

ليکوال: برايان ٿرپسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

ترتيب: حکمت الہ یوسفزی

خبرې وکړه چې گټونکي شي

Ketabton.com

درېم چاپ

۱۳۹۶ ل



خبرې وکړه، چې گټونکي شي

برايان تړپسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

ترتيب: حکمت الله يوسفزی

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۲

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

خبرې وکړه، چې گټونکي شي

ليکوال: برايان ټرېسي

ژباړن: فضل الحق طاهري

د متن ډيزاين: حسيب الرحمن (ساحل)

خپرنډوی: اکسوس کتابپلورنځي

چاپ کال:

چاپځي: وايگل چاپ



Aksos

اکسوس کتاب پلورنځي

د هېوريو پارک جنوبي دروازي ته مخامخ

– ۰۷۹۸۹۸۹۶۹۶

aksosbookstore@gmail.com

aksosbookstre.af

aksos book store

aksosbookstre

ددغه کتاب د چاپ حق له خپرنډوی سره خوندي دی.

خبرې وکړه چې گټونکى شي | ۳

لړليک

۲۰	د ژباړن خبرې
۲۳	د ليکوال په اړه
۲۶	د بريالۍ وينا د هنر ستاينه
۲۷	سريزه
۲۷	خبرې وکړه چې گټونکى شي
۲۸	په وېره مو برلاسي پيدا کړئ او وړتياوې مو پياوړې کړئ
۲۹	دروازې مو پر وړاندې پرانېستي دي
۲۹	خان ته ارزښت ورکړئ
۳۰	تصور کول مو پياوړي کړئ
۳۰	ښه وينا کول زده کېدونکې پديده ده
۳۱	راحت طلبې پرېږدئ
۳۱	په ښه وينا کې د (۵.۵.۵.پ) رول
۳۲	يوازېنې محدوديت تاسو په خپله ياست
۳۳	لومړۍ څپرکۍ
۳۳	د وينا او د بيان هنر
۳۳	د هڅونې درې توکي
۳۴	ستاسو د پيغام درې توکي
۳۴	د پيغام کلیمې
۳۵	د ويناوال اهنګ او غږ

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

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

- خبرې وکړه چې مېونکې شي | ۶
- ۵۴ د حافظې له تخنيکونو گټه واخلي
- ۵۵ وينا له يوې کلمې څخه په گټه اخيستې جوړه کړئ
- ۵۶ مهم ټکي په وړو کارتونو وليکئ
- ۵۶ د کار په پيل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ
- ۵۶ قدم ووهئ او خبرې وکړئ
- ۵۷ گوگل؛ هغه معلومات چې اړتيا ورته لري
- ۵۷ د لويو او نامتو خلکو په هکله پلټنه وکړئ
- ۵۸ لنډيز
- ۵۹ درېيم څپرکي
- ۵۹ پر ځان باور او ذهني واکمني؛
- ۵۹ وېره، اکتسابي ده
- ۶۰ ماشومان حساس او والدين لا حساس دي
- ۶۰ په خپل پيغام سره يې پيل کړئ
- ۶۱ د زړه له تله خبرې وکړئ
- ۶۱ اورېدونکي ستاسو پلويان دي
- ۶۲ څه ډول پر ځان باور او وړتيا لوړه کړو
- ۶۲ خبرې وکړئ
- ۶۲ تصور او تجسم وکړئ
- ۶۳ داخلي او بهرنی تصور
- ۶۳ د ذهني برنامې جوړول
- ۶۳

۷ خبرې وکړه چې کتونکي شي	
احساسات مو تحریک کړئ	۶۴
عمل وکړئ	۶۵
هغه کسان چې په وروستيو شېبو کې پر ځان باور پيدا کوي	۶۶
خونه وڅېړئ	۶۶
د ارامتيا لپاره د ساه ايستلو تمرين وکړئ	۶۶
خپل ځان ته روحیه ورکړئ	۶۷
د پښو گوټې مو وښوروی	۶۷
اوږې مو وښوروی	۶۷
سیخ ودرېږئ	۶۸
د اوږېدونکو په اړه فکر وکړئ	۶۸
کور ودانۍ	۶۸
وینا ستاسو په هکله نه ده	۶۹
لنډیز	۶۹
څلورم څپرکی	۷۰
پیاوړی پیل وکړئ	۷۰
ستاسو پېژندگلوي	۷۰
له پېژندگلوي وروسته	۷۱
پر ځان باوري ودرېږئ	۷۱
مناسبې جامې واغوندئ	۷۱
مثبتي غوښتنې رامنځته کړئ	۷۲

خبرې وکړه چې منونکى شي | ۸

- ۷۳ مسووليت ژر واخلي
- ۷۳ باوري او ساده اوسئ
- ۷۴ د وينا د پيل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوى نوملړ
- ۷۴ له تنظيموونکي مننه وکړئ
- ۷۴ په يوه مثبتې جمله يې پيل کړئ
- ۷۴ له اورېدونکو مننه وکړئ
- ۷۵ د اورېدونکو په اړه داسې جمله ووايست چې فکر په کې وکړي
- ۷۵ اوسنى پېښې ته اشاره وکړئ
- ۷۵ يوې تاريخي پېښې ته اشاره وکړئ
- ۷۶ يوه نامتو شخص ته اشاره وکړئ
- ۷۷ يوې وروستۍ وينا ته مو اشاره وکړئ
- ۷۷ يوه وېشنوونکې جمله ووايي
- ۷۷ د وروستيو ترسره شويو څېړنو په اړه يوه جمله ووايي
- ۷۸ د شونتيا په صورت کې يې په شوخۍ پيل کړئ
- ۷۸ فن کار (هنرمند) اوسئ
- ۷۸ نظر پوښتنه وکړئ
- ۷۹ بې شکه، وايي: ((ټول!!))
- ۷۹ د يوې ستونزې په شريکولو سره يې پيل کړئ
- ۸۰ يوه جمله ووايست، يوه پوښتنه وکړئ
- ۸۰ په يوه کيسه يې پيل کړئ
- ۸۱

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

خبرې وکړه چې ګڼونکې شي | ۱۰

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

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

خبري وکړه چې مټونکی شي | ۱۲

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

خبري وکړه چې کتونکي شي ۱۳	
ټول کسان مو بايد اواز واورېدلی شي	۱۲۹
هر شي ته پام وکړئ	۱۲۹
غريز سيستم ډېر اړين دی	۱۲۹
که غريز سيستم جوړ نه و، وينا مه کوئ	۱۳۰
د ناسم غريز سيستم تمه ولري	۱۳۱
غږ جوړونه	۱۳۱
غږ مو ثبت کړئ او بيا يې واورئ	۱۳۲
عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي	۱۳۳
د دې لپاره چې بريالي شئ، افراط وکړئ	۱۳۳
بيا کتنه او پرمختگ	۱۳۴
د تليفون خبرې مو ثبت کړئ	۱۳۴
د پياوړتيا ترلاسه کولو لپاره ځنډ	۱۳۴
د غږ اهنګ	۱۳۶
د غږ او ستوني فزيکي اړخ	۱۳۶
لنډيز	۱۳۷
نهم څپرکي	۱۳۸
سوداگريزه څيرکتيا: د غوره ويناوالو تخنيکونه	۱۳۸
ډېر عايد لرونکي ويناوال	۱۳۹
مسلي ويناوال	۱۳۹
د غوره ويناوالو دوې ځانگړنې	۱۴۰

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

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

خبري وکٽر ڇي مٿونڪي شي | ۱۶

- ۱۵۹ لاسي مايڪروفون
- ۱۶۰ تربيون (سٽيج)
- ۱۶۰ له ليدنيو توکو گٽه اڃيسته
- ۱۶۱ مرگ پر پاور پائينٽ
- ۱۶۲ ۵*۵ قاعده
- ۱۶۳ په غور سره يي وڅيړي
- ۱۶۳ د تودوخي درجه کنٽرول کړي
- ۱۶۴ د سالون په کارکوونکو باور مه کوي
- ۱۶۴ د تالار مناسبه هوا
- ۱۶۵ لنډيز
- ۱۶۶ يوولسم څپرکي
- ۱۶۶ وينا په برياليتوب سره پای ته ورسوي؛
- ۱۶۶ د وينا پای کليمه په کليمه جوړ او ترتيب کړي
- ۱۶۷ د عملي کار پيلولو ته په رابللو سره يي پای ته ورسوي
- ۱۶۷ په راټولونې (جمع بندي) سره يي پای ته ورسوي
- ۱۶۸ د کيسې په ويلو سره يي پای ته ورسوي
- ۱۶۹ اورېدونکي وځنډوي
- ۱۷۰ په شعر سره يي پای ته ورسوي
- ۱۷۰ په الهام بڼونکو جملو سره يي پای ته ورسوي
- ۱۷۱ اورېدونکي ډاډه کړي چې وينا مو پای ته رسېدلې

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

خبرې وکړه چې مټونکې شې | ۱۸

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

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۱۹

هغوی ته د گام اخیستو بلنه ورکړی ۱۹۳

لنډیز ۱۹۴

د ژباړن خبرې

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

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

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۲۱

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

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

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

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

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۲۲

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

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

په هېوادنۍ مینه

فضل الحق طاهرزی ((وردګ))

د ليکوال په اړه

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

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

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

په دې کتاب کې به ولولئ:

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

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

خبرې وکړه چې مېونکی شې | ۲۵

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

د بريالۍ وينا د هنر ستاينه

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

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

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

سريزه

خبرې وکړه چې گټونکي شي

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

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

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

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

دروازې مو پر وړاندې پرانېستي دي

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

ځان ته ارزښت ورکړئ

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

تصور کول مو پياوړي کړئ

کله چې اغېزناکه وينا زده کوئ، انځورونه مو هم پياوړي کېږي. ستاسو تصور او انځورونه ستاسو دننه هنداره ده. تاسو په دې هنداره کې خپل ځان له يوې پېښې وړاندې وينئ. څومره مو چې د ځان په اړه انځور مثبت وي، په راتلونکې پېښه کې به مو کار او کړنې ښې وي. په راتلونکو پېښو کې ستاسو د کړنو په هکله مثبت فکر کول او انځورونه به په ياده پېښه کې ستاسو کړنې په رښتينې توګه مثبتې کړي. موږ د فکرونو او احساساتو پر وړاندې ډېر حساس يو او درناوى يې کوو. سومر سېټ ماګرام ليکلي وو: ((موږ چې په ژوند کې هر کار کوو، موخه مو دا ده چې درناوى يې وکړو او يا يې نه پرېږدو چې ارزښت له لاسه ورکړي.)) نو کله چې ښه وينا کوئ، د اورېدونکو د خوښې وړ گرځئ او ډېر درناوى مو کوي. په پايله کې مو ځان د خوښې وړ گرځي او د ځان درناوى کوئ. کله چې د خپلې وينا په هکله له نورو کسانو مثبت نظريه واوړئ، ستاسو انځورونه پياوړي کېږي. تاسو د خپل ځان په هکله نور هم مثبت فکر کوئ. تاسو د شخصي ځواک احساس ته پرمختګ ورکوئ او په پايله کې په لوړ باور سره خبرې کوئ او نور ګامونه اخلي.

ښه وينا کول زده کېدونکې پدیده ده

له شک پرته ښه وينا کول يو زده کېدونکى هنر دی. ډېرى کسان چې اوس تر ټولو غوره ويناوال دي، يو وخت کې به يې په ټيليفون کې له ځان سره دعا هم نه شوى لوستلى. ډېرى کسان چې اوس د اورېدونکو په وړاندې په جرئت سره وينا کوي، يو وخت به چې د خلکو په مخ کې درېدل؛ وينا به ورته لويه وېره ښکارېده. ستاسو موخه بايد دا وي چې د غوره وينا والو په ۱۰ سلنه غوره کې راشئ او دا بايد په ياد ولرئ چې ډېرى هغه کسان چې اوس په ۱۰ سلنه غوره ويناوالو کې راځي، يو وخت د ۱۰ سلنه کمزورو ويناوالو په ډله کې وو. ټول هغه کسان چې اوس فعاليتونه لري، يو وخت کې تر ټولو کمزوري وو؛ لکه هارو اېکېر چې وايي: ((هر ابادوونکى يو وخت وړانوونکى و.))

تاسو به خامخا اورېدلي وي چې تمرين، انسان سموي. ځينې بيا وايي چې يوازې سم تمرين انسان سموي، خو حقيقت دا دی چې ناسم تمرين هم انسان سموي.

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

راحت طلبې پرېږدئ

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

په ښه وينا کې د (۵.۵.۵) رول

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

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

ولړئ. که دا هيله درسره وي، هېڅ څه شي مو يادې هيلې ته له رسېدو نه شي راګرځولی، خو يوازې هيله بسنه نه کوي.

۲. (ه) هوډ: تاسو بايد هوډ وکړئ چې پر نورو قوي اغېز وښتم، پر خنډونو برلاسی شم او هر هغه کار وکړم چې په ما کې ښه والی راولي.
۳. (ډ) ډسپلين: په ځان کې بايد د چمتو والي، پلان جوړونې او له وړاندې د برياليتوب د خوب ليدلو ډسپلين په ځان کې پيدا کړئ. د اړينو مهارتونو په زده کولو کې له زيار پرته بل هېڅ راز نشته.
۴. (پ) پرېکړه: بالاخره بايد پرېکړه وکړئ چې له هرې کوچنۍ ماتې وروسته بايد راپورته شم او په ژوند کې د هر خنډ پر وړاندې مقاومت وکړم.

يوازېنې محدوديت تاسو په خپله ياست

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

لومړۍ خپرکى

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

(ابراهام لينکولن، د هېنري کلي په نمانځغونډه کې)

د بشریت په تاريخ کې د انسانانو ټولې هڅې د دې لپاره دي چې نور وهڅوي. د
عامو خبرو موخه دا ده، څو هغه کړنې ترسره شي، کومې چې د دې وينا په نه
کولو کې تر دې ډمه نه وې ترسره شوې. د بېلګې په توګه: کله چې ډيموسټينيس
خبرې کولې، خلکو وويل: ((څومره ښه ويناوال دى.)) مګر کله چې اليزابېټ
خبرې کولې، ويل يې: ((راځئ عمل ته ووځو!))

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

له نېکه مرغه ښه ويناوال کېدل يو زده کېدونکى هنر دى. تاسو د موټر چلول
زده کولى شئ، د کيبورډ ټايپ زده کولای شئ او د موبایل سافټویر کارولى شئ.
دې ته ورته تاسو يو اغېزناک ويناوال کېدلای شئ، نه يوازې په خپل ژوند کې،
بلکې د اورېدونکو په ژوند کې هم بدلون راوستلى شئ.

د هڅونې درې توکي

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

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

ستاسو د پيغام درې ټوکي

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

د پيغام کليمې

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

څېړنې وکړه چې ګڼونکې شي | ۳۵

د ويناوال اهنګ او غږ

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

د ويناوال د بدن حرکتونه

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

د وينا ډول يا ستايل ته مو متوجې اوسئ

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

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

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

د لنډو خبرو لپاره يو اسانه جوړښت

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

لومړۍ برخه

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

دویمه برخه

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

خبرې وکړه چې گټونکي شي | ۳۷

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

درېيمه برخه

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

خپلې موخې پيدا کړئ

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

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

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

د اورېدو ويناوو لپاره يو گډ جوړښت

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

۱. پيل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام ځان ته را واړوي. داسې کړنه ترسره کړئ چې دوى په ډېره ليوالتيا سره ستاسو د نورو خبرو د اورېدلو تمه ولري.
۲. پېژندگلوي: دا پورته لومړي پړاو ته د ورتگ نښلوونکى پول دى.
۳. لومړى ټکى: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پيل وائى.
۴. بل ټکي ته تگ: په دې ځاى کې څرگندوى چې له لومړي ټکي دويم ته ځي.
۵. دويم ټکى: دا برخه په طبيعي توگه ستاسو له لومړي ټکي سره تړلې ده او د هغې پر دوام خبرې کوي.
۶. دويم ځلي د ورتگ برخه: دا هغه برخه ده چې له دويمې موضوع څخه درېيمې موضوع ته ورځي.
۷. درېيم ټکى: دا برخه به طبيعي توگه ستاسو د لومړي او دويم ټکي لړۍ وي.
۸. لنډيز: په دې برخه کې خپله وينا راټولوى او اورېدونکي عمل کولو ته رابولي.

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

په پوره پاملرنې او پياوړتيا سره وينا کول

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

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

له نورو زده کړه

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

لنډيز

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

دويم څپرکی

اسانه چمتووالی او پلان جوړونه

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

خبرې وکړه چې کتونکې شي | ۴۳

ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندګلوي

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

دوی څه فکر کوي؟

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

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

عامې غوښتنې

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

سره زما هرې وينا ته غوږ نيسي او ډېری له ما څخه د سر په ښورولو د خوښۍ څرګندونه کوي. تاسو هم همدا ډول وکړئ.

د دوی په ژوند کې څه پېښېږي

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

خپل کار سرته ورسوي، د شمېرنو او ځانګړنو پر بنسټ مخکې لاړ شي کله چې يوې سوداګريزې کمپنۍ، پانګه والو، سوداګرو او پلورونکو ته وينا کوي؛ بايد په ډاګه کړي چې دا مهال په مسلکي توګه دوی په کوم حالت کې دي. ايا د

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

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

د چاپېريال حالت و ارزوئ

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

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

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

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

د وينا د پای په اړه فکر وکړئ

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

ساعت ته وګورئ

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

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

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

د (م.ل.ب.م) فورمول وکاروئ

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

م: مفکوره

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

ل: لاملونه

د خپلې مفکورې او نظريې د ثابتولو لپاره لاملونه او دلايل ووايئ. د بېلګې په توګه: تاسو ويلي شئ: ((د ميليونرانو او بيليونرانو شمېر په تېرو پنځو کلونو کې ۶۰ سلنه زيات شوی او دوی ټولو په خپل مټ دغه پيسې ګټلې دي، نو ځکه به په راتلونکو ۱۰ کلونو کې ګڼ شمېر نور کسان هم ډېرې پيسې وګټي.))

ب: بېلګه

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

م: مفکوره

څېړنې وکړه چې ګڼونکي شې | ۴۹

د ټينګار په توګه خپله مفکوره بياځلي ووايئ. د بېلګې په توګه: تاسو ویلي شئ: ((د ميليونر او بيليونر کېدو لپاره تاسو نه تر دې ښه موکه په راتلونکي کې نه برابرېږئ.))

د (م.ل.ب.م) فورمول په عمل کې

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

د (واورې پاکوونکي) میتود:

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

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

د دایرو میتود

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

سريزه او پايله په دقت جوړه کړئ

د وينا د سريزې جوړول ډېر اړين دي. سريزه کليمه په کليمه جوړه کړئ، خو خلک يې په لوړ غږ ووايي او ښه يې تمرين کړئ. لومړۍ خبرې ستاسو د غوښتنو په هکله اورېدونکو ته څرگند پيغام رسوي. داسې وينا بايد و نه شي چې گڼې تصادفي خبرې کوئ. پايله هم بايد کليمه په کليمه جوړه کړئ. د هغو څېړونو په اړه ژور فکر وکړئ چې غواړئ د وينا په پای کې يې وکړئ. که د وينا په وخت کې مو کمښت راغی، بايد وپوهېږئ چې څه ډول په ښه توگه وينا پای ته ورسوئ. د وينا د انځوريزې برخې جوړول

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

خبري وکره جي گيتونکي شي | ۵۱

په وينا کي پاورپاينٽ

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

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

۵*۵ قاعده

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

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

اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ

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

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

خراغونه روښانه کړئ

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

پاورپاينټ يوازې مرستندويه وسيله ده

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

د ناڅاپي پېښو لپاره بايد چمتو والی ولری

ډېر ځلې کوم داسې حالات به مو هم ليدلي وي چې ټوله وينا د پاورپاينټ په مرسته مخکې ځي، مګر ناڅاپه په پاورپاينټ کې ستونزه راپيدا کېږي. ويناوال هڅه کوي او څو ځلي کلېک کوي، خو کومه پايله نه لري. خلک د دريځ لوري ته راځي او غواړي چې د ستونزې په حل کې مرسته وکړي. وروسته ټېکنېشن چې د هوټل په بله څنډه کې دی خبرېږي او راځي. ټول سيمينار يا وينا ودرېږي او ټول په خندنې څېره د دريځ خواته ګوري. د وينا له پيل وړاندې وروستی تمرين له تاسو سره مرسته کوي چې د يادو پېښو له نه رامنځته کېدو ډاډه شئ.

د ټولو پاملرنه خپل ځان او خپل پيغام ته را واړوي

په هر صورت، کله چې له پاورپاينټ څخه په ګټې اخيستنې وينا کوئ، خپله وينا مو په يوه اغېزناکه او څرګنده جمله پيل کړئ، څو لاره درته هواره شي. وروسته کولای شئ چې د شمېرو، ټکو او اړينو اړيکو لپاره پاورپاينټ وکاروئ. کله چې پاورپاينټ پای ته ورسېد، پاورپاينټ له پردې لرې کړئ، خپلو خبرو ته دوام ورکړئ او په ګړنې پيغام ورکولو سره يې پای ته ورسوئ.

د يو ډول وينا لپاره پروګرام جوړول

هر وينا وال په هرو حالاتو کې درې ډوله وينا لري: لومړی هغه وينا چې د وړاندې کولو لپاره يې له مخکې جوړوي. دويم هغه وينا چې کله د اورېدونکو په مخ کې درېږي، وړاندې کوي يې. درېيم هغه وينا چې کله د کور خواته روان وي، هيله لري چې کاش دا ډول وينا يې کړې وي. غوره ويناوال هغه دی؛ چې دغه درې واړه ويناوې يې يو ډول وي. دغه حالت لامل کېږي چې ژور رضایت او خوند تجربه کړو.

له يوه ټکي څخه بل ته لاړ شئ

د وينا جوړونې پرمهال له يوه ټکي يا يوې موضوع څخه بلې موضوع ته تګ داسې ترتيب کړئ، چې اورېدونکي پوه شي چې يوه موضوع پای ته ورسېده او

اوس د بلې موضوع په هکله خبرې کېږي. خو ځلې موضوع ته اشاره وکړئ او د خپل پیغام د ښه لېږد لپاره فکر وکړئ.

تمرین وکړئ، دا کار ډېره ګټه لري

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

د حافظې له تخنیکونو ګټه واخلي

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

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

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

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

مهم ټکي په وړو کارتونو وليکئ

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

د کار په پيل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ

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

قدم ووهئ او خبرې وکړئ

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

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

گوگل؛ هغه معلومات چې اړتيا ورته لري

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

د لويو او نامتو خلکو په هکله پلټنه وکړئ

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

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

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

لنډيز

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

درېيم څپرکي

پر ځان باور او ذهني واکمني؛

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

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

وېره، اکتسابي ده

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

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

ماشومان حساس او والدین لا حساس دي

هغه ماشومان چې له مینې او محبت څخه یې برخې وي، په لویوالي کې د ځان په اړه د نورو خلکو مفکورو او نظرونو ته ډېر ارزښت ورکوي. دغه شخص په دومره کچه اندېښمن او پر نفس یې باوره کېږي، تر څو چې ډاډه نه شي چې د ژوند مهمو کسانو نه وي تایید کړی، هېڅ کار نشي ترسره کولی. ډېری کسان له دې انځور څخه چې د خلکو په مخ کې ولاړ وي او خبرې کوي، له حده زیات وېرېږي. دغه کار په ده کې د وېرې او اندېښنې ښکارندويي کوي چې له پنځه کلنۍ وړاندې یې کسب یا خپله کړې ده. خو کولای شو چې د دغه حس پر ځای وخت ډېری غوره ویناوال یو وخت دومره عصبي وو چې د نورو په مخ کې یې د خبرو تصور نه شوی کولای او حتی د کارکوونکو په جلسه کې به یې د بدن ټولو غړو لرزه کوله. یو ملګری مې چې اوس د زرګونو کسانو په وړاندې په ډاډه زړه خبرې کوي، په لومړۍ وینا کې یې پرتوګ څیرلی و او بېرته یې له دریځ څخه مڼې کړي وو.

په خپل پیغام سره یې پیل کړی

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

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

د زړه له تله خبرې وکړئ

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

اورېدونکي ستاسو پلويان دي

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

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

څه ډول پر ځان باور او وړتيا لوړه کړو

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

خبري وکړئ

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

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

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

تصور او تجسم وکړئ

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

داخلي او بهرنی تصور

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

د ذهني برنامې جوړول

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

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

احساسات مو تحريک کړئ

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

خوښۍ سره پای ته رسېږي. کله چې فلم پای ته رسېږي، خو دقیقې وروسته بیا سالون ته راننوخئ خو فلم بیا پیل شي. دا حل فلم له پیله ګورئ، مګر دا حل د فلم پای درته معلوم دی. کله چې د فلم داستان مخ پر وړاندې ځي د ارامتیا احساس کوئ او د فلم له بېلابېلو سحنو خوند اخلي، ځکه پوهېږئ چې فلم په خیر سره پای ته رسېدلی او د داستان ټولې هسکې ژورې په بریالیتوب سره له منځه ځي. په دې توګه د ټولو ویناوو لپاره چې تاسو وړاندې کوئ، د (فلم پای) له تخنیک څخه ګټه واخلي. فکر وکړئ چې د وینا پای ته مو رسېدلي یاست او ټول د خندا او ستاسو د هڅونې په حال کې دي، تاسو مو په غوره توګه خپل کار کړی او اوس خوښ، مغروره او هیجاني یاست. ملګري مو چې د اورېدونکو په منځ کې دي، تاسو ته ډېر خوښ دي او له خوښۍ ځاندي. مخکې له دې چې وینا مو پیل کړئ، پای یې تصور کړئ. د وینا تر پیل وړاندې په ځلونو له دې کاره ګټه واخلي. له دې چې وینا به مو همداسې پرمخ ځي، څنګه مو چې په اړه یې فکر کړی، ډېر به خوښ شي.

عمل وکړئ

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

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

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

خونه وڅېړئ

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

د ارامتيا لپاره د ساه ايستلو تمرين وکړئ

د وينا تر پيل مخکې د څو ژورو ساه ايستلو په واسطه کولای شئ چې ځان ارام او د يوې بې شانه وينا لپاره ځان چمتو کړئ. زه د ژورې ساه ايستلو لپاره ۷×۷×۷

څېړنې وکړه چې گټونکى شي | ۶۷

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

خپل ځان ته روحيه ورکړئ

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

د پښو گوتې مو وښورؤ

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

اوږې مو وښورؤ

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

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

سيخ ودرېږئ

کله چې د وينا لپاره پاڅېږئ، سر مو پورته سيخ ونيسئ، فکر وکړئ چې ټاب مو له سر څخه چټ ته تړل شوی او تاسو له ټاب څخه خوږېد باست. په حقيقت کې کله چې تاسو فکر وکړئ چې په سر مو ټاب دی، نو اړ کېږئ چې سر پورته سيخ ونيسئ او په پايله کې مو پر نفس باور او قدرت زيات شي.

د اورېدونکو په اړه فکر وکړئ

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

کور ودانۍ

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

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

سره خپلې نظريې شريکوي، فکر وکړئ. منندوی یاست چې دغو خلکو ته مو د وينا کولو موکه پيدا کړې، د هرې کليمې په ويلو سره مثبت او لېواله اوسي. څومره چې اورېدونکو ته له اخلاصه ډکه پاملرنه کوئ، هغومره به مو پرنفس باور لوړ وي. څومره چې دوی ته د رښتینو ملگرو په سترگه گوري؛ داسې ملگري چې هغوی درباندي گران وي او تاسو هم ورباندي گران وي، هغومره به د آرامتیا احساس وکړئ.

وينا ستاسو په هکله نه ده

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

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

لنډيز

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

څلورم خپرکی

پیاوړی پیل وکړئ

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

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

ستاسو پېژندګلوي

که له وینا وړاندې تاسو څوک معرفي کوي، دا به تاسو ته زمینه برابره کړي. د دې موخه دا ده چې اورېدونکي اړ کړي څو تاسو ته په فزیکي او رواني توګه غوږ ونيسي، له دې کبله خپلې پېژندګلوي ته له وړاندې په غور سره پلان وکړئ. ښه پېژندګلوي هغه ده چې اورېدونکو ته ستاسو د لاسته راوړنو په اړه وویل شي. وروسته د موضوع په هکله یادونه وشي او بیا ستاسو نوم واخیستل شي. موضوع وي. د پېژندګلوي یوه وړه بېلګه: ((زموږ د نن شپې ویناوال د ۲۲ کمپنیو بنسټ اېښودونکی دی او په اتو بېلابېلو پروژو کې یې له یو میلیون ډالرو ډېر ګټلي دي. دی به نن موږ ته ووايي چې څنګه کولای شو، په سوداګرۍ کې بریالي شو. لطفاً ستاسو د لاسونو په پرکا راځي، ، ، ښاغلی براین تریسي.))

په اوږده پېژندګلوي کې د ویناوال د لاسته راوړنو او کارکړنو ډېره یادونه کېږي، په ځانګړې توګه موضوع ته اړوندې لاسته راوړنې. له پېژندګلوي تل موخه دا ده

خبرې وکړه چې کتونکى شي | ۷۱

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

له پېژندگلوى وروسته

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

پر ځان باوري ودرېږئ

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

مناسبې جامې واغونډئ

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

فکر کوي چې اورېدونکي په ساده او نارسمي جامو کې وينا خوښوي، داسې چې فکر کوئ همدا اوس له کوم څخه له بزگرۍ راغلی. مگر دا کار معمولاً اورېدونکو ته دا پيغام ورکوي چې گواکې تاسو خپل ځان او دوی ته هېڅ درناوی نه لرئ. په پايله کې دا کار د دې لامل کېږي چې هغه څه چې وايئ، ارزښت يې کم شي.

زما مينه وال ډېری وخت کلنی غوندې د سوېل او لوېديځ په ښکلو تفريحيانو کې جوړوي او وايي: ((ټول دوديزې جامې اغوندي، نو تاسو هم دا کار وکړئ.)) زه هېڅکله د دوی دا غوښتنه نه منم. دود داسې دی چې تل يا د اورېدونکو په څېر او يا له دوی څخه ښه جامه واغوندي. تل بايد مسلکي معلوم شئ.

زما يو ملگری ځوان او ښه ويناوال دی، مگر په يوه بېوزله کورنۍ کې رالوی شوی. دی د مناسبو جامو او نورو شيانو په ټاکلو کې اړين معلومات نه لري. يو چا د کرسمس په ډالۍ کې د سرو زرو يوه لويه گوتې ورکړې وه. نوموړي دغه گوته په کوچنۍ گوته کړه او د وينا پرمهال به يې ښوروله. د نوموړي په اند دا کار زړه راښکونکی و. يو ځل له وينا وروسته د غوندې تنظيموونکي گوتې ته کړ او ورته و يې ويل: ((تاسو ښه وينا وال ياست، ښه پيغام لرئ، خو کله چې د سرو زرو گوته په گوته کوئ، د کوڅه ډبې په څېر معلومېږي.)) ده اصلاً هېڅ فکر نه کاوه، چې دا کار به داسې پيغام لېږدوي. ده هغه گوتې لرې کړه او بيا يې هېڅکله په گوته نه کړه.

مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ

لومړی کار مو د غوښتنو رامنځته کول دي. داسې کار بايد وکړئ چې اورېدونکي تاسو ته د غوږ نيولو له کبله د خوشۍ احساس وکړي. داسې کار بايد وکړئ چې دوی ستاسو د خبرو اورېدو ته چمتو او په تمه وي. په ياد ولرئ، چې ټول غواړي چې ستاسو بريا غواړي. دوی له وړاندې ستاسو پلويان دي. دوی په رښتيا کړي. دا اړينه ده چې اورېدونکي له پيله خوښ وساتئ. هر څومره چې دوی ډېر

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

مسؤوليت ژر واخلي

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

باوري او ساده اوسئ

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

د وينا د پيل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوی نوملړ

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

له تنظیموونکي مننه وکړئ

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

په یوه مثبتې جمله یې پیل کړئ

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

له اورېدونکو مننه وکړئ

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

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

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

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

اوسنۍ پېښې ته اشاره وکړئ

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

يوې تاريخي پېښې ته اشاره وکړئ

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

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

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

یوه نامتو شخص ته اشاره وکړئ

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

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

يوې وروستۍ وينا ته مو اشاره وکړئ

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

يوه ویشوونکې جمله ووايئ

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

د وروستيو ترسره شويو څېړنو په اړه يوه جمله ووايئ

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

هيله ورکړئ

يو ځل فرانسوي فيلسوف ګوستاو لېون وليکل: ((هيله د انسان يوازېنۍ مذهب دی.))

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

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

د شونتيا په صورت کې يې په شوخۍ پيل کړئ

که شونې وي وينا مو په ټوکه يا په شوخۍ سره پيل کړئ، خو دا کار يوازې هغه وخت کولای شئ چې خپله شوخ مزاجه اوسئ. تاسو بايد ډاډه اوسئ چې اورېدونکي يې يوازې د ټوکې او شوخۍ په توگه گڼي. هڅه وکړئ چې ټوکه مو خو خلي ولولئ، خو ډاډه شئ چې ټول پرې پوه شول. ټوکه يوازې هغه مهال وکړئ چې تاسو خپله فکر کوئ چې دغه کيسه يا ټوکه د پاملرنې وړ ده. تاسو يې په ښه توگه وړاندې کولای شئ او اورېدونکي هم غواړي چې واورې يې. ځينې ويناوال ډېرې وخت خپله وينا په داسې ټوکه پيلوي چې له ډېرو برخو سره اړيکه ولري او د ټولو اورېدونکو پاملرنه د ځان په لوري اړوي، خو دا يو هنر دی او يوه ځانگړې وړتيا غواړي چې ټوکه په څومره اغېزناکه توگه وړاندې کولای شي. دلته يو اړين ټکي ته اشاره کوم. دا اسانه ده چې وينا په ټوکه پيل کړئ. ما هم نږدې ټولې ويناوې په ټوکه پيلولې. وروسته وپوهېدم چې زما لومړنۍ خبرې وروستنيو ته زمينه برابروي. که زه په ټوکه پيل وکړم، اورېدونکي دا انگيري چې زما ټوله وينا به د ټوکو په فضا کې وي. که زه يو په يو له ټوکې وروسته جدي بحث پيل کړم، ښايي د ډېرو لپاره د تعجب وړ او ستړی کوونکى شي. متوجه اوسئ!

فن کار (هنرمند) اوسئ

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

ووايې.)) او دوی ته به يې داسې اشاره کوله چې گني نږدې راشي او غواړي ټولو ته يو مهم راز ووايي. جالبه خبره په کې دا وه چې په تالار کې ناست کسان به آرام شول، خو له ده څخه ((راز)) واوري. وروسته به چې کله د اورېدونکو خپلو کړنو ته په نابېره توگه پام شو، په لوړ اواز به يې وڅنډل. جالب ټکی يې دا و چې نوموړي ټول اورېدونکي خپل پېروان او فرمان مننونکي گرځول.

نظر پوښتنه وکړئ

تاسو کولای شئ وينا مو په يوې مثبتې جملې سره پيل کړئ او وروسته داسې پوښتنه وکړئ چې لاس پورته کولو ته اړتيا وي. دا ډول يوه پوښتنه وکړئ: ((اوسمهال په امريکا کې ژوند کولو او سوداگرۍ ته ښه وخت دی. په هر صورت، په تاسو کې څومره کسان آزادي دندې لري؟)) گوته مو پورته کړئ، خو اورېدونکي پوه شي چې له دوی نه د همدې کار هيله لري. ما له دې ميتود هم گټه پورته کړې، د څو تنو په گوته پورته کولو سره به مې په لومړيو څوکيو کې له يوه شخص څخه پوښتنه وکړه، ((په رښتيا هم دلته څومره کسان آزاد کاروبار لري؟))

بې شکه، وايي: ((ټول!!))

زه وروسته مننه کوم او ځواب يې تاييدوم: ((هو، تاسو رښتيا وايئ! موږ ټول آزادي دندې لرو، د دندې اخيستو له لومړۍ ورځې بيا تر تقاعد پورې، موږ د خان لپاره کار کوو، دا اړينه نه ده چې د تنخوا پر پانه مو څوک لاسليک کوي، خو موږ ټول آزاد کاروبار کوو.))

داسې څه وکړئ چې دوی په خپلو منځو کې خبرې اترې وکړي داسې له خلکو غوښتلې شې چې له څنگ سره ناست کس ته مخ واړوي او د يوه تاسو له خلکو غوښتلې شې چې له څنگ سره ناست کس ته مخ واړوي او د يوه شي په اړه خبرې ورسره وکړي. د بېلگې په توگه، تاسو ويلی شئ: ((د څنگ له ملگري مو وپوښتنئ چې له دې سيمينار به څه زده کړئ.)) هر څه چې له اورېدونکو وغواړئ، دوی يې ترسره کوي، هر څه چې په پوره باور له دوی

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

د يوې ستونزې په شريکولو سره يې پيل کړئ

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

یوه جمله وواياست، یوه پوښتنه وکړئ

تاسو کولای شئ د وينا په پيل کې یوه پیاوړې جمله و وایاست، ورپسې یوه پوښتنه مطرح کړئ. وروسته ځواب ووايئ او بله پوښتنه وکړئ. دغه کار له ځنډ پرته اورېدونکي ستاسو په بیانیه کې ونډې اخیستلو ته متوجه کوي او ستاسو هرې کليمې ته غوږ نیسي. لاندې یوه بېلګه ده: زموږ په ټولنه کې ۲۰ سلنه کسان د ټولنې د ۸۰ سلنې وګړو پیسې په لاس راوړي. ایا تاسو د دغې ۲۰ سلنې له ډلې یاست؟ که چېرې نه، آیا غواړئ چې د دې ۲۰ سلنې په سر کې راشئ او یا هم د ۱۰ سلنې په سر کې؟ ښه، په راتلونکو څو شېبو کې غواړم داسې نظريې درسره شریکې کړم، چې له تاسو سره د ټولنې د غوره کسانو په ډله کې له راتګ سره مرسته وکړي. ایا د اوسنۍ ناستې لپاره دا ښه موخه ده؟ دا د ارواپوهنې یوه جالبه پدیده ده چې پر خلکو له ماشومتوبه د ځواب ورکولو شرط اېښودل کېږي. کله چې له خلکو هر ډول پوښتنه وکړئ، د طبیعي غریزې په توګه ژر تر ژره دوی ځواب درکوي.

کله چې له دوی پوښتنه کوئ: ((دلته څومره کسان غواړي چې په راتلونکو دوو کلونو کې یې عواید دوه برابره شي؟)) د طبیعي غریزې له امله ټول ژر ګوته پورته

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

په یوه کیسه یې پیل کړئ

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

پول جوړ کړئ

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

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

د ځان په اړه ورته وایاست

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

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

پایله

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

پنځم څپرکی

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

پېټر ډراکر

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

د کوچنیو ډلو ناستې اړینې دي

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

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

بشپړ چمتووالي ونيسئ

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

خبرې وکړه چې کتونکي شي | ۸۵

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

د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونيسي

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

وخت پېژندونکي شي

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

د ناستو ډولونه

د سوداگري ناستې څلور ډوله وي:

۱. د ستونزي هوارۍ: د يادو ناستو موخه د ستونزو په اړه خبرې اود هوارې لپاره پر لارو چارو هوکړه کول دي.
۲. د معلوماتو شريکول: د يادو ناستو موخه د نويو موخو او خبرتياوو شريکول دي، بايد ډاډه شي چې ټول له نويو راغلو بدلونو خبر شول.
۳. د نويو توليداتو پېژندگلوې: د يادو ناستو موخه ددا ده چې ټول گډونوال د هغو نويو توليداتو او څېړنو په موخه خبر شي چې يادې کمپنۍ يا بازار ته وړاندې کړي او يا يې د وړاندې کولو په فکر کې دي.
۴. د کارډلې جوړونه: د يادو ناستو موخه دا ده چې بېلابېل کسان راټول شي، د هغوی د کړنو او پرمختگونو په هکله وپوښتل شي. د يادو ناستو جوړول د کمپنۍ په کارکوونکو کې د همکارۍ د روحې پرېياوڼيا کې ډېر اغېزناک دي.

د ناستې مشر/چلوونکی

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

فعال گډونوال

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

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

د مسوولیتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل

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

له وړاندې چمتو اوسئ

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

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

د نورو هڅونه

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

له نیوکې یا بدبینۍ ډډه وکړئ

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

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

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

لنډيز

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

شپږم څپرکی

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

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

وکیل راته وویل: ((فکر نه کوم د چمتووالي د کلیمې په خبر بله کومه کلمه دومره اغېز ولري.))

د وینا د پیل پرمهال د وینا د پای په اړه فکر وکړئ

له وینا څخه مو موخه وټاکئ. له خپل ځانه وپوښتنئ: ((که چېرې دغه ناسته په ښه توګه پای ته ورسېږي، پایله به یې څنګه وي؟)) مفکوره مو پر کاغذ ولیکئ. هغه پایله ولیکئ چې ستاسو له تر ټولو ښې وینا کولو وروسته یې د پېښېدو شونتیا وي. هر څومره چې د ناستې د پای په اړه خوشبین وئ او د ښو پایلو په تمه وئ، ستاسو وینا به په هماغه کچه اغېزناکه وي او لاسته راوړنې به ولري. وینا ته ښه چمتووالی د وینا په پای کې د ټاکل شویو موخو د لاسته راوړلو ضامن دی.

په یاد ولرئ چې هر شی خبرې اترې دي

کله چې یوې کوچنۍ ډلې ته د وینا پرمهال هڅه کوئ چې ناست کسان له تاسو ملاتړ وکړي، په حقیقت کې تاسو مذاکره او خبرې اترې کوئ. هر شخص له خپلو نظریو او غوښتنو سره د ناستې خونې ته راځي. ستاسو موخه دا ده چې په خونه کې ناست کسان ستاسو له نظریو ملاتړ وکړي او دوی ستاسو لیدلوری ومني. دا په دې مانا ده چې تاسو باید په ورو ورو د دوی ذهن بدل کړئ او بالاخره په بشپړه توګه دوی له خپلو نظریو واړوئ.

د وکیلانو په څېر فکر وکړئ

وینا ته د چمتووالي پرمهال د (وکیلانو) له میتود څخه ګټه واخلي. وکیلان مخکې له دې چې د خپلې قضیې په اړه چمتووالی ونیسي، د مخالف لوري د قضیې په اړه ځان پوهوي. د دې کار لپاره هغه ټولې نظریې ولیکئ چې فکر کوئ، د ناستې نور ګډونوال به یې په ناسته کې شریکې کړي او ستاسو له نظریو سره مخالفې دي. که کولی شئ چې نور هم دقیق اوسئ، هغه لاملونه او ټاکلې موخې هم ولیکئ چې ولې ګډونوال غواړي، پر دغې نظریو تمرکز وکړئ.

د وېرې او هيلې ترمنځ توپير وکړئ

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

د ناستې له ګډونوالو سره وپېژنئ

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

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

پرمختګ پرې وکړي او ډېره ګټه ولري، وروسته د دوی د وېرې او اندېښنو کمولو لپاره وړاندیزونه ورته کوم، زه داسې وړاندیز ورته کوم چې آزمایشت یې لږ لګښت ولري، څو دوی ته څرګنده شي چې زما نظریې او وړاندیزونه یې په سوداګرۍ کې ښه والي راولي که نه.

په وروستیو کلونو کې دې پایلې ته رسېدلې یم، ټول خلک هغه تجربې او آزمایشونه خوښوي چې لګښت یې لږ وي. له بل پلوه دوی له هغو آزمایشونو ډډه کوي چې د ډېرو پیسو د لګېدو ګواښ په کې موجود وي او ډېر لګښت پرې راځي.

عمومي اندېښنې وپېژنئ

ډېری کسان له دې وېرې چې ناوړه ګټه ترې وا نه خيستل شي. هغوی له دې په وېره کې وي چې داسې کار پرې ونه تېل شي او یا یې ترسره کولو ته اړ نه ایستل شي، چې له لنډمهاله او اوږدمهاله کړنو سره یې په ټکر کې وي، داسې تولید، خدمات او نظریې ور نه کړل شي چې دې اړتیا ور ته نه لري، کارولی یې نه شي او یا یې د پېرلو وړتیا نه لري، یا د دغه وړاندیز له منلو وروسته شرایط او حالات له وړاندې وخت څخه خراب شي. خلک ځکه له دې شیانو وېرې چې په ماشومتوب کې د هغو کارونو له کولو یا نه کولو منع شوي چې بیا په کې نه وه او ډېری خلکو له هغې ناوړه ګټه اخیستې وه. په پایله کې د ټولو هغو کسانو پر وړاندې غبرګون ښیي چې د ورته کړنې لپاره یې وهڅوي. دوی په طبیعي توګه دوه-زړه او مشکوک وي. هر کله چې له بل شخص څخه ناوړه ګټه واخیستل شي، دوی له ځان سره په ناڅېره او یا په خبرې توګه فکر کوي: ((هېڅکله به چا ته اجازه ور نه کړم چې له ما سره ورته کړنه وکړي.)) کله چې په کوچنیو ناستو کې وینا کوئ، دې شي ته پام وکړئ.

مقاومت یې راکم کړئ

هر کله چې د نوې نظریې، تولید او یا خدماتو په اړه وینا کوئ، د اوږدونکو په ذهن او زړونو کې مو یوه وېره شته چې د دوی د مقاومت او مشکوک کېدو لامل

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

د لويو معاملو په اړه خبرې اترې

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

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

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

د څلورو قانون

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

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

وينا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول يو ډول دي

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

غواړي پرمختګ وکړي، بايد په ناسته کې د ګډونوالو په اندېښنو او څلورو موضوعاتو فکر وکړي او بايد په اړه يې هوکړې ته ورسېږي. وروسته مو وينا جوړه کړې خو د خبرو اترو په پای کې مو خپلو موخو ته ورسېږي.

خپلې مفکورې مو پر کاغذ وليکئ

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

تل ځان منطقي او موافق وښيي

هر کله چې ستاسو د نظريې پر وړاندې مخالفت، خنډونه او مقاومت څرګندېږي، نو تل يې په دوستانه، مهربانه او مودبانه توګه حل کړئ. هېڅکله اور ته لمن نه وځي. هر څومره چې د خلکو د اندېښنو او مخالفت پر وړاندې په عاجزۍ او دوستانه ډول چلند کوئ، ياد کسان به نظريات په ښه توګه ومني او قناعت به درسره وکړي. تل دا متل په ياد ساتئ: ((ترڅه دوا له يوې کاچوغي بورې سره وڅوړئ.)) کله چې کوچنيو ډلو ته وينا کوئ، په ياد ولرئ چې دا څه د يو کس د وينا ننداره نه ده، بلکې دا خبرې اترې دي. موضوع مطرح کړئ، په اړه يې بحث وکړئ، پای ته يې ورسوئ او په پای کې د اورېدونکو د نظرياتو، وړاندېزو او پوښتنو په اړه پوښتنه وکړئ.

دوی هم شریک کړئ

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

د ډلې یووالی

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

د مراتبو لړۍ مشخصه کړئ

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

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

بېلابېل مېتودونه

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

خبرې کول دوه-اړخه کوڅه ده

په مکالمه کې د مشارکت او په هوکړو کې د ژمنتيا ترمنځ مستقيمه اړيکه ده. د بېلګې په توګه؛ کله چې د کارکوونکو له کوم غړي سره خبرې کوئ، هر څومره چې له هغوى څخه وغواړئ چې پوښتنه وکړي، نظر ورکړي، وړاندیز وکړي، مخالفت او موافقت څرګند کړي؛ په هماغه کچه به د نورو خلکو پرېکړې ومني. که دغه کسان نظر ور نه کړي او پوښتنه و نه کړي؛ ژمن نه دي او دوى لږ غوږ نيولى. کله چې دوى خبرې نه کوي او يا د ترسره کېدونکو پرېکړو په اړه له څه ويلو ډډه کوي، په دې مانا ده چې نه غواړي په يادو پرېکړو کې ګډون وکړي او نه غواړي په دې برخه کې ستاسو ملګرتيا وکړي.

د «جنرل مونتورز کمپنۍ» یو بنسټگر الفربې سلوان به معمولاً یوه ډله مدیران راټول او د نوې کمپنۍ د تگلارو یا تولیداتو په اړه به یې خبرې اترې ورسره کولې. د ناستې په پای کې به یې وپوښتل: ((ایا د دغو نظریو په اړه کومه پوښتنه او یا نظریه درسره شته؟)) که به ټولو د نه ځواب ورکاوه او یا به ټولو له ورکړل شوې نظریې سره موافقت نه وکړه، سلوان به ویل: ((هغه کسان چې په دې خونه کې دي، د هغې موضوع د ارزښت په اړه نه پوهېږي چې موږ بحث پرې وکړ. که ټولو موافق یاست، نو دې ناستې ته به د پای ټکی کېږدو او بل وخت به پرې خبرې وکړو. د مېز له ټولو گډونوالو هیله کوم چې په راتلونکې کې خپل نظریات او مخالفونه راسره شریک کړي.)) هغه څه چې سلوان او ډېری مدیران او ویناوال پرې پوهېږي، دا دي چې که څوک د مطرح شوې موضوع په اړه ویلو ته څه نه لري او یا ټول موافقت نسي، په حقیقت کې هېچا د دې موضوع په اړه فکر نه دی کړی. دا په دې مانا ده چې دوی په ناسته کې د مطرح شوې موضوع په اړه وروسته فکر کوي او وروسته فکر کول ټول کوښښونه او زیارونه سبوتاژ کولی شي.

له پیاوړي دریځ څخه عمل وکړئ

کله چې کوچنیو ډلو ته وینا کوئ، خونه داسې منظمه کړئ چې خټ مو دېوال ته وي او مخ مو دروازې ته. په دې توگه کسان به له دې چې د غونډې مزاحم شي، وتلی او راننوتلی شي. په کوچنیو ناستو کې غونډې د ((U)) په شکل جوړې کړئ، په داسې توگه چې تاسو د ((U)) شکل خلاصې خوا ته ودرېدلی شئ او وینا وکړئ. ټول گډونوال باید په ((U)) شکل سره کېني چې په دې توگه به هر کس ټول ولیدلی شي او ټول به له یو بل سره د سترگو اړیکه ولري. دغه ډول ناستې له هغو توپیر لري چې یوه ډله گډونوال تاسو لیدلی شي، یوه ډله مو نه شي لیدلې، ځینې بیا د نورو په شا کې ناست وي او په خپلو کې څو بېخي یو بل لیدلی نه شي. د ناستې خونه تل داسې ترتیب کړئ چې ټول گډونوال یو بل ولیدلی شي. زه چې کله د ستراتیژیکو پلانونو په اړه ناستې جوړوم، ټول مدیران د ((U)) ډوله مېز تر شا کېنوم. کله چې یوه پوښتنه یا موضوع مطرح کوم، هر شخص ته جلا جلا ورځم او د ځواب ورکولو بلنه ورکوم. دغه میتود له څو کلونو

راهبسي ما ته ډېر بريالي ثابت شوی دی. دغه مېتود هر يوه ته چانس په لاس ورکوي چې خپل نظريات او وړاندیزونه شريک کړي او ورته مهال ټول کولای شي چې نظر ورکوونکی شخص په ارامۍ وويني او نظريه يې واوري. کله چې له اشخاصو سره د مېز شاوخوا خبرې کوم د يوې موضوع په اړه ژورو خبرو اترو او پايلو ته رسېږو.

راتلونکي گام وټاکي

په ياد ولړئ، چې د کوچنيو او لويو ناستو موخه د يوې موضوع په اړه يوې ځانگړې پايلې ته رسېدل دي. هر کله چې مکالمه پيلوئ، ورسره سم بايد وپوښتي: ((د دغې موضوع په اړه بايد کوم گام واخلو؟ که د دې موضوع په اړه هوکړې ته رسېدلي وو، راتلونکي گام مو څه دی؟)) کله چې کومو ډلو ته وينا کوي او د گامونو اخيستل په کې اړين وي، بايد د ناستې په ترڅ کې هوکړې ته ورسېږي چې څوک بايد څه وکړي او څه وخت دغه گام واخلي. په ډېری غوره ويناوو کې دواړه لوري د بېلابېلو موضوعاتو په اړه هوکړې ته ورسېږي، خو پايله يې هېڅ وي. لامل يې دا دی چې هېچا ته په ټاکلي وخت کې ځانگړې دندې نه سپارل کېږي. حتی که د خپلو خبرو د څو ځلي تکرار او يا تندې خبرې لپاره اړ شي، بيا هم اړينه ده چې څوک بايد څه وکړي او د کولو وخت يې خومره ده. د ټولو ناستو او ويناوو وروستۍ موخه همدا ده. د کړنو تعقيب چې چا ته ورسپارل شوی کار خومره شوی، ستاسو د ناستو ارزښت لوړوي!

په وينا کې د غږ ترڅنگ انځور هم وکاروي

په ټولو ډلو کې ۷۰ سلنه گډوډوال له ليدلو او ۳۰ سلنه نور له اورېدلو ښه اخيستنې کولی شي، يعنې ۷۰ سلنه اورېدونکي ستاسو د وينا د درک، شننې او ارزونې لپاره بايد انځوريزې بېلگې او حقيقتونه وويني؛ خو پاتې ۳۰ سلنه ستاسو وينا او معلومات په اورېدلو درک کولی، شنلی او ارزولی شي. په پايله کې ۷۰ سلنه اورېدونکي به په هغه صورت کې ستاسو د وينا ټکو ته پاملرنه وکړي چې په انځور کې ښودل شوې وي. د خپلې ناستې اجنډا مو وليکئ څو دغه کسان يې تعقيب

کري. ڏهه ٻه ٽڪرو ڏنڊون لپاره له پاور پائينٽ هم گهٽه اڃي سٺي شئي او کله جي
 به خپله وينا کي دغو ٽڪرو ته اشارو ڪوئي، يو پر يو جي ڏ ڀرڌي پر مخ راوڙي.
 ڏهه ٻه ٽڪرو ڏيکڙو او يا ڏ وينا ڏ ڀاڙو ڏ ڏنڊون لپاره سڀيٽه تخته او ڦلڀ چارٽونو
 هم ڪارولي شئي. هغه ڪسان جي له ليدلو سره بلد دي، کله جي ستاسو وينا وويئي؛
 به ڏيڙي ارامي سره جي ڌرڪ ڪوي. بل ڀلو هغه ڪسان جي له اور ڀڏلو سره بلد
 دي، کله جي ڏ وينا يوه برخه به ليکڻي توڳه ويني، ڏپر خوش بريني؛ مگر دوي
 خونوي جي له تاسو وينا واري او معمولاً ڏ ڇينو خانگرو ڪليمو او موضوعاتو به
 اور ڀڏلو سره له تاسو پوئتنه ڪوي. نو ڏ ڏا ڏول اور ڀڏونڪو پرواندي چمتووالي
 وڙي.

ويناياست، و وياست او وپوئتي

ما به به لومريو ڪي ڏ وينا پر مهال له ڦلڀ چارٽونو گهٽه اڃي، وروسته جي سڀيٽه
 تخته ڪاروله او اوس پراجيڪٽور او له يوڀي ڀلي الي (ELMO) گهٽه اڃي. دغه اله له
 ماسره مرسته ڪوي، جي کله ڏهه ٻه ٽڪرو به اڀر خبري ڪوم، له خان سره جي لنڊ
 وليڪم.

کله جي وينا مخ پر وڙندي ڇي، ڏهه ٻه ٽڪرو ڏنڊون لپاره له گرافونو،
 انڊورونو، چارٽونو او نورو انڊوريزو بيلگر گهٽه اڃي. کله جي غوارم پر يوڀي
 خانگري ڪليمي يا مفهوم ڏپر ٽينگار وڪرم، داسي جي ليڪم جي ٽول جي وليڊي
 شي.

به ڀاڙه ڪي ناست ڪسان يادنيٽ نيول ڀيلوي. کله جي تاسو ڏ يو مهم ٽڪي پر
 ليکڙو ڀيل ڪوئي، ناست ڪسان احساس ڪوي جي دا ٽڪي رنڊيا هم مهم دي او له
 خنڊ پرته جي يادنيٽ ڪوي. دغه ڪار ڏ دي لامل ڪڀري جي ڏ وينا تر ڀاڙي پوري
 له تاسو سره به فعاله توڳه وڻده واخلي.

کله جي تاسو يوازي وينا ڪوئي او ڇه نه ليڪن، ڪه ڇومره خيرڪ مغز وي؛ ڏ وينا
 به تمامڀڏو سره ستاسو ڏ شويو خبرو له ۸۰ تر ۹۰ سني به جي هڀري ڪري وي. کله
 جي هم وينا ڪوئي او هم ليڪل ڪوئي، تاسو به دواڙو ليدونڪي او اور ڀڏونڪي ڏلو

ته رسيدگي کړې وي او په حقيقت کې به مو د خونې هر ناست کس ته خپله وينا جالبه او په زړه پورې کړې وي.

معلومات لرل د تېروتنې مخه نيسي

کله چې اورېدونکي پوښتنه کوي او يا نظر شريکوي او په مطلب يې سم پوه نه شوئ؛ له دې دوو کارونو به يو کوئ: په پيل کې د ياد شخص پوښتنه يا نظر به خپلو کليمو تکرار کړئ، مخکې له دې چې په ځواب ويلو يې پيل وکړئ. وروسته پوښتنه ترې وکړئ: ((ايا له پوښتنې مو موخه همدا وه؟))

دويمه لار دا ده، د دې لپاره چې ډاډه شي چې د ياد شخص د پوښتنې او نظر په اړه سم ځواب ويلى دى؛ خپله له همدې شخص څخه وپوښتئ، څو داسې پوښتنه وکړي چې تاسو ښه پرې پوه شئ. د بېلگې په توگه اورېدونکي ته وواياست: ((اصلي موخه مو څه ده؟)) ناسته کار دا دى چې تاسو د ناستې پوښتنې ځواب ووايئ او يا مخکې له دې چې په پوښتنه پوه شئ، ځواب ورکړئ.

لنډيز

همدا نن پرېکړه وکړئ چې د هر ډول ناستې لپاره به چمتووالى نيسى او هڅه به کوئ. په ياد ولرئ، هغه کسان چې ستاسو کار و بار اغېزمنوي؛ ستاسو کارکونې ارزوي. هر ځل چې يوې ډلې ته وينا کوئ، نور وستايئ، مرسته ورسره وکړئ، مخالفت وکړئ او يا موافقت وکړئ؛ په حقيقت کې به يا پرمختگ کوئ يا شاتگ. په ياد لرئ، هر څه مو شمېرل کېږي!

اووم خبرکي

پر تېرېيون برلاسي؛

اورېدونکي تر خپلې اغيزې لاندې راوړی

لوړ خوبونه ووينئ، هر خوب چې وينئ؛ هغې ته ځان ورسوئ. ليدلوری مو د هغه څه هيله درلودل دي چې غواړئ ورته ورسېږئ

جېمز آلن

يوه ورځ د يوې ناستې تنظيموونکي له يو مسلکي ويناوال سره اړيکه ونيوه او د وينا کولو لپاره يې بلنه ورکړه. د ناستې د تنظيموونکي لومړۍ پوښتنه دا وه: ((څومره پيسې غواړئ؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د وينا په وخت پورې اړه لري چې د څومره وخت لپاره وينا وکړم او څومره چمتووالی بايد ونيسم.))

د ناستې تنظيموونکي بيا ترې وپوښتل: ((د ۳۰ دقيقو وينا لپاره څومره پيسې غواړئ او د څومره چمتووالي وړتيا لري؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د ۳۰ دقيقو وينا لپاره له ۶ تر ۸ ساعتونو چمتووالي ته اړتيا ده او ۵۰۰۰ ډالر غواړم.))

تنظيموونکي ته په زړه پورې وه. بيا يې ترې وپوښتل ((د نيمې ورځې وينا لپاره څومره غواړئ؟)) ويناوال ځواب ورکړ: ((د نيمې ورځې وينا له ۳ تر ۴ ساعتونو چمتووالی غواړي او بيه به يې ۴۰۰۰ ډالر وي.))

د يوې ورځې لپاره څومره پيسې غواړئ؟ او په څومره وخت کې چمتووالی نيولی شې؟

ويناوال: ۳۰۰۰ ډالر.

د ناستې تنظيموونکي وپوښتل: ((په څومره وخت کې چمتووالی نيولی شې؟)) ويناوال: ((واه، که چېرې يوه ورځ وينا وي؛ همدا اوس چمتو يم چې بيل يې

کړم.))

لنډه وينا ډېره ستونزمنه ده

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

زما په لومړنۍ وينا کې ټول ۷ کسان راته ناست وو، مګر په وروستيو کلونو کې مې ان تر ۲۵۰۰۰ ډېرو کسانو ته هم وينا کړې. يو ځل مې ۸۵۰۰۰ کسانو ته وينا کوله چې ۲۰۰۰ راته ناست وو او ۸۳۰۰۰ نور له ۶۰۰ بېلابېلو ځايونو څخه د سټايج له لارې راسره په ليکه وو. زما د وينا وخت له ۲۰ دقيقو تر ۱۳ او ۴ ورځو پورې وي. هره وينا چې کوم آن که يو ځل وي او که څو ځلي؛ د دې لپاره چې په ښه توګه يې وړاندې کړم، چمتووالي ته اړتيا لرم. څومره چې د اورېدونکو شمېر ډېرېږي، په هماغه کچه ستاسو او ستاسو د اورېدونکو غوښتنې ډېرېږي. په لويو غونډو کې وينا تر کوچنيو هغو ډېر توپير لري.

د هرې وينا ۸ اصلي برخې

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

۱. پيل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام ځان ته اړوي. داسې کړنه ترسره کوي چې دوی دې ته چمتو کړي، څو له تاسو څخه په ډېره ليوالتيا د نورو خبرو د اورېدو تمه ولري
۲. پېژندګلوي: دا ستاسو لومړي مهم ټکي ته د ورنگ پل دی
۳. لومړی ټکی: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پيل وائئ
۴. بل ټکي ته تګ: په دې ځای کې څرګندوي چې له لومړي ټکي دويم ته ځئ

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

د هرې وينا اووه اړين توکي

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

سريزه او پيليزه

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

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

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

تمرین مو بشپړوي

ډېری کسان فکر کوي چې د لینکولن د گتیسبورگ وينا د انگلیسي ژبې په تاریخ کې تر ټولو غوره وينا ده. کیسه داسې ده، کله چې نوموړی رېل گاډي ته پورته شو، خپله وينا يې د پاکټ پر شا وليکله څو د گتیسبورگ په مراسمو کې يې واوروي، خو حقیقت بل ډول دی. داسې برېښي چې لینکولن مخکې له دې چې په گتیسبورگ کې یاده تاریخي وينا وکړي، د هغې ځینې برخې يې خو مياشتې مخکې په بله غونډه کې کړې وې. ده بېلابېلې جملې او عبارتونه څو ځلې تمرین کړي وو چې بالاخره يې وکولای شول یوه تاریخي وينا وکړي.

د مارتین لوتر کینگ ((خوب مې ولید)) تر عنوان لاندې په واشنګټن کې وينا یوه بېشانه او ښکلې وينا ده، مگر مارتین لوتر کینگ د یادې وينا څو څو ځلې تکرار او تمرین کړي وې او په وروستی وينا کې يې د مخکینیو ویناوو غوره غوره ځایونه ټاکلي وو.

آسانتیاوې وڅېړئ

د لومړۍ اغېزې اچولو لپاره دویم ګام دا دی چې ژر حتی یوه ورځ وړاندې د وينا کولو ځای ته ولاړ شئ او له ټولو آسانتیاوو او امکاناتو سره ځان بلد کړئ. دریځ (سټېج)، د غږ سیستم. د برېښنا سیستم او د اورېدونکو د ناستې ځای (په دې هکله نور معلومات په لسم څپرکي کې ولولئ) وگورئ. هېڅوک ستاسو په څېر دې موضوع ته ارزښت نه ورکوي. په یاد ولرئ، ډېری کسان چې د لوبو او کوچنیو ویناوو لپاره د تالار د تنظیم دنده په غاړه لري، منځنۍ تنخوا لري؛ یوازینی موخه يې دا ده چې ژر ژر خپل کار وکړي او دنده يې پای ته ورسوي.

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

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

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

له ګډونوالو سره ملګري شي

مخکې له دې چې وینا پیل کړئ؛ د غونډې له تنظیمونکو، کوربنو او د شونتیا په صورت کې له څو تنو رابلونکو سره ځان بلد کړئ. ځان ور وپېژنئ، د دوی د نومونو پوښتنه وکړئ او په اړه یې یو څه معلومات پیدا کړئ. نومونو پوښتنه تل له ویناوالو سره له خبرو او پوښتنو کولو خوند اخلي. ستاسو موخه اورېدونکي تل له ویناوالو سره له خبرو او پوښتنو کولو خوند اخلي. ستاسو موخه دا ده چې په اورېدونکو کې د همکارۍ حس پیدا کړئ. تاسو غواړئ پوه شئ چې دوی د څه شي په اړه فکر کوي او څه احساس لري. تر ټولو اړینه دا چې دوی ته باید داسې احساس ورکړئ چې ګواکې تاسو او دوی په یوه کچه یاست.

نورو ويناوالو ته غوږ ونيسئ

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

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

دا کار اورېدونکو ته په ډاګه کوي چې تاسو د دوی په خبر په ياده ناسته کې ګډون ته ارزښت ورکوئ.

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

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

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

و نه زغملي شوی. د ويناوال په خبره کې ښکاره اندېښنه ليدل کېده چې ولې لږو کسانو وختدل او د ده ټوکې ته يې چندان ارزښت ور نه کړ. د درېيم ځل لپاره تر ټولو بد څه چې وشول، د درېيم ويناوال چې د لومړيو دوو ويناوالو خبرې يې نه وې اورېدلې؛ خپله وينا يې په هماغې کيسه پای ته ورسوله. ټول ناست کسان غلي وو او هېچا و نه خندل. په داسې حال کې چې ټول پوهېدل چې ويناوال مخکينۍ خبرې نه دي اورېدلې، بيا هم دوی فکر کاوه چې ويناوال چندان پياوړی نه دی. د ګډونوالو له خبرو ښکارېده چې ويناوال په همدې شېبه کې فکر کاوه چې بايد غوندې ته له وړاندې راغلی وي. په پایله کې د ده وينا ډېره يې خونده وه.

دويم ځلي فکر وکړئ

ځينې وختونه مې خپله وينا له وړاندې جوړه کړې وي، خو دا چې همغه څه له ما وړاندې بل ويناوال ويلي دي؛ څو ځلي مې د وينا ځينو برخو ته بدلون ورکړی. ځينې وختونه به ويناوالو همغه ټوکه يا کيسه وبله، د کومې به چې ما نيت کړی.

و

له هغه شخص سره وگورئ چې ستاسو پېژندگلوي کوي

د دې لپاره چې ډاډه شئ او پېژندگلوي مو سمه وشي؛ له هغه شخص سره وگورئ چې ستاسو پېژندگلوي کوي. حتماً يو لنډ پېژندلیک له ځان سره ولرئ خو یاد شخص يې ولولي، د دې لیک په پيل کې وليکئ: ((په مهرباني سره هغه څه چې لیکل شوي، په غور سره يې ولولئ.)) کمزورې پېژندگلوي چې ناسمه ولوستل شي، د بدې وينا د پيل لامل کېدای شي.

تعجب ده، هغه کسان چې ويناوال معرفي کوي، له وښه يې نه وي پوره چې د ويناوال پېژندگلوي ولولي. کله چې پاڅېږي، بيخي ناسمه پېژندگلوي کوي او ډېرې تېروتنې کوي. ستاسو پر وړاندې د اورېدونکو د پوښتنو د حل په موخه غوره لاره دا ده چې پېژندگلوي مو په ښه توګه وليکئ، څو که وياند هغه له

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

وخت ښودنه

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

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

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

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

د پيغام لېږد

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

د وينا هر ټکي ته مو له يوې کيسې سره اړيکه ورکړئ هر کله چې غواړئ د پيغام په لېږد کې له کيسې ګټه واخلي. ځان ډاډه کړئ چې کيسه مو له خپلې موضوع سره نښلولې. د بېلګې په توګه؛ کله چې زه د کيسې لومړۍ جمله وایم، ټول کسان پاملرنه کوي او په لېوالتيا سره د نورو جملو د اورېدو هيله لري. وروسته مثلاً وایم چې د ارببله په جګړه کې الکساندر د داريوش په وړاندې خپل پوځيان څه ډول رهبري کړل؛ په داسې حال کې چې د دواړو ډلو د پوځيانو پرتله يو پر لس و، خو الکساندر ماته ورکړه او نږدې ټوله نړۍ يې فتحه کړه.

له کيسې وړاندې د رهبري ځانګړنې لکه ليدلوری، زړورتوب، ژمنتوب، اراده، نوښت او مسووليت تشرېح کوم او له پورته کيسې سره اړيکه ورکوم. په دې توګه، د وينا په پای کې به هر مدير ځان ته د پياوړي الکساندر په سترګه ګوري او د سوداګرۍ په بازار کې به د شته ستونزو سره سره د مبارزې په کولو فکر کوي.

د مغز دواړه نیمې کرې فعالې کړئ

د نوبل جایزې ګټونکې څېړنې ثابتې کړې چې د انسان مغزونه دوې (بڼې او چپه) نیمه کرې لري. په چپه نیمه کره کې منطقي، عملي، تحلیلي، واقعي او له احساساتو پرته کړنې ترسره کېږي. موږ د مغز په دې برخه کې ټول معلومات درک کوو. بڼي نیمه کره بیا په انځورونو، احساساتو، سندرو او کيسو فعالېږي. انسانان د بڼي نیمه کرې په مرسته پرېکړې کوي. ستاسو دنده دا ده چې د شونتیا ترحدده د اورېدونکو بڼي نیمه کره فعاله او تحریک کړئ. د وينا پرمهال چې څومره د بڼي نیمه کرې د اړوند موضوعاتو په اړه خبرې اترې کوئ، په هماغې کچه به

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

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

اورېدونکو ته په مستقيمې توگه وگورئ

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

ودرېږئ او وينا وکړئ

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

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

يو ډول لېږد

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

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

له سريزې پرته خبرې وکړئ

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

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

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

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

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

د پيوستون ساتل

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

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

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

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

وينا مو ټکی په ټکی وليکئ

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

د «دريو عبارتونو» له قانون گټه واخلي

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

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

هر څومره ډېر چې د خپلې وينا د جملو په اړه فکر کوي، په هغې کچه به پياوړي او هڅوونکي اوسن.))

څو کاله وړاندې مې يوه ملگري د کتاب ليکلو ته وهڅولم. هغه ماته دغه ژبه راښونکې جمله وويله: ((ليکل هغه کار دی چې په کولو يې څه شی نه لاسه نه ورکوي.)) دا جمله په وينا کې هم صدق کوي. تاسو هغه وخت په خبرو کولو کې ښه کېږئ چې خبرې وکړئ. له همدې کبله په وينا کې د برياليتوب کيلي د لورې هوياند وينا ده چې وايي: ((خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ))

له اورېدونکو سره د ملگرتيا اړيکه جوړه کړئ

هر څومره چې خلک تاسو خوښ کړي په هماغه کچه به ستاسو تر اغېز لاندې راشي. لکه ويلي لومړنۍ د «يلورونکي مرگ» په نوم کتاب کې ويلي: ((تر ټولو اړينه خبره دا ده چې نور مو خوښ کړي.))

کله چې تاسو وينا کوئ، هېڅ شی اورېدونکي ستاسو پيغام ته نه متوجه کوي، مگر دا چې د دوی مخې ته په خندا، ملگرتيا او اخلاص سره ودرېږئ. د وينا پرمهال هر څومره چې په خپله خوند اخلي په هماغې کچه به اورېدونکي ستاسو له شتون څخه خوند اخلي. هر څومره چې تاسو اورېدونکي خوښوي، په هماغې کچه به مو مطلوبې غوښتنې پوره کړي.

په وينا کې د اورېدونکو د شريکولو لپاره يوه غوره لاره پوښتنې کول دي. که چېرې له چا پوښتنه کوئ، هغه اړ دی چې ځواب درکړي. حتی که پوښتنه مو ستونزمنه هم وي. کله چې وپوښتن، د دوی پاملرنه جلبولی شئ او د يوه معقول ځواب په لټه کې کېږي. بالاخره متوجه کېږي څو ځواب يې له تاسو واورې. د بېلګې په توګه: کله چې وغواړم د سوداګرو اورېدونکو پاملرنه راواړوم، معمولاً داسې پوښتنې: ((په امريکا کې تر ټولو ښه عايد لرونکی او اړين کار کوم دی؟)) لومړی ټول اورېدونکي ارامېږي. وروسته ټول په لوړ اواز د سم ځواب هڅه کوي او وايي: ((هنر! پېرل! مسلکي وينا! لويې!))

له چې دوی د خواب پیدا کولو په موخه پر ځان فشار راوړي، زه ورته خاندېم او

وايم: په امريکا کې تر ټولو لوړ عايد لرونکي کار فکر کول دي. دا ځکه چې کله خلک هر کار کوي، فکر کول تر ټولو غوره ممکنه پایلې لري. هر څومره ښه فکر چې وکړي، ښې پرېکړې به وکړي شي. هر څومره ښه پرېکړه چې وکړي، ښه گامونه به واخلي. هر څومره ښه گامونه چې واخلي، ښه پایله به ترلاسه کړي او په دې توگه مو د کار او ژوند کيفيت ښه کېږي. هر کار په فکر کولو سره پيلېږي!

د وخت تنظيم او چټکتيا

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

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

کله مو چې د کلمو تېزي، اهنگ او شدت بدلئ، مکث کوئ او وروسته ادامه ورکوئ، تېز غږېږئ او بېرته خبرې ورو کوئ؛ په حقيقت کې اورېدونکي په دوهمه کچه په وينا کې شريکوي چې گواکي دوی د موټر خپلونې لوبه گوري. پورته کړنې د اورېدونکو لپاره وينا جالبه او په زړه پورې کوي. دوی ته د ستړيا هېڅ موکه نه برابريږي. تاسو تل د وينا يو توکي بدلئ. په دې اړه به نورې خبرې په اتم څپرکي کې وکړم.

کله چې ډېرو اورېدونکو ته خبرې کوئ، له تاسو به تل غوښتنه کېږي چې لنډه وينا وکړئ. ډېر اورېدونکي معمولاً په هغو کنفرانسونو کې راټولېږي چې ويناوال ډېر وي. له دې کبله په دې ناستو کې وخت ډېر محدود وي او هڅه کېږي چې ټولې ويناوې په همدې ټاکلي وخت کې تنظيم کړي. د بېلگې په توگه؛ يو ملگري مې په يو نړيوال کنفرانس کې د گډون لپاره هانگ کانگ ته غوښتل شوی و، ده

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

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

راتلونکې او پای

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

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

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

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

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

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

کلیزې. ۴- ودونه ۵- د مړي د خښولو مراسم. په دې ډول پروگرامونو کې باید د

ښې وینا کولو لپاره خپل ټول فن وکاروئ.

۱- جایزه او مبارکۍ: د خپلو خبرو په هکله فکر وکړئ او یادښت یې کړئ. د ډالۍ د مناسبت په هکله کره معلومات پیدا کړئ او ځان وپوهوئ چې یاد شخص کومه ځانگړې کړنه ترسره کړې چې جایزه ورکول کېږي.

ټول، په ځانگړې توگه د جایزې اخیستونکي ستاسو وینا ته ډېر متوجه وي. هر څومره مو چې په یاد سازمان کې دریځ مهم وي، په هماغه کچه به مو وینا مهمه وي او د اوږدمهال لپاره به د خلکو په ذهنونو کې پاتې شي.

کله چې یو څوک د نورو کسانو په ځانگړې توگه د خپلو سیالانو په مخ کې ستایل او جایزه ورکول کېږي؛ په حقیقت کې یې دغه شېبې نه هېرېدونکې وي. کله چې په مهربانۍ، ځیرکتیا او د جایزه اخیستونکي شخص د ترسره شوي کار په ارزښت خبرې وکړئ، کولی شئ په یاد شخص او ټولو هغو کسانو چې ستاسو وینا اوري، ښه اغیزه واچوئ.

۲- پېژندگلوي یا کورودانی: ښايي غوښتنه درنه وشي چې په یوه عمومي ناسته یا خصوصي کتنه کې ویناوال معرفي کړئ. دغه مسوولیت جدي ونیسئ. ټول کسان تاسو ویني!

په ډېری پروگرامونو کې وخت ته په پام سره او هغه پاملرنه چې د ویناوال پېژندگلوي ته کېږي، خپله پېژندگلوي له وینا ډېره ښه وي. ډېری مدیرانو چې خپل مشران او یا د خپلې سوداګرۍ اړوند مهم کسان په لوړه او ښه توگه معرفي کړي، په ډېرې تېزۍ سره یې پرمختګ کړی دی.

څو کاله وړاندې، له ما غوښتنه وشوه چې د مخکیني ولسمشر جورج ډبلیو بوش مېرمن لورا بوش یوې لویې غونډې ته معرفي کړم. ما یې معرفي ته ښه چمتووالی ونيو او داسې مې معرفي کړه، چې کله دریځ ته راتله؛ ټول ناست کسان په خپلو ځایونو کې ودرېدل او هغه یې په چک چکو بدرگه کړه. ولسمشر چې په غونډه کې حاضر و، له ناستې وروسته یې وستایلم. هېڅ وخت مې دا ورځ له ياده نه وځي.

له تاسو ښايي غوښتنه وشي چې تر وینا وروسته له ویناوال کورودانی او مننه وکړئ. په دې حالاتو کې د ویناوال د وینا مهم ټکي درسره یادښت کړئ. کله چې

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

اتم څپرکي

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

سيمرو

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

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

سرعت مو کم کړئ

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

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

انرژي اړينه ده

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

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

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

لوړ اواز وينا کول، که د هر څومره وخت لپاره وي؛ ډېره انرژي غواړي، ۹۰ دقيقې خو بيا ډېره ستونزمنه ده. ښه خبر دا و، چې خبرې مې ټولو ښې اخيستې وې او د پريزنتيشن کاپياني ټولو گډونوالو ته وېشل شوې وې.

ټول کسان مو بايد اواز واورېدلی شي

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

هر شي ته پام وکړئ

څه موده وړاندې مې په فيلادلفيا کې ۸۰۰ کسانو ته يو ورځنی سمینار وړکاوه. په دې خونه کې مې له وړاندې هم خبرې کړې وې. غږيز سيستم کتل شوی و او څه ستونزه په کې نه وه، مگر کله مې چې وينا پيل کړه، په وروستيو څو کيو کې ناستو کسانو په ځايو کې يوې بلې خوا ته کتل پيل کړل او شکايت يې وکړ چې غږ په ښه توگه نه اوري. څرنگه چې تاسو پوهېږئ، کله چې نيم اورېدونکي گيله ولري، اغېزناکه او باوري وينا کول ستونزمن کېږي.

څرگنده شوه چې د غږيز سيستم مسوولينو هېر کړي وو چې لوډسپيکر چالان کړي او د سمینار د پيلېدو پرمهال دغه چارواکي د هوټل نورو برخو ته ولاړل. دا پېښې معمول دي. بشپړ يو نيم ساعت يې وغوښت چې ياده ستونزه هواره کړي. دغه ټول وخت ما بايد چينې وهلې وې او په لوړ آواز غږېدلی وې.

غږيز سيستم ډېر اړين دی

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

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

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

که غږیز سیستم جوړ نه و، وینا مه کوئ

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

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

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

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

د ناسم غريز سیستم تمه ولري

په هوټلونو او کنفرانس خونو کې ناسم او ارزانه غريز سیستمونه معمول دي. د هوټل په ودانولو کې نږدې ټوله بودجه پای ته رسېږي او چارواکي يې د سمبالوونکو سیستمونو لپاره پيسې نه لري، له دې کبله هڅه کوي چې ارزانه او بې کيفيته شيان واخلي. دوه سیستمونه چې زياتره وخت ستونزه په کې وي، غريز سیستم او د ايرکنډېشن سیستم دی. په ځلونو مې په ډېری هوټلونو کې ليدلي چې د ناستو جوړولو اړوند د اسانتيا توکي او سیستمونه نامناسب او بې گټې دي. د ناستو او سيمينارونو ډېری تنظيموونکي چې زه ورسره کار کوم، خپل غريز سیستم راوړي. ښايي يو څه ډېر لگښت پرې راشي، مگر کېدی شي د اورېدونکو پر وړاندې له سرخوږي او د بېمې له ورکړې مو وژغوري.

غږ جوړونه

د انسانانو غږ عضلې ته ورته دی. د ډېرې کارونې او تمرين په پايله کې پياوړی کېږي. ډېری کسان چې غږونه يې کمزوري وو، دا مهال له سخت تمرين وروسته د ښه غږ خاوندان او پياوړي، اغېزناک او ډاډمن ويناوال ترې جوړ شوي دي. د غږ جوړونې يو غوره تخنيک دا دی چې شعرونه په لوړ اوږ ولولئ. د شعر هغه برخه وټاکئ چې معمولاً تاسو ډېر خوند ترې اخلي. یاد يې کړئ او کله چې په لاره روان اوسئ يا موټر چلوئ، هر وخت يې له ځان سره زمزمه کوئ. کله چې دغه شعر له ځان سره وايئ، داسې فکر کوئ چې گواکې لوی شمېر وگړو ته وينا کوئ. په بېلابېلو کليمو احساسات، د ټينگار قدرت او انرژي څرگنده کړئ. ورو خبرې وکړئ. د بيت په هره کليمه بېل بېل فشار راوړئ او بالاخره يې مانا بدله کړئ. داسې و انگېرئ چې گواکې د شعر کليمې د پيانو تنی دي. کله چې د شعر يوه مسرې لولئ، په هر ځل لوستلو سره په کليمو فشار راوړئ.

زما د خوښې شاعر «رايټ ډېليو سروېس» دی. د ده د شعر ټول بیتونه بڼه وزن او اهنګ لري، په اسانۍ سره زده کېږي او یادېږي. یو ځل مو چې ذهن ته وسپارل، بیا یې هر ځل له ځان سره زمزمه کولی شئ او په دې سره مو د ژوند تر پایه په ذهن کې پاتې کېږي.

د غږ جوړونې یوه بله لار دا ده چې ډرامې او په ځانګړې توګه د شکسپیر یو اړخیزې مکالمې په لوړ اواز ولولئ. زه چې کله په لېسه کې وم، ما د شکسپیر د (جولیس امبراتور) کتاب څخه د مارک انټوني وعض چې د تدفین په مراسمو کې یې کړی و، له یادې زده کړی و. دغه وعض مې اوس هم یاد دی او کله چې وینا ته چمتووالی نیسم، له ځان سره یې څو څو ځلي په لوړ اواز وایم.

غږ مو ثبت کړئ او بیا یې واورئ

کله چې غواړئ، د ښې وینا هنر په ځان کې وروژئ؛ نو شعر یا یوه کیسه په ریکارډر کې ثبت کړئ او بیا یې څو ځلي واورئ. سرعت، په کلیمو فشار، بېلتون او بیوستون، اهنګ او د غږ لوړوالي او ټیټوالي ته مو پام وکړئ.

زموږ په کمپنۍ کې کله چې د وینا مهارتونه تدریسوو، له ټولو ګډوډوالو غوښتنه کېږي چې په خپل ځای کې ودرېږي او د ژوند هغه خاطره راسره شریکه کړي چې ډېره یې خوښه وي. ځینې کسان یې د خپلو دندو په اړه کیسه کوي، ځینې یې بیا د ماشومانو په اړه خبرې کوي او ځینې بیا خپلې وروستۍ تجربې راسره شریکوي. موږ دوی ته ورښو چې په لوړ غږ او ټینګار سره خبرې وکړي او د ټینګار لپاره له خپلو لاسونو، سترګو او نورو جسمي حرکاتو ګټه واخلي.

وروسته د دوی ثبت شوې وینا دویم ځلي غږوو. زده کوونکي تقریباً تل حیران وي. دوی د دې له کبله چې د وینا پرمهال ډېر کمزوري شوي او تر تاثیر لاندې تللي، ډېر حیرانېږي.

عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي

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

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

د دې لپاره چې بريالي شئ، افراط وکړئ

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

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

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

بیا کتنه او پرمختګ

د ښه ویناوال کېدو لپاره یوه غوره لار ۱۵ ده چې خپله وینا مو ثبت کړئ او بیا یې ویدیو له داسې چا سره په ګډه وګورئ چې د زړه له اخلاصه یې و ارزوي او کره کتنه پرې وکړي. ویدیو هر ۱۳۰ او ۶۰ ثانیې وروسته ودرول او بیا یې چالانه کړئ. له یاد شخص څخه ویونښت چې څرنگه کولی شي، خپل بدني حرکتونه او غږ په لاس ته توګه وکاروي. په ځینو برخو کې ویدیو ودرول او په دې فکر سره چې بیا وینا کوئ، د خپلې وینا ځینې جملې تکرار کړئ.

د تلیفون خبرې مو ثبت کړئ

خپلې تلیفوني مکالمې ثبت کړئ او وروسته یې واورئ او په دې توګه خپل غږ پیاوړی کولی شئ. حیران به شئ چې په تلیفون کې څه ډول ناسمې، اندېښمنې او لهجوي جملې کاروئ؛ خو تر ټولو ښه خبر دا دی، کله چې دغه کار ترسره کوئ، په هر ځل ثبتولو او اورېدلو سره به ستاسو په خبرو اترو کې ډېر مثبت بدلون راغلی وي.

د پیاوړتیا ترلاسه کولو لپاره ځنډ

ښايي تر ټولو پیاوړی غریز تخنیک چې د وینا پرمهال یې کارولی شئ، ((ځنډ کول)) دي. په موسیقۍ کې ټوله ښکلا د دوو مسریو ترمنځ په ځنډ یا وقفه کې نغښتي ده. په وینا کې ټوله ښکلا او پیاوړتیا له یوه ټکي څخه بل ټکي ته د ورته ترمځ په ځنډ کې نغښتي ده. دا هغه هنر دی چې د تمرین په پایله کې یې ترلاسه کولی شئ.

ډېری ویناوال چې کله د اورېدونکو پر وړاندې خبرو ته درېږي، ډېر تند وي. په پایله کې تېزې، په ډېر زیر و بم او له ځنډ «مکث» پرته وینا کوي. کله چې آرام اوسئ، ورو خبرې کوئ، منظم ځنډ کوئ او د غږ ډېر ژور تون لرئ. څلور ډوله ځنډ دی چې د وینا د پیاوړي کولو په موخه یې کارولی شئ.

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

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

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

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

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

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

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

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

د غږ اهنګ

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

د غږ او ستوني فزیکي اړخ

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

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

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

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

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

لنډيز

د موسيقۍ د الاتو په توګه د غږ روزل او کارول له تاسو سره مرسته کوي چې هر مهال د ځنډ، اهنګ او خبرو د تېزولو او ورو کولو په مرسته، د تالار په وروستيو کتارو کې ناست کسان په ښه توګه واوړوئ.

نهم څېړنې

سوداگريزه څېړنې: د غوره ويناوالو تخنيکونه

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

په امريکا کې نږدې ۱۰،۰۰۰ مسلکي ويناوال شته چې ټوله ورځ يا نيمه ورځ د ويناوال په توگه کار کوي. د دې ويناوالو ۲۰ سلنه يې د وينا له درکه د ترلاسه کېدونکو پيسو ۸۰ سلنه په لاس راوړي. په دې مانا چې ۲۰۰۰ ويناوال د ۸۰ سلنه نورو په پرتله څلور برابره ډېرې پيسې په لاس راوړي.
د ۲۰ سلنو غوره ويناوالو بيا ۲۰ سلنه غوره ويناوال، يانې ټولټال څلور سلنه ويناوال چې تقريباً ۴۰۰ کسان کېږي، هغه پيسې چې ټولو ويناوالو ته د تنخوا (مزد) په توگه ورکول کېږي، ۸۰ سلنه يې دوی ترلاسه کوي.
د ۲۰ سلنه غوره په ۲۰ سلنه کې ۲۰ سلنه غوره ويناوال - يعنې د ټولو ويناوالو ۸،۰۰۰ سلنه يا تقريباً ۸۰ نفره د هرو ۲۰ دقيقو وينا لپاره ۲۵،۰۰۰ ډالر اخلي. دوی له معمول سره سم تل وينا ته بلل کېږي او کلني عوايد يې له يو ميلیون ډالرو زيات دي.

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

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

ډېر عايد لرونکي ويناوال

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

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

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

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

مسلكي ويناوال

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

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

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

د غوره ويناوالو دوی ځانګړنې

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

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

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

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

د ناستې تنظيموونکي خوشاله کړئ

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

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

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

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

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

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

له نورو ويناوالو سره وګورئ

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

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

مطالعې، څېړنې او چمتووالي ته وخت ځانګړی کړئ

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

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

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

موخه مو وټاکئ

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

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

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

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

د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ

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

مطلبونه مو تنظيم او ترتيب کړئ

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

تمرين او تکرار وکړئ

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

د وينا ځای په غور سره وڅېړئ

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

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

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

له اورېدونکو سره بلد شی

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

د مهمو کسانو نومونه زده کړئ

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

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

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

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

اورېدونکي بوخت کړئ

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

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

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

د ملگري په څېر چلند وکړئ

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

د وينا له ټولو میتودونو گټه واخلي

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

گېر بدلول له ياده مه باسي

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

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

زړه کښې کې راتلل. کښې په شمالي اتلانتيک کې په ډېر تېز توپان کې راګير شوه.

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

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

پرېږدئ چې خبرې مو خورې شي

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

هم غږ او هم بدن وکاروئ

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

خبرې وکړه چې ګڼونکې شي | ۱۴۹

شي چې د ګوتو په نوکانو فشار راوړي. که غواړئ څرګنده کړئ چې پر موضوع واکمن او ډاډه ياست، سر او زنه مو پورته ونيسئ. په ټوله کې له اورېدونکو سره وځاندي، لکه سنوټا يا (بناغلي کرزي. ژ) سترګک ووهئ، خوند واخلي، ټوکې وکړئ او خوښ اوسئ. داسې خبرې وکړئ چې ګواکې دا ستاسو لپاره په زړه پورې تجربه ده او له هرې شېبې خوند اخلي.

لنډيز

په پايله کې يوازينۍ لاره چې غواړئ خبرې زده کړئ، دا ده چې خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، خبرې وکړئ او خبرې وکړئ. څو څو ځلي تمرين وکړئ، چمتووالي ونيسئ او بيا بيا يې تکرار کړئ؛ ډېر ژر به په تر ټولو بريالي او زړه راښککوونکي ويناوال بدل شئ. داسې ويناوال به شئ چې تل به بلنه درکول کېږي او د هر ځل لپاره به ډېرې پيسې په لاس راوړئ.

لسم څپرکی

د چاپېریال کنټرول

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

هېنري نوون

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

په هغو دروغو ځان پوه کړئ چې در ته ویل کېږي

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

د اور وژنې (اطفایې) مقررات

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

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

د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی

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

له دروغجنو سره څه ډول چلند وکړو؟

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

د اړتيا پرمهال يې وګواښئ

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

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

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

پيسې مه ورکوئ

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

برېښنا وگورئ

په سیمینارونو او ناستو کې برېښنا ډېره اړینه ده. د ټولو اورېدونکو تمرکز باید ستاسو پر خبرې وي. په یاد ولرئ چې ستاسو د ناستې ۷۰ سلنه اورېدونکي لیدني کسان دي. دوی یوازې د لیدلو له لارې معلومات اخیستلی شي. یوازې ۳۰ سلنه نور اورېدني دي. دوی هغه کسان دي چې یوازې د اورېدو په واسطه معلومات خپل مغز ته لېږدولی شي. ستاسو موخه دا ده چې دواړه ډلې خونې وساتئ او پام یې را واړوئ. ۵۰ سلنه وخت، کله چې د سیمینار ځای ته ورسېږئ، د برېښنا سیستم به په یو ډول نه یو ډول ناسم وي. له دې کبله باید تل هڅه وکړئ چې له ناستې وړاندې ټاکلي ځای ته ورسېږئ او له وینا وړاندې د برېښنا سیستم وگورئ او ویې ازمایئ. کله چې وینا پیلوئ او یاد سیستم سم کار نه کوي، ډېره ستونزمنه ده چې د وینا پرمهال یې سم کړئ.

گروپونه باید چېرته ځای پر ځای شي

پر سټېج یا د تلویزیون د خپرونو له پیل مخکې معمولاً یوه یا دوه ورځې د برېښنا د سیستم تنظیم ته ځانگړې کېږي. دوی دغه سیستم په ښه توګه تنظیموي، په ټول تالار کې گرځي او گوري چې په کوم ځای سیوري نه وي راغلی. دوی ځان ډاډمنوي چې هر شخص له هرې زاوې باید تالار ولیدلی شي. د وینا وال په توګه، باید له هرې خوا ستاسو پر بدن روښنایي خوره وي او هېڅ ډول سیوري مو پر بدن نه وي. ځینې وختونه په هوټلو کې داسې گروپونه لګول شوې وي چې یوازې ستاسو د بدن په پورتنۍ برخه روښنایي وي او ښکته سیوري خور وي، دغه کار د اورېدونکو منفي غبرګونونه را پاروي.

خبره

ټاکل شوې وه، چې په یو هوټل کې وینا وکړم. ما د ډېرو گروپونو د بلولو غوښتنه وکړه، د هوټل چارواکو (په یاد ولرئ چې دوی دروغ وايي) وویل چې یوازې یو لوی بهرونی گروپ لري. د هوټل کارکوونکو دغه گروپ راوړ او د هوټل په یوه

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

ستاسو اصلي څېره ډېره اړينه ده

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

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

د وينا تر پيل مخکې ټول شيان وڅېړئ

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

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

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

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

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

د سالون ترکيب کنټرول کړئ

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

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

د سالون ترکیب وڅاری

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

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

لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ

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

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

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

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

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

څوکۍ ازادې کېږدئ

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

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

د ريځ کنټرول کړئ

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

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

غريز سيستم تنظيم کړئ

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

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

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

مايکروفونونه

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

د لاوالیه سیستم

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

لاسي مایکروفون

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

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

تربيون (سټېج)

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

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

له ليدنيو توکو ګټه اخيستنه

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

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

زما د خوښې وړ اله پراجکتور دی. زه د پراجکتور تر څنګ درېم او یو یو ټکی په (سټاټ) کاغذ پاته لیکم. هر کله چې غواړم یو اړین ټکي ته اشاره وکړم، پراجکتور چالانوم او یاد ټکی په واضح ډول لیکم. د څو شېبو لپاره تم کېږم او بېرته پراجکتور آف کوم. د دې تر څنګ ځینې شمېرې او انځوریز ګرافونه هم چې څېړنې مې په ښه توګه تشرېح کولی شي، د پراجکتور په مرسته ښیم. ډېری کسانو په ما نیوکه وکړه چې له پاورپاینټ سره سره ولې له دې زاړه میتود ګټه اخلي. په پایله کې دوی حیرانېږي چې د پاورپاینټ د پرزنتشن پر ځای سملاسي د کلمو او مهمو ټکو لیکل او د پراجکتور چالانول او ګلول څومره په زړه پورې دي.

مرګ پر پاورپاینټ

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

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

مخامخ اورېدونکو ته ودرېږئ

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

۵*۵ قاعده

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

فلېپ چارټونه او سپينه تخته

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

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

په غور سره يې وڅېړئ

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

د تودوخې درجه کنټرول کړئ

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

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

د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ

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

د تالار مناسبه هوا

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

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

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

لنډيز

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

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

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

يوولسم څپرکى

وينا په برياليتوب سره پاى ته ورسوئ؛

له اورېدونکو سره په خوښۍ مخه ښه وکړئ!

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

البرت هوبارډ

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

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

د وينا پاى کليمه په کليمه جوړ او ترتيب کړئ

د دې لپاره چې د وينا د پاى په اړه مو ډاډمن شئ، له وړاندې يې کليمه په کليمه ترتيب او جوړ کړئ. کله چې له خانه پوښئ: ((له دې وينا مې موخه څه ده؟)) په ځواب کې مو بايد هڅه شامل وي چې له اورېدونکو هيله لرئ، ستاسو د وينا له اورېدو وروسته يې ترسره کړي. کله مو چې له وينا وروسته د خپلو هيلو

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

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

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

په راتلونکې (جمع بندۍ) سره یې پای ته ورسوئ

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

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

د کيسې په ويلو سره يې پای ته ورسوئ

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

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

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

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

اورېدونکي وځندوی

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

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

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

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

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

په شعر سره يې پای ته ورسوئ

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

په الهام ښوونکو جملو سره يې پای ته ورسوئ

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

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

اورېدونکي ډاډه کړی چې وينا مو پای ته رسېدلې

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

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

اورېدونکو ته د ستاينې اجازه ورکړئ

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

چوپ پاتې شي؛ ښايي دوی به ډاډه نه وي چې ستاسو وينا پای ته رسېدلې او يا ښايي ستاسو پر وروستيو خبرو شننه، ارزونه او فکر کوي، يا دوی نه پوهېږي چې څه وکړي، خو بل څوک کوم کار و نه کړي.

له څو ثانيو وروسته چې د څو دقيقو په خبر اوږدېږي، اورېدونکي مو ستايي. لومړی يو نفر، وروسته بل او ورپسې ټول اورېدونکي په چکچک پيل کوي. کله چې لومړي شخص چکچک پيل کړي؛ له ځنډ پرته په خندنې خبره ورته وگوري او په نرمه لهجه مننه، مننه تکرار کړي. کله چې ډېرو اورېدونکو چکچک پيل کړي، په آرامۍ سره لومړی شخص پرېږدي، دويم ته وگوري، ورپسې درېيم ته او بالاخره ټولو ته؛ د سر په ښورولو او خندا سره ووايي ((مننه، مننه)) په دې ډول به ټول اورېدونکي تاسو وستايي او وهڅوي.

اورېدونکي مو په وياړ درېږي او چکچک کوي

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

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

د ښې وينا کولو ځواک

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

لنډيز

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

دوولسم څپرکی

سوداگریزې هڅوونکې ویناوې

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

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

هڅونه ډېره اړینه ده

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

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

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

ټول د سوداګرۍ په برخه کې فعالیت کوي

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

د خپل ځان تبلیغ وکړئ، نظریې مو ویلوړئ

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

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

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

د هغوی وېره راکمه کړئ، خپله اغېزمنتيا ډېره کړئ

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

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

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

هر شی پر باور اغېز لري

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

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

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

د خرڅلاو لپاره اووه اغېزناک ګامونه

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

۱. بازار موندنه

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

ډېرې کمپنۍ هر کال ډېرې پیسې د بازار موندنې په څېړنو لګوي، خو وپوهېږي چې په ځانګړي ډول یې څوک تولیدات او خدمات خوښوي. مخکې له دې چې خرڅلاو وکړئ او یا یې هم په اړه وينا وکړئ، باید در ته څرګنده کړئ چې هغه اورېدونکي چې غواړئ و یې هڅوئ، څه ډول کسان دي.

د پېرودونکو څلور ځانګړنې

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

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

دویم، ښه پېرودونکی هغه دی چې داسې ستونزه ولري چې تر اوسه نه وي حل شوې. ځینې وختونه دغه ستونزه پېرودونکي ته څرګنده وي او ځینې وخت ترې

پټه وي او ښايي ځينې وخت هېڅ بهرنۍ موجوديت و نه لري. په هر حالت کې بايد هغه ستونزې را پيدا کړي چې ستاسو توليدات يا خدمات يې په اغيزمنه توګه هوارولی شي.

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

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

پيرونکي د وېرېدونکي پر وړاندې

په سوداګريزو ويناوو کې ستاسو لومړنی کار دا دی چې پيرونکي له وېرېدونکو بېل کړي. د دې کار لپاره اړ ياست؛ د پيرونکو د هغو ستونزو، اړتياوو، غوښتنو او موخو په اړه وپوښتنې چې ستاسو توليدات يا خدمات يې تر لاسه کولی شي او يا يې له منځه وړلی شي. دود دا دی: ((څه چې اړين نه وي، څرځلاو يې نه کېږي.)) حتا د څرځلاو له ويناوو پرته په نورو ناستو (لکه؛ سوداګريزو ناستو، د کمپنۍ په سمینارونو او کنفرانسونو کې) بايد يو له پورته څلورو اړتياوو څخه مطرح کړئ او څرګنده کړئ چې غواړئ، په اړه يې ځواب او حل لارې ووايي.

د وينا په پيل کې ستونزې بيان کړئ

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

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

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

۲. د ښو اړيکو او باور رامنځته کول

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

پيږودونکي څه شي خوښوي؟

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

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

یوازې د خپلو تولیداتو او خدماتو په اړه تر حد زیاتې خبرې کوي، هېڅکله له موږ څخه پوښتنې نه کوي او هغه څه چې موږ اړتیا ورته لرو، نه یې اوري.)

د خپلو پېرودونکو خبرې واورئ

غوږ نیول یې باوري او شک ویلي کوي، د مقابل کس یا ډلې وېره کموي او پر تاسو یې باور لوړېږي. که تاسو ښه غوږ نیوونکي وئ؛ خلک مو خوښوي، باور در باندې کوي او په آسانی سره یې د خپلو تولیداتو یا خدماتو پېرودلو ته هڅولی شئ. یوازې خبرې څرخلاو نه دی. څرخلاو هغه مهال کولی شئ چې پوښتنه وکړئ. د تولیداتو او خدماتو په اړه خبرې کول ځیرکتیا ته اړتیا نه لري. یوازینی شی چې ځیرکتیا ته اړتیا لري، د پېرودونکو د اړتیاوو پوښتل دي. پېرودونکي په پوښتنې سره ستاسو د تولیداتو او خدماتو په اړه ښه فکر کولی شي.

خبرې جملې د پوښتنې په توګه ووايئ

د دې پر ځای چې ووايئ: (د کابې دغه ماشین په یوه دقیقه کې ۳۲ پاڼې کاپي کوي.) داسې ووايئ: ((ایا پوهېږئ چې د کابې ماشینونه په یوه دقیقه کې څو پاڼې کاپي کوي؟ ښايي درته حیرانوونکې وي چې د کابې ماشین په یوه دقیقه کې ۱۸ پاڼې کاپي کوي، خو دغه ماشین چې پرمختللي ټکنالوژي په کې کارول شوې ده، په یوه دقیقه کې ۳۲ پاڼې کاپي کوي.)) کله چې تاسو له پوښتنې وروسته معلومات ورکړئ، اورېدونکي له هغې ډېر اغېزمنوي چې په مستقیمه توګه له پوښتنې پرته بیانیه جمله ووايئ. زه چې هر وخت اورېدونکو ته وینا کوم، په پرله پسې توګه پوښتنې ترې کوم. ډېری وختونه اورېدونکي ځواب نه لري؛ مګر هغه چوپتیا چې موجوده وي، له پوښتنې وروسته په بشپړه توګه له منځه ځي او اورېدونکي هرې کلمې ته پام کوي. دغه چاره اورېدونکي ستاسو پر موضوع متمرکز کوي. زه وروسته په خپله په حیرانوونکي ډول ځواب وایم. اورېدونکي د وینا او معلوماتو ورکولو پرمهال د سوال-ځواب میتود ډېر خوښوي.

اړيکو ته ډېر پام وکړئ

تېودور ليوېټ يو ځل د هارورډ سوداګريز ښوونځي په يوه ناسته کې وويل: ((په يووېشتمه پېړۍ کې ټول خرڅلاو، اړيکې دي.)) دا په دې مانا چې له اورېدونکو او پېرودونکو سره ستاسو د اړيکو کيفيت هغه مهم لامل دى چې ستاسو د هڅونې او اغېزمنتيا کچه څرګندوي. له همدې کبله خو احساسات ارزښتونو ته بدلون ورکوي. هر څومره ډېر چې يو کس تاسو خوښ کړي او باور در باندې وکړي، په همدې کچه ستاسو له محصولاتو او خدماتو ښه درک کولى شي. کله يې چې تاسو خوښ شئ؛ دوى فکر کوي، کوم شى چې تاسو پلورئ، ښه کيفيت لري او د ډېرو پيسو ارزښت لري. دى ستاسو په محصولاتو کې شته کمۍ او ستونزې ستاسو د سيال د محصولاتو په پرتله په آسانۍ ښيي او له پامه يې غورځوي. هر څومره ډېر يې چې تاسو خوښ شئ، په همدې کچه به ستاسو ټولو ويناوو او کړنو ته مثبت خواب ورکړي.

۱. د اړتياوو ښه پېژندګلوي

د خرڅلاو په لومړيو دوو پړاوونو کې بازارموندنه او د باور او ښو اړيکو جوړول وو چې په سوداګريزو خبرو اترو کې مرسته درسره کوي؛ مګر دا مرسته هغه وخت شونې ده چې پېرودونکى يوه اړتيا يا ستونزه ولري او ستاسو محصولات يا خدمات هغه پوره کولى شي. په دې حالت کې پېرودونکى ستاسو له محصولاتو، خدماتو او مفکورې سره ډېره لېوالتيا ښيي.

وړاندوېنه مه کوئ. حتى که ستاسو ټول پېرودونکي يو ډول اړتيا ولري، بيا هم دا وړاندوېنه مه کوئ چې راتلونکي ټول پېرودونکي به همدغه مشخصه اړتيا ولري.

د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ

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

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

لومړی اړتیاوې په ګوته کړئ

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

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

که له پورتنی پړاو وړاندې د خپلو محصولاتو او خدماتو په اړه خبرې کول پیل کړئ، په حقیقت کې د پیروډونکي هغه لېوالتیا وزن چې ستاسو د محصولاتو او خدماتو په اړه یې لري. په دې توګه به پیروډونکی ستاسو سپارښتنو ته د غوږ نیولو له کبله خپله لېوالتیا له لاسه ورکړي.

وینا کول

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

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

ښه وينا هغه ده چې لومړى ټولې اړتياوې په تکراري ډول سره وويل شي او وروسته پېرودونکو ته گام په گام په ډاگه شي چې دغه محصولات يا خدمات څه ډول د دوى اړتياوې پوره کولى شي، ستونزې يې هوارولى شي او موخې يې تر لاسه کولى شي. په وينا کې د شخص د هڅولو ډېره اړتيا نشته، بلکې په وينا کې اړين دا دي چې پېرودونکو ته ثابته کړئ چې ستاسو محصولات يا خدمات د دوى د ستونزو د هوارې او درد د ليرې کولو لپاره ښه انتخاب دى.

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

کله چې پېرودونکو ته ستاسو د وينا د تحليل او تجزيې لپاره کافي وخت نه ورکوئ، هغه به د وينا په پای کې هېڅ انتخاب و نه لري او به وايي: ((ښه، ډېر ښه دي، اجازه راکړئ په اړه يې فکر وکړم.)) په حقيقت کې ده قناعت نه وي کړى. د پېرودونکو دا جملې: ((غواړم په اړه يې ډېر فکر وکړم)) يا ((اجازه راکړئ، په اړه يې فکر وکړم)) د خداى پامانى او د تل لپاره د مخه-نيې په مانا دي.

دوى هېڅکله ډېر فکر نه کوي. بلکې دا د دغې جملې ادبي وينا ده: ((تاسو مو په وينا کې په تېزۍ سره بلې خوا ته ولاړئ او نه پوهېږم چې ولې يا څه ډول ستاسو محصولات او خدمات وپېرم. بيا هم له تاسو منندوى یم.))

نيوکو ته ځواب ورکول

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

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

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

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

د خرڅلاو پای ته رسول

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

د بلنې مېتود

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

کله چې پېرودونکي قانع شي چې ستاسو محصولات د دوی ټولې اړتیاوې پوره کوي او ډېره ګټه ترې اخیستلی شي، داسې مهال د بلنې میتود ډېر اغېزمن او ګټور دی.

لارښوودى میتود

د معاملې د پای ته رسولو بل لارښوودى میتود په مرسته، تاداندېښنه لری چې ما ځواب کړې کله چې پېرودونکى ووايي: ((محصولاتو په اړه ((هو)) وویي ګام...))، په دې توګه تاسو د کېدلو لاره ورته ښیئ. د بېلګې ګام دا دی چې تاسو په دې د زه به محصول دفتر ته در وړم ښه نظر دی!))

لارښوودى مېتود

د معاملې د پاى ته رسولو بل پياوړى مېتود ((لارښوودى مېتود)) نومېږي. د لارښوودى مېتود په مرسته، تاسو دويم ځلي پوښتنه کوئ: ((آيا کومه پوښتنه يا اندېښنه لري چې ما ځواب کړې نه وي؟))

کله چې پېرودونکى ووايي: ((نه،)) ستاسو وړاندوېنه دا ده چې پېرودونکي د محصولاتو په اړه ((هو)) وويل. وروسته تاسو وائئ: ((پرېنه، نو راتلونکى گام...))، په دې توگه تاسو دوى ته د پېرودلو ډول او د محصولاتو د څښتن کېدلو لاره ورته ښئ. د بېلگې په توگه؛ تاسو ښايي ووايئ: ((پرېنه، نو راتلونکى گام دا دى چې تاسو په دې دوو پاڼو او د ۲۹۹۹ ډالرو په چېک لاسليک وکړئ. زه به محصول دفتر ته در وړم او په راتلونکې چهارشنبه به يې چمتو کړم، آيا دا ښه نظر دى؟))

د لارښوودى مېتود پياوړتيا په دې کې ده چې تاسو له پيله تر پايه په خبرو اترو برلاسي وئ. تاسو معامله په ښه توگه پيلوئ او په ښه توگه يې پاى ته رسوئ.

د معاملې پاى ته رسول، زده کېدونکى هنر دى

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

تاسو بايد داسې نه شئ. ستاسو دنده دا ده چې د معاملې پاى ته رسول زده کړئ او تر هغې يې تکرار او تمرين کړئ، خو په ځيرکتيا، اغېزمنتيا او ښه توگه له پېرودونکو څخه د پرېکړې پوښتنه وکولى شئ.

له پېرودونکي څخه د وروستۍ پرېکړې په اړه وپوښتنئ

خو کاله وړاندې به مې چې کله له يوه دفتر څخه په بل دفتر د رستورانې د تخفيف کارت پلوره، لومړى به مې يوه هڅوونکې وينا کوله؛ مگر کله به چې له

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

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

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

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

ردول په تاسو پورې اړه نه لري

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

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

۱. نوي پېرودل

په خرڅلاو کې اووم پړاو پر راضي پېرودونکو نوی پېر او د بل ځل لپاره پېرودلو ته راضي کول دي. د دې موخې د ترلاسه کولو لپاره، بايد پېرودونکو ته ښه پاملرنه وکړئ؛ په ځانګړي ډول له پریکړې نيولو وروسته يې ښه پالنه وکړئ.

د پېرودونکي د پښېمانۍ مخنيوی

دا معمول دی، کله چې پېرودونکی د يو شي د پېرودلو پریکړه وکړي؛ وروسته يې ښايي ذهن بدل شي او پښېمان شي. بايد دې کار ته چمتووالی ولرئ. غوره پلورونکي هغه دي چې له پېرودونکو سره له پلور وروسته ښه چلند وکړي. دوی بايد نه يوازې د پېرودونکو د رضایت په اړه فکر وکړي، بلکې له پېرودونکو سره داسې چارچلند وکړي چې هم خپلو نورو ملګرو ته د ياد محصول د پېر وړاندیز وکړي او هم خپله دی د بل ځل لپاره د پېرودلو په موخه راشي.

تر ټولو ساده او ګټور خرڅلاو

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

په پرتله ۱۰ ځله ډیرو پیسو، وخت او لګښتونو ته اړتیا لري. د پیرودونکي بیاخلي راغوښتل د بې پروا پیرودونکو په پرتله چې په معامله کې باید له هغې سره هر څه له صفر پیل کړي، ۱۵ ځلي آسانه دی. دا په دې مانا ده چې د پیرودونکي بیاخلي راغوښتل د بې پروا پیرودونکي په پرتله ۱۵ ځلي کمو پیسو، وخت او انرژۍ ته اړتیا لري. لامل یې دا دی چې کله پیرودونکو ته د بیاخلي راغوښتلو لپاره تلفیون کوئ، دوی په تاسو باور لري او ستاسو د محصولاتو له کیفیت څخه راضي وي. یوازینی کار چې باید ترسره یې کړئ، دا دی چې د پیرودونکي له ستونزو خبر وئ او ورته څرګنده کړئ چې ستاسو محصولات یا خدمات د دوی ستونزې هوارولی شي.

پر یوه ډله څرخلاو؛ ډله ییزې ویناوې

د نن ورځې ډېری محصولات او خدمات پېچلي دي. کله چې د یو ساده څرخلاو په موخه له یوه کس سره د پریکړې کولو په موخه اړیکه نیسئ، ځینې وختونه باید له څو کسانو سره خبرې وکړئ. کله چې ډله ییزه وینا جوړوئ، هغه که یوازې تاسو وئ او یا ستاسو د کمپنۍ نور همکاران یې هم درسته وړاندې کوي؛ باید لاندې څو ټکي په پام کې ونیسئ.

باید وپوهېږئ چې پریکړې څه ډول نیسي

په لومړي ګام کې د پیرودونکي کمپنۍ یا ادارې سیاسي جوړښت در نه څرګند کړئ. د بهر پریکړې څه ډول نیول کېږي؟ په مخکې وختونو کې یې دا ډول پریکړې څه ډول کولې؟ ستاسو په صنعت کې د محصولاتو او خدماتو د پېرودلو لومړني عوامل څه دي؟

څرنگه چې هر شخص د پېرودلو ځانګړې تګلاره لري، دغه راز هره کمپنۍ هم ورته تګلاره لري. ځینې وختونه دوی غواړي له څو پلورونکو سره خبرې وکړي. ځینې کمپنۍ بیا له یوه پیرودونکي سره ښې اړیکې لري او باور یې پرې کړی وي، ټول پیر له هغې کوي. د کمپنیو جوړښت معمولاً داسې وي چې څو تنه له یو پلورونکي سره کتنه کوی، کله یې چې پوره باور راغی او وپوهېدل چې اړتیاوې یې پوره کولی شي، له هغې سره معامله کوي. په هر صورت، ستاسو دنده دا ده چې له خپل لومړني پیرودونکي چې د خپلې کمپنۍ کارکوونکي یې

تاسو ته راوستلي دي، ترې وپوښتې چې د کمپنۍ د پېرودلو تګلاره يې څه ډول ده.

مهم کسان په ګوته کړئ

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

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

اصلي ګټه رابرسېره کړئ

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

اصلي نيوکې رابرسېره کړئ

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

د يوه مسلکي پلورونکي په توگه خبرې کول

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

ښه اړيکه او باور جوړ کړئ

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

خبرې وکړه چې گڼونکی شي | ۱۹۳

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

اړتياوې يې مشخصې کړئ

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

مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ

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

د دوی اندېښنو ته پام وکړئ

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

هغوی ته د ګام اخيستو بلنه ورکړئ

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

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

لنډیز

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

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



Hikmatullah Yousafzai

Activate Windows

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