

وینا

څنګه وکړو؟

Ketabton.com
Downloaded From:
Telegram: ArmanPashtoLibrary
WhatsApp: +937798155770
Facebook: آرمان پښتو کتابتون

د چاپ کال: ۱۳۹۵ هـ ش

ژباړن
سرمحقق سید محی الدین هاشمي

لیکوال
ډیل کارنګي

دویم وار

(c) ketabton.com: The Digital Library

وینا څنګه وکړو؟

(د وینا کولو اصول او لارې)

Downloaded From:
Telegram: ArmanPashtoLibrary
WhatsApp: +93779815770
Facebook: آرمان پښتو کتابتون

لیکوال:
ډیل کارنګي

دري ژباړه: ریحانه جعفري او پروین قایمـــي
پښتو ژباړن: سرمحقق سید محی الدین هاشمي

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

ځانګړنې:

د کتاب نوم:	وینا څنګه وکړو؟
لیکوال:	ډیل کارنګي
دري ژباړونکی:	ریحانه جعفري، پروین قایمي
پښتو ژباړن:	سرمحقق سید محی الدین هاشمي
کمپوز او ډیزاین:	محمد فهیم عاطف
خپرندوی:	میهن خپرندویه ټولنه
د چاپ شمېر:	۱۰۰۰ ټوکه
د چاپ کال:	۱۳۹۳هجري لمریز

میهن خپرندویه ټولنه، قصه خوانی بازار جنګي محله د ابوذر غفاري جومات تر څنګ، پېښور (خیبر پښتونخوا).

ګرځنده شمېرې:

۰۳۲۱-۹۸۹۵۶۲۱ ۰۳۰۰-۵۹۸۱۴۲۵

د چاپ حقوق له خپرندویې ټولنې سره خوندي دي.

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

بسم الله الرحمن الرحيم

Downloaded From:
Telegram: ArmanPashtoLibrary
WhatsApp: +93779815770
Facebook: آرمان پښتو کتابتون

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

لیکلړ

سریزه ..... الف

لومړی برخه: د وینا کولو اصول ۱

لومړی څپرکی: د اساسي مهارتونو زده کول ۲

د نورو له تجربو څخه ګټه واخلئ او د جرئت زړه پیدا کړئ ۴

- خپل هدف او موخه مو په وړاندې ولرئ ۱۱
- مخکې تر مخکې خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ ۱۶
- د تمرین لپاره هېڅ فرصت له لاسه مه ورکوئ ۲۰

دویم څپرکی: پر خان د باور په اړه ۲۳

د ډېرو په وړاندې د وینا کولو په هکله ۲۵

- په سمه توګه چمتو شئ ۲۹
- مخکې تر مخکې مو خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ ۳۲
- پر خان باور باندې عمل وکړئ ۳۸

درېیم څپرکی: د وینا کولو اسانه او اغېزمنه لارې ۴۲

- د هغه څه په باره کې خبرې وکړئ. چې د تجربې او مطالعې ۴۳
- ډاډه شئ چې موضوع پخپله تاسې لپاره په زړه پورې او ۵۲
- ددې هیله او مینه ولرئ چې خپل نظریات له اورېدونکو سره ۵۶

لومړی برخې ته یوه څغلنده کتنه ۶۰

دویمه برخه: وینا. ویناوال او اورېدونکي ۶۲

خلورم څپرکی: د وینا کولو د حق ترلاسه کول ۶۳

خپله موضوع محدوده ونیسئ ۶۴

خپله زېرمه پیژنه خواک مو زیات کړئ ۶۶

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

- خپله وينا په مثالونو او انځور وړاندې کولو ډکه کړئ ------- ۷۰
- له هغو آشنا او څرګندو کلمو څخه، چې ------- ۷۹

پنځم څپرکی: وينا ته ساه يا ځواک وروبښئ ------- ۸۴
- هغه موضوعات وټاکئ، چې ورسره مينه لرئ ------- ۸۶
- کله چې د موضوع په هکله خبرې کوئ ------- ۹۴
- په صداقت او رښتينولۍ عمل وکړئ ------- ۹۵

شپږم څپرکی: د بنسټيزو مهارتونو زده کړه او ترلاسه کول ------- ۹۷
- د خپلو اورېدونکو د ذوق په اړه خبرې وکړئ ------- ۹۸
- په ملګرتيا او رښتينې توګه درناوی وکړئ ------- ۱۰۳
- له اورېدونکو سره يو زړه شئ ------- ۱۰۴
- اورېدونکي په خپلو خبرو کې شريک کړئ ------- ۱۰۹
- خپل ځان له اورېدونکي سره په يوه ليکه کې ودروئ ------- ۱۱۰

د دويمې برخې لنډيز ------- ۱۱۳

دريمه برخه: له مخکې څخه برابرې شوې وينا وې او فی البديهه... ۱۱۵

اووم څپرکی: د يو کار ترسره کولو د هڅونې لپاره وينا کول ------ ۱۱۶
- خپل مثال پر يوې شخصي تجربې بنا کړئ ------- ۱۲۶
- خپل د نظر ټکي وايئ ------- ۱۳۳
- دليل يا ګټه چې اورېدونکی کولی شي ------- ۱۳۶

اتم څپرکی: د خبرتيا رسولو لپاره وينا کول ------- ۱۳۹
- خپله موضوع محدوده کړئ ------- ۱۴۱
- خپل نظريات مرتب کړئ ------- ۱۴۴
- هغه ټکي چې په پام کې لرئ يو يو ووايئ ------- ۱۴۵
- ناآشنا له آشنا سره پرتله کړئ ------- ۱۴۷
- له بڼوونيزو بصري مرستندويو وسايلو څخه کار واخلئ ------ ۱۵۵

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

نهم څپرکی: داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي ۱۵۹
- د باور وړ اوسئ چې هغه ترلاسه کړئ ۱۶۱
- داسې خبرې وکړئ چې د (هو) ځواب ترلاسه کړئ ۱۶۲
- په ډېر ذوق او خوښۍ خبرې وکړئ ۱۶۷
- نندارې کوونکو ته خپل درناوی او مینه څرګنده کړئ ۱۶۹
- په دوستانه لارې يې پيل کړئ ۱۷۱

لسم څپرکی: فی البديهه خبرې کول ۱۷۷
- فی البديهه يا سملاسي خبرې کول تمرين کړئ ۱۷۹
- په ذهني توګه چمتو اوسئ چې فی البديهه خبرې وکړئ ۱۸۲
- بې له ځنډه ښېلګې او نمونې راوړئ ۱۸۴
- په جذبه او پوره ځواک خبرې وکړئ ۱۸۵
- له همدې اصل څخه همدا اوس کار واخلئ ۱۸۶
- فی البديهه خبرې مه کوئ، فی البديهه وينا وکړئ ۱۸۷
- درېيمې برخې ته يوه لنډه کتنه ۱۸۹

څلورمه برخه: د اړيکو ټينګولو هنر ۱۹۱

يوولسم څپرکی: د وينا کول ۱۹۲
- له خپلې باخبرې پوستې څخه راووځئ ۱۹۳
- هڅه مه کوئ چې له نورو څخه تقليد وکړئ ۱۹۵
- له مخاطب سره خبرې اترې وکړئ ۱۹۸
- زړه په خبرو او وينا کې ځای کړئ ۲۰۲
- تمرين وکړئ چې لحن مو پياوړی او د منلو وړ وګرځي ۲۰۴

څلورمې برخې ته يوه کتنه ۲۰۶

پنځمه برخه: د اغېزناکې وينا کولو لپاره بلنه ۲۰۷

دولسم څپرکی: د وينا والو پېژندنه، د جايزو ورکړه او منل ۲۰۸
- هغه څه چې غواړئ ويې وايئ له مخکې يې په بشپړه توګه... ۲۱۱

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

له م. ا. س فرمول څخه کار واخلئ ۲۱۴
مینه وال او ځانته مو باید پام وي ۲۱۹
ملګري او صمیمي اوسئ ۲۲۰
د پروګرام د معرفی د وینا له مخکې څخه چمتو کړئ ۲۲۱
دیارلسم څپرکی ډېره اوږده وینا ۲۲۵
بې له ځنډه د اوږدونکي پاملرنه راواړوئ ۲۲۶
له نامطلوبې پام را اړولو څخه ډډه وکړئ ۲۳۷
عمل وکړئ ۲۴۷
څوارلسم څپرکی: هغه څه چې زده کړئ مودې وکاروئ ۲۵۴
په ورځنیو خبرو اترو کې له دقیقو جزئیاتو څخه کار واخلئ ۲۵۷
په خپلو کارونو کې د وینا کولو له اغیزناکو تخنیکونو څخه ۲۵۹
د ډلې او ډېرو خلکو په وړاندې د خبرې کولو د موقع په لټه کې ۲۶۰
باید پاینبت او دوام ومومئ ۲۶۱
ډاډه اوسئ چې ستاینه او شاباسی به واخلئ ۲۶۴
پنځمې برخې ته یوه لنډه کتنه ۲۷۰
د لیکوال لنډ ژوند لیک ۲۷۳

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

Downloaded From:
Telegram: ArmanPashtoLibrary
WhatsApp: +93779815770
Facebook: آرمان پښتو کتابتون

سريزه

خبرې يا وينا کول د انسانانو د ټولنيز ژوند له اساسي برخو او اړتياوو څخه دي، انسان چې د اداري، ټولنيزو، سياسي، مذهبي، فرهنګي او نورو ډول ډول مسووليتونو په هر پوړ، موقف او موقعيت کې وي په اړوندو برخو کې وينا کولو ته اړ کېږي. ځکه چې کله کله په داسې موقف او شرايطو کې واقع کېږي، چې بايد د خپل رسمي يا ځانګړي مسوولیت له مخې د ځينو مسايلو د توضيح او تشريح لپاره نورو ته د خپلې پوهې او نظر د لېږدونې په خاطر د لږو يا ډېرو خلکو په وړاندې خبرې وکړي. نو له همدې امله هر څوک د خپلې ځانګړې (شخصي) او رسمي دندې او مسلکي غوښتنې له مخې د وينا کولو فن او هنر ته اړ او

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

معنا او مفهومه ډکه وي او په همدغه پیمانه کولی شي د اورېدونکو پام خپلې خوا تـه را واړوي، اورېدونکو تـه معقـول او مقبـول وبرېښي او پـه خپلو هدفونو کې ښه او ژر بریالی شي.

د وینا کولو هنـر یـو لړ ازمویـل شـوی او منلي علمـي اصـول او مهارتونـه لري، چې هغـه مشـهور امریکایي لیکـوال ډیـل کارنګي پـه دې اثـر کې لیکلي دي.

د کتاب لیکوال د وینا کولو د هنر د اصولو او مهارتونو پـه لیکنـه کې لـه علمي څېړنیز روش نه دډه کړې او ډېر علمي تیوریکي مسایل یې هـم د خپل ژوند د تجربو له مخې د مثالونو په ترڅ کې په داسې علمي پـه زړه پـورې او اغېزناکـه بڼـه بیـان کـړي، چې زده کـوونکي یـې بې لـه کـومې ستونزې په ښه توګه زده کولی شي.

ددې کتـاب موضـوعات پـه واقعیـت کې هغـه لکچرونـه دي چې ډیـل کـارنګي لـه ۱۹۱۲م کـال راهیسـې د وینـا کولـو د هنـر د زده کـړې پـه ټولګیـو کې تـدریس کـړي او وخـت پـه وخـت یـې هغـه تجربې پـه کې ورځای کړي، چې نومـوړي کلونـه کلونـه د وینـا هنـر پـه ښـوونځیو کې زده کوونکو ته د تدریس په لړ کې په عملي توګه ترلاسـه کـړي دي. د کتاب مطالب د پنځو لویو برخو په څوارلسو څپرکو کې ترتیـب شـوي او لیکـوال د هـرې برخـې پـه پـای کـې د همـاغې برخـې د شـاملو څپرکـو موضوعاتو ته لنډه کتنه کړې او د هغو مهم ټکي یې په نښـه کـړي دي، چې دا کار له لوستونکي سره د مفاهمو پـه ښـه، ژر او ژوره زده کـړه کې ډېره اغېزناکه مرسته کوي. د ډیل کارنګي دا اثر هم د هغه د نـورو اثـارو

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

څېړنوال سید محی الدین هاشمي

احمدشاه بابا مینه- کابل

۱۳۸۹/۱/۲۵

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

Downloaded From:
Telegram: ArmanPashtoLibrary
WhatsApp: +93779815770
Facebook: آرمان پښتو کتابتون

لومړی برخه

د وینا کولو اصول

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی څپرکی

د اساسي مهارتونو زده کول

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

«کله چې له ما څخه غواړي، چې له ځایه پورته شم او خبرې وکړم، داسې ډارېږم، چې لوری لودن رانه ورک او ان دا، چې نه شم کولی سم فکر وکړم. د حواسو تمرکز له لاسه ورکوم او دا مې نه یادېږي چې څه باید ووایم

زړه مې غواړي چې پر ځان باور او د فکر کولو ځواک پیدا کړم. زړه مې غواړي چې وکړای شم خپل افکار په منطقي بڼه په ذهن کې برابر او هغه د خپلو همکارانو یا ټولنیزو ډلو په وړاندې په څرګنده او قانع کوونکې بڼه بیان کړم.»

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

زما وړاندیزونه هر وخت او په هر ځای کې وکاروئ. او پخپل کار کې هڅه کوونکي واوسئ

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

لومړی – د نورو له تجربو ګټه واخلئ او د جرئت زړه پیدا کړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

هغو تجربو ته په کتنه. چې په درسي ټولګیو کې له دې ته ورته خلکو څخه مې لرلې. هغه ته مې دا ډاډ ورکړ چې بې له شکه به بریالی شي

درې کاله وروسته د تولیدوونکو مرکزي استوګنځي کې له هغه سره مخامخ شوم، په هماغه د ناشتې خوړلو په ځای کې هماغه میز ته کښاستلو. چې په لومړۍ لیدنه کتنه کې ورته ناست وو د هغې ورځې خبرې مې وریادې کړې او پوښتنه مې ترې وکړه چې ایا زما وړاندوینه سمه وخته که نه؟ هغه موسکی شو. د یادښتونو کتابچه، چې سور پوښ یې درلود. له جیبه راویوسته او د خپلو هغو ویناوو اوږد فهرست یې. چې په تېرو اوو میاشتو کې یې کړې وې راته وښود. ویې ویل ((هغه خوند چې له دغو وینا کولو څخه وړم او کوم ښه او غوره خدمتونه چې له دې لارې یې خلکو او ټولنې ته وړاندې کولی شم زما په ژوند کې ډېره په زړه پورې خوښي ده.))

خو ټوله پېښه دا نه ده. ښاغلي ژنت د ډېر غرور په احساس چې ځواک یې ترلاسه کړی و. ګټونکې پاڼه یې پر ځمکه ووهله. هغه کلیسا چې دی پکې غړی و د انګلستان لومړي وزیر ته یې بلنه ورکړه چې له فیلادلفیا څخه لیدنه کتنه وکړي او د فیلادلفیا ښاري ټولنې (انجمن، هم ددغه لوی سیاستوال د ښه راغلاست ویلو لپاره. په لومړني سفر کې. چې د امریکا متحده ایالتونو ته یې درلود. ښاغلی ژنت یې انتخاب کړ

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

ومې ویل:

ولې زما لیدو ته راغلی یې؟

ځواب یې راکړ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

،، که وکړای شې ماته دا کار وکړې .زه ددې هېواد له ډېرو نېکمرغو وګړو څخه کېږم ،،

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

څو کاله د مخه مې له کیوبا څخه یو تلګراف ترلاسه کړ. چې زه یې ربستیا هم حیران کړم. ((مګر تاسې ووایاست نیا. او که نه غواړم نیویارک ته درشم او ستاسې د وینا کولو د زده کړې په ټولګي کې زده کړه وکړم لاسلیک ماریولازو)) دا چې هغه څوک وه؟ زه هم نه پوهیدم؛ تر دغه وخته مې د هغه نوم نه و اورېدلی کله چې مېرمن لازو نیویارک ته راورسېده ماته یې وویل

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

د هماغه درې اوونیو په موده کې ما ریولازوا مجبوره کړه چې د شپې درې څلور ځله زما ببلابېلو ټولګیو ته ولاړه شي او خبرې وکړي درې اوونۍ وروسته هغې د هاوانا په ملي استوګنځي کې د یوې سترې غونډې په وړاندې خبرې وکړې او هغه دومره بریالی وه. چې د ټایمز مجلې د سهارنیو خبرونو په سرلیک کې د هغې خبر خپور کړ او دا یې څرګنده کړه چې ماریولازوا ((د طلایي حنجرې لرونکې ویناوالې)) ده. د معجزې په څېر ده

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دویم: خپل هدف او موخه مو په وړاندې ولرئ:

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

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

«زمونږ د مؤسسې د فعالیت په اوږدو کې داسې سړی شته چې د یوې بریالۍ وینا په کولو یې د ټولو پاملرنه ځانته راواړوله

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ستاسې په وړاندې استعمالوي واورئ او وګورئ کله چې غونډه پای ته رسېږي په څه شور او ځوږ تاسې بدرګه کوي په وینا مې باور وکړئ په دې تصور کې معجزه نغښتې ده. چې هېڅکله به یې خوند هېر نه کړئ

د هاروارد د اروا پوهنې نومیالي او پیاوړي استاد ویلیام جیمز شپږ جملې لیکلې دي. چې خامخا به هغه ستاسې په ژوند په زړه پورې اغېزه وکړي شپږ جملې چې ستاسې لاس نیسي او مخامخ یې د بابا علي خزانو ته وړي د مړانې خزانه:

«تقریباً په هره موضوع کې. له هغې موضوع سره ستاسې علاقه او مینه به ستاسې د ژغورنې سبب شي که چېرې نتیجه تاسې ته په کافي اندازه مهمه وي. خامخا هغې ته رسېږئ که وغواړئ چې ښه اوسئ. ښه به شئ. که غواړئ شتمن اوسئ. شتمن به شئ که وغواړئ چې زده یې کړئ. زده کوئ یې یوازې د همداسې شیانو هیله له ځان سره ولرئ او ویې غواړئ. نه دا چې په یوه کې یې په بې پروایي سره په شلګونو موضوعګانې وغواړئ»

د اغېزناکې وینا کولو زده کول. پرته د وینا کولو لپاره د توان او ځواک له ترلاسه کولو څخه تاسو ته په سلګونو نورې ګټې هم لري. که په ټول عمر مو د خلکو په وړاندې خبرې نه وي کړي. ددې زده کړې ګټې به نورې هم درته ډېرې شي. تر هر څه لومړی د نورو یا د یوې ډلې په وړاندې خبرې. پر ځان باندې د باور پیدا کولو په لوري د واټ پرانیستل دي

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

هر وخت چې کولی شئ له څو تنو او يا د ډېرو وګړو له ټولې سره خبرې وکړئ، وبه وينئ چې څنګه مو حال ښه کېږي. دا هغه څه دي چې پخپله مې تجربه کړي دي. انسان په دغسې حالتونو او وختونو کې احساسوي چې د يوې ټولنې يوه برخه او ټوکی دی. نورو ددې شاوخوا رانيولې او دا يو داسې حس دی چې په يوازيتوب او ګوښه کېدنه کې هېڅکله نه ترلاسه کېږي

دا يو په زړه پورې او حيرانوونکی حس دی. داسې حس چې هېڅ درمل او ګولۍ يې تاسې ته نه شي درکولی. نو بيا زما دويمه لارښوونه تاسې ته داده، چې خپل ځان له همدا اوس څخه په هغه کار کې. چې له سرته رسولو څخه يې په ډار کې ياست، بريالی تصور کړئ او د هغو ګټو په اړه، چې د يو ټولې په وړاندې يې په ښه ډول له خبرو کولو څخه ترلاسه کوئ په غور او دقت سره فکر وکړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

دریم– مخکې تر مخکې خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ:

" یو ځل یې له ما څخه د تلویزیون په یوه پروګرام کې وغوښتل چې په دریو جملو کې هغه مهم درس، چې په ژوند کې مې زده کړی دی. ووایم دا هغه خبره وه چې ما وکړه

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغومره وخت چې استاد یې ده ته په پام کې نیولی و او هغه یوازې پنځه دقیقې وې، خبرې وکړې رنګ یې د چونې په څېر سپین تښتېدلی و. په ډېرې چټکۍ سره، په داسې حال کې چې ستړ ګې یې له اوښکو ډکې وې. د خلکو له مخې وتښتېد

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

اوس به په دې هم پوهېږم چې د اوږدونکي زړه دا غوښتې چې څه شیان واوري او هغه هم داده هغه سړی چې د یوې مهمې دندې او درانه مسوولیت

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

یوه لاره ورته پاتې وه او هغه دا چې پرمخ ولاړ شي، وجنګېږي او بریالی شي او دا په دقیقه توګه هماغه کار و چې دوی وکړ.

د سزار دا روحیه تلپاتې وه. ولې پر دار باندې د بریالیتوب لپاره د همدې لارې چارې څخه کار نه اخلئ؟ ټول منفي افکار په اور کې وسوزوئ، وېې غورځوئ او په هغه تللي وخت پسې چې بیا نه راګرځي، اوسپنیزې دروازې وتړئ.

څلورم – د تمرین لپاره هېڅ فرصت له لاسه مه ورکوئ:

د ټولګیو لپاره هغه درسي پروګرام چې د لومړۍ نړیوالې جګړې څخه د مخه مې د ۲۵ کوڅې د YMCA په ښوونځي کې د تدریس لپاره جوړ کړی و، په نه باوروونکي بڼه یې بدلون موندلی دی. هر کال په پخوانې پروګرام کې نوې نظریات او عقاید ورزیات شوي دي او زاړه ورځخه کښل شوي دي، خو ددغو پروګرامونو د یوې برخې بدلون ته هېڅ لاس نه دی ورورړل شوی او پخپل حال پاتې دی او هغه دا چې د ټولګي هر زده کوونکی باید یو ځل او یا لږ تر لږه دوه ځله پورته شي او د نورو په وړاندې خبرې وکړي.

ولې؟ ځکه چې هېڅوک نه شي کولی تر هغې وینا کول زده کړي، تر څو د نورو خلکو په وړاندې خبرې ونه کړي. هماغسې چې هېڅوک نه شي کولی تر هغې لامبو زده کړي، تر څو اوبو ته ورښکته نه شي. تاسې کولی شئ هر کتاب چې د وینا کولو د هنر په اړه لیکل شوی وي، یو له هغو څخه لولئ او بیا هم ونه کړای شي د نورو په مخکې یوه کلمه خبرې وکړئ. دا کتاب یوازې یو لارښود دی. تاسې باید د هغې دستورونه او لارښوونې په عمل کې ترسره کړئ.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

یو ځل یو کارکوونکي ماته وویل:

«زه په دې ټولو شیانو پوهېږم، خو هغه څه چې مې زده کړي، د هغو ټولو او کټ مټ په کارولو کې متردد او دوه زړی یم.»

ځواب مې ورکړ: «کټ مټ یا په ټوله پیمانه؟ دا خبرې دې له ذهنه وباسه، هېڅکله هغه څه چې زده کړي دې دي نه شي یادولی، مګر دا چې هغه په پیاوړې روحیه وکاروې او د خپلو ډارونو پر ضد وجنګېږې.»

پوښتنه یې وکړه:

«منظور مو له روحیې څخه څه دی؟»

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

دویم څپرکی

پر ځان د باور وده

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

هغه سړی، چې دغه خبرې یې کولې، د مېز تر شا ناست و. هغه دا خبرې هغې دوه زره کسیزې غونډې ته په خطاب کې کولې، چې زما د

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

«وېره او ډار په نړۍ کې له بل هر عامل یا لامل څخه زیات وګړو ته ماتې ورکوي.»

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی – د ډېرو په وړاندې د وینا کولو څخه ډار بــه هګلــه، پــه خــو واقعیتونو پوه شئ:

لومړی نومره واقعیت: یوازې تاسې نه یاست چې د خلکو د ډلې په وړاندې له وینا کولو څخه ډاریږئ. هغه څېړنې، چې په کالجونو (انستیتیتونو) کې ترسره شوې دي، څرګندوي چې په سلو کې له ۸۰ څخه تر ۹۰ پورې زده کوونکي چې د وینا کولو د زده کړې په ټولګیو کې نومونه لیکي، په پیل کې د خلکو په وړاندې له وینا کولو څخه ډاریږي. زما په عقیده دغه شمېره د هغو لویانو ترمنځ، چې زما په ټولګیو کې ګډون کوي، سل په سلو کې ده.

دویمه نومره واقعیت: ددغه ډار یوه برخه ګټوره ده. دا یوه داسې لاره ده چې طبیعت ابداع کوي، چې مونږ د ژوند په چاپېریال کې د غیر عادي هلو ځلو لپاره چمتو کړي.

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

څېر ساړه دي، پوستکی يې هم د کنګل په څېر کلک دی او معمولاً يې خبرې هم د کنګل په څېر دي.

څلورمه نومره واقعيت: د ډېرو خلکو په وړاندې له وينا کولو څخه ستاسې د ډار اصلي علت او لامل ساده دی. تاسې د ډېرو خلکو په وړاندې په وينا او خبرو کولو عادت شوي نه ياست، پروفيسور رابينسون د «مغز او جوړول» په کتاب کې ليکي:

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

زياتره وګړي د ډېرو خلکو په وړاندې د وينا کولو له خوند څخه خبر نه دي، نو په نتيجه کې ډار له هيجان سره يوځای راځي. د ډېرو مبتدي او نوي زده کوونکو لپاره د ډېرو خلکو په وړاندې وينا کول د حيرانوونکو او ناپېژندل شويو موقعيتونو يوه مجموعه او د تينس او موټر چلولو له زده کولو څخه هم سخت او ستونزمن دي. ددې لپاره چې ډارېدونکی حالت ساده او اسانه کړئ لاره يې داده: تمرين وکړئ، تمرين وکړئ.

تاسو به هم د هغو زرګونو وګړو په څېر، چې دې نتيجې ته رسېدلي، وبه وينئ چې د څو بريالیو ويناوو په کولو او په زړه پورې نتيجو ترلاسه کولو سره به له وينا کولو څخه د ډار پر ځای له هغې څخه ډېر خوند وړئ.

هماغه لومړی ځل چې مې د پياوړي اړواپوه، ويناوال او خطيب البرت ادوارد ويګز کيسه ولوستله، چې څه ډول يې پر خپل ډار برلاسی وموند، له هغه سره مې ډېره مينه او علاقه پيدا شوه. هغه وايي څه ډول يې هغه وخت، چې په ښوونځي کې به يې له ده څخه غوښتل چې د پنځو دقيقو لپاره پورته شي او شعر دکلمه کړي، له ډاره مړ کېده.

نوموړی ليکي: «کله چې به تاکلې ورځ راورسېدله زه په ربښتيا هم ناروغه کېدلم. کله چې به مې په فکر او ذهن کې راوګرځېدل، ډار به په مخه کړم. وينه به مې په رګونو کې په ځغل شوه، د مخ غونبوري به مې په

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

((په نتیجه کې په څو راوروسته کلونو کې مې په حیرانۍ سره ولیدل چې هېڅا زما په څېر له همدغه وینا کولو څخه ژوند نه تامیناوه او زه په دې ډګر کې لوی کسبي او حرفه یې وینااوال ګرځېدلی وم. زه یو له هغو څخه یم. کله چې ویلیام جیمز په بریالیتوب باندې د عادت کېدو په هکله خبرې کوي، په مقصد او هدف یې ډېر ښه پوهېږم.))

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

لږه هڅه وکړئ له صحني څخه ډار کمښت مومي او دخنډ پر ځای مرستندویه عامل ګرځي.

دویم – په سمه توګه چمتو شئ:

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

لینکلن وایي: «ګومان نه کوم چې هومره زړښت ته ورسېږم، چې وکړای شم کله چې د ویلو لپاره خبره نه لرم، بې له وارخطایۍ خبرې وکړم.»

که غواړئ پر ځان باور پیدا کړئ ولې هغه کار نه کوئ چې تاسې ته د یو ویناوال په توګه د زړه ډاډ درکوي؟ د حضرت عیسی علیه السلام یو پیرو جان وایي: «یوازې مطلقه مینه ده چې ډار له مینځه وړي» له همدې امله په بشپړه توګه چمتو اوسئ. دانیل وسبستر به تل فکر کاوه چې د نندارچیانو مخې ته ولاړ دی. هم به یې مخکې تر مخکې مناسب لباس اغوست او هم به یې په بشپړه د وینا کولو متن چمتو کاوه.

هېڅکله متن کلمه پر کلمه مه یادوئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

هغه څوک چې د خپلې وینا متن یادوي، خپل وخت او انرژي بې ځایه ضایع کوي او لویه غمیزه رامنځته کوي. د خپل ژوند په بهیر کې په دې عادت شوي یوو، چې پخپله ژبه په عادي توګه خبرې وکړو، هېڅکله د هغو کلیمو په هکله چې یې وایو مخکې تر مخکې فکر نه کوو. موږ یوازې د خپلو عقایدو په هکله فکر کوو، که دغه عقاید روښانه او څرګند وي، کلمې پخپله طبیعي ډول هماغسې لکه هوا چې تنفس کوو، یوه په بلې پسې راځي.

ان دا چې وینستون چرچل هم اړ و چې دغه له ستونزو ډک درس زده کړي. د ځوانۍ په وختونو کې یې د خپلو ویناوو متنونه لیکل او هغه به یې یادول. یوه ورځ چې هغه یاد او حفظ شوی متن د انګلستان په پارلمان کې وایه، یو ځل یې هر څه هېر شول او وار پار یې خطا شو. وروستۍ جملې یې بیا تکرار کړې، رنګ یې سور واوښت او پخپل ځای کېناست. له همغه

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

ددغه شرکت پخواني غړي اوس هم ددې نندارې په اړه خبرې کوي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

خپلې نظریې مخکې تر مخکې منظمې او برابرې کړئ:

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

اسانه ده؛ پخپل ذهن کې په هغو تجربو پسې وګرځئ چې د ژوند په هکله یې تاسې ته څه درزده کړي وي او هغه وخت بیا هغه افکار، عقاید او نظریات، چې ددغو تجربو له ځاه څخه مو راوښکلي دي، سره ګډ کړئ

رښتینې چمتووالی، یعنې د خپل بحث عنوانونه وپېژنئ او د هغو په هکله فکر وکړئ. ډاکټر چارلز رینولډ براون، څو کاله د مخه د پیل په پوهنتون کې تل پاتې او په زړه پورې وینا وې وکړې. د نومورې په قول: «د خپلو وینا وو د عنوانونو په هکله فکر وکړئ، تر هغه چې ښه څرګند او پراختیا وموميې، وروسته بیا دا عنوانونه په څو کلمو سره یادښت کړئ او په ببلو ببلو

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

وینا مو له خپلو دوستانو سره تمرین کړئ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دریم– مخکې تر مخکې مو خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ:

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

خپلې موضوع ته ژور ننوځئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

خپل حواس مو له هغو منفي محرکاتو څخه، چې تاسې اندېښمن کوي، لرې وساتئ:

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

پخپله ځان ته ډاډ ورکړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ښایي وي، خو د اروا پوهنې نوې تجربې څرګندوي، هغه انګېزې چې انسان یې له داخل څخه ځانته ورکوي، د یاد او حفظ ډېرې پیاوړې انګېزې دي که چېرې داخلي انګېزې او تحریک دغه ځانګړنه لري، نو بیا وګورئ ستاسې د دروني ډاډ اندازه څومره ده

څلورم– پر ځان باور باندې عمل وکړئ:

یو مشهور اروا پوه، چې امریکا پخپله لمن کې روزلی او پاللی دی. یعنې پروفیسور جیمز، لیکي.

«داسې ښکاري چې کړنه او عمل په احساس پسې راځي، مګر په واقعیت کې عمل او احساس په یو وخت کې رامنځته کېږي. که کړنې او عمل ته، چې پر هغې زیات او مستقیم کنترول لرو، نظم او ترتیب وروښنو او خپله اراده به هم چې مستقیماً زموږ تر کنترول لاندې نه ده، تنظیم کړو له همدې امله د خوښۍ د ترلاسه کولو عقلاني او داوطلبانه لاره داده چې خپله غاړه او تنه هسکه وساتو او خپل ځان خوښ وښیو او داسې خبرې وکړو چې ګوندې خوښ یوو.

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

کله چې له نندارچیانو یا اورېدونکو سره مخامخېږئ. د پروفیسور جیمز له نصیحت څخه کار واخلئ او داسې څرګنده کړئ چې زړور یاستئ. که چېرې تاسې چمتووالی ونه لرئ، په نړۍ کې به مو بل هېڅ شی په کار رانه شي. خو که په دې دقیقاً پوهېږئ چې غواړئ د څه شي

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

هغه پخپلو ژوند پېښو کې اعتراف کوي:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وجود ته مې، بلکې روحیې ته مې هم، چې مړه او ځپلې وه، ژوندۍ کړه او روزنه ورکړم.»

له نېکه مرغه هغه موږ ته دا روښانوي چې څرنګه پر دغه بدلون برلاسي شو:

«هغه وخت چې لا کوچنی هلک وم، تل به مې د ماریات په کتابونو کې یوه برخه او څپرکی لوسته، چې پر ما یې ډېره اغېزه کوله. په دې څپرکي د یوې کوچنۍ جنګي ببرې مانو (چلوونکي) د کیسې اتل ته توضیح کوي چې څرنګه یې وکړای شول زړورتیا ترلاسه کړي. هغه وایي: دا ډېره طبیعي ده چې کله انسان یو کار کوي، ډارېږي. ولې سړی هغه دی چې پر ځان مسلط واکمن شي او داسې عمل وکړي چې هېڅ نه دی ډارېدلی. کله چې یې د یو زیات وخت لپاره داسې وښوده همدا تظاهر پر واقعیت بدلېږي او انسان بیا کولی شي چې په بې پروا تمرین سره، هغه وخت چې یې پروا نه وي په تدریج سره په داسې شخص تبدیل شي چې هېڅکله ډار نه پېژني.»

«دا هغه نظریه وه چې ما پر هغې عمل وکړ. په لومړیو کې له هر څه څخه، چې تاسې فکر کوئ، ډارېدلم. له لیونیو خوګانو څخه تر اسونو او غشیو ویشتونکو پورې. خو په داسې ښودلو سره چې ګوندې له هېڅ نه هم نه ډارېږم، لږ لږ مې له ډار څخه لاس واخیست. ټول خلک، که رښتیا هم غواړي کولی شي دغه ډول تجربه وکړي».

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

یوې د کور میرمنې زمونږ د یوې نمایندګۍ سوونکي ته ویلي دي:

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

د وروستۍ دورې په یوه ټولګي کې یو پلورونکي داسې وویل

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

درېیم څپرکی

د وینا کولو آسانه او اغیزمنه لار

ډېره لږ پېښېږي چې زه د تلویزیون نندارہ وکړم، خو په دې وروستیو کې مې یو دوست راځخه وغوښتل هغه پروګرام چې تر غرمې وروسته د کورنیو او مېرمنو لپاره خپرېږي وګورم. دې پروګرام ډېر زیات مینه وال درلودل او دوست مې غوښتل چې زه یې هم باید وګورم. هغه به ښایي دا فکر کاوه چې په بحثونو کې د لیدونکو ګډون به زما لپاره په زړه پورې وي. رښتیا هم همداسې وه، هغه مې څو ځل وکوت او نندارہ مې یې وکړه، واقعاً چې ویاندانو جذب کړم هغوی کولی شول چې لیدونکي خبرو او دوی ته په پاملرنه جذب کړي

دغه وګړي هېڅکله حرفوي ویناوال نه وو او د هنر د ارتباط او اړیکو په هېڅ یوه دوره کې یې ګډون نه و کړی، ان چې هغوی ځینې کلمې هم غلطې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دا چې ولې داسې وه؟ ما په ځواب پروګرام کې ورځخه دا کلونه کلونه کېدل چې د هغو تخنیکونو تدریس مې کاوه، چې په دې پروګرام کې ورځخه استفاده کېدله او ما هم له هغو څخه کار اخیست. دغه عادي او ساده وګړي او دغو معمولي ښځو او نارینه وپه ټول هېواد کې د لیدونکو پاملرنه په ښه توګه ځانته راګرځوله.

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

لومړی—د هغه څه په باره کې خبرې وکړئ چې د تجربې او یا مطالعې له مخې مو د هغې په هکله د خبرې کولو حق ترلاسه کړی دی.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

د دیل کارنګي د ټولګیو د لارښوونکو په هغې غونډه کې، چې څو کاله دمخه د شیکاګو د کتراد هیلوتون په هوټل کې جوړه شوه، ددغو ټولګیو یو زده کوونکي وویل:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ستاسې هستي به څه مفهوم ولري؟» هغه ونه کړای شول تر دې زیات څه ووایي، ځرنګه چې ښوونکی پوه او هوښیار شخص و د هغه د خبرو کولو مخه یې ونیوله او ورځخه یې وپوښتل ایا پوهیږې چې غواړې د څه شي په هکله چې دې خبرې وکړې، ځانګړې او شخصي تجربه یا څه دلیل ورته لرې؟

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

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

ماته هغه څه ووایئ چې ژوندانه در زده کړې وي:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

فلسفي اصولو کې ډوب شي او هغه یو داسې چوکاټ دی چې معمولي روحیې پکې د ساه ایستلو ځواک هم نه لري. دغه ډول وینا کوونکي، کله چې موږ یې خبرونو ته ستر ګې پر لار یو، سرمقاله راته لولي. کله چې یو مسوول چلوونکي او یا خپروونکي ددې د خپرولو حق او وړتیا ترلاسه کړې ده چې سرمقاله ولیکي، معلومه خبره ده چې موږ د بل چا د مقالې اوږدو حوصله نه لرو. اصلي خبره دلته د هغو شیانو په هکله ده چې ژوند تاسې ته دا درزده کړي چې خبرې پرې وکړئ او زه به ستاسې ډېر لېوال اوږدونکی یم.

وایي چې امرسون تل هیله او مینه درلوده چې د هر چا خبرې ته، که به هغه ډېر تېټ پوړی هم و، غوږ کېږدي، ځکه هغه فکر کاوه چې کېدای شي له هر چا څخه یو څه زده کړل شي. په جرائت سره کولی شم ووایم چې تر اوسپنیزې پردې رادېخواته زه یوازینی څوک یم چې له هر چا څخه زیات مې د لویانو خبرو ته غوږ نیولی دی او په ربښتیا سره وایم، کله چې وکړي د هغه څه په باره کې، چې ژوند ورزده کړي وي، خبرې کوي، هر څومره چې موضوع کوچنۍ او له نظره پرېوتې وي، خامخا مې یو څه ورڅخه زده کړي دي.

یو مثال به راوړم: څو کاله دمخه زموږ یو ښوونکی د نیویارک د بانک د لوړ پوړو کار کوونکو لپاره د وینا کولو د اصولو د زده کړې یو ټولګی پرانیست. طبیعي ده چې ددغې ډلې غړیو ډېر وخت هم نه درلود. کله کله به یې دا هم نه شو کولی خپل ځانونه د ټولګي د درس لپاره چمتو او د ښوونکي غوښتنې ترسره کړي. په ټول عمر کې پر دې عادت او روږدي وو چې یوازې په خپلو شخصي افکارو بوخت وي، خپل شخصي عقاید تغذیه او یوازې د خپلو تجربو پر بنسټ ژوند وکړي. هغوی ځلوېښت کاله د خبرو کولو لپاره مطالب راټول کړي وو، خو ځینو یې دا نه تشخیصول.

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

وروسته له هغې چې خبرې یې پای ته ورسېدې، ښوونکي وویل: ((ښاغلی جکسون! مورِ له هغه پټ او مبهم شخصیت سره، چې دا مقاله یې لیکلې ده، څه علاقه نه لرو، هغه اوس دلته نشته، مورِ نه شو کولی هغه ووینو. خو له تا او ستا

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

د خپلو ذهني لارو چارو څخه په موضوع پسې وګرځئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اعتقادات: احتمال لري چې ډېرې زیاتې هلې ځلې او یا وخت مو د هستی په نړۍ کې د خپل حضور پر هکله په تفکر تېر کړی وي. که چېرې دې مهمو موضوعاتو ته زیات وخت اختصاص یا ځانګړی کوئ، د هغو په هکله له خبرو کولو او څرګندونو سره مینه او علاقه لرئ، خو کله کله که دا کار کوئ،نو باید دې ته مو فکر او پام وي چې داسې څه ووایئ چې پخپله ستاسو لپاره د منلو وړ وي. د هېڅ اورېدونکي خیال بافي نه خوښېږي. فکر مه کوئ. د یوې موضوع په هکله، د خبرو کولو لپاره مو د څو سرمقالو په لوستلو پوره، لازم او مناسب چمتووالی تر لاسه کړی دی. که د یوې موضوع په باره کې له خپلو اورېدونکو څخه لږ معلومات لرئ، غوره داده چې د هغې په هکله خبرې ونه کړئ، له بلې خوا که داسې موضوع وي، چې تاسې کلونه کلونه خپل عمر د هغه په مطالعه او تجربه تېر کړي وي، د هماغې موضوع په باره کې خبرې وکړئ. هماغسې چې په دویم څپرکي کې مو هم وویل چې د وینا کولو د متن چمتو کول د هغې ټکي پر ټکي یا هره کلمه خپلې حافظې ته سپارل او په یادو زده کول نه دي. ضروري نه ده چې په بېړه کتابونه، مقالې او ورځپاڼې ولولئ او هغه دویم لاس معلومات نورو ته وړاندې کړئ، بلکې لازم او مناسب داده چې موضوعات په خپل زړه او ذهن کې تېر کړئ او هغه څه نورو ته وړاندې کړئ، چې د ژوند تجربه له تاسې سره راټول او زیرمه کړي دي. شک او تردید مه لرئ، د هر کار اصلي جوهر او استعداد ستاسې په وجود کې پټ نغښتی دی، له همدغه ځایه ده چې د تجربو او پوهې لویه زیرمه دې ته ستر ګې پر لار ده چې تاسې یې ومومئ (کشف کړئ). ګومان وکړئ چې دغه زیرمې ډېرې خصوصي دي او یو اورېدونکی له هغې څخه خوند نه وړي. زه پخپله ددغسې ویناوو له اورېدو څخه په ډېر ښه توګه خوند وړم او ژوره اغېزه راباندې کوي او دغسې ویناوې یې په لسګونو ځله له حرفه یې ویناوو څخه سر ګرم او شېبې یې ډېرې ښې تېروي. یوازې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دې یوې برخې ته یې وګورئ: «وروسته له هغې چې دوه درې تنو بې ذوقه او مړ ژواندو ویناوالو خپلې لیکنې ولوستلې، د کاناډا سرجورج فوستر میکروفون ته ورغی، کتل مې چې هغه یادښتونه او لیکلي کاغذونه نه درلودل، نو ډېر خوښ شوم. حرکاتو او کړو وړو یې له وینا سره تناسب درلود او د زړه له کومې یې خبرې کولې او د هغې موضوع په اړه، چې یې وینا کوله، فکر یې کړی و او ورسره یې مینه او علاقه هم درلوده. هغه واقعیت. چې هغه په ډېره مینه دا هڅه کوله خپل اوربدونکي پرې قانع او باوري کړي، ژنیو د سیند ګوټې په څېر روښ او صفا او د خوښۍ رامنځته کوونکی و. هغه اصول چې زه د تدریس او زده کړو پر مهال پرې تکیه کوم هغه ټول په دې وینا کې رعایت شوي وو. غالباً چې د سرجورج وینا مې په یاد راځي. هغه صمیمي او مینه وال و، یوازې هغه موضوعات چې له ذهن او تفکر پرته مو د زړه له کومې ټاکلي دي، کېدای شي په داسې صمیمیت سره بیان شي

اسقف فولتون جی شین د امریکا یو ډېر پیاوړی ویاند په خپل ژوند کې دا درس ډېر ژر زده کړ. هغه پخپل کتاب «ژوند د استوګنې ارزښت لري» کې لیکي: «زه یې د کالج د مباحثې او خبرواترود ټیم لپاره ټاکلی وم. دنټردام له سیالۍ یوه شپه د مخه د مباحثې استاد زه خپل دفتر نه راوغوښتم، ویې رټلم او راته یې وویل: «ته د شرم او ابرو توبولو یوه وسیله یې. ددې کالج په تاریخ کې مو داسې شخص نه درلود چې له تا څخه بده او بې خونده وینا وکړي.»

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

شاګرد راوپارېد، په چټکۍ سره يې حالتونه او حرکتونه، چې درلودل يې د هر يو اثر په اړه، چې له ځان سره به يې ساتل، د هغو په هکله يې خبرې کولې، پوره بدلون وموند. هغه ښوونکي وويل: له ټولو کتابونو څخه چې د ګوګړو په اړه يې راټول کړي دي، کله چې دغه زده کوونکي په پوره ډول ددې موضوع په اړه په ذوق او شوق راغی، ښوونکي يې خبرې پرې کړې او ترې ويې پوښتل: ((ولې ددې موضوع په اړه له موږ سره خبرې نه کوې؟ دا زما لپاره ډېر جذاب او په زړه پورې دی؟)) زده کوونکي وويل چې هېڅ وخت يې دا ګومان نه دی کړی چې دا موضوع دې چاته په زړه پورې وي. هغه کلونه کلونه په دې سرګرمۍ لګولي وو، چې واقعاً يې مينه ورسره لرله. له دې ټولو سره سره هم د يوې موضوع په توګه يې د هغې د ارزښت په باره کې منفي نظر درلود.

ښوونکي هغه ته دا وروښودله چې يوې موضوع ته ارزښت ورکول يوازې او يوازې دادی چې پخپله له ځان څخه وپوښتئ چې هغه ستاسې لپاره څومره په زړه پورې ده. په هغه شېبه هغه زده کوونکي په ډېر ذوق او مينه د يو واقعي کلکسيونر په توګه خبرې وکړې او بيا مې دا هم واورېدل چې په ډېرو غونډو او ټولنو کې هغه ته بلنه ورکړل شوې وه، چې د ګوګړو په اړه د خپلو کتابونو د مجموعې په اړه خبرې او وينا وکړي.

دغه مثال او ببلګه درپېيم اصل ته زموږ لارښوونه کوي. هغه څوک، چې غواړي د يوې ډلې يا ټولنې په وړاندې په چټکۍ او اسانۍ سره وينا وکړي، نو دې اصل ته دې پاملرنه وکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

درېیم– ددې هیله او مینه ولرئ چې خپل نظریات له اورېدونکو سره ترمنځ کېږدئ (شریک کړئ).

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

یو شه ویناوال اورېدونکي خپل محور ګرځوي او له خپل ځان محور ګرځولو څخه ډډه کوي. هغه پوهېږي چې د وینا بریالیتوب او ناکامي دواړه یې د اورېدونکي په زړه او ذهن کې تاکل کېږي او له ده سره اړیکې نه لري

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

کوښښ نه و کړی چې یو داسې کار وکړي چې زه د یو ژوندي او عادي انسان په څېر په شور او جذبه نندارہ کوونکو ته خبرې او وینا وکړم.

درې قانونه، چې تاسې ته مې په دې څېر کې توضیح کړل، ټول له دغه ډول زده کړو سره په ضدیت او ټکر کې دي. هغه مې د شخصي او ځانګړو تجربو له مخې په اغېزناکو وینا ګانو کې ترلاسه کړي دي. کولی شئ هغو ته بیا بیا مراجعه وکړئ. په راتلونکو دریو څېر کو کې به هغه یو یو له جزئیاتو سره توضیح کړو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړۍ برخې ته ځغلنده کتنه

لومړی څپرکی: د اساسي مهارتونو زده کړه:

۱. د نورو له تجربو څخه ګټه واخلئ، زړه او جرئت پیدا کړئ.
۲. له ځان سره خامخا یو هدف ولرئ.
۳. مخکې تر مخکې خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ.
۴. د تمرین لپاره وخت له لاسه مه ورکوئ.

دوهم څپرکی: پر ځان د باور وده:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دریم څپرکی: د ویناکولو چټکه او اغیزمنه لاره:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

دویمه برخه

وینا، ویناوال او اوربدونکی

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

لومړی- د وینا کولو په هکله خبرې کوو. د وینا کولو د منځپانګې (محتوی) او د خپلو تجربو په وسیله د هغې د پیاوړتیا و لارې چارې بیانوو.

دویم- د ویناوال په هکله خبرې کوو او ددې په هکله چې د ویناوال تفکر، جسم او غږ باید وینا ته روح او ژوند وروبښي

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

څلورم څپرکی

د وینا کولو د حق ترلاسه کول

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دا بېلګه مې ددې لپاره نه ده راوړې چې ګوندې ټول استادان او د ودانۍ خاوندان ددې دوو تنو په شان دي، بلکې غواړم ووایم چې واقعي او رښتینې عیني بېلګې په اورېدونکو کې څومره په زړه پورې اغېزه کوي.

دلته د اورېدونکي او پاملرنې د را اړولو لپاره د څلورو پړاوونو یادونه کوو که د وینا کولو د متن چمتو کولو په وخت کې دغو څلورو پړاوونو ته پاملرنه وکړئ، ډاډه اوسئ چې د اورېدونکو پام به راواړوئ.

لومړی – خپله موضوع محدوده ونیسئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ټولنې یا غونډې په وړاندې خبرې وکړي. البته پوهیږم چې دا یو له مبالغې نه ډک مثال دی، خو پخپله مې په سلګونو ویناوې اوریدلي دي او دقیقاً د همدې لامل له مخې هغه ویناوال په دې نه دي توانیدلي چې د اوریدونکو پاملرنه خپلې وینا ته راواړوي.

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

. په یوې لنډې وینا کې د بېلګې په توګه له پنځو دقیقو څخه لږ یوازینی کار چې تاسې کولی شئ دادی چې دې دوو اصلي ټکیو ته پاملرنه وکړئ

په اوږدو ویناوو کې د بېلګې په توګه د نیم ساعت په حدودو کې که ویناوال وغواړي له څلورو پنځو ټکیو څخه زیاتو ته اشاره وکړي، بریالی به نه وي.

دویم– زیرمه ییز ځواک مو زیات کړئ:

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

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

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

دوست مې وویل:

«په پای کې یې څو لنډې مقالې ولیکلې، چې ډېرې ساده، خو له په زړه پورې او بنسټیزو ټکیو څخه برخمنې وې او کېدای شو د هغو پر بنسټ نښې ویناوې وکړي. هغه کاغذ چې دا مقالې پرې ټایپ شوې، یو مثقال وزن یې هم نه درلود، خو د هغو یادښتونو ګزارشونو وزن چې د هغو د لیکلو لپاره یې مطالعه کړې وو، خامخا شلو کیلو ته رسېده.»

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

زما د کتاب لوستونکي ډېر ژر متوجه کېږي چې د خپل پیغام د اصلي ټکیو د بیانولو لپاره له لطیفو او بېلابېلو مثالونو څخه ګټه اخلم. زما د ((دوستۍ لاره)) کتاب قوانین کېدای شي په یوه نیمه صفحه کې فهرست کړو. نور پاتې دوه سوه دېرش مخه کتاب له کیسو، مثالونو، لفظي انځورونو څخه ډک دی. چې د هغو په مرسته مې دغه قوانین تشریح او د هغو اغېز او په زړه پورې والی مې زیات کړی دی

پنځه داسې لارې شته چې کولی شو د هغو په مرسته له دغې مهمې طریقې او لارې چارې څخه کار واخلو دغه پنځه لارې له انساني کولو شخصیت ورکولو، په دقیقه او ژوره توګه بیانولو، نندارېز کولو او انځورېز کولو څخه عبارت دی

خپله وینا انساني کړئ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

راغلل مور په ډېره مینه دې ډول غیبتونو ته غوږ ږدو او له هغو څخه ګټه هم اخلو ،،

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

ویناوال د ماتې ددغه اسطورې په مقابل کې د خپل یو بل هم ټولګي کیسه هم وکړه چې ټولې هیلې او ارزوګانې یې ترسره شوې وې هغه یو ښه معمار او پر ټولو ګران و. که څه هم هغه هیله درلوده چې لور او ښه کارونه پیل کړي خپل کار یې له ابتدا څخه په ټیټه سطحه پیل کړ. خو وخت او فرصت ته ستر ګې پر لاره. په هڅه او لټه کې و. نیویورک ولاړ په هغو ورځو کې ځینې طرحې ترلاس لاندې نیولې وې هغه پوهېده چې په هغه پروژه

(c) ketabton.com: The Digital Library

کې انجینران په کار دي، نو له همدې امله یې په فلادلفیا کې له خپل کار څخه استعفا ورکړه او نیویارک ته ولاړ، هلته یې بې له ځنډه له یو چا سره د کار کولو پرېکړه وکړه. وروسته یې د نورو کار کوونکو په مرسته د مخابراتو شرکت لپاره په زړه پورې پروژې ترسره کړې او په نتیجه کې نومورې د ډېرې پاملرنې وړ وګرځېد او په ډېرو حقوقو او امتیازونو هلته وګمارل شو.

دلته ما یوازې د هغه د خبرو لنډیز ولیکه. هغه خپله وینا د مثالونو او لطیفو په راوړلو سره د خپلو اورېدونکو لپاره ډېره په زړه پورې وګرځوله او هغې ته یې ښه انساني بڼه ورکړه.

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اورېدونکو د پیام را اړولو ډېره غوره لاره ده، هېڅکله ورځخه مه بې پروا کېږئ.

له نومونو په استفاده خپلې خبرې شخصي کړئ:

کله چې کیسه بیانوئ، د هغو نومونه واخلئ او که مو زړه نه غواړي چې د هغوی نومونه نورو ته څرګند شي له خیالي او فرضي نومونو څخه کار واخلئ ان دا چې مستعار نومونه، لکه ښاغلی اسمیت یا جویراون له هغه سړي یا هغه شخص څخه ډېر ښه او ښکلی دی. دا ددې پر ځای چې شخص راپېژني هغه ته هویت او پېژندګلوي هم وربخښي: د رودلف فلچ په قول:

«هېڅ شی له نوم څخه پرته کیسې ته واقعي او ریالستیکه ښه او حالت نه شي ورکولی او له نوم ورکې څخه بل هېڅ شی غیر واقعي نشته هغه کیسه په ذهن کې مجسمه او انځور کړئ چې اتل یې نوم نه لري.»

که چېرې ستاسې کیسه له نومونو او شخصي ضمیرونو ډکه وي. ډاډه اوسئ چې ټول به ستاسې خبرو ته غوږ کېږدي، ځکه چې تاسې پخپله وینا کې د انساني لطف ارزښتمنه خزانه او پانګه ورځای کړې ده.

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

امکان لري ووایئ: «دا کار ډېر په زړه پورې دی، خو زه څه ډول په دې ډاډه کېدلی شم چې ټول جزئیات مې په وینا کې یاد او پر ځای کړي دي؟»

ددې کار لپاره یوه ښه دقیقه ازموینه شته. هغه فرمول چې خبریالان د خبر لیکلو لپاره له هغې څخه کار اخلي، وکاروئ او دې پوښتنو ته ځواب ورکړئ چې: څه وخت؟ چېرې؟ چا؟ څه شی؟ او ولې؟ که له دغه فرمول څخه پیروي وکړئ، نو ستاسې مثالونه به ژوندي او رنګین وي. راځئ چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

له خبرو اترو څخه په استفادې خپله وینا ننداریزه کړئ:

فرض کړئ غواړئ اوږدونکو ته وښیئ چې څرنګه مو وکړای شول یو غوسه ناک رانیوونکی «مشتري» د انساني اړیکو له قوانینو څخه په استفادې ارام کړئ. کولی شئ خپل کار په دې ډول پیل کړئ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

خبرې اترې چې هغې ته د ژوند راز واقعیت او رښتینولي وربښي، په هغه کې نشته. په دې ځای کې هغه عناصر، چې ومې ویل په کیسه ورزیاتوم.

«تېره سه شنبه، زما د دفتر دروازه په زوره بېرته شوه، چې سر مې پورته کړ ومې لیدل چې چارلز بکسام په غوسه ناکې څېرې سره زما مخې ته ولاړ دی. هغه زما له همېشنیو مشتریانو څخه و. ان تر دې چې وخت یې رانه کړ چې له هغه سره هر کلی وکړم او ورته ووایم چې کښېنه» هغه وویل «نه نو خبره دې ته ورسېده. ته باید همدا اوس موټر ولېږې او هغه د کالیو وینځلو ماشین، چې زما په ځمکتلي (تهکاو) کې دی، راویې باسئ او دلته یې راوړئ.»

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

زما په دې خبره هغه ارام کښناست او ټول شیان یې له پیازه تر کچالو راته وویل.»

ځینې وختونه نه شي کېدای چې په خپلو خبرو اترو کې ډیالوګ راولئ ولې ومو لیدل چې څه ډول له خبرو اترو څخه مستقیم نقل قول کیسې ته نزدیز حالت وربښي او د اورېدونکي پاملرنه رااړوي. که ویناوال د غږ د تقلید په هنر هم وپوهېږي او وکولی شي د ویونکي اصلي لحن تقلید کړي. ډیالوګ به ډېر ژښتینی او ښکلی شي. برسېره پر دې ډیالوګ ستاسې وینا ته د ورځینۍ محاورې خوند او رنګ وربښي او ددې سبب ګرځي چې تاسې یو واقعي شخص ښکاره شئ، چې د دسترخوان او نغرې په غاړه له نورو سره خبرې کوي، نه دا چې د داسې شخص بڼه غوره کړئ چې د پوهانو یوې غونډې ته د میکروفون تر شا وینا اوروي.

ددې په ښودلو سره چې د څه په هکله خبرې کوئ، خپله پښه بصري کړئ:

اړوپوهان وایي چې زموږ د پوهې په سلو کې پنځه اتیا د سترګو له لارې ترلاسه کېږي. له همدې امله چې تلویزیون د ډله ییزو اړیکو د وسایلو په ډله کې هم د تبلیغاتو له نظره او هم د ساعت تېرۍ له اړخه ډېره اغېزمنه وسیله ګڼل کېږي. وینا کول هم د بل هر بصري هنر په توګه له لیدلو سره سر و کار لري. د وینا د بډای کولو یوه ډېره غوره لاره داده چې هغې ته نزدیزه بڼه ورکړئ. ښایي ساعتونه ساعتونه وخت ضایع کړئ چې ما په دې وپوهوئ څنګه کېدای شي یو کلوپ اداره کړو او زه د هغې له اورېدو څخه ډېر ستړی شم. خو که چېرې له خپل ځایه پورته شئ او کله چې غواړئ چې یو توپ یوې خواته غورځوئ، کیسه راته وکړئ. ډاډه اوسئ چې زه به درته ټول غوږ غوږ شم او په همدې ډول که د لاس او اوږو په حرکتونو

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

څلورم- له هغو آشنا او څرګندو کلمو څخه چې تصویر رامنځته کوي، کار واخلئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

هربرت اسپنسر،، د فلسفې سبک،، په نوم پخپله مشهوره مقاله کې څو کاله د مخه د هغو عبارتونو لورتیا ته چې د تصویر جوړولو ځواک لري. اشاره وکړه هغه وایي

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

،،هغه څوک چې له جګړې. غویي لوبې او د ګلادیاتوریانو د شخړې په مینه کې ډوبېږي مجرمان په دار ځړولو. سوځولو او مثله کولو ته تنبیه کوي.،،

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

هنري تصویر څخه په ډکه جمله دغه مفهوم تل پاتې ګرځوي. سوچه سره زر چاپول، د سوسن ګل له رنګ سره ګډول او عطر یې د بنفشې په ګل کې ځایول.

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

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

خپلې ستر ګې دقیقې او پلټونکې کړئ. خپل ذهني تصویرونه په دقیقه ټوګه رنګ کړئ، چې د اوربدونکي د ستر ګو په وړاندې د تیاتر د یوې نندارې په بڼه په ښه روښانه توګه وځلېږي. د بېلګې په توګه د «سپي» کلمه لږ و ډېر د یو ځانګړي شي او موجود تصویر څرګندوي کوي. که دا سپی اسکاټلنډي وي او که د بګوتا اوس یې نو تصور وکړئ، کله چې ویناوال

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

که ووایي چې برګ برګ ښکاري سپی، بیا هم تصویر ډېر روښانه کېږي که یو څوک ووایي تور لنډ پښې اس، تاسې ته یې له اس څخه ډېر روښانه تصویر نه دی درکړی؟ او که تاسې ته ووایي چې سپین پښه ماتې ګوډ چرګ، ستاسې ذهن ډېر روښانه تصویر راځي یا کله چې د چرګې نوم اخلي.

ویلیام استرانګ جونیور د سبک د عناصرو او توکیو په هکله لیکي: «هغو کسانو چې د لیکوالۍ هنر په اړه یې مطالعه کړې ده، که د یوې موضوع په اړه د نظر یووالی ولري، نو هغه به دا وي چې: د لوستونکي د پام راړولو ډېره ډاډمنه لاره داده چې په دقیقه، څرګند او اسانه ښه یې ولیکو. ستر او نومیالي لیکوالان، لکه: دانته، شکسپیر او هومر په لوستونکو ډېره حیرانوونکې اغېزه لري، او دا ځکه چې هغوی هغه جزئیات چې اهمیت لري په دقیقه او ژوره توګه توضیح کوي. د هغوی کلمې تصویرونه وړاندې کوي.

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

فرانسوي فیلسوف الن وایي: «انتزاعي سبک همېشه ناوړه دی، ستاسې جملې باید له ډېرو، فلز، چوکۍ، مېز، څارویو، ښځې او سړي کلمو څخه ډکې وي.»

دغه عبارت د ورځنۍ ژبې په اړه هم صدق کوي. په واقعیت کې ټول هغه قوانین چې په دې څېرکي کې مې د وینا کولو په اړه مطرح کړل. د ورځنۍ ژبې په اړه هم صدق کوي همدا دقیق جزئیات دي. چې خبرو اترو ته ساه (روح) وربښي. هغه څوک چې غواړي خبرې یې اغېزه ولري، باید ددې څېرکي له لارښوونو څخه کار واخلي. پلورونکي هم کله چې د خپلو مالونو په هکله دقیقې څرګندونې کوي، ددې قانون په ځانګړتیا او ښېګڼه پوهېږي. کار کوونکي، اجرائیوي مسوولین، د کورنیو مشران او ښوونکي هم کله چې خپل دستورونه او لارښوونې په ډېر دقت او غور سره صادروي. دې ته به یې پام وي چې د واقعیتونو او جزئیاتو یادونه د کار د اغېز او ښه والي لپاره څومره مرسته کوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځم څپرکی

وینا ته ساه یا ځواک وروبښئ

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

کارل مارکس په باره کې خبرې کولې. درېیم ویناوال ته غوږ شوم هغه په دې اړه وینا کوله دا ولې مناسبه ده چې یو سړی څلور ښځې کوي؟ بیا شاته ولاړم او درې واړو ډلو ته مې له لرې څخه وکتل باور مو کېږي؟ هغه شخص چې د ښځو د شمېر په اړه یې خبرې کولې. ډېر لږ اورېدونکي پرې راټول شوي وو، چې شمېر یې د لاس له ګوتو څخه نه زیاتېده، له ځانه مې وپوښتل چې دا ولې؟ ایا د عنوان جذابیت توپیر کاوه؟ ګومان نه کوم، هغسې چې ما ولیدل موضوع پخپله په ویناوال پورې اړه پیداکوله. هغه چا چې د څلورو مېرمنو د ګټو او فایدو په اړه خبرې کولې، ظاهراً یې پخپله هم د څلورو مېرمنو له لرلو سره مینه او علاقه نه درلوده، ولې دوو نورو ویناوالو، چې موضوعات یې په پوره توګه یو د بل پر ضد وو، په بشپړه توګه یې له خپلې ټاکل شوې موضوع سره مینه درلوده هغو په ژوندۍ او لوړه روحیه خبرې کولې لاسونه یې په ډېر شور او جذبه یوه خوا بله خوا پورته کول او ښکته کول غږ او د وینا لحن یې له ډاډ څخه ډک و او له وجود څخه یې له ژوند سره د مینې احساس او جذبه راولاړېدله ژوندۍ والی، مینه او جذبه هغه لومړنۍ وړتیاوې دي چې یو بریالی ویناوال یې باید په ځان کې راټولې کړي. وګړي هماغسې چې الوتونکي د غنمو په پځه کرونده کې راټولېږي، د یو ځواکمن ویناوال په شاوخوا هم راټولېږي او وینا ته یې غوږ ږدي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی– هغه موضوعات وټاکئ چې ورسره مینه لرئ:

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

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

یو ښه او ستر پلورونکی، چې د ښار په یو ډېر مشهور او پېژندل شوي د پلورنې په سازمان پورې یې اړه درلوده، د ابي رنګه وانښو. د کښت. هغه هم بې د تخم له مرستې څخه یو روښانه انځور زمونږ د سترګو په وړاندې وکیښ. چې مونږ ټول یې حیران کړو هغه پخپله کیسه کې وویل چې د لرګیو ایرې. ګرد او دوړې په غوږې کروندې پاشلې دي او (توکل پر خدای، بې له ځنډه یې ابي وانښه راټوکولي دي! او هغه د زړه له کومې باور او ایمان درلود چې د وانښو د شنه کېدو علت د لرګیو د ایرې ګرد او دوړې دي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وانښو تخم په زرګونو ډالره ارزي همدارنګه مې هغه ته وویل چې زه به شخصاً د تاریخ د علم د لوی پوه لقب هغه ته ورکړم او دا مې ورته هم وویل چې هېڅوک. هېڅ ژوندی او مړی. هېڅکله په دې نه دي توانېدلي چې داسې معجزه لکه، چې دا یې ادعا کوي. ترسره کړي هېڅوک تراوسه په دې نه دي توانېدلي چې له یوې ذهني موضوع څخه ژوندی موجود تخلیق او رامنځته کړي

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

یو ځل بیا مې هغه ته یادونه وکړه چې ډېره لږه هیله او امید شته، په دې باوري شو چې د هغه خبره سمه ده او د نړۍ په هېڅ ځای او سیمه کې به څوک هغه ونه مني. د دویم ځل لپاره کلک ودرېد او له ما سره یې پنځه ډالره شرط وتاړه او ویې غوښتل چې د امریکا د کرنې له وزارت څخه دا موضوع وپوښتې

فکر کوئ چې بیا وروسته څه وشول؟ په لسګونو تنو زده کوونکو د نومورې په پلویتوب له ما سره شرط وتاړه هغوی چې دده په خبرې یې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

یوه لاره شته ، له موضوع سره مینه په زړه کې راوټوکوئ او ډاډه اوسئ چې د اورېدونکو د پاملرنې په اړه به ډېره کوچنۍ ستونزه هم ونه لرئ

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وروستۍ برخه یې د هغې له لومړۍ برخې څخه ډېره خوښه شوې ده کله چې مې له هغه څخه علت وپوښت، ځواب یې راکړ. ((ظاهراً ویناوال په خپله هم د وینا له لومړۍ برخې څخه له دویمې سره ډېره مینه او علاقه درلوده او زه تل دې ته ستړګې پر لار یم چې ویناوال په ما کې مینه او علاقه راولاړه کړي.))

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وپوښتل «مثلاً څه؟» د ناهیلی او نا امیدی په څپو کې مې وویل «د بهلګې په توګه کوتره!» هغه په حیرانتیا پوښتنه وکړه «کوتره!؟» ومې ویل «هو! د بنار میدان ته ولاړ شئ او د هغو نندارې وکړئ، خواړه ورکړئ کتابتون ته ولاړ شئ، د هغو په هکله مطالعه وکړئ، بیا دلته راشئ او د هغو په هکله موږ ته خبرې وکړئ.» هغه همدا کار وکړ. کله چې هغه ټولګي ته راغی، ډېر مطالب یې له ځان سره لرل او په ډېره مینه یې د کوترو په هکله خپلې خبرې پیل کړې. کله چې موږ هڅه وکړه چې ګورو موضوع له څه قراره ده، ماته یې وویل چې د څلوېښتو په شاوخوا کې کتابونه د کوترو په هکله لیکل شوي دي او هغه ټول لوستي دي.

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

په همدې اساس کله چې د یو ټولې په وړاندې خبرې کوئ. هم هغومره هیجان او جذبه په اوربدونکي کې راولاړه کړئ چې په تاسې کې له رښتینولې څخه تومنه اخلي. خپل رښتینې او صمیمانه احساسات او جذبات شاته مه غورځوئ او پر خپلو سرشارو جذباتو سرپوښ مه ږدئ، خپلو اوربدونکو ته ور وښیئ چې څومره له هغې ټاکلې موضوع سره، چې خبرې پرې کوئ مینه لرئ، او وګورئ چې څه ډول د هغوی پام خپلو خبرو ته رااړوئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دریم – په صداقت او رښتینولی عمل وکړئ:

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

شپږم څپرکی

د بنسټیزو او اساسي مهارتونو زده کړه او تر لاسه کول

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دکتور کانول په دې ښه پوهېده چې بریالۍ اړیکې په دې پورې تړلې دي، چې ویناوال دا وکړای شي چې پخپله اورېدونکي د وینا په یوه برخه پوه شي او له هغه سره د نږدېوالي احساس وکړي، له همدې امله دي چې نن مونږ د محبوبیت له نظره «جریبونه الماس» په شان بله وینا نه لرو.

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

لومړی – د خپلو اورېدونکو د ذوق او علایقو په اړه خبرې وکړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

علایقو او ذوقونو پورې اړه درلوده. دغه پیوند له هغه څه سره چې اورېدونکي ورسره مینه او علاقه لري، د هغوی پاملرنې راګرځول تضمینوي او د اړیکو د ساتلو یا رامنځته کولو لارې چارې برابروي

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

جیمز هاروی رابینسون په خپل کتاب «ذهن د جوړولو په حال کې» تخیل «یو سملاسي او مطلوب تفکر» ګڼي نومورې وایي په تخیل کې خپل ذهن ازاد پرېږده، په هر لوري، چې زړه یې غواړي، ولاړ شي، زمونږ هیلې، اندېښنې او ډارونه، خپل په خپل هیلې، د هغو څېړنه، یا ټکول، زمونږ غوښتنې او ناغوښتنې، مینې، زمونږ کرکې او بېزارۍ دي، چې دغه تګلوری ټاکي. زمونږ لپاره پخپله له مونږ سره هیڅ شی په زړه پورې نشته

د فلادلفیا اوسېدونکی هارولد دویټ زمونږ د ټولګیو په یوې وروستۍ غونډه کې یوه ډېره فوق العاده او په زړه پورې وینا وکړه. هغه د ټولګي د ټولو زده کوونکو په اړه خبرې وکړې او په بشپړه توګه یې څرګنده کړه چې د ټولګي له لومړیو څخه یې تر دې ورځې پورې څومره پرمختګ کړی دی. هغه د هغو موضوعاتو په هکله، چې په ټولګي کې مطرح شوي وو. خبرې وکړې. د ځینو وینا والو اداکانې یې راوړې. د هغو د ځانګړتیاوو په اړه یې مبالغه وکړه او ددې سبب شوې چې ټول وخاندي او په ربښتینې توګه ترې خوند واخلي

ددې ډول موضوع په ټاکنه، هغه احتمالاً ماتې نه خوړه، ځکه چې موضوع په بشپړه توګه د دوی د خوښې وه. په نړۍ کې بله هیڅ موضوع د زده کوونکو لپاره له دې څخه په زړه پورې کېدلی نه شوه. دوایت د انسان طبیعت ډېر ښه پېژانده

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ستومانتیا او سترپا څخه یې خوله وازه وازه کېږي او تل خپل ساعت ته ګوري چې څه وخت به له دغه ځایه ووځي

دویم- په ملګرتیا او ربستینې توګه درناوی وکړئ:

اوریدونکې چې د وګړو یوه ډله ده نو دوګړو په څیر غبرګون هم ښیي په څرګنده توګه په یو اوریدونکي نیوکه وکړئ او وګورئ چې څنګه له تاسې بیزاربږي. له هغه کار څخه چې کړی یې دی او دستاینې ارزښت لري، په ملګرتیا او ربستینې توګه درناوې وکړئ . بیا نو وګورئ چې څه ډول مودهغه زړه ته لاره کړې ده. البته دا کار ستاسې له خوا لږ غور او څیړنې ته اړتیا لري داسې جملې لکه «داډیر تیز هوښه او ځیرکه اوریدونکی دی. چې پخپل عمر کې مې له هغه سره خبرې کړې دي» دیوې بې ځایه غوړه مالۍ په توګه په ډیر واوریدونکو کې کرکه راولاړوي دلوی خطیب چانسي.ام . پو په وینا: «باید اوریدونکو ته داسې یو څه پخپله دهغوی په هکله ووایئ چې هغوی یې تصور هم نه کوي، خو تاسې باید په هغه پوه شی» مثلاً هغه سړی . چې په دې وروستیو کې یې دکیوانس په لیلیه کې خبرې کولې. ویې نه کړای شول دهغه ځای په هکله هیڅ غیر عادي څیز پیدا کړي. بې له دې چې دهغې یو مخکینې غړی یو نړیوال وکیل و دادلیلې دغړیو له پاره یو په زړه پورې خبرنه و. نو دهمدې له پاره یې هڅه وکړه هغې ته نوی بدلون ورکړي. هغه خپلې خبرې په دې جمله پیل کړې.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

«هو! ان دا کـه بـاور رهـم نـه کـوئ . بیـا هـم دایـو واقعیـت دی. چـې ستاسـې لیلیـه . دریاضـي دمحاسـبو او شـمیرنو لـه نظـره دنـې دکیـوانیس لـه ۸۹۸،۱۰۱ لیلیـو څخـه یـوه ده. نـه د ۱۰۰،۰۰۰یـا ۲۰۰،۰۰۰لیلیـو لـه مینځ څخـه. بلکـې دقیقاً لـه ۱۰۱،۸۹۸لیلیـو څخـه یـو لیلیه »

څـه ډول مـې داشـمیر ترلاسـه کـړ؟ کیـوانیس انټـر نشـنل یـوازې ۸۹۷،۲غـړي لـري. خـو مـاد جانزهـا پکننیـز پـه مرسـته. چـې پـه ریاضـي کـې دکتـورالري . وکـړای شـول هغـه شـمیر تـه ورسـیږم چـې تاسـې تـه مې ووایه

پـه دې خبـره کـې پـه سـلو کـې یـو هـم رښتیا او صداقت نشـته. دیـو ریـا کارانـه نظـر څرګنـدول کیـدای شـي کلـه یـو څـوک تیـر باسـي . خـو یـو اوریـدونکي هیڅکلـه نشـي تیرایسـتلی . داسـې عبارتونـه لکـه « دافـوق العـاده تیـز هوښـه اوریـدونکی» « دغـه دنیـو جرسـي دهد کوکوس .داسـتوګنو ښـکلې او هوښـیاره اسـتثنایي ډلـه » . « خـوښ یـم چـې دلتـه یـم. ځکـه لـه تاسـې هـر یـو سـره دزړه لـه کـومې مینـه لـرم» رښتیا چـې داډولې نـاوړه او ریاکارانـه جملـې دي هیڅکلـه لـه هغـو څخـه کـار مـه اخلـئ کـه چیـرې نشـئ کـولی پـه صـمیمیت سـره درنښـت او قدرداني وکړئ اصلاً خپله قدرداني او درنښت مه څرګندوئ.

دریم - له اوریدونکي سره یو زړه شئ.

همـدا چـې کـولی شـئ . او ترجیحاً پـه لومړیـو جملـو کـې چـې وایـئ. لـه هغـې ډلـې سـره چـې تاسـې ورتـه مخاطـب یاسـت مسـتقیمې اړیکـې ونیسـئ کـه ددې څـواک او تـوان لـرئ چـې هغـوی پریږدئ چـې لـه

(c) ketabton.com: The Digital Library

تاسي پوښتنه وکړي، دخپلې وینا په هماغه پیلامه کې داتکي څرګند کړئ

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

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

وروسته یې بیا اشاره وکړه، چې مور یې امریکایي او دایندیانا له خلکو څخه ده او پلار یې د دپو دپوهنتون له لومړنیو فارغ التحصیلانو څخه دی. هغه خپلو خبرو ته دوام ورکړ

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

((نن شپه زما په نظر له ډېرو جهتونو څخه یوه له خوښۍ او مفهومه ډکه شپه ده، لومړی دا چې د حاضرینو په منځ کې زما پخوانی مدیر ښاغلی رابرټ اپل یارد تشریف لري. دوی په خپل مدیریت ، خبرو او کردار زما لپاره زما د کورنۍ لپاره او ټولو همکارانو لپاره الهام ښښونکی دی. دویم دا چې د لوئیس شتر اوس، او باب استیونس په حضور کې ولاړ یم دوی هغه اشخاص دي چې ټولنې ته یې دغوره د دینې پوهنې خدمتونه څرګند دي. له دې امله هم ډېر خوښ یم.))

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

څلورم- اورېدونکي په خپلو خبرو کې شریک کړئ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اوس هم په دې فکر کې و. چې مانښام ته څه وخوري. یا تلویزیون نن شپه څه پروګرام لري؟

د اورېدونکي د پام را اړونې لپاره زما خوښه او یوه په زړه پورې لاره او طریقه داده، چې له هغه څخه پوښتنې وکړم او ځواب ته ستر ګې پر لار پاتې شم. دېر مې خوښېږي چې اورېدونکی له ځایه پورته شي او له ما څخه وروسته یوه جمله تکرار کړي یا خپل لاس پورته کړي او زما پوښتنې ته ځواب ووایي. پرسی. اچ وایتنګ په خپل کتاب «څرنګه خپلې وینا اوليکنې ته روح وبښو؟» کې د مخاطب د ګډون په هکله په زړه پورې ټکیو ته اشاره کوي او وایي: ښه ده چې اورېدونکي ته د رای حق ورکړي او یا هغه ته بلنه ورکړئ چې له تاسې سره د یوې مسالې په حل کې مرسته وکړي. هغه وایي: «خپل ځان له ذهني نظره په داسې موقعیت کې واقع کړئ. چې د یوې وینا یا موعظې تشخیص درته معلوم وي. کېدای شي دغسې د اورېدونکي پاملرنه راواړوئ او داسې کار وکړئ چې هغه له تاسې سره په یو کار کې شریک شي.»

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

پنځم– خپل ځان له اورېدونکي سره په یوه لیکه کې ودروئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ایا هغه یې خوښېږي؟ ایا زړه یې غواړي له نورو سره مرسته وکړي؟ ایا هغوی هوښیار ګڼي؟ ډاکټر پیل ځواب ورکړ تراوسه داسې نه دي شوي چې د خطابې ستېج ته پورته شم. مګر دا چې له هغو ښځو او نارینه وو سره. چې دی غواړي د مینې او محبت په ډک زړه احساس ورسره مخامخ شي یو اوربدونکی ډېر ژر په دې پوهېږي چې د ویناوال ذهنیت دده او هغه ټولې په اړه څه دی، چې غواړي خبرې ورته وکړي په واقعیت کې ددې لپاره چې ویناوال وکولی شي خپل ځان اوربدونکو ته ګران کړي. یوه غوره لاره داده چې خپل ځان د هغو په لیکه او پوړ کې ودروي او موند اس. سکی. چې وروسته بیا د مین ولایت سناتور شو، کله چې په بوستون کې یې د فورنسیک د ټولنې غړیو ته خبرې کولې، دا ټکی یې په پام کې و، ویې ویل

نن ورځ سهار په ډېر شک او تردید خپلې خبرې پیلوم، ځکه لومړی دا پوهېږم چې د اوربدونکو په منځ کې د حرفه یې وړتیاوو لرونکي ډېر دي او زما ډېر لږ استعداد به په ډېرې ستونزې سره وکړای شي ستاسې حکیمانه پوښتنو انتقادي کتنې او نظر ته ځواب ووایي

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

په وینا کولو کې ډېره کوچنۍ لافه او یا باتې وهل وژونکي دي په بله وینا تواضع او کمینې. خیر غوښتنه او باور له ځانه سره راوړي. کولی شو کمینه او متواضع واوسو. مګر د عذر او بښنې غوښتونکو وګړو ښه او حالت باید غوره نه کړو. اورېدونکي چې کله ستاسې له ژبې واوري چې پخپلې بې ځواکۍ او ناتوانۍ اعتراف کوئ. تاسې ته به درناوی وکړي. خو په دې شرط چې دا څرګنده کړئ چې رښتیا هم ددې قصد او هوډ لرئ چې خپلې وروستۍ هلې ځلې وکړئ

د امریکا تلویزیون د نړۍ یوه د سیالۍ، شورو ځوږ او های هوی نړۍ ده او د نندارو په هره برخه کې ډېر په زړه پورې پروګرامونه په کلکه یو له بل سره سیالي کوي، یو له هغو کسانو څخه، چې په دې بریالی شوی، چې هر کال د لومړنیو په لیکه کې وي، ادسولیوان دی، چې د تلویزیوني کار له نظره حرفه یې او مسلکي نه دی، بلکې اصلاً یو مطبوعاتي دی. هغه په

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

ددې برخې لنډیز:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

له هغو اشنا او څرګندو کلمو څخه کار واخلئ چې انځور او تصویر رامنځته کوي

پنځم څپرکی :وینا کولو ته روح ور وبښئ

۱ هغه موضوعات وټاکئ چې ورسره مینه لرئ

۲ کله چې د یوې موضوع په اړه خبرې کوئ ـ هغې په هکله خپل احساس په بشپړه توګه اوربدونکي ته بیان کړئ.

۳ په صداقت او رښتینولی عمل وکړئ.

شپږم څپرکی له اوربدونکي سره خپله موضوع ترمنځ کپږدئ:

۱ د خپلو اوربدونکو د علاقې او ذوق په اړه خبرې وکړئ.

۲ په صمیمیت او صداقت سره قدرداني وکړئ.

۳. له اوربدونکي سره یو زړه شئ.

۴. اوربدونکي په خپلو خبرو کې شریک کړئ

۵ خپل ځان له اوربدونکي سره په یوه لیکه او ردیف کې واقع کړئ

(c) ketabton.com: The Digital Library

درېیمه برخه

له مخکې څخه برابرې شوې ویناوې او في البدیهه ویناوې

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اووم څپرکی

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ناروغۍ نوم. د داخلېدو دروازو مخې ته يې ساتونکي ګېنولي وو. تر څو سرتېرې ونه کړای شي د وينا کولو په جريان کې له صالون څخه بهر ووځي

هغه که د کهکشانونو او د وريځو د فرضيو په اړه هم خبرې کولای. موضوع همدومره بې معنا کېدله زه په هېڅ وجه نه غواړم چې د مذهبي لارښود مقام او منزلت ټيټ وښايم هغه په تمامه معنا له زده کړو څخه برخمن و او که احتمالاً يې د کليسا غړيو ته خبرې کولې. نو بريالی به و. ولې د سرتېرو په وړاندې يې ماتې وخوړه او ډېره بده ماته. دا ولې؟ ځکه چې هغه په دقيقه توګه په دې نه پوهېده چې ولې غواړي هغوی ته خبرې وکړي او د خپلې وينا له موضوع او هدف څخه يې په ذهن کې هېڅ تصور نه درلود

کله چې موږ د وينا کولو د موخې او هدف په هکله خبرې کوو. واقعاً غواړو څه ووايو؟ خبرې مو دادي

هره وينا چې پرته ددې په پام کې نيولو سره چې ايا ويناوال دا تشخيص کړي يا يې نه کړي. چې يو له دغو موخو او هدفونو څخه په پام کې لري

۱ د يو کار د سرته رسولو لپاره د اوربدونکي هڅونه او ترغيب

۲ معلومات ورکول يا رسول

۳ تر اغېز لاندې راوستل او متقاعد کول.

۴ بوختيا او د هغو وخت ښه تېرول

اجازه راکړئ چې دا هر يو د ابراهام لينکلن د وينا کولو له لارې او طريقې څخه د دقيقو مثالونو په راوړلو سره توضيح کړو

داسې کسان ډېر کم دي. چې هغوی په دې پوهېږي لينکلن يو ځل داسې وسيله طرحه او اختراع کړه. چې په هغې سره کېدای شو هغه بېړۍ چې په خټو کې ښښتې وي. له خټو يا نورو موانعو او خنډونو څخه رابهر کړي هغه د خپل کار د دفتر ترځنګ په يوه کار ځای کې د ميخانيک په توګه هم کار

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

اولسمشرۍ (جمهوري ریاست) ته له تاکل کېدو څخه دوه کاله د مخه یې د اختراعاتو په اړه وینا وکړه، د هغه هدف هغه وخت سرګرمي او د وخت ښه تېرول وو په دې کې د هغه هدف همدا و مګر په ترسره کولو یې بریالی نه شو په هغو ورځو کې د یو ویناوال په توګه د هغه حالت واقعاً ناهیلي کوونکی و او ان دا چې یو تن هم دې ته چمتو نه و چې په مینه او علاقمندۍ راشي او د هغه خبرې واوري

خو د هغه وینا ګانې په نورو برخو کې ډېرې بریالۍ او د انساني یا بشري علومو د ارزښتناکو اثارو له ډلې څخه دي. دا ولې؟ ځکه چې دې ډول مواردو کې هغه د وینا کولو په هدف او موخه او لارو چارو ښه پوهېده

ډېر ویناوال نه شي کولی خپل منظور او مقصد د هغو اورېدونکو له منظور او مقصد سره. چې ده ته راټول شوي دي. هم لوري کړي. په همدې دلیل

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

خلکو نه غوښتل چې څوک ورته درس ورکړي هغوی غوښتل چې وخت یې ښه تېر او سرګرم شي. یوه دقیقه یې په ډېرې حوصلې او ادب سره د هغه خبرو ته غوږ کېښود یو په څلورمه (یو ربع) لا نه وه تېره شوې چې په دې هیله شول چې وینا ژر تر ژره پای ته ورسېږي. خو داسې ونه شول

هغه په یوه ساه خبرې کولې، خو خلک زړه تنګي شول. حاضرینو نوره د اوربدلو حوصله نه درلوده. یو ټوکمار او مسخره کوونکی پورته شو او د (هورا) غږ یې وکړ نورو هم ځانته وخت غنیمت وګاڼه او دا کار یې وکړ په یوه دقیقه کې کابو زرو تنو همدا غږ کاوه او چیغې یې وهلې. وینا وال، چې اصلاً یې د خپلو مخاطبانو د روحیې د ارزیابۍ ځواک او توان نه درلود، په غوسه شو، خو خبرې یې قطع نه کړې همدې کار اوربدونکي نور هم په غوسه کړل. معلومه وه چې یوه لویه جګړه او مقابله په مخکې وه د هغوی بې صبري زیاته شوه او هڅه یې وکړه چې هغه غلی کړي. د خلکو غږونه نور هم پسې لوړ او لا پسې لوړ شول، تر دې چې نور نو خلکو د وینا وال غږ نه اوربده، نو هغه هم اړ شو چې خپل ځان مات وګڼي او له ډېره شرمه صحنه پرېږدي

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

ددې لپاره چې تاسې ته مو د وینا د جوړښت لپاره لازمې لارښوونې وړاندې کړې وي دا ټول څېرکی مو د لومړي هدف او وروستني درې څېرکي مو د نورو موخو او هدفونو لپاره ځانګړي کړي دي. هر یو له دې هدفونو څخه خپله ځانګړې طرحه او د بیانولو لارې چارې غوړې او خپلې ستونزې، موانع او خنډونه لري. راځئ لومړی هغه ډول، چې کار او عمل ته د اوربدونکي هڅونه ده، تشریح کړو

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

له معجزه لرونکي فرمول سره کېدای شي په اداري لیکونو کار کوونکو او کارګرانو ته د دستورونو او احکامو په صادرولو کې هم کار واخلو. مینډې کولی شي د خپلو ماشومانو په هڅولو او راپاڅولو کې له هغې څخه ګټه واخلي او هلکان کولی شي کله چې له خپلو مینډو او پلرونو څخه څه امتیاز غواړي، هغه وکاروي تاسو به متوجه شئ چې دا فرمول به ستاسې په ورځني ژوند کې نورو ته ستاسې د نظریاتو د لېږدونې (انتقال) لپاره یوه غوره اروا پوهنیزه وسیله وي، ان دا چې په تبلیغاتو کې هم هره ورځ له معجزه لرونکي فرمول څخه کار اخلي.

د راډیو تلویزیون د اعلانونو او خپرونو لپاره هم له همدې فرمول څخه کار اخلي په عمل کې یو ویاند د یو چا له تجربې څخه وویل: موټر یې د

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

«دایمي بطري واخلئ، چې له دغسې پېښو څخه وژغورل شئ.»

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې ستاسې پر اورېدونکي هماغه اغېزه وکړي چې په اصل کې يې پر تاسې کړې ده دغه مسئله تاسې دې ته اړ کوي. چې خپله تجربه په څرګنده. لنډه او نندارېزه بڼه وړاندې کړئ. ترڅو د حاضرينو پام ستاسې خواته راوګرځي او هغوی ستاسې په مينه والو اورېدونکو تبديل شي څو وړاندېزونه کوم. چې ستاسې وينا به څرګنده. لنډه او معنا لرونکي کړي

لومړی- خپل مثال پر يوې شخصي تجربې بناء کړئ

هغه مثال او بېلګه چې وړاندې کوئ يې هغه وخت به قوي اوپياوړې اغېزه وکړي چې د هغې پېښې پر بنسټ نقل شي. چې ستاسې پر خپل ژوند يې ژوره اغېزه کړې وي ښايي دا پېښه له څو دقيقو څخه زياته اوږده شوې نه وي. ولې په همدې لږ وخت کې يې تاسې ته داسې درسونه زده کړي وي. چې هېڅ وخت يې بيا نه شئ هېرولی

همدا څو وخته د مخه زما د ټولګيو يوه زده کوونکي له خپلې هولناکې او ډارونکې تجربې څخه وويل او له هغو شېبو څخه يې خبرې وکړې چې بېړۍ يې رانسکوره شوه. هغه له ناچاري د بېړۍ د رانسکورېدو له ځای څخه تر غاړې پورې په لامبو وهلو ولاړ زه په دې ډاډه يم که د هغه ټول اورېدونکي له داسې شرايطو سره مخامخ شوي وای دغسې به د هغه خبرو تر اغېزې لاندې راغلي وو. چې ټول به د هغه د بېړۍ شاوخوا راټول شوي چې له هغه سره يې مرسته کړې وای.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

زمږ ځینې استادان داسې د هغو خبرو تر اغیزې لاندې راغلل، چې پخپلو ټولګیو کې یې اوږدلې وي، نو سمدلاسه یې تصمیم ونیو، چې دې ته ورته پیښو مخه ونیسي، چې د هغو د کور شاوخوا پیښیدلې. یوه اور وژونکې وسیله په پخلنځي (اشپز خانه) کې تر لاس لاندې ځای کې نصب کړه، څرنګه چې یو له زده کوونکو څخه یوه غمناکه پیښه په ټولګي کې کیسه کړې وه چې هغه د پخلي له نفري څخه پیل شوې وه ،یوه بل د ټولو زهرناکو بوتلونو پر سر چسپونه ولګول او هغه یې له ماشومانو څخه لرې په ګوښه ځای کې کېښودل، ځکه چې یو زده کوونکي د بې احتیاطه پلار او مور د پیښې کیسه په ټولګي کې وکړه. یوه ورځ متوجه شول چې زوی یې په کور کې نه شته، کله چې یې لټون وکړ هغه یې په تشناب کې په داسې حال کې پیدا کړ چې یو زهرناک وژونکی بوتل یې په لاس کې کلک نیولی و

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

خبرې مود خپلې تجربې پر جزئیاتو پیل کړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

«په ۱۹۴۲م کال کې مې یو ځل ستر ګې وغړولې او ومې لیدل چې د روغتون په بستر کې یم» «پرون سهار د چایو او ډوډۍ پر مهال مې د ژوند ملګرې راته قهوه اچوله. چې...» «په تېر جنوري کې مې د جټ ۱۴۲ توپان په شان ډریوري کوله. چې...» «زما د دفتر دروازه بېرته شوه او زمونږ پخوانی رئیس چارلي وان یو ناڅاپه راننووت» «د سیند ګوتې په منځ کې مې کبان نیول ومې لیدل چې یوه بېړۍ په ډېرې چټکۍ سره زما خواته راروانه ده.»

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

خپله کیسه په هغې پورې اړوندو جزئیاتو ډکه کړئ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

هلکانو په وروسته چوکۍ کې د سندرو په ویلو پیل وکړ. تر څو هغه عصبي ډار جبیره کړي چې د موټر د ښوېدو وېرې په هغوی کې راپیدا کړی و.

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

کله چې د خپلې تجربې ګزارش ورکوئ، هغه بیا راژوندۍ کړئ

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

هر څومره چې په خپله وینا کې شور او هیجان ورځای کړئ، پر اورېدونکي باندې خپله اغېزه زیاتوئ. اصلاً دا مهمه نه ده، چې ستاسې وینا د جزئیاتو له نظره څومره بډایه ده، که ونه کړای شئ چې هغې ته د تصویر او انځور جوړولو ځانګړتیا ورکړئ د اورېدونکو پام را اړولو کې به بریالي نه یاست. ایا غواړئ چې یوه اورلګېدنه توصیف او بیان کړئ؟ موږ ته د خلکو د ګڼې ګوڼې په منځ کې هغه مهال، چې اور وژونکی له اور سره جګړه او مبارزه کوي، د منډو رامنډو او هلو ځلو هیجان او جذبه راکړئ. ایا غواړئ موږ ته د خپل هغه بحث او خبرو اترو په هکله خبرې وکړئ چې له خپل ګاونډي سره مو لرلي دي؟ هغه بیا ورغوئ او په یوه ننداریزه بڼه یې راوړئ.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

مور د جورج واشنګټن صمیمیت او ملګرتیا له یاده نه باسو. ځکه چې الوبالو د وني د حال بیانولو کیسه چې ویم له هغه څخه لیکلې ده. زمور له یاده نه وځي.

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

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

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

دویم—خپل د نظر وړ تکی ووایئ، غواړئ چې اورېدونکي مو څه وکړي؟

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

خپل د نظر وړ ټکی لنډ او څرګند ووایئ:

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

دریم– هغه دلیل یا ګټه چې اوږدونکی کولی شي د هغې انتظار وکړي، ورته یې بیان کړئ:

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

ډاډ ترلاسه کړئ یاد شوی دلیل له هغه مثال سره، چې یې وایئ اړیکې لري

د یو ټولې په وړاندې د خبرو کولو د انګیزې په هکله ډېر مطالب لیکل شوې دي. د هغه چا لپاره چې غواړي نور یو عمل ته وهڅوي د یوې ډلې په وړاندې د وینا کول یوه پراخه او ګټوره موضوع ده. په لنډه توګه ویلی شو یو کار ته د نورو د هڅولو لپاره ویناوال هڅه کوي چې په یوه یا دوو جملو کې اصلي ټکي روښانه کړي او باید په دې هیله وي، چې په خپل کار کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اتم څپرکی

د خبرتیا رسولو لپاره وینا کول

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وکړي او په هماغه څو کلمو کې يې د خپل مطلب زړی او اصلي موخه بيان کړه

هغه د کميټې غړو ته د يو مېړه کيسه وکړه چې خپل وکيل ته يې ويلي وو، غواړي خپلې مېرمنې ته طلاق ورکړي، که څه هم هغه يوه ښکلې ښځه، ښه اشپزه او نمونه يي مور ده. وکيل ورڅخه وپوښتل

اصلي ستونزه دې څه ده چې هغه طلاقوي؟

مېړه ځواب ورکړ:

څرنګه چې تل خبرې کوي.

د څه په باره کې خبرې کوي؟

مېړه ځواب ورکړ.

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

دا ستونزه زياتره نارينه او ښځينه ويناوال لري، اورېدونکي يې په دې نه پوهېږي چې هغوی د څه په هکله وينا کوي او هغوی په خپله هېڅکله نه وايي. چې بالاخره خبره يې په څه کې ده او نه شي کولی چې خپل مقصد او موخه څرګنده کړي.

په اووم څپر کې مې تاسې ته يو فرمول وړاندې کړ. د هغې په وسيله کولی شئ چې د خپلو لنډو خبرو په ترڅ کې اورېدونکي يو کار ته وهڅوئ.

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

لومړی– خپله موضوع محدوده کړئ، تر څو له هغه وخت سره چې په واک کې لرئ سمون ومومي:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

((نوم یې د بدمرغۍ سبب ګرځېدلی دی.))

((نوم یې! مګر هغه یو له هغو جونزونو څخه نه و چې شرکت اداره کوي؟))

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

ایا تراوسه مو ددغسې اشخاصو ویناوې اوریدلي دي؟ او تاسو ته به دا ډېره عجیبه او حیرانوونکې وي چې د هغې د وینا په مینځ کې یو نفر ووایي چې ((هغه اوس چېرې دی.))

ان دا چې ځینې تجربه لرونکي ویناوال هم له دې ستونزې سره مخامخېږي. ښایي دا واقعیت چې له ډېرو اړخونو څخه ځواکمن دی. د هغوی ستر ګې په دې واقعیت تړي چې باید په حاشیه روی او کلی بافی کې ونه لوېږي. اصلاً لازم نه دی چې د هغوی په څېر اوسئ. سمدلاسه خپلې اصلي موضوع ته ولاړ شئ. که څرګندې او واضح خبرې وکړئ ستاسې اوریدونکي کولای شي ووایي: ((پوهېږم چې څه وایي)) پوهېږم چې اوس چېرې دی)).

دویم – خپل نظریات مرتب کړئ:

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

څومره باید جزئیاتو ته ورننوزئ؟

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

دریم– هغه ټکي چې په پام کې یې لرئ یو– یو یې ووایئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

څلورم- نا اشنا له اشنا سره پرتله کړئ:

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

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

میسیوترانو ناپېژندلی او نا اشنا مفهوم له اشنا سره پیوند کړ، هغوی جملې ته په دې ډول بدلون ورکړ

(c) ketabton.com: The Digital Library

«ستاسې ګناهونه ستاسې پر ځان لکه سره جامه ده، خو د نارګیل د مېوې د مغز په څېر به سپین شي.»

انسان تر ځانګړو شرایطو لاندې واقع کېږي، که چېرې دا کارونه وکړي، تر ډېره لاره کوم ځای ته نه بیایي، مګر نه؟

یو واقعیت پر یو انځور او تصویر تبدیل کړئ:

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

چټکتیا سره یعني ۱۸۶۰۰۰ میله په یوه ثانیه حرکت وکړو. نو څلور کاله او درې میاشتې وخت به ونیسي چې هغې ته ورسېږو

ددې مثال په راوړلو هغه په کهکشان کې د سیارو ترمنځ ډېر ستر واټنونه وښودل. په داسې حال کې چې ښه مې په یاد دي یو بل ویناوال، چې غوښتل یې ډېره ساده موضوع، د مثال په ډول په الاسکا کې د ښارونو او ځایونو واټنونه وښیي له ډېرو ستونزو سره مخامخ شو، د ټولې الاسکا مساحت ۵۹،۸۰۴ میله مربع دی، خو هغه نه شو کولی دغه پراخوالی د خپلو مخاطبینو په ذهن کې انځور کړي

ایا ددې ویناوال د خبرو کولو په طریقه به د امریکا د متحده ایالتونو د ۴۹ ایالتونو تصویر ترلاسه کړو؟ ما خو ونه شو کړای. ددې هېواد د سترتیا د ښودلو په ځاطر ناچار شوم چې سترګې پر لار پاتې شم، او له یوې بلې منبع څخه د الاسکا مساحت په خپل ذهن کې انځور کړم. هغې منبع ماته وویل چې که د ورسوسنت، نیوهمیشایر، مینماساست، چوژدایلنډ، کانکتی کات، نیویارک، نیو جرسي، پنسلوانیا، ولاویر، مریلنډ، لویدیزه ویرجینا، شمالي کارولینا، جنوبي کارولینا، جورجیا، فلوریدا، تنسي او مسي سي پي سره څنګ په څنګ کېږدو، اوس نو د الاسکا مساحت زموږ په ذهن کې ټاکلې بڼه نیولې ده او سمه ده ووایو په دې مساحت یو څوک لږ تر لږه کولی شي چې پرې قانع شي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وشمېرو د قربانیانو شمېره دولس تنه په ټول هېواد کې په هر میل کې کېږي.»

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

ولې داسې دي؟ ددې لپاره کومه اغېزه چې د غوږونو له لارې اخلو ډېره لږه ده دغه اغېزې د یوې ونې د نازک او نري پوستکي په څېر سمدلاسه غورځېږي او له منځه ځي مګر د سترګو لیدلي کتلي اغېز څنګه؟

ډېر کلونه د مخه مې د دانوب په غاړو (سواحلو) کې یو لرغونی جنګي توپ ولید. چې د اولم په جګړه کې یې د ناپلیون په اردو پورې اړه درلوده. خو د هغې د لیدنې کتنې اغېزې مې اوس هم له ذهن او خاطر څخه نه وځي.

بصري انځورونه پخپله د خپل ځان بیانوونکي دي، ستاینې او توضیح ته اړتیا نه لري. هماغه جنګي توپ اتریش ته د بناپارت د لښکر کشیو کلي انځور زما په ذهن کې وکښې.

د فني اصطلاحاتو له بیانولو څخه ډډه وکړئ:

کـه تاسـې دخپـل وظیفـوي مسـوولیت او مکلفیـت لـه مخـې لـه فنـي اصطلاحاتو سره سر و کار ولرئ او د مثال په توګه وکیل، ډاکټر، انجینر او یا کومه بله تخصصي څانګه او کسب کې یاست، د نورو خلکو په وړاندې په دې څار کې اوسئ چې له نورو سره په خبرو کولو کې ستاسې خبرې هغوی ته د فهم او پوهېدنې وړ وي او یوازې د اړتیا او لزوم په صورت کې یې په پوره جزئیات وړاندې کړي.

وایو چې له نورو دوه برابره او څار او مراقبت اوسئ، څرنګه چې ډېر ځله داسې شوي دي چې د کار په بهیر کې مې په سلګونو وینا کولو ته غوږ ایښی

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

لکه د میسوري د سینډ ګوتې په ښار، چې د پسرلي کښت څخه وروسته یې څپې پورته شي او ایوا او کانزاس د ږدنو د کروندې فاتحه واخلي.

دغسې وینا واوال باید څه وکړي؟ هغوی باید هغه لاربښوونه چې زه یې وایم، په غور ولولي او پر هغو ګام په ګام عمل وکړي. دغه خبرې د ایندیانا د پخواني سناتور ښاغلي بوریج په ځواکمن قلم کښل شوي دي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

((دیافراګمي تنفس د کولمو له دودي حرکت سره مرسته کوي او د روغتیا لپاره ګټور دی.)) هغه غوښتل د وینا کولو له همدې پرته او څخه په همدې جمله تېر شي، چې نبوونکي یې وینا قطع کړه او ویې ویل، په لاسونو دې وښئي چې څرنګه تنفسونه توپیر کوي او ولې د انسان د روغتیا لپاره ګټور دی او د کولمو دودي حرکتونه څه شي دي؟ دغه وړاندیز هغه ډاکټر حیران کړ او بېرته دې مطلب ته راوګرځېد او هغه یې په دې شکل توضیح کړ:

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

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

د دیافراګم ښکته راتلل یا راټیټېدل ددې سبب ګرځي چې سږي پخپل وروستي ظرفیت سره بېرته شي، همدارنګه ګېډه، ینه د معدې کڅوړه، تریخی او د غاړې پرده موښل یا مساژ او تحریک کېږي. کله چې ساه کاږو، معده او کولمې دیافراګم بېرته پورته کېږي او بیا یې عضلاتو ته مساژ ورکول کېږي. دغه مساژ د هغې د خالي کېدو له بهیر سره مرسته کوي. زیاتره ناروغې له کولمو او معدې څخه سرچینه اخلي، که موږ وکړای شو ژور دیافراګمي تنفس ولرو زیاتره د معدې خرابوالی او د کولمو مسمومیتونه پخپله له منځه ځي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

د یو یخچال یا فریزر اصلي جوړښت ددې دستګاه له داخلي برخې څخه د تودوخې د ایستلو لپاره د لولو په منځ کې اصلاً د مایع تبخیر دی نوموړی مایع د تبخیر کېدو لپاره تودوخې ته اړتیا لري او کله چې یې د تودوخې درجه ټاکلې اندازې ته ورسېده په بخار بدلېږي. دغه مایع نوموړې تودوخه د یخچال له چاپېریال څخه جذبوي او په نتیجه کې هغه سړه ساتي

اوس نو پاملرنه وکړئ، که خپلې خبرې په هغو عبارتونو او تصویرونو چې د کور ښځې ورسره اشنایي او بلدتیا لري، پیل کړئ. څومره به بریالي یاست؟

تاسې تراوسه پورې خپل یخچالونه څو ځله لیدلي دي او په دې پوهېږئ چې واوره یا کنګل په هغې کې څه ډول راټولېږي یا جوړېږي

واوره یا یخ هره ورځ پېړېږي. تر څو تاسې دې ته اړ وځئ چې هغه بېرته کړئ، چې په سمه توګه کار وکړي د یخچال دننه کنګل هغه ځادر ته ورته دی چې تاسې یې پر ځان اچوئ او یا د ښیښې په څېر دی. چې په خپلو کړکیو او دیوالونو کې یې ږدئ، تر څو هغه بندي او یا عایق بندي کړئ کنګل چې هر څومره پېړ شي، یخچال په ډېرې ستونزې او مشکل سره کولی شي د دننه چاپېریال (محیط) تودوخه واخلي او ماشین مجبور دی چې په ډېره کرار او ځنډ سره کار وکړي کله چې په یخچال کې اتوماتیکه ویلي کوونکې ماده وجود ولري، کنګل په دې ټول وخت کې دا فرصت نه شي ترلاسه کولی چې راټول شي او یوه پېړه سطحه جوړه کړي په نتیجه کې ماشین د ډېر لږ وخت لپاره کار کوي. ارسطو په دې هکله ډېر ښکلی عبارت لري. نوموړی وایي. ((د مثال په ډول عقلاً فکر وکړئ، خو د عادي خلکو په څېر خبرې وکړئ.))

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

غواړئ چې دازادو هرونو یا صنعتي حسابداری په هکله خبرې او بحث وکړئ؟

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

مخاطبان پر هغو کلیدي او مسلکي اصطلاحاتو، چې تاسې په ځانګړې څانګه او مسلک کې د هغو په هکله خبرې کوئ، ښه پرې پوهېدلي او هغه یې منلي دي.

پنځم– له ښوونیزو بصري مرستندویو وسایلو څخه کار واخلئ:

هغه اعصاب چې له سترګو څخه مغز ته رسېږي، د غوږ د اعصابو څو برابره دي او علم موږ ته دا وایي چې د سترګو له لارې زموږ پاملرنه د غوږ و پنځه ویشت برابره زیاته جلبېږي.

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ددې انځورونو له یو بل سره د نښلولو او پیوندولو لپاره وکارول شي زه ډېر ژر متوجه شوم چې د انسان په اړه انځور له بل هر څه څخه ډېرې خبرې کوي

کله چې له نښو نښانو یا انځور څخه کار اخلئ په دې باید ډاډه یاست چې انځور په پوره توګه لوی دی، چې ټول کولی شي، هغه ووینې او که داسې نه وي، نو ګټه به هم ونه لري. کله چې له نښو نښانو څخه کار اخلئ. دې ته مو باید پام وي چې هغه په ورو له تختې څخه پورته کړئ او یو پر بل یې په خپل ځای کېږدئ د اورېدونکو چټک کارونه سرته رسول نه خوښېږي. اصطلاحات او مخففات یا لنډیزونه پر تخته باید روښانه او لوی ولیکئ او بیا د هغو په هکله څرګندونې وکړئ. کله چې یې لیکئ او یا کوم انځور کاږئ. خبرو ته دوام ورکړئ او له هرو څو ثانیو تېرېدو څخه وروسته خپل مخاطب لورې ته وګورئ یا راوګرځئ.

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

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

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

۳ کله چې خبرې کوئ انځور لاس په لاس وګرځوئ او که داسې نه وي، نو هغوی د انځورونو په نیولو بوختېږي او بیا یو هم ستاسې خبرې نه اوري.

۴ کله چې غواړئ انځور وښیئ هغه پورته ونیسئ، تر څو، ستاسې ټول مخاطبان یې ولیدلی شي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

۶ کله چې خبرې کوئ انځور ته ډېر مه ګورئ، ځکه چې تاسې له اورېدونکو سره اړیکې ټینګې کړي نه دا چې له انځور سره

۷ کله چې ستاسې کار له هغه انځور، سره چې غواړئ هغه وښیئ پای ته ورسېد، هغه د مخاطب له سترګو پناه کړئ

۸. که لازمه وي چې ستاسې ښودونکی انځور یا پارچه د یو راز په توګه پاتې شي، هغه د لاس اړخ ته میز کې کېږدئ او مخ یې ښه پټ کړئ

د وینا کولو په مهال بیا کله کله هغې ته اشاره هم وکړئ چې د مخاطبانو کنجکاوي او تلوسه راوپارېږي. خو دا مه وایئ چې څه شی او یوازې هغه وخت چې کنجکاوي، تلوسه او پاملرنه وروستۍ اندازې او پوړ ته ورسېده له هغه راز څخه پرده پورته کړئ

مرستندویه بصري درسي وسایل هره ورځ مهم او اهمیت لرونکې کېږي له دې څخه د ډاډ په ترلاسه کولو، چې مخاطب مو په مقصد او منظور پوهېږي، توضیح کوي. په انځور او نندارېزه توګه یې بیان کړئ

د امریکا دوه جمهور رئیسانو، چې دواړه ډېر ښه ویناوال هم وو، ویلي دي چې د وینا کولو څرګنده وړتیا، د زده کړې او نظم په نتیجه کې لاس ته راځي لکه څنګه چې لینکلن به ویل: «مور باید د وضاحت او څرګندتیا مینه وال واوسو.» هغه د ناکس کالج رئیس ډاکټر ګالیور ته وویل چې څنګه یې د ژوند په لومړیو کې وکړای شول په خپل ځان کې دغه مینه والي پیدا کړي

د خپلې ماشومتیا له لومړیو ورځو څخه مې په یاد راځي چې چا به راسره داسې خبرې کولې چې زه به یې په منظور او مقصد نه پوهېدم، څه ډول له کوره څخه لرې تللم. نه مې په یادېږي چې د یو څه په هکله به له دې څخه زیات په

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

وود درویلسون په نوم یو بل جمهور رئیس داسې مسایل مطرح کوي چې په دقیقه توګه ددې څېر کې بحث لنډیز جوړوي:

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

نهم څپرکی

داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

وروسته یې بیا مور تولو ته. چې د میز شاوخوا ناست وو. وکتل و ویې پوښتل ((زړه مو غواړي چې له دې پرمختګ او څېړنې سره مرسته وکړئ؟))

ایا دغسې پوښتنې ته مور له ((هو)) پرته بل ځواب درلود؟ ما فکر وکړ. ومې ویل ((هو)) او بیا چې مې وکتل د میز شاوخوا ناستو تولو کسانو دې پوښتنې ته مثبت ځواب ووایه له یوې دقیقې څخه هم په لږ وخت کې موریس ګولډیلات و نړۍ شول مور تول د خپلې وینا مینه وال او لېوال کړي

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

او غبرګون ترلاسه کول د یو ویناوال اصلي هدف او د زړه غوښتنه ده هماغسې چې ومو لیدل ښاغلي ګولدیلات د اغیزمنې نندارې او نمایش په ترسره کولو سره وکړای شول دې موخې او هدف ته ورسیږي هغه او ورور یې ناتان هغه مهال چې خپل کار یې پیل کړ هیڅ پانګه نه درلوده او اوس د زنځیري پلورنځیو او په کال کې په سلګونو میلونو ډالرو عاید څښتنان دي له کلونو کلونو زیار ګالنې او ډیرو هلو ځلو وروسته بالاخره بریالیتوب ته ورسېدل. وروسته بیا ناتان د سرطان په ناروغۍ اخته او له ډیرې لنډې مودې وروسته یې له ژوند ستر ګې پټې کړې. له هغه وروسته موریس ګولدیلات د ګولدیلات بنسټ کښښود. لومړی یې یو میلیون ډالر د شیکاګو پوهنتون د سرطان پېژندنې څانګې ته وبخښل. وروسته پر کور کښناست (تقاعد یې وکړ) او خپل ټول وخت یې د سرطان له ناروغۍ سره د مبارزې لپاره د خلکو د مرستو او همکاریو په راجلبولو کې تېر کړ.

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

لومړی – د باور وړ اوسئ، چې هغه ترلاسه کړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

په ځانګړې توګه کله چې زمونږ اراده او تکل د نورو قناعت یا باوري کول وي، ددې اړتیا لیدل کېږي چې خپل عقاید د رښتینولۍ په دروني وړانګو تاوده او روښانه کړو. دمخه تر دې چې نور قانع او باوري کړو. پخپله باید قانع او باوري شو

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

د نورث وسترن پوهنتون مخکیني رئیس والتر دیل اسکات ویل:

«هغه عقیده، نتیجه اخیستنه یا نظریه چې ذهن ته راننوځي، تر هغه وخته به رښتیا او حقیقت وي، تر څو د هغې مخالفه عقیده ذهن ته راورسېږي.»

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

هوښیار او پوه ویناوال ډېر مثبت ځوابونه ترلاسه کوي په دې ډول چې د خپلو مخاطبانو فکر او نظر مثبت لوري ته بیایي د لوبو په ډګر کې د توپ په شان توپ سم لوري ته رهنمایي کړئ او ګورئ څومره په اسانۍ نسبت هغې ته چې مخالف لوري ته یې ستون کړئ. حرکت کوي روانې بهلګې او نمونې په دې برخه کې روښانه دي. کله چې یو شخص ((نه)) وایي. او رښتیا هم چې منظور یې ((نه)) دی. له دوو تورو څخه یې په زیاتو کې کار کړی دی ټولو غدو. اعصابو او غړیو یې د مخالفت حالت ته چمتووالی نیولی دی غالباً چې ددغه ((نه)) ویل یوه دقیقه هم نه اوږدیږي مګر ځینې وختونه بیا د هغې څرګند عوارض له فني جملې څخه له پښو غورځولو یا له پښو څخه د غورځولو لپاره په بشپړه توګه څرګند دي په ساده او اسانه عبارت ټول عصبي او عضلاتي سیستم مخالفت ته چمتو کېږي برعکس کله چې شخص ((هو)) وایي هیڅ یوه له دې نښو نښانو څخه نه لیدل کېږي د بدن ارګانیزم د منلو لپاره هوساینه. احساس او برخورد هم په هوسایني سره وي په همدې اساس هر څو چې ((هو کې)) زیات وایو ددې احتمال چې وکړای شو خپل مقصد او سرمنزل ته ورسېږو. زیات دی))

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

څرنګه کېدای شي چې د خپل زړه په شرایطو د «هو» ځواب ومومئ؟

ډېره اسانه ده، لینکلن به ویل: «په بحث او خبرو اترو کې د بریالیتوب لاره داده چې لومړی د کلي تفاهم او توافق لاړې وموموـ.» لینکلن ان دا چې کله به یې د غلامۍ په څېر د یوې جنجالي او مهمې موضوع په اړه هم خبرې اترې کولې، دا ټکی یې له پامه لرې نه غورځاوه، میرور خپرونه، چې په دې کار کې په بشپړه توګه بې پلوه وه، داسې ګزارش ورکوي:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دریم- په ډېر ذوق او خوښۍ خبرې وکړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

ستاسې روحیه ستاسې په سترګو کې ځلېږي. ستاسې په غږ کې انګازې کوي، ستاسې له سلوک څخه راڅرګندېږي او ستاسې مخاطب ته انتقالېږي

هر کله چې د خبرو کولو تصمیم نیسئ او په ځانګړې توګه کله چې هدف او موخه مو د مخاطب قناعت او باوري کول وي، هر کار چې کوئ د مخاطب په ذهن کې خپله اغېزه ښندي، که سړې اوبې روحه خبرې وکړئ هغه به هم سوړ برخورد او غبرګون وښئي؛ که مخالف او یا بې ملاحظې اوسې هغه هم په دې ډول کېږي

هنري وارد بیچر لیکلي دي. «کله چې اورېدونکی خوب وړي. یوازې یوه لاره شته دی. د غوندې او محفل لپاره مبصر وګومارو او د هغه په لاس یو لرګی ورکړو چې وخت په وخت په وینا وال باندې ګوزار وکړي.»

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

څلورم- نداره کوونکو ته خپل درناوی او مینه څرګنده کړئ:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

کړئ د تل لپاره یې له لاسه ورکوئ، هغه هم متقابلاً همدا کار کوي. یو وخت په یو پروګرام کې د یو داسې قانون پوه تر څنګ وم چې خلک یې بوخت ساتل، خو ما هغه شخص نښه نه پیژاند، مګر له همغې غونډې وروسته به مې په ورځپاڼو کې لوستل چې هغه له ستونزو سره مخامخېږي او فکر کوم په دې پوهېږم چې ولې؟ په هغه غونډه کې یې قرار تر څنګ ناست وم، دې ته ستر ګې پر لار وم چې تر بیون ته ولاړ شم او وینا وکړم. هغه له ما څخه پوښتنه وکړه چې عصبي یا په قهر خو نه یې؟

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

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

ومې ویل: ((زه له تا سره موافق نه یم، هغه ستا نهایي او وروستنی قضاوت کوونکي دي. زه خپلو مخاطبانو ته په ډېر درناوي قایل یم.))

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځم- په دوستانه روش او لارې پیل کړئ:

یو بې دینه سړی یو وخت له ویلیام پیلي سره د خدای ﷻ د شته والي او نشتوالي په اړه بحث او خبرې اترې کولې. پیلی په ډېرې ارامی سره خپل ساعت له لاسه وکښې د هغه قاب یې ټبرته کړ او ویې پوښتل که چېرې تاسې ته ووایم چې د څرخ دغه غاښونه، اهرامونه، عقربې او پرزې پخپله جوړ شوي دي او بیا سره یوځای شوي دي او په کار یې پیل کړی دی، تر څو وخت وښئي زما په عقل او پوهې به شک ونه کړې؟ البته چې خامخا به شک وکړې

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

وحشي لیوه په توګه جګړه وکړي ولې؟ هماغسې چې پروفیسور او وار ستریست اشاره کړې ده، هغوی پخپله عقیده دي، ځان غوښتنې او غرور تپې کړی دی

له هغه ځایه چې غرور د انسان د راپارولو یوه بنسټیزه ځانګړنه ده، نښه به نه وي چې د خلکو له غرور څخه پر هغو باندې د برید پر ځای، په خپله ګټه کار واخلو؟ هماغسې چې پیلي موږ ته وښوده، هغه عقیدې ته ورته څه په بیانولو چې زموږ مخالف شخص پرې عقیده لري، نو بیا ددغسې کار د ترسره کولو وروسته ستاسې وړاندیز منل له هغه وخت څخه ډېر ساده دي چې زموږ له عقایدو سره مخالفت کوي. دغه کار د عقایدو د هغه اختلاف او ستونزو مخه نیسي چې له شخصي نظریاتو څخه د دفاع لپاره منځته راځي.

پیلي په ډېر غور او ځیرکتیا سره ښودلې ده چې د انسان ذهن څه ډول فعالیت کوي، داسې کسان ډېر کم دي چې دا پوهه او هوښیاري لري او په دې پوهېږي چې د خلکو د عقیدې له دیواله ورتېر شي او په نتیجه کې له هغه سره ښکر په ښکر کېږي. هغوی ډېر بې ځایه فکر او تصور کوي چې د یو دیوال یا کلا د نیولو او اشغالولو لپاره باید پر هغې برید وکړي او په یرغلیزه توګه یې له خاورو سره برابر کړي.

په دې صورت کې څه پېښېږي؟ په هغه شېبه کې چې دښمنې پای ته رسېږي، ګرځنده پلونه پورته کېږي، لویې او لوړې دروازې راپرېوځي او لرې غورځېږي، غشي د لیندو تر څنګ ارام واقع کېږي. د کلمو جګړه او روحي تپونه پیلېږي، دغسې شخړې او تکرې ددې پر ځای چې یو څوک قانع او باوري کړي په کړاو او ناارامۍ تمامېږي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

هغه هم داسې وکړل او ویې ویل:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

دی چې د مسایلو له عینې کتنې څخه رامنځته شوی دی دا وي هغه ربنتینولۍ. چې د هغه په وینا کې شته. پام وکړئ

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

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

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

که داسې ده. ډېر نادر انسان یاست او فوق العاده بصیرت او سیاست لرئ ښه به دا وي چې دوو درووېلسون خبرې تکرار کړم: ،، که زما خواته راشئ او ووایئ راشئ چې سره کښېنو او مشوره وکړو. چې اختلاف نه لرو او

(c) ketabton.com: The Digital Library

د اختلاف وړ ټکي مو له موافقو ټکیو څخه ډېر لږ دی او یوازې صبر . زغم
اود یو بل سره د توافق هیله ولور توافق ته به ورسېږو

(c) ketabton.com: The Digital Library

لسم څپرکی

في البديهه خبرې کول

هغومره ډېر وخت له هغې څخه نه تېریږي چې د سوداګرۍ نړۍ ځینې مشرانو او دولتي مقاماتو د یورې درمل جوړولو په یوې ډالۍ شوي ازمون ځای کې سره لیدنه کتنه وکړه. نیمایي درجن کار کوونکو چې د څېړنې د ډلې له مدیر سره یې کار کړی و، یو یو له ځایه پورته شول او د هغو حیرانوونکو کارونو په هکله یې، چې کیمیا پوهانو او ژوند پوهانو تر سره کړي وو، خبرې وکړې.

هغوی د ځینو ناروغیو واکسینونه، د ویروسونو او میکروبونو سره د مبارزې او مقابلې لپاره انټي بیوټکونو او نوي عصاب ارامونکي کشف کړي وو، پر حیواناتو او بیا وروسته په انسانانو د هغوی د ازموینښتونو نتیجې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

«ستاسې کار حیرانوونکی دی، ستاسې کار کوونکو رښتیا هم چې معجزه کړې ده، نو بیا ولې تاسې ستېج ته نه ورځئ او خبرې نه کوئ»

د ډلې مشر په ډېرې زړه تنګۍ سره وویل.

«زه نشم کولی چې د ډېرو خلکو یا ټولې په وړاندې خبرې وکړم»

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

في البديهه خبرې وکړم، هيڅ مې ذهن ته نه راځي، ځکه چې د هغې انتظار مې نه درلود.))

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

لومړی - في البديهه يا سملاسي خبرې کول تمرين کړئ:

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

دریم بې له څنډه بېلګې او نمونې راوړئ؛

ولې؟ په دې دلیلونو:

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

۲ـ په ارامه او کراره وینا کولو ډګر ته وزننوزئ اوبه لومړیو شیبو کې مو ویره. ډار او دوه زړیتوب له منځه ځي او تاسې د ا فرصت پیدا کوئ. چې ځان او موضوع بیانولو ته چمتو کړئ

۳ـ بې له څنډه د خپلو مخاطبانو پام ځانته راواړوئ. هماغسې چې په اووم څپرکي کې مې بیان کړل د مثال او بېلګې راوړل د مخاطب د پام را اړولو ډېره ډاډمنه او چټکه لاره ده هغه مخاطب چې ستاسې د وړاندې کړي مثال په انساني اړخ جذب شوې وي د وینا په لومړیو شیبو کې، یعنې هغه مهال چې خپل خاطر ډاډمن کیدو ته ډېره اړتیا لرئ، هغه تاسې ته درکوي اړیکه (ارتباط) یو دوه اړخیزه لاره ده او هغه ویناوال چې کولی شي د خپل مخاطب پام راواړوي بې له څنډه دې موضوع ته متوجه کېږي همدا چې قبلوونکې ځواکونه د یو الکترونیکي جریان په څېر پر خپلو مخاطبانو باندې وینې او د منلو برېښنا د هغوی په سترګو کې ګوري دېته هڅېږي چې ډېره زیاته هڅه وکړئ چې هغې ته ځواب ووایئ نو په همدې اساس د وینا

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

څلورم- په جذبه او پوره ځواک خبرې وکړئ.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځم- له همدې اصل څخه همدا اوس کار واخلئ:

بالاخره ددې وخت رارسېږي، چې یو څوک تاسې په اوږه ووهي او ووایي څو جملې خبرې کوې؟ ښایي اصلاً مخکې تر مخکې اخطار هم نه وي تاسې ارام ناست او د غونډې د مشر له خبرو څخه خوند اخلئ چې یو ځل مو دې ته پام کېږي، چې هغه ستاسې په هکله خبرې کوي، ټول ستاسې خوا ته راګرځي، څو ستاسې دې پام ته پام واړوي چې څه پیښه شوې ده د وروسته ویناوال په توګه ټاکل شوي یاست. په دغسې شرایطو کې باید ستاسې ذهن سملاسي لاس په کار شي او د مشهور استیفن لي کاک په شان ستاسې د اس تر شا درشي ارام اوسئ کله چې مخ د غونډې (مشر رئیس) ته وراړوئ، دا نو داسې وخت دی چې ساه پکې اخیستلای شئ ډېر غوره کار دادی چې د خبرو کولو پر وخت، د هغو په وړاندې نږدې ودرېږئ چې تاسې ته مخاطب دي. مخاطبان له خپل ځان او هغو کارونو سره چې کوي یې مینه لري په همدغه اساس درې منبع دي چې د فې البدیه او سملاسي خبرو یا وینا لپاره له هغو څخه الهام واخلئ.

لومړی: پخپله د مخاطبانو په هکله خبرې وکړئ د اسانه ویناکولو لپاره دا ټکي مه هیروئ د خپلو اوریدونکو په هکله خبرې وکړئ او دا چې هغوی څوک دي او څه کوي، په ځانګړې توګه د خپلې ټولنې او انسانیت لپاره څه کوي، له دقیقو مثالونو څخه کار اخلئ.

دویم: د موقعیت موضوع ده. په ډاډه توګه کولی شئ، د هغو شرایطو په باره کې چې ددغه شمېر غونډې او راټولیدو سبب ګرځیدلی، خبرې وکړئ ایا هغه غونډه د یوې پیښې کالیزه ده. یا چا ته جایزه ورکول کېږي، یوه سیاسي غونډه ده او که د کومې ملي ورځې او مناسبت په هکله ده؟

له دې ټولو سره سره که تاسې یو ښه اوریدونکی وئ کولی شئ یو خاص او ځانګړی ټکی چې بل ویناوال له تاسې څخه د مخه هغې ته اشاره کړې

(c) ketabton.com: The Digital Library

ده ووایئ او هغه مشخص کړئ ډیرې بریالی في البدیهه یا سملاسي ویناوې هغه دي چې په رښتینې توګه في البدیهه بیان شوې یا ویل شوې وي هغه داسې ټکي لري. چې ویناوال یې په خپل زړه کې د مخاطب او موقعیت په باره کې حس کوي او له شرایطو سره داسې لکه دستکشې چې په لاس کې مو دي، جوړې دي او داسې یو لباس دی چې په دقیقه توګه د همدې موقعیت او قامت لپاره ګنډل شوې دي د في البدیهه یا سملاسي ویناوو بریالیتوب په دې ټکیو کې دی

د ښکلیو او لږ موندل کیدونکو ګلانو په څیر غوړېږي او ډېر ژر له مخې پناه کېږي ولې کوم خوند چې مخاطب یې له دې ډول وینا کولو څخه وړي. له هغه سره د تل لپاره پاتې کېږي او له دې څخه یې هم ژور فکر وکړئ لکه چې ستر ګې غړوئ په دومره شیبه کې به ووینئ چې په في البدیهه او سملاسي ویناوال په بدل شوی یاست

شپږم- في البدیهه خبرې مه کوئ، في البدیهه وینا وکړئ

په دې دوو جملو کې یو ظریف اونازک توپیر شته دی. دا هېڅکله ګټه نه لري چې یو څوک د بې رابطه موضوعاتو مجموعه پرته له دې چې د هغو منطقي اړیکې سره پیوند کړي یو په بل پسې ووایي باید چې خپلو نظریاتو ته په منطقي ډول د یوې مرکزي او محوري نقطې په شاوخوا کې نظم او ترتیب ورکړئ تر څو خپلې هغې موخې ته، چې په پام کې مو ده. ورسېږئ. یو ځل بیا یې تکراروم چې که په مینې او علاقې سره خبرې وکړئ، تاسې به سملاسه له هغه ویناوال څخه، چې د مخه یې خپله وینا چمتو کړې وه، ډېر ژوندې او اغیزناک شئ

ان دا چې که چېرې یو له هغو وړاندیزونو څخه چې په دې څېر کې کې مطرح شوی دی، وکاروئ یو ډېر بریالی في البدیهه ویناوال به شئ همدارنګه کولی شئ هغه فنون چې ددې ټولګي د درس په لومړیو کې مطرح شول وکاروئ په یوې غونډې کې کولی شئ ډېر لږ د مخه خپل ځان چمتو

(c) ketabton.com: The Digital Library

کړئ چې خپل نظریات په څو لنډو کلمو کې راټول کړئ کله چې یې وخت را ورسیږي هغه څه چې مو په ذهن کې دي په څرګنده او لنډه توګه یې بیان کړئ. اوریدونکی غواړي ستاسې په نظریاتو پوه شي. هغه په لنډیز سره بیان او کښیني

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

درېیمې برخې ته یوه لنډه کتنه

له مخکې څخه د چمتو شوې او في البدیهه ویناوو هدف

یو کار ته د هڅونې لپاره وینا کول

۱ـ له خپل ژوند څخه مثال راوړئ.

د خپل ژوند مثال بنسټ پر خپلې یوې شخصي تجربې کېږدی
خپلې خبرې د خپلې تجربې د جزئیاتو په یادونه پیل کړئ
کله چې د خپلې تجربې ګزارش ورکوئ. هغه د دویم ځل لپاره ژوندی کړئ.

۲ـ خپل د نظر وړ تکي وایئ. غواړئ چې اوریدونکی مو څه وکړئ؟
خپل د نظر وړ تکی په لنډه او څرګنده توګه ووایئ
په دقت ډاډ او باور سره یې بیان کړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

۳ـ هغه دليل يا ګټه . چې اوريدونکی يې انتظار کولی شي . هغه ته بيان کړئ . دا ډاډ تر لاسه کړئ چې ياد شوی دليل له هغه مثال سره . چې تاسې يې وايئ . اړيکې لري

د معلوماتو يا اطلاع ورکولو لپاره وينا کول

۱ـ خپله موضوع محدوده کړئ . ترڅو له هغه وخت سره سمون وکړي چې په واک کې يې لرئ

۲ـ خپل نظريات منظم او ترتيب کړئ

۳ـ هغه ټکي چې په پام کې يې لرئ . يو يو وشمېرئ

۴ـ نااشنا له اشنا سره پرتله کړئ.

د فني اصطلاحاتو له بيانولو څخه ډډه وکړئ

۵ـ له بصري ښوونيزو روزنيزو وسايلو څخه کار واخلئ

داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي

۱ـ د باور وړ اوسئ . تر څو هغه تر لاسه کړئ

۲ـ داسې خبرې وکړئ چې د((هو)) ځواب تر لاسه کړئ

۳ـ په شوق او ذوق خبرې مينه والی خبرې وکړئ

۴ـ خپلو اوريدونکو يا نندارې کوونکو ته درناوي وکړئ

۵ـ په دوستانه طريقه او روش خبرې پيل کړئ

سملاسي في البديهه وينا کول

۱ـ سملاسي خبرې کول تمرين کړئ

۲ـ ذهناً چمتو اوسئ چې سملاسي في البديهه خبرې وکړئ

۳ـ بې له ځنډه او پر له پسې مثالونه راوړئ

۴ـ په ځواکمنې قوت او تحرک سره خبرې وکړئ

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

۶ في البديهه ګډوډې خبرې مه کوئ ـ في البديهه منظمه خبرې وکړئ

(c) ketabton.com: The Digital Library

څلورمه برخه

د اړیکو ټینګولو هنر

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

یوولسم څپرکی

د وینا کول

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

په لومړیو کې چې مې د وینا کولو ټولګي پرانستل. زیات وخت مې د وینا کولو په تمرین. د تلفظ په پرمختګ. د غږ مناسب لوړوالی او ټیټوالی او په صرف او نحو کې د ځواک د ترلاسه کولو په کار کې لګاوه. خو ډېر ژر په دې وپوهیدم چې دا څومره یو بې ګټې کار دی چې یو څوک وغواړي لویانو ته دا ور زده کړي. چې څنګه خپل غږ لوړ یا ټیټ کړي او کلمې په

(c) ketabton.com: The Digital Library

روانه بڼه تلفظ کړي دا ټول د هغه چا لپاره په زړه پورې دي چې خپل دوه درې کاله وخت ولګوي او د وینا کولو هنر زده کړي زما تشخیص دا و چې پریږدم زده کوونکي چې په هماغه تلفظ چې رالوی شوي دي خبرې وکړي پوه شوم چې که خپل وخت او ځواک انرژي مې دیافراګمي تنفس په ځای یوازې مهمې موخې لکه له قید څخه د زده کوونکو د ازادولو په شان بې معنا دي او هغوی ته مې په ازاد ډول د وینا کولو لارښوونه کوله ډېر ژر نتیجې ته ورسیدم چې کار مې ځومره ډېر پایښت لرونکی او حیرانوونکی و شکر خدایه چې ددې شعور مې درلود چې دا کار وکړم

لومړی- له خپلې با خبرې پوستې څخه راووځئ

زما په ټولګیو کې. ډیرې غونډې یوازې په همدې کېږي چې لویان له هغو زنځیرونو څخه خلاص کړو. چې پخپله یې پرې خپلې پښې او لاسونه تړلي دي. زیاتره ددې لپاره چې زده کوونکي دې ته وهڅوو چې له خپلې پوستې څخه راووځي او په دې وپوهېږي چې نړۍ له دوی سره په نرمښت چلند کوي. که دوی پخپله د غوره روحیې او بڼه خلق یا سلوک خاوندان وي. نړۍ به هم وړسره بڼه هر کلی وکړي واقعاً چې له پښو غورځېږو. اعتراف کوو چې دا کار ډېر له ستونزو او کړاوونو ډک خو په په زیار ګالنې ارزیده د مارشال فوش په قول د جګړې کولو هنر په مفهوم کې ساده دی. خوله بده مرغه چې د سرته رسولو په بهیر کې هغومره ډېر ساده نه ښکاري خنډ. البته جسمي هم دی. ولې زیاتره په تفکر او ذهن پورې مربوطېږي. دا داسې مقولې دي چې د انسان له ودې سره یو ځای په هغه کې ځای پر ځای کېږي. پخېږي. او کلکېږي

(c) ketabton.com: The Digital Library

د مخاطب په وړاندې طبیعي خبرې کول، ساده نه دي، دویناهنروال په دې بڼه پوهېږي، هغه وخت چې څلور کلن وئ، احتمالاً چې کولی مو شول، د ستیج سرته ولاړ شئ او نورو ته په خطاب کې ډیرې طبیعي خبرې وکړئ خو کله چې بیا څلرویشت کلن او یا څلورڅلویښت کلن شوئ ایا بیابه هم کولی شئ په ارامۍ سره د ستیج سرته ولاړ شئ او خبرې وکړئ؟

ایا کولی شئ هغه طبیعي والی مو، چې په څلور کلنۍ کې درلود، په دې سنونو کې یې هم وساتئ؟ شرط ترم کله چې لوېږئ او د یو چرتي لاکیشب په څیر خپل پوټکي ته راګرځي. لویانو ته د ویناکولو په اړه درس ورکولو کې ستونزه یوازې هغوی ته د یو تخیلي اضافي فوق العاده شخصیت د ورکولو په خاطر نه وي، بلکې ستونزه له دې ځایه پیلېږي چې باید په هغوی کې موجود مخکې ذهني خنډونه او موانع له منځه یوسو او هغوی په دې باوري کړو په هماغه طبیعي والي سره خبرې وکړي، لکه د سوک وهلو یا بل سپورټ کولو په وخت کې چې خبرې کوي.

په سلګونو ځله داسې شوي دي چې د زده کوونکو خبرې مې د ویناکولو په منځ کې قطع کړي دي او هغوی مې دې ته اړ کړي چې د انسان په څیر خبرې وکړي په سلګونو ځله د شپې ستړی ستومانه او ډېر عصبي کور ته هم راګرځیدلی یم ځکه چې د ټولګي د پرمخبیولو په ټول بهیر کې مې تل دا هڅه کړې ده چې پر زده کوونکو دا ومنم چې طبیعي خبرې وکړي. باور وکړئ دا کار هیڅکله هغومره چې اسانه ښکاري، اسانه نه دی. پخپل یو ټولګي کې چې مې له زده کوونکوڅخه وغوښتل چې د خپلو خبرو ځینې برخې تمثیل او نندارېزې کړې. د دغو نندارو ځینې برخې باید په سیمه ییزې لهجې سرته رسیدلې وای. ما له دوی څخه وغوښتل چې په ډیرې ناپامۍ او بې باوري سره ځانونه دغه ډول

(c) ketabton.com: The Digital Library

نندارو ته تسلیم کړي کله چې به هغوی داسې کول په ډیرې حیرانۍ سره متوجه کیدل ان داچې کله کله د یو ناپوهه انسان په څیر یو کار کوي. خو بیا هم بد احساس نه لري د ټولګي زده کوونکو به هم څینو د نورو هم ټولګیانو رول لوبولو ته په حیرانۍ کتل زما په عقیده کله چې بیا د ژوند په ازادانه توګه کړنه او عمل کوئ او ان دا چې ترسره کوئ یې کله چې بیا د ژوند په چارو کې د یوې ډلې خلکو په وړاندې واقع کېږئ کولی شئ په ډیرې اسانۍ سره خبرې وکړئ دغه یو ناڅاپي ازادي تاسې ته د هغه الوتونکی حالت در په برخه کوي چې پنجره کې له مودو مودو بند څخه وروسته. ناڅاپه ازاد شوی دی اوس نو تاسې متوجه کېږئ چې ولې خلک د تیاتر او سینما مینه وال او علاقمند دي؟ دا ځکه چې هغوی وینې لوبغاړی یا اداکار پرته له کوم لږ قید او بند څخه هم خپل رول تر سره کوي او هغه احساسات چې پټ کړي یې دي په بنه څرګنده او بشکاره توګه نندارې ته وړاندې کوي

دویم- هڅه مه کوئ چې له نورو څخه تقلید وکړئ- پخپله همدا تاسې اوسئ

موږ د هغو وینا کوونکو ستاینه او قدرداني کوو چې خپلې وینا ته نندارېزه او تمثیلي بڼه ورکوي د خپلو احساساتو او عواطفو له بیانولو څخه ډډه نه کوي او هغه څه ته، چې باید ویې وایي، منحصر په فرد، ځانګړې او تخیلي حالت ورکوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

د دویمې نړیوالې جګړې له پای ته رسیدو څخه لږ وروسته مې په لنډن کې د سر راس او سر کیت اسمت په نومونو له دوو ورونو سره لیدنه او کتنه درلوده. هغوی په همدې نږدې کې تازه په الوتکه کې له لنډن څخه استرالیا ته الوتنه کړې وه او د استرالیا دولت د پنځوس زرو ډالرو جایزه یې ګټلې وه. د هغوی دې کار د بریتانیا په امپراتورۍ کې ډیر شور، ځوږ او هیجان رامنځته کړې و او پاچا هغوی ته د((سر)) لقب هم ورکړ. کپتان هرلي چې یو ډېر مشهور عکاس و، له هغوی سره د سفر په یوې برخه کې ملګری شوی او فلم یې اخیستی و او ماله هغو دواړو سره مرسته وکړه چې دسفر په فلم خبرې وکړي او بیا مې هغوی ته د وینا کولو په اړه څه زده کړه هم ورکړه هغوی څلور میاشتې د ورځې دوه ځله د لنډن د مونیک فیلر په تالار کې یوه له غرمې وروسته او بل هم د شپې وینا کوله. دې داوړو ورونو یو ډول تجربې تر سره کړې او په نیمایي نړۍ کې یې الوتنې کړې وې د وینا کولو متن ټکي په ټکي سره یو شان و. له دې سره سره هم داسې نه ښکاریدله چې دواړه د دې یو ډول وینا وکړي. په یوې وینا کې له کلمو پرته نور عناصر او توکي هم شامل دي. هغه چاشني، خوند اومزه ده، چې وینا کوونکی یې له کلمو سره ورزیاتوي همغه څه چې وایم مهم دی. ولې د هغې څه ډول ویل هم ډېر اهمیت لري، برولوف د روسیې لوی او مشهور انځورګر(نقاش) یو وخت د یوه زده کوونکي یا محصل مونوګراف تصحیح کاوه. زده کوونکی چې د متغیرې طراحۍ په اړه له حیرانۍ سره مخامخ و، پوښتنه یې وکړه: ولې تاسې یوازې د هغې د یوې ذرې ته لاس وروړئ او له همدې سره یې بشپړ بدلون موندلی دی؟

برولوف ځواب ورکړ: ټول هنر د همدې ذرو په اساس معنا پیدا کوي. د پادروسکي دا ټکی ټول د انځورګرۍ او نمایشنامې په شان په وینا کولو کې هم صدق کوي. په همدې ډول کله چې د چاله کلمو سره سروکار کېږي، همدا ډول احساس لري. د انګلیسانو په پارلمان(ولسي جرګه) کې دا متل رواج دی

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې دومره مهمه نده چې انسان څه وایي، بلکې مهمه دا ده چې څه ډول یې ووایي. هغه وخت چې انګلستان د روم د امپراتوری یوه برخه وه، کوئینتلون به هم دا خبره کوله. د فورد اورګاډي(ریل) جوړونکو به ویل ټول فوردان دقیقاً یو د بل په څیر دي. مګر دوه انسانان په دقیقه توګه یو دبل په شان نه دي تر دغه شنه اسمان لاندې هر نوی ژوند نوې او تازه موضوع ده او هیڅ شی هیڅکله په دقیقه توګه د مخکې په شان نه دي او هیڅکه به هم دویم ځل لپاره نه وي.

هر ځوان باید د خپل ځان په هکله دغسې عقیده اوفکر پیدا کړي هغه باید په هغه یوازیني او منحصر فود ځانګړی په خوښت او ټکان پسې وګرځي او په قدر یې پوه شي او پرمختګ وکړي چې دی له نورور څخه بیلوي. ټولنه او ښوونځی هڅه کوي دا ځانګړتیا له انسان څخه واخلي. هغوی دې ته مینه او علاقه لري چې ټول په یو شکل او چوکاټ کې راولي، خو زه وایم مه پریږدئ چې دا وړانګه او شغله تته(غلې) شي، ځکه یوازینی څه چې ستاسې اهمیت ثابتوي، همدا دی او بس د وینا کولو د هنر او اصولو په اړه هم هغه څه چې ومې ویل ډیر اهمیت پیدا کوي. په نړۍ کې هیڅوک هم ستاسې په څیر نه دي. په زرګونو میلونو نه وګړي شته چې ستاسې په څیر دوه سترګې، یوه پوزه او یوه خوله لري، خو هغوی یو هم دقیقاً ستاسې په څیر نه دي. ستاسې ټولې ځانګړنې او ذهنیت نه لري کله چې طبیعي خبرې کوئ. داسې وګړي لږ دي چې خپل افکار او احساسات دقیقاً ستاسې په څیر بیان کړي. یا په بل عبارت: تاسې خپل ځانګړي فردیت او شخصیت لرئ، او یوازینی څوک یا همدا تاسې پخپله یاست او د یو وینا وال په توګه دا ستاسې ډېره مهمه شتمني ده. پر هغې منګولې ولګوئ د هغې له درلودلو څخه خوښ اوسئ او هغې ته وده ورکړئ دا داسې وړانګه او ځلا ده چې ستاسې په وینا کولو کې ځواک، ملګرتیا او صمیمیت پیدا کوي. دا یوازینی

(c) ketabton.com: The Digital Library

څه دی چې ستاسې اهمیت څرګند یا ثابتوي. له تاسې څخه غواړم چې خپل ځان په وچ زور په چوکاټ کې مه اچوئ، چې له املـه یې خپـل فردیت او تشخص له لاسه ورکړئ.

دریم- له خپل مخاطب سره اخبرې اترې وکړئ:

اجازه راکړئ چې تاسې تـه د زړګونـو ویناوالو انځـور او تصـویر وړانـدې کړم. یو وخت چې په یو مناسبت د سویس د الپ پـه غرونـو کې د اوړي پـه موسم کې له خلکو سره وم، معمولاً مې پـه هغـه هوټل کې، چې د لنـدن یـو شـرکت یـې اداره کـوي، اسـتوګنه درلـوده . هغـوی زیـاتره خپلـې ویناوال د میلمه په توګه له لندن څخه هغـه ځای تـه لیږي. لـه هغـوی څخه یـوه یـې ډیـره مشـهوره انګلیسـي لیکوالـه وه، چې د هغـې ویناکولو موضـوع «دنـاول راتلونکې» وه. هغې لیکوالې میرمنې اعتراف وکړ چې د ویناکولو موضوع یـې پخپله نه ده ټاکلې د دې لپاره هم وینا کولو لنډوالی او لـوړوالی هغـه موضـوع وه، چې ورته هیڅکله هم اهمیت نه ورکاوه، ځکـه چـې پخپلـه دې موضـوع مهمه نه وه او د دې له نظره یې دویلو ارزښت هم نه درلود. نوموړي په ډېـره ښېره له بېلابېلو ځایونو څخه ځینې یادښتونه راخیسـتي وو او بیـا هـم بـې لـه کـومې پـاملرنې خپلـو مخاطبـانو تـه، پـه داسـې حـال کـې چـې مطـرح شـوې موضـوع سـره یـې مینـه او علاقـه هـم نـه درلـوده، ودریـده کلـه بـه یـې خپلـو یادښتونو ته کتل او کله یې هم د خونې چت ته هغـه د ډیـرې لرغـوني روش او طریقې په څیر یې یوه یوه کلمه ویله او سترګې یا نظـر یـې پـه ډیـرو لریـو اُفقونو کې څرخېده او غږ یې د پیړۍ او زمانو د دیوالونـو لـه شـا څخـه راتللـو. ویناکول هیڅکله داسې کار نه دی، لکه چې دې میرمنې تـر سـره کـاوه. دې کار ته له ځان سره خبرې اترې وایي او په هغې کې د اړیکو د رامنځتـه کولـو

(c) ketabton.com: The Digital Library

یا ټینګولو د حس یوه ذره یا ښېۀ نه هم وجود نه لري. مخاطب باید دا احساس کړي چې پیغام مستقیماً د ویناوال له زړه او ذهن څخه د ده زړه او ذهن ته رالیږدیدلي دي. هغه وینا چې ماورته اشاره وکړه د ګوبي په وچه او سپیره دښته کې د کولو وړ ده. ښۀ نو داسې فکر وکړئ چې د ژوند یو یوې ډلې ته خطاب پر زیاتې خبرې او اوتې بوتې لیکل شوي دي. د دې کار لپاره یې عجیبه اصول او قوانین هم ټاکلي دي او هغه یې د اسرارامیز کار په توګه راوړي دي. لرغوني او پخواني فنون((فصاحت او بلاغت)) اوس د خندا وړښکاري، خلک چې کتابتونونو یا کتاب پلورنځیو ته ځي، د فصاحت او بلاغت په اړه په سلګونو ټوکه کتابونه مومي چې هیڅ په درد نه خوري، هغه پرمختګونه چې د تدریس په ډیرو برخو کې رامنځته شوي دي، اوس هم زده کوونکي او محصلین اړ دي چې د وینا د فن د زده کړې لپاره دقیانوس د زمانې د بلاغت له همدغو فنونو څخه کار واخلي، په داسې حال کې چې هیڅ ګټه ورته نه لري. د شلمې پیړۍ په لومړیو کې د وینا د هنر لپاره په بشپړ توګه نوې لاره چاره رامنځته شوې ده. دغه لاره چاره د معاصرې دورې له غوښتونو سره سمون لري او د موټر په ځیر په درد خوري. عملي ده، د تلګراف په ځیر چټکه او څرګنده او د تبلیغاتو په ځیر لنډ او اقتصادي ده. د وینا هغه چوکاټونه چې یو وخت د بلاغت لوړ څلي او ښېې ښېانې وي، نن ورځ یې ډیر لږ خلک منلي او زغملی شي. د نن ورځې مخاطب هغه پنځلس کسیزه ډله وې، چې د کنفرانس د میز په شاوخوا ناست وي او یا د زرکسیزې ډلې او غونډې په وړاندې وي چې د یوې خیمې یا چت لاندې راټول شوي وي، زړه یې غواړي چې وینا کوونکي تر هغه چې کولی شي دوی ته په وضاحت او څرګندتیا سره خبرې وکړي اود غږ لحن یې کله چې له چا سره خبرې کوي په ارامه، صمیمي او سلوک یې بې تکلفه، خو یوازې ډېره لږه زیاته انرژي وکاروي، هغه هم ددې لپاره چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

طبیعي ښکاره شي باید چې له ځلوینټو تنو څخه زیاتو وګړو سره د خبرو کولو په وخت، له هغه څخه چې له یو تن سره خبرې کړي، انرژۍ مصرف کړي. کټ مټ هغسې چې یوه مجسمه د یو لوړ ځای پر سر جوړه وی، باید لویه اندازه ولري، تر څو چې د هغه سړي ستر ګي یې په طبیعي بڼه ولیدلای شي، چې د ځمکې پر مخ ولاړ دی.

مارک تواین، دنوداکان ته تللی و، چې خبرې وکړي د وینا وروستۍ شېبې یې وې چې سپین ږیری یې څنګ ته ورغی او ورته یې وویل: «د ځان په څېر فصیحې خبرې وکړئ، خو د هغې په څیر مه اوسئ،». دادقیقاً هغه څه دي چې مخاطب یې غواړي «د خپل ځان په څیر فصیح خبرې وکړئ ولې د هغې په شان اوسئ.»

د طبیعي فصیح والي یوازینۍ لاره تمرین ترلاسه کول دي. د تمرین په وخت کې کله چې متوجه کېږي چې ډېر تشریفاتي سلوک او چلند کوئ او لکه په قلم لیکلی شمیرلې خبرې کوئ، لږ مکث او ځنډ وکړئ او ښایي چې ذهن درته ووایي: اې موضوع څه ده؟ له خوبه راویښ شه او انسان اوسه! وروسته بیا خپل ذهن د یو مخاطب په څیر ځانته واقع کړئ او خامخا په دې څار کې اوسئ چې هغه یو دقیق او مینه وال انسان وي او تاسې غواړئ له هغه سره خبرې وکړئ. اصلاً دا هېره کړئ چې یو بل څوک هم شته دی. له دې انسان سره خبرې وکړئ. تصور وکړئ چې له تاسې څخه یې پوښتنه کړې او تاسې لګیا یاست د هغه ځواب ورکوئ. که ستاسې په ذهن کې هغه له ځایه پورته شي او له تاسې سره خبرې وکړي او تاسې یې هم ځواب ووایئ، دغه جریان مخاطب ته خامخا یو طبیعي بڼه خپلوي.

امکان لري له دې پولې او بریده هم څه وړاندې ولاړ شئ. په دقیقه توګه پوښتنه او ځواب پیل کړئ، د مثال په ډول امکان لري د خپلې وینا په منځ کې وپوښتئ خامخا ددې ارزیابۍ لپاره له ما څخه بشپړ مدرک او دلیل

(c) ketabton.com: The Digital Library

غواړئ؟ نو دا دی اوس یې درته وایم... «او بیا پوښتنې ته ځواب ورکړئ دا کار کیدای شي ډېر په طبیعي ډول ترسره شي. په دې ترتیب د وینا یو نواختي له منځه ځي او ستاسې لحن ډېر څرګند او محاورې ته ډېر نږدې کېږي. د اقتصاد له وزیر سره هماغسې خبرې وکړئ، لکه چې ښاغلي اسمیت مو مخې ته ولاړ دی. مګر د اقتصاد وزارت غونډه د ښاغلي اسمیت له غونډې څخه بیله ده؟ هغه لاره او طریقه چې ښاغلو سمیتانو ته په درد خوري، د هغوی د مجموعي کار په درد هم خوري. دې څېرکي په لومړیو کې مې د یوې لیکوالې میرمنې د وینا په هکله خبرې وکړې په هماغه سالون کې چې هغې موږ ته خبرې کولې، څو شېپې وروسته مو د سراورلاج په زړه پورې خبرې واوریدې د وینا موضوع یې «اتوم او نړۍ» وه، هغه د نیمې نړۍ د تفکر مطالعې او څېړنې لاس ته راوړنې په دغه لنډه وینا کې نغښتې وې او له هغه څخه یې خبرې کولې چې د هغه د زړه له کومې منلې وې او هم یې له زړه نه غوښتل چې هغه له موږ سره تر منځ کېږدي، له همدې امله یې اصلاً دا له یاده وتلي وو چې ګوندې وینا کوي اوپه دې هکله یې ډېره لږه اندېښنه هم نه درلوده. د هغه یوازینۍ اندېښنه دا وه چې خپلو مخاطبینو ته باید د اتومونو سم او دقیق معلومات په اسانۍ سره ورکړي هغه د زړه له کومې هڅه کوله چې موږ ته هماغه څه راوښیي چې پخپله یې لیدل او په موږ کې هماغه احساس را پیدا کړي چې پخپله یې احساسول، نو نتیجه او پایله یې څه شوه؟ وینا یې یو قیامت جوړ کړی و. هم یې ځواک درلود او هم یې جذابیت، نو له همدې امله یې په خلکو هم ژوره اغیز وکړه. هغه هماغه وینا وه چې غیر عادي ځواک او قدرت یې درلود له دې ټولو سره ډاډه یم، د خپل ځان په هکله داسې ګومان نه لرې او هغوی چې دده خبرې واوریدې، دا فکر نه کوي چې دا ګوندې کوم کسبي(حرفه یي) وینا وال دی که د یوې ډلې په وړاندې داسې وینا وکړئ چې مخاطب مو متوجه شي چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

په دې برخه کې مو زده کړه لیدلې ده، هیڅکله به دا تاسې ته کوم امتیاز نه وي، په ځانګړې توګه که د یوې دورې مدرس او استاد اوسئ د اوریدونکي خوښیږي چې تاسې داسې طبیعي خبرې وکړئ چې هغوی یې په خوب کې هم ونه ویني چې تاسې((رسماً)) په دې برخه کې زده کړه کړې ده. یوه بڼه کړکۍ هیڅکله لیدونکی دې ته نه رابولي چې راشه او له ما څخه د نړۍ ننداره وکړه. بڼه کړکۍ پریږدي چې رڼا ور څخه تیره شي. بڼه ویناوال هم همدغه ځانګړنه لري. هغه داسې طبیعي خبرې کوي چې اوریدونکي یې هیڅکله د وینا کولو طریقې او روش ته نه متوجه کیږي، او یوازې یې هغه موضوع ته پام کیږي چې مطرح کوي یې.

څلورم- زړه مو په خبرو او ویناکې ځای کړئ:

ډېره ربړتینولي، صمیمیت او مینه والي به هم له تاسې سره مرسته وکړي. کله چې مو څوک د خپلو احساساتو تر نفوذ او اغیزې لاندې وي په واقعیت کې سطحي ته راځي. څرګندیږي او خندونه ښکته ځي

د هغه د احساساتو تودوخه ټول خندونه له منځه وړي او شخص په غیر ارادي ډول عمل کوي او خبرې کوي. او په دې حالت کې یې سلوک، چلند او وینا طبیعي کیږي.

په همدې اساس، هغسې چې په دې څېړکې کې مو څو ځله تکرار کړه د وینا کولو په وخت کې مو زړه په وینا او خبرو کې کیږدئ.

ډیل د دینې پوهنې د پوهنځي رییس براون. په یوې وینا کې محصلینو ته په خطاب کې وویل

هیڅکله مې هغه ستاینه نه هیریږئ چې زما یو دوست د کلیسایي خدمتونو په اړه وکړه، هغه یو ځل د لندن په ښار کې د جورج مک دونالد د

(c) ketabton.com: The Digital Library

وعظ او نصیحت په غونډه کې ګډون کړی و په هغه ورځ جورج مک دونالد مقدس کتاب د یوولسمې برخې څخه د بنې اسرائیلو کیسه ولوستله. د وعظ وار چې راورسید ویې ویل: تاسې ټولو ددې دیندارو خلکو کیسه اوریدلې ده هڅه نه کوم تاسې ته ووایم، چې ایمان څه شی دی؟ د دینې پوهنې استادان له دې سره زما څخه زیاته اشنایي او بلدتیا لري. زه دلته راغلی یم له تاسې سره مرسته وکړم، چې پر ایمان باور وکړئ.

او بیا یې په داسې د ملګرتیا په ساده لحن کې په سحرناکه ډول د ایمان او نالیدلو ابدي حقیقتونو په هکله خبرې وکړې چې د ټولو اوریدونکو زړونه او ذهنونه یې تسخیر او ښکیل کړل.

هغه خپل زړه په وینا کې ایښی و او خبرې یې ډیرې اغیزناکې وې. ځکه چې په اصلي او بې ریا ښکلایې بنسټ ایښودل شوی و.

«زړه یې په خپل کار کې ایښی و» د کار مزد دا دی، سره له دې پوهیږم چې دا نصیحت به ټول ونه منې، ځکه چې ناڅر ګنډ او نا مشخص «مبهم» ښکاري عادي خلک په روښانه او مستدللو قوانینو پسې ګرځي، باید داسې څه وکړای شو چې پاک یې د هغوی په لاس کې کیږدو، یو څه شی لکه د یو موټر پر لاره د روانولو په څېر دا داسې څه دي چې هغوی یې هم غواړي او زه یې هم غواړم چې هغوی ته یې ورکړم. دا کار هم د هغوی لپاره ډېر ساده دی او هم زما لپاره داسې قوانین شته، یوازې یوه کوچنۍ ستونزه په هغې کې شته او هغه هم دا چې په درد نه خوري.

هغوی وینا د طبیعي والي او بې تکلف والي او د هغې د اصلي جوهر په اړه خبرې نه کوي، زه په دې ښه پوهیږم، ځکه چې د ځوانۍ یوه برخه مې په دې ازموینه کې تېره کړې ده. په دې کتاب کې به داسې خبرې ونه کړم، لکه د جاش بیلینګر په قول: «ګټه یې څه ده، چې په ډېر داسې څه پوه شي، چې همغسې چې ته پرې پوهیږي نه دی.» او موندبرک د منطق، استدلال

(c) ketabton.com: The Digital Library

او د وینا لیکلو په اړه ډېر متون ولیکل، چې هغه نن ورځ د هیواد په پوهنتونو کې د فصاحت د کلاسیکو موډلونو په نوم تدریسېږي، ولې پخپله برک یو ډېر نابریالی ویناوال و، چې نه یې شول کولای خپلې خبرې وکړي، هغه په زړه پورې او پیاوړې کړي. نو له همدې امله یې هغه ته د عوامو د مجلس د((ناهار وخت)) لقب ورکړی و. کله چې به د خبرو کولو لپاره له ځایه پورته شو د پارلمان غړیو به ټوخی کاوه، ستومانتیاوې به یې وښکلې چې خوب یې یونسي. کولی شئ چې په ټولو امکاناتو سره په خپله یو څوک په پنجره کې بند کړئ، خو دا نشئ کولی، چې یو فکر په زور پر هغه ومنئ. له بده مرغه ډېر وینا کوونکي هماغه پنجرې دي چې څوک پکې نه اچول کېږي.

پنځم- تمرین وکړئ چې لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وګرځي:

کله چې موږ واقعاً خپل عقاید اوریدونکو ته لېږدوو، له بیلابیلو غریزو او فزیکي عناصرو څخه کار اخلو. خپلې اوږې پورته غورځوو، لاسونو ته ټکان ورکوو، خپلې وروځي پورته غورځوو، غږ لوړوو، او کله یې ټیټوو، هماغسې چې پیښې بیانوو، خپل لحن ته بدلون ورکوو. له یاده مو باید ونه وځي، چې دا ټول د خبرو اغېز زیاتوي، خو د وینا د جذابیت لامل او علت نه وي. په وینا کې د غږ او لحن بدلون په بشپړه توګه زموږ د ذهني او عاطفي حالت تر اغیز لاندې دي. د همدې لپاره د هغې موضوع په بیانولو کې، چې موږ پوهېږو هغه زموږ مطلب هیجاني کوي، توپیر لري او د همدې لپاره ده چې د موضوع په اړه باید علاقه او مینه والي ولرو او خپل مخاطبان په دې مینه والۍ کې شریک کړو. څرنګه چې موږ ټول د ځوانۍ د مهال د طبیعي والي او له جذبې ډکوالي لیوال یو، کله چې غټېږو بد مو نه راځي چې راپاڅېږو او وینا، سلوک او چلند مو د ځوانانو په څېر وي، البته د ځوانۍ د دورې اداء د

(c) ketabton.com: The Digital Library

ځان لپاره هغومره مناسبه نه ګڼو، نو د همدې لپاره خپل همت د غږ د لوړولو او ښکته کولو لپاره کاروو، چې په نتیجه کې یوه وینا طبیعي والی او خوند له یوې مخې له لاسه ورکوي ښایي د عادت له مخې چټکې چټکې خبرې وکړو، حواس مو راټول نه وي او لاره ګودر راڅخه ورک شي. په دې کتاب کې ما څو ځله په طبیعي چلند کولو ټینګار کړی دی، ښایي له تاسې سره دا فکر او تصور پیدا شوی وي چې د طبیعي وینا کولو په شرط غلطو کلمو یو نواخته توګه ویل څه ستونزه نه لري، بر عکس وایو چې باید په طبیعي توګه خبرې وکړو، یا په بله غوره وینا: یو ښه او پیاوړی وینا وال باید هیڅکله دا ونه منې چې د لغتونو زیرمه یې لږه، د وینا کولو او د تخیلي ځواک قوه یې کمزوری او بې ځواکه وي. دا داسې څه دي او دې ته مینه وال انسان باید د هغې د سمون او پر مختګ هیله وال او مینه وال وي. دا ډېره غوره ده چې انسان وکړای شي په وینا کولو کې لحن، د غږ ټیټوالی او لوړوالی، ځنډ او مکث کول وپیژني او هغه اصلاح کړي. دا کار د غږ د ضبط په مرسته سرته رسولی شئ. ستاسې دوستان او ملګري کولی شي له تاسې سره په دې ارزیابۍ کې مرسته وکړي. د وینا کولو د فن د کارپوهانو له لارښوونو څخه که استفاده هم وکړئ غوره به وي دا مو باید په یاد وي چې دغسې تمرینونه باید له مخاطب سره د وینا کولو په وخت کې په تخنیک پورې مقید کیدل یې د اغیز کولو د مړینې(مرګ) په معنا دی همدلته ده چې زړه په وینا او خبرو کې کېږدئ «راونغاړئ» او حواس مو باید دې ته متوجه وي چې پر مخاطب باندې عاطفي اغیز وکړي او ډاډه اوسئ چې د لس ګونو کتابونو څخه په سلو کې (۹۰) نوي موارد کولی شي ستاسې په مخاطب اغیزه وکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

څلورمې برخې ته یوه کتنه
دا ډیکو ټینګولو هنر

وینا کول:

۱. له خپل باخبره دریځ څخه راووځئ.

۲. هڅه مه کوئ چې له نورو تقلید وکړئ- پخپله اوسئ.

۳ له خپل مخاطب سره خبرې اترې وکړئ.

۴. خپل زړه په وینا کې کېږدئ.

۵. تمرین وکړئ، چې د وینا لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وي.

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځمه برخه

د اغیزناکې وینا کولو لپاره بلنه

په دې برخه کې هغه اصول او فنون، چې په دې کتاب کې مو بیان کړل، ورځنیو خبرو اترو، د ټولنیزې او عمومي رسمي وینا ووتـه ځـانګړې کړې او هغې تـه وده ورکـوو. دادی مـوږ فرضـوو چـې تاسـې کـولی شئ لـه زده کړو شرایطو څخه فارغ وینا وکړئ.

دغه وینا به په دوه ډوله وي: یا د بل شخص پر ویناوو یوه سـریزه ده او یـا اوږده وینـا ده. د همـدې لپـاره د نـورو پـر ویناوو د سـریزې پـه توګـه د وینـا وړانـدې کولـو د لارو چـارو پـه هکلـه یـو ځـانګړي څپرکـي تـه پـه اوږده وینـا اختصاص ورکوو. په وروستي څپرکي کې یو ځل بیا ددې کتـاب پـر اصـولو، چې په ورځنیو ډله ییزو یا د ډېرو خلکو په وړاندې په وینا کولو کې پـه کـار راځي، ټینګار کوو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دولسم څپرکی

د وینا والو پېژندنه، د جایزو ورکړه او منل

کله چې له تاسې څخه غوښتنه کېږي، چې د یوې ډلې په وړاندې وینا وکړئ، ښایي لازمه وي چې یو بل ویناوال ورمعرفي کړئ، چې د معلوماتو د رسولو، د خلکو د بوخت ساتلو، باوري کولو او یا د نورو د تشویق او هڅونې لپاره خبرې وکړي. ښایي د یو دولتي سازمان د پروګرامونو مدیر یا د ښځو د لیلیې غړې اوسي او په وروسته غونډه کې د اصلي وینا کوونکي د معرفۍ دنده ستاسې پر غاړه وي او یا دې ته سترګې پر لار یاست چې سیمه ییزو مقاماتو، پلورونکو او یا د سیاسي سازمانونو او اتحادیو غړیو ته وینا کوئ.

په یوولسم څپرکي کې مو د لوړو وینا کولو په تدارک بحث او خبرې کړي دي او په دې څپرکي کې له تاسې سره دا مرسته کوو د معرفۍ وینا کول تدارک کړئ. همدارنګه به د جایزو ورکولو او منلو د لارو چارو په اړه

(c) ketabton.com: The Digital Library

ارزښتمني اشاري او یادوني هم وکړو. جان میسون براون، پیاوړی لیکوال او ویناوال، چې د هغه په زړه پورې ویناوو په ټول هېواد کې ډېر اورېدونکي راجلب کړي دي، یوه شپه په پام کې وه چې هغه حاضرینو ته وروپېژني او په دې هکله لنډې خبرې وکړي، هغه سړي ښاغلي براون ته وویل

«هېڅکله د هغو خبرو په اړه چې غواړې ویې کړې اندېښنه مه لره. ارام اوسه. زه له مخکې څخه د وینا کولو د متن په چمتووالي اعتقاد او باور هم نه لرم، ځکه چې دا هېڅکله د یوې ښې او غوره وینا کولو لاره چاره نه ده. د متن جذابیت له مینځه وړي او له هغې څخه تازه والی او په زړه پورې والی اخلي. کله چې زه له خپله ځایه پورته کېږم الهام ته ستر ګې پر لار پاتې کېږم او هېڅکله هم ماتې نه خورم.»

همدغو خبرو ښاغلی براون دې ته هیله من کړ چې هغه سړی به دده ډېره ښکلې او په زړه پورې معرفي وکړي. په کتاب کې یې هغسې چې زما عادت دی لیکي: کله چې هغه سړی زما د معرفي کولو لپاره له ځایه پورته شو پېښې داسې بڼه خپله کړه:

«ښاغلو! ایا مهرباني کوئ چې زما خبرو ته غوږ کېږدئ؟ نن شپه تاسې ته یو ډېر بد او ناوړه خبر لرم. په پام کې وه چې ایزاک اف مارکوسون تاسې ته خبرې وکړي، خو هغه رانغی، ناروغه شوی دی.»

«د حاضرینو چکچکې» وروسته موږ له سناتور بلدریج څخه وغوښتل چې تاسې ته وینا وکړي... خو د هغه مصروفیت او بوختیا وه «د حاضرینو چکچکې» بالاخره بې ځایه هڅه او کوښښ مو وکړ چې ډاکټر لویډ ګروګان له کانزاس ښار څخه راولو «د حاضرینو چکچکې» خو دا هم ونشو، له همدې امله مو د هغه پر ځای جان میسون براون راوباله» (چوپتیا).

ښاغلی براون ددې غمیزې په یادوني سره یوازې همدا وویل: «بیا هم د شکر ځای دی چې زما دغه الهامي ملګري زما نوم سم او صحیح تلفظ کړ.»

(c) ketabton.com: The Digital Library

وګورئ دغه شخص، چې ادعا يې کوله، چې په الهاماتو پسې ځي، که ډېرې هڅې او هلې ځلې يې هم کړې واى، نه يې شول کولى له دې څخه ناوړه عمل وکړي. د هغه معرفي په بشپړه توګه هغه ژمنه او تعهد و، چې هغه هم د ويناوال او هم د اورېدونکو په بنسټ، چې دده د خبرو اورېدو ته راغلى وو، درلود. دغه ژمنې او تعهدات ډېر زيات نه دي، خو د حيرانتيا لامل دى، چې څه ډول ډېر دغسې پروګرامونه جوړول ددې کار له تشخيص څخه بې ځواکه او عاجز دي. د وينا کوونکي معرفي کول د موخې او هدف له نظره په ټولنيزو اړيکو کې له معرفۍ سره توپير نه لري. په دغه ډول معرفۍ کې وينا کوونکي او اورېدونکي له يو بل سره اشنا کېږي، دوستانه فضا او چاپېريال رامنځته کېږي او د هغوى ترمنځ اړيکه ټينګېږي. هغه څوک چې وايي: ((دا نه ده لازمه چې وينا وکړي، يوازينى کار چې بايد ويې کړې د وينا کوونکي معرفي کول دي.))

پر موضوع بېه نه دى پوه شوى. هېڅ وينا د وينا کوونکي د معرفي کولو په اندازه ستونزمنه نه ده، او احتمالاً دليل يې دادى چې د زياترو غونډو مشران (رئيسان) له اندازې زيات د هغې د چمتو کولو په هڅه او لټه کې دي

معرفي يا پېژندګلوي چې په لاتين کې له دوو کلمو څخه (Intro) د داخل په معنا ده،او (Ducere) د هدايت او لارښوونې په معنا تشکيل شوې ده. لازمه داده چې د موضوع تل ته زمور لارښوونه او هڅونه وکړي، تر څو د ويناوال تر بحث لاندې موضوع ته غوږ کېږدو. معرفي بايد مور د ويناوال دروني واقعيتونو ته، يا د هغو واقعيتونو لورې ته، چې ځانګړې موضوع په اړه به تر بحث لاندې ونيول شي، رهبري او هدايت کړي. په بل عبارت معرفي بايد عنوان په مخاطب (وېلورې) چې له هغه وروسته ويناوال هم وکړاى شي دغه کار وکړي او دغه ټول کارونه بايد په ډېرو لنډو جملو او لنډ وخت کې ترسره کړي، دا هغه

(c) ketabton.com: The Digital Library

کار دی چې د معرفې په غاړه اچول شوی دی. خو ایا معرفي کوونکی دا کار کوي؟ البته په سلو کې نوي یې نه کوي، په ټینګار سره وایو: نه!

زیاتره معرفې ډېرې کمزورې، بې محتوا او نیمګړې دي او هغه څه چې باید سرته یې ورسوي، سرته یې نه رسوي. که یو ویاند، چې د معرفې دنده پر غاړه لري، د خپلې دندې پر اهمیت پوه شي، د مجلس یا غونډې د رئیس او یا د پروګرام د مدیر ډېرې غوښتنې ورڅخه کېږي. دلته د څو وړاندیزونو یادونه کوم، چې هغه به له تاسې سره دا مرسته وکړي چې د معرفې یو متن ښه برابر کړئ.

لومړی- هغه څه چې غواړئ ویې وایئ، له مخکې څخه یې په بشپړه توګه چمتو کړئ:

ان که د معرفي متن ډېر لنډ هم وي او یوه دقیقه هم وخت نه نیسي، باید په دقیقه توګه چمتو شي. لومړی واقعیتونه راټول کړئ. دغه واقعیتونه باید د دریوو محورونو په شاوخوا کې راټول شي. د وینا کوونکي د وینا موضوع، د وینا لپاره د هغه ځواک او توان، د بحث وړ موضوع او د هغې د نوم په هکله کله کله څلورم محور هم ورزیاتېږي، وینا وال ولې دا موضوع ځانته ټاکلې ده؟ چې دا ټکی د اوربدونکي لپاره ډېر په زړه پورې دی. له مخکې څخه باید په دې ډاډمن شئ چې د وینا وال د موضوع او د موضوع په اړه د وینا وال د تحقیق او څېړنې په اړه په دقیقه توګه پوهېږئ. هېڅ شی وینا کوونکی له دې څخه ډېر نه وارخطا کوي چې هغه ناچاره شي د معرفي کوونکي د خبرو ځینې برخې، چې د هغه تر بحث لاندې موضوع په اړه نه پوهېږي او مخاطب ته غلط معلومات او اطلاعات ورکوي، اصلاح کړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

کولی شو دغه ستونزه د ویناوال د وینا د موضوع څخه په ډاډ سره او د وینا د محتوا په اړه له وړاندوینې څخه په ډډې کولو سره له منځه یوسو. خو د یو معرفي کوونکي په توګه ستاسې دنده دا ایجابوي چې د وینا کولو عنوان او سرلیک په سمه توګه اعلان او د اورېدونکي له مینې او علاقې سره د هغې اړیکه مشخصه کړئ. که اصولاً کېدای شي هڅه وکړئ چې دغه معلومات په مستقیمه توګه له ویناوال څخه واخلئ. که ناچار یاست په دې برخه کې درېیمګړی شخص، مثلاً د پروګرام مدیر او مرتب ته مراجعه وکړئ. دغه معلومات په لیکلې بڼه کشف او له وینا کولو څخه لږ مخکې یې له ویناوال سره وڅېړئ. احتمالاً چې ستاسې د چمتووالي لویه برخه به د ویناوال د وړتیا په اړه د واقعیتونو راټولول وي. که ویناوال په نړیواله یا ملي کچه مهم شخص وي، کولی شي د هغه په اړه دقیق معلومات له Who's Who? کتابونو یا له دې ته ورته کتابونو څخه ترلاسه کړئ. په سیمه ییزه کچه کولی شئ هغه ادارو یا دفترونو ته چې پکې ویناوال کار کوي، مراجعه وکړئ. یا د هغه یو نږدې دوست او د کورنۍ غړي ته تیلیفون وکړئ، اصلي موخه او هدف دادی چې لاس ته راغلي معلومات دقیق وي. د ویناوال نږدې دوستان به خوښ شي چې دغه اطلاعات او معلومات ستاسې په واک کې درکړي. البته ډېر واقعیتونه ستړي کوونکي دي، په ځانګړي ډول که د ویناوال وړتیاوې له لږ ارزښت څخه برخمنې وي. کله چې دې ټکي ته اشاره کوئ چې ستاسې ویناوال د فلسفې ډاکټر وي، د لسانس، مافوق لسانس یا ماسټرۍ ته یې اشاره کول د وخت ضایع کول دي. په همدغه ډول د هغو دندو په هکله چې لري یې، غوره داده چې همدې وروستۍ دندې ته یې اشاره وشي، نه دا چې د کالج له پای ته رسېدلو وروسته یې هره دنده او وظیفه ېبله ېبله یاده کړای شي. له هر څه مهمه داده چې د هغه د مهمو کارونو له یادونې څخه ډډه ونه کړئ، خو بې اهمیته کارونه یې مه یادوئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

مثلاً یو ځل مې واورېدل چې مشهور ویناوال، چې باید ډېر معلومات یې درلودای، ایرلنډي شاعر ډبلیو. بي. بیتز معرفي کړ. په پام کې وه چې بیتز باید خپل شعرونه ووایي. هغه درې کاله د مخه په ادبیاتو کې د نوبل جایزه هم اخیستې وه، هغه جایزه چې په نړۍ کې قلموالو ته ډېر ستر ویاړ دی.

شرط ترم چې د هغو ځانګړو اورېدونکو ترمنځ ان دا چې په سلو کې لس هم ددې جایزې په اهمیت نه پوهېدل. معلومه خبره ده چې باید دواړو برخو یا خواوو ته اشاره شوې وای. ان دا چې کـه بـل هـیڅ هـم نـه وای ویـل شـوي. ددې دواړو ټکیو یادونه ډېره ضروري وه، خو د غونډې رئیس څه وکړل؟

دا دواړه مهم ټکي یې بیخي له یاده ووتل او د هغه پـر ځـای یـې د یـونان د اساطیرو او شعر په ارتباط ګډې وډې خبرې وکړې.

له هر څه د مخه باید د ویناوال له نوم څخه ډاډمن شئ او د هغه صحیح او سم تلفظ زده کړئ، جان میسون براون وایي چې یو ځل یې هغه جان بـراون میسون او کله کله جان اسمیت میسـون معرفـي کـړی دی. اسـتیفن لیکاک مشهور کاناډایي طنز لیکونکی په یوې په زړه پورې مقالې کې، چې سرلیک یې «نن شپه زمونږ سر و کار له امریکا سره دی» و، هغه د غونډې رئیس په هکله، چې دی یې معرفي کړ، لیکي:

مـونږ ټـول پـه ډېـرې مینـه والـې او شـوق سـره د ښـاغلي لیـرویـد راتلـو تـه سترګې پر لار وو. د هغوی د کتابونو له مخې مو هغه د یو نږدې دوسـت پـه توګه پېژانده. په واقعیت کې کله چې وایو ښاغلی لیرویـد زمـونږ پـه ښـار کـې یو ډېر پېژندل شوی نـوم دی، هېڅکلـه بـه مـو مبالغـه نـه وي کـړي، خـو پـه حقیقت کې ډېر خوښ یم چې ښاغلی لیرویـد تاسو تـه درپېژنم. د یـو شخص معرفي کولو اصلي هدف دقیقوالی دی او یوازې په دقیقې پېژندنې او معرفـۍ سره کولی شو د اورېدونکي پاملرنه اصلي موضوع ته راواړوو او هغه یـې منلـو

(c) ketabton.com: The Digital Library

ته چمتو کړو. د غونډې رئیس، چې ښه له مخکې چمتووالي څخه غونډې ته راځي، معمولاً دغه ډول ښه سر و بره خبرې کوي:

«ویناوال موږ هر ځای د .... موضوع په اړه یو صلاحیت لرونکی وګړي په ټوګه د بحث وړ موضوع په ټوګه موږ ته راپېژني. موږ واقعاً مینه وال یو. چې د موضوع په اړه د هغه په خبرو پوه شو، ځکه چې هغه ... او له دې لارې څخه راځي. ډېر خوښ یم چې دوی ته تاسې درمعرفي کوم. اجازه راکړئ چې کاغذ پیدا کړم... ها... دغه دی، ښاغلی بلانک!»

په ډېر لږ وخت مصرفولو کولی شو دغسې لنډه معرفي له مخکې څخه چمتو کړو او په خپلو مخاطبانو یا اورېدونکو ژوره اغېزه وکړو.

دویم- له م. ا. س فرمول څخه کار واخلئ:

د زیاترو معرفیو لپاره د راټولو شویو معلوماتو د منظمولو په خاطر م. ا. س فرمول ډېر ښه لارښود دی.

۱. م: د موضوع نښه ده. خپله معرفي د وینا کولو د موضوع په دقیقې ټوګه وړاندې کولو پیل کړئ.

۲. (الف). د اهمیت نښه ده. په دې پرېاو کې تاسې د وینا کولو د موضوع او حاضرینو د علایقو ترمنځ ارتباطي پیل پیدا کوئ.

۳. س: د وینا کوونکي (سخنران)نښه ده. په دې ځای کې د وینا کوونکي وړتیاوې فهرستوئ او په ځانګړې ټوګه هغه چې له موضوع سره اړیکې پیدا کوي، په ګوته کوئ. په پای کې یې نوم په واضحه او څرګنده ټوګه له صحیح تلفظه سره بیانوئ. په دې فرمول کې له تخیل څخه د کار اخیستنې امکان ډېر زیات دی. معرفي باید ډېره لنډه او بې له حاشیه روی څخه وي. دلته د هغې معرفی د یوې بېلګې یادونه کوو، چې له همدې فرمول څخه

(c) ketabton.com: The Digital Library

پیروي کوي او په عین حال کې د یو فرمول په څېر وچه کلکه نه ده، دغه معرفي د نیویارک ستې د خپرونې مسوول فرموثورن، د جورج ول باوم په نوم د نیویارک د تیلفون د شرکت یو مدیر په هکله د جریدو خاوندانو ته په خطاب کې وړاندې کړه:

د نن ورځې د وینا کولو موضوع «تیلیفون تاسې ته خدمت کوئ» وه، زما په نظر یو د نړۍ له لویو اسرارو څخه، کټ مټ د اس ځغلولو په سیالۍ کې د یو سپاره د مینې او هاند او هڅو په څېر یو راز دی، چې د تیلیفون کولو پر مهال رامنځته کېږي. ولې په شمېره کې اشتباه کوو؟ ولې کولی شو له نیویارک څخه شیکاګو ته په چټکۍ او اسانۍ سره تیلیفون وکړو، نسبت زمونږ له کور څخه هغه کور ته چې د ښار په هغې بلې خوا کې وي؟ زمونږ د نن شپې وینا وال دغو پوښتنو او داسې نورو پوښتنو په ځوابونو، چې د تیلیفون په برخه کې مطرح دي، ډېر ښه پوهېږي. دوی شل کاله د مخابراتو صنعت په برخه کې تجربه لري او ددې څانګې په هکله په ټولو جزئیاتو پوهېږي او د نورو لپاره یې څو څو ځله توضیح کړي دي. دوی د تیلیفون د شرکت رئیس دی. دادی اوس دوی د خپل شرکت د خدمتونو په هکله له موږ سره خبرې کوي. که دا احساسوئ چې د تیلیفون د شرکت خدمتونو ته ستاسې اړتیا ده، د دوی خبرو ته په دې برخه کې د یو ښه نظر خاوند په توګه غوږ کېږدئ. که په پای کې یې په تیلیفون سره تاسې ته ځور او ازار درکړ، پرېږدئ چې دوی له تیلیفون څخه دفاع وکړي او تاسې ته یوه لاره چاره دروښئي. مهرمنو او ښاغلو! تاسې ته درپېژنم، د نیویارک د تیلیفون د شرکت سرپرست ښاغلی جورج ول باوم.

پام وکړئ! معرفي کوونکي څه ډول په ډېر درناوي سره د اورېدونکي پاملرنه تیلیفون ته راړوي. د پوښتنې په طرح کولو سره د هغوی د کنجکاوۍ حس راپاروي او بیا څرګندوي، چې وینا کوونکی به دې او داسې نورو هر ډول پوښتنو ته،

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې حاضرین یې مطرح کوي، ځواب ورکړي. لږ پوهېږم چې هومر ثورن به دا متن له مخکې څخه لیکلی، حفظ او یاد کړی وي. د وینا کولو متن باید هېڅکله په یادو زده نه کړئ. د یوې غونډې رئیس چې د معرفي کولو متن یې حفظ کړی و، د کورنلیا او تیس اسکنیر د معرفي کولو په وخت یې لومړی ژوره ساه راښکله او بیا یې دا ګډې وډې جملې وویلې:

«هغه ارزښت او اهمیت ته په کتنه چې ادمیرال بیرد ته پرې قایل یوو، نن شپه د پېغلې کورنلیا اوتیس اسکنیر خبرو ته غوږ ږدو.»

معرفي باید بې تکلفه، طبیعي او له موجود حالت او واقعیت سره سمون ولري، نه دا چې هغه له مخکې څخه چمتو او په وچ لحن یې په ډېره جدي توګه بیان کړو. د ښاغلي ول باوم د معرفي په متن کې چې دمخه مې بیان کړ، هېڅ کلیشه، لکه «خوښ یم چې ووایم» او «دا زما لپاره د ویاړ ځای دی چې... تاسې ته درپېژنم» نشته. د یو وینا‌وال ډېره ښه او غوره معرفي داده چې د هغه نوم واخلو او په ډېر ساده ډول یې معرفي کړو. د ځینو غونډو انانسران ډېرې خبرې کوي او حاضرین په دې ډېرو خبرو زړه تنګي کوي، ځینې په فصاحت او بلاغت ډېر مغروره کېږي او غواړي چې هغه نورو ته وښئي، د ځینو حالت بیا له دې هم ډېر بد دی او له دې خپلو ډېرو خبرو خوند وړي چې غالباً دا کار یې خلکو ته ښه نه ښکاري. دوی د وینا‌وال په هکله د طنز او مزاح نه ډکې خبرې مطرح کوي. که څوک غواړي چې بریالی معرفي کوونکی اوسي او په وینا‌وال او اورېدونکو مثبته اغېزه وکړي باید چې له دې اشتباهاتو څخه ډډه وکړي.

دلته بیا هم د یوې بلې معرفۍ متن راوړم، چې د م. ا. س فرمول په اساس تنظیم شوی دی او په عین حال کې خپله ځانګړتیا هم لري.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ښه پام وکړئ چې ادګار.ال اشنا دیګ د پیاوړي لیکوال او ښوونکي حبرالډوندت د معرفې پر مهال په څومره مهارت د م. ا. س د فرمول درې پړاوونه رعایتوي:

د نن شپې د وینا سرلیک ((ننني علم او پوهه)) یوه ډېره مهمه او جدي موضوع ده او ماته د یو روحي ناروغ د ناروغۍ کیسه رایادوي، چې فکر یې کاوه په ګډه کې یې پیشو ده او چې ډاکټر نه شو کولی چې د هغه له دې خبرې څخه انکار وکړي. د همدې لپاره یې د جراحي وړاندیز وکړ. کله چې یې هغه د جراحي عملیاتو له خونې راویوست یوه توره پیشو یې وروښوده او ورته یې وویل چې له ناروغۍ یې روغتیا ومونډله. ناروغ ډاکټر ته وویل:

((ډاکټره! واقعاً چې تاسف کوم، کومه پیشو چې زما د ځورېدنې سبب ګرځېدلې هغه خړ رنګ لري.))

همدا کیسه نن ورځ په علم او پوهه کې لرو. تاسې ته د U-۲۳۵ په نوم پیشو د روحي ناروغ له ګډې راوباسي او د پنتیوم، پلوتونیوم او ورانیوم په نومونو په سلګونو د پیشوګانو بچي یا نور شیان ستاسې شاوخوا ته راټولېږي.

کټ مټ د شیکاګو د ژمي په څېر، همدغسې نوي عناصر دي چې تولیدېږي او پر انسان راوړېږي. یو وخت کیمیاګران او د اټومي علومو لومړي پوهان څومره سرلوړي وو، چې ویې کړای شول د کاینناتو له اسرارو څخه یو کشف وکړي. دادی اوس پوهان داسې اسرار تولیدوي چې کاینات یې هم ځواب نه مومي. زمونږ د نن شپې وینا وال داسې څوک دی چې علم او پوهه، هغسې، چې ښایي پېژني. دوی د شیکاګو پوهنتون د کیمیا استاد، د پنسلوانیا د ایالتي کالج رئیس او په اوهایو کولمبوس کې د بتل د صنعتي څېړنو د مؤسسې مدیر دی

(c) ketabton.com: The Digital Library

دوی په دولتي برخه کې د یوه عالم په توګه کار کړی او دادی اوس ایډیټور او لیکوال دی. اون پورت ایواکې یې سترګې نړۍ ته غړولي دي او د هاوارډ له پوهنتون څخه یې تخصص اخیستی دی. د جګړې د دورې په څېړنو کې یې خپلې زده کړې بشپړې کړي او په ټوله اروپا کې یې سفرونه کړي دي. زموږ وینا وال په بېلابېلو علومو کې د ډېرو ښوونیزو روزنیزو کتابونو لیکوال او ایډیټور دی. د دوی ډېر مشهور کتاب ((د راتلونکې نړۍ لپاره پوهه)) هغه مهال چاپ شو چې دی د نیویارک د نړیوال نندارتون مدیر و. د ټایم، لایف فورجون و مارچ او ټایم د خپرونو د رئیس او مسوول چلوونکو مشاور په توګه د علمي اخبار په اړه د دوی تحلیلونه او تبصرې ددې خپرونو د ډېرو لوستونکو د پاملرنې وړ ګرځېدلې وې. زموږ د ټن شپې وینا وال ((د اټومي عصر کتاب)) په ۱۹۵۴م کال د هیروشیما د بمي چاودنې وروسته چاپ کړ. دده دا مشهور عبارت هر چا اوربدلی دی: ((ډېر غوره اوس پر لاره دی)) او همداسې هم ده. ویاړم چې دوی تاسې ته دروپېژنم، او پوهېږم چې تاسې به هم د هغه د نوم په اوربدلو خوښ شئ. ډاکټر جرالډ وینډټ د ساینس ایلاستر بند د خپرونې ښاغلی رئیس او مسوول چلوونکی!

له هغو کلونو څخه ډېره موده نه تېرېږي چې د اشخاصو په معرفي کولو کې به له مبالغې ډکې خبرې او څرګندونې کېدلې. د غونډې منتظم یا انانسر به تر هغه چې کولی یې شول خپلې خبرې په اصطلاح غوړینې کولې او غالباً چې د وینا وال بې چاره به د چاپلوسیو او غوړه مالیو لاندې ملا کېږېدله. د کانزاس سیټي مسیوري پیاوړی طنز لیکونکي تام کالنیز د ((ژبور انسان لارښود)) کتاب لیکوال هربرت پروخنوف ته وایي: د هغه وینا وال لپاره چې غواړي اغېزمنې خبرې وکړي له دې څخه وژونکی نشته چې له اوربدونکي سره ژمنه وشي او ورته وویل شي چې اوس به له خندا شین پرېوځي. کله چې یو ژبور سړی د راجرز ویل په هکله خبرې کوي، امکان لري خوا مو

(c) ketabton.com: The Digital Library

وګرځي او خپل کور ته ولاړ شئ، چې په واقعیت کې یې ستاسې ذهنیت د هغه په اړه خراب کړی دی.

له هغه اړخه هم د تقریظ خوا مخکې مه نیسئ. استیفن لیکاک ستاسې لپاره له هغه مهاله دا وایي چې د هغه وګړي له خبرو وروسته چې دی یې معرفي کړی و، خبرې وکړي، هغه شخص ویلي وو:

«زمونږ دا لومړنۍ وینا د سږ کال د ژمنیو وینا ګانو له ټولګې (مجموعې) څخه ده. هماغسې چې ټول پوهیږئ مخکینی سرچندان بریالی نه و. په واقعیت کې مونږ د ویناوال د کمښت له امله د کار وروستۍ ته نږدې شوو. په همدې اساس سږ کال نوې موضوع پیلوو او هڅه کوو د استعدادونو تجربه او ازمېښت هم وکړو.»

اجازه راکړئ ښاغلی لیکاک در وپېژنم: ښاغلی لیکاک په ستوغه لهجه د هغه خبرې تفسیر او تشریح کوي او وایي: «پخپله تاسې قضات وکړئ» د لږ استعداد (پر بنسټ) څنګه کېدای شي د صحنې پرمخ راپورته او د نندارچي مخې ته ودرپږو.

دریم- مینه وال او ځانته مو باید پام وي:

د یو ویناوال د معرفۍ پر مهال د ویاند سلوک او کړه وړه هم د هماغې موضوع په اندازه مهم دی چې په هکله یې خبرې کېږي. باید هڅه وکړئ چې دوستانه او له ملګرتیا ډکه لهجه ولرئ او ددې پر ځای چې ووایئ څومره خوښ یاست، په خوښۍ سره خبرې وکړئ. که داسې خبرې وکړئ چې د هیجان او مینه والۍ اوج مو د خبرو په پای او د ویناوال د معرفۍ په وخت کې وي حاضرین به هم په ډېرې مینه والۍ هغه ته لاسونه وپرکوي او د حاضرینو همدا د احساساتو څرګندول ددې سبب ګرځي چې ویناوال هم په

(c) ketabton.com: The Digital Library

خپل وار وروستۍ هلې ځلې وکړي. کله چې د وینا په پای کې د ویناوال نوم تلفظوئ، غوره ده چې درې کلمې ((مکث)) ((برخه)) او ((تاکید)) مو له یاده ونه اوځي. له ((مکث)) څخه مو منظور دادی چې د هغه له نوم اخیستلو څخه د مخه لږ مکث یا ځنډ وکړئ، چې په حاضرینو کې د انتظار حالت رامنځته شي او ((برخې)) څخه مو مقصد دادی چې د ویناوال نوم او تخلص باید جلا جلا او یو له بل سره په واټن کې وویل شي، تر څو د اورېدونکي پر ذهن پیاوړې اغېزه وکړای شي او له (تاکید) څخه مې موخه او منظور دادی چې د ویناوال پر نوم په پوره ځواک سره ټینګار وکړئ، چې هغه په بشپړه توګه د مخاطب په یاد او حافظه کې پاتې شي. هیله کوم چې دې یو ټکي ته پوره پاملرنه وکړئ، کله چې د ویناوال نوم اخلئ د هغه لوري ته مه ورګرځئ، بلکې د هغه د نوم د وروستۍ برخې تر اخیستلو پورې حاضرینو ته وګورئ او د هغه د پوره نوم له اخیستنې وروسته بیا د هغه خواته وږشئ. د غوندې ډېر سمبالوونکي یا انانسران مې لیدلي دي چې د ویناوال د معرفي کولو وینا یې ډېره غوره او عالي وي، ولې په وروستیو شېبو کې ددې کوچني ټکي په نه رعایت کولو سره یې وینا په بشپړه توګه خرابه او بې اغېزې کړې ده.

څلورم- ملګری او صمیمي اوسئ:

او بالاخره هڅه وکړئ چې ملګری او صمیمي اوسئ. هېڅکله د چاپلوسۍ او غوړه مالۍ په لومه کې مه ښکېلېږئ. که د یو چا د معرفۍ په وخت کې تل د هغو د الفاظو او کلمو په ارزیابۍ او کتنه کې اوسئ چې اوروئ یې یا خبرې پرې کوئ، داسې محدوده، لنډه او بې سر و بره وینا به وکړئ چې هېڅوک به مو په خبره پوه نه شي. نو ملګري او له صمیمیت څخه ډک اوسئ، ځکه په داسې ټولنیز موقعیت کې یاست چې ډېره ځیرکي او ذهني

(c) ketabton.com: The Digital Library

تمرکز غواړي. ښایي تاسې په له ویناوال سره اشنا یاست، خو حاضرین ورسره نه دي بلد او ستاسې ځینې څرګندونې که هر څومره له مینې او سپېڅلتیا ډکې او بې غرضه وړاندې شي، امکان لري سوء تفاهم رامنځته کړي.

پنځم- د پروګرام د معرفۍ وینا له مخکې څخه چمتو کړئ:

ثابته شوې چې د هر انسان ډېره ژوره او پټه هیله داده چې هغه د نورو له خوا وپېژندل او درناوی یې وشي.

کله چې مارجوري ویلسون دا جمله لیکله، له یو نړیوال حقیقت څخه یې خبرې کولې. زمونږ د ټولو زړونه ښه ژوند غواړي. زړه مو غواړي چې نور مو قدر او درناوی وکړي، د نورو ستاینه. ان دا چې که هغه یوه کلمه هم وي، په یوې رسمي غونډې کې مونږ ته داسې یوه ډالۍ راکوي چې روحیه او احساسات مو په حیرانوونکي ډول لوړوي. التي ګیبسون د ټینس د نړۍ ځلېدونکی ستوری دغه «پټه انساني هیله او غوښتنه» د خپل ژوند پېښو په اثر «غواړم چې یو څوک اوسم» کې په ډېره ښه توګه بیان کړې ده. کله چې د یو وګړي د معرفۍ متن مخکې له مخکې برابروو، هغه ته دا احساس ورکوو چې واقعاً یو څوک دی، هلې ځلې یې کړي چې بریالیتوب ترلاسه او رښتیا هم د ستاینې وړ دی او دادی مونږ د هغه درناوي ته راټول شوي یو.

امکان لري هغه خبرې چې کوو خلاصه او لنډې وي، خو هغو ته باید کلکه پاملرنه او فکر پرې وکړو. ښایي د هغو کسانو لپاره چې تل ویاړي، دا کار هغومره معنا ونه لري، خو هغوی چندان بخت نه لري، دغه خاطره به یې د ژوند تر پایه له یاده ونه وځي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

په همدې اساس د هغو کلمو انتخابول چې د معرفې لپاره یې کاروو، باید ډېره پاملرنه ورته وکړو. دلته د هغه فرمول یادونه کوو چې د زمانې په اوږدو کې ازمویل شوی دی:

۱. حاضرینو ته ووایئ چې ولې جایزه ورکول کېږي. ښایي هغه د چا د خدمتونو لپاره وي او هم په یوې سیالۍ (مسابقې) د وړنې او یا هم کوم ستر د یادونې وړ کار ته په کتنه وي. دا موضوع په ډېره ساده بڼه توضیح کړئ.

۲. د هغه شخص د ژوند او شخصي فعالیتونو په اړه، چې جایزه اخلي، داسې خبرې وکړئ چې د ټولو لپاره په زړه پورې وي.

۳. دا ووایئ چې جایزه څومره ارزښتمنه وه او ټول تر کومې اندازې د هغې اخیستونکي ته په درنښت قایل دي.

۴. د جایزې وړونکي ته تبریک او د ټولو خلکو د زړه هیلې څرګندې یا ابلاغ کړئ. په دغې لنډې وینا کې هېڅ شی هم د صمیمیت په اندازه اهمیت نه لري. هر څوک ان دا پرته له دې چې خبرې وکړي صمیمیت تشخیصوي. په همدې اساس که تاسې یې انتخاب کړي یاست چې د جایزې د ورکولو په وخت کې وینا وکړئ، کټ مټ د جایزې د وړونکي په څېر مو ویاړ په برخه شوی دی. ستاسې همکاران په دې انتخاب پوهېږي چې پر تاسې باور وکړي او تاسې داسې څوک یاست چې ددې دندې د ترسره کولو لپاره د زړه له کومې هلې ځلې کوئ. دغه باور باید تاسې اندېښمن نه کړي چې له هغو اشتباهاتو سره مخامخ شئ چې ځینې ورسره مخامخېږي. هدف مې له هغو اشتباهاتو څخه دی، چې له غوړه مالۍ او چاپلوسۍ څخه رامنځته کېږي.

په دغسې شرایطو کې ډېره ساده ده چې شخص د مبالغې په لومه کې ونښلي او د یو وګړي د ځواکونو او توانمندۍ په اړه له واقعیت یا واقعي ارزښت څخه ډېره مبالغه وکړي. که هغه وګړي د جایزې وړ دي، باید چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا ووایو، خو په ستاینه کې باید هیڅکله له اندازې او حد څخه تېری ونه کړو. له مبالغې څخه ډکه ستاینه د جایزې وړونکی هم څوروي او د اورېدونکي په باوري کېدنې کې هم منفي اغېزه لري. همدارنګه د جایزې د ارزښت او اهمیت په هکله هم باید مبالغه ونه کړو. د جایزې پر ارزښت باندې د ټینګار پر ځای باید د هغو کسانو په صمیمانه احساساتو تا کید او ټینګار وکړو چې هغه ورکوي.

شپږم- د جایزې منلو په وخت خپل صمیمانه احساسات بیان کړئ:

دغه خبرې د جایزې ورکولو وخت له ویناځخه هم ډېرې لنډې وي. دغه خبرې باید مخکې تر مخکې حفظ نه کړو، خو د هغو لپاره مخکې تر مخکې چمتووالی ښه کار دی. که پوهېږو چې موږ ته جایزه راکول کېږي او دا لازمه وي چې خبرې هم وکړو، که په لغتونو پسې ډېر ونه ګرځو او لنډې خبرې وکړو، زموږ لپاره به باوري او ډاډمنې وي.

تر شونډو لاندې زمزمه کول «مننه کوم» او «دا زما د ژوند ډېره ستره ورځ ده» او «ډېره په زړه پورې پېښه ده چې ورسره مخامخ یم» په زړونو ښه نه لګېږي په دغه ډول جملو کې د مبالغې او حد نه د تېرېدو خطر شته دی. «ډېره ستره ورځ» او «په زړه پورې پېښه» د انسان د ژوند ډېره پراخه ساحه راچاپېروي.

د زړه له کومې مننه کولی شئ په ډېرو متعادلو جملو بیان کړئ. دلته د خو وړاندیزونو یادونه کوو:

۱. د جایزې اهداء کوونکې ډلې ته یوه صمیمانه، تودې او د زړه له کومې مننه ووایئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

۲. د هغو کسانو، چې ستاسو مرسته، سپارښتنه یې کړې، ستاسې کار کوونکي، دوستان او د کورنۍ غړي دي، هغو ته په درنښت او ارزښت قایل شئ.

۳. دا وویئ چې دغه ډالۍ یا جایزه تاسې ته ارزښتمنه ده. که هغه په کاغذ کې پېچلې وي هغه بېرته کړئ او خلکو ته یې ورښکاره کړئ. حاضرینو ته وویئ چې څومره ګټوره یا ښکلې ده او غواړئ له هغې څخه څه استفاده وکړئ.

۴. مطلب یا خبرې مو په ډېر ساده او له صمیمیت څخه ډک عبارت، چې ستاسې د قدردانۍ او درناوي کولو څرګندویي کوي، پای ته ورسوئ.

په دې څېړکې کې مو په درې ډوله وینا کولو خبرې وکړې، چې احتمال لري، تاسې ته د خپل کار په بهیر کې له نورو سازمانونو او ټولنو سره د اړیکو له امله له تاسې څخه د وینا کولو غوښتنه وشي، چې یوه له هغو څخه وړاندې کړئ.

تاسې تشویق او هڅوم چې دا وړاندیزونه په دقیقه توګه تعقیب کړئ او له هغې ډاډمن کېدو څخه خوند واخلئ، چې د وینا کولو په بېلابېلو موقعیتونو کې تاسې ته درپیدا کېږي.

CamScanner

(c) ketabton.com: The Digital Library

دیارلسم څپرکی

ډېره اوږده وینا

هېڅ عاقل او هوښیار انسان پرته له کومې نقشې د ودانۍ په جوړولو پیل نه کوي، خو کله چې غواړي وینا وکړي، هغه څنګه دا فکر کوي چې له مخکینۍ طرحې پرته کولی شي دا کار وکړي؟

وینا کول یو هدف لرونکی سفر دی او باید مخکې ورته نقشه طرح کړو، هغه څوک چې غواړي تر یو ځایه ورسېږي، خامخا هغه ځای ته رسېږي.

ډېر مې زړه غوښتل چې وکولی شم د ناپلیون دا خبره په ټوله نړۍ کې په لویو حروفو سره د وینا کولو د اصولو په هر ټولګي کې ولیکم: «د جګړې کولو هنر هغه علم او پوهه ده چې په هغې کې هېڅ شی داسې نشته چې ونه شو کړای هغه له مخکې څخه حساب او پرې فکر وکړو.»

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا واقعیت د وینا کولو په برخه کې هم صدق کوي. ولې ایا وینا کوونکی دا تشخیصوي او یا که تشخیص یې کړي، پر هغې تل عمل کوي؟

البته چې نه! د ډېرو وینا کوونکو طراحي او نظم د یو اش له نظم څخه زیات له جوش نه برخمن نه دی.

د افکارو د مجموعې د وړاندې کولو ډېره غوره لاره کومه ده؟ هېڅوک نه شي کولی ددې پوښتنې ځواب ورکړي، مګر دا چې د هغو افکارو په هکله یې پخپله له ځان څخه وپوښتي او ځواب یې هم ورکړي. نه شو کولی هېڅ سهوه او خطا نه منونکی قانون په دې برخه کې صادر کړو. خو په مجموع کې کېدای شي د اوږدو وینا وو لپاره درې اصلي پړاوونه په پام کې نیسو:

د اورېدونکي د راجلبولو پړاو. د وینا متن او اصلي بدنه او نتیجه ګیري ددې هر پړاو لپاره څو ازمویل شوې لارې موجودې دي.

لومړی- بې له ځنډه د اورېدونکي پاملرنه راواړوئ:

یو ځل مې له ډاکټر لین هارولډ هاو د نورث وسترن پوهنتون له پخواني رئیس څخه وپوښتل، ددې ټولو کلونو په اوږدو کې چې د وینا کولو په برخه کې مو تجربه ترلاسه کړې ده. هغه ډېر مهم درس چې زده کړی مو وي. څه دی؟ هغه یوه شېبه فکر وکړ او ویې ویل: «د وینا جذابه پیلامه، ځکه چې بې له ځنډه پرې اورېدونکي راجلب شي.» ډاکټر هاو په دقیقه توګه موخه او هدف بیان کړی دی. دا چې څه ډول بې له ځنډه د مخاطب پام خپلې وینا ته واړوو؟ د یوې وینا اساسي کلي ده.

دلته هغه لارې - ارې ښانوو چې کولی شي د وینا د پیلولو او د اورېدونکي په راجلبولو کې له تاسې سره مرسته وکړي:

(c) ketabton.com: The Digital Library

خپلې خبرې په یوه روښانه مثال پیل کړئ:

لاوس توماس چې د یو مفسر، وینا وال او سینمایي فلمونو د تهیه کوونکي په توګه له نړیوال شهرت څخه برخمن دی، د عربستان د لورنس په باره کې یې خپله وینا په دې عبارتونو پیل کړه: «یوه ورځ د اورشلیم د کریستین په واټ کې پر لاره تلم، له یو داسې سړي سره مخامخ شوم چې د ختیځو حاکمانو او ژاکمنانو عجیبه او حیرانوونکي لباسونه یې پر غاړه وو. په ملا کې یې د سرو زرو توره ځوړنده وه، چې د محمد رسول الله د پیروی مدعیان یې په ملا کې تړي...»

او په دې ترتیب یې خپله وینا د خپلو تجربو په یوې کیسې پیل کړه، دا ډول د خبرو پیلامه، یعنې بشپړ بریالیتوب. دا ډول وینا ته هم خامخا ښه دوام ورکوي او هم په ښه توګه نتیجې ته رسیږي. موږ د هغه خبرې تعقیبوو، ځکه چې زړه مو غواړي وګورو چې وروسته څه وشو، زه خو د یوې وینا لپاره پر کیسه باندې د هغې له پیلامې څخه غوره لاره بله نه وینم.

زما د وینا کولو د پیلامې ببلګه چې زیاتره وخت په دې کلمو پیلیږي، داده: لږ وروسته له هغې چې کالج مې پای ته ورساوه، یوه شپه دا کوتای د هوروو په واټ کې پر لاره تلم، چې ومې لیدل، چې یو سړی پر یوه دړه ولاړ وو، خلکو ته یې خبرې کولې.

زه یو څه ځیر شوم او د هغو ټولې تر څنګ ودرېدم، تر څو وګورم چې څه وایي؟ وینا وال خلکو ته وویل: «پوهیږئ چې په خپل عمر کې مو یو سوپوست کچل نه دی لیدلی؟ او یا مو په خپل ژوند یوه کچله ښځه نه ده لیدلې؟ اوس نو تاسې ته وایم چې ولې داسې ده...؟»

باید هڅه وکړو چې همېشه په یو مثال پسې وګرځو او وکړای شو چې د اورېدونکي پام خپلو خبرو ته راواړوو، په هر حال دا یو له ستونزو څخه کار

(c) ketabton.com: The Digital Library

دی. کله چې خپلې خبرې د ژوند د تجربو له یوې کیسې څخه پیلوئ، د امن په وادي کې یو ګام وړدئ. څرنګه چې د کیسې ویلو په وخت څه شی له قلم څخه نه پاتې کیږي، هغه تجربه چې ویناوال یې له خپل ژوند څخه بیانوي هغه یې په زړه او ذهن کې ښه ځای نیولی او د هغې جزئیات هیڅکله له خپل خاطر څخه نه باسي. نتیجه یې څه کیږي؟ ډاډمن او هوسا حالت چې هغه ددې سبب ګرځي چې ویناوال له مخاطب سره پرې دوستانه اړیکې ټینګې کړي.

کنجکاوي او تلوسه رامنځته کړئ:

دلته هغه طریقه او لاره لیکم چې بشاغلی پاول هیلې پرې خپله وینا د فلادلفیا په ورزشي کلوپ کې پیل کړه. دوه ویشت کاله د مخه په لندن کې د یوې کوچنۍ کیسې کتاب چاپ شو. چې په پام کې و هغه تلپاتې او همیشنۍ وګرځي. ډېرو یې نوم «د نړۍ تر ټولو ستر کوچنی کتاب» کېښود. لومړی ځل چې دا کتاب چاپ او خپور شو د پالمال په څنډو کې چې به هر څوک له خپل دوست سره مخامخېده نورو څخه به یې پوښتل چې: «ایا دا کتاب مو لوستی دی؟»

او ځوابونه هم ټول یو وو او هغه دا چې: «هو! لوستی مې دی خدای دې خیر ورکړي.»

په هماغه ورځ چې دا کتاب چاپ شو، زر ټوکه یې وپلورل شول، په دوو اوونیو کې یې غوښتنه پنځوسو زرو نسخو ته ورسېده او له هغې راوروسته یې بیا په زرګونو ټوکه چاپ او د نړۍ په ټولو ژوندیو ژبو ژباړل شوی دی. څو کاله د مخه جې بي مورګان د هغې اصلي په لاس لیکلې نسخه په لوړه بیه واخیستله چې اوس د هغه د هنري ګالري په ارزښتمنه خزانه کې ده. دا مشهور نړیوال کتاب څه شی دی؟ کتاب... هو! ډېره کلکه او جدي

(c) ketabton.com: The Digital Library

کنجکاوي! زړه مو غواړي چې په هکله یې په زیات څه وپوهیږئ؟ ایا ویناوال په دې توانېدلی دی چې ستاسې پاملرنه په بشپړه توګه راواړوي؟ ایا په وینا او خبرو دا ډول پیل ستاسې مینه او علاقه راوپاروله؟

ولې؟ څرنګه چې په تاسې کې یې تلوسه او کنجکاوي رامنځته کړه او بیا یې په تلوسې او سترګې پر لار حالت کې وساتلئ؟ کنجکاو! څوک دي چې کنجکاوۍ ته حساس نه وي؟ احتمال لري تاسې هم حساس اوسئ! د همدې لپاره غواړئ وپوښتئ چې ددې کتاب لیکوال څوک او د کتاب نوم څه و؟ ستاسې د کنجکاوۍ او تلوسې د پای ته رسولو لپاره به ووایم: د لیکوال نوم چارلز دیکنز او د کتاب نوم ((دکرسمس سندره)) ده. د څنډې او تعلیق رامنځته کول د اورېدونکي د پام را اړونې لپاره یوه ډاډمنه لاره ده. ما ((له اندېښنې څخه لاس اخیستل او ژوند پیلول)) موضوع په اړه د وینا کولو لپاره له همدې لارې څخه کار واخیست او ومې ویل: ((۱۸۷۱م کال په پسرلي کې یو ځوان سړی چې ویلیام اوسلر نومېده او غوښتل یې یو مشهور عالم شي، یو کتاب یې راواخیست او د هغه یې یوازې یوویشت کلمې ولوستلې، چې پر هغه یې داسې ډېره په زړه پورې اغېزه درلوده چې راتلونکې یې وربدله کړه.))

دغه یوویشت کلمې کومې وې؟ او څه ډول یې دده راتلونکي ته بدلون ورکړ؟ دا یوه داسې پوښتنه ده چې تاسې اورېدونکي غواړئ په ځواب یې پوه شئ.

یو ډېر په زړه پورې واقعیت مطرح کړئ:

نن ورځ ددې چانس ډېر لږ دی چې ځوانان وکړای شي په واده کې نېکمرغه شي. د طلاق د پېښو شمېره په حیرانوونکې توګه زیاته او

(c) ketabton.com: The Digital Library

ډاروونکې ده. په ۱۹۴۰م کال کې په هرو پنځو یا شپږو ودونو کې یوپه طلاق پای ته رسېدلی دی، چې په ۱۹۶۰م کال کې به ښایي دا شمېره یو په څلور زیاته شي او که وضعه همداسې پرمخ ولاړه شي په ډېرې چټکۍ سره به په راتلونکو پنځوسو کلونو کې په هرو دوو ودونو کې یو له طلاق سره مخامخېږي.

دلته د خپلې وینا په سریزه کې له ډېرو په زړه پورې واقعیتونو څخه د دوه نورو بېلګو یادونه کوم:

«د ملي دفاع وزارت وړاندوینه کړې ده، چې د یوې اټومي جګړې په لومړۍ شپه به ښایي شل میلیونه امریکایان ووژل شي.»

څوکاله د مخه د هاروارد اکسپریس خپرونو ۱۷۶۰۰۰ ډالر یوازې په دې څېړنه او سروې ولګول، څو په هغې کې څرګنده شي چې ولې د مشتریانو کوچني پلورنځي (مغازې) نه خوښېږي. دا ډېر ستونزمن، په لوړه بیه تمامېدونکې او بشپړه څېړنه وه، چې تراوسه پورې د خوراکي توکیو او د نورو کوچنیو شیانو د پلورنې د مسایلو په برخه کې سرته رسېدلې وه. دوی پوښتنلیکونه د شپاړسو بېلابېلو ښارونو ۵۴۰۴۷ کورنیو ته لېږلي وو. په هغې کې یوه پوښتنه دا وه چې ستاسې د خپل ښار د پلورنځیو کوم شی نه خوښېږي؟ تقریباً په هرو پنځو کې دوه ځوابونه دا وو چې: «بې تربیته کار کوونکي! د وینا د پیلولو دا لاره له مخاطب سره د اړیکو په رامنځته کولو کې ډېره اغېزناکه ده او ذهن ته یو ډول ټکان ورکوي. چې هغه په واقعیت کې د «شوک د تخنیک» یو ډول دی. کله چې انسان ناڅاپي او غیر مترقبه مسایل مطرح کوي، د مخاطب پاملرنه یې نورو خبرو ته هم راګرځي. په واشنګټن کې زموږ د ټولګیو یو زده کوونکي له دې لارې او طریقې څخه کار واخیست چې ویې کړای شول د ټولګي د زده کوونکو کنجکاوي او تلوسه یې

(c) ketabton.com: The Digital Library

له هر هغه چا څخه زیاته راوپاروله چې ما تراوسه پخپل عمر کې لیدلي دي د هغه نوم مک شیل و. خپلې خبرې یې داسې پیل کړې:

لس کاله بندي وم، په یو معمولي زندان کې نه، بلکې د هغو دیوالونو تر شا چې له اندېښنو او حقارت له عقدو څخه جوړ وو. ددې زندان پنجرې ډار او ځان ټیټ ګڼل یا انګېرل وو.

ایا که یو څوک د خپل ژوند رښتینې کیسه په دې جملو پیلوي، زړه مو نه غواړي چې د هغه د رښتینې ژوند په هکله په ډېرو شیانو پوه شئ.

یو له هغو خطرونو څخه چې د وینا کولو په پیل کې باید له هغه څخه ډډه وکړو، مبالغه یا ډېر احساساتي کېدل دي. په یاد مې راځي چې یو ویناوال خپلې خبرې په هوا کې په ډزو کولو سره پیل کړې، واقعیت دادی چې هغه ځانته د ځلکو ډېره پاملرنه راوګرځوله، خو په عین حال کې یې د ځپلو مخاطبانو د غوږونو پردې هم وشلولې.

ځپلې خبرې په سمه توګه پیل کړئ، یوه له هغو اغېزناکو لارو څخه، تر څو په دې پوه شئ چې له دې کار سره اشنا یاست که نه؟ د مانښام پر میز خپلې خبرې پیل کړئ. که د مانښام په میز ونه کړای شئ چې دا کار په سمه او طبیعي توګه ترسره کړئ، ډاډه اوسئ چې د مخاطب په مقابل کې به هم بریالي نه اوسئ، کله کله د خبرې پیل، چې هغه دونیا داسې برخه وي چې د اورېدونکي پام تاسې ته رااړوي، په واقعیت کې د کار ډېر ستړې کوونکې برخې ته ورننوزئ. د بېلګې په ډول: همدا څه موده د مخه مې واورېدل چې یو ویناوال خپلې خبرې داسې پیل کړې: «پر خدای باور وکړئ او پر خپلې ځواکمنې ایمان ولرئ...»

د خبرې د پیل لپاره یوه ډېره لرغوني د موعظې یا پند او نصیحت کولو لاره! ولې اوس نو دې جملې ته پام وکړئ چې څومره په زړه پورې ده او زړه څنګه ځانته راکاږي. «مور مې په ۱۹۱۸م کال کونډه شوه، په داسې حال کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې درې واړه ماشومان ورته پاتې وو او کوم پالونکي یا د سر سیوری او سرپرست یې نه درلوده » رښتیا هم ولې دې ویناوال خپلې خبرې د کوندې مور د هغو هلو ځلو په کیسه پیل کړې چې غوښتل یې درې کوچنیان رالوی کړي؟ که غواړئ چې اوریدونکي تاسې ته غوږ کېږدي، خپلې خبرې پر سریزه مه پیلوئ، بلکې سیده اصلي پیښې او کیسې ته ولاړ شئ

دا هماغه کار دی چې فرانک پتکر یې کوي. نومورې د« په پلورنه کې مې ځان له ماتې څخه بریالیتوب ته ورساوه» نومي کتاب لیکوال دي د کتاب په پیل کې، کله چې غواړي د لوستونکي په ذهن کې کنجکاوي او په زړه کې یې تلوسه رامنځته کړي، واقعاً چې له ځانګړي هنر څخه کار اخلي. هغه په خپلو ویناوو کې هم له همدې لارې څخه کار اخلي، زه په دې موضوع نښه پوهیږم، ځکه چې زه له هغه سره په ټوله امریکا کې ددې لپاره ګرځیدلی یم چې ببلابېلو ولایتونو د سوداګرۍ له شوراګانو سره خبرې وکړي او خپل مالونه پرې ویلوري. نومورې تل خپلې خبرې په ډیرې حیرانوونکې مینې سره پیلوي، چې زه یې ستاینه کوم او تقدیروم یې. ځکه چې نه کنفرانس ورکوي او نه چاته پند او نصیحت،وعظ، کوي. خبرې کول یې کوم ځانګړي مراسم او تشریفات هم نه لري او ډیرې کلي جملې هم نه وایي. سیده خپل اصلي مطلب ته ځي او خپلې خبرې په ډیره مینه داسې پیلوي: لږ وروسته تر هغې چې خپل کار مې د بس بال د یو کسبي لوبغاړي په توګه پیل کړی و، د ژوندانه ډیر لوی شوک او ټکان مې پرځان راغی.

پر مخاطب باندې د دې خبرې اغیزه څه ده؟ زه پرې پوهیږم او دا ځکه چې زه هلته وم او دهغوی غبرګون او عکس العمل مې لیدلی دی. هغه به یې له ځنډه د هر چا پام خپلې خوا ته راګرځاوه او بیا به نو د ټولو زړه دا غوښتل په دې پوه شي چې د هغه پر ژوند ډېر ستر روحي ګوزار څه شی و، او ده یې د درملنې لپاره څه کړي دي؟

(c) ketabton.com: The Digital Library

وغواړئ چې مخاطب مو لاس پورته او له تاسې پوښتنه وکړئ

د مخاطب د پام راګرځونې یوه غوره لاره دا ده له هغه وغواړئ چې لاس پورته او له تاسې څخه پوښتنه وکړي. د بیلګې او مثال په ډول: ما د «څه ډول دستړیا مخه ونیسو؟» په باره کې خپله وینا په دې پوښتنه پیل کړه: څوتنه له تاسې څخه له اندازې ډېر ستړي کیږي؟ مهرباني وکړئ لاسونه موپورته کړئ.

دې ته موباید پام وي، کله چې له مخاطب څخه غواړئ لاس پورته کړي، مخکې تر مخکې مو باید ددې کار لپاره لاره برابره کړې وي. هیڅکله خپلې خبرې په داسې جمله پیل نه کړئ: څو تنه له تاسې څخه په دې باور دي چې پرکتې وتې (عایداتو) باندې مالیه راکمه شي؟

مخاطب ته دا وخت او موقع ورکړئ چې ستاسې غوښتنې ته د رای ورکولو لپاره چمتو والی پیدا کړي.

د بېلګې په توګه ووایئ: زه غواړم د هغې پوښتنې لپاره، چې تاسې ته مهمه ده، په لاس پورته کولو سره دا مرسته وکړئ چې هغه ته یو مناسب ځواب ومومو، پوښتنه داده:

له تاسې څخه څو تنه دا منئ چې د تبر اخیستنه او پلورنه مصرفوونکي ته ګټه رسوي؟ د لاس پورته کولو لپاره د پوښتنې تخنیک په مخاطب کې ارزښتناک غبرګون او عکس العمل رامینځته کوي او د مخاطب د ګډون یا برخې اخیستلو سبب ګرځي. کله چې له دې لارې او طریقې څخه کار اخلي، په دې حالت کې به نوستاسې خبرې یواړخیزې نه وي. مخاطب به هم پکې برخه او ګډون لري. کله چې له مخاطب څخه پوښتنه کوئ: څوتنه له تاسې څخه له اندازې زیات ستړي کیږئ؟ د ټولو پام دې ته اوړي چې د دوی د خوښې موضوع، یعنې د خپل ځان اوخپلې ستړیا په اړه کولی شي خبرې وکړئ. یو خپل لاس پورته کوي او شاوخوا ګوري، ترڅوویني هغه بل چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

لاس یې پورته کړي څوک دي. په دغه حال کې نو هغه بیا دا هیروي چې د وینا اوریدوته راغلی دی. موسکی کیږي او خپل د څنګ ملګري ته سر خوځوي، اوس اصلي موخه ترلاسه شوې او تاسې د یو ویناوال په توګه د ارامۍ ساه اخلئ او مخاطب مو هم همداسې.

له ځان سره ژمنه وکړئ چې خپلو مخاطبانوته به داسې خبرې کوئ چې کولی شي د هغو له منځ څخه، هغه څه چې غواړي، را بهر کړي:

د هوښیارو مخاطبانو د پام راګرځولو یوه لاره دا ده چې له ځان سره ژمنه وکړئ خپلو مخاطبانوته به داسې خبرې کوئ چې دوی کولی شي د هغو له منځ څخه هغه څه چې غواړي راوباسي. د دې ټکي په اړه چې ویلي مې دي. مثالونه اوبیلګې راوړم: غواړم تاسې ته ووایم چې څنګه د خپلې سترې یا مخ ونیسئ. غواړم تاسې ته ووایم چې څه ډول د خپلې ویښتیا پر ساعتونو یوساعت ور زیات کړئ.

غواړم تاسې ته ووایم چې څه ډول کولی شئ، خپله ګټه وټه (عاید) زیات کړئ، زه له تاسې سره ژمنه کوم که لس دقیقې زما خبروته غوږ ونیسئ. تاسې ته داسې لاره ښئیم چې وکړای شئ د خلکو د مینې او علاقې وړوکړئ.

ژمنه کول د وینا په پیل کې د مخاطب د پام راګرځولو ډیره ډاډمنه لاره ده. ځکه چې بې له کوم څنډه د مخاطبانو پام را اړوي. ډیر ویناوال له دې ټکي څخه ستر ګي پټوي، چې خپلې د وینا موضوع ته د مخاطبینو له مینې او علاقې سره پیوند ورکړي. د مخاطب علاقې او مینې ته د دروازې د پرانیستلو پرځای د موضوع د تاریخچې په بیانولو، یا د موضوع د درک لپاره د سریزې په توګه د پیچلو او درنو بحثونو په وړاندې کولو سره هغه دروازه په کلکه تړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

څو کاله د مخه مې د داسې یوې موضوع په هکله، چې د اورېدونکو لپاره ډېره مهمه وه، یوه وینا واورېدله. د وینا موضوع دا وه: «د وګړو لپاره منظم روغتیایي ازمایښتونه».

څه فکر کوئ چې ویناوال خپلې خبرې څه ډول پیل کړې؟ ایا ویې کړای شول چې د هغې موضوع لپاره چې پخپله هم ډېره مهمه او جذابه ده، په ښه توګه پیلامه پیدا کړي؟

هېڅکله نه! هغه د موضوع اوږده تاریخچه په ډېره بې خونده بڼه بیان کړه، له دې سره یې مخاطب هم له ده او موضوع سره مینه او علاقه په بشپړه توګه له لاسه ورکړه.

د «ژمنې په کولو» تخنیک سره د خبرې پیلول یوه ډېره غوره او مناسبه لاره ده، د مثال په توګه:

ایا پوهېږئ چې څومره وخت به ژوندي یاست؟ د عمر بیمه کولی شي د هغه جدول له مخې، چې د میلیونونو انسانانو د ژوند له مخې یې تهیه کړی دی، ددغه شمېر او اندازې وړاندوینه وکړي، د هغوی د محاسبې په اساس کولی شئ د اوسنې سن د دوه پر درې توپیر سره تر اتیا کلنۍ پورې ژوند وکړئ. ایا دا اندازه درته کافي ده؟ معلومه ده چې نه! موږ ټول د زړه له کومې غواړو له دې څخه زیات ژوند وکړو او زړه مو غواړي څو ثابته کړو چې دغه وړاندوینه سمه نه ده، ولې اوس پوښتنه کوئ چې ایا داسې څه امکان لري؟ څه ډول کولی شم چې خپل عمر له ارقامو او شمېرنو څخه زیات کړم؟

ډېر ښه! ددې پوښتنې لپاره ځواب لرم او غواړم چې همدا اوس یې تاسې ته ووایم، دا چې په دې ډول د وینا پیلول ستاسې پام را اړولی که نه، پخپله تصمیم ونیسئ.

تاسې ناچار یاست د هغه خبرو ته غوږ کېږدئ، ځکه چې هم ستاسې او هم مو د ژوند په هکله خبرې کوي او هم یې له تاسې سره ژمنه کړې چې د

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغې موضوع په اړه چې تاسې ته ډېره مهمه او ارزښتمنه ده خبرې وکړي. په دې ډول سریزه او مقدمه کې هېڅ ډول غیر شخصي واقعیت نشته، نو ددغه ډول پیلامې په وړاندې هېڅوک مقاومت نه شي کولی.

له نمایش او نندارېز کولو کار واخلئ:

د خلکو د پام را ګرځولو لپاره تقریباً ډېره ساده او اسانه لاره داده چې یو انځور (عکس) یا بل څه لوړ ونیسئ، چې حاضرین یې ووینې. تقریباً هر ساده او پېچلی موجود دغسې یو محرک ته مثبت ځواب ورکوي. ان دا چې ډېر درانه او لوړ پوړي حاضرین هم ددغسې شیانو تر اغېزې لاندې راځي.

د بېلګې په توګه د فلادلفیا استوګن ښاغلی اس. اس الیس زموږ په یوه ټولګي کې خپله وینا د ګوتو ترمنځ د سکې په نیولو سره پیل کړه. هغه لاس پورته ونیو او طبیعي ده چې ټولو ولیدل. بیا یې نو وپوښتل: «ایا تراوسه پورې چا دغسې یوه سکه یا ددې ملګرې سکه چېرې په پلې لاره کې موندلې ده؟ دغسې موندنې موندونکي ته دا امکان ورکوي چې داسې او هغسې وکړي او څه شی چې غواړي پرې یې واخلي. که داسې څوک وي مهرباني دې وکړي هغه دې راوړي او موږ ته دې راوښئي...» بیا یې نو د هغو اشتباهاتو او خطاګانو په اړه، چې دغسې پېښې وکړو ته له ځان سره راوړي خبرې وکړې.

په هغو ټولو لارو چارو کې چې یادې مې کړې، کولی شو بدلون راولو. کېدای شي دغه لارې چارې سره ګډې کړو او یا له هغو څخه ځانله ځانله کار واخلو. دا چې تاسې د خبرو پیلامه څه ډول وکړئ او د خبرو پیل مو څنګه وي دا څرګندوي چې ایا اورېدونکي به مو پیغام ومني او که نه؟

(c) ketabton.com: The Digital Library

دویم- له نامطلوبه پام را اړولو څخه ډډه وکړئ

داسې هېڅکله مه کوئ، چې په داسې دام کې ونښلئ څو د خپل مخاطب پام، په هره ممکنه وسیله چې وي، ځانته راواړوئ په یاد مو باید وي چې له مطلوبې پام اړونې په اړه مې خبرې وکړې.

هېڅکله یو پوه او هوښیار سړی خپله وینا مخاطب ته په توهین یا سپکاوي کولو او یا د داسې یوې جملې په ویلو سره نه پیلوي چې دده په وړاندې په حاضرینو کې کرکه او دښمني راولاړوي.

له دې سره سم هم څومره زیات دي داسې کسان چې غواړي له هغو تکیو څخه په کار اخیستنې سره، چې زه به یې یادونه وکړم. د نورو پام ځانته راوګرځوي.

خپلې خبرې په عذر غوښتنې سره مه پیلوئ:

په عذر غوښتنې سره د خبرو پیل پر اورېدونکي مثبته اغېزه نه کوي. ښه به وي چې تراوسه مو څو ځل اورېدلي وي چې یو وینا کوونکی خپلې خبرې له دې املې په عذر غوښتنې سره پیل کړی وي چې د خپل مطلب د افادې یا وړاندې کولو لپاره لازم ځواک او توان نه لري؟ که رښتیا هم چمتووالی نه لرئ. اورېدونکي به ستاسې له مرستې پرته هم دا کشف کړي ولې ددې مطلب په ویلو سره د مخاطب سپکاوی کوئ او هغه ته دا تلقینوئ چې ورته په ارزښت قایل نه یاست چې مطلب اماده او چمتو کړئ او دا فکر یا تصور مو کړی چې هماغه زاړه او پخواني مطالب هغه ته د وړاندې کولو لپاره بس دي؟ نه! زه مخاطب هېڅکله دا نه خوښوم چې ستاسې عذر غوښتنې واورم، بلکې زړه مې غواړي داسې معلومات ترلاسه کړم چې راته په زړه پورې وي. پرېږدئ چې د خبرو پیلامه مو اورېدونکي یا لوستونکي

(c) ketabton.com: The Digital Library

راجلب کړي او دا کار دویمې او یا درېیمې جملې ته هېڅکله مه پرېږدئ، یوازې په هماغه لومړۍ جمله کې.

هېڅکله په بې خونده کیسو خپلې خبرې مه پیلوئ:

ښایي پام مو کړی وي چې ځینې وینا کوونکي خپلې خبرې په ډېرو بې خونده او پرېوتو کیسو سره پیلوي، چې زه هېڅکله ددې روش او لارې توصیه نه کوم. په سطحي پرېوتو او کمزورېو دلیلونو باندې ساده او ناپوهه وینا‌وال دا ګومان کوي چې ناچاره دي د یوې لطیفې یا کیسه ګۍ په ویلو سره خپلو خبرو ته خوند رنګ، یا په اصطلاح «روح وبخښي» هغوی ګومان کوي چې دوی باید له ډېرې ناچارۍ خامخا دا کار وکړي. هېڅکله دا کار مه کوئ او ځان په دې دام کې نښلوئ. ځکه چې ډېر ژر به د خپلې وارخطایۍ له مخې دا تاریخ حقیقت درک کړئ چې بې خونده کیسه ګۍ به غالباً د خندا پر ځای په اوږدونکي کې ستاسې د ناپوهۍ او ساده ګۍ پېژندنې حس رامنځته کړی دی. کله کله داسې وي چې مخاطب له پیل څخه تر پایه په دې کیسه پوهېږي، دا ځکه چې څو څو ځل یې اوږدلې او دا بیا له بدو څخه هم ډېره بده ده.

د طنز او مزاح روحیه لرل ډېر ارزښتمن نعمت دی، چې که وینا‌وال ورځخه برخمن وي، په ربښتیني توګه بریالی دی. یوه برابره او متعدله وینا نه په سادګۍ او پرېوتي حال پیلېږي او نه له مبالغې څخه په ډکې زړورتیا، دا په یوه هم سمه لاره نه ده. که دا مهارت او بصیرت لرئ چې کولی شئ د یوې سیمه ییزې پېښې او مخکیني وینا‌وال له خبرو څخه لطیفه راوباسئ او د چا سپکاوی هم ونه شي او دا کار ترسره کړي.

یوه بې تناسبي پیدا او هغه په مبالغوي ډول څرګنده کړئ. دغسې لطیفې او کیسه ګۍ ویل له هغه او دغه بې ځایه کیسو څخه ډېرې بریالۍ دي، ځکه چې موضوع او موقعیت پورې اړه لري او له هر څه نه مهمې دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د خوښۍ د رامنځته کولو لپاره ښایي ډېره اسانه لاره دا وي چې د خپل ځان په هکله یوه کیسه ووایي، خپل ځان په یو ناجوړه موقعیت کې له طنز څخه په ډکه بڼه بیان کړئ. دغسې کیسې به واقعاً چې د طنز مالکه او جوهر په ځان کې ولري او خامخا اغېزه کوي. جک بنې کلونه کلونه له همدې وسیلې کار اخیست، هغه له لومړنیو راډیویي کمیډي لوبغاړو څخه و چې پرله پسې به یې خپل ځان خلکو ته ښوده، یا په بله ژبه ټولې کیسې به یې د ځان په برخه کې وې. هغه دا کلونه کلونه کېږي چې د خپل ویلون غږولو او نورو کړو وړو په هکله په زړه پورې طنزونه جوړوي او په راډیویي اورېدونکو کې ډېر محبوبیت لري.

اورېدونکي خپل زړه او ذهن د هغو وینا والو په لاس ورکوي چې په قصدي توګه د خپل مخاطب توجه خپل عیب او نیمګړتیاوو ته راړوي او هغه څه چې وړاندې کوي د طنز په بڼه یې بیانوي. په بل عبارت: همدا بس دی چې دا تصور ستاسې د مخاطب په ذهن کې رامنځته شي چې له یو اتوکړي، لوکس او په هر څه پوه شخص سره مخامخ دي، تر څو د مقابل لوري خبرو ته د غوږ نیولو مینه او علاقه له لاسه ورکړي.

دریم- له خپلو اصلي عقایدو څخه ملاتړ او حمایت وکړئ:

په اوږدو وینا وو کې امکان لري بېلابېل ټکي مطرح کړئ. دغه ټکي چې هر څومره لږ وي غوره دي، خو دا مو باید په یاد وي چې د هغوی د ملاتړ د ترلاسه کولو لپاره مو باید کافي مواد برابر کړي وي. په اووم څپرکي کې مې له اصلي ټکیو څخه د یو وینا وال د حمایت او ملاتړ د لارې چارې په اړه بحث کړی دی او ویلي مې دي: کله چې غواړئ چې مخاطب یو کار وکړي، د یوې کیسې په ترڅ کې د خپل ژوند یوه تجربه بیان کړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دغه ډول مثالونه او بېلګې په زړه پورې دي، څکه چې د انسانانو اصلي انګېزو ته اشاره کوي.

اورېدلي به مو وي چې وايي: «ټول د کیسې مینه وال دي» یوه کیسه یا یوه پېښه داسې مثال دی چې زیاتره ویناوال له هغې څخه کار اخلي، خو دا هېڅکله ستاسې له نظریاتو څخه د ملاتړ یوازینۍ لاره نه ده. باید وکړای شئ له ارقامو، علمي تصویرونو، د کارپوهانو له نظریاتو، د وینا نندارېز کولو او د عکسونو له ښودلو او داسې نورو شیانو څخه هم کار واخلئ.

له ارقامو او شمېرنو څخه کار واخلئ:

له ارقامو او شمېرنو څخه په یوې ځانګړې موضوع کې د نسبتونو د ښودلو لپاره کار اخیستل کېږي. امار او ارقام هم اغېزناک دي او هم قانع کوونکي. په ځانګړې توګه د یو دقیق مثال په توګه اړونده د بحث وړ موضوع ثابتوي. د سالک ناروغۍ په وړاندې بېلابېلو هېوادونو کې د له منځه وړلو پروګرام اندازه معلومول د ارقامو او شمېرو په وسیله ترسره شوه. د هغو وګړو، چې له نورو جلا شوي او واکسین یې نه وو کړي، ارقامو یې وښودله چې ددې مجادلې اغېزه څومره کمه وه. که له پلار او مېندو سره یوازې له دې مواردو څخه د یوه په برخه کې خبرې اترې وشي، قانع به نه شي، خو که هغه ارقام هغوی ته ووایو چې پر ناروغۍ باندې یې د ماشومانو د اخته کېدو په سلو کې څو امکان لري، د دوی شک به له زړه څخه ووځي.

پخپله ارقام ستړي کوونکي دي او باید چې له هغو څخه په تناسب سره کار واخلو، او په داسې لباس کې یې راونغاړو چې هغو ته یو انځوریزه بڼه ورکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دلته یوه بېلګه راوړو، هغه رابښئي چې څنګه کولی شو ارقام پر هغه ژبه واړوو چې مونږ ورسره بلد یو. یو اجرائیوي مسوول ادعا کوله چې د نیویورکز خپرونه سملاسي تلیفونونو ته ځواب نه وایي او د خپلې ادعا د ثبوت لپاره یې ارقام په دې شرحه وړاندې کړل:

په هرو سلو تیلیفوني اړیکو او ارتباطاتو کې ۷ یې له یوې دقیقې څخه زیات ځنډېږي، تر څو اړیکې ونیول شي. هره ورځ ۲۸۰۰۰۰ دقیقې په دې ډول له منځه ځي. په شپږو میاشتو کې په نیویارک کې دغه ځنډ تقریباً د کریستف کولمب په وسیله د امریکا د کشف له زمانې څخه تراوسه له ټولو کاري ورځو سره برابر دی.

ارقام او امار پخپله په زړه پورې نه دي. هغه باید که کېدای شي انځوریز کړای شي او د خپلو تجربو چوکاټ ته راننه ایستل شي. په یاد مې راځي یو وخت د ګراند کولي د دیوال د څېړنې په خونه کې وم او د هغه لارښود ته مې غوږ ایښی و. هغه دا هڅه کوله چې په شمېرو او ارقامو ددغه دیوال لوړتیا او پلنوالی ماته ووایي، خو دغه کار یې کومه ګټه نه درلوده، بیا یې وویل چې د دیوال د کنترول خونه یې دومره ده چې کېدای شي ۱۰۰۰۰ تنه، چې د فوټبال د یوې لوبې نندارې ته راغلي په هغې کې ځای کړو او د څو ټینس لوبو لپاره نور ځای هم پکې پاتې شي.

څو کاله د مخه یې یو زده کوونکی د بروکلین YMCA د ښوونځي په ټولګي کې وینا وکړه او پخپل ذهني تصویر یې د هغو کورونو شمېره، چې په ټبر کال کې سوځېدلي وو، مونږ ته وښوده. که هغه کورونه چې سوځېدلي دي سره راټول کړو له نیویارک څخه تر شیکاګو پورې واټن ډکوي (نیسي). او که هغه وګړي چې په دې اور سوځېدنه کې یې ژوند له لاسه ورکړی یو له بل څخه ۱۰۰۰ متره وړاندې کښېنوو له بروکلین څخه تر شیکاګو پورې واټن به ونیسي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغه شمېره چې دې زده کوونکي وویله تقریباً بې له څنډه مې هېره کړه، ولې کلونه تېر شوي دي او پرته له دې چې هڅه وکړم اوس هم کولی شم د هغو کورونو مجموعه، چې سوي دي، له مانهاتان څخه تر ایلینویز پورې په یوه لیکه دي، په خپل ذهن کې انځور او مجسم کړم.

د کارپوهانو له نظریاتو څخه کار واخلئ:

کله کله کولی شئ د خپلې وینا جوړښت ته د کارپوهانو د نظریاتو په نقل قول سره په اغېزناکه توګه ټینګښت ورکړئ. د هغوی له نظریاتو څخه تر استفادې د مخه باید لومړی دې پوښتنو ته ځواب ورکړئ:

۱. ایا هغه نقل قول چې راوړم دقیق دی؟

۲. ایا هغه نقل قول چې راوړو د وینا وال د شخصي پوهې له جملې څخه دی؟ د اقتصاد په برخه کې له جولوئیز څخه نقل قول کول د هغه د اعتبار او باور کمول، بلکې نه د هغه د قدر او منزلت لوړاوی دی.

۳. ایا نقل قول په هغه چا پورې اړه لري چې مخاطبان یې پېژني او درناوی یې کوي؟

۴. ایا په دې ډاډه یاست چې د نظر څرګندونه د لومړي لاس معلوماتو په اساس بیان شوي او د یو شخص په علاقې یا تعصب پورې اړیکې نه لري؟

څو کاله د مخه زما یو زده کوونکي د بروکلین د سوداګرۍ په شورا کې خپله وینا د اندرو کارنګي په نقل قول پیل کړه. ایا دغه ټاکنه د هوښیارۍ له مخې وه؟ هو!

څرنګه چې له داسې چا څخه یې نقل قول وکړ چې مخاطبانو هغه ته درناوی وکړ او د سوداګرۍ په برخه کې ډېر بریالی شخص و. هغه نقل قول ددې ارزښت لري چې نن ورځ یې هم تکرار کړو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زما په نظر د رښتیني بریالیتوب لاره ده، چې هغه مقصد او موخې ته ستاسې لارښوونه کوي چې تاسې پکې متخصص او کارپوه شئ. زه د شخص د امکاناتو او استعدادونو په تیت پرک والي او پراګندګۍ باور نه لرم او هیڅکله مې ددې دومره کلونو د تجربو د ترلاسه کولو په بهیر کې داسې څوک نه دي لیدلي چې وکړای شي نېه ګټه وټه ترلاسه او په ځانګړې توګه نېه تولیدوونکی وي، مګر دا چې هغه خپله مینه او علاقه یو ځانګړي هدف او موخې ته ور واړوي. بریالي وګړي هغه دي چې هدف او موخه غوره کوي او خپلې انرژۍ په هماغه هدف او موخې متمرکزوي.

له ورته والي، اټکل او قیاس څخه کار واخلئ:

د وبستر د تعریف له مخې «قیاس د دوسره یو شان شیانو ترمنځ له اړیکو څخه عبارت دی. سره له دې چې دا دومره شیان په خپلو کې سره ورته وي او یا یو ډول اغېزې او ځانګړنې لري.»

له قیاس څخه کار اخیستنه، د یو نظر د بیانولو د پیاوړتیا لپاره یوه غوره لاره ده. دلته د ژرالد دیوید سون د وینا یوه برخه چې د «زیاتې برېښنا ته اړتیا» په هکله یې کړې، راوړو. هغه د هېواد د وزیر مرستیال و. وګورئ چې د خپل نظر وړ تکي د بیانولو لپاره څه ډول له قیاس څخه کار اخلي

یو غوره اقتصادي سیاست باید پرمختګ وکړي او پرمخ ولاړ شي او که نه نو د هلاکت په کندې کې به پرېوځي. ناوړه اقتصادي سیاست د هغې الوتکې په څېر دی چې ټول نټونه، پېچونه او ماشین یې له ځمکې سره نښتي دي او نه شي کولی چې والوزي.

الوتکه یوازې هغه وخت الوتکه ده چې وکړای شي په هوا کې حرکت وکړي او هغه ګټه چې د هغې خپله ځانګړنه ده نورو ته ورسوي. الوتکه ددې

(c) ketabton.com: The Digital Library

لپاره چې الوتکه پاتې شي او ده چې پرمخ ولاړه شي. که چېرې حرکت ونه کړي، سقوط کوي او پر شا هم نه شي تللای

د فصاحت او بلاغت په تاریخ کې د قیاس او اټکل دېرې روښانه بېلګې راوړل شوي دي. لینکلن د کورنۍ جګړې په دېرو کړکېچنو ورځو کې هغو ته، چې پر ده به یې انتقاد کاوه، داسې ځواب ورکړ

ښاغلو! له تاسې څخه غواړم یوه شېبه هغه څه چې زه یې وایم د خپلو سترګو په وړاندې مجسم او انځور کړئ. فرض کړئ چې خپله ټوله پانګه مو د سرو زرو پر سکو تبدیله کړې او د بلوندین په لاس مو ورکړې ده. چې هغه یې پر هغه حیرانوونکي نبوغ، چې د نیاګارا له ابشار څخه یې پر طناب د تېرېدو په برخه کې درلود، تر خپل تخرګ لاندې ونیسي او دنیاګارا له ابشار څخه یې تېرې کړي. ایا کله چې هغه د طناب په منځ کې وي او تاسې ورته چیغې وهئ چې: ((بلوندین! لږ کینې خواته ولاړ شه. لږ په چټکۍ سره ولاړ شه؟))

هېڅکله نه! ډاډه یم چې دا کار نه کوئ. تاسې په هغه واټن کې چې هغه له طناب څخه د تېرېدو په حال کې دی، خپل نفس او ژبه کلکه ساتئ او پرېږدئ چې روغ رمټ تېر شي. اوس نو ستاسې دوست په داسې حالت کې واقع دی او باید چې په فوق العاده درونده بار له توپاني سمندر څخه تېر شي ارزښتمنې پانګې د هغه په لاس کې دي او په پای کې دېرې هلې ځلې کوي چې هغه وساتي. هغه مه وارخطا کوئ او ارام اوسئ چې هغه به درته روغې رمټې پورې باسي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

څه تصویر په واک کې لرئ که یې نه لرئ، خپله وینا په نندارېزه بڼه وړاندې کړئ:

کله چې د اوسپنې د ویلې کولو د صنایعو اداري کار کوونکو غوښتل خپلو مشتریانو ته په بټیو کې له ټیټ ځای څخه لوړ ځای ته د سون د موادو د تخلیې د اړتیا په باب وینا وکړي، دې ته اړوو چې خپل کار ته نندارېزه بڼه ورکړي. په همدې اساس دې ساده او اسانې، مګر ډېرې اغېزمنې لارې ته یې لاس واچوه. ویناوال شمعه ولګوله او ویې ویل:

وګورئ کله چې شمعه روښانه ده لمبه یې څومره بشپړه سوزي او بڼې بلې لمبې کوي، ولې؟

څرنګه چې د سون مواد په بشپړه تودوخه سوزي او تقریباً هېڅ لوګی نه لري.

د شمعې سوزېدل د لمبې له لاندې څخه تامینېږي. د اوسپنې د ویلې کولو بټۍ هم همدا حال لري. اوس نو فرض کړئ چې د دې شمعې سوزېدل د لمبې له پاس څخه تامینېدل کټ مټ هماغسې، چې اوسنۍ بټۍ دي «په دې ځای کې وینا کوونکی شمعه سرچپه کوي.»

وګورئ چې د شمعې لمبه څنګه مړه کېږي، د لوګي بوی حس کوئ؟ وګورئ څومره کمزورې او په لږه اندازه سوزي؟ لمبه یې د کمزورې سوزېدنې له امله سره ګرځېدلې ده او په پای کې مړه کېږي، څرنګه چې سوزېدل د لمبې د پاسه وي، هوا په کافي اندازه لمبې ته نه رسېږي.

کلونه کلونه پخوا هنري مورتون رابینسون د «څرنګه وکیلان وړونکي کېږي؟» تر په زړه پورې سرلیک (عنوان) لاندې یوه مقاله د لایف په مجله کې ولیکله، په هغې مقاله کې د اب هامرا په نوم د یوه وکیل یادونه کوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې ډول یې د بیمې د شرکت پر ضد د زیان ادعا په نندارېزه توګه بیان کړه، چې ویې کړای شول د محکمې رای د خپل مؤکل په ګټه راوګرځوي.

د پوښل ویت په نوم یو ښاغلی ادعا کړې وه چې د اسانسور د سقوط او رانسکورېدو په نتیجه کې یې اوږه داسې په کلکه زیانمنه شوې ده چې نشی کولی خپل ښي لاس ته حرکت ورکړي.

هامر چې ډېر اندېښمن برېښېده ښاغلی پوستل ته یې مخ کړ او په ډاډمنه لهجه یې وویل:

«ښاغلی پوستل ویت! پوهېږم چې پر تا شوی ګوزار ډېر کلک و، مهرباني وکړئ محکمې ته وښیئ چې څومره کولی شئ چې خپل لاس پورته کړئ»

ښاغلي پوستل ویت په ډېر احتیاط سره خپل لاس تر غوږونو پورته کړ.

ښاغلی هامر په هڅونکی لهجه ورته وویل:

«اوس نو محکمې ته دا هم وښایه، د مخه تر دې چې دا زیان در ورسېږي، لاس مو تر کومه پورته کولی شو؟»

ښاغلی پوستل ویت، د زیان رسېدنې مدعي خپل لاس په بشپړه توګه پورته کړ او ویې ویل: «تر دې ځایه!»

اوس نو تاسې پخپله اټکل وکړئ د دې نندارې په لیدلو سره به د منصفه یا قضاوت کوونکی پلاوی غبرګون څه و؟

په ډېرو اوږدو وینا ګانو کې باید درې یا څلور ټکي مطرح کړئ. دا مطرح کړئ، هر ټکی باید په څو دقیقو کې بیان شي. د خبرو بې ځایه اوږدول مخاطب ستړی کوي. کوم شیان د دې سبب ګرځي چې دغه ټکي د مخاطب په ذهن کې ژوندې او روښانه انځور پرېږدي؟ مطالب، مواد او هغه وسایل چې د هغې د بیانولو لپاره یې په پام کې نیسئ، دا داسې شیان دي چې د مخاطب پام راګرځوي. له کیسو، مثالونو، قیاسونو او نندارېز کولو څخه کار اخیستنه

(c) ketabton.com: The Digital Library

په دې وسایلو سره کولی شئ خپل نظریات په روښانه او مستقیمه توګه بیان کړئ او په ارقامو. د کارپوهانو په نظریاتو باندې په هغوی تینګار او اهمیت زیات کړئ

څلورم- عمل وکړئ:

یو ځل مې څو دقیقې له ستر بشر پېژندونکي او صنعتي کار پوه جورج جانسون سره خبرې وکړې. نوموړی هغه وخت د اندیکوت جانسون د ستر شرکت رئیس و. ډېر په زړه پورې ټکی دا و چې هغه د یو پیاوړي وینا وال په توګه کولی شول خپل مخاطبان وخندوي او ان دا چې کله کله هغوی وژړوي. او همدا سبب ګرځېده چې خلک تر مودو مودو د هغه خبرې هیرې نه کړي.

هغه کوم څانګړی دفتر نه درلود او د کار دفتر د یوې سترې کارخانې په څنډه کې و چې ډېر ساده میزونه او چوکۍ یې درلودې. کله چې زما د هر کلي ویلو لپاره له ځایه پورته شو، ویې ویل:

«په ډېر ښه وخت کې راغلې. ما همدا اوس یو ډېر مهم کار ترسره کړ هر څه چې دې زړه غواړي. هغه زما د هغې وینا په پای کې اورېدلی شئ چې نن شپه یې کارګرانو ته کوم.»

ومې ویل:

«ډېره ښه ده چې انسان په دې پوه شي. چې د وینا له پیل څخه تر پایه وینا وال غواړي څه ووایي.»

ځواب یې راکړ:

(c) ketabton.com: The Digital Library

«اوه! زه هېڅکله له پیل څخه تر پایه پورې وینا په ذهن کې نه برابروم. یوازې یو کلي تصویر او انځور یې په ذهن کې لرم او د هغې شاوخوا خبرې کوم.»

هغه کسبي ویناوال نه و او هېڅکله یې دا نه غوښتل چې کلمې او جملې یوه په بلې پسې کتار کړي. هغه یوازې د خپلې تجربې له مخې د انساني اړیکو په اړه د بریالیتوب یو رمز زده کړی و. هغه په دې پوهېده چې ښه وینا کول، یعنې د وینا ښه پیلول او په ښه توګه پای ته رسول، او دا یې هم تشخیص کړې وه که دا په پام کې وي چې اورېدونکی تر اغېزې لاندې راوستل شي، باید ټوله وینا د موخې او هدف په لورې رهنمایي شي.

د وینا پای د هغې بنسټیزه برخه ده، ځکه هغه څه چې یو شخص یې د خپلې وینا په پای کې وایي د اورېدونکي په غوږ کې انګازې کوي. احتمالاً چې تر ډېره د هغه په ذهن کې پاتې کېږي. له ښاغلي جانسون برعکس، ډېر نوي ویناوال دا ټکي هم له یاده باسي او د هغوی د وینا وروستۍ برخه یا پای تل د وینا یوه مړ ژوانډې برخه وي.

د نویو ویناوالو ډېرې مهمې سهوې او اشتباه ګانې کومې وي؟ راشئ په دې هکله لږ بحث او د څو لارو لټون وکړو.

لومړی: هغه ویناوال چې خپلې خبرې داسې پای ته رسوي: «دا ټول هغه څه وو. چې ما تاسې ته د ویلو لپاره لرل او په همدې ګومان باید خپلې خبرې پای ته ورسوم.» ویناوال په همدې خبره خپله بې ځواکي څرګندوي او د وینا مطلوبه پای بې خونده کوي او له دې څخه هم بده داده چې ویناوال بې له کومې مقدمې ووایي «مننه کوم» او ورسره خپلې خبرې پای ته ورسوي. دې ته د وینا پای ته رسول نه وایي. دې ته محض اشتباه او سهوه وایي او ورسره د نوي ویناوال ابرو هم توئیږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دغسې خطاګانې او سهوې د بخښلو وړ نه دي. که دا هغه ټولې خبرې وي چې تاسې یې کولی شئ، نو بیا ولې د خبرو له پای څخه نه تېرېږئ او بې له ځنډه خپلې چوکۍ ته نه ورځئ؟ دا کار وکړئ، خو د خپل مخاطب پر ذهن منفي اغېزه مه پرېږدئ.

دویم: هغه ویناوال چې بلد وي، هر څه چې لازم او مناسب وي ووایي. خو په دې بلد نه دی چې خپلې خبرې پای ته ورسوي. ګومان کوم جاش بیلیګز و، چې خلکو ته یې داسې نصیحت کاوه: د غوایي د ښکرونو پر ځای د هغه لکۍ ونیسئ، ځکه چې په دې ډول ښه کېدای شي له هغه کار واخلئ. هغه ویناوال چې د غویي ښکرونه نیسي او غواړي چې په ارامۍ له هغه سره ملګری شي، هر څومره چې هلې ځلې کوي نه شي کولی چې هغه په دوستانه توګه موګي یا ونې ته نږدې کړي او ویې تړي، نو په همدې اساس له غویي سره یوځای په خپله شاوخوا څرخي راڅرخي او تل تکرار بیا بیا تکراروي او نامطلوبه اغېزه کوي.

چاره څه ده؟ باید چې مخکې تر مخکې د وینا د پای په فکر کې اوسو. سم او ښه وایم؟ ایا د خپلې وینا فکر هغه وخت وکړو چې د خلکو په وړاندې ولاړ یوو او تر روحي فشار لاندې یوو او ذهن مو په کلکه حکم مني؟ یا سلیم عقل او پوهه حکم کوي چې مخکې تر مخکې په پوره ارامۍ د خپلې وینا د پای په فکر کې واوسو؟

کله چې له توپاني هوا او حالت سره مخامخ شوي یاست، خپله وینا څه ډول پای ته رسوئ؟ په دې اړه څو وړاندیزونه لرم:

(c) ketabton.com: The Digital Library

لنډیز یې کړی:

په اوږده وینا کې ددې احتمال او امکان شته چې ویناوال بېلابېل ټکي عنوان کړي او پرې خبرې یې کړې وي او په پای کې اورېدونکي په ذهن کې د هغه د مهمو خبرو راغونډولو په هکله له ستونزې سره مخامخ وي. ډېر لږ وي داسې د هغوی په ذهن کې څرګند او روښانه وي، فکر کوي چې اورېدونکي به هم د مطالبو په فهم او پوهېدنه کې کومه ستونزه نه لري. خو خبره هېڅکله داسې نه ده. ویناوال خو مودې مودې د خپلې وینا د موضوع په ټکیو هر اړخیز فکر کړی دی، خو د اورېدونکي لپاره بیا دا ټکی نوی دی. په ذهن کې یې ګرځي راګرځي، زیاتره اورېدونکي «د مطالبو عام او مجموعي شیان حافظې ته سپاري (یادوي یې) خو د هغو جزئیات یې په حافظه کې نه پاتې کېږي.»

وایي چې یو نومور کې ایرلنډي سیاستوال د خپلې وینا د کولو لپاره دا کړنلاره صادره کړې ده: «لومړی هغوی ته ووایئ چې غواړئ هغوی ته څه ووایئ. وروسته بیا هغه څه چې غواړئ هغوی ته یې ووایئ او په پای کې هغوی ته ووایئ چې څه مو ورته ویلي دي.»

زما په نظر دا عاقلانه ده چې «هغوی ته ووایئ چې څه مو د مخه په وینا کې ویلي دي.»

دلته یو غوره او ښه مثال تاسې ته راوړم. ویناوال د شیکاګو د اوسپنې د لارې مدیر و، چې سر یې سپین و او خپله وینا یې داسې پای ته ورسوله:

ښاغلو! خپلې خبرې رالنډوم، د ریل جوړولو په برخه کې زما څو کلنې تجربې او له هغو څخه د ختیځ، لوېدیځ او شمال ته د اوسپنې کرښه او د لارې جوړولو دقیق عملیات چې په دغو کرښو کې ترسره شوي دي، هغه مالي سپما چې د یو کال په اوږدو کې د ضایعاتو د مخنیوي په خاطر ترسره

(c) ketabton.com: The Digital Library

شوې. زه یې دې ته وهڅولم چې په صادقانه توګه توصیه وکړم چې بې له ځنډه جنوبي څانګه هم پرانیزو.

وینئ چې څه یې کړي دي؟ ټوله وینا له همدې څو جملو څخه ځانته معلومولی شو. هغه خپلې ټولې خبرې په اویا کلمو کې رالنډې کړې او د خپلې وینا مهمو ټکیو ته یې اشاره کړې ده.

فکر نه کوئ چې د وینا دغسې لنډیز کول څومره په درد خوري؟ که ورسره موافق یاست تاسې هم له دې لارې کار واخلئ.

وغواړئ چې کړنه او عمل وشي:

د یوې وینا پای ته رسول له نورو څخه د عمل کولو وړ تصویر او انځور دی. زموږ دا پورته یاد شوی وینا وال غواړي یو کار ترسره شي چې هغه د اوسپنې د لارې د جنوبي برخې پرانیستنه ده. د هغه غوښتنه او وړاندیز د سپما پر بنسټ دی چې ترسره کېږي او له ډېرو زیانونو څخه به هم مخنیوی وشي.

وینا وال غواړي چې مسوولین په کار لاس پورې کړي او په ډاډمنه توګه خپلې موخې او هدف ته هم رسېدلی دی. دا وینا هسې د لاس تودولو لپاره نه وه، وینا کوونکی هغه اوسپنې د لارې د مدیره هیئت په وړاندې وکړه او وېې کړای شول چې په هماغه غونډه کې له هغوی څخه د جنوبي څانګې د پرانستنې دستور او حکم هم واخلي.

کله چې غواړئ ستاسې له غوښتنې سره سم کار وشي، باید د وینا وروستۍ کلمې مو داسې وي چې پکې د کار د شروع کولو غوښتنه او دستور موجود وي. نو په همدې اساس وغواړئ! له مخاطب څخه وغواړئ چې له تاسې سره یوځای شي، له تاسې سره ګډون وکړي. رایه او نظر درکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ویې لیکي. تیلیفون وکړي. بایکوټ وکړي. خپل نومونه ولیکي. څېړنه وکړي او یا هر کار چې تاسې یې غواړئ ترسره کړي

فکر مو باید وي چې دا احتیاطونه او پاملرنې رعایت کړئ

له هغوی څخه وغواړئ چې دقیق کار ترسره کړي مه وایئ «له سره صلیب سره مرسته وکړئ» دا یوه ډېره کُلي خبره ده. ددې پر ځای ووایئ «خپل د ګډون حق یو ډالر نن شپه د امریکا سره صلیب ته د اسمیت په ۱۲۵ کوڅه کې ورکړئ.»

له حاضرینو څخه داسې کار وغواړئ چې د هغو په وس کې وي

دا مه وایئ: «اجازه راکړئ، چې د الکولي مشروباتو پر ضد رایه واخلو» دغسې غوښتنه ګونګه او بې معنا ده. دا نه شي کېدای چې د ټولنیزو فسادونو پر ضد رایه واخلو. یوازې همدا کېدای شي چې له خلکو وغواړو په ټولنو او انجمنونو کې سره راټول شي او د هغې د خپړېدو پر ضد اقدام وکړي ډېره عامه خبره کول څه نتیجه نه ورکوي.

د مخاطب لپاره کار اسانه کړئ، چې هغه وکړای شي ستاسې غوښتنې ته ځواب ووایي

مه وایئ: «د مجلس یا پارلمان وکیلانو ته ولیکئ چې ددې لایحې پر ضد رایه ورکړئ.» ستاسې په سلو کې نهه نوي اوربدونکي به دغسې پوښتنې او غوښتنې ته ځواب ونه وایي. هغوی له داسې چارو سره مینه او علاقه نه لري او په دې باور دي چې په دې سرخوړي نه ارزي او ډېر ژر یې هېروي. په همدې اساس داسې کار وکړئ چې مخاطب په ډېره مینه ستاسې غوښتنې او پوښتنې ته ځواب درکړي. څه ډول؟ پخپله تاسې د شورا وکیلانو ته لیک ولیکئ او ووایئ: «موږ لاندې لاسلیک کوونکي غوښتنه کوو چې د ۷۴۳۲۱

(c) ketabton.com: The Digital Library

نومړې لایحې پر ضد منفي رایه ورکړئ.» وروسته بیا هماغه لیک له یو خودکار قلم سره لاس په لاس وګرځوئ او په دې ترتیب به ډېر لاسلیکونه ترلاسه کړئ، او خودکار به مو هم ورک شي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

څوارلسم څپرکی

هغه څه چې زده کړي مو دي وکاروئ

د ټولګیو په څوارلسمه غونډه کې معمولاً په ډېرې خوښۍ سره له خپلو زده کوونکو څخه اورم چې ددې کتاب تخنیکونه پخپل ورځني ژوند کې کاروي. پلورونکي وایي چې پلورنه یې زیاته شوې ده، مدیران وایي چې ترفیع یې کړې ده، اجرائیوي او اداري مسوولین وایي چې د چارو واګې یې په ښه توګه په لاس کې نیولې دي او ټول وایي چې دې مهارتونو له دوی سره مرسته کړې ده چې خپل مسایل حل کړي او اغېزناکه وینا کول زده کړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د ورځني وینا کولو خپرونه کې د ان. ریچارډ دیلر په قول: «د وینا ډول، د وینا اندازه او د وینا کولو څرنګوالی او چاپېریال د صنعتي ټولنو د اړیکو د ژوند په رڼاکونو کې لکه د وینې په څېر دی.»

یو کاناډایي وګړي چې د جنرال موتورز د کمپاین، دیل کارنګي په دورو کې یې ګډون کړی و، په همدې خپرونه کې یې ولیکل:

«یو له هغو دلیلونو څخه چې موږ یې د جنرال موتورز د وینا کولو د دورو رامنځته کولو ته وهڅولو دادی چې هر مدیر لږ و ډېر ښوونکی دی. له هماغه شېبې څخه چې یو مدیر له استخدام کېدونکي داوطلب سره مرکه کوي. تر زده کړې او په دندو ګومارلو او انتصاب کولو او بیا تر اداري ترفیعاتو پورې، مدیر مؤظف دی تل څرګندونې وکړي، معلومات ورکړي، زده کړه ورکړي. نوې کتنه وکړي او بېلابېل موضوعات د اداري په بېلابېلو برخو کې توضیح کړي.»

هماغسې چې د وینا د اړیکو په زینه او پوړۍ پورته خېژو او د ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو په ډګر کې قدم ږدو، بحثونه، د مسایلو حل، د کنفرانسونو د جوړولو د تګلارو د ټاکنې ټول په وینا کې له مهارت لرلو څخه اغېزه مني، چې په دې کتاب کې د جزئیاتو په یادولو سره توضیح شو. هغه قوانین او اصول چې د وینا کولو د هنر په هکله مو وویل په کنفرانسونو کې د ګډون او هم د کنفرانسونو په اداره کولو یا پر مخ بیولو کې په کار راځي

د وړاندې کړای شویو نظریاتو سازمان ورکول. د هغو د بیان لپاره د مناسبو کلمو انتخاب او ټاکنه، هغه مینه او علاقه، چې د وینا کولو په لړ کې کارول کېږي، دا ټول هغه عوامل دي چې د وینا کولو د بریالیتوب وروستی پرله پسې تضمینوي.

دا ټول عناصر مو په بشپړه توګه په کتاب کې ویلي دي، دغه زده کړې به د هر هغه لوستونکي لپاره، چې په بېلابېلو کنفرانسونو کې ګډون کوي، کار جوړوونکې وي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

احتمالاً مینه وال یاست پوه شئ څه وخت کولی شئ له هغو درسونو څخه، چې په تېرو دیارلسو څپرکو کې مو زده کړي دي، استفاده وکړئ حیران به شئ، که زما ځواب واورئ: همدا اوس!

ان دا که نه غواړئ چې د یو ټولې په وړاندې وینا وکړئ او یا یو څه وخت ونیسئ چې داسې موقع درته برابره شي، هغه اصول چې تشریح کړي مو دي، ستاسې په ورځني ژوند کې هم په کار راشي. کله چې وایو همدا اوس یې پیل کړئ، منظور او هدف مې دادی همدا چې د وینا کولو موقع درته برابره شوه له هغو څخه کار واخلئ.

که خپلې ورځنۍ خبرې تجزیه او تحلیل کړئ، د هغه ورته والي له تشخیصولو څخه به حیران او ګوته په غاښ شئ چې د ورځنیو خبرو او د ډېرو خلکو په وړاندې د رسمي خبرو کولو د موخې او هدف ترمنځ شته دی

په اووم څپرکي کې مو تاسې ته توضیح کړه چې د وینا کولو په وخت کې یو له دغو مواردو څخه په خپل ذهن کې ولرئ: له وینا کولو څخه ستاسې موخه او هدف معلومات ورکول دي، غواړئ خلک بوخت وساتئ، هغوی په خپله عقیده او پوهه باوري کړئ او هغوی دې ته وهڅوئ چې یو کار ترسره کړي. د ډېرو خلکو یا ټولې په وړاندې په وینا کولو کې هڅه او کوښښ کوو چې دغه موخې او هدفونه په ځرګنده توګه هم د وینا د محتوا او هم د وړاندې کولو د څرنګوالي له مخې په ذهن کې ولرو

په ورځنیو خبرو کې دغه هدفونه شته. خو یو په بل کې نغښتي او له یو ډول څخه پر بل بدلېږي. په یوې شېبې کې امکان لري له یو چا سره دوستانه او له ملګرتیا ډکې خبرې وکړو او بیا بې له ځنډه ناڅاره یو چې خپل محصولات وپلورو او یا یو هلک دې ته وهڅوو چې خپلې پیسې په بانک کې سپما کړي. د هغو تخنیکونو په کارولو سره، چې په دې کتاب کې مو توضیح کړل، کولی شو داسې کار وکړو چې ورځنۍ خبرې مو ډېرې

(c) ketabton.com: The Digital Library

اغېزناکې وي او زموږ نظریات په اغېزناکه توګه نورو ته ولېږدوي او په ډېر مهارت او ځیرکۍ هغوی د یو کار ترسره کولو ته وهڅوو.

لومړی- په ورځنیو خبرو اترو کې له دقیقو جزئیاتو څخه کار واخلئ:

د بېلګې او مثال په ډول یو له دغو تخنیکونو څخه په پام کې ونیسئ په یاد مو دي چې په څلورم څپرکي کې مې تاسې ته وویل چې په خبرو کې مو جزئیات ذکر کړئ، چې خبرې مو ژوندۍ، روښانه او انځوریزې شي. البته هغه وخت چې دا توصیه مې کوله، یوازې د یوې ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول مې په پام کې وو. ولې څه فکر کوئ چې په ورځنیو خبرو اترو کې له جزئیاتو څخه کار اخیستنه ګوندې اهمیت نه لري؟ یوازې یوه شېبه د خپلو هغو ملګرو او دوستانو، چې خوږې خبرې کوي، په هکله فکر وکړئ. ایا هغوی هماغه څوک نه دي چې ډول ډول جزئیات په انځوریزه بڼه په خپلو خبرو کې ورګډوي او ددې ځواک لري چې پخپلو خبرو کې بېلابېل انځورونه ورزیات کړي؟

دمخه تر دې چې وکړای شئ چې د خپلې وینا مهارتونه زیات کړئ، باید پر خپل ځان باور ولرئ. په همدې اساس هغه څه چې ددې کتاب په لومړیو دریو څپرکو (فصلونو) کې وویل شول، له تاسې سره به مرسته وکړي چې له نورو سره په ټولنیز ژوند کې د امنیت احساس وکړئ او په غیر رسمي غونډو او محفلونو کې هم خپل نظریات په پوره ځواک بیان کړئ.

همدا چې احساس مو کړ چې هیله من یاست، ان دا چې خپل نظریات په یوه ډېره کوچنۍ غونډه کې بیان کړئ، پخپله به داسې عواملو پسې ګرځئ چې د هغو په مرسته وکړای شئ خپلې تجربې په خبرو اترو بدلې کړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دلته یوه ډېره په زړه پورې پېښه رامنځته کېږي. ستاسې د شته والي او لیـد (دید) افقونه پراخېږي او وینئ چې ژوند نوې معنا پیدا کوي.

د کورونو مېرمنې، چې احتمالاً یې اړیکې د ژوند په یو محـدود چاپېریـال یـا چوکـاټ پـورې منحصـر شـوې دي، کلـه چـې لـه خپلې پـوهې څخـه پـه کوچنیـو غونډو او محفلونو کې د وینا کولو د مهارتونو په کارولو کې استفاده کوي، دې ته یې پام کېږي چې د هغوی پـه ژونـد کې څـومره پـه زړه پـورې بدلونونه رامنځته کېږي. د سین سیناتی په ټولګي کې مېرمن ار. ډي هـارت خپلو هم ټولګیانو ته وویل: «احساسوم چې باور او ډاډ مـې بیـا مونـدلی دی او ماته یې دا زړورتیا راپه برخه کړې چې خپله عقیده او نظر په ټولنیـزو چـارو کې په لوړ غږ بیان کړم او پـه نتیجـه کې مـې لـه روانـو پېښـو سـره ځـانګړې مینه او علاقه پیدا کړې ده. د خلکو له ټولې یا ډلې څخـه د تېښـتې پـر ځـای دادی اوس په ډېره مینه او علاقه له هغوی سره یوځای کېږم او نـه یـوازې دا چې احساسوم چې ټولې کړنې او فعالیتونه مـې د خبـرو اتـرو لـه مجـراء څخـه تېرېږي، بلکې په نتیجه کې د یوې لویې ډلې په نسبت له نویـو فعـالیتونو او کړنو سره مینه وال او علاقمنده شوې یم.»

لـه یـو ښـوونکي څخـه چـې وپوښتئ د مېـرمن هـارت پـه دې خبـرو کې حیرانوونکی څیز وجود نه لري، همـدا چـې د زده کړې او د هغې پـه کـارولو مینه په یو چا کې پیـدا یـا پـه بلـه وینـا راوپارېدلـه، د فـرد د داخلـي یـا د زړه غوښتنو او ارمـانونو ټولګـه (مجموعـه) فعـالېږي او د هغـه ټـول شخصـیت تـر خپلې اغېزې لاندې راولي. د فعالیتونو څرخېدنه پیلېږي او مېرمن هارت په څېر همدا چې انسان احساس کړل چې په یو ځای کې کـولی شـي د یـو کـار د ترسره کولو له عهدې څخه ووځي، ټولې ذهنې غوټې یې یـوه یـوه پرانیسـتل کېږي او چې یوازې ددې کتاب یو اصول ترسره کړئ، نـور پـاتې هـم پخپلـه ترسره کېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

که څه هم زموږ ترمنځ حرفه یي یا مسلکي ښوونکي او روزونکي ډېر لږ دي. موږ ژباتره په ورځنیو بېلابېلو ځایونو او موقعیتونو کې نورو ته د معلوماتو د رسولو لپاره له وینا کولو څخه کار اخلو د پلار او مور په نوم خپلو اولادونو ته زده کړه ورکوو. د یو ګرځندوی یا مسافر په توګه د خپل سفر د لارې لیدنې کتنې له نورو سره شریکوو یا ورته بیانونو یې او لنډه دا چې په داسې یو موقف او حالت کې واقع کېږو. چې باید خبرې وکړو او خپل افکار او نظریات په څرګنده او روښانه توګه په ډېره مینه او خوښۍ نورو ته بیان کړو هغه څه چې په اتم څپرکي کې مو د خبرورکولو په برخه کې وویل. هغه دلته هم په کار راځي.

دویم- په خپلو کارونو کې د وینا کولو له اغیزناکو تخنیکونو څخه کار واخلئ:

دادې د اړیکو د بهیر اصلي ډګر ته ورننوځو. چې زموږ په دنده اغیزه کوي. د پلورونکي، مدیر، کارکوونکي، سرپرست، د ډلې مشر. ښوونکي. وزیر. روغتیاپال. اداري مسوول، ډاکټر. وکیل. محاسب او انجینر ټول نورو ته د خپلې اړوندې څانګې د تخصصي ټکیو او کړنلارو د ورلېږدولو او توضیح کولو مسوول یوو

ددغو کړنلارو دقیق او څرګندې لېږدونې او صدور لپاره زموږ ځواک او وړتیا او په کار راتلنه مافوق او لوړ پوړو ته څرګندوي. چټک فکر کول او هغه په سمه او دقیقه توګه په خبرو یا وینا کې راوړل هغه مهارت دی چې په وینا کولو کې په کار راځي. خو دغه مهارت هېڅکله او په هېڅ وجه په وینا کولو پورې نه محدودېږي. بلکې هره ورځ په هره چاره کې له هغو څخه کار اخلو. نن ورځ په حکومت او حرفه یي سازمانونو د صنعت په برخه کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

په شفاهي اړیکو کې د سوداګریزو او مسلکي یا حرفه یي خبرو اترو کې څرګندتیا او صراحت ډېر ارزښت او اهمیت پیدا کوي

درېیم- د ډلې او ډېرو خلکو په وړاندې د خبرو کولو د موقع او فرصت په لټه کې اوسئ:

په ورځنیو خبرو اترو کې ددې کتاب له اصولو څخه د کار اخیستنې پرته، هر وخت چې درته وخت او موقع په لاس درغله. د خلکو په ټولي کې خبرې او وینا وکړئ. څرنګه کېدای شي چې دا کار ترسره کړو؟ په هغو کلپونو، لیلیو او د راټولېدو ځایونو کې، چې د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کول یې د پروګرام یوه برخه ده. هېڅکله پکې غیر فعال غړی او یوازې نندارچي مه اوسئ. د خلکو ټولي ته ورننوزئ او ډله ییز کار ترسره کړئ. په لیلیو او کلپونو کې د ډېرو کارونو لپاره هیله او غوښتنه غواړي. د کلب یا لیلیې د مدیر پروګرامونه تعقیب کړئ. دا تاسې ته دا فرصت او موقع درکوي، په خپل ټولي کې له نښو ویناوالو سره خبرې وکړئ او احتمال شته چې له تاسې به وغواړي د ویناوال د معرفۍ دنده ترسره کړئ.

همدا چې موقع او وخت درته پیدا شي یوه شل یا دېرش دقیقه یي وینا وکړئ. ددې کتاب له وړاندیزونو څخه د لارښود په توګه کار واخلئ. اجازه ورکړئ چې ستاسې کلوپ، لیلیه یا سازمان په دې پوه شي چې د یوې ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې وینا کولو ته چمتو یاست. خپل خدمتونه د خپل ښار د یو ویناوال دفتر ته وړاندې کړئ (ځان هغوی ته وروپېژنئ)، ډېر سازمانونه د خپل سازمان له خوا په دغسې داوطلب وینا کوونکي پسې ګرځي. هغوی تاسې ته د وینا کولو چوکاټ وټاکي او دا موضوع له تاسې سره ډېره مرسته کوي. ډېرو بریالیو او پیاوړو ویناوالو خپل کار په همدې ډول پیل کړی دی. د بېلګې په توګه سام لیوین سان د رادیو تلویزیون مشهور

(c) ketabton.com: The Digital Library

ستوری او خطیب، چې په ټول هېواد کې ټول دا هڅه کوي چې ورته په غونډو کې د وینا کولو بلنه ورکړي.

نوموړی په نیویارک کې د ښوونځي ښوونکی و. لومړی یې د هغو فرعي کارونو په باره کې، چې هغه یې ښه پېژندل، لکه: کورنۍ، خپلوان، زده کوونکي او د خپلې دندې غیر عادي اړخونه او نورو په اړه لنډې وینا وې وکړي. وروسته بیا له هغه څخه ډېر ژر دا غوښتنه وشوه چې د هغو کسانو په وړاندې، چې د زده کړې له کارونو سره سر و کار لري، وینا وکړي. ډېر وخت نه و تېر شوی چې تلویزیوني شبکو هغه ته بلنه ورکړه او لږ وروسته بیا سام لیون سان خپل ټول استعداد او وړتیا یوازې همدې کار ته وقف کړه.

څلورم- باید پایښت او دوام ومومئ:

هر وخت یو نوی شی، لکه فرانسوي ژبه یا ګلف یا د ټولې په وړاندې وینا کول زده کوو، هېڅکله په بریالۍ او مستمره توګه مخکې نه ځو، تدریجي هم پرمختګ نه کوو، بلکې زموږ یون او حرکت د څپو په څېر دی، کله پورته ځو، کله بیا ښکته راځو او کله بیا هم د څپې په وړاندې ځای پر ځای ودرېږو. کله بیا پر شا راځو او کله کله داسې هم کېږي چې هغه د مخه ترلاسه کړي امتیازات هم له لاسه ورکوو. اړواړوهان دغه افت ناکه دورې ښې پېژني او هغې ته د زده کړې او یادولو «منحني کړۍ» وایي. د وینا کولو د اصولو د دورو زده کړې هم ځینې وختونه، ان دا چې په اوونیو اوونیو له دغو کړیو څخه په یوې کې پاتې کېږي او په ښکاره هېڅ پرمختګ نه کوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

کمزوري ځینې وختونه ناهیلیتوب او مایوسي رامنځته کوي. هغوی چې هڅاند او کوښښي دي، پوهېږي چې ناڅاپه او په یوه شپه کې پرته له دې، چې په شي ولې او څه ډول رامخې ته کېږي، پرمختګ کوي. هغوی د یوې الوتکې په څېر د پرواز له کرښې پورته کېږي او په ناڅاپي توګه طبیعي والی او پر نفس یا ځان باندې باور یې په خبرو او وینا کې څېې وهي.

هماغسې چې دمخه مې هم یادونه وکړه، امکان لري کله چې د یو ټولي یا ډلې په وړاندې ودرېږئ. ناڅاپي ډار، شوک یا عصبي هیجان مو وځوروي. ان دا چې لوی موسیقي غږوونکي هم ډېر ځله کله چې د خلکو په وړاندې د موسیقۍ پروګرام سرته رسوي، ددغه تجربې خوند یې څکلی او دغسې یو حالت وربانديې راغلی دی. پادروسکي چې به کله د پیانو تر شا کېناست د لاس ګوتې به یې یوه ټیټوله او د ټک ټک غږ به یې ترې پورته کاوه. خو کله چې په غږولو به یې پیل کاوه، له نندارچیانو څخه ډار به یې له منځه ته او د سپورۍ په څېر به یې د اوړي د لمر په ځلانده رڼا او وړانګو کې ورکېده.

تاسې هم کولی شئ د هغه له تجربې څخه کار واخلئ، که هڅه او کوښښ وکړئ ډېر ژر په ټولو شیانو، په ځانګړې توګه په ابتدایي ډار باندې برلاسی ومومئ او وبه وینئ چې ډار ستاسې د هوډ او ارادې په وړاندې هیڅ هم نه دی او همدا چې څو کلمې خبرې مو وکړې د وینا کولو کنترول په لاس کې نیولی او په ډېرې خوښۍ او زړورتیا سره خبرې وکړئ.

یو ځل یو ځوان سړی، چې د حقوقو په څانګه کې د زده کړې مینه وال و، لینکلن ته یې لیک ولیکه او له هغه یې لارښوونه وغوښتله.

لینکلن ځواب ورکړ: «که په رښتیا هم هوډ او اراده لرئ چې د دعوو وکیل شې، پوه شه چې نیمایي کار دې پای ته رسولی دی ... همیشه د خپل بریالیتوب لپاره دغه هوډ او اراده په ذهن کې ولره او پوه شه چې ډېر غوره کار همدا دی او بس.»

(c) ketabton.com: The Digital Library

لینکلن په دې ښه پوهېده، څرنګه چې هغه هم همدا لاره وهلې وه هغه پخپل ټول عمر کې پرته له پوره یو کال څخه ډېر وخت په ښوونځي کې درس ونه لوست. د څه شي کتاب؟ لینکلن یو ځل ویلي وو، د هغه د کور شاوخوا په پنځوس کیلومتري کې داسې کتاب نه و چې هغه د مطالعې لپاره په امانت نه وي اخیستی او نه یې وي لوستلی. تل به د خپل غریبانه کورګي د اور تر څنګ ناست او د هغه د لمبو تتو وړانکو ته به یې هم کتاب لوست هر وخت چې به دې لینکلن لیده، نو کتاب به ورسره و. د شپې چې به بیده کېده همداسې چې حس کول به یې، چې روښنایي خپره شوې ده او کولی شي په روښنایي کې کتاب ولولي، په خپل نازکه او نري توشک به یې پلتې ووهله، ستړګې به یې ومونښلې، کتاب به یې را واخیست او په ژوره مطالعه به بوختېده.

تل به شل دیرش میله پلی پر لاره تلو، تر څو د وګړو د وینا کولو غونډې ته ورسېږي او کله چې به بیرته کور ته راستنېده، په کروندو، څنګلونو او هر چېرې چې به یې د خلکو ډله لیدله د هغوی مخ ته به دریده او خبرې به یې ورته کولې. په نیو سلیم او اسپرینګ کې به ادبي ټولنو او د خبرو اترو نورو غونډو ته روان و، او د ورځې د موضوعاتو په اړه به یې د وینا کولو تمرین کاوه. هغه به د ښځو په وړاندې د شرم او خجالت احساس کاوه او کله چې به د مرې تاد حضور ته ورته، تل یې دا عادت و چې د ناستې په خونه کې پاتې شي او ټول وخت چې به هغې مېرمنې خبرې کولې، لینکلن به چوپ ناست او غوږ به یې نیولی و، او نه یې شول کولی چې څه خبرې وکړي. سره له دې چې هغه د یوې کلکې عقیدې خاوند و، د تمرین او مطالعې په نتیجه کې په یو ستر وینا وال او خطیب بدل شو چې کولی یې شول د خپلې زمانې له پیاوړي وینا وال (خطیب) سناتور داګلاس سره هم بحث او خبرې اترې وکړي. نوموړی هماغه څوک و چې په ګیټسبورک کې د خپلې دویمې وینا پر مهال،

(c) ketabton.com: The Digital Library

هسکه غاړه ولاړ او په داسې فصاحت يې خبرې کولی چې د بشر په تاریخ کې يې ساری نه لیدل کېږي.

د حیرانتیا وړ نه ده چې که لینکلن، چې دخپلې کمزورۍ دردناکې او ستونزمنې هلې ځلې ورمعلومې وې، یو مینه وال ځوان ته يې په خطاب کې ویلي وي: «که رښتیا هم هوډمن او اراده لري چې د دعوو وکیل شې، نو پوه شه چې نیمایي کار دې سرته رسولی دی»

د سپینې مانۍ د جمهوری ریاست په دفتر کې چې پر دېوال د ابراهام لینکلن عکس ځړېدلی دی، تیودو روزلت ویل: «زیاتره وختونه چې غواړم د یوې ستونزمنې موضوع په اړه تصمیم ونیسم، چې د حق او باطل په وړاندې په دوه لارې کې واقع شم، نو د لینکلن عکس ته ګورم او ځانته وایم که هغه زما پر ځای په داسې یو موقعیت واقع کېده، نو څه به يې کول؟ بیایي ستاسې په نظر دا ټوکې ښکاره شي، خو زه تل دا احساسوم، چې هغه کار راته اسانه شوی دی، او په ډېره ښه توګه کولی شم تصمیم ونیسم

پنځم ـ ډاډه اوسئ چې ستاینه او شاباسی به واخلئ:

څومره مې زړه غواړي چې هر ورځ سهار دا کتاب ستاسې د سهارنۍ پر میز پرانستل کېدلای او هغومره مو دا برخه لوستلای چې د پروفیسور ویلیام جیمز دا خبرې مو په بشپړه توګه په ذهن کې کیناستلای:

د ځوانانو د زده کړې په اړه اندیښنه مه لرئ، که ځوانان هره ورځ په کلکه عقیده او هوډ پر کار بوخت او خپل وخت بې ځایه نه تیروي، ډاډه اوسئ چې د درس له عهدې څخه هم وتلی شي. ډاډه اوسئ چې یوه ورځ سهار له خوبه راپاڅېږي او په پوره باور سره پوهېږي چې د خپل نسل له

(c) ketabton.com: The Digital Library

غوره اولادونو څخه دي او دا توپیر نه لري چې کومه وړ او غوره لاره یې په مخکې نیولې وي، مهمه یې د کفایت احساس او ګټور کار سرته رسول دي.

اوس نو زه غواړم د پروفیسور جیمز د یوې ارزښتمنې خاطرې په یادولو سره دا مطلب له نورو شیانو سره هم یو ځای کړم او ووایم: که په اګاهانه او باخبره توګه مشق او تمرین ته دوام ورکړئ، یوه ورځ سهار به په خوښۍ او ډاډمن زړه له خوبه راپاڅیږئ او وبه وینئ چې د خپل ښار یو پیاوړی وینا وال یاست.

بې له دې دا خبره څومره ستاسې له نظره ټوکې او سطحي معلومیږي، د یو اصل پر بنسټ رښتینې ده. البته اشتباهات او سهوې هم شته، هغه څوک چې ذهناً د حقارت او ځان کم ګڼلو احساس، او خبرې نه لري چې ویې کړي، معلومه خبره ده چې په داینل او د خپل ښار په فضا به بدل نه شي، خو په منظمه توګه په پرله پسې تمرین او مشق سره کېدی شي، خپلې هرې موخې ته ورسیږي.

مثال او بیلګه راوړم: د نیو جرسي پوهنتون کې زموږ د ټولګیو په یوې وروستۍ غونډې کې ګډون وکړ، هغه وویل کومې وینا وې چې په هغه شپه زموږ په ټولګي کې اوریدلی دي د واشنګټن د سنا د غونډې د استازیو د وینا ګانو په اندازه جامع او په زړه پورې وې. دغه تر نټوني وینا وال هماغه کار کوونکی وو، چې څو میاشتې د مخه یې محضې له خلکو یوې ډلې او ټولې له پیلېدلو ژبې بندیدلې. هغوی سیسرون نه وو، بلکې د نیو جرسي عادي کارکوونکي وو، چې بیلګې او نمونې یې د امریکا په ټولو ښارونو کې لیدل کیږي، له دې سره سره یوه ورځ سهار له خوبه پاڅیدل، نو ویې لیدل چې د خپل ښار او ښایي د خپل هیواد ډیر غوره وینا وال تر پې جوړ شوي دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زه په ډېر غو او دقت د زړګونو وګړو د هلو ځلو شاهد وم چې هڅه يې کړې ده د يوی ډلې يا ټولې په وړاندې د وينا کولو لپاره يې پر خپل ځان باور ترلاسه کړې. ځينو يې لوړ او خارق العاده استعدادونه لرل او په پيل کې خوښ او ښه ځليدل، خو نور عادي خلک وو چې تاسې يې په خپلو سيمو او محلو کې ډير ښه پيژنئ، ولې هغوی هڅه او هلې ځلې وکړې او استثنايي بريالي وګړي ترې جوړ شول.

معمولاً همداسې ده چې استثنايي خلک ډېر ژر ناهيلي کېږي او نشي کولی ډيرې پيسې وکټې او ډېر پر مختګ نه کوي. خو عادي وګړي چې موخې او هدف ته د رسېدلو لپاره ډېره مينه او علاقه لري، وروستي سر منزل او کله کله لوړ پوړ ته رسېږي.

دا کار طبيعي او انساني دی. ايا دا په سوداګرۍ او کسب (حرفه) کې نه وينئ؟ جان. دی راکفلر به ويل: په سوداګرۍ کې د بريالیتوب لومړنی اړين او ضروري شرط صبر، پر بريالیتوب باور او د وروستي پاداښ او شاباسۍ ترلاسه کول دی.

د وينا کولو په اصولو کې هم دغه ټکی يو له لومړيو ضرورتونو او اړتياوو څخه دی.

څو اوونۍ د مخه مې په فکر کې وګرځيدل چې وايلدر کيزر په نوم د اتريش د الپ د غرونو لوړې څوکې ته ور پورته شم. ډېرو به ويل چې هلته ورځتل له ستونزو ډک دی او هغوی چې کسبي، مسلکي او حرفه يي نه دي، نشي کولای پرته له کوم لارښوده هلته ورسېږي. ما او دوست مې لارښود نه درلود او واقعاً چې دواړه اماتوران او ذوقيان وو، خو يو دريم تن هم و چې له موږ څخه يې وپوښتل: ايا ربښتيا هم فکر کوئ چې بريالي به شئ؟ ځواب مو ورکړ:

«البته»

«د څه له املې داسې تصور او فکر کوئ؟»

(c) ketabton.com: The Digital Library

وې ویل:

«دېر بې لارښوونکی تللی او بریالي شوي هم دی، نو له همدې امله منطقي ده چې مونږ به هم بریالی شو. څرنګه چې زه هېڅکله هغه کار په غاړه نه اخلم چې له ماتې سره مخامخېږم.»

دغه د اروا پوهنې قاعده او اصل د هر څه په برخه کې، له وینا کولو څخه نیولې د غره څوکې ته تر ختلو پورې صدق کوي.

دا چې څومره په وینا کولو کې بریالي شئ، په بشپړه توګه په دې پورې تړلې ده چې د مخه مو څومره د بریالیتوب په اړه فکر کړی وي. په خیال او فکر کې خپل ځانته وګورئ چې پر ځان دا باور لري چې صراحت اوقاطع الحن په د یوې ډلې یا ټولې په وړاندې خبرې وکړئ.

تاسې بشپړ ځواک او قدرت لرئ چې دا کار تر سره کړئ، باور وکړئ چې بریالي به شئ، پر دې په غوڅه توګه باور ولرئ او بیا به نو ووینئ چې څه ډول د بریالیتوب لپاره ضروري توکي او عناصر یو یو ستاسې ذهن ته راځي

د امریکا د کورنیو جګړو په زمانه کې، ادمیرال دان پوت ددې لپاره چې ولې یې د جارلستون بندر ته جنګي بېړۍ نه دي بیولې، یو لړ دلیلونه درلودل. ادمیرال فاراګوت په دېر غور او دقت د هغه مرستیال ته غوږ ونیو او بیا یې وویل:

«ولې یو بل دېر مهم دلیل هم شته، چې تاسې هغه ته پاملرنه نه ده کړې»

ادمیرال دان پوت پوښتنه وکړه:

«څه دلیل؟»

او ځواب ورته دا و:

«باور مونه درلوده چې داکار ترسره کړئ»

(c) ketabton.com: The Digital Library

ډیر ارزښتمن ټکي، چې زده کوونکي یې له موږ څخه په ټولګی کې زده کوي، په هغوی کې د باور پیدا کول وي او دا باور لري چې کولې شي خپلې موخې او هدف ته ورسیږي، د بریالیتوب لپاره څه شی، پخپل ځواک او توانایي باندې له عقیدي لرلو څخه ډیر مهم دی؟

امرسون لیکي:

«هیڅ ستر کار بې له مینې او علاقې سرته نه دی رسیدلی.»

دغه جمله یوازې یوه او بې معنا جمله مه ګڼئ دا د بریالیتوب پر لور د انسان بنسټیزه او اصلي لاره ده. ویلیام لیون فلپس بې له شکه دیپل د پوهنتون ډیر پیاوړی او منلی استاد و نومورې پخپل کتاب «د تدریس هیجان او جذبه» کې وایي:

«زما له نظره تدریس له یو هنریا کسب څخه لوړ څه نه دي، تدریس یو ځواکمن عاطفي احساس دی. زه د تدریس مینه وال یم، هماغسې چې انځورګر (نقاش) انځورګري او سندر غاړی د سندرې ویلو او شاعر د شعر ویلو مینه وال وی. هره ورځ سهار چې له خوبه را ویښیږم، په ډیر مینه د خپلو زده کوونکو په اړه فکر کوم.»

ایا دا نو کومه د حیرانتیا وړ ده چې یو انسان په دې ټوله مینه ،ذوق او جذبې سره، چې له خپل کار سره یې لري، بریالی شي؟ بیلی فلپس. پر خپلو زده کوونکو له اندازې زیاته اغېزه درلوده، ځکه چې هغه د تدریس په لړ کې خپلو زده کوونکو ته مینه، لیوالتیا، جذبه او ولوله وربښله.

که د وینا کولو له اصولو سره مینه او علاقه لرئ، متوجه به شئ چې ټول خندونه مو یویو له مخې لرې کیږي، دا له خپلو هم نوعانو سره د اړیکو ټینګولو لپاره ستاسې د استعداد او ځواک د متمرکز کولو لپاره یوه اغیزمنه هڅه او کوښښ دی. پر خپل ځان باندې باور، هغه باور چې پیدا کوئ یې ستاسې په لحن، کړووړ، د هغه ځواک او توانایي په احساس د مخاطب د پام را ګرځونې لپاره دی، سرچینه اخلي، د مخاطب احساسات را پارولو او د

(c) ketabton.com: The Digital Library

نورو پر هغه کار باوري کولو چې تر سره کوي يې: فکر وکړئ، هله به پوه شئ چې د وينا په کولو کې مهارت په نورو برخو کې د مهارت د تر لاسه کولو سبب هم ګرځي، ځکه چې وينا کول د ژوند په ټولو برخو او ډګرونو کې پر ځان باندې د باور پيدا کولو په لور يوه ستره لاره ده.

په هغو کاري کړنلارو کې چې د هيواد په بيلا بيلو سيمو کې وويل کارنګی د کورسونو د دورې د ښوونکو لپاره ليکل شوي دي. لولو:

«کله چې زده کوونکی په ټولګي کې متوجه کيږي چې کولی شي د حاضرينو پاملرنه او د ښوونکي ستاينه او شاباسی را جلب کړي او د ټولګي د زده کوونکو د لاسونو د پرکولو لارې چارې برابرې کړئ. داسې احساس، زړورتيا، دروني ځواک (قدرت) او هوساينه تجربه کوي چې د مخه يې ساری او سابقه نه درلوده، نتيجه يې څه کيږي؟ داسې کارونه سرته رسوي يا يې په غاړه اخلي، چې د مخه يې د هغو فکر او تصور هم نشو کولی. و به وينئ چې زړه يې غواړي د ټولګي د زده کوونکو په وړاندې خبرې وکړي. په خپل کار او کسب کې فعاليږي، ټولنيزو انجمونونو او ټولنو سره يو ځای کيږي او په ډېرو ټولنو او غونډو مشري او لارښوونه په غاړه اخلي.»

د مشرۍ يا (رهبرۍ) او لارښوونې د اصطلاح څخه مو دمخه په دې کتاب کې استفاده کړې ده. په څرګنده او فصيحه توګه د وينا کولو ځواک په ټولنه کې د مشرۍ او رهبرۍ يوه وسيله ده. دغه عنصر بايد د رهبر يا لارښود (مشر) د ژوند په ټولو برخو کې، له خصوصي وينا څخه نيولې تر عمومي ويناوو، ښه وځليږي. که څه هم هغه څه چې په دې کتاب کې مو وويل، په سمه توګه ورځخه کار واخلئ، کولی شئ چې د خپلې کورنۍ، مذهبي اداري، دولتي سازمانونو، شرکتونو او د دولت مشر لارښود او رهبر شئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځمې برخې ته یوه لنډه کتنه

د اغیزناکې وینا اصولو ته بلنه (دعوت)

د وینا کوونکو پېژندنه، د جایزو ورکول او منل.

۱. هغه څه چې غواړئ ووایئ له مخکې څخه یې چمتو کړئ.

۲. د م.ا.س له فرمول څخه کار واخلئ.

۳. مینه وال او ځانته مو باید پام وي.

۴. ملګری او صمیمي اوسئ.

۵. د پروګرام د معرفۍ وینا له مخکې څخه چمتو کړئ.

۶. د جایزې د منلو پر وخت خپل صمیمانه احساسات څرګند (بیان) کړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ډېره اوږده وینا:

۱. بې له څنډه د اورېدونکي پام راوګرځوئ.

- خپله خبره په یو مثال څرګنده او روښانه کړئ
- تلوسه او کنجکاوي رامنځته کړئ.
- یو ډېر په زړه پورې واقعیت مطرح کړئ.
- وغواړئ چې مخاطب خپل لاس پورته او له تاسې پوښتنه وکړي
- له ځان سره ژمنه وکړئ چې خپلو مخاطبانو ته هغه خبرې کوئ چې له هغو څخه هغه څه چې غواړئ یې راوباسي.
- له نندارېز کول یا نمایش ور کولو څخه کار واخلئ.

۲. له نامطلوبې پام راګرځونې ډډه وکړئ:

- خپلې خبرې په عذر غوښتنې مه پیلوئ.
- هېڅکله په بې خونده کیسو خپلې خبرې مه پېلوئ.

۳. له خپلو اصلي عقایدو او نظریاتو څخه ملاتړ او حمایت وکړئ:

- له احصائیو او ارقامو څخه کار واخلئ.
- د کارپوهانو له نظریاتو څخه استفاده وکړئ.
- له ورته والي او قیاس څخه کار واخلئ.
- څه تصویر په واک کې لرئ، څه نه لرئ، خپله وینا په نندارېزه او نمایشي بڼه وړاندې کړئ.

۴. عمل او کړنه ترسره کړئ:

- لنډیز یې کړئ.
- وغواړئ چې عمل او کړنه وشي.
- له حاضرینو څخه هغه کار وغواړئ، چې له واکه یې پوره وي.
- خپل مخاطب لپاره کار اسانه کړئ، چې ستاسې په غوښتنه ځواب درکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغه څه چې مو زده کړې کار ترې واخلئ:

۱ په ورځنیو خبرو اترو کې له دقیقو جزئیاتو څخه کار واخلئ.

۲. په خپل کار کې د وینا کولو له اغیزناکو تخنیکونو څخه کار واخلئ.

۳ د ډلې یا ډیرو خلکو په وړاندې د خبرو کولو د موقع په هڅه او لټه کې اوسئ.

۴. باید پایښت ومومئ او مقاومت وکړئ.

۵. ډاډمن اوسئ چې شاباسی او پاداش به واخلئ.

((پای))

(c) ketabton.com: The Digital Library

د لیکوال لنډه پېژندنه



ډیل کارنګي په ۱۸۸۸ میلادي کال د نومبر په ۲۴ مه د امریکا د مارویلي میسورد سیمې په یوه بزګره کورنۍ کې نړۍ ته سترګې پرانیستې وې، پلار یې جیمز ویلیام کارنګي د خپلې سیمې یو غریب بزګر و. ډیل کارنګي په کوچنیوالي کې له خپل پلار سره د بزګرۍ او مالدارۍ په چارو بوخت و او تر څنګ یې دوارنسبورک په کالج کې زده کړه کوله، کله چې په نومورې کالج کې له زده کړې څخه فارغ شو، لومړنۍ نده یې د اخبارونو پلورنه وه، څه موده وروسته یې له یوې کمپنۍ سره کار پیل کړ او چې لږه پانګه یې ترلاسه کړه د امریکا د ډراماتیک هنر اکاډیمي ته ولاړ او د تمثیل زده کړه یې پیل کړه، څه موده وروسته چې ورته ځان د ډراماتیک هنر په چارو کې ښه بریالی ښکاره نه شو، نو ورځخه لاس په سر، بېرته نیویارک ښار ته ستون شو او د YMCAxa ۱۲۵ کوڅه کې یې استوګنه غوره کړه، دا

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې تر ډېره يې دنده نه درلوده، نو د غربت او مفلسۍ په منګولو کې راښکېل شو، ليکوالۍ ته يې مخه کړه، يوې ورځپاڼې ته به يې کالمونه ليکل او کله نا کله به يې راډيويي خپرونې هم ليکلې.

ډيل کارنګي چې په ښوونځي کې د زده کړې له دورې څخه په وينا کولو کې پوره مهارت درلود او ددغه هنر لارې چارې يې ډېرې ښې زده کړې وې، نو د ليکوالۍ تر څنګ يې په ۱۹۱۲ ميلادي کال د اغېزمنو خبرو کولو او انساني اړيکو ساتلو په نامه يو انستيتوت جوړ کړ، چې پخپله يې په کې تدريس کاوه، د وينا کولو د هنر ډېرو مينه والو ددغه انستيتوت په کورسونو کې ګډون وکړ، کارنګي د خپل ژوند تر پايه په همدغې دندې بوخت و، ددغه انستيتوت د وينا کولو د هنر د زده کړې په کورسونو کې، چې د امريکا په ډېرو ښارونو کې يې څانګې درلودې، په سلګونو زره ويناوال وروزل شول، چې په هغو کې ډېر يې د نړۍ په مشهورو او بريالیو وينا والو کې شمېر دي. ډيل کارنګي ته د همدغه ويناوالۍ د هنر د زده کړې د کورس او چاپ شوو روزنيزو آثارو د ليکلو له امله ستر نوم او شهرت ور په برخه شوی دی، د ليکوالۍ په ډګر کې د هغه لومړنی چاپ شوی اثر «عامیانه خبرې» و، چې د سوداګرۍ لپاره يو عملي کورس و، وروسته بيا ددغه کتاب نوم په «عامیانه خبرې او اغېزمن وګړي په سوداګرۍ کې» واوښت، ورپسې يې په ۱۹۳۰ ميلادي کال د «څنګه کولی شو ملګري او با نفوذه خلک وګټو» تر سرليک لاندې بل کتاب هم چاپ شو، چې هغه مهال د نړۍ په ۳۱ ژبو وژباړل شو او په ميليونونو نسخې يې وپلورل شوې، چې د نړۍ په ډېرو پلورل شويو کتابونو کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

هم وشمېرل شو. د کارنګي بل مشهور اثر د ابراهام لینکلن ژوندلیک دی، چې «ناپېژندلی لینکلن» يې نومولی دی، د نومورې ځینې کتابونه چې په دري، پښتو او اوردو ژبو ژباړل شوي او چاپي نسخې يې ما لیدلي دا دي:

لومړی: آئین دوست یابي- د دوستۍ لار.

دویم: آئین زندګی- د ژوند لار.

دریم: د نړۍ د سترو شخصیتونو د بریالیتوب راز (اردو).

څلورم: آئین سخنرانی (همدا اثر، چې وینا څنګه وکړو؟ نومول شوی دی).

ډیل کارنګي د خپل ژوندانه په بهیر کې په دې اند او ګروهه و چې څنګه نورو ته داسې لارښوونه وکړي، چې په خپلو ژوند چارو کې بریالی شي، د هغه د ژوند شعار او د آثار ډېر مهم عبارتونه دا دي، چې: «باور وکړه چې ته به بریالی کېږې او ته به کېږې» بل دا چې «مینه زده کړه، د نورو خلکو درناوی وکړه او ورسره یو ځای شه».

نومورې خپل زیاترو آثار د همدې موخې او ګروهې پر بنسټ لیکلي، ځکه يې آثار ډېر عام مقبولیت ګټلی او دی يې له نړۍ وال نوم او شهرت څخه برخمن کړی دی.

ډیل کارنګي د ۱۹۵۵ میلادي کال د نومبر په لومړۍ نېټه د ۶۷ کلونو په عمر په نیویارک کې ومړ.

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