د اورېدونکو رضایت ما ته ډېر اړین دی، یوه پریکړه یې وکړه. د سالون له چارواکو سره یې سلا وکړه او وپتیل شوه چې دوی اولي وروسته به په قالبو پوښلي خونه راکړل شي. اعلان یې وکړ چې سمبار د اوس لپاره کنسل شو او دوه اولي وروسته به جوړ شي. د دې پېښې د جبران لپاره یې ټولو ته وویل چې هر یو له تاسو کولی شي چې راتلونکي سمبار ته له ځان سره یو بل کس په وړیا ډول راوړي.

ځینې ګډونوال ډېر ناخوښ وو. مګر له لیکه مرغه ډېری د دوی چې کار درلودونکي وو، و یې منله چې دا حالت له مننونکي دی او باید دوه اولي وروسته راشي. دوی همداسې وکړل.

عسري وٽرڊ جي سمولٽي ۾ ۱۳۱

دوه اولي وروسته موڙ به بله خونه ڪپ وو، غريز سسٽم له وڙاندڙي ڪنٽرول او
ارمويڻ شوي و او سيمار له ڪوئي ستونڙي پرت به بريالينوب سره پاي ته ورسيد.

د ناسم غريز سسٽم تيمه ولري

به هوڻونو او ڪنٽرانس خولو ڪي ناسم او ارزانه غريز سسٽمونه معمول دي. د
هوڻل به ودانولو ڪي ٽرڊي ٽوله بودجه پاي نه رسيري او چارواڪي بي د
سمالوونڪو سسٽمونو لپاره پسي نه لري، له دي ڪله هڪه ڪوي جي ارزانه او بي
ڪيفيتنه شيان واخللي. دوه سسٽمونه جي زياتره وخت ستونڙه به ڪي وي، غريز
سسٽم او د ايرڪنڊيشن سسٽم دي. به خلونو بي به ڊيري هوڻونو ڪي ٿيندي جي
د ناستو جوڙولو ارونڊ د اسانتيا ٽوڪي او سسٽمونه نامناسب او بي گئي دي.
د ناستو او سيمينارونو ڊيري تنظيموونڪي جي زه ورسره ڪار ڪوم، خيل غريز
سسٽم راوڙي، بنايي يو ڇه ڊپر لگيت پري راني، مگر ڪيڏي شي د اوردونڪو
پر وڙاندڙي له سرخوڙي او د بهمي له ورڪڙي مو وڙغوري.

غر جوڙونه

د انسانانو غر عضلي ته ورته دي. د ڊيري ڪاروئي او تمرين به بابله ڪي پياوڙي
ڪيري. ڊيري ڪسان جي غرونه بي ڪمزوري وو، دا مهال له سخت تمرين وروسته
د به غر خاوندان او پياوڙي، اشيزناڪ او ڏاهمن وينوال ٽري جوڙ شوي دي.
د غر جوڙوئي يو غوره تخنيڪ دا دي جي شعرونه به لوڙ اواز ولولي. د شعر هنه
برخه وٽاڪي جي معمولاً ناسو ڊپر خوند ٽري اخلن. باد بي ڪڙي او ڪله جي به
لازه روان اوسن يا موٽر چلوئي، هر وخت بي له خان سره زمزمه ڪوي. ڪله جي
دغه شعر له خان سره وادين، داسي فڪر ڪوي جي ڪواڪي لوي شمير وگرو ته وينا
ڪوي، به بهلابلو ڪليمو احساسات، د ڏينگار قدرت او انڙي ڇرگنده ڪڙي، ورو
خبري وڪڙي. د بيت به هره ڪليمه بيل بيل فشار راوڙي او بلاخره بي مانا بدله
ڪڙي. داسي و انگيري جي ڪواڪي د شعر ڪليمي د بيانو ٿئي دي. ڪله جي د شعر
يوه سري لولي، به هر خل لوستلو سره به ڪليمو فشار راوڙي.

زما د خوښي شاعر «رايت ډيلو سروس» دی. د ده د شعر ټول ښتونه ښه وزن او اهنگ لري، په اسانۍ سره زده کيږي او يادېږي. يو ځل مو چې ذهن ته وسپارل، بيا يې هر ځل له ځان سره زمزمه کولی شئ او په دې سره مو د ژوند تر پايه په ذهن کې پاتې کيږي.

د غم جوړولې يوه بله لار دا ده چې ډرامې او په ځانگړې توگه د شکسپر يو اړخيزي مکالمې په لور اواز ولولئ. زه چې کله په لېسه کې وم، ما د شکسپر د (جولېوس امبراتور) کتاب څخه د مارک انټوني وعظ چې د تدفين په مراسمو کې يې کړی و، له يادې زده کړی و. دغه وعظ مې اوس هم ياد دی او کله چې وينا نه چمتووالی لېسم، له ځان سره يې څو څو ځلي په لور اواز واييم.

غم مو ثبت کړی او بيا يې واورئ

کله چې غواړئ، د ښې وينا هنر په ځان کې وروژئ! نو شعر يا يوه کيسه په رينکارډز کې ثبت کړئ او بيا يې څو څو ځلي واورئ. سرعت، په کليمو فشار، بېلتون او پيوستون، اهنگ او د غم لور والي او ثبت والي ته مو پام وکړئ. زموږ په کمپنۍ کې کله چې د وينا مهارتونه تدريسوو، له ټولو گډونوالو غوښته کيږي چې په خپل ځای کې ودرېږي او د ژوند هغه خاطره راسره شريکه کړي چې ډېره يې خوښه وي. ځينې کسان يې د خپلو دندو په اړه کيسه کوي، ځينې يې بيا د عاشومانو په اړه خبرې کوي او ځينې بيا خپلې وروستۍ تجربې راسره شريکوي. موږ دوی نه ورښو چې په لور غم او ښنگار سره خبرې وکړي او د ښنگار لپاره له خپلو لاسونو، سترگو او نورو جسمي حرکاتو گټه واخلي. وروسته د دوی ثبت شوې وينا دويم ځلي غم وو. زده کوونکي تقريباً تل حيران وي. دوی د دې له کبله چې د وينا پرمهال ډېر کمزوري شوي او نو ثابتي لاندې تللي، ډېر حيرانېږي.

عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي

يوه ډېره عامه تېروتنه چې خلک يې په خبرو کې کوي، دا غلطه ده چې ټولنې ته وایي چې يو څوک د تېزو خبرو هڅه کوي، هره کلمه تکراري وایي «آ، آ، کاروي او نام بدلې حرکات ترسره کوي.

که چېرې زده کړيالانو ته وويل شي چې د خپلې موضوع په اړه په جذبې او ارزې خبرې وکړي؛ دوی چې دا ډول هڅه وکړي او وروسته د خپلو خبرو وېښو کوي، په حېراني سره يې پام کېږي چې دوی په جذبې خبرې نه دي کړي، بلکې يې ځايه بدلي حرکات يې ترسره کړي چې له موضوع سره هېڅ اړيکه نه لري.

د دې لپاره چې بريالي شين، افراط وکړئ

پر اورېدونکو باندې د خپل غلطې او اغېزې اچولو لپاره دومره په لوړ اواز خبرې وکړئ چې کولی شين: حتی په ځينو مهمو نېکې چېني ووېځئ. ولي مو په پراخه توگه پرانېزي او وروسته يې په آرامۍ سره راټول کړئ. کله مو چې دغه کړنې په وېښو کې وگورئ، درنه څرگنده به شي چې څومره په ځان باوري يېښ.

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

کله چې باربارا د وينا هنر يا فن زده کاوه، وهڅول شوه چې په لوړ اواز خبرې وکړي. هغې خپل غلط دومره جگ کړ چې دې فکر کاوه، «(چيني) وهي! مگر کله به چې دې ته د خپل غلط وېښو چالانه شوه، څرگنده به شوه چې د دې «(چيني)» يوازې له خپلو معمولي خبرو څخه په لوړ اواز خبرې کول دي. دا به حېرانه شوه. تاسو هم چې کله خپله وينا رېکارډ کړه، په وروسته اورېدلو سره به يې حېران شين.

ٻيا ڪٿڻه او پرمختگ

د ٻڌڻه ويناوال ڪيڏو لپارڊ پوءِ غوره لار ڏاڏهه جي خياله وينا موٽ ٿي ڪري او ٻيا جي ويڊيو نه ڏسي، ڇا سره به گنده وگوري جي د زړه له اخلاصه بي و آرزوي او ڪره ڪٿڻه پري وگري. ويڊيو هر ۳۰ او ۶۰ ثاني وروسته وڌروي او ٻيا جي چالانه ڪري. له ياد شخص ڇڻه ويوئين جي ڇرنگه کولي شي، خپل بدلي ڇرنگونه او غم به لانه توڻه وڪاروي. به خينو برڇو ڪي ويڊيو وڌروي او به دي فڪر سره جي ٻيا وينا کوي، د خيلي وينا خيني جعلي تڪرار ڪري.

د ٽيليفون خبري موٽ ڪري

خيلي ٽيليفونجي مڪالمي ٿي ڪري او وروسته بي واورئ او به دي توڻه خيل غم پياوري کولي شين. حيران به شين جي به ٽيليفون ڪي ڇه ڇول ناسمي، انڊيمني او لهجوي جعلي ڪاروي؛ خو تر ٽولو به خير ڏاڏي، ڪله جي دغه ڪار ترسره ڪوي، به هر حل ٿيولو او اوربدلو سره به ستاسو به خبرو اترو ڪي ڊپر مشيت بدلون راغلي وي.

د پياورٽيا ترلاسه ڪولو لپارڊ خند

ٻياي تر ٽولو پياوري غريز تخنيڪ جي د وينا پرمهال بي ڪارولي شين، (اخذ ڪول) دي. به موسيقي ڪي ٽوله بنگلا د دوو مسريو ترمنڱ به خند يا وقفه ڪي نفيسي ده. به وينا ڪي ٽوله بنگلا او پياورٽيا له يوه ٽڪي ڇڻه بل ٽڪي نه د ورتڪ ترمنڱ به خند ڪي نفيسي ده. ڏا هغه هنر دي جي د تمرين به پايله ڪي بي ترلاسه ڪولي شين.

ڊيري ويناوال جي ڪله د اوربدونکو پر وڙاندي خبرو نه درپري، ڊپر تند وي. به پايله ڪي تيزي. به ڊپر زير و ٻيم او له خند «مڪٽ» پوته وينا کوي. ڪله جي آرام اوسن، ورو خبري ڪوي. منظم خند ڪوي او د غر ڊپر زور تون لري. ڇلور ڏوله خند دي جي د وينا د پياوري ڪولو به موخه بي ڪارولي شين.

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

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

د پام اړولو لپاره له خند پرته بل بڼه ټوک نشته. کله چې خند وکړئ، کسان بيرته له (روحي او فزيکي) اړخه تالار ته راځي. دوی له ذهني پلوه جوړې شوې ارامۍ ته متوجه کېږي. هر ځل چې خند کوئ، دوی تالار او خپلې وينا ته راغرجوئ.

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

۳. د تينگار خند: پر يو ځانگړي ټکي د تينگار پرمهال له دغه خند څخه کار واخلي. د بېلگې په توگه: زه ځينې وختونه په سيمتارونو کې په حيرانوونکې توگه پوښتم: ((په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص څوک دی؟)) وروسته د څو شپږو لپاره خند کوم او لږ نم کېږم، خو اورېدونکي د احتمالي ځوابونو په اړه فکر وکړئ. ځينې له دوی وايي: ((زه يم!)) او ځينې نور وايي: ((تاسو!)). له يوه قصدي خند وروسته زه ورته وایم: ((تاسو رښتيا وایئ! تاسو په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص یاست.))

زه وروسته د بل ځل لپاره لږ خند کوم، خو اورېدونکي زما دغه خبره هضم کړي. بيا ادامه ورکوم: ((تاسو مو په خپله ټوټه نړۍ کې تر ټولو مهم شخص یاست. تاسو مو په خپل ژوند کې تر ټولو مهم شخص یاست او هر څومره مو چې ځان ته ارزښت ورکړئ، په همغې کچه به بڼه ژوند ولري.)) ورپسې ځان ته د ارزښت ورکولو په هکله خبرې کوم او ورته څرگندوم، هر څوک چې د خپل ځان په هکله هر ډول فکر کوي، د ټولنې له لورې وگړو او د خپل کاروبار له کيفيت سره يې اړيکه ناکي.

۲.۴: جملې په پای کې خنډ: له دې خنډ څخه هغه وخت گټه اخيستلی شين چې کله غواړئ داسې مشوره جملې يا نقل قول ووايېن چې ټول اورېدونکي ورسره بلد وي. کله چې د جملې لومړۍ برخه بشپړه کړئ، اورېدونکي به ذهني ډول چمتو کېږي چې له تاسو سره پاتې جملې ولولي. دا د دې لامل کېږي چې اورېدونکي له تاسو سره نږدې اړيکه وساتي او ټوله پاملرنه ستاسو وينا ته وکړي. کله چې زه غواړم ووايم چې سوداگريزې سيالۍ څومره زور اخيستی او د خپلې سوداگرۍ د سانلو لپاره بايد خپلو کړنې څه ډول چټکې کړو، داسې وایم: ((کله چې حالات ستونزمن کېږي، په پوره انرژۍ...)) زه له خنډ کوم او تم کېم، چې اورېدونکي دغه جملې داسې راسره بشپړه کړي: ((... په پوره انرژۍ سره د کار ترسره کولو ته ادامه ورکړئ.))

کله چې دغه تخنيک کاروئ، بايد داسې ودرېږئ او خنډ وکړئ چې اورېدونکي په خپله جملې بشپړه کړي. وروسته د خپلې خبرې د بشپړولو لپاره بشپړه جمله تکرار کړئ. په دې کار سره د ټولو اورېدونکو پام د ځان په لوري اړولی شين.

د غږ اهنگ

کله چې غواړئ، په يوه ټاکلي ټکي ټينگار وکړئ، په لوړ او څرگند اواز خبرې وکړئ. څومره ډېر چې خپله جملې په لوړ او څرگند اواز سره ولولي، به همغې کچه به اورېدونکي ارزښت ورکړي. کله چې غواړئ، يو حساس يا حيرانوونکی مطلب له اورېدونکي سره شريک کړئ! په ډېره دوستانه لهجه وغږېږئ. په نه وينا کې، ستاسو وينا بايد تېره، ورو او لوړه شي، بيا ورو شي او د ټاکيد، نندارې او فکر کولو په موخه بايد ځای ځای خنډ ولري. په خپله وينا کې چې هر څومره ډېر غږيز توکي وکاروئ، په هماغه کچه به اورېدونکو ته زړه راښکونکې، جالبه او مننونکې وي.

د غږ او ستوني فزيکي اړخ

ستاسو غږ هغه الې ده چې په مرسته يې خبرې کوئ او نور هڅوئ، ځينې کړنې شته چې په تر سره کولو يې ستاسو غږ په غوره توگه خپل رول لوبولی شي. د دې

وينا لپارڊ انريزي اڀرڻه وسيله ده. له لنڊي وينا وړاندي بابت سڀڪ خوارډ وځوړي. ڊاڪٽر تاسو ډاډه کوي چې د وينا پرمهال خبرك اوسئ او ذهن مونږه كار وکړي. له اوږدې وينا کولو (بشپړه يا نيمه ورځ سميتار) وړاندي، اڀرڻه ده چې نه خوارډ وځوړي. د سهار يا غرمي د ډوډي پرمهال د ويتامين لرونکو خوړو، خوړل مرسته درسه کوي، خو خپله انريزي مو تر څلور يا پنځه ساعتونو وسوځوي. پروټين د بفر خوارډ دي چې په مرسته يې بڼه فکر کولئ شئ او په ارام ذهن اښکاره وينا کولئ شئ.

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

ناني ځيني وخت مو غږ له ستونزو سره مخ شي. کله مو چې ستونزې درد کوي، ستونزمنه به وي چې داسې څرگندي خبرې وکړئ چې په نالار کې به وروستيو کتارونو کې ناست کسان يې په سمه توگه واورې. که داسې څه وشول، د ليمو له جوس او شاتو سره گرمي اوبه وځښئ. دغه مجزوي محلول زه په ډېرو ځايونو کې ژغورلی يم.

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

لنډيز

د موسيقۍ د آلاتو په توگه د غږ روزل او کارول له تاسو سره مرسته کوي چې هر مهال د ځنډ، اهنګ او خبرو د تېزولو او وړو کولو په مرسته، د نالار په وروستيو کتارو کې ناست کسان په بڼه توگه واورئ.

نهم څېړنې

سوداگريزه څېړنې: د غوره ويناوالو تخنيکونه

يو له غوره شپو څخه هغه ده چې انسان پوه شي، يو کار په ښه ډول ترسره کولی شي.

هورتنس اوډلوم

په امريکا کې نږدې ۱۰،۰۰۰ مسلکي ويناوال شته چې ټوله ورځ يا نيمه ورځ د ويناوال په توگه کار کوي. د دې ويناوالو ۲۰ سلنه يې د وينا له درکه د ترلاسه کېدونکو پيسو ۸۰ سلنه په لاس راوړي. په دې مانا چې ۲۰۰۰ ويناوال د ۸۰ سلنه نورو په پرتله څلور برابره ډېرې پيسې په لاس راوړي.

د ۲۰ سلنو غوره ويناوالو بيا ۲۰ سلنه غوره ويناوال، يانې ټولټال څلور سلنه ويناوال چې تقريباً ۲۰۰ کسان کېږي، هغه پيسې چې ټولو ويناوالو ته د تنخوا (مزد) په توگه ورکول کېږي، ۸۰ سلنه يې دوی ترلاسه کوي.

د ۲۰ سلنه غوره په ۲۰ سلنه کې ۲۰ سلنه غوره ويناوال - يعنې د ټولو ويناوالو ۰،۸ سلنه يا تقريباً ۸۰ نقره د هرو ۲۰ دقيقو وينا لپاره ۲۵،۰۰۰ ډالر اخلي. دوی له معمول سره سم تل وينا ته بلل کېږي او کلني عوايد يې له يو ميليون ډالرو زيات دي.

په منځنۍ کچه په امريکا کې هر روزونکی ويناوال د يوې ورځې ۵۰۰ ډالر اخلي، په داسې حال کې چې غوره ويناوال په همدغه موضوع د ورځې ۲۵،۰۰۰، ۵۰،۰۰۰ او حتی تر ۱۰۰،۰۰۰ ډالرو ترلاسه کوي.

اصلي لامل څه دی چې ځينو ويناوالو ته د يوې وينا په بدل کې لږې پيسې ورکول کېږي، خو ځينو نورو ته بيا په همغې موضوع ډېرې زياتې پيسې ورکول کېږي؟ دا هغه پوښتنه ده چې په اړه مې يې له ۲۵ کلونو ډېره څېړنه کړې ده.

ډېر عايد لرونکي ويناوال

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

د ناستو تنظيموونکي يا لوړ پوړي مديران ډېری ويناوال د دې لپاره ګوماري، څو د سازمانونو، غونډو او سوداګريزو ناستو لپاره وينا وکړي. د ناستو د تنظيموونکو پوښتنې موخه دا ده چې د شونتيا تر حده ډېر کسان ناستې ته راجلب کړي. د کمپنيو لپاره کلنۍ ناستې د عايد غوره سرچينې دي، ځکه څو ټول کال د هغې غونډې لپاره تيارۍ ليسي. ويناوال چې څومره ډېر مشهور وي، هغومره ډېر کسان ورته نوم ليکنه کوي، فیس ورکوي او په ناسته کې ګډون کوي.

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

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

مسلکي ويناوال

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

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

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

د غوره ويناوالو دوی ځانګړنې

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

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

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

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

د ناستې تنظيموونکي خوشاله کړئ

د ناستې په مسلک کې ستاسو کلیمې هغه عامل دی چې له کبله به یې د بل ځل لپاره هم بلنه درکول کېږي. تنظيموونکي له ناستې وړاندې یو داسې قیمتي ويناوال گوماري چې ډاډه شي، گومارل شوی ويناوال به د ډېرو کسانو پام را واړوي او اورېدونکي به خوشاله وساتي.

له دې کبله، د وينا په مسلک کې تل ويل کېږي چې د ويناوال دنده دا ده، خو د ناستې تنظيموونکي خوشاله کړي.

که ويناوال اورېدونکي خوش وساتي، د کمپنۍ مدير به د ويناوال د گومارلې له کبله د ناستې تنظيموونکي وساتي. په پایله کې به د ناستې تنظيموونکي اړتيا وکړي، په کمپنۍ کې به ښه دنده ترلاسه کړي او بالاخره به د بل ځل لپاره هم همدا ويناوال راوبولي.

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

وينا په ډېره ښه توگه وشوه او زه د اورېدونکو له لوري ډېر وستايل شوم. څو اولۍ وروسته مې له منشي څخه یو لیک ترلاسه کړ چې په کې لیکل شوي وو: «د کمپنۍ مشر مو له وينا ډېر خوش دی او زه یې د مدیرې په توگه وټاکلم، دغه راز مې یې تمخوا هم ۴۰۰۰ ډالر زیاته کړه.»

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

له نورو ويناوالو سره وگورئ

که موخه مو دا وي چې په سوداگريزو يا ټولنيزو ناستو کې اغيزناکه وينا وکړئ، بايد له سلکي او پياوړو ويناوالو سره د زده کړې په موخه کتنه وکړئ. تاسو هم بايد د دوی په خبر په ټولو ناستو او سيمينارونو کې گډون وکړئ. يادښتونه واخلي، وگورئ چې ويناوال تر وينا وړاندې له اورېدونکو سره څه ډول چال چلند کوي، کله چې دريځ نه پورته کېږي، څه ډول وينا کوي او د وينا پرمهال کومې کړنې ترسره کوي.

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

مطالعي، خبرني او چمتووالي ته وخت ځانگړی کړئ

سلکي ويناوال چې غواړي ډېر عايد په لاس راوړي او د اورېدونکو د خوښې وړ وگرځي، بايد ځينې ټکي په ياد کې ونيسي، تر ټولو اړين چې په ځلونو مې يې يادونه کړي، بايد ښه چمتووالی وليسي. دا دويمه حيرانوونکې نه ده چې يو ويناوال د يوه ساعت وينا لپاره لس ساعته مطالعي، خبرني او چمتووالي ته ځانگړي کړي.

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

سلکي ويناوال د يادې کمپنۍ پروشرونه، معلوماتي لوحې، وېبپاڼې او په هکله يې د اورېدونکو نظرونه په ډېر غور سره لولي. دوی د هغې صنعت او توليداتو په اړه خبرنه کوي چې دغه کمپنۍ يې توليدوي.

موږه مو وټاکئ

د سټکي ويناوالو په څېر بايد پوه شئ چې د ناستې تنظيموونکي ولې تاسو رابللي ياست. په ياد ولرئ، موږه دا ده چې د ناستې تنظيموونکي سرلوړی شي. دغه موږه تاسو هغه وخت په لاس راوړئ چې پوه شئ، تنظيموونکي له تاسو څه ډول هيله لري.

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

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

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

د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ

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

مطلبونه مو تنظيم او ترتيب کړئ

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

تمرين او تکرار وکړئ

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

د وينا ځای په غور سره وڅېړئ

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

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

د ځينې خولو ترتيب يې خوږوي، د بېلگې په توگه: په ځينو هوټلونو کې دريځ (اوپريسون) داسې ځای کې اېښودل شوی وي چې ويناوال تر ډېره په تياره کې وي. گروپونه ۱۰ يا ۱۵ لويه هاخوا متمرکز شوي وي. کله چې د کمپنۍ مشر د وينا لپاره پورته شي، اورېدونکي ډېر کم د هغې مخ وينې او په پايله کې ډېری کسان پاملرله ورته نه کوي.

نه اورپڊوٽڪو سره بلند شين

سٺي وينال له اورپڊوٽڪو سره د پڙندگوي به موجه له وينا وړاندي گنه
کوي. دوي اورپڊوٽڪو ته خان ورپڙني، له دوي خطه د کار وبار پوښته کوي او
خيني خبرې ور سره کوي. کله جي اورپڊوٽڪي وويني جي ناسو له سمبل وړاندي
له دوي سره صميمي او دوستانه چلند کوي، دوي تر ډيره ناسو خوشوي او ناسو
ملاتي کپري. بايد له وينا وړاندي د اورپڊوٽکو هوکړه له خان سره وړي.

د مهمو کسانو نوعونه زده کړئ

يو تر ټولو اړين کار چې سٺي وينال يې کوي، دا دی چې د ناسو مهمو
کسانو نوعونه زده کوي او د وينا پرمهال يې کاروي. زه خيني وخنونه خپله وينا د
اورپڊوٽکو له اړخه وایم: د بيلگي په توگه زه وایم: (ناسو ريس، وليم هنري،
ل د ټولو هغو شيانو په کيفيت ښکار کوي چې ناسو يې پروډوټکو ته وړاندي
کوي.)

نابي دغه خبره يې په کلني راپور، ليکنه او يا هم د ايميل له لاري له ريس خطه
اورپښي وي او يا يې هم په خپله وينا کې دې خبرې ته اشاره کړي وي. که به
وينا کې د چا ستاينه وکړي، هغه ډير خوشالېږي او تمايل يې ستاسو په لور
زياتېږي.

د خپلې وينا د وړاندي کولو څرنگوالي او پای ته رسول زده کړئ

سٺي وينال د خپلې وينا پيل او پای په ډير غور سره تعليموي او په خټو
خټولو يې له خان سر تکراروي. دوي کاملاً پوهېږي چې څه ډول وينا پيل کړي
او څه ډول يې پای ته ورسوي.

دوي د وينا سربزه نه وياند سره شريکوي. دغه شريکول دې ته زمينه برابروي چې
وياند ناسو ته ستاسو د وينا له مقدمې سره سم بله درکړي. دې کار ته د چاس په
سترگه مه غورئ، د خپلې وينا پيل داسې وکړي چې د ټولو اورپڊوټکو پام را
واړوي.

اورېدونکي بوخت کړئ

غوره ويناوال له خپلې لومړۍ کلیمې څخه اورېدونکي بوخت ساتي. دوی ښايي خپله وينا په ارام درېدلو پيل کړي، خو د اورېدونکو تمرکز د ده په لوري شي او يا ښايي په داسې يوه جمله پيل وکړي چې د ټولو اورېدونکو پام د ځان خوا ته واړوي. زه ډېری وخت کله چې درېځ نه درېږم، د څو شېبو لپاره ارام درېږم، وروسته په نرمة لهجه واييم: ((دلته له راتگ څخه مننه. ژمنه درسره کوم چې له وينا به مې ډېر خوند واخلي.))

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

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

د ملګري په څېر چلند وکړئ

غوره ويناوال له اورېدونکو سره د ملګرو په څېر چلند کوي. دوی داسې خندا کوي چې ګواکې د اورېدونکو په ليدو سره ډېر خوش شوی او ګواکې ډېر خوښ دی چې ده نه په داسې يوه ناسته کې د وينا موکه برابره شوې. اورېدونکي له خندا پرته فکر کوي چې ګواکې ناستو ډېره مېنه ورسره لري او په پايله کې ستاسو په اړه مثبت فکر ورسره پيدا کېږي. که په خبره کې مو خوښي وي، صميمي چلند وکړئ او خندا له اوسنۍ سترګې نه دې چې د وينا لپاره مو خوږه خلاصه کړئ. د اورېدونکو دغه احساس به درک کړئ.

د وينا له ٿولو مڻوڌونو گهڻه واخلين

غوره ويناوال جي ڪله وينا پيل ڪري، ڙمڻه ڪوي جي هره خبره به ٻي د اور بدوتڪو لپاره به زڻه پوري وي. ڏي معمولاً د هلو ڪالو د زوند ڪسي وائي جي د نظريو له اوريدو وروسته ٻي به زوند ڪي مثبت بدلون راغلي وي. غوره ويناوال د فصاحت او بلاغت ٿول هغه مڻوڌونه ڪاروي جي له ڇو ڪلونو راهيسي پر دريغ او ڦلمولو ڪي گهڻه ٽري اخيستل ڪيري. غوره ويناوال د ڇو شيو لپاره ارام درپري، ڇو د اور بدوتڪو تمرکز د خان به لور ڪري او اصلي ٽڪو ته پام وڪري. دوی د مهمو ٽڪو له ويلو وړاندي او يا وروسته له خند پرته د ڇو شيو لپاره د ٻي له امله ارام ودرپري، ڇو به خيلو مهمو ٽڪو ٽينگار وڪري او اوريدوتڪو نه ٻي ارزڻناڪ ثابت ڪري، ڏي به پرله پسي توڻه پوئتي ڪوي او اوريدوتڪي خواب ورتوي. ٻه سوداگري او وينا ڪي پياوڙي شخص هغه ڇوڪ ڏي جي پوئتي ڪوي. ڪله جي ٿاسو له اوريدوتڪو پوئتي ڪوئ، تر هتي وخته د ٿولو پام ستاسو به لور وي، ڇو ٻي جي خواب نه وي درڪري. د دوی ذهن د خواب ورڪولو به لڻه ڪي ڪيري؛ به ڄاڻڪري ڌول جي ڇو خوابه درلودوتڪي پوئتي وي.

گهر بدلول له ياده مه باسين

بوازي ويل بنه نه ڪوي. د پوئتي او خواب ورڪولو له لاري گهر بدلول جاري وساتين. له مهمو ٽڪو وړاندي پا لڙ وروسته د ننداري خندا وڪري. له بوه ٽڪي خغه بل ٽڪي له د ٽڪ پرڻال له خند کار واخلين. غوره ويناوال د وخت به تنظيم ڪي ڊپر خيڙڪ ڏي. دوی بوه ڪبه به ڇو خئي خند او خبرانوونڪي ڌول وائي، خيني وخت د بوي بلي وينا د وړاندي ڪولو به موخه له اصلي موضوع ڪرپري او پرله اصلي موضوع نه راڳرڃي. دوی توکي هم ڏي نه ورنه وائي. ڏا جي به خبرو مي بنه بوه ٿين، لاندي ڪسي نه پام وڪري جي غوره ويناوال بي طه ڌول وائي.

ڏيري ڪسان به خيلو اوسيو ڄاڻونو ڪي له مسؤوليت منلو ڄاڻ نروتي. ڏا حالت ما ته د اولي او سوڀن ڪبه رايادوي. دوی ڇو ڪاله وړاندي له سوڀن خغه به

زرد ڪمپني جي رائل. ڪمپني به شمالي اٽلانٽڪ ڪي به ڊپر تيز توپان ڪي راڳير
شوه.

اوپي سوپن نه ورميني ڪري او ورته ويئي ويل: (سوپن، سوپن، ڪمپني، د ماڻهو
په حال ڪي ۵۵، ڊوبيري.)

اوپي وويل: (پر مور بي ڇه ڇه ڇه زمور ڪمپني ڇو نه ۵۵.)
په باد واري، په دغي ڪمپني ڪي ڇي هر ڇه پينيري، په حقيقت ڪي ستاسو
خپله ڪمپني ۵۵.

پرڀڙي جي خبري مو خوري شي

سلڪي ويناوال داسي ڪيبي او داسانونه وائي جي ڊپر ٺفڪر نه اڀريا لري، دوي
هڪه ڪوي جي د اورڀڙوڪو به ذهن ڪي نفوذ وکري. دوي اورڀڙوڪو نه موڪ
ورکوي جي د مهمو خبرو شنه او سپر نه وکري. دوي تاسو ڪسانو نه وخت ورکوي.
دوي لڙ هئي د اورڀڙوڪو خبرو نه گوري جي ڊاڏمن شي، اورڀڙوڪو مطلب
اخيستي. دي نه ورته، ڪله جي ٺوڪه وائين، بايد ٻاڪلي قوانين تر پيو نه ڪري.
ڪله جي اورڀڙوڪي خاني، پرڀڙي جي وڃاندي. ڪله جي خدا بنده شوه، يا
مو خبرو نه اڏانه ورکري. د اورڀڙوڪو خوشبري جي د ويناوالو له خوا خوشي
وسائل شي. دوي له خدا ڊپر خوند اخلي. دوي له تفڪر ڪولو، خدا او سپرو
ڇخه به محرومي.

هم غر او هم بدن وڪاروي

سلڪي ويناوال به لڙ ڇه لوڙ اواز خبري ڪوي. ڊاير موضوع باور او واکمني ٻيبي.
دوي د بدن له حرکتون ڊپر ڪبه اخلي: اورڀي سوروي، سر سوروي، خاني او
ڊپر متحرڪ وي. د بيلگي په ٺوڪه: ڪله جي غواڙي يو مهم ٻڪي ووئين، اورڀي
مو پراسي وئين، يا مو غر لوڙ ڪري، ڪله جي غواڙي نه اورڀڙوڪو سره مينه او
اخلاص وئين، د دوي خوا نه وگورن، ورو مو دواڙه لاسونه يو خاي ڪري اوزور
ورکري. پرڀڙي جي اورڀي مو وڃيري. ڪله جي په عادي ڊول خبري ڪوي،
لاسونه مو بايد بکنه خبر ڏيئي وي. ڪه غواڙي پر يوه ٻڪي ٽينگار وکري، ڪولاڙ

شين جي ڏکونو ۽ نهڪالو فشار رڙي، ته غواڙن ڦرڪندڙ ڪري جي پر موضوع
واکين اوڏاڏا ڀاست، سر اوڙهه مو پورته وٺين. ٻه ٽولهه ڪي له اوڙيدونڪو سره
وڃاندي، لکڪه ستوتا يا (بناغلي ڪرڙي). ڙا سترڪندڙ ووهين، خوند واخلين، ٽوڪي
وڪري اوڙي اوسين. ڏاسي خبري وڪري جي گواڪي ڏا ستاسو لپاره به زده
پوري تجربه ده او له هرې شين خوند اخلين.

ٽنڊيز

به پايه ڪي يوازيني لاره جي غواڙن خبري زده ڪري، ڏاڏه جي خبري وڪري،
خبري وڪري، خبري وڪري او خبري وڪري. ڇو ڇو ڇو ڇو خبري وڪري،
چمڪوڙي وٺين او بيا بيا بي تڪرار ڪري ڏير ڙ به به تر ٽولو بريالي او زده
راڻڪوونڪي ويناوال بدل شين. ڏاسي ويناوال به شين جي تل به ڀنه ڌرڪول ڪيري
او ڏ هر حل لپاره به ڏيري پيسي په لاس رڙي.

لسم څپرکی

د چاپېريال کنټرول

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

هېږي نوون

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

په هغو دروغو ځان پوه کړئ چې در ته ویل کېږي
د ناستو او کنفرانسونو د جوړولو پرمهال باید پوه وئ چې د هوټل او مجلس خولو چارواکي دروغ درته وايي. زه په دې هکله هغه وخت پوه شوم چې کله مې د لومړي ځل لپاره وینا کوله، وروسته دغه پېښه په ځلونو ځلونو را نه تابه شوه. ۹۰ سلنه د هوټل چارواکي دروغ وايي. ډېری وخت هغه کسان هم دروغ وايي چې د کنفرانسونو، سیمینارونو او ویناوو لپاره اسانتیاوې برابروي، دوی د دروغ ویلو، له حقیقت څخه د تېرېدو او ډوکي ورکولو ځانګړي کورسونه لېولي دي. دوی تل د ناستو او غونډو نڅلیموونکو نه دروغ وايي.

د اور وڙهي (اطفائيي) مقررات

د دوى د خونبي له دروغو څخه يو هم «د اور وڙهي مقررات» دي. دوى تل وايي چې د اور وڙهي د مقرراتو له ڪلمه يو شي نه شو بدلولي. حقيقت خو دا دى چې دوى اصلاً نه شواړي د خپلي خونبي په تنظيم کي بدلون راولي. د دوى دنه ادعا له شک پرته يې بنسټ ده. هغه تنظيموونکي چې يې تجربې دي، د دې شرابو د سلو لپاره اړ کړي.

که چې څوک په دې اړه ما ته څه وايي، زه په خواب کي ورته واييم: ((زما پلار د اور وڙهي د اداري مامور و او زه په بشپړه توگه له دې مقرراتو سره بلد يم. رته ونياست، د اور وڙهي د مقرراتو په کومه برخه کي ليکل شوي چې په دې ډول خونه به تنظيموي.)) دغه خبرې دوى تل حيرتوي. دوى ډېر ژر دغه پيانه هېروي او د خونبي په تنظيم پيل کوي. ما دا ډول کرڼه د سلگونو اسانتياوو برابرولو لپاره خوا نکړاږ ليدلې ده.

د کمپيوټر تر کنټرول لاندې دى

بله پلمه چې دوى يې درنه وړاندې کوي، دا ده چې وايي د روښاني سسټم د کمپيوټر تر کنټرول لاندې دى او تر هغو يې نشو بدلولي. څو انجنير نه وي رسيدلي. د ځينو لاملونو له کبله انجنير هېڅکله په خپله ژمنه نه وي ولاړ او يا هم د ناستي په پيل کي نه پيدا کړي، هغه په بله ناسته کي وي، په رخصتي تللي وي او يا په کوم عاجل کار بوخت وي.

له دروغجنو سره څه ډول چلند وکړو؟

د اسانتياوو د تنظيم پرمهال د برياليتوب کلي دا ده چې دوستانه، مؤدب او د لېکو اخلاقو درلودونکي اوسن، خو په عين حال کي له کارکوونکو سره د کار پرمهال بايد قاطع اوسن، داسې څه بايد ونه کړئ، چې هغوى عصباني شي، ځکه دوى يوازېني گمان دي چې له ناسو سره مرسته کوي. ناسو د دې ستونزي د حل په موخه څو کړلې لړسره کولى شئ.

د اړتيا پرمهال يې وگواښ

يو ځل مې د فلوريډا ايالت په تامپا کې سيمينار وړکاوه. د کنفرانس خونې د نوډخې درجه د ظريعت له مخې ۸۰ وه. ټولو ناستو کسانو خونې کړې وې. د سيمينار له پالو يې خاتنه باندېکې جوړې کړې وې او ډېر ناخوښ پريښدل. دوی د خونې پريښودل پيل کړل او د پيسو غوښتنه يې کوله.

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

په پايله کې، د شمې پرمهال مې د هوټل لوړېوړې چارواکي ته تېليفون وکړ او ورته و مې ويل، که په دوو دقيقو کې د نوډخې درجه راښکته نه شي او ايرکنډېشن چالان نه شي، موږ به سيمينار لغوه کړو. د هوټل يو سټ به ور نه کړو او زموږ د لگښتولو په اړه به رسمي دعوا هم درلودې ثبت کړو. ډېره حيرالوونکې وه. کله چې ودرېدم، ډېر ژر مې د بخې هوا احساس وکړ. له دوه ساعته تم کېدو او د پلمو له اوږېدو وروسته، چې کله تهديد شول، ډېر ژر يې ايرکنډېشن چالان کړ او د پروگرام ترپايه يې د کنفرانس خونې هوا عادي وساتله.

پيسې نه ورکوي

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

پرېنټا وگورئ

په سيمپارونو او ناستو کې پرېنټا ډېره اړينه ده. د ټولو اورېدونکو تمرکز بايد ستاسو پر خبرې وي. په ياد ولرئ چې ستاسو د ناستې ۷۰ سلنه اورېدونکي ليدني کسان دي. دوی يوازې د ليدلو له لارې معلومات اخيستلی شي. يوازې ۳۰ سلنه نور اورېدني دي. دوی هغه کسان دي چې يوازې د اورېدو په واسطه معلومات خپل مغز ته لېږدولي شي. ستاسو موخه دا ده چې دواړه ډلې خونې وساتئ او پام يې راواړوئ. ۵۰ سلنه وخت، کله چې د سيمپار خای ته ورسېږئ، د پرېنټا سيستم په يو ډول له يو ډول ناسم وي. له دې کبله بايد تل هغه وکړئ چې له ناستې وړاندې ټاکلي خای ته ورسېږئ او له وينا وړاندې د پرېنټا سيستم وگورئ او وپېژمئ. کله چې وينا پيلوئ او ياد سيستم سم کار نه کوي، ډېره ستونزه ده چې د وينا پرمهال يې سم کړئ.

گروپونه بايد چېرته خای پر خای شي

پر سټيج يا د تلويزيون د خپرونو له پيل مخکې معمولاً يوه يا دوه ورځې د پرېنټا د سيستم تنظيم ته ځانگړې کېږي. دوی دغه سيستم په نه توگه تنظيموي. په ټول تالار کې گرځي او گوري چې په کوم خای سيوري نه وي راغلې. دوی ځان ډانډسوي چې هر شخص له هرې راوې بايد تالار ولېدلی شي. د وينا وال په توگه، بايد له هرې خوا ستاسو پر بدن روښاني خوره وي او هېڅ ډول سيوري مو پر بدن نه وي. ځينې وختونه په هوټلو کې داسې گروپونه لگول شوې وي چې يوازې ستاسو د بدن په پورتنۍ برخه روښاني وي او ښکته سيوري خور وي. دغه کار د اورېدونکو منفي اغېزگرونه را پاروي.

څېره

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

برخه کې يې ځای پر ځای کړ. د دې گروپ روښنایي زما پر نیمایي مخ راغلې وه او په مځمخ دیوال زما سیوري غوړېدلې و. د اورېدونکو منفي غبرگونونه ډېر ژر راڅرگند شول. دوی په حقیقت کې غوسه وو. دوی شکایت وکړ، د خپلو پیسو د بیرته اخیستلو غوښتنه یې وکړه او غوښته یې پرېښوده. له دې کبله چې لوی څراغ زما پر نیم بدن رڼا خوره کړې وه، بدقواره او د شیطان په څېر ښکارېدم. ځکه خو دوی منفي غبرگون ونه وښود. بیا مې هېڅکله دا تېروتنه و نه کړه چې په خپلو ناستو کې بېروني څراغونه وکاروم.

ستاسو اصلي څېره ډېره اړینه ده

کله چې د سمینار لپاره د روښنایي سیستم تنظیموم، تکنیشن ته وایم چې په وروستي کتار کې ناست کسان باید زما د مخ گونځې ووبښي. زه ټینګار کوم چې سټیج باید د تلویزیوني سحنو د ډکولو د خوند په څېر روښانه وي. دوی په ښکاره خپل سر په هو سره نیروي او خپله هوکړه ښیي، خو په زړه کې وايي چې ډېرې ناستجیده خبرې کوي. له دې کبله باید ټینګار وکړئ.

ډېرې وخت کارکوونکي سټیج د ښودلو پردې (سکرین) ته په پاملرنې جوړوي چې ستاسو څېره په سمه توګه هېڅ نه ښکاري. دوی وايي: ((که موږ ټول څراغونه بل کړو، سکرین څراغېږي.)) دې ټکي ته مو باید پام وي، ځکه هر ځل همدا پېښه کېږي. ټینګار وکړئ چې ناستو ته پرده (سکرین) هېڅ ارزښت نه لري. ستاسو پر مخ رڼا ناستو ته ډېره اړینه ده.

د وینا تر پیل مخکې ټول شيان وڅېړئ

دوه کاله وړاندې مې د کالیفورنیا په ایرواین کې یو سمینار وړاندې کاوه. زما سمینار درې ورځې پرلپسې له غربي وروسته و، له معمول سره سم له غربي وړاندې د سمینار ځای نه ورسېدم او و مې کولی شول چې زما له وینا وړاندې د نورو ویناوالو خبرې واورم. کله چې کنفرانس خولې ته ننوټم، «هيات، سالون د هونل تر ټولو غوره سالون دی، خو یوازې نیمایي یې روښنایي درلوده. په

حقیقت کي تالار نیمه ڦیارد او د شپي ڪلب ته ورتنه و. د ویناوال خبره ڳوڻگه او نامعلومه وه او دې ٻکي زه ازارولم.

زرد تر زرد مې د هوٽل يو ڪار ڪوونکي راوغوشت او ورتنه وڃي ويل: ((ايا شوني ده جي به خونه کي د برېڻا د گروپونو شمير زيات ڪړي)) ده وويل: ((اها، يعني غواڙي، ٻول گروپونه چالان ڪرم!))

ڪه مې جي ده نه ((هو)) وويل، په ٻيڙه په دېوال کي د نصب شويو سويچونو لوري ته ولاڙ او په يوه شيبه کي مې ٻول تالار په سينه رٿا بدل ڪر. دا زما او ٻولو اورپدونڪو لپاره ڏيڙه حيرانوونڪي وه. دوی له وينا ورائدي په وروستيو دوو ساعتونو کي هڪه ڪري وه جي د ويناوالو پيغام تر لاسه ڪري.

ستاسو وينا په شپني ڪلب (Night Club) کي لنداره نه ده دا زما لپاره نلپاتي ختم دی. هر ڪله جي د وينا محفل ته ڄم، د ٻولو ڪراغونو د ٻولو غوڻه ڪوم. زه ورته وایم: ((د شپني ڪلب لنداره نه ده)) ڏيڙه راته حيرانوونڪي ده جي ٽيڪنيشن (تخنيڪي ڪسان) فڪر ڪوي، جي ويناوال غواڙي اورپدونڪي مې به تياره ڪي وي او خيله خبره مې رٿا وي، په داسي حال کي جي اورپدونڪي ويناوال په تنه رٿا ڪي نه شي ليدای. په دې ڏول حالتونو کي به ستونزه دا ده جي اورپدونڪي ويناوالو ته د هنرمند په سرگه گوري، دوی ٻنه خوله ناست وي او له ويناوالو سره اڙيکه نه ٿيڻي. اورپدونڪي لکه ڀانده مور ڪاڻ جي له سوري مې سو را ايستی وي، د ويناوال خبري نه جي بشيره رٿا وي، گوري، په ياد وٺڙي يوازي مسلڪي ويناوال غواڙي جي خونه پوره روڻانه وي. خونه بايد هومره روڻانه وي جي اورپدونڪي وکولي شي يو بل سم وويڻي او د هتي موضوع به اڙه ٻوٺ واخلی جي تاسو مې به هڪله خبري ڪوق. دا د اورپدونڪو د خوني او رضایت لپاره اڙيته ده.

د سالون ترڪيب ڪنٽرول ڪري
هغه ڪسان جي په هوٽلونو کي مڙونه او خوني تنظيموي، تنهنوا مې ڏيڙه ڪمه وي. ڇيني مې هغه قواعد جي تاسو به ستونزو ليکتي او د هوٽل نه چارواڪو سره

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

د سالون ترکیب وڅارئ

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

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

لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ

د هوټلونو زیاتره چارواکي فکر کوي کله چې په هوټل کې څوکي پاتې کېږي نو دې وې او ځونه ډکه ښکاري، تاسو به ډېر خوب اوسئ؛ مگر په حقیقت کې داسې نه ده. اورېدونکي په دې فکر کې نه دي چې سالون نور څومره تن پاتې دي، بلکې دوی په دې فکر کې وي چې څومره کسان راته راغلي. دوی په دې فکر کې وي چې د دریځ او د اورېدونکو ترمنځ څومره واټن دی، په نندارنویو کې لومړی کتار چې هر څومره دریځ نه نږدې جوړ شي، هغومره هنرمندان خوشالېږي. څومره چې یو کس ویناوال ته نږدې وي، په هغه اندازه

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

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

که ناستو په کافي اندازه وختي را ورسېدلې، له کارکوونکو وغواړئ چې د وروستي کتار څوکۍ لومړي کتار نه راوړي. زه معمولاً له دوی غوښتنه کوم چې څوکۍ د درېيو کتارو په اندازه مخکې راوړي. ځکه کله چې غواړم لاس جګ کړم، بايد د لومړي کتار له اورېدونکو سره لمس شي.

څوکۍ ازادې کېږدئ

د څوکيو د تنظيم په اړه وروستۍ خبره دا ده چې د پخوانۍ زمانې خلک د اوسنيو په پرتله ډنگر وو او څوکۍ به يې ډېرې نږدې اېښودې. خو اوس څوکۍ خوا په خوا کېښودل شي. ډېرې اورېدونکي به چې نېي او چپ لوري ته يې زيات وزن لرونکي کسان ناست دي، تر فشار لاندې راشي او اړ کېږي چې د خبرو کولو پر مهال خپلې اوږې مخکې وباسي.

که شونې وه چې د څوکيو نظم وګورئ، نو تنظيموونکو ته بايد ووايي چې د څوکيو ترمنځ ۱۰ سانتي متره يا تر هغې زيات واټن پرېږدي. دا چاره به مو ډاډه کړي چې ويناوال مو راحت، خوښ او ستاسو د پېغام اورېدو ته بشپړ چمتو دي. له هغو اورېدونکو سره اړيکه ټينګول چې د څوکيو د کوچنوالي له کبله پرې زور راغلی، ستونزمن کار دی، سره له دې که دی په لومړي کتار کې له ناستو ۸ متره لرې ناست وي. ښايي دا ټکي ناستو ته کوچني ښکاره شي، خو دا هر يو ستاسو اورېدونکي ته ډېر لوی ښکاري. کله چې د وينا د سالون کارکوونکي د اور وژنې له مقرراتو شکايت کاوه، ورته ووايي چې د دې برخې له ريس سره مو خبرې کړي دي او دا ډول تنظيم به هېڅ زيان ونه رسوي. دلته ځواب د دوی د شکايت ختم گرځي.

درېځ کنټرول کړئ

لېدنه په هر ډول وينا او خبرو کې ډېر مهم عامل دی. څومره مو چې اورېدونکي ډېر وي، هومره مو درېځ بايد لوړ وي. د دې کار لپاره يو دود شته: په وروستي کتار کې ناست کس بايد تاسو له نيماني بدن پورته وويني، يعنې له ملا خټه تر سر پورې. له دې کبله هر څومره چې اورېدونکي ډېر وي او وروستي کتار شاته خپي، په هماغه کچه درېځ بايد لوړ جوړ کړئ. دې ته بايد پام وکړئ چې د تياتر په لوبو سالونونو کې درېځ ډېر وي، حتی د لوبو يو کتارونو د اورېدونکو له سرونيو لوړ وي. د دې کار لپاره به دليل شته. مينه وال يوازې د هرمنډ د بدن هغه هم له ملا پورته، د لېدلو لپاره راځي.

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

غريز سيستم تنظيم کړئ

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

ډېری کمپنۍ او موسسې چې دندې مې ور سره ترسره کړي، په خپله غريز سيستم کړاڼه کوي. سره له دې چې يو څه گران تمامېږي، خو دا غوره کار دی. مې شمېر کسان چې په هوټلونو کې کار کوي، يو ډول دي، دوی په دې اړه هېڅ

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

مايکروفونونه

اوسمهال تر ټولو غوره غريز سیستمونه عبارت دي: د پوستکي د رنگ په څېر کوچنی مزی چې له غوږونو څخه د غومبورو ترڅنګ خولې ته برابري، مقابل لوري دا مزی نه ويني. د دې سیستم غږ د کونې د زلګ په څېر صاف دی. دا ورځي ويناوالو دغې سیستم ته لاسرسی پیدا کړی.

د لاوالیه سیستم

نن ورځ تر ټولو غوره سیستم مزی لرونکي يا يې مزی لاوالیه مایکروفونونه دي. يې مزیه لاوالیه مایکروفون غوره دی. دغه مایکروفون ستاسو د تګيايي، کورنۍ يا جامې پر څنډه پورې بندېږي او مزی يې له بلې لارې ستاسو د ملا خوا ته بند شوی وي. دغه مایکروفون له امپلیفایر (غريزي دستگاه) سره په لیکه کې وي او د بل کس له خوا چې د خونې په شا کې ناست وي، کنټرولېږي. دا ډول مایکروفون تاسو ته اجازه درکوي چې د وينا پرمهال يوې بلې خوا ته ولاړ شئ او په بشپړه ازادۍ سره لاس وڅوځوئ. دې ته د «ازادۍ مایکروفون» هم ويل کېږي. د لاوالیه مایکروفون بل ډول چې ما ترې گټه اخيسته او ټکنالوژي د اوس په څېر دومره پرمختللي ته وه، مزی لرونکي مایکروفون دی. دغه مایکروفون د يو مزی له لارې له غريزي دستگاه سره وصل دی، دغه مایکروفونونه په غږ کې بندېت نه راوړي او د سمینارو او خبرو لپاره ډېر گټور دي. که چېرې له ياد مایکروفون سره اوږد مزی ولرئ، له کومې ستونزې پرته قدم قدم هم وهلی شئ.

لاسي مایکروفون

دغه مایکروفون هغه وخت مناسب دی چې کله يوازې پېژندګلوي کوي او يا هم يوازې څو ټکي وايي. که چېرې د ياد مایکروفون په مرسته اوږد سمینار وړاندي کوئ، ستاسو يو لاس به مصروف کړي او يوازې له يوه لاس څخه مو گټه اخيستی

شين او يا د اشاري لپاره يو لاس کارولي شين. دغه کار د وينا پرمهال ستاسو په طبيعي حالت کي لاسوهنه کوي. که لاسي مايکروفون کاروئ، بايد خولې ته يې نږدې او تر زې لاندي ونيسئ او داسي يې مخامخ خپل مخ ته ونيسئ چې اورېدونکو ته ستاسو د مخ د ليدو پرمهال ستولزه پيدا نه کړي. تل يې لږ ښکته ونيسئ، کاملاً تر زې لاندي او خولې ته مو يې نږدې ونيسئ! په دې توگه به غږ په څرگنده توگه لودسيکرونو ته وټېږدوي.

تريپيون (سټيج)

بنايي په ډېري سوداگريزو ويناوو کي له ناسو وغوښتل شي چې د تريپيون تر شا ودرېږي او خبري وکړي. دغه تريپيون به يو يا دوه مايکروفونونه ولري. دغه مايکروفونونه بايد داسي تنظيم شوي وي چې د امکان تر حده ستاسو خولې ته نږدې وي. وروسته مستقيم ودرېږئ. يوه شېبه تم شين او په مايکروفونو کي خبري وکړئ خو ټول اورېدونکي ناسو واورې. ويناوال معمولاً له دغو مايکروفونو ډير لرې ودرېږي. دوی خبر نه دي چې په خوله کي ناست ټول کسان يې غږ په سم توگه نه اوري. اړينه ده چې مايکروفونو ته نږدې ودرېږئ.

په بودېم (سټيج) له تکيه کولو ډډه وکړئ. په دې ډول درېدلو سره ډير بد معلومېږي او دا څرگندوي کوي چې تاسو به خپلو خبرو باور نه لرئ. د کاغذونو د ترتيب لپاره لاسونه کارولي شين، خو په عادي حالت کي يې ښکته خوړند کړئ او يا د اشاري پرمهال يې په طبيعي توگه پورته کړئ! لاسونه مو چې پورته وو، تريپيون ته لمس کوئ. حتی غوره ده د وينا پرمهال د تريپيون له اړخ سره ودرېږئ او يوازې يادښتونو ته د کتو پرمهال يې شاته ودرېږئ. هر څومره چې اورېدونکي ستاسو بدن په بشپړه توگه وويني، په هغې کچه به ستاسو له وينا خوند واخلي.

له ليدنيو توکو گټه اخيسته

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

معلومات اخیستلی شي چې څه ناسو وایښ، دوی یې ویني. دوی غواړي ستاسو مشکوري او ابدیایي په لیکلې بڼه وویښي.

زما د خوښې وړاله پراجکتور دی. زه د پراجکتور تر څنگ درېم او یو یو ټکی په (ستاب) کاغذ پاته لیکم. هر کله چې غواړم یو اړین ټکی نه اشاره وکړم، پراجکتور جالانوم او یاد ټکی په واضح ډول لیکم. د څو شپږو لپاره تم کېږم او بېرته پراجکتور آف کوم. د دې تر څنگ ځینې شمېرې او انځوریز گرافونه هم چې خبرې یې په ښه توګه تشریح کولی شي، د پراجکتور په مرسته ښیم. ډېری کسانو په ما نیوکه وکړه چې له پاورپاینټ سره سره ولې له دې زاړه میتود ګټه اخلې. په پایله کې دوی حیرانېږي چې د پاورپاینټ د پېژندنې پر ځای سملاسي د کلمو او مهمو ټکو لیکل او د پراجکتور جالانول او گلول څومره په زړه پورې دي.

مرگ پر پاورپاینټ

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

که له پاورپاینټ یا بلې هرې انځوریزې وسیلې څخه ګټه اخلئ، باید یوازې د یوې اېي په توګه یې وکاروئ. څو د اورېدونکو تمرکز ستاسو په خبره او شخصیت باندې وي. زه چې کله کوچنیو ناستو ته د وینا پرمهال له پاورپاینټ ګټه اخلم، هر ځل یوه کرښه ورته ښیم. له راتلونکې کرښې وړاندې د ښکېلې کرښې په اړه ښې معلومات ورکوم. هېڅکله هم ټول سلايدونه په یو ځل نه ورستاروي او کونښ نه کوي چې دوی یې په دې ډول ونولي. په دې ډول حالت کې اورېدونکي سلايدونه لولي او تاسو له یې هېڅ پام نه وي.

مختلخ اورېدونکو ته ودرېږئ

کله چي له باور يابنت گنه اخلي، په مخ کي مو يو لپ ټاپ کمپيوټر بايد ايښي وي، خو هغه شيان چي په پراجکټور کي ستاسو په شا يا څنگ کي بنودل کېږي، تاسو يې په لپ ټاپ کي وگورئ. هېڅکله د پراجکټور پردې ته نه گورئ او نه هغې ته د کتلو پرمهال خبرې کوئ. د وينا پرمهال تل له اورېدونکو سره د سترگو اړيکه وساتئ. کله مو چي اړين ټکي پر پراجکټور ونښود او غواړئ چي تشرېح يې کړئ، په کېبورډ کي د B تڼۍ ووهئ، خو د پراجکټور پرده سپينه شي او ټول اورېدونکي ستاسو خوا ته پام واړوي.

۵.۵ قاعده

د ۵.۵ قاعده زده کړئ: هېڅکله بايد يو سلايد له پنځو کړنو زيات له وي او په هره کړنه کي بايد يوازې پنځه کليمې وي. هڅه وکړئ، چي په پنځو کليمو يوه کړنه ډکه کړئ. کليمې بايد په دومره لويه کچه ليکل شوي وي چي په وروستي کتار کي ناست کسان يې ولوستلي شي او د وينا اصلي ټکو ته يې پام شي. په ياد ولرئ چي پاور يابنت خپله اصلي پيغام نه دی، بلکې د پيغام د لېږد يوه وسيله ده. پاور يابنت هغه وسيله ده چي د مهمو ټکو د وينا پرمهال کله کله ټينگار پرې کېږي، خو ډېر کله هغه وخت چي کله شمېرې وړاندې کوو.

فلېپ چارټونه او سپينه تخته

لږو کسانو ته د وينا پرمهال له فلېپ چارټ او سپيني تختې گټه اخيستلې شئ، خو په هېروئ چي اصلي تمرکز په ستاسو پر مخ، خبره او کليمو وي. که کله مو له فلېپ چارټ څخه گټه اخيسته، له وړاندې يې چمتو کړئ او مهم ټکي مو په پنسل وليکن. دا اورېدونکي ته شي ليدلې، خو له تاسو سره مرسته کوي چي د وينا پرمهال يې زړور وليکلي شئ. کله مو چي فلېپ چارټ کاراوه، وروسته له هغې چي مهم ټکي، کليمې، شمېرې يا بېلگې مو پرې وليکلې او اورېدونکو هم په بشپړه توگه واخيستي، پاله واړوئ، خو اورېدونکي بيرته سپينه پاڼه وويني، دا چاره به له تاسو سره مرسته وکړي چي د اورېدونکو پام بيرته ستاسو په لور شي. د فلېپ چارټ کارولو بله لاره دا هم ده چي مخکي له مخکي په هره پاڼه کي خپل ټکي وليکن. کله چي لومړيو ټکو ته ځئ، يوازې سپينه پاڼه اړوي.

اوريونگي به ٿول له وڙاندي ليڪل سوي ٿي وويي. ڪلهه ٻي جي ڏا ٿي به
 بشپڙهه ٿوڳهه وليدل، ڀالهه وارون او بخت پري وکري. همداسي تر ڀالهه ڏي کار
 ڪنه ڏا ده جي به ليڪلو به ستاسو وخت له ضايع ڪري او ڪلهه جي ڀوهه سڀيڻه ڀالهه
 به منڃ ڪي وي، اوريونگي به ستاسو ڏ وينا پرمهال له هغو سره نه بوخت ڪري
 او ٿول ڀام به ٻي ستاسو ڀه ٿور وي. ڪلهه تاسو نه سڀيڻه تخته ڪنه اڃلن ڪلهه مو
 جي ڀهه ٿي پري وليڪل، ڇو شبي وروسته ٻي ڀيڻه ڀاڪ ڪري، ڪنه نه ڏ
 اوريونگو ٿول ڀام به لکهه ڏ مونڙ ڏ واورهه ٻاڪوونگي ٻو حل ستاسو خوا نه ڪري،
 ڀا به ڀه تخته ڏ ليڪل شويو ڪلهو خوا ته. ڀه هر صورت ڏ اوريونگو ڀام ڀاڄي
 خوا ته نه شي او ٿولهه ڀانگرهه ٻي ڀاڄي تاسو ته وي.

ڀه غور سره ٻي وڃي

ڪه غواڙي جي ڏ وينا پرمهال له ڀاور ڀاڄي ٻي ڀيڻه ٿي ڪنه واهلن، اڀرڻه
 ده جي له پروگرام وڙاندي هڻه خان ورسوي او هر ڇهه ڀه غور سره وڃي
 خبرن به ٿي جي ڏيري وخت تخنيڪي ڪسان ڏ سيستمون ڀه تعليم ڪي ٿيرونه
 کوي. دوي ستاسو سيارڻن ڀاڄي بولي او يا هم ستاسو له سيارڻن نام نمبر
 کوي. ڀواري ڀوهه لارهه ڏنه. هڻه ڏا جي له وينا وڙاندي ڀه خيله ولاڙ ٿي او هر
 ڇهه ڀه خيله جهڪت او ڪنٽرول ڪري

ڏ ٿوڏوخي درجه ڪنٽرول ڪري

ڀه سلو ڪي نوي مسئله وخت امڪان ٿي جي ڪلهه ڀه ڪوم ٿالار ڪي وينا کوي، ساڀي
 ڏ ٿوڏوخي درجه ٻي ناسمه وي. طبعي وختونه ساڀي ڏيره سره وي، مگر ڏيري
 وخت ڏيره ڪريه وي. ڏ ڏي لامل ساهه ڏي: هڻه ڀيڻا جي اڀرڪڻن هم
 وڃولي ٿي. ڪرايه ده. ڀوخل جي هونل تاسو نه ڀه ڪرايه ڏرڱل شي او ٿول
 سيستمونه ڏ هونل پر ٿاڙه وي، انجنيرون نه ٻي سيارڻن ڪري جي ڏ امڪان
 ٿرجهه ڪمه ڀيڻا وڌاري. ڀه ڏي مانا جي انجنيرون يا ڏير ڏير اڀرڪڻن آف
 کوي او يا ٻي ته ڀيله نه ڄاڻوي. ره ٿل ڏ ڏي موضوع پر ارزشت ٿيڱار ڪوم
 جي ڪلهه ڏ سهار له خوا ڪڍونوال ٿالار نه راتوخي، هوا ڀيڻه وي. ڪلهه جي وڌيڪر
 ڏ سهار ڀه ۶ رڳو ڏ ٿالار ڏ ٿوڏوخي درجه ۸۰ تر ۹۰ درجي ده او ڇوڪ نه وي

چې ایرکنډېشن چالان کړي، واقعاً حیرانېږم. د ناستې تنظیموونکي تل باید شور او زوږ وکړي، خو د هوټل یو مدیر راپیدا کړي او ایرکنډېشن پرې چالان کړي.

د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ

دلته یوه بېلګه درته راوړم چې ولې باید ټول سیستمونه او توکي په خپله وڅېړو، خو کله وړاندې مې په بوکا رايون کې یو سیمینار وړکاوه. له شور او خوږ، مشاعرې او نهدید وروسته بالاخره د هوټل کارکوونکو ایرکنډېشنونه چالان کړل. د نودوڅي درجه په پیل کې ۸۵ درجې وه. کله چې سیمینار پیل شو، ۷۵ ته راښکته شوه. کله چې د وینا لپاره دریځ ته ولاړم، ومې لیدل چې انجنیرانو سملاسي ایرکنډېشن آف کړل. خو شپې له وې تېرې چې د نودوڅي درجه ۹۰ ته پورته شوه. د باور وړ نه وه.

د نالار مناسبه هوا

د اورېدونکو لپاره د نودوڅي تر ټولو مناسبه درجه د فارنهایت ۶۸ ده. تر دې لاندې هوا پخپلې او ذهن سم کار نه کوي. په ټوله نړۍ کې باید د هوټل له کارکوونکو سره شور، شخړه او مشاحره وکړئ، خو دوی دې ته قانع کړي چې د نودوڅي درجه کنټرول کړي او اورېدونکي د ارامتیا احساس وکړي. کله چې د یوې ناستې لپاره هوټل په کرایه کوئ، په تړون کې د نودوڅي په اړه حتماً یوه ماده په کې ولېکن. د بېلګې په توګه: ((که د نالار د نودوڅي درجه تر پنځو دقیقو زیات له ۶۸ درجو لوړه شوه، هوټل د پیسو اخیستلو حق نه لري.))

زما ډېری ملګري چې په ټول هېواد کې سیمینارونه ورکوي، له هوټلو سره په تړون کې همدا ماده لیکي او وروسته په هر غېږ ترغامېتر ږدي. دوی دغه ترغامېتر په منظمه توګه کوي، که د نودوڅي درجه له ۶۸ یا لوړه یا ټیټه شي! زړ د هوټل چارواکو ته خبر ورکوي. دوی ورته وايي چې یوازې درې دقیقې وخت لری چې د نودوڅي درجه بیرته عادي حالت ته راوړئ. دوی له دې الې څخه په تمې اخیستې په زرګونو ډالر سپنه کړي دي. له شک پرته چې د هوټل چارواکي له دې ډول ویناوالو څخه کرکه لري. وروستی ځیره دا چې کله د هوټل چارواکو د ۶۸ درجې نودوڅي پر سر هوکړه درسته وکړه، د دغې جملې ویل له پادې مه باس! ((تر هغې چې ته ما څخه مو اجازه نه وې اخیستې، د نودوڅي په درجه کې هېڅ ډول بدلون مه راوړئ.)) سايې ستاسو د اورېدونکو په ډله کې خپلې

کسان پاتېر او نازک، بدنه وي. دغه ټول کسان ان د ۷۵ درجو کې هم د سرو اصلې کوي. دغه حساسيت لرونکي کسان په ارامۍ سره له نالازه وځي. د هوټل چارواکي پيدا کوي، د نودوځي درجه پرې لوړوي او بېرته په ارامۍ پر خپل حاي کښي. اجازه نه ورکوي چې له تاسو سره ورته کړنه وشي.

تلاش

د وينا خوښه او دريځ ستاسو د کار اړين ټوکي دي. هر کوچنۍ ټوکي ستاسو د وينا پر اغېزمنتيا کې منفي او مثبت اغېز لري او هر يو حسابېږي. د رڼا، دريځ او د نودوځي د درجې او غږ نوملړ جوړ کړئ. له وينا وړاندې د ناستې له تنظيمونکي سره دغه نوملړ شريک کړئ. همدارنگه د وينا پر ورځ له وينا وړاندې غونډې ته حاضر شئ، خو د بل ځل لپاره خپل چټک ثبت تعقيب کړئ.

تل د تېروتنو لکه وټولئ. تل په دې تمه اوسن چې د هوټل کارکوونکي به تاسو ته رښتيا و نه وايي. د ستونزې او تېروتنې د پېښېدو تالنه دغه جمله ۵:۵۵:۵۵ هېڅ شي په اړه اندېښنه نه کوي! زموږ هر ځله له پام دي. ۱) د خپلو لاسونو پر بنسټ، د دې کليمو نالا دا ده چې (هېڅ شي به ستاسو له غوښتنې سره سم ترسره نه شي).

که چې مو ټولو موخو غاړو ته پام شو، که تاسو پرته په بل څوک لري ته خبرې کړي، حتی د اورېدونکو پام هم نه وي چې ولې دويمره په ارامۍ په څوکيو کې ناست دي. دوی نه غنوجه کېږي چې ولې د نودوځي درجه مناسب او غږ پر سسټم جوړ دي. دوی دقېفا نه پوهېږي چې ولې د نالاز له هر حاې ځکه تاسو لېدلی شي او له خبرو مو خوند اخلي. دوی په خبرې نوله په هېڅ نه پوهېږي، خو په تجربه نوکه به ستاسو ښودوی وي او ستاسو وينا به وستايي.

يوولسم څپرکي

وينا په برياليتوب سره پای ته ورسوي؛

له اورېدونکو سره په خوښۍ مخه نه وکړئ؛

په پوره توان سره کار ترسره کړئ، بريالي کېږئ؛ سيالي ډېره کوچنۍ ده.

البرت هوبارد

ښه وينا يا سيمينار د ښې لويې، قلم او سندري په څېر دي. ښه وينا د ويناوالو د پاملرنې پر جلبولو پيلېږي، ټکي په ټکي مخ پر وړاندې ځي او وروسته په ځواکمنه توگه پای مومي.

سناسو د وينا د پيل او پای کليمې به مو د وينا د منځنۍ برخې د کليمو په پرتله تر ډېره په یاد پاتې شي. ځينې ډېرې تاريخي ويناوې په داسې ځواکمنو او ټکان وړکوونکو کليمو پای ته رسېدلې دي چې تر ډېرو وختونو پورې د خلکو په ذهن کې پاتې شوې دي. د بېلگې په توگه: د دويمې نړيوالې جگړې پرمهال، وينسټون چرچل د سلطنتي هوايي ځواکونو نه پيلوټانو څخه د کور ودانې تر څنگ، چې له جرمني ځواکونو سره په بريد کې يې ژوند له لاسه ورکړی و؛ د خپل ملت احساسات را وپارول او وينا يې داسې پای ته ورسوله: ((د بشر په تاريخ کې هېڅکله په دومره لويه کچه د کوچنۍ کچې په مالکيت کې نه ده پاتې شوې.)) په دې برخه کې ځينې سلاوې درکوم چې په گټې اخيستنې سره يې خپله وينا په ښه توگه پای ته رسولې شين.

د وينا پای کليمه په کليمه جوړ او ترتيب کړئ

د دې لپاره چې د وينا د پای په اړه مو ډاډمن شين، له وړاندې يې کليمه په کليمه ترتيب او جوړ کړئ. کله چې له خانه بوښئ: ((له دې وينا مې موخه څه ده؟)) په ځواب کې مو بايد هغه څه شامل وي چې له اورېدونکو هيله لري. سناسو د وينا له اورېدو وروسته يې ترسره کړي. کله مو چې له وينا وروسته د خپلو هلو

څرنگوالي واضح کړې، ډېره درنه اسانه کېږي خو داسې پایله ترتیب کړی چې له اورېدونکو څخه یې د ترسره کولو هيله لري. د وينا د پای د ترتیب لپاره به ستراتیژي دا ده چې د وينا د ټولو برخو له جوړولو وړاندې لومړی د هغې پای ترتیب کړی، د پای له ترتیب وروسته د وينا پیل داسې ترتیب کړی چې د وينا له پای سره سمون ولري. د وينا په اصلي برخه کې مو هغه نظريې او وړاندیزونه ځای پر ځای کړی چې هيله لري، اورېدونکي یې د وينا له پای نه رسېدو وروسته په اړه فکر وکړي او پر بنسټ یې په خپلو کړنو کې بدلون راولي.

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

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

په راتلونکي (جمع بندي) سره یې پای ته ورسوی

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

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

د کيسې په ويلو سره يې پای ته ورسوئ

وينا مو د يوې کيسې په ويلو سره هم پای ته رسولي شين، کولي شين ووايئ: ((اجازه راگرئ، زما د خبرو اړوند يوه کيسه درته ووايم...)) په کيسه کې په هليې اصلي ټکي ټينگار وکړئ چې ستاسو له وينا سره تړاو لري. اجازه نه ورکوئ چې دوی د اصلي ټکي په هکله فکر وکړي.

وينا مو معمولاً په داسې کيسه پای ته ورسوئ چې خندلې وي. کله چې اورېدونکي خندا وکړي، ټوله پاملرنه يې ستاسو خوا ته کېږي. په کيسه پسې ځي هغه مهم ټکی يو حل بيا تکرار کړی چې له کيسې سره تړاو لري. په دې ډول به دغه مهم ټکی تر ډېرو وختونو پورې د اورېدونکو په ذهن کې پاتې شي. (زېلېږن)^۱ دلته يې يوه بېلگه راوړو:

څو کاله وړاندې دوو ملگرو هوډ وکړ چې له ختيځ څخه لويديځ ته ولاړ شي او د سرو زرو په پيدا کولو سره شتمن شي. دوی د ځمکې يوه داسې برخه چې فکر يې کاوه، هلته په سره زرو وي؛ د يوه کال لپاره وکينده او تر ډېره يې زور کړ. مگر يوازې له يوې يې ارزښته ډيرې پرته يې بل هېڅ شی پيدا نه کړل. دوی چې ډېر سترې شوي وو، کيندل شوې ځمکه يې په يوه بل کيندونکي وپلورله او دوی بېرته د ختيځ په لور د بل کار د ترسره کولو په موخه روان شول. څه موده وروسته دوی خبر شول چې هغه کس چې دوی ځمکه پرې پلورلې وه، د کانونو يو انجينر سيمې ته راوستلی و. انجينر له لږ خبرې وروسته دې پايلې ته رسېدلې و چې سره زر په دې سيمه کې شته، خو د يادې سيمې ناسم لوري کيندل شوی دی. ده وړاندوينه وکړه، که د دې سيمې ځينې په بل جهت سره دغه سيمه وکيندي، سره زر به پيدا کړي. لوي کيندونکي د لوستو کيندونکو له ځای څخه يوازې نيم متر هاخوا ځای ژور کړ، د سرو زرو يو رګ يې پيدا کړ چې له امله يې د څو کلونو په ترڅ کې له ۲۰ ميليون کيندونکي ډير زر تسليم شوي وو. ځکه نه

په ژوند کې آساره لار غوره کوي، خو له خپلې اصلي موخې (موټر) څخه ډېر ليري شي.))

په شعر سره يې پای ته ورسوئ

وينا مو په شعر سره هم پای ته رسولی شئ. ډېر ښکلي شعرونه شته چې ستاسو د وينا مهم ټکي د لنډيز په توګه په کې وړاندې شي. کولی شئ عاملې، اغيزمن او احساس پاروونکی شعر وټاکئ. خو کاله وړاندې مې د يوه ملګري په مړينه چې د مغزي سرطان له کبله مړ شو، د ده مدحه وکړه. دی د خوانې پرمهال په دويمه لړيواله جګړه کې پيلوټ و او په شمالي افريقا کې يې خپلې تجربې تر وروستيو نه وې هيرې کړې. کله مې چې د ده په کارکولو او خدمتونو چې خپلې کورنۍ، ملګرو او ټولنې ته يې کړي وو، خبرې وکړې: د ((هوايي ځواکونو سرنيري)) شعر ولوست چې په وروستيو بيتو کې يې يوه مړ شوي هوايي سرنيري ته داسې اشاره شوې وه: ((د د ختمکې خنځيرونه وشلول او د خدای لاسونه يې لمس کړل.)) دا ګډونوالو ته تر ټولو ښه لاره وه چې د يوه بريالي او ښه انسان ژوند راننډيز کړي.

په الهام ښونکو جملو سره يې پای ته ورسوئ

وينا مو په الهام ښونکو جملو سره هم پای ته رسولی شئ. که چېرې مو احساساتي وينا کړې وي، په ياد وړئ چې هيله تل د انسانتون اصلي مذهب وه او ده. خلک خونوي چې د بېلابېلو کارونو د ترسره کولو په موخه وساتل شي. په ياده ولئ، ستاسو ټول اورېدونکي حتماً له ستونزو، خنډونو، کړاوونو، ناهيلو، شاتګ او لنډمهاله ناکاميو سره مخ دي. له دې کبله دوی ټول خونوي چې د ارزۍ زياتولو او هڅولو په برخه کې يو شعر يا کيسه واورې، زه په دې کلونو کې خپل سمپارونه د رابرټ ډبليو سروس په ((غه تسليمېده)) او ((مخ پر وړاندې څه)) شعرونو پای ته رسوم چې اورېدونکو تل خوښ کړي دي. کله چې يوه کيسه لولئ يا شعر وړاندې کوئ، بايد د لويديزې په څېر حرکتونه وکړئ. بايد سرعت مو کم کړئ او کلمو ته احساس او عاطفه ور وسئ. د دې کتاب ټول لکتېکونه تمرين کړئ. د شعر په مهمو برخو کې خپل غږ لور کړئ او په

عاطفي او عيئه بيزو برخو کي غم وڙو ڪرڻ. ڏ شعر ۾ خليو برخو کي مو سرعت زيات ڪرڻ. ڇو هغه برخي جي نل ۾ ياد پائي ڪپري. ۾ ڪم سرعت سره ۾ي وڃاين. ۾ شعر کي بابت ڏ عادي خيرو اترو ۾ پرله ختم گول دود برابر وڃي. ۾ ڪلمو وڙندي او وروسته خندي ختم وڪاروڻ. ڏ سري ۾ پاڻ کي حسي ختم وڪاروڻ. ڇو اوريدونکي شعر ۾ به توڳه ڌرڪ ڪري. ڪه شعر خندي وڃي. وڃاندي او ڪه شعر احساساتي او راپاروونکي وڃي. جدي و اوسن. ڪله مو جي وينا ڏ پاڻي ٽڪي نه را ٿي ڏي ڪري. ۾ ياد وٺڻ جي ۾ مو ڏ ٻيڻيدو پر خاي ٿي ڪرڻ. ڏ ((ندائي. ٺيه)) مو ڪه ياده و نه ياسن.

اوريدونکي ڏاڏو ڪرڻ جي وينا مو پاڻي ته رسيدلي

ڪله جي ڏ وينا وروستي ڪلمي وڃي، ٿول بابت ويوهيري جي وينا مو پاڻي ته رسيري. ڏ اوريدونکو ۾ ذهن کي مو بابت هيڃ ڏول شڪ او گونگيا پائي نه شي. اوريدونکي بابت ويوهيري جي همدا ڏ وينا وروستي ڪلمي ڏي. ڏيري ويناوال خيله وينا ۾ ٿوريجي ڏول پاڻي نه رسوي. ڏ بيلنگي ۾ توڳه ((ٿيڏي هر ڇه ۾ي وويل، مننه.)) ڏا ڏ به ميتود نه ڏي. ڏ وينا ڏ پاڻي نه رسولو اعيزمه لاره ڏه. ڏ ستاسو باور او نقوذ ڪموي.

ڪله مو جي وينا پاڻي ته ورسيد، ۾ سته توڳه وڌريڙي. ڏ اوريدونکو ۾ منڇ کي بو خندي ڇيري لرونکي شخص وٽان او مخامخ همغي نه وگوري. ڪه مناسب وه، همدي شخص نه ٿرجه خندا وڪري. ڏاسي جي پوه شي وينا پاڻي نه رسيدلي. ٻوي ۾ي خوا نه له ٿڪ. ڏ ڪالندو له ٿولولو، ڏ ڪايڪروفون او ڪايو له ٿمن ڪولو او هر ڏول حرڪت خطه ڏڏه وڪري. ڏ وٺي ۾ ڇير به خيل خاي وڌريڙي.

اوريدونکو ته ڏ ستايني اجازت وڪري

ڪله مو جي وينا پاڻي ته ورسوله، نايي اوريدونکي ٿاسو وسائي. هغه ڇه جي شوي ۾ي ته ٿاسو شوازي ڏا ڏي جي ويوهيري، وينا مو پاڻي نه رسيدلي او ڏ چڪچڪو وخت رارسيدلي. خيلي ڪسان ڏ ٿورو ۾ پرله ٿر ويوهيري جي وينا مو پاڻي نه رسيدلي. ڏيري وختونه ڪله جي وينا پاڻي نه رسوي، نايي اوريدونکي

چوڻ پاتڻ شي، ٻيائي دوی به ڏاڏو نه وي جي ستاسو وينا پای ته رسيدلي او يا ٻيائي ستاسو پر وروستيو خبرو سنه، ارڙونه او فڪر کوي، يا دوی نه پوهيڙي جي ڇه وکري، ڇو بل ڇوڪر کوم کار و نه کري.

له ڇو ناليو وروسته جي د ڇو دقيقو به خبر اوڀري، اوڀريونکي مو ستايي. لومري يو نثر، وروسته بل او ورسي ٽول اوڀريونکي به چڪچڪو پيل کوي. کله جي لومري شخص چڪچڪي پيل کري، له ڇند پرت به ڇندي خبره ورته وگوري او په لرحه لهجه مننه، مننه تڪرار کري. کله جي ڊيرو اوڀريونکو چڪچڪي پيل کري، په آرامي سره لومري شخص پرڀڙي، دويم ته وگوري، ورسي دريم ته او بالاخره ٻولو ته: د سر به نورو لو او خدا سره وواين ((مننه، مننه)) په دي ڏول به ٽول اوڀريونکي تاسو وسايي او وهڻوي.

اوڀريونکي مو به وياڙ درپري او چڪچڪي کوي

که احساساتي وينا وکري او له اوڀريونکو سره به اڻيڪه وساتي، يو شخص به وڌيري او چڪچڪي به پيل کري. که دا پينه وشوه، زر تر زره چڪچڪي وهونکي شخص ته په کتو او ((منتي)) ويلو سره نور اوڀريونکي هم وهڻوي. په دي ٺوکه به ڊپر اوڀريونکي به خيلو خابو کي وڌيري او چڪچڪي به پيل کري. کله جي اوڀريونکي به سائون کي درپدي کسان وويني، دوی هم درپري او چڪچڪي پيلوي. ويناوال معمولاً جي وينا پای ته ورسوي. آرام درپري او اوڀريونکي هم هيج غريگون نه ٿيئي! مگر که ويناوال به پوره باور وينا پای ته ورسوي او اوڀريونکو نه خرگنده کري جي وينا يي پای ته رسيدلي، له شڪ پرت جي و به ساهل شي.

که لومري ڪٿار در ته لڙدي وي، کله جي يو کس ستاسو د سناپي په موخه وڌريد، ورڻن او لاس ورکري. کله جي دي کس ته لاس ورکري، نور اوڀريونکي فڪر کوي جي دوی ته هم ورڻن او لاس ورکوي، په دي ٺوکه ٽول وڌيري او سناپه مو پيلوي. که اوڀريونکو ستاسو سناپه وکره يا نه، ڇو که د دوی به استازيتوب وياند هم له تاسو مننه وکره، ورته وڃاندي او په مينه لاسونه ورکري. که مناسب وه، غير ورکري او وروسته به خورا مينه د کپلاستي ڄاي ته روان ٿين.

د شي وينا کولو ځواک

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

لنډيز

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

دوولسم څپرکی

سوداګريزې هڅوونکې ويناوې

تر څو چې يو کس کوم شی و نه پلوري ، هېڅ نه پېسېري
(رېډ موني)

ټول پر سوداګري بوخت دي ، يوازې پوښتنه دا ده چې تاسو په دې برخه کې څومره ځيرګه باست؟ ډېری کسان د مالي او ټاکمې له کبله له دې کاره په وېره کې دي . په پايله کې ډېری کسان د پلور په وخت ان د مشارکت د فکر کولو په اړه نا ارام وي . څرنگه چې چې په تربيم څپرکي کې هم وويل ، خلک له مالي او پر شا کېدو وېره لري . ځينې وختونه دلته وېرې زموږ پر فکر دومره منفي اغېز کوي چې د ژوند تر پايه له هغو پریکړو او کړنو ټينډو چې د ټاکمې شونتيا په کې ليدل کېږي ، خلک هغه اړيکې خوښوي چې د منلو ډېره شونتيا په کې وي . خلک هغه دندې خوښوي چې د مالي او ټاکمې ګټه شونتيا ولري . خلک په ټولنيزو اړيکو کې له هغه چا سره راته درنه کوي چې ((دوی څرنگه چې دي ، همغسې يې ومني.))

هڅونه ډېره اړينه ده

له دې سره ، ټول خلک په يو ټول نه يو ټول د سوداګري په برخه کې فعاليت لري . ټول خوښوي چې نور خلک د خپلو نظريو په منلو سره وهڅوي . حتی که دا ستاسو مېرمن هم وي ، بايد د شپې لپاره يې په يوه مناسب هوټل کې د ډوډۍ خوړلو لپاره وهڅوي او همدارنګه ماشومان مو بايد د خوب لپاره وهڅوي . ټول په يو ټول نه يو ټول پر سوداګري بوخت دي .

ه ټنګ پرته، خلک د ځان په اړه دا ډول فکر نه کوي، د بېلګې په توګه: يو خلک
مې د يوې لړيوالې کمپنۍ د مالي کارکوونکو لويې غونډې ته وينا کوله. د غونډې
مړونوالو له ما وغوښتل چې د هغوی لګښتونو په اړه وينا وکړم. ما په دې پوښتنه
پيل وکړ: «په تاسو کې څومره کسان په سوداګرۍ بوخت دي؟»

د نالار ټول مړونوال غلي شول. له هغو لاملونو يو لامل چې ځينې خلک د
حسابدارۍ مسلک خوښوي، دا دی چې هېڅکله پر چا کوم شی نه پلوري او له
همدې امله له مالي سره د مخ کېدو شولنې يې لږه ده. له دوی سره د پلور مفکوره
هېڅکله نه وي. زه هم د څو شپو لپاره لم شوم او بيا مې وويل: «ښايي ما پوښتنه
نه وي واضح کړي. ستاسو له ډلې څومره واقعا په سوداګرۍ بوخت ياست؟»

له څو تاسو جوړښت وروسته د کمپنۍ عمومي مدير درک کړه چې زما پوښتنه د
څه شي په اړه ده. ده ورو خپله ګوته پورته کړه او بيا يې څلور ځوانو ته وکتل.
که چېرې نورو حسابدارانو وليدل چې د کمپنۍ مهم کس ګوته پورته کړي، وروسته
يوه يوه او بالاخره ټولو دا درک کړه چې په سوداګرۍ بوخت دي.

ټول د سوداګرۍ په برخه کې فعاليت کوي

وروسته مې پوښتنه وکړه: «له تاسو څوک څوک کولی شي چې د دې کمپنۍ
لپاره نوې سوداګرۍ پيدا کړي؟ څومره عايد مو د کمپنۍ د پېرودونکو له زياتوالي
سره لږ او لږي؟» له جلب پرته ټولو ګوتې پورته کړې. وروسته مې وويل: «دلته
ټول شته کسان د سوداګرۍ په برخه کې فعاليت کوي. يوازې پوښتنه دا ده چې
تاسو په دې برخه کې څومره حېرک ياست؟ په راتلونکو څو دقيقو کې به ځينې
نظريې درکړم چې په مرسته به يې وکولی شئ، د کمپنۍ پېرودونکي د پخوا په
پرتله ډېر وهڅوي.»

د خپل ځان تبليغ وکړئ، نظريې مو وپلورئ

عامه وينا کول د سوداګرۍ يو ډول دی او هغه اصول چې په سوداګريزو ويناوو
کې کارول کېږي، هغه اصول دي چې په عامو ويناوو کې پلي کېدی شي. هر
څومره مو چې اوريدونکي ډېر خوش کړي او ډېر باور در باندې ولري، په همدې

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

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

د هغوی وېره راکمه کړئ، خپله اغېزمنتيا ډېره کړئ

مخکې مې هم وويل چې ټول کسان له دې وېره لري چې څوک ناسمه ګڼه نري و! نه خلي او ذهن يې بدل نه کړي. هېڅوک نه غواړي هغه څه وپېري چې نه يې غواړي، اړتيا ور نه نه لري، ګټه نه شي ترې اخېستلی، يا يې د مالي امکاناتو له کبله نه شي پېرودلی. هېڅوک نه غواړي، د هغه ځه په اړه خبرې وکړي چې وروسته يې له امله افسوس وکړي. نو هر کله چې خپلو پېرودونکو ته د لويو توليداتو، خدمتونو او نظريو په اړه خبرې کوئ: دوی د پخوانيو تجربو پر بنسټ له احتياط، شک او ګومان سره مخ وي. تاسو په ناڅاپه توګه په هغوی کې وېره پېدا کوئ. په خرڅلاو او سوداګرۍ کې ستاسو لومړنی دنده دا ده چې د دوی وېره راکمه او پر ځان يې باور زيات کړئ.

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

ستاسو د هر شي څرگندوونکي ده)) د دې پوښتنې په خواب کې ډېر وخت په شپږ ډول سکوت رامنځته کېږي. وروسته زه خواب وایم: ((اعتبار ایاور)). په عامه چارو، وينا، څرخلاو او سوداګرۍ کې د برياليتوب لپاره تر ټولو مهمه کلمه باور دی. هر څومره چې خلک پر ناسو ډېر باور ولري، په همدې کچه به ناسو دوی وهڅولی شي.

هر شي پر باور اغېز لري

ارځينجک په پام کې ونیسئ. کله چې يو پېرودونکی د لومړي حل لپاره پېدا کوي، د ارځينجک يوه خوا ډېره لوړه وي. دا په سوداګرۍ کې ستاسو پر وړاندې د پېرودونکي د وېرې څرگندوونکي ده. د ارځينجک بله خوا پر ځمکه وي. دا په پېل کې پر ناسو د پېرودونکي د باور کچه ښيي.

هر شي چې په لومړيو شېبو کې يې ترسره کوي، که هله د اړيکې له لارې وي، د ټېلفون، پېرسنالېک او يا هم په شخصي توګه، په دغې موازنه اغېز لري او پر ناسو د باور کچه لوړوي يا ټينوي. هر څه شمېرل کېږي!

ستاسو د وينا، قدم وهلو، خبرو کولو، جامو، لاس ورکولو او چال چلند دود په يوه ډول نه يو ډول ستاسو پر باور اغېز لري. د دې لپاره چې معامله وشي او پېرودونکي ستاسو سپارښتنې ومني، بايد وېره يې له منځه ولاړه شي او په دومره کچه يې پر ناسو باور زيات شي چې په پوره ډاډ سره معاملې نه حاضر شي. موږ وايو: ((د هر چا خونېپرې چې پېر وکړي، خو د هېچا نه خوښې چې څه شي په زور پرې وپلورل شي.)) ټول خلک چې د يو څه په اړه وړانديز ور ته وشي او يا داسې عمل او فکر ته وهڅول شي چې له وړاندې يې هېڅ دا ډول عمل يا فکر نه و کړی، شکمن، اندېښمن او محتاط تمام اخلي. ټولو مخکې ماتې خوړلې دي او نه غواړي د بل خل لپاره ماتې وخوري. يوازېنې لار چې د دوی دغه وېره راکمه کړئ، د باور زياتول دي.

د خرڅلاو لپاره اووه اغېزناک ګامونه

له یو چا یا یوې ډلې سره معامله او سوداګرۍ په اووه پړاوونو کې ترسره کېږي. کله چې د خرڅلاو په حالت کې د بريا لپاره وينا کوئ، حتی که یوه اورېدونکي ته هم وينا کوئ، باید دغه اووه پړاوونه په یاد ولرئ. که یو له دې هم نه یاده وباسئ، د دوی په هڅونې او له دوی سره د معاملي په کولو به بريالي نه شئ.

۱. بازار موندنه

په سوداګرۍ کې لومړی ګام بازار موندنه ده. د هغو کسانو پیدا کول چې په یوه ځانګړې دوره کې ستاسو تولیدات او خدمات وپېري. د بازار موندنې پرمهال باید په ځانګړې ډول وپوهېږئ چې پېرودونکي مو څه ډول مفکوره لري. عمر یې څومره دی، دنده، زده کړې، موقف او ستاسو له خرڅلاو او سوداګرۍ څخه یې تجربه څنګه ده؟

ډېرې کمپنۍ هر کال ډېرې پیسې د بازار موندنې په څېړلو لګوي، خو وپوهېږي چې په ځانګړې ډول یې څوک تولیدات او خدمات خوښوي. مخکې له دې چې خرڅلاو وکړئ او یا یې هم په لږد وينا وکړئ، باید ډېر له حرکتېدو ګټې چې هغه اورېدونکي چې غواړئ و یې هڅوئ، څه ډول کسان دي.

د پېرودونکو څلور ځانګړنې

پېرودونکي هم باید د اورېدونکو په څېر څلور ځانګړنې ولري، خو ستاسو لږ اغېزې لاندې راشي (یا ستاسو تولیدات وپېري).

په لومړي ګام کې، پېرودونکي باید یو درد ولري. دی باید له یو څه ناخوښ وي او یا هم داسې ستونزه ولري چې ډېر یې خپوروي. تاسو وړاندې له دې چې پلور پیل کړئ، باید د پېرودونکي هغه دردونه او ناخوښۍ په ګوته کړئ چې ستاسو تولیدات او خدمات یې له منځه وړلي شئ او پېرودونکي یې له عذابو ژغورلی شي.

دویم، نه پېرودونکي هغه دی چې داسې ستونزه ولري چې تر اوسه نه وي حل شوې. ځینې وختونه دغه ستونزه پېرودونکي ته حرکتېدو وي او ځینې وخت لږې

پته وي او سايي خيئي وخت هيڄ بهرني موجوديت و نه لري. ٻه هر حالت کي
بايد هغه ستونزي را پيدا ڪري جي ستاسو توليدات يا خدمات يي به اغيزمنه توڳه
هوارولي شي.

درييم، پيرونڪي بايد داسي اڀريا واري جي تر اوسه بشپه شوي نه وي. هغه به
زوند کي يو ڏول پياوڀريا نه اڀريا لري جي ستاسو توليدات يا خدمات بايد وکولي
شي. هغه پياوڀريا ور نه شولي ڪري. ستاسو محصولات او خدمات کوم اڀياوي
پوره کولي شي؟

خلورم، نه پيرونڪي هغه دي جي داسي موخه واري جي تر اوسه يي تر لاسه
ڪري نه وي. ستاسو دنده د هغو موخو پيژندل دي جي ستاسو توليدات يا خدمات
نه پيرونڪو سره مرسته کوي. خو به اغيزمنه او ساده توڳه يي تر لاسه ڪري.

پيرونڪي د وپرونڪي پر وڙاندي

ٻه سوداگريزو ويناوو کي ستاسو لوپڙي کار دا دي جي پيرونڪي له وپرونڪو
بيل ڪري. د دي کار لپاره اڀياست د پيرونڪو د هغو ستونزو، اڀياوو، غوبنتو
او موخو به اڀه وپونتن جي ستاسو توليدات يا خدمات يي تر لاسه کولي شي او
يا يي له منجه وڙي شي. دود دا دي: ((خه جي اڀين نه وي، خرڇلاو يي نه
گهري.)) حنا د خرڇلاو له ويناوو پرته به لوڙو ناستو (لکه: سوداگريزو ناستو، د
گمبي په سمبارولو او کنڀارولو کي) بايد به به پوره خلورو اڀياوو خهه مطرح
ڪري او خرگنده ڪري جي غواڙي، په اڀه يي خواب او حل لاري وواين.

د وينا په پيل کي ستونزي بيان ڪري

د وينا د پيلولو بوه غوره لاره: جي به مرسته يي غواڙي، پيرونڪي د خيلو
توليداتو، خدماتو او تجروبو د منلو او پيرونڪو لپاره وهڇوي: به دي ڏول يي
بيل ڪري:

د سيمي کمپني د معلوماتو له مخي، ۵۱ سال د ۶۵ عمر لرونڪو کارڪوونڪو له ڏلي
په هرو ۱۰۰ کي يو کس شتمن دي: په ۱۰۰ کي خلور يي مالي ستونزي نه لري،
۱۵ سلنه يي تر سڀنه لري، پاني ۸۰ سلنه يي بي وزله، وڙگار، د نقاعد حقوقو ته

اڀر يا اوس هم کار کوي. ٻه راتلونڪو ڇو دقيقو ڪي به زه ناسو ته وڃيم ڇي ڇه ڊول ڪولي شين، د بادو ڪسانو په لومري ۵ سلنه ڪي راشن او دومره پيسي پيدا ڪري ڇي هجڻڪله له مالي پرڇي ڇهه اديشته و نه لري.

۴. د ښو اڀرڪو او باور رامنځته ڪول

د ښو اڀرڪو د جوړولو لپاره، له پيرونونكو څخه د دوي د اوسني بوختيا او ژوند په اڀر څو پوښتي وکړي او وروسته به پوره ليوالتيا سره خوابونو ته غور وښين. د باور پيدا ڪولو لپاره، د خپلو توليداتو او خدماتو په اڀر توضيحات ورکړي ڇي له نورو پيرونونكو سره يې هغه مهال مرسته کړي وه ڇي له ورته حالاتو سره مخ وو. پوښتي ڪول د ښو او دوستانه اڀرڪو د جوړولو لپاره ډيري اړيني دي. د روښانه او رښتينو پوښتنو به پوښتلو سره ناسو پيرونونکو ته به ډاگه ڪوي ڇي د دوي د احساساتو او افکارو په لږ او ليوالتيا لري او د دوي حالت مو په ښه توگه درک کړي دي. غور نيول باور رامنځته کوي، مقابل شخص ته له پوښتي وروسته ڇي هر څومره په ډېره ليوالتيا غور وښين، په هلوډمه کچه به پر ناسو باور پيدا کړي او ستاسو تر اغيزي لاندې به راشي.

پيرونونکي څه شي خوښوي؟

د پيرونونکو د مديريت ملي کمپني ڇي په زرگونو مديران په ڪي په دندو بوخت دي او دنده يې کمپني ته د بيلیونو ډالرو په ارزښت د توليداتو او خدماتو پير دي، هر کال نظرپوښتنه ترسره کوي، په دي نظرپوښتنه ڪي دوي پوښتي وي: د پلورونکو کوم کار مو خوښيږي ڇي کله يې له ناسو د ترسره کولو غوښتنه وکړي؟ د دوي کومه کړنه مو نه خوښيږي؟

ټول کلونه خواب يو ډول وي. مسلکي پيرونونکي وايي ڇي د پلورونکو ښي پوښتي ڪول، ښه غور نيول او د ښو پريکړو په ليدلو ڪي له پيرونونکو سره مرسته ڪول يې خوښيږي. د دي پر خلاف پيرونونکي د پلورونکو د هڅي کړنې په موخه ڇي نه يې خوښيږي، داسي خواب ورکوي: ((تر ټولو بد پلورونکي هغه دي ڇي

ٻوڙي ۾ خپلو توليداتو او خدماتو په اڙه تر حد زياتي خبري کوي. هېڅکله نه موږ څخه پوښتنې نه کوي او هغه څه چې موږ اړتيا ورته لرو، نه يې اوري.))

د خپلو پېرودونکو خبرې واورئ

غوږ نيول يې باوري او شک ويلي کوي، د مقال کس يا ډلې ويره کموي او پر تاسو يې باور لوړيږي. که تاسو نه غوږ نيوونکي وي، خلک غوږ خوښوي، باور در باندې کوي او په آساني سره يې د خپلو توليداتو يا خدماتو پېرودلو ته هڅولی شئ. ټولنيز خبري خرڅلاو نه دی. خرڅلاو هغه مهال کولی شئ چې پوښتنه وکړئ. د توليداتو او خدماتو په اڙه خبرې کول خبرکتيا ته اړتيا نه لري. ټولنيزي شئ چې خبرکتيا ته اړتيا لري. د پېرودونکو د اړتياوو پوښتل دي. پېرودونکي په پوښتنې سره ستاسو د توليداتو او خدماتو په اڙه بڼه فکر کولی شي.

خبري جملې د پوښتنې په توگه ووايئ

د دې پر ځای چې ووايئ: (د کايي دغه ماشين په يوه دقيقه کې ۳۴ پاڼې کايي کوي.) داسې ووايئ: ((يا پوهيږئ چې د کايي ماشينونه په يوه دقيقه کې څو پاڼې کايي کوي؟)) نايي درنه حيرانوونکي وي چې د کايي ماشين په يوه دقيقه کې ۱۸ پاڼې کايي کوي. خو دغه ماشين چې پرمختللي ټکنالوژي په کې کارول شوي ده، په يوه دقيقه کې ۳۴ پاڼې کايي کوي.)) کله چې تاسو له پوښتنې وروسته معلومات ورکړئ، اورېدونکي له هغې ډېر اغېزمنوي چې په سنجيده توگه له پوښتنې پرته بيا بيه جمله ووايئ. زه چې هر وخت اورېدونکو ته وينا کوم، په پرله پسې توگه پوښتنې ترې کوم. ډيري وختونه اورېدونکي ځواب نه لري؛ مگر هغه چوپښا چې موجوده وي، له پوښتنې وروسته په شپږه ټوکه نه منځه ځي او اورېدونکي هرې کلمې له پام کوي. دغه چار د اورېدونکي ستاسو پر موضوع متمرکز کوي. زه وروسته په خپله په حيرانوونکي ټول ځواب واييم. اورېدونکي د وينا او معلوماتو ورکولو پرمهال د سوال-ځواب مينود ډېر خوښوي.

اړيکو نه ډير پام وکړئ

تېودور ليوېټ يو ځل د هارورډ سوداگريز ښوونځي په يوه ناسته کې وويل: ((په يوويشتمه پېړۍ کې ټول خرڅلاو، اړيکي دي.)) دا په دې مانا چې له اورېدونکو او پېرودونکو سره ستاسو د اړيکو کيفيت هغه مهم لامل دی چې ستاسو د هڅونې او اغېزمنتيا کچه څرگندوي. له همدې کبله څو احساسات ارزښتونو ته بدلون ورکوي. هر څومره ډېر چې يو کس تاسو خوښ کړي او باور در ياندې وکړي، په همدې کچه ستاسو له محصولاتو او خدماتو نه درک کولی شي. کله يې چې تاسو خوښ شئ؛ دوی فکر کوي، کوم شی چې تاسو پلورئ، به کيفيت لري او د ډيرو پيسو ارزښت لري. دی ستاسو په محصولاتو کې شته کمۍ او ستونزې ستاسو د سيالۍ د محصولاتو په پرتله په آساني ښي او له پامه يې غورځوي. هر څومره ډېر يې چې تاسو خوښ شئ، په همدې کچه به ستاسو ټولو ويناوو او کړنو ته مثبت ځواب ورکړي.

۱. د اړتياوو نه پېژندگلوي

د خرڅلاو په لومړيو دوو پړاوونو کې بازارموندله او د باور او ښو اړيکو جوړول وو چې په سوداگريزو خبرو اترو کې مرسته درسه کوي؛ مگر د ۱۵ مرسته هغه وخت شولې ده چې پېرودونکي يوه اړتيا يا ستونزه ولري او ستاسو محصولات يا خدمات هغه پوره کولی شي. په دې حالت کې پېرودونکي ستاسو له محصولاتو، خدماتو او مفکوري سره ډېره لېوالتيا ښيي.

وراندې به نه کوئ. حتی که ستاسو ټول پېرودونکي يو ډول اړتيا ولري، بيا هم دا وړاندې به نه کوئ چې راتلونکي ټول پېرودونکي به همدغه مشخصه اړتيا ولري.

د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ

د خرڅلاو پرمهال ځانته د «پلور ډاکټر» فکر وکړئ. که د هرې برخې متخصص ډاکټر نه ورشئ، د درملنې پرمهال به درې پړاوونه حتماً ترسره کوي. لومړی، ډاکټر بشپړه معاینه کوي. بيا لېدلې لښتونه يا ازمايښتونه کوي لکه د وينې د فشار تست، د زړه ضربان او د بدن د تودوخې درجه. دغه راز به ستاسو د اوسني او

مخڪيني وضعت به اڙه ڇو پوئني وکري. له پورتيو ٽيوني وروسته دويم پراو نه ڇي جي هغه لومړي فرضي تشخيص دی. يو نه ڊاڪٽر د معائني لاسنه راڻلي پايي له تاسو سره مطرح کوي او معلوموي ڇي د يادو پايو نهي نائي به تاسو کي شته او ڪه نه. ڪله ڇي تاسو له تشخيص سره هوکڙه وکري، ڊاڪٽر دريمي مرحلي نه ڇي جي نسخه يا د درملي پراو دی. ڪه ڊاڪٽر له تاسو سره تر خبرو اترو وروسته سملاسي نداوي پيل کري، دا ڪڙه د طب د اصولو پر خلاف ده.

لومړي اڀياوي به ڳونه کڙي

به همدي توڳه، تاسو هم ڪله ڇي له پيڙدوني سره مخ ڪيڙي او يا خبري ورسره ڪوئي او سملاسي وڙاندويه وکري ڇي پيڙدوني ستاسو محصولاتو او خدماتو نه اڀيا لري، ڪه دا ڪار له آزمائستوني او ڇپي وڙاندي وکري، به حقيقت ڪي مو د سوداگريزو اصولو خلاف ڪار کڙي دی.

ڪله ڇي پيڙدوني هوکڙه وکڙه ڇي داسي درد لڙي ڇي غواڙي له خانه بي ليري کڙي، داسي ستونڙه لڙي ڇي غواڙي هواره بي کڙي. داسي اڀيا لڙي ڇي غواڙي پوره بي کڙي، يا داسي موخه لڙي ڇي ترلاسه بي کڙي؛ دا مهال تاسو خيل محصولات يا خدمات پيڙدوني نه د يو انتخاب به توڳه وڙاندي کولي نهي او بي.

ڪه له پورتي پراو وڙاندي د خيلو محصولاتو او خدماتو به اڙه خبري کول پيل کڙي، به حقيقت ڪي د پيڙدوني هغه ليوالتيا وڙين ڇي ستاسو د محصولاتو او خدماتو به اڙه بي لڙي. به دي توڳه به پيڙدوني ستاسو سهاريتو له د مور نيولو له ڪيله خيله ليوالتيا له لاسه وڙکري.

وينا کول

د خرڇاڻو ڇلورم پراو د محصولاتو يا خدماتو به اڙه داسي هڻوونڪي وينا کول دي ڇي پيڙدوني بي د خان ليانه نه انتخاب وٺولي. اڙنه نه ده ڇي ستاسو محصولات يا خدمات دي ڪمي و نه لڙي، بلڪي اڙنه دا ده ڇي د پيڙدوني

لپاره به انتخاب و اوسي او شته ټولې اړتياوې يې پوره او ستونزې يې هوارې کړي.

به وينا هغه ده چې لومړۍ ټولې اړتياوې په تکراري ډول سره ووبل شي او وروسته پېرودونکو ته گام په گام په ډاگه شي چې دغه محصولات يا خدمات څه ډول د دوی اړتياوې پوره کولی شي، ستونزې يې هوارولې شي او موخې يې تر لاسه کولی شي. به وينا کې د شخص د هڅولو ډيره اړتيا نشته، بلکې به وينا کې اړين دا دي چې پېرودونکو ته ثابته کړئ چې ستاسو محصولات يا خدمات د دوی د ستونزو د هوارې او درد د ليري کولو لپاره به انتخاب دي.

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

کله چې پېرودونکو ته ستاسو د وينا د تحليل او تجزيې لپاره کافي وخت نه ورکوئ، هغه به د وينا په پای کې هېڅ انتخاب و نه لري او به وايي: ((به، ډېر به دي، اجازه راکړئ په اړه يې فکر وکړم.)) په حقيقت کې ده قناعت نه وي کړی. د پېرودونکو دا جملې: ((غواړم په اړه يې ډېر فکر وکړم.)) يا ((اجازه راکړئ، په اړه يې فکر وکړم.)) د خدای پامالۍ او د تل لپاره د مخه-ني په مانا دي. دوی هېڅکله ډېر فکر نه کوي. بلکې دا د دغې جملې ادبي وينا ده: ((تاسو مو په وينا کې په نېزۍ سره بلې خوا نه ولاړئ او له پوهېرم چې ولې يا څه ډول ستاسو محصولات او خدمات وپېرم. بيا هم له تاسو منندوی یم.))

نيوکو ته خواب ورکول

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

شرابلو، حالاتو، کیفیت، ستاسو د سیالانو د وړاندیز شویو بڼو او ښکېلو په اړه یو لړ پوښتنې وکړي.

تجربې را نه ثابته کړي، د لوړو عایداتو پلورونکي هغه کسان دي چې د پیروډونکو نیوکو نه یې منطقي ځوابونه ویلي دي. کله چې پیروډونکی نیوکه کوي، پلورونکی یې مني، له پیروډونکي یې د مطرح کولو له کبله مننه کوي او وروسته پیروډونکي په ګوته کوي چې څه ډول په آسانی دغه مسئله حل کړي، څو یې د کار خنډ و نه ګرځي.

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

د څرخلاو پای ته رسول

د څرخلاو شپږم پړاو د معاملي پای ته رسول دي. د معاملي د پای ته رسولو په موخه له پیروډونکي څخه د پېر په اړه د پرتګرې پوښتنه وکړي. په څرخلاو کې لومړې پنځه پړاوونه د محصولاتو او خدماتو د سوداګرۍ او څرګندولو دي. ستاسو وروستی پړاو دا ده چې له پیروډونکو سره د ویرې په له منځه وړلو کې مرسته وکړئ، څو ستاسو محصولات او خدمات وپېږي.

د بلنې مېتود

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

لارښوونې میتود

د معاملي د پای له رسولو بل
لارښوونې میتود په پرسته، تاد
اندېښنه لری چې دا ځواب کړی
کله چې بیرونونکي وویلې: ((
محصولاتو په اړه ((هو)) وویي
کلام...))، په دې توګه تاسو د
کېدلو لاره ور نه ښی. د بېلګې
کلام دا دی چې تاسو په دې د
زه به محصول دفتر ته در وړم
ښه نظر دی.))

کله چې بیرونونکي کانع شي چې ستاسو محصولات د دوی ټولې اړتیاوې پوره
کوي او ډېره ګټه لري اخیستلی شي، داسې مهال د بلې میتود ډېر اغېزمن او
ګټور دی.

لارښوودى مېتود

د معاملي د پای ته رسولو بل پیاوړى مېتود ((لارښوودى مېتود)) نومېږي. د لارښوودى مېتود په مرسته، تاسو دویم ځلي پوښتنه کوئ: «آیا کومه پوښتنه یا اندېښنه لری چې عا خواب کړي نه وي؟»

کله چې پرودونکى ووايي: «نه.» ستاسو وړاندوینه دا ده چې پرودونکي د محصولاتو په اړه ((هو)) وویل. وروسته تاسو وایئ: «ډیر ښه، نو راتلونکي گام...». په دې توگه تاسو دوی ته د پرودلو ډول او د محصولاتو د خنډن کېدلو لاره ور نه ښیئ. د بېلگې په توگه: تاسو ښايي ووايئ: «ډیر ښه، نور راتلونکي گام دا دی چې تاسو په دې دوو پاڼو او د ۲۹۹۹ ډالرو په چټک لاسلیک وکړئ. زه به محصول دفتر ته در وړم او په راتلونکي چهارشنبه به یې چمتو کړم، آیا دا ښه نظر دی؟»

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

د معاملي پای ته رسول، زده کېدونکي هنر دی.

ډیری کسان په خرڅلاو کې لومړي پنځه پړاوونه په ښه توگه پای ته رسوي، خو کله چې له پرودونکي څخه د پرېکړې لټولو په اړه د پوښتنې کولو وخت را ورسېږي، ځای په ځای چوپ شي. کنټرول له لاسه ورکوي. د زړه ضربان یې لوړېږي، دوی عصبي کېږي او لړزېږي. دوی له دې وېرې چې که له پرودونکو څخه د پیرلو له کبله وپوښتي: د ((له)) خواب به ورکړي، ټول بدن یې په لرزه شي.

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

له پرودونکي څخه د وروستۍ پرېکړې په اړه وپوښتن

خو کاله وړاندې به مې چې کله له یوه دفتر څخه په بل دفتر د رسولانې د تخفیف کارت پلوره، لومړی به مې یوه هڅوونکي وینا کوله: مگر کله به چې له

پېرودونکو څخه د پوښتنې کولو وخت راوړسېد، زه به چوپ او مودب ودرېدم. وروسته به مې ناڅاپه له خولې دا کلمې را وایستلې: ((ښه، څه کول غواړئ؟)) ټولو پېرودونکو به همدا ویل: ((ښه، ډېر ښه دی. اجازه راکړئ په اړه یې فکر وکړم. وروسته ټلیفون در نه کوم.)) غواړنی وروسته به په ټول ښار کې خلکو زما د محصولاتو په اړه فکر کاوه، خو هېڅکله ټلیفون و نه کړنکېده. وروسته وپوهېدم چې اجازه راکړئ، فکر وکړم: یا ټلیفون در نه کوم، د خدای پامانی په مانا دي. یوه ورځ مې نابېره دې موضوع ته فکر شو. ما درک کړه چې ستونزه په محصول یا پېرودونکي کې نه ده، بلکې په ما کې ده. د پای نه رسولو په اړه د پوښتنې پرمهال وېرې درلودلو زما د پرمختګ مخه نیولې وه. هماغه ورځ مې پریکړه وکړه چې نور به پېرودونکي له خاته و نه شرم.

راتلونکې سهار د پېرودونکو یوه دفتر ته ورغلم او د خپل محصولاتو په اړه مې وینا ورنه وکړه. د دفتر مشر په ((هو)) سره خپل سر وښور او په خندا کې یې راته وویل: ((ښه، ډېر ښه دی، ولې وروسته اړیکه نه راسره نیسې؟)) ما مې خپل جرئت را پرېسره کړ او و مې ویل: ((زه وروسته اړیکه نه لېسم.)) ده په چټکۍ سره را نه وکتل او و یې ویل: ((تاسو څه وویل؟)) ما مې بیا خپله خبره تکرار کړه: ((زه وروسته اړیکه نه لېسم. تاسو په هر څه پوهېږئ، تاسو په دې هم پوهېږئ چې د پېرلو پریکړه همدا اوس وکړئ. ولې یې همدا اوس نه اخلئ؟)) ده وروسته هغه کلمې له خولې را وایستلې چې زما د څرخلاو بڼه یې بدله کړه: ((ډېر ښه، تاسو چې دویم ځلي اړیکه نه شئ نیولی، زه به یې همدا اوس وپېرم.)) ده پاتې لاسلیک کړې او پیسې یې راکړې.

وروسته، هماغه شېبه بل دفتر ته ولاړم. کله چې وینا ور ته وکړه او پېرودونکي را ته وویل: ((ډېر ښه دی، ولې وروسته اړیکه راسره نه نیسې؟)) ما ورته کلمې ور ته تکرار کړې: ((په بڼې سره، زه اړیکه نه لېسم. تاسو په هر څه پوهېږئ، تاسو په دې هم پوهېږئ چې د پېرلو پریکړه همدا اوس وکړئ. ولې یې همدا اوس نه اخلئ؟))

ده همداسې وکړل. ورپسې بل پېرودونکي او بل پېرودونکي.... له همنې ورځې وروسته به مې چې هر چېرته وینا وکړه، حتماً به مې محصول پلورده. ما له همنې ورځې د پریکړې په اړه پوښتنه کول پیل کړل.

ردول په تاسو پوري اړه نه لري

له دویم ځلي فکر کولو وروسته مې درک کړه چې ستونزه زما وېره او د پای نه رسولو لپاره د پوښتنې کولو وړتیا نه درلودل وو. ډېری وختونه ښايي ستاسو په شخصي کارونو یا خرڅلاو کې د رد کولو وېره هغه ستر لامل شي چې تاسو حتی لېواله پېرودونکي هم نه لاسه ورکړئ.

د رد کولو په اړه د وېرې د له منځه وړلو لپاره یوه غوره لاره دا ده چې درک کړئ، ردول فردي نه دي. دا چې ځینې پېرودونکي ستاسو او یا ستاسو د محصولاتو په اړه منفي فکر لري! دا پر تاسو یا ستاسو په محصولاتو پورې اړه نه لري. دا په پېرودونکي پورې اړه لري. هغه چې د سوداګرۍ بازار نه راغلي؛ همدا یې نیت دی چې ځینې شیان وپېري او ځینې رد کړي. ردول په تاسو پورې اړه نه لري!

۱. نوي پېرودل

په خرڅلاو کې اووم پړاو پر راضي پېرودونکو نوی پېر او د بل ځل لپاره پېرودلو ته راضي کول دي. د دې موخې د ترلاسه کولو لپاره، باید پېرودونکو ته نه پاملرنه وکړئ! په ځانګړي ډول له پریکړې نیولو وروسته یې نه پاته وکړئ.

د پېرودونکي د پېښمالي مخنیوی

دا معمول دی، کله چې پېرودونکی د یو شي د پېرودلو پریکړه وکړي! وروسته یې ښايي ذهن بدل شي او پېښمان شي. باید دې کار ته چمتووالی ولرئ. غوره پلورونکي هله دي چې له پېرودونکو سره له پلور وروسته نه چلند وکړي. دوی باید له یوازې د پېرودونکو د رضایت په اړه فکر وکړي، بلکې له پېرودونکو سره داسې چارچلند وکړي چې هم خپلو نورو ملګرو ته د یاد محصول د پېر وړاندیز وکړي او هم خپله د بل ځل لپاره د پېرودلو په موخه راشي.

تر ټولو ساده او ګټور خرڅلاو

له راضي پېرودونکو سره د نوي معاملي ترسره کول د نوي محصول د پلور په پرتله چې له دې وړاندې چا ته وي پېرودلی، ۱۰ ځله آسانه ده. دا په دې مانا ده چې د نوي پېرودونکي د پیدا کولو او د نوي محصول پلور د ازېښت شویو محصولاتو

په پرتله ۱۰ څله ډېرو پيسو، وخت او لگښتولو نه اړتيا لري. د پېرودونکي بياخلي راغوښتل د يې پروا پېرودونکو په پرتله چې په معامله کې بايد نه هغې سره هر څه له سفر پيل کړي، ۱۵ څلې آسانه دي. دا په دې مانا ده چې د پېرودونکي بياخلي راغوښتل د يې پروا پېرودونکي په پرتله ۱۵ څلې کمو پيسو، وخت او انرژۍ ته اړتيا لري. لامل يې دا دی چې کله پېرودونکو ته د بياخلي راغوښتلو لپاره ټليفون کوئ، دوی په تاسو باور لري او ستاسو د محصولاتو له کيفيت څخه راضي وي. يوازینی کار چې بايد ترسره يې کړئ، دا دی چې د پېرودونکي له ستولو خبر وئ او ورته څرگنده کړئ چې ستاسو محصولات يا خدمات د دوی ستونزې هوارولی شي.

پر يوه ډله څرخلاو: ډله ييزې ويناوې

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

بايد وپوهېږئ چې پریکړې څه ډول نيسي

په لومړي ګام کې د پېرودونکې کمپنۍ يا ادارې سياسي جوړښت در نه څرګند کړئ. د بېر پریکړې څه ډول لېوالتيا لري؟ په مخکې وختولو کې يې دا ډول پریکړې څه ډول کولې؟ ستاسو په صنعت کې د محصولاتو او خدماتو د پېرودلو لومړني عوامل څه دي؟

څرنگه چې هر شخص د پېرودلو ځانګړې تګلاره لري، دغه راز هر کمپنۍ هم ورته تګلاره لري. ځينې وختونه دوی غواړي له څو پلورونکو سره خبرې وکړي. ځينې کمپنۍ بيا له يوه پېرودونکي سره ښې اړيکې لري او باور يې پرې کړی وي، ټول بېر له هغې کوي. د کمپنيو جوړښت معمولاً داسې وي چې څو تنه له يو پلورونکي سره کتنه کوي، کله يې چې پوره باور راځي او وپوهېدل چې اړتياوې يې پوره کولی شي، له هغې سره معامله کوي. په هر صورت، ستاسو دنده دا ده چې له خپل لومړني پېرودونکي چې د خپلې کمپنۍ کارکوونکي يې

ناسو نه راوستلي دي، ٽري ويونتي جي ڊ ڪمپني ڊ پيرونلو تڪلاره پي حله ڊول
ده.

بهم ڪسان به گوته ڪري

وراندي له دي جي مقابلي ڊلي ته ڊ خرڇلاو به موخه وينا وڪري، به گوته ڪري
جي به ناسته ڪي به ڇوڪر گڏيون ڪوي، نومونه پي، ڊندي پي او ڊ انڊيني
ساحي پي ڊرسره يادنيست ڪري. حئي شور ڊا ده جي هر يوه ته ٽيٽيون وڪري او
به خانگي شوڪه ڊ هغو انڊينيو به اڙه پوشتنه ٽري وڪري جي دوي به پي به ناسته
ڪي معترض ڪوي، به باد وکري، چمتووالي ڊ مسلڪي نوب نه ده او تر نولو بهم
ڪار جي ڊ چمتووالي يرميال پي بايد ٽرسره ڪري، ڊ هغو ڪسانو ڊ اڻياوو جورنيست
نشيخ ڪري جي له ناسو سره ناسته ٽري، دوي ڊ پيرونلو به پريڪره ڪي ڪوم
شي له ڊپر ارزنيست ورڪوي!

خانته معلومه ڪري جي ڊ پيرونلو وروستي پريڪره ڇوڪر ڪوي
ڊ پيرونلو به هر ڊله ڪي يوازي يو شخص شته جي ((هو)) وايي، بنايي نور ٽول
((نه)) ووايي، ساسو ڊنده ڊا ده جي هغه شخص ويڙني جي ڇوڪر وروستي
پريڪره ڪوي او ڊ ((هو)) يا ((نه)) واک ٽري، خيني وختونه ڊله ڪس له حد زباني
پوئني ڪوي او خيني وختونه بيا ڊله ڪس چوپ ڪيني او نورو ته ڊ پوئني ڪولو
موڪه ورڪوي، ساسو ڊنده بيا هم همدا ده جي ياد شخص به گوته ڪري او ڊ وينا
يرميال هغه مخاطب وگرخوي.

اصلي گنه رابرسره ڪري

ڊ پيرونلو به پريڪره ڪي حتماً يوه ڊاسي اصلي ڇنگيه او گنه شته جي پيرونلو ڪي
بايد ويوهول شي، ڊ پيرونلو يرميال پي ٽولاسه ڪولي شي، له پوي ڊلي سره ٽر
خبرو اٿرو وراڊي، بايد ڊ دوي له يوه ڪس ويونتي جي ساسو ڊله به ڪومه
ڇنگيه پسي گرخي او زما ڊ محصولاتو او خدماتو به ڪومه گنه قناعت ڪولي شي.

اصلي نيوڪي راپرسپنڊ ڪرڻ

هغه اصلي ختاب ۾ ڏيکاريل ڪيئي ستاسو د معاملي مخته نيسي. هغه کوم شي ڏي ڇي پيرونونڪي ستاسو د محصولاتو او خدماتو له پير ختله گرڇوي! د ڏي پوئيني خواب د پيرونونڪي په اوسني اڀتيا او مخڪينيو تجرويو پوري ٿر او لري. ته چيري په ياده ڪمپني ڪي کوم ملگري لڙن، تري ويوئينن ڇي هغه کوم ختله ڏي ڇي نايي له امله به پي زمور او ستاسو معامله په شا وڃورڇوي. ته په رښتيا معامله کول غواڙن. بايد دا خواب پيدا ڪرڻ. تاسو بايد په دقيق ڊول ويوهڇڙن ڇي د پيرونونڪو اصلي اڀتيا خه ده او هغه کوم ختله ڏي ڇي نايي پيرونونڪي ستاسو له محصولاتو ختله ناهيلي او بي ميله ڪري. له ڏي وروسته بايد په اصلي سڳينو ٽينگار وکڙن او ٿاڻه ڪرڻ ڇي ستاسو محصولات دغه ختله له منجه وڙهي شي.

د يوه مسلڪي پلورونڪي په ٺوگه خبري کول

کله ڇي اوريدونڪو ته خبري کون او په خانگري ٺوگه کله ڇي له دوي ختله ستاسو د سپارڻتنو د منڍو هيله لڙن؛ د پورته اووه پراوونو په اڙه فکر وکڙن ڇي خه ڊول پي کارولي شي. ياد پراوونه به له تاسو سره د اغيزناڪي او غوره وينا په کولو ڪي مرسته وکڙي. د اوريدونڪو هغه درد پيدا ڪرڻ ڇي ستاسو سپارڻتنن پي له منجه وڙهي شي. د اوريدونڪو هغه ستونزه پيدا ڪرڻ ڇي ستاسو سپارڻتنن پي هوارولي شي. د اوريدونڪو هغه اڀتيا پيدا ڪرڻ ڇي ستاسو سپارڻتنن پي پوره کولي شي. د اوريدونڪو هغه موخه پيدا ڪرڻ ڇي ستاسو سپارڻتنن پي ترلاسه کولي شي.

نه اڀيڪه او باور جوڙ ڪرڻ

د خبرو په پيل ڪي يو خه وخت د ٻيو اڀيڪو او باور جوڙولو ته خانگري ڪرڻ. له اوريدونڪو ختله پوئيني وکڙي او يو شهبه تم شن ڇي خواب پي درکري. ڊپر

ازام، نرم، صمبي او مهربان چال چلند وکړئ. دغه چاره يې اړيکې او باور جوړوي او اورېدونکي ستاسو د سپارښتنو منلو ته هڅوي.

اړتياوې يې مشخصې کړئ

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

مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ

محصولات او خدمات مو پېرودونکو ته د دوی د غوره انتخاب په توګه وړاندې کړئ. تاسو دوی ته دوی یا درې لارې وړاندې کولی شئ چې د دوی اړتياوې پوره کوي. وروسته دوی ته څرګنده کړئ چې ستاسو محصولات او خدمات څه ډول په ښه توګه د دوی اړتياوې پوره کولی شي.

د دوی اندېښنو ته پام وکړئ

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

هغوی ته د ګام اخیستو بلنه ورکړئ

د وينا په پای کې، له اورېدونکو څخه د کار د ترسره کولو غوښتنه وکړئ. یوازې دا ښه نه کوي چې وينا پای ته ورسوئ. تاسو باید یوه اغېزناکه جمله ووايئ او له اورېدونکو څخه د هغه کار د ترسره کولو غوښتنه وکړئ چې ستاسو د وينا له اورېدو وړاندې يې ترسره کړی نه و. هغه کار چې تاسو يې له اورېدونکو څخه د ترسره

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

لنډیز

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

پښتو PDF کتابونو لپاره موږ درسره وڅارئ!

ټیلګرام چینل لینک:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

واتساپ نمبر:

00971501455350

فیسبوک پاڼه:

آریان پښتو کتابتون