ليکوال: برايان ټرېسي
ژباړن: فضل الحق طاهرزی
ترتيب: حکمت اله يوسفزی

# خبرې وکړه چې ګټونکې شې

Ketabton.com

دريم چاپ

۱۳۹۶ ل

(c) ketabton.com: The Digital Library

# خبرې وکړه، چې ګټونکی شې

برایان ټریسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

ترتیب: حکمت الله یوسفزی

(c) ketabton.com: The Digital Library



بسم الله الرحمن الرحیم

# خبرې وکړه، چې ګټونکی شې

لیکوال: برایان ټرېسي
ژباړن: فضل الحق طاهرزی
د متن ډیزاین: حسیب الرحمن (ساحل)
خپرندوی: اکسوس کتابپلورنځی
چاپ کال:
چاپځی: وایګل چاپ

Aksos
اکسوس کتاب پلورنځی

دهبوریو پارک جنوبي دروازې ته مخامخ
۰۷۹۸۹۸۹۶۹۶ -
aksosbookstore@gmail.com
aksosbookstre.af
aksos book store
aksosbookstre

ددغه کتاب د چاپ حق له خپرندوی سره خوندي دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# لړلیک

د ژباړن خبرې ........ ۲۰
د لیکوال په اړه ........ ۲۳
د بریالي وینا د هنر ستاینه ........ ۲۶
سریزه ........ ۲۷
خبرې وکړه چې ګټونکی شې ........ ۲۷
په وېره مو برلاسي پيدا کړئ او وړتياوې مو پیاوړې کړئ ........ ۲۸
دروازې مو پر وړاندې پرانېستي دي ........ ۲۹
خان ته ارزښت ورکړئ ........ ۲۹
تصور کول مو پیاوړي کړئ ........ ۳۰
ښه وینا کول زده کېدونکې پدیده ده ........ ۳۰
راحت طلبي پرېږدئ ........ ۳۱
په ښه وینا کې د (ه.ه.ډ.پ) رول ........ ۳۱
یوازېنی محدودیت تاسو په خپله یاست ........ ۳۲
لومړی ګېړکی ........ ۳۳
د وینا او د بیان هنر ........ ۳۳
د هڅونې درې توکي ........ ۳۳
ستاسو د پیغام درې توکي ........ ۳۴
د پیغام کلیمې ........ ۳۴
د ویناوال اهنګ او غږ ........ ۳۵

(c) ketabton.com: The Digital Library



د ويناوال د بدن حرکتونه ........ ۳۵
د وينا ډول يا سټايل ته مو متوجې اوسئ ........ ۳۵
لومړۍ برخه ........ ۳٦
دويمه برخه ........ ۳٦
درېيمه برخه ........ ۳۷
خپلې موخې پيدا کړئ ........ ۳۷
د اوږدو ويناوو لپاره يو ګډ جوړښت ........ ۳۸
په پوره پاملرنې او پياوړتيا سره وينا کول ........ ۳۹
له نورو زده کړه ........ ٤۰
لنډيز ........ ٤۰
دويم څپرکی ........ ٤۱
اسانه چمتووالی او پلان جوړونه ........ ٤۱
وينا د اورېدونکو د شمېر او ځانګړنو تر پوهېدو وروسته پيل کړئ ........ ٤۱
ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندګلوي ........ ٤۳
دوی څه فکر کوي؟ ........ ٤۳
عامې غوښتنې ........ ٤۳
د دوی په ژوند کې څه پېښېږي ........ ٤٤
خپل کار سرته ورسوئ ، د شمېرنو او ځانګړنو پر بنسټ مخکې لاړ شئ ........ ٤٤
روښانه کړئ چې په سوداګرۍ کې يې څه پېښېږي ........ ٤۵
د چاپېريال حالت و ارزوئ ........ ٤۵

(c) ketabton.com: The Digital Library




په یاد ولرئ چې تر تاسو مخکې وروستی وینا وال څوک و ............................ ٤٥

ستاسو ټولې خبرې باید د اورېدونکو پر اصلي ستونزو راټولې وي ............ ٤٦

د وینا د پای په اړه فکر وکړئ ............................................................ ٤٦

ساعت ته وګورئ ......................................................................... ٤٧

کله مو چې کورنی دنده ترسره کړه، چمتووالی ونیسئ ........................ ٤٧

د (م.ل.ب.م) فورمول وکاروئ ........................................................... ٤٨

د (م.ل.ب.م) فورمول په عمل کې ........................................................ ٤٩

د (واورې پاکوونکي) میتود: ............................................................... ٤٩

د دایرو میتود ............................................................................... ٥٠

سریزه او پایله په دقت جوړه کړئ ...................................................... ٥٠

په وینا کې پاورپاینټ ..................................................................... ٥١

٥*٥ قاعده ................................................................................... ٥١

اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ ............................................................ ٥١

څراغونه روښانه کړئ ...................................................................... ٥٢

پاورپاینټ یوازې مرستندویه وسیله ده.................................................... ٥٢

د ناخاپي پېښو لپاره باید چمتو والی ولرئ .......................................... ٥٣

د ټولو پاملرنه خپل ځان او خپل پیغام ته را واړوئ ................................ ٥٣

د یو ډول وینا لپاره پروګرام جوړول .................................................. ٥٣

له یوه ټکي څخه بل ته لاړ شئ ........................................................... ٥٣

تمرین وکړئ، دا کار ډېره ګټه لري ....................................................... ٥٤

(c) ketabton.com: The Digital Library



د حافظې له تخنیکونو ګټه واخلئ ............ ٥٤
وینا له یوې کلمې څخه په ګټه اخیستنې جوړه کړئ ............ ٥٥
مهم ټکي په ورو کارتونو ولیکئ ............ ٥٦
د کار په پیل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ ............ ٥٦
قدم ووهئ او خبرې وکړئ ............ ٥٦
ګوګل ؛ هغه معلومات چې اړتیا ورته لرئ ............ ٥٧
د لویو او نامتو خلکو په هکله پلټنه وکړئ ............ ٥٧
لنډیز ............ ٥٨
درېیم څپرکی ............ ٥٩
پر ځان باور او ذهني واکمني ؛ ............ ٥٩
وېره، اکتسابي ده ............ ٥٩
ماشومان حساس او والدین لا حساس دي ............ ٦٠
په خپل پیغام سره یې پیل کړئ ............ ٦٠
د زړه له تله خبرې وکړئ ............ ٦١
اورېدونکي ستاسو پلویان دي ............ ٦١
څه ډول پر ځان باور او وړتیا لوړه کړو ............ ٦٢
خبرې وکړئ ............ ٦٢
تصور او تجسم وکړئ ............ ٦٣
داخلي او بهرنی تصور ............ ٦٣
د ذهني برنامې جوړول ............ ٦٣

(c) ketabton.com: The Digital Library



احساسات مو تحریک کړئ ........................ ٦٤
عمل وکړئ ........................ ٦٥
هغه کسان چې په وروستیو شپږو کې پر ځان باور پیدا کوي ........................ ٦٦
خونه وڅېړئ ........................ ٦٦
د ارامتیا لپاره د ساه ایستلو تمرین وکړئ ........................ ٦٦
خپل ځان ته روحیه ورکړئ ........................ ٦٧
د پښو ګوتې مو وښوروئ ........................ ٦٧
اوږې مو وښوروئ ........................ ٦٧
سیخ ودرېږئ ........................ ٦٨
د اورېدونکو په اړه فکر وکړئ ........................ ٦٨
کور ودانی ........................ ٦٨
وینا ستاسو په هکله نه ده ........................ ٦٩
لنډیز ........................ ٦٩
څلورم څپرکی ........................ ٧٠
پیاوړی پیل وکړئ ........................ ٧٠
ستاسو پېژندګلوي ........................ ٧٠
له پېژندګلوۍ وروسته ........................ ٧١
پر ځان باوري ودرېږئ ........................ ٧١
مناسبې جامې واغوندئ ........................ ٧١
مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ ........................ ٧٢

(c) ketabton.com: The Digital Library




مسوولیت ژر واخلئ ........................ ۷۳

باوري او ساده اوسئ ........................ ۷۳

د وینا د پیل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوی نوملړ ........................ ۷۴

له تنظیموونکي مننه وکړئ ........................ ۷۴

په یوه مثبته جمله یې پیل کړئ ........................ ۷۴

له اورېدونکو مننه وکړئ ........................ ۷۴

د اورېدونکو په اړه داسې جمله و وایاست چې فکر په کې وکړي ........................ ۷۵

اوسنی پېښې ته اشاره وکړئ ........................ ۷۵

یوې تاریخي پېښې ته اشاره وکړئ ........................ ۷۵

یوه نامتو شخص ته اشاره وکړئ ........................ ۷۶

یوې وروستی وینا ته مو اشاره وکړئ ........................ ۷۷

یوه ویښوونکې جمله ووایئ ........................ ۷۷

د وروستیو ترسره شویو څېړنو په اړه یوه جمله ووایئ ........................ ۷۷

د شونتیا په صورت کې یې په شوخی پیل کړئ ........................ ۷۸

فن کار (هنرمند) اوسئ ........................ ۷۸

نظر پوښتنه وکړئ ........................ ۷۹

بې شکه، وایې: ((تول!)) ........................ ۷۹

د یوې ستونزې په شریکولو سره یې پیل کړئ ........................ ۸۰

یوه جمله وواياست، یوه پوښتنه وکړئ ........................ ۸۰

په یوه کیسه یې پیل کړئ ........................ ۸۱

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 ........................ ۸٤
د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونیسئ ........................ ۸۵
وخت پېژندونکي شئ ........................ ۸۵
د ناستو ډولونه ........................ ۸۵
د ناستې مشر/چلوونکی ........................ ۸٦
فعال ګډونوال ........................ 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 ........................ ۹٤

(c) ketabton.com: The Digital Library



په کوچنیو ناستو او خبرو اترو کې واکمني ........ ۹٤
کوچنیو ډلو ته وینا کولی شي، تاسو بریالي یا ناکام کړي ........ ۹٤
د وینا د پیل پرمهال د وینا د پای په اړه فکر وکړئ ........ ۹۵
په یاد ولرئ چې هر شی خبرې اترې دي ........ ۹۵
د وکیلانو په څېر فکر وکړئ ........ ۹۵
د وېرې او هیلې ترمنځ توپیر وکړئ ........ ۹٦
د ناستې له ګډونوالو سره وپېژنئ ........ ۹٦
عمومي اندېښنې وپېژنئ ........ ۹۷
مقاومت يې راکم کړئ ........ ۹۷
د لویو معاملو په اړه خبرې اترې ........ ۹۸
د څلورو قانون ........ ۹۹
وینا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول یو ډول دي ........ ۹۹
خپلې مفکورې مو پر کاغذ ولیکئ ........ ۱۰۰
تل خان منطقي او موافق وښیئ ........ ۱۰۰
دوی هم شریک کړئ ........ ۱۰۱
د ډلې یووالی ........ ۱۰۱
د مراتبو لړۍ مشخصه کړئ ........ ۱۰۱
بېلابېل مېتودونه ........ ۱۰۲
خبرې کول دوه-اړخه کوخه ده ........ ۱۰۲
له پیاوړي دریځ څخه عمل وکړئ ........ ۱۰۳

(c) ketabton.com: The Digital Library



راتلونکی ګام وټاکئ ........................................................ ۱۰٤
په وینا کې د غږ ترخنګ انځور هم وکاروئ ........................................................ ۱۰٤
ونیاياست، و وایاست او وپوښتئ ........................................................ ۱۰۵
معلومات لرل د تېروتنې مخه نیسي ........................................................ ۱۰٦
لنډیز ........................................................ ۱۰٦
اووم څپرکی ........................................................ ۱۰۷
پر ترېبیون برلاسي؛ ........................................................ ۱۰۷
لنډه وینا ډېره ستونزمنه ده ........................................................ ۱۰۸
د هرې وینا ۸ اصلي برخې ........................................................ ۱۰۸
د هرې وینا اووه اړین توکي ........................................................ ۱۰۹
سریزه او پیلیزه ........................................................ ۱۰۹
تمرین مو بشپړوي ........................................................ ۱۱۰
آسانتیاوې وڅېړئ ........................................................ ۱۱۰
له ګډونوالو سره ملګري شئ ........................................................ ۱۱۱
نورو ویناوالو ته غوږ ونیسئ ........................................................ ۱۱۲
دویم خلي فکر وکړئ ........................................................ ۱۱۳
له هغه شخص سره وګورئ چې ستاسو پېژندګلوي کوي ........................................................ ۱۱۳
وخت ښودنه ........................................................ ۱۱٤
د پیغام لېږد ........................................................ ۱۱۵
د وینا هر ټکي ته مو له یوې کیسې سره اړیکه ورکړئ ........................................................ ۱۱۵

(c) ketabton.com: The Digital Library



د مغز دواړه نیمې کرې فعالې کړئ ........................................ ۱۱۵

اوریدونکو ته په مستقیمه توګه وګورئ ........................................ ۱۱۶

ودرېږئ او وینا وکړئ ........................................ ۱۱۶

یو ډول لېږد ........................................ ۱۱۷

له سریزې پرته خبرې وکړئ ........................................ ۱۱۷

ځان داسې جوړ کړئ چې له موضوع بلې خوا لاړ نه شئ ........................................ ۱۱۸

د پیوستون ساتل ........................................ ۱۱۸

وینا مو ټکی په ټکی ولیکئ ........................................ ۱۱۹

د «دریو عبارتونو» له قانون ګټه واخلئ ........................................ ۱۱۹

له اورېدونکو سره د ملګرتیا اړیکه جوړه کړئ ........................................ ۱۲۰

د وخت تنظیم او چټکتیا ........................................ ۱۲۱

راټولونه او پای ........................................ ۱۲۲

کله چې وینا پای ته ورسېده، ارام ودرېږئ ........................................ ۱۲۳

تم شئ ........................................ ۱۲۳

په ځانګړو غونډو کې وینا کول ........................................ ۱۲۳

لنډیز ........................................ ۱۲۷

اتم څپرکی ........................................ ۱۲۷

غریزه واکمني: د غږ پیاوړي تخنیکونه ........................................ ۱۲۷

سرعت مو کم کړئ ........................................ ۱۲۸

انرژي اړینه ده ........................................ ۱۲۸

(c) ketabton.com: The Digital Library



ټول کسان مو باید اواز واورېدلی شي ........................ ۱۲۹
هر شي ته پام وکړئ ........................ ۱۲۹
غږیز سیستم ډېر اړین دی ........................ ۱۲۹
که غږیز سیستم جوړ نه و، وینا مه کوئ ........................ ۱۳۰
د ناسم غږیز سیستم تمه ولرئ ........................ ۱۳۱
غږ جوړونه ........................ ۱۳۱
غږ مو ثبت کړئ او بیا یې واورئ ........................ ۱۳۲
عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي ........................ ۱۳۳
د دې لپاره چې بریالي شئ، افراط وکړئ ........................ ۱۳۳
بیا کتنه او پرمختګ ........................ ۱۳٤
د ټلیفون خبرې مو ثبت کړئ ........................ ۱۳٤
د پیاوړتیا ترلاسه کولو لپاره څنډ ........................ ۱۳٤
د غږ اهنګ ........................ ۱۳٦
د غږ او ستوني فزیکي اړخ ........................ ۱۳٦
لنډیز ........................ ۱۳۷
نهم څپرکی ........................ ۱۳۸
سوداګریزه خبرکتیا: د غوره ویناوالو تخنیکونه ........................ ۱۳۸
ډېر عاید لرونکي ویناوال ........................ ۱۳۹
مسلکي ویناوال ........................ ۱۳۹
د غوره ویناوالو دوې ځانګړنې ........................ ۱٤۰

(c) ketabton.com: The Digital Library



د ناستې تنظیموونکي خوشاله کړئ ........................................ ۱۴۱
له نورو ویناوالو سره وګورئ ........................................ ۱۴۲
مطالعې، څېړنې او چمتووالي ته وخت ځانګړی کړئ ........................................ ۱۴۲
موخه مو وټاکئ ........................................ ۱۴۳
د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ ........................................ ۱۴۳
مطلبونه مو تنظیم او ترتیب کړئ ........................................ ۱۴۴
تمرین او تکرار وکړئ ........................................ ۱۴۴
د وینا ځای په غور سره وڅېړئ ........................................ ۱۴۴
له اورېدونکو سره بلد شئ ........................................ ۱۴۵
د مهمو کسانو نومونه زده کړئ ........................................ ۱۴۵
د خپلې وینا د وړاندې کولو څرنګوالی او پای ته رسول زده کړئ ........................................ ۱۴۵
اورېدونکي بوخت کړئ ........................................ ۱۴۶
د ملګري په څېر چلند وکړئ ........................................ ۱۴۶
د وینا له ټولو میتودونو ګټه واخلئ ........................................ ۱۴۷
ګېر بدلول له یاده مه باسئ ........................................ ۱۴۷
پرېږدئ چې خبرې مو خورې شي ........................................ ۱۴۸
هم غږ او هم بدن وکاروئ ........................................ ۱۴۸
لنډیز ........................................ ۱۴۹
لسم څپرکی ........................................ ۱۵۰
د چاپېریال کنټرول ........................................ ۱۵۰

(c) ketabton.com: The Digital Library



په هغو دروغو خان پوه کړئ چې در ته ویل کېږي ........................ ۱۵۰
د اور وژنې (اطفاییې) مقررات ........................ ۱۵۱
د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی ........................ ۱۵۱
له دروغجنو سره څه ډول چلند وکړو؟ ........................ ۱۵۱
د اړتیا پرمهال یې وګوابنئ ........................ ۱۵۲
پیسې مه ورکوئ ........................ ۱۵۲
برېښنا وګورئ ........................ ۱۵۳
ګروپونه باید چېرته ځای پر ځای شي ........................ ۱۵۳
څېره ........................ ۱۵۳
ستاسو اصلي څېره ډېره اړینه ده ........................ ۱۵٤
د وینا تر پیل مخکې ټول شیان وڅېړئ ........................ ۱۵٤
ستاسو وینا په شپني کلب (Night Club) کې ننداره نه ده ........................ ۱۵۵
د سالون ترکیب کنټرول کړئ ........................ ۱۵۵
د سالون ترکیب وڅارئ ........................ ۱۵٦
لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ ........................ ۱۵٦
څوکۍ ازادې کېږدئ ........................ ۱۵۷
دریځ کنټرول کړئ ........................ ۱۵۸
غږیز سیستم تنظیم کړئ ........................ ۱۵۸
مایکروفونونه ........................ ۱۵۹
د لاوالیه سیستم ........................ ۱۵۹

(c) ketabton.com: The Digital Library



لاسي مایکروفون .................................................. ۱۵۹
ټریبیون (سټېج) .................................................. ۱۶۰
له لیدنیو توکو ګټه اخیستنه .................................................. ۱۶۰
مرګ پر پاورپاینټ .................................................. ۱۶۱
5*5 قاعده .................................................. ۱۶۲
په غور سره یې وڅېړئ .................................................. ۱۶۳
د تودوخې درجه کنټرول کړئ .................................................. ۱۶۳
د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ .................................................. ۱۶٤
د تالار مناسبه هوا .................................................. ۱۶٤
لنډیز .................................................. ۱۶۵
یوولسم څپرکی .................................................. ۱۶۶
وینا په بریالیتوب سره پای ته ورسوئ؛ .................................................. ۱۶۶
د وینا پای کلیمه په کلیمه جوړ او ترتیب کړئ .................................................. ۱۶۶
د عملي کار پیلولو ته په رابللو سره یې پای ته ورسوئ .................................................. ۱۶۷
په راټولونې (جمع بندی) سره یې پای ته ورسوئ .................................................. ۱۶۷
د کیسې په ویلو سره یې پای ته ورسوئ .................................................. ۱۶۸
اورېدونکي وخندوئ .................................................. ۱۶۹
په شعر سره یې پای ته ورسوئ .................................................. ۱۷۰
په الهام بښونکو جملو سره یې پای ته ورسوئ .................................................. ۱۷۰
اورېدونکي ډاډه کړئ چې وینا مو پای ته رسېدلې .................................................. ۱۷۱

(c) ketabton.com: The Digital Library



اوربدونکو ته د ستاینې اجازه ورکړئ ............ ۱۷۱
اوریدونکي مو په ویاړ دربږي او چکچکې کوي ............ ۱۷۲
د ښې وینا کولو ځواک ............ ۱۷۳
لنډیز ............ ۱۷۳
دوولسم څپرکی ............ ۱۷٤
سوداګریزې هڅوونکې ویناوې ............ ۱۷٤
هڅونه ډېره اړینه ده ............ ۱۷٤
ټول د سوداګرۍ په برخه کې فعالیت کوي ............ ۱۷۵
د خپل ځان تبلیغ وکړئ، نظریې مو وپلورئ ............ ۱۷۵
د هغوی وېره راکمه کړئ، خپله اغېزمنتیا ډېره کړئ ............ ۱۷٦
هر شی پر باور اغېز لري ............ ۱۷۷
د خرڅلاو لپاره اووه اغېزناک ګامونه ............ ۱۷۸
۱.بازار موندنه ............ ۱۷۸
د پېرودونکو څلور ځانګړنې ............ ۱۷۸
پیرودونکي د وېرېدونکي پر وړاندې ............ ۱۷۹
د وینا په پیل کې ستونزې بیان کړئ ............ ۱۷۹
۲. د ښو اړیکو او باور رامنځته کول ............ ۱۸۰
پېرودونکي څه شی خوښوي؟ ............ ۱۸۰
د خپلو پېرودونکو خبرې واورئ ............ ۱۸۱
خبري جملې د پوښتنې په توګه ووایئ ............ ۱۸۱

(c) ketabton.com: The Digital Library



اړیکو ته ډېر پام وکړئ ........ ۱۸۲
۱.د اړتیاوو بنه پېژندګلوي ........ ۱۸۲
د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ ........ ۱۸۲
لومړی اړتیاوې په ګوته کړئ ........ ۱۸۳
وینا کول ........ ۱۸۳
نیوکو ته ځواب ورکول ........ ۱۸٤
د خرخلاو پای ته رسول ........ ۱۸۵
د بلنې مېتود ........ ۱۸۵
لاربنوودی مېتود ........ ۱۸۷
له پیرودونکي څخه د وروستی پرېکړې په اړه وپوښتئ ........ ۱۸۷
ردول په تاسو پورې اړه نه لري ........ ۱۸۹
۱. نوي پېرودل ........ ۱۸۹
مهم کسان په ګوته کړئ ........ ۱۹۱
اصلي ګټه رابرسېره کړئ ........ ۱۹۱
اصلي نیوکې رابرسېره کړئ ........ ۱۹۲
د یوه مسلکي پلورونکي په توګه خبرې کول ........ ۱۹۲
بنه اړیکه او باور جوړ کړئ ........ ۱۹۲
اړتیاوې یې مشخصې کړئ ........ ۱۹۳
مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ ........ ۱۹۳
د دوی اندېښنو ته پام وکړئ ........ ۱۹۳

(c) ketabton.com: The Digital Library



هغوی ته د ګام اخیستو بلنه ورکړئ ........................ ۱۹۳

لنډیز ........................................ ۱۹٤

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د ژباړن خبرې

د روان کال د غبرګولي په اتمه چې د پښتو له نړیوالې 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 ویاړ په جوړه شوې غونډه کې ډېرو ګډونوالو ژمنه وکړه چې د ۱۳۹۵ کال د مرغومي تر آتمې پورې یو یو کتاب را پښتو کړو. له نیکه مرغه ما هم د یو کتاب د را پښتو کولو ژمنه وکړه او له همغې ورځې د یو ښه، اغیزمن او ځواکمن کتاب د ژباړلو په لټه کې شوم.

د خبرو کولو او لوستلو ارزښت ته په کتو سره چې د ټولو مسلمانانو بنسټیز قانون او الهی کلام په همدې کلمه ((اقرا)) پیل شوی، دغه راز د ژوند په هره برخه کې د پوهولو او پوهېدلو یوازینی وسیله د ژبې په مرسته وینا کول دي او له بل پلوه زما د یوازینی او لومړی هیلې په توګه چې غواړم، د ویناوالو او لیکوالو د سرلارو په لیکه کې راشم؛ د وینا او لیکنې په برخه کې مې مطالعه زیاته کړه او په دې برخه کې د ډېرو خېړنو په لټه کې شوم. یوه ورځ مې په ټولګي کې له خپل ټولګیوال سره د برایان ټرېسي دغه کتاب (د بریالی وینا فن) چې اوس ستاسو په لاس کې دی، ولیده. له څنډ پرته مې کتاب ترې واخیست او په ډېرې خوښی سره مې له پښتو ژبې سره د کړې ژمنې په موخه د یاد کتاب په پښتو کولو پیل وکړ. د لوی خدای (ج) شکر ادا کوم چې ډېر ژر د دغه کتاب په ژباړلو وتوانېدم او خپلو هیوادوالو ته مې په مورنی ژبه د یاد کتاب د لوستلو موکه برابره کړه.

(c) ketabton.com: The Digital Library



څرنګه چې د وینا او لیکنې اړوند یو څه مطالعه لرم، له دې کبله د یاد کتاب په ژباړلو پوره برلاسی وم او تر ډېره مې هڅه کړې چې په کتاب کې شته مفهوم په تر ټولو غوره توګه را واخلم؛ خو دا چې انسان بشپړ نه دی او تېروتنه کول یې طبیعي خاصیت دی، ښایي په دې کتاب کې هم ځینې تېروتنې شوې وي. زه د شته تېروتنو له کبله بښنه غواړم او له تاسو لوستونکو هیله لرم، که کوم ځای مو تېروتنه تر سترګو شوه؛ درسره یادښت یې کړئ او ترې خبر مې کړئ.

برایان ټرېسي د سوداګرۍ په برخه کې د ۲۱مې پېړۍ تر ټولو نامتو او پېژندل شوی لیکوال دی. ده د سوداګرۍ، وینا، مدیریت او رهبرۍ په برخه کې ډېر کتابونه لیکلي او د نړۍ نږدو ۶۰ ژبو ته ژباړل شوي. د ده د کتابونو په هکله ګڼو پوهانو او هغو کسانو چې د ده کتابونه لوستي، خپل نظرونه څرګند کړي. د دوی په اند د ټرېسي کتابونو د خلکو ژوند ته بدلون ورکړی، د ده کتابونه د نړیوالو د بریالیتوب لامل شوي او بالاخره یې د دوی پر وړاندې د ښېرازۍ دروازې پرانستې دي.

برایان ټرېسي دا! کتاب د وینا او ویناوالو په اړه د بېلابېلو لیکوالو او تجربه لرونکو ویناوالو د نظریو له مطالعه کولو وروسته لیکلی دی. ده په دغه کتاب کې خپلې او د نړۍ د بریالیو ویناوالو تجربې را اخیستې دي او د هغو په رڼا کې یې نوې لارې وړاندیز کړې دي.

دا کتاب تر ډېره عملي بڼه لري. په خورا خوږه ژبه لیکل شوی او د وینا کولو مهم تخنیکونه په داسې ساده ژبه په کې بیان شوي چې حتی نالوستي کسان هم پرې پوهېږي او کارولی یې شي. (د بریالۍ وینا فن) په کتاب کې داسې تخنیکونه بیان شوي دي چې که تر اوسه یو ځل هم دریځ ته د وینا کولو لپاره نه وئ پورته شوي؛ په لوستلو او پلي کولو سره به یې ډېر ژر په پیاوړي ویناوال بدل شئ. که چېرې د وینا په برخه کې تجربه لرئ او ډېرې ویناوې مو کړې وي، د دې کتاب په لوستلو سره به د نړۍ په پیاوړي ویناوال بدل شئ. د دې کتاب په لوستلو سره به وکولی شئ، د وینا کولو له لارې ګټونکي شئ. دا کتاب ستاسو د بریا لپاره خورا

(c) ketabton.com: The Digital Library



اړین ثابتېدلی شي. اصلاً خو د دې کتاب موخه همدا ده، ((خبرې وکړه چې ګټونکی شې!)) د یاد کتاب موضوعګانې یو پر بل پورې تړلې 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))

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د لیکوال په اړه

برایان ټرېسي خلکو ته د ژوند او د سوداګرۍ د لارو چارو د ښودلو په برخه کې د امریکا له غوره ویناوالو څخه دی. ټرېسي د سوداګرۍ په برخه کې ښه لیکوال او په فردي او مسلکي پراختیا کې د ننني نړۍ سرلاري سلاکار او ښوونکی دی. دی هر کال نږدې ۲۵۰،۰۰۰ کسانو ته د بېلابېلو موضوعاتو لکه فردي بریا، رهبرۍ، اغېزناک مدیریت، نوښت او خرڅلاو په اړه وینا کوي. نوموړي تر ۴۰ ډېر کتابونه لیکلي او تر ۳۵۰ ډېر غږیز او لیدني پروګرامونه یې تولید کړي دي. د برایان ټرېسي ډېری کتابونه نورو ژبو ته ژباړل شوي او په ۵۲ هېوادونو کې ګټه ترې اخیستل کېږي. ده له کمپبل فراسر سره په شریکه «د روزنې او پرمختللو مشورو او د ښوونیزو مهارتونو» کتاب لیکلی دی. بریان ټریسي له نږدې ۱۰۰۰ کمپنیو (اې بي ایم، ایم سي ډونېل، دې میلیون ډالر رونډ ټېبل...) سره د سلاکار په توګه دنده ترسره کړې او په شخصي ډول یې تر ۲،۰۰۰،۰۰۰ ډېر کسان روزلي دي. د ده نظریې په عمل کې ثابتې شوې، عملي او ژر منونکې دي. د هغه لوستونکو، د سیمینار ګډونوالو او د روزنې زده کوونکو له نوموړي څخه داسې تخنیکونه او تګلارې زده کړې دي چې په کارولو سره یې کولی شي، په ژوند کې ډېر ژر ژور بدلونونه راولي. ټرېسي د تېرو کلونو په لړ کې نړیوال نوم ګټلی دی، تر ۴۰۰۰ ډېرې ویناوې یې کړې دي او په شخصي ډول یې په ۴۶ هېوادونو کې له ۵ میلیون کسانو سره خبرې اترې کړي دي. په وینا کې یې جذابیت او د پیغام واضح لېږد نوموړی پر داسې یو انسان بدل کړی چې نور خلک یې د ځان لپاره نمونه ټاکي او له ده څخه د ژوند کولو طریقه زده کوي. په دې کتاب کې برایان ټرېسي د

(c) ketabton.com: The Digital Library



اغېزناکې او جذابې وینا مهارتونه راښيي. دی داسې لارې راښيي چې په مرسته يې هغو موخو ته ورسېږو چې رسېدل ور ته ناشوني برېښي.

بريالي کسان پوهېږي چې ښه وینا کول له تاسو سره مرسته کوي، څو 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 دوی په اند په نړۍ کې دوه ډوله کسان دي: يو هغه چې پر نفس باوري زېږېدلي دي او کولی 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 څاځي. د خوښۍ خبر همدا دی چې د وينا کولو فن زده کېدونکی دی. که د يادې چارې د زده کړې لپاره کلکه اراده او بشپړه ليوالتيا ولرئ، کولی شئ چې ډېر ژر دغه فن زده کړئ او د نړۍ له غوره ويناوالو شئ. برايان ټرېسي د نړۍ د غوره ويناوالو تخنيکونه مطالعه کړي او د (بريالی وينا فن) په کتاب کې يې تاسو ته راټول کړي دي چې په مرسته يې کولی 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 غرېزو توکو گټه واخلئ
- په مناسب ډول له يوه ټکي بل ټکي ته ولاړ شئ
- له ټوکو، مسخرو، کيسو، مقولو او پوښتنو څخه په مهارت گټه واخلئ
- د اورېدونکو وېره له منځه يوسئ
- وينا په خواکمن ډول پای 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 راوستلی شئ؛ داسې رازونه چې نه يوازې اورېدونکي تر اغېز لاندې راولي، بلکې په مرسته

(c) ketabton.com: The Digital Library



یې د اورېدونکو ذهن دې ته چمتو کېږي چې تاسو د بریالي شخص په توګه ومني. دغه اغېزناک کتاب چې له غوره ثابتو تګلارو ډک دی او حتی یو ځانګړی څپرکی یې د هڅوونکو سوداګریزو ویناوو 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 بريالی وينا د هنر ستاينه

((که غواړئ د پام وړ او مشهور ويناوال شئ، بايد د ښو ښه مطالعه کړئ. براياڼ 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 براياڼ ترېسي په څېر ترسره کړي.)) مارک وېکتور هانسن

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

((براياڼ 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 څېرې ليکلې ده. دا کتاب ولولئ، موضوعګانې يې زده کړئ، ګټه ترې واخلئ او ګټونکي شئ!)) نيډو آر. کوبيند

((براياڼ ترېسي يو ځل بيا بريالی کتاب ليکلی. د بريالی وينا فن په نوم نوی کتاب د دغه غښتلي ويناوال له ژبې ارزښتناکې لارښوونې او تګلارې را ته بيانوي.)) کن بنچارډ

(c) ketabton.com: The Digital Library



# سريزه

## خبرې وکړه چې ګټونکی شې

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

د برياليتوب لپاره مو له مخامخ کسانو سره په خبرو اترو کې ورتيا درلودل اړينه ده. په ښو خبرو کولی شئ چې د نورو د درناوي او پاملرنې وړ وګرځئ، په ټولنه کې مو ارزښت زيات کړئ او د هغو کسانو پام ځان ته را جلب کړئ چې کولای شي له تاسو سره مرسته وکړي او ستاسو پر وړاندې دروازې پرانېزي. په خبرو کې ورتيا نورو ته ښيي چې تاسو له هغو کسانو ډېر ځيرک او ورتيا لرئ، چې ستاسو د ښه والي خبرې نه شي کولی. ستاسو ارزښت لرونکې پانګه ستاسو ذهن دی. ستاسو تر ټولو ګران او قيمتي مهارت د ښه فکر کولو او د خپل فکر د ښه بيانولو ورتيا درلودل دي. دغه ځانګړنه له بلې هرې يوې ډېر ستاسو د ګټو او پرمختګ په خوندي کولو کې مرسته درسره کوي. له دې ور هاخوا، په ليکنی او ګړنی بڼه د خپلو افکارو واضح بيان او څرګندول، پر يوې موضوع د برلاسی ښه ده. کله چې ښې خبرې کوئ، خلک وايي: ((هغه خپلو خبرو ته متوجه دی چې د څه شي په اړه خبرې کوي.)) د خوښی خبر دا دی چې ستاسو ذهن د ماهيچې (د بدن غوښينې برخې) په څېر دی، يعنې څومره چې ډېره ګټه ترې اخلئ، لا ډېر پياوړی کېږي. له وړاندې د افکارو او کلماتو جوړول د دې لامل کېږي؛ چې هغه څه چې تاسو بيانوئ، بشپړ دقت او پاملرنه ورته وکړئ. وينا ته برنامه جوړول

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## په وېره مو برلاسي پیدا کړئ او وړتیاوې مو پیاوړې کړئ

څو کاله وړاندې مې د سوداګرو لپاره د کاري مدیریت یو ورځنی سمینار جوړ کړی و. په وینا کې مې په سوداګرۍ کې د ښې وینا د وړتیا پر ارزښت او پر افرادو د هغې د اغېزې په اړه ټینګار وکړ. د ورځې په پای کې یو سوداګر چې نسبتاً خجالت و، څنګ ته مې راغی او ویې ویل چې ستا خبرو وهڅولم چې یو ښه ویناوال شم. مشرانو یې دغه شخص ته ځانګړې پاملرنه نه وه کړې، خسته شوی و او غوښتل یې چې پرمختګ وکړي. یو کال وروسته مې له ده څخه یو لیک ترلاسه کړ چې د خپل پخواني ژوند کیسه یې په کې بیان کړې وه. هغه له څنډ 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 ډېل کارنېګي په کورس کې داخله وکړه. دی اړ و چې د کورس په هر پړاو کې د خپلو سیالانو په وړاندې خبرې وکړي. نوموړي د شپږو میاشتو په ترڅ کې د خپلو سیالانو او همزولو ډېرې لنډې او اوږدې ویناوې وکړې چې په ترڅ کې ټوله وېره له منځه ولاړه او پر ځای یې پر نفس باور وروزل شو.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## دروازې مو پر وړاندې پرانېستې دي

د پرمختګ او روزنې پرمهال، هغه ته یوه کوچنۍ موکه په لاس ورغله. یوه ورځ یې همکار باید د یوې کمپنۍ پېرودونکو ته وینا کړې وی، خو ملګری یې ناڅاپه ناروغ شو او له وینا پاتې شو. مشر یې ترې وغوښتل چې د خپل ملګري پر ځای وینا ته چمتووالی ونیسي. ده هم د خپل مشر غوښتنه ومنله. غونډې ته یوه ورځ پاتې وه او ده د چمتو والي لپاره یوازې یوه ورځ درلوده. د غونډې په ورځ د پېرودونکو دفتر ته ورغی، په زړه پورې وینا یې وکړه او د یادې کمپنۍ د مشر زړه یې خپل کړ. کله خپل دفتر ته ولاړ، مشر یې ورته وویل چې له نوموړې کمپنۍ څخه ورسره اړیکه نیول شوې وه او مننه یې وکړه چې د وینا لپاره مو دا ډول پیاوړی شخص رالېږلی و. څه موده وروسته د کمپنۍ مشر ورته رسماً د کار کولو بلنه ورکړه. ده هلته پرمختګ وکړ او لا ډېر پرمختګ یې وکړ. وخت وروسته د یادې کمپنۍ لوړ پوړی چارواکی او بالاخره یې شریک شو. هغه ما ته وویل چې ټول ژوند یې هغې پرېکړې او تر پرېکړې وروسته هغو کړنو بدل کړ، چې وغوښتل یې یو غوره ویناوال شي.

## ځان ته ارزښت ورکړئ

ښه وینا تاسو سره مرسته کوي چې په ژوند کې پرمختګ وکړئ، خو یو بل اړین ټکی هم شته، چې په پرمختګ کې در سره مرسته کوي. ارواپوهان دغه ټکی (خپل ځان ته ارزښت ورکول) یا (څومره له خپل ځان سره مینه لرې) بولي. تاسو چې څومره ښه وینا کوئ، په هماغه کچه مو له ځان سره مینه زیاتېږي. له ځان سره چې هر څومره ډېره مینه ولرئ، په هماغه کچه خوشبین او باوري کېږئ. له ځان سره چې هر څومره ډېره مینه ولرئ، په هماغه کچه د نورو په منځ کې ارزښت پیدا کوئ. له ځان سره چې هرڅومره ډېره مینه ولرئ، په هماغه کچه به روغ، خوښ او په هر څه کې مثبت شئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## تصور کول مو پیاوړي کړئ

کله چې اغېزناکه وینا زده کوئ، انځورونه مو هم پیاوړي کېږي. ستاسو تصور او انځورونه ستاسو دننه هنداره ده. تاسو په دې هنداره کې خپل ځان له یوې پېښې وړاندې وینئ. 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 یاده پېښه کې ستاسو کړنې په ر ښتینې توګه مثبتې کړي. موږ د فکرونو او احساساتو پر وړاندې ډېر حساس یو او درناوی یې کوو. سومرسېټ ماګرام لیکلي وو: ((موږ چې په ژوند کې هر کار کوو، موخه مو دا ده چې درناوی یې وکړو او یا یې نه پرېږدو چې ارزښت له لاسه ورکړي.)) نو کله چې ښه وینا کوئ، د اورېدونکو د خوښې وړ ګرځئ او ډېر درناوی مو کوي. په پایله کې مو ځان د خوښې وړ ګرځي او د ځان درناوی کوئ. کله چې د خپلې وینا په هکله له نورو کسانو مثبته نظریه واورئ، ستاسو انځورونه پیاوړې کېږي. تاسو د خپل ځان په هکله نور هم مثبت فکر کوئ. تاسو د شخصي ځواک احساس ته پرمختګ ورکوئ او په پایله کې په لوړ باور سره خبرې کوئ او نور ګامونه اخلئ.

## ښه وینا کول زده کېدونکې پدیده ده

له شک پرته ښه وینا کول یو زده کېدونکی هنر دی. ډېری کسان چې اوس تر ټولو غوره ویناوال دي، یو وخت کې به یې په ټیلیفون کې له ځان سره دعا هم نه شوی لوستلی. ډېری کسان چې اوس د اورېدونکو په وړاندې په جرئت سره وینا کوي، یو وخت به چې د خلکو په مخ کې درېدل؛ وینا به ورته لویه وېره ښکارېده. ستاسو موخه باید دا وي چې د غوره وینا والو په ۱۰ سلنه غوره کې راشئ او دا باید په یاد ولرئ چې ډېری هغه کسان چې اوس په ۱۰ سلنه غوره ویناوالو کې راځي، یو وخت د ۱۰ سلنه کمزوررو ویناوالو په ډله کې وو. ټول هغه کسان چې اوس فعالیتونه لري، یو وخت کې تر ټولو کمزوري وو؛ لکه هارو اېکر چې وایي: ((هر ابادوونکی یو وخت ورانوونکی و.))

تاسو به خامخا اورېدلي وي چې تمرین، انسان سموي. خینې بیا وایي چې یوازې سم تمرین انسان سموي، خو حقیقت دا دی چې ناسم تمرین هم انسان سموي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



تاسو به د وینا زده کولو په کاروان کې ډېرې ورې او لویې تېروتنې وکړئ. تاسو به ډېر وخت عصباني او د کمزورۍ احساس وکړئ. که خپل عصبانیت او خان تیټ ګڼلو ته دوام ورکړئ، نور به هم شاتګ وکړئ او هېڅکله به ښه ویناوال نه شئ.

## راحت طلبي پرېږدئ

که غواړئ چې په وینا یا په بل هر کار کې تر ټولو غوره اوسئ، نو د راحت طلبۍ یا لټۍ پر ځای د زیار لار خپله کړئ. تاسو به د پرمختګ کولو پرمهال ښايي د خامۍ او کمزورۍ احساس وکړئ، خو دا کومه ستونزه نه ده. ښايي د یونان د نامتو پخواني ویناوال «ډي موستین» کیسه مو اورېدلې وي. هغه چې کله وینا کول پیل کړل؛ د خپلې ژبې له بندېدا (توتله توب) څخه ډېر ځورېده، شرمنده او غوسه به و، خو دا د هغه لپاره یو هدف و چې وینا وال شي. هغه پر دغې ستونزې د برلاسۍ لپاره هره ورځ د سمندر غاړې ورته؛ په خوله کې به یې شګې اچولې او په ساعتونو ساعتونو به یې په لوړ اواز خبرې کولې. د وخت په تېرېدو یې د ژبې بندېدو ستونزه حل شوه او د وینا په واړندې ټول خنډونه یې له منځه یوړل. آواز یې ورو ورو لوړ، پیاوړی او ډاډمن شو. دی په تاریخ کې د توتله ګانو تر ټولو پیاوړی ویناوال شو. که تاسو غواړئ چې نوی د وینا فن زده کړئ، دغه کتاب به در سره مرسته وکړي چې څه ډول په فصاحت، بلاغت او جرئت سره وینا وکړئ. که چېرې په وینا کولو کې تجربه لرئ؛ دا کتاب به درسره مرسته وکړي چې د سیاست، سوداګرۍ او شخصي ژوند په ډګر کې د پیاوړې وینا وال نوي میتودونه، لارې چارې، تخنیکونه او تکتیکونه وکاروئ.

## په ښه وینا کې د (ه.ه.ډ.پ) رول

که غواړئ چې ښه ویناوال شئ؛ آسانه خبره ده، یوازې څلورو پورتنیو تورو ته په وینا کې ځای ورکړئ:

۱. (ه) هیله: تر ټولو مهمه خبره دا ده چې هیله ولرئ. تاسو هغه وخت ښه ویناوال کېدلی شئ چې تل په فکر کې د ښه او پیاوړي ویناوال هیله

(c) ketabton.com: The Digital Library



ولرئ. که دا هیله درسره وي، هېڅ څه شی مو یادې هیلې ته له رسېدو نه شي راګرځولی، خو یوازې هیله بسنه نه کوي.

۲. (ه) هوډ: تاسو باید هوډ وکړئ چې پر نورو قوي اغېز وښندم، پر خندېونو برلاسی شم او هر هغه کار وکړم چې په ما کې ښه والی راولي.

۳. (ډ) ډسیپلین: په ځان کې باید د چمتو والي، پلان جوړونې او له وړاندې د بریالیتوب د خوب لیدلو ډسپلین په ځان کې پیدا کړئ. د اړینو مهارتونو په زده کولو کې له زیار پرته بل هېڅ راز نشته.

۴. (پ) پرېکړه: بالاخره باید پریکړه وکړئ چې له هرې کوچنۍ ماتې وروسته باید راپورته شم او په ژوند کې د هر خنډ پر وړاندې مقاومت وکړم.

## یوازېنی محدودیت تاسو په خپله یاست

ډېری وخت زموږ یوازېنی دښمن زموږ خپله وېره او شکونه وي. د تېرو کلونو په ترڅ کې مې له ۴۰۰۰ زیاتې ویناوې او پرزنتېشنونه ورکړي او په خصوصي توګه مې په ۴۶ هېوادونو کې له ۵،۰۰۰،۰۰۰ زیاتو کسانو ته وینا کړې ده. په راتلونکو څپرکیو کې به درته وښیم چې څه ډول مو جرئت، باور او ارامتیا زیاته کړئ، څو په هر ډول حالت کې بریالي ویناوال وئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# لومړی څپرکی

## د وینا او د بیان هنر

د وینا په اړه تولې هڅې، یې د عملي کړنو لپاره وې. ده هېڅکله یوازې د اورېدلو په موخه وینا نه ده کړې

(ابراهام لینکولن، د هېنري کلې په نمانځغونډه کې)

د بشریت په تاریخ کې د انسانانو تولې هڅې د دې لپاره دي چې نور وهڅوي. د عامو خبرو موخه دا ده، څو هغه کړنې ترسره شي، کومې چې د دې وینا په نه کولو کې تر دې دمه نه وې ترسره شوې. د بېلګې په توګه؛ کله چې ډیموستینیس خبرې کولې، خلکو وویل: ((څومره ښه ویناوال دی.)) مګر کله چې الیزابېټ خبرې کولې، ویل یې: ((راځئ عمل ته ووځو!))
د یوه ویناوال په توګه ستاسو دنده دا ده چې اورېدونکي ستاسو د جملو په اورېدلو سره نوي فکر، احساس او اقدام ته اړ او وهڅول شي. ستاسو دنده دا ده، څو دوی وهڅوئ، چې د عمل ډګر ته را ووځي!

له نېکه مرغه ښه ویناوال کېدل یو زده کېدونکی هنر دی. تاسو د موټر چلول زده کولی شئ، د کیبورډ ټایپ زده کولای شئ او د موبایل سافټویر کارولی شئ. دې ته ورته تاسو یو اغېزناک ویناوال کېدلی شئ، نه یوازې په خپل ژوند کې، بلکې د اورېدونکو په ژوند کې هم بدلون راوستلی شئ.

## د هڅونې درې توکي

اریسټوټل لومړنی فیلسوف و، چې ښه ویناکول یې د یوه رهبر لپاره اړین شی په ګوته کړ. نوموړي هڅوونکي عوامل یا توکي پر درېیو برخو ووېشل: ((منطق، اخلاق او احساسات))، راځئ چې په هره یوه یې جلا خبرې وکړو. د وینا او خبرو په وخت کې منطق ډېر مهم رول لري. کله چې وینا کوئ، نو اړینه ده چې خپله

(c) ketabton.com: The Digital Library



وینا مو کړی ته ورته په داسې توګه ترتیب کړئ چې یوه موضوع له بلې سره منطقي تړاو ولري. د وینا تر پیل مخکې باید خپلې وینا ته یوه ځغلنده کتنه وکړئ، په ذهن کې د هرې موضوع د فکر کولو پرمهال باید داسې منطقي جملې په ذهن کې را وګرځوئ چې هڅوونکې وي. په هڅونه کې دویم مهم عامل اخلاق دي. اخلاق د وینا پرمهال ستاسو په کرکټر، شخصیت او باور پورې اړه لري. له وینا وړاندې او د وینا پرمهال د اورېدونکو باور ترلاسه کول ستاسو د وینا په اغېزمنتیا اغېزه کوي او اورېدونکي به ستاسو سپارښتنې په لېوالتیا سره ومني. د هڅونې درېیم عامل احساس دی. احساس د هڅونې تر ټولو احساساتي او له شک پرته تر ټولو اړینه برخه ده. له دغه عامل څخه په وینا کې هغه وخت ګټه اخیستی شئ، 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 نظریاتو د منلو پر لور وهڅېږي، له درې واړو عواملو (منطق، اخلاق او احساساتو) باید ګټه واخلئ.

## ستاسو د پیغام درې توکي

د کلفورنیا ایالت د لاس انجلیس پوهنتون استاد البېرټ مېهرابین څو کاله وړاندې د اغېزناکو خبرو یا وینا په اړه یوه څېړنه وکړه. نوموړي په دې څېړنه کې څرګنده کړه چې په هر ګړني پیغام کې درې پیغامونه شامل دي: د پیغام کلیمې، د پیغام د وړاندې کولو غږ (اواز) او د پیغام وړاندې کوونکي د بدن حرکتونه.

## د پیغام کلیمې

د مېهرابین د څېړنو پر بنسټ د پیغام کلیمې د پیغام په لېږد کې ۷ سلنه ونډه لري. له شک پرته چې د کلیمې په ټاکلو کې غور کول ډېر اړین دي. کلیمې باید په منظمه کړی کې ترتیب شي او د ګرامري دود له مخې هم باید سمې وي. که ویناوال هر څومره پیاوړی وي؛ خو چې د وینا کلیمې یې سترې کوونکې وي؛ د وینا اغېزه یې کمېږي. یوازې کلمې بس نه دي!

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د ویناوال اهنګ او غږ

د پیغام د وړاندې کولو دویم څه چې مهرابین ټاکلی، د ویناوال غږ او د اهنګ ډول دی. د پیغام په لېږد کې اهنګ او په ځانګړو کلمو فشار راوړل ۳۸ سلنه رول لري. دغه لاندې جمله ولولئ: ((له تاسره ډېره مینه لرم.)) که د دې جملې په لومړیو کلیمو فشار راوړئ، تاسو به په حقیقت کې د بیانیې په بڼه یوه جمله لوستې وي؛ خو که چېرې په وروستی کلمه فشار راوړئ، نو تاسو به یوه پوښتنیزه جمله لوستې وي. همدا اوس یې تمرین کړئ. همدا ډول پر کلیمو فشار راوړل د وینا او جملو په زیاتوالي کې رغنده رول لري. په قصدي ډول د اهنګ بدلول او په دې پوهېدل چې دغه بدلون څومره اړین دی؛ تاسو کولی شئ چې د ټول پیغام مطلب او په اورېدونکو یې اغېزه بدله کړئ.

## د ویناوال د بدن حرکتونه

مېهرابین څرګندوي چې د پیغام په لېږد کې د ویناوال د بدن حرکتونه ۵۵ سلنه رول لري. دا ځکه چې د سترګو او مغز ترمنځ د عصبي رېښو پیاوړتیا د غوږونو او مغز د عصبي ریښو په پرتله ۲۲ برابره زیاته ده.

## د وینا ډول یا سټایل ته مو متوجې اوسئ

غوره ویناوال تل خپلو هغو حرکتونو ته پام کوي چې د پیغام په لېږد کې ډېر رول لري. کله چې ستاسو اوږې منظمې وي، لاسونه مو پراخ نیولي وي او په خندنی څېره اورېدونکو ته ګورئ؛ مقابل لوری به مو وینا داسې جذبوي لکه بوره چې په اوبو کې جذبېږي. که چېرې مو ټنډه تریو وي او لاسونه مو پر دریځ ټینګ نیولي وي؛ اورېدونکي به مو وینا داسې انګېري، لکه مور چې اولاد سکونډي. د پیغام په لېږد، د اورېدونکو په هڅونه او د کسانو په لېوالتیا کې د بدن حرکتونه (Body Language) ډېر اړین دي!

ما ډېرو اورېدونکو ته ډېرې ویناوې کړې دي. ډېری کسان چې کله وینا وکړي، وروسته له ما غواړي چې د وینا په اړه یې نظر ورکړم. زما هېڅ نه خوښېږي چې ډېرې نیوکې پرې وکړم، ځکه خلک معمولاً د منفي او نیوکیزو نظریاتو پر وړاندې

(c) ketabton.com: The Digital Library



ډېر حساس او په اړه یې اندېښمن کېږي؛ خو سره له دې حیرانوونکې ده چې ډېری وخت ټولو ته یو ډول سپارښتنه کوم: ((په ارامۍ خبرې وکړه، لږ لږ دمه کوه، د خبرو او جملو ترمنځ نرمه خندا کوه.)) تر ټولو حیرانوونکې دا ده کله چې دغه ویناوال زما په دې سپارښتنو عمل وکړي، نو ډېر ژر په وینا کې مثبت توپیرونه په خپله احساس کړي. کله چې په ارامۍ خبرې کوئ، کلمې مو له خولې روښانه راوځي او تاسو د یوه مشهور ویناوال په ډله کې راځئ. ستاسو غږ ډېر خوښ او خوندور کېږي. کله چې خندا کوئ، تاسو متعدل، ملګری او منونکي ښکارئ. دا د دې لامل کېږي چې اورېدونکي ستاسو د پیغام په اخیستو کې ډېر لېواله شي. په دې هکله به نورې خبرې په اتم څپرکي کې وکړو.

د لنډو خبرو لپاره یو اسانه جوړښت

یو اسانه درې برخې لرونکی جوړښت شته چې پر مټ یې هر ډول وینا پلانولی شئ. تاسو کولای شئ چې د لاندې فورمول په مرسته له یوې تر ۳۰ دقیقو وینا جوړه کړئ.

## لومړۍ برخه

لومړۍ برخه پیل دی. تاسو په دې برخه کې اورېدونکو ته د خپلې وینا هدف وایئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ویلی شئ: ((مننه چې دلته یاست. په راتلونکو څو دقیقو کې به زه تاسو ته هغه درې لویې ستونزې ووایم چې اوسمهال زموږ کمپنۍ ور سره مخ ده او هغه کړنې به هم دروښیم چې په ترسره کولو سره یې دغه خنډونه له منځه وړلی شو.))

دغه پیل ستاسو وینا ته لار پرانېزي او اورېدونکي چمتو کوي.

## دویمه برخه

په دویمه برخه کې باید هغه څه ووایئ چې په لومړۍ یا د پیل په برخه کې مو یې ژمنه کړې وه. دا برخه ښایي یوه، دوې یا درې موضوعګانې وي. که چېرې وینا مو لنډه وي، نو باید درې مهم ټکي یو په بل پسې په خورا لنډیز سره بیان کړئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ویلی شئ: ((له ډېرو سختو سیالیو سره مخ یو، ګټه مو د

کمېدو خوا ته روانه ده او د پېرودونکو برخه بې خونده شوې ده. راځئ چې پر دې درې موضوع ګانو غور وکړو، په جلا جلا توګه یې وسپړو او د ښه والي لپاره یې په بدیلونو فکر وکړو.))

## درېیمه برخه

د خبرو کولو درېیمه برخه د هغو خبرو لنډیز دی چې وړاندې مو اورېدونکو ته وویل. هېڅکله له اورېدونکو تمه مه لرئ چې ستاسو ټولې خبرې به په یو ځل د هغوی په ذهن کې پاتې شي. بیا ځلي تکرار، لنډیز او له سره ویل ستاسو مخاطب ته په زړه پورې او مرستندویه تمامېږي. د بېلګې په توګه؛ تاسو باید ووایئ: چې خبرې رالنډې کړو، له سیالانو سره د سیالۍ په موخه باید د تولیداتو کیفیت ښه کړو او پېردونکو ته یې په بیړه ورسوو. د ګټې د ښه والي او د بازار د ګټلو لپاره باید د مارکېټېنګ ساحه پراخه کړو او همداراز تولیدات زیات کړو، څو پیرودونکي راجلب کړو. د پېردونکو د ګراف د لوړوالي لپاره باید نوي شیان په نوې بڼه تولید کړو او خبرتیاوې یې په پراخه کچه خپرې کړو. پورتنیو درې موخو ته د رسېدو لپاره په ژمنتوب سره به نه یوازې خپل ځای وساتو، بلکې لومړۍ درجه ګټلی شو. مننه!

## خپلې موخې پیدا کړئ

د رونالډ ریګان لیکوال پېګي نونان یو ځل لیکلي وو: ((هره وینا د یوې موخې د ترلاسه کولو لپاره کېږي.))

تر ټولو مخکې یو اړین ګام چې باید ترسره یې کړئ، هغه د وینا د پای په اړه فکر کول دي. پرېکړه وکړئ چې ستاسو وینا باید کومې موخې ترلاسه کړي. له ځان څخه وپوښتئ؛ ((که څوک زما له اورېدونکو څخه د ناستې په پای کې وپوښتي چې تاسو له دې وینا څخه څه تر لاسه کړل او د دې وینا په اورېدو سره به کومې نوې کړنې وکړئ؟ زه له اورېدونکو څخه باید د څه ډول ځواب تمه ولرم؟)) ستاسو د وینا هره برخه، پیل، منځ او پای باید ستاسو د دې موخې د ترلاسه کولو لپاره وي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



کله چې ما ته څوک د کوم پرزنټېشن د وړاندې کولو یا د وینا بلنه را کوي، لومړی د مطلوبو پوښتنو په اړه ترې پوښتنه کوم. له دوی پوښتم چې زما له وینا یا پرزنټېشن وړاندې کولو څخه یې اصلي موخه څه ده او زما تر پرزنټېشن وروسته له اورېدونکو څه تمه لرئ. موږ وروسته پر دې بحث کوو او هوکړې ته رسېږو چې اورېدونکي د پرزنټېشن یا وینا تر اورېدو وروسته باید څه ډول فکر او احساس ولري او کومې کړنې ترسره کړي. کله چې په دې اړه هوکړې ته ورسېدو، د پرزنټېشن یا وینا پر چمتو کولو پیل کوم او له پیله ترپایه ټاکل شوې موخې په پام کې نیسم.

## د اوږدو ویناوو لپاره یو ګډ جوړښت

د اوږدو ویناوو د ترتیب لپاره له لاندې ګډ جوړښت څخه ګټه اخیستلی شئ. دغه جوړښت اته برخې لري چې هره یوه یې په لاندې ډول ده:

۱. پیل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام خان ته را واړوئ. داسې کړنه ترسره کړئ چې دوی په ډېره لیوالتیا سره ستاسو د نورو خبرو د اورېدلو تمه ولري.
۲. پېژندګلوي: دا پورته لومړي پړاو ته د ورتګ نښلوونکی پول دی.
۳. لومړی ټکی: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پیل وایئ.
٤. بل ټکي ته تګ: په دې ځای کې څرګندوئ چې له لومړي ټکي دویم ته ځئ.
۵. دویم ټکی: دا برخه په طبیعي توګه ستاسو له لومړي ټکي سره تړلې ده او د هغې پر دوام خبرې کوئ.
٦. دویم ځلي د ورتګ برخه: دا هغه برخه ده چې له دویمې موضوع څخه درېیمې موضوع ته ورځئ.
۷. درېیم ټکی: دا برخه په طبیعي توګه ستاسو د لومړي او دویم ټکي لړۍ وي.
۸. لنډیز: په دې برخه کې خپله وینا راټولوئ او اورېدونکي عمل کولو ته رابولئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



په دويم ځېرکي کې به زده کړئ چې څه ډول په خپله وينا کې دغه اته ګامونه يو په بل پسې ترتيب او تنظيم کړئ. د اغېزناکې وينا په زده کړه کې د تمرين هېڅ بديل نشته. له ځو کلونو راهيسې مې په سلګونه 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 هوبارډ څخه يو ځل پوښتنه شوې وه چې يو څوک څنګه 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 ليکئ 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. 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، اهنګ 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 ځانګړې توګه د هاملېټ، مکبېت، 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## له نورو زده کړه

د ښه ويناوال کېدو يوه غوره لاره دا ده چې څومره شونې وي، هغومره د نورو ويناوالو ويناوې واورئ. يادښت ونيسئ. د دوی وينا، حرکات، څېره او دريځ ته تګ و ارزوئ. وګورئ 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 ټکالې 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 څنګه په ښه توګه ترسره کړې دي او تاسو به څه ډول وکولای شئ چې ښې يې ترسره کړئ. هغو تاريخي او نامتو ويناوو ته غوږ ونيسئ چې په بازار کې پيدا کېږي. څو څو ځلې يې واورئ او و ګورئ چې ويناوال په خپله وينا کې اخلاق، منطق او احساسات څه ډول کارولي او څه ډول يې اورېدونکي هڅولي چې تر دې وروسته يې په فکر، احساس او کړنو کې بدلون راشي.

## لنډيز

په وينا کې حيرانوونکې خبره دا ده چې په وينا يا خبرو سره ستاسو له دې هنر څخه هېڅ څه نه کمېږي. په وينا او بيان کې د تخصص لپاره بايد چمتووالی او تمرين له ياده و نه باسئ. له تمرين او چمتووالي څخه د تېښتې هېڅ لاره نشته. دا هم اړينه ده چې په ياد ولرئ؛ چمتو والی د منځنی کچه برياليتوب له غوره برياليتوب څخه بېلوي. له دې کبله خپل وخت د منطق په پياوړتيا، د کلمو په ترتيب، د موخو په ټاکلو او بالاخره په تمرين کولو ولګوئ. د شعر هر نوی بيت 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 برياليي ويناوال جوړ کړي. د پورتنيو کړنو په کولو کې هېڅ ډول محدوديت نشته.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# دویم څپرکی

## اسانه چمتووالی او پلان جوړونه

د انسانانو ارزښت د هغو ټاکل شویو موخو له تعقیبولو څخه معلومېږي چې ځان ته یې په خپل ژوند کې ټاکلې دي(مارکوس اورېلیوس)

په وینا کې ۹۰ سلنه بریالیتوب ستاسو د وینا د چمتووالي او پلانولو په څرنګوالي پورې اړه لري. ارنېسټ همینګوې یو ځل لیکلي وو:((هره کلیمه چې لیکئ، باید په اړه یې لس نورې کلیمې معلومات ولرئ، که نه لوستونکي انګېري چې ستاسو لیکل شوې کلیمه ناسمه ده.)) په وینا کې د هرې کلیمې په هکله باید سل کلیمې معلومات ولرئ، که نه اورېدونکي دا انګیري چې تاسو د مغزو پر ځای له ګېډې خبرې کوئ. که تاسو له ټاکلي حده زیات چمتووالی و نه لرئ، اورېدونکي به ډېر ژر درک کړي چې د ټاکلې 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 لرئ او یا مو لږ چمتووالی نیولی وي او که اورېدونکو ته ووایئ چې د ټاکلې 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 ولرئ، چې ستاسو وینا ستاسو په اړه نه، بلکې د اورېدونکو په اړه ده. داسې پیل وکړئ چې ګنې 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

جنس: ستاسو د اورېدونکو په ډله کې نارینه څومره او ښځینه څومره دي؟ ځینې
وخت زما اورېدونکي ۵۰-۵۰ وي. ځینې وختونه بیا ۹۵ سلنه نارینه یا ۹۵ سلنه
ښځینه وي. د جنسیت په پام کې نیول ستاسو پر وینا اغېز کوي.
عاید: ستاسو د اورېدونکو عاید څومره دی؟ څومره کسان عاید لري؟ د دوی د
عاید منځنی کچه څومره ده؟ په ځانګړې توګه، عایداتي سرچینې یې کومې دي
او پر دوی یې اغېز څه ډول دی؟ په دې اړه پوهیدل به له تاسو سره او په ځانګړې
توګه د اقتصادي موضوعاتو په اړه د خبرو پرمهال ډېره مرسته وکړي. په دې اړه
پوهیدل تاسو سره مرسته کوي چې څه ډول مو د اورېدونکو له غوښتنو سره سمه
او اغېزناکه وینا وکړئ.
زده کړه: تاسو ته ناست کسان د زده کړې په کومه کچه کې دي؟ ایا دوی تر
دوولسم ټولګي 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 دوی د مسلک اړوند مثالونه او کلمې وکاروئ.
دنده: ستاسو اورېدونکي څه کاروبار لري؟ په خپلو اړوندو برخو کې څومره کاري
تجربه لري؟ د کار ننني حالت یې څنګه دی؟ ایا دا مهال دوی د خپل کار وبار د
اوج په دوره کې دي او که له ستونزو سره مخ دي؟
کورنی حالت: ستاسو د اورېدونکو کورنی حالت څه ډول دی؟ ایا واده یې کړی
دی؟ مجرد دی؟ طلاق دی او که کونډ؟ مجردان په کې زیات دي او که واده
کړي؟ ایا اولادونه لري؟ دا ستاسو لپاره اړین واقعیتونه دي چې باید پرې پوه شئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## 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 پرېکړه کې مرسته وکړي چې څه ډول، ساده وینا 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 موخې څه دي؟
- ستاسو د موضوع اړوند د دوی تمې او اندېښنې څه دي؟
- ستاسو د نظریاتو په مرسته به دوی کومې اړتیاوې پوره کړی شي؟
- د دوی عقیده او ارزښتونه کوم دي؟
- د دوی سیاسي لید لوری کوم دی؟
- د دوی مذهبي او دیني ارزښتونه څه دي؟
- د دوی ستونزې، خنډونه او اندېښنې څه دي؟

د دې احساساتي معلوماتو پر پوهېدو به وکولای شئ، چې له خپلو اورېدونکو سره ښه اړیکه وساتئ. تر ناستې مخکې د یادو پوښتنو وړاندې کول او په اړه یې مطالعه کول در سره مرسته کوي، چې ځوابونه یې په اسانۍ سره ومومئ.

## عامې غوښتنې

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



سره زما هرې وینا ته غوږ نیسي او ډېری له ما څخه د سر په ښورولو د خوښی څرګندونه کوي. تاسو هم همدا ډول وکړئ.

## د دوی په ژوند کې څه پېښېږي

یوه ورخ د یوې ملي کمپنی لوېې غونډې ته چې تولیدات یې په ټول هېواد کې پلورل کېدل، د وینا کولو لپاره بلنه راکړل شوه. ما ته د کمپنی د یوه لوی مدیر له له خوا تر یوې په زړه پورې خبرتیا (Announce) وروسته بلنه راکړل شوه. خبرتیا داسې وه چې په راتلونکو ۳۰ ورځو کې به کمپنی خپل محصولات په مستقیم ډول پر پېرودونکو وپلوري او بیه به یې خپله د پېرودونکو له خوا ټاکل کېږي. د کمپنی لپاره خبرتیا دا وه چې د تولیداتو بیه به د پېرودونکو د کمپنۍ له خوا ټاکل کېږي او په مستقیم ډول یې له کمپنی څخه په لاس راوړلی شي. په دې وخت کې پلورونکي ګډونوال ډېر حیران شول، څکه د دوی ټول ژوند د همدې تولیداتو پر پلور ولاړ و، اوس به یې بیه د پېردونکو له لوري ټاکل کېږي او پېرودونکي به یې په مستقیم ډول له کمپنی څخه په لاس راوړي. دغه کار پلورونکي له یو ډول روحي فشار سره مخ کړل. کمپنی دریخ ته ور وبللم او ما ته یې د وینا په بدل کې ټاکلې اندازه پیسې راکړې وې، څو پلورونکي وهڅول شي چې د دوی د اصلي عایداتو د سرچینې پر بندېدو سربېره په هر ډول شرایطو کې خپلو هڅو ته باید دوام ورکړي. د اورېدونکو څېرې مې اوس هم له یاده نه وځي. ټول حیران او ناهیلي ښکارېدل. دوی ټولو ما ته د داسې دښمن په سترګه کتل چې ګنې زه د کمپنی له لوري د دې لپاره ګومارل شوی یم، چې د دوی پر زخمونو مالګې وشیندم. دا چې زه په دې هر څه پوه شوم، نو د دې ډول ناهیلې ناستې او منفي اورېدونکو لپاره مې داسې لارې چارې غوره کړې چې اورېدونکو ته زړه ورکړم.

خپل کار سرته ورسوئ ، د شمېرنو او خانګړنو پر بنسټ مخکې لاړ شئ
کله چې یوې سوداګریزې کمپنی، پانګه والو، سوداګرو او پلورونکو ته وینا کوئ؛
باید په ډاګه کړئ چې دا مهال په مسلکي توګه دوی په کوم حالت کې دي. ایا د

(c) ketabton.com: The Digital Library



خرڅلاو مارکېټ يې ښه دی او که نه؟ ایا د پرمختګ په حال کې دي؟ په عادي حالت کې دي او مخ په خوړ دي؟ څه ډول سیاسي او اقتصادي حالاتو اغېزمن کړي دي؟ دلته ځینې نور ټکي هم شته چې وینا ته د چمتووالي پرمهال يې باید په پام کې ونیسئ.

## روښانه کړئ چې په سوداګرۍ کې یې څه پېښېږي

یو ځل بلنه راکړل شوه چې د څو ملیتي یوې سترې کمپنۍ مدیرانو ته وینا وکړم. دغې کمپنۍ د خپلو کارکوونکو یوه لویه ډله څو ورځې وړاندې خواب کړې وه او ما پاتې کارکوونکو ته وینا کوله. مخکې له دې چې زه دريځ ته پورته شم او د اغېزناکې رهبرۍ او شخصي تولید په اړه وینا وکړم، د کمپنۍ یوه چارواکي اعلان وکړ چې یو شمېر نور کارکوونکي به هم تر راتلونکو ۳۰ ورځو ګوښه کړي. په پایله کې اورېدونکې لږ هیله من وو او لیوالتیا يې کمه وه. هر یوه اورېدونکي دا انګیرله چې ښايي خواب به ورکړل شي. دا ښه حالت نه دی، مګر دا اړینه ده چې په دې ډول حالت باید خبر اوسئ. د کمپنۍ د حالت په اړه څېړنې ته وخت ورکړئ.

## د چاپېریال حالت و ارزوئ

په دې اړه ځان پوه کړئ، په کوم ښار یا ځای کې چې وینا کوئ؛ عمومي وضعیت څنګه دی؟ د بېلګې په توګه؛ ما په ډېرو حالاتو کې په داسې ښارونو کې داسې وخت وینا کړې چې تازه په تازه يې یا لوبه ګټلې او یا بایللې وه. له دې ډول پېښو څخه ځان خبرول اړین دي، که نه ښايي اورېدونکي ستاسو له ناخبرۍ څخه ناخوښ شي او ژر به و انګېري چې تاسو د بل ښار یاست او د دوی په اړه معلومات نه لرئ.

## په یاد ولرئ چې تر تاسو مخکې وروستی وینا وال څوک و

ستاسو د چمتووالي بله برخه دا ده چې اورېدونکو ته تر تاسو وړاندې د مخکېني ویناوال تجربه څه ده. کومو نورو ویناوالو دوی ته وینا کړې او موضوع ګانې يې څه وې؟ د نورو ویناوالو د موضوعاتو پر وړاندې د اورېدونکو غبرګون څه و؟ ایا

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 څنګه؟ 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 په مخکېنۍ ناسته کې اورېدونکو ته چا وينا وکړه او پر وړاندې يې غبرګون 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 سيالۍ خنډونه او راتلونکی ليدلوري تشريح شو. د خبرو په پای کې د کمپنۍ مشرې ګوښې ته کړم او را ته ويې ويل چې په ټول ژوند کې يې دا ډول اغېزناکه وينا نه وه اورېدلې. تر دې مخکې چې هغوی کوم ويناوال په لوړه تنخوا ګومارلي وو، ټول به په تمه وو، چې په وينا کې به ټول موضوعات رانغاړي، مګر داسې به نه کېدل. د کمپنۍ مشرې 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 ترې لرئ؟ تاسو چې هر څومره دې پوښتنې ته په خپله وينا کې سم ځواب 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 اورېدونکي 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 ۵۰۰۰ 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 لازمې 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 درېځ 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 وایي. 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 شي. له پورتنیو یادښتونو څخه ټاکنه پیلوم او د منطقي ترښت له مخې یې ځای نیسي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



یو په بل پسې له پیله تر پایه ترتیبوم. تاسو هم دغه میتود کارولی شئ. دا حیرانوونکې ده چې کله په خپل ځان فشار راوړئ، نو د یوې وینا لپاره له ۳۰ تر ۵۰ مهم او وړ ټکي یادښت کړئ. کله مو چې دغه ټکي تنظیم کړل، سور قلم واخلئ او ټول هغه مهم ټکي په نښه کړئ چې فکر کوئ، په وینا کې ډېر ګټور دي. دغو ټکو ته پرله پسې والی ورکړئ، وروسته وګورئ چې څومره طبیعي وینا به مو لیکلې وي.

## د (م.ل.ب.م) فورمول وکاروئ

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

م: مفکوره

د وینا پیل مو د خپلې مفکورې، نظریې او حقیقت په ویلو سره پیل کړئ. د بېلګې په توګه؛ دا ډول ویلی شئ: ((ګڼ شمېر کسان به د تېرو ۱۰۰ کلونو په پرتله په راتلونکو ۱۰ کلونو کې ډېرې پیسې په لاس راوړي.))

ل: لاملونه

د خپلې مفکورې او نظریې د ثابتولو لپاره لاملونه او دلایل ووایئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ویلی شئ: ((د میلیونرانو او بیلیونرانو شمېر په تېرو پنځو کلونو کې ٦۰ سلنه زیات شوی او دوی ټولو په خپل مټ دغه پیسې ګټلې دي، نو ځکه به په راتلونکو ۱۰ کلونو کې ګڼ شمېر نور کسان هم ډېرې پیسې وګټي.))

ب: بېلګه

خپله مفکوره یا نظریه مو د بېلګې، انځور او ټینګار په مرسته ثابت کړئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ویلی شئ: ((په ۱۹۰۰م کال کې په ټوله امریکا کې ۵۰۰۰ میلیونران وو او هېڅ بیلیونر نه و، خو په ۲۰۰۰ کال کې ۵,۰۰۰,۰۰۰ میلیونران او ۵۰۰ بیلیونران دي؛ چې د بزنس ویک مجلې له مخې په ۲۰۰۷ کال کې د میلیونرانو شمېره ۸,۹۰۰,۰۰۰ او د بیلونرانو شمېره تر ۷۰۰ اوښتې وه.

م: مفکوره

(c) ketabton.com: The Digital Library



د تېنګار په توګه خپله مفکوره بیاخلي ووایئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ویلی شئ: ((د میلیونو او بیلیونو کېدو لپاره تاسو ته تر دې ښه موکه په راتلونکي کې نه برابرېږي.))

## 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 تاریخ کې د ژوند کولو تر ټولو غوره وخت دی (نظریه). ډېری وګړي کورونه لري، وزګارتیا ټېټې کچې ته رسېدلې او د تولید کچه مو ورځ تر بلې مخ په بره روان دی (دلایل). په تېر کال کې له یو میلیون زیاتو امریکایانو سوداګري پیل کړه او د کار پیدا کولو نړی ته ور دننه شول، څو له اوسني اقتصاد څخه ډېره ګټه واخلي (بېلګه). دا چې اوس د برخلیک ټاکلو وخت دی، د ۱۰۰ مخکینیو کلونو په پرتله په راتلونکو څو کلونو کې ډېر خلک غواړي پیسې پیدا کړي (نظریه). تاسو کولی شی، د دې ساده فورمول په کارولو سره د خپلې وینا ټول اړین ټکي ترتیب کړئ. دغه فورمول ستاسو د اورېدونکو پر وړاندې ډېر پیاوړی او اغېزناک دی.

## د (واورې پاکوونکي) میتود:

د خپلې بیانیې د ترتیبولو لپاره د (واورې پاکوونکي) له طریقې هم ګټه اخیستلی شئ. څرنګه چې پوهېږئ د انسان مغز پر دوو برخو وېشل شوی دی: ښي نیمه برخه او کیڼ نیمه برخه. چپه نیمه برخه د حقیقتونو او اطلاعاتو په واسطه او ښی نیمه برخه د احساساتو، داستانو، نکلونو، بېلګو او داسې نورو په واسطه فعالېږي. له دې طریقې ګټه اخیستنه ډېره ساده ده. یو حقیقت بیان کړئ او د یو داستان په ویلو سره هغې ته دوام ورکړئ. یو بل حقیقت ووایئ او هغې ته د یوې مقولې (نقل قول) په واسطه ادامه ورکړئ. ورپسې یو بل حقیقت ووایاست هغې ته یوه بېلګه راوړئ. د موټر د واورې پاکوونکي په څېر (برف پاک)مخکې او شاته ولاړ شئ. د دې میتود د کارولو لپاره یوه ټوټه سپین کاغذ له ځان سره ولرئ او په منځ کې یې یوه کرښه وباسئ. په ښي اړخ کې یې هغه حقیقت ولیکئ چې، غواړئ د هغه په هکله خبرې وکړئ او په کیڼ اړخ کې یې بېلګه، داستان یا د تصویر یوه

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## د دایرو میتود

د کاغذ پرمخ د وینا د جوړولو لپاره کولای شئ چې د کاغذ پر مخ له انځورونو یا انځوریزو بېلګو ګټه واخلئ. زه د کاغذ پرمخ پنځه دایرې کاږم. هره دایره زما د وینا د یوې موضوع ښکارندویه ده. لومړی دایره به د ښه راغلاست او هغو خبرو لپاره وي چې د اورېدونکو پام را واړوم. په دویمه، دریمه او څلورمه دایره کې به اصلي موضوعات لیکل شوي وي. پنځمه دایره به هم د پایلې او د بیانیې د پای د خبرو لپاره وي. که مې وینا اوږده وي، بیا له اووه دایرې ګټه اخلم او کله کله له دویمې پاڼې هم استفاده کوم. په هر صورت لومړی او وروستی دایرې د سریزې او پایلې اړونده دي او منځنی یې د هغو اساسي ټکو او موضوعاتو په اړه دي چې په هکله یې خبرې کوم.

## سریزه او پایله په دقت جوړه کړئ

د وینا د سریزې جوړول ډېر اړین دي. سریزه کلیمه په کلیمه جوړه کړئ، څو ځلې یې په لوړ غږ ووایئ او ښه یې تمرین کړئ. لومړی خبرې ستاسو د غوښتنو په هکله اوریدونکو ته څرګند پیغام رسوي. داسې وینا باید و نه شي چې ګنې تصادفي خبرې کوئ. پایله هم باید کلیمه په کلیمه جوړه کړئ. د هغو څېزونو په اړه ژور فکر وکړئ چې غواړئ د وینا په پای کې یې وکړئ. که د وینا په وخت کې مو کمښت راغی، باید وپوهېږئ چې څه ډول په ښه توګه وینا پای ته ورسوئ.

## د وینا د انځوریزې برخې جوړول

د وینا پرمهال باید په هغو انځورونو فکر وشي چې د موضوعاتو په ثابتولو کې مرسته کوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## په وینا کې پاورپاینټ

په وینا که د پاورپاینټ کارول څو لاملونه لري. په مسلکي وینا کې مشهوره خبره ده ((مرګ پر پاورپاینټ)). ډېری ویناوال په ویناوو کې په دومره کچه له پاورپاینټ ګټه اخلي چې کله له یوه ټکي بل ته ځي، د خبرو لړی یې له منځه ځي.

کله چې غواړئ له پاورپاینټ څخه ګټه واخلئ -البته په ځینو شرایطو کې اړین دی- غوره ده چې له لاندې څو قاعدو ګټه واخلئ.

## ۵*۵ قاعده

په لومړي ګام کې په هېڅ سلایډ کې باید له پنځو کرښو او په هره کرښه کې له پنځو زیاتې کلمې نه وي. په کوچنی خونه یا لږو کسانو ته د وینا پرمهال کولای شئ له ډېرو کرښو یا کلیمو کار واخلئ. اړینه نه ده چې ډېرو ټکو ته اشاره وکړئ، باید د هرې موضوع په هکله په خپل وخت خبرې وکړئ. هېڅکله دا تېروتنه ونه کړئ چې ټول سلایډونه اورېدونکو ته په یو ځل ور وښیئ، ځکه اوریدونکي د هغو په لوستلو بوختېږي او ستاسو خبرو ته ارزښت نه ورکوي.

څه وخت مخکې مې باید په یوه لویه کمپنی کې وینا کړې وینړګج، مخکې له دې چې زما وار راورسېږي، د کمپنی مشر اورېدونکو ته یو ساعت خبرې وکړې. د پاورپاینټ هر سلایډ یې په لسګونو کرښې درلودې چې هېڅ یو یې د اوریدونکو لپاره ځانګړی نه و. هغو بشپړ یو ساعت د هغو اعدادو په هکله خبرې وکړې چې د پردې پرمخ راتلل، مګر دغه کار ټولو ته ډېر سترړی کوونکی و. اجازه مه ورکوئ چې داسې یو حالت رامنځته کړئ.

## اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ

کله چې له پاورپاینټ ګټه اخلئ، اورېدونکو ته مخامخ ودرېږئ، لپټاپ مو باید په خپل مخ کې کېږدئ او ستاسو تر شا د پردې پر مخ د پروجکټور تصویر، په خپل لپټاپ کې وګورئ. کله چې په لپټاپ کې پر سلایډونو هم کلېک کوئ، نو خپلو

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

## څراغونه روښانه کړئ

کله چې له پاورپاينټ څخه ګټه اخلئ، مخ مو بايد پوره ښکاره شي. کله کله ډېرى لوى 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 کولى هغه ووينې، ډېر خپه کېږم.

## پاورپاينټ يوازې مرستندويه وسيله ده

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د ناڅاپي پېښو لپاره باید چمتو والی ولرئ

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

## د ټولو پاملرنه خپل ځان او خپل پیغام ته را واړوئ

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

## د یو ډول وینا لپاره پروګرام جوړول

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

## له یوه ټکي څخه بل ته لاړ شئ

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

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

## تمرین وکړئ، دا کار ډېره ګټه لري

څو کاله وړاندې ماته د یوې وینا لپاره بلنه راکړل شوه، که ما په دې وینا کې اورېدونکي ترخپلې اغیزې لاندې راوستي وای، نو زه به د هغوی د دایمي ویاند په توګه ګومارل شوی وم. له دې کبله مې ډېر وخت په تمرین او چمتووالي تېر کړ. په پای کې مخکې له دې چې د لویې ډلې اوریدونکو (ناستو کسانو) په مخ کې دریځ ته ولاړ شم، ۵۰ خلې مې خپله وینا تکرار کړې وه. تمرین رښتیا هم ډېره ګټه راته وکړه. وینا په کېسټو او فلمونو کې ثبت شوه. وروسته په ټوله نړۍ کې وویشل شوه او په پایله کې لسګونو زرو کسانو چې د بېلابېلو ژبو وو، دغه وینا یې وکتله. څو کاله وروسته د زرګونو ویناوالو په منځ کې چې د ۳۷ کالو په ترځ 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 واخلئ

د کمسارې یا بې مثاله وینا لپاره ستاسو د چمتو والي 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 اورېدلي وي. د بېلګې په توګه اول د ازل له کلیمې سره هم قافیه ده. لومړۍ خبرې مو ټولې د ازل په هکله دي او یا د هغو موضوعاتو په هکله چې له ازل کلمې سره هم قافیه دي. همداسې په ترتیب سره؛ مثلاً د درې ژبې پنج د ګنج له کلمې سره هم قافیه دي، ویناوال د قیمتي شیانو په هکله فکر کوي او خپلې خبرې د خزانې او نورو شیانو په هکله کوي. د درې شش د کشمش له کلمې 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



خپلو خبرو ته د هم قافیې یا هم مانا کلیمو سره سمون ورکړي او د خپلې وینا اړین ټکي له دې لارې وړاندې کړي. په هر صورت، دا د وینا بل تخنیک دی چې په پرله پسې توګه د لسو موضوعاتو په هکله پرته له دې خبرې وکړئ چې کوم یادښت یا لیکل شوې بیانیه ولرئ.

## وینا له یوې کلمې څخه په ګټه اخیستنې جوړه کړئ

زما د خوښې میتود همدا دی. له یوې کلیمې څخه په ګټه اخیستنې د بېلګې په توګه (سکوت) ښه وینا وړاندې کولی شئ. د بېلګې په توګه:

لومړی حرف (س) دی. ستاسو د وینا لومړی موضوع به سوله وي او د سولې په هکله خبرې کوئ.

دویم حرف (ک) دی. تاسو غواړئ د وینا په دویمه برخه کې د هېواد د کانونو په هکله بشپړې خبرې وکړئ او په دې برخه کې منظمې طرحې وړاندې کړئ.

دریم حرف (و) دی. تاسو غواړئ له دولت څخه د ورزشي لوبغالو د جوړولو غوښتنه وکړئ او یا په دې برخه کې د عامو خلکو پام را اړوئ.

څلورم حرف (ت) ده. غواړئ د وینا په پای کې مو د ترانسپورت په هکله وینا وکړئ.

همداسې هرې موضوع چې تاسو غواړئ په هکله یې خبرې وکړئ، په پوره توګه یې منظمولی شئ او اورېدونکو ته یې د یوې کلمې په توګه وړاندې کولی شئ. په دې سره به هم له تاسو خپلې موضوعګانې نه هېرېږي او هم به اورېدونکي ډېر لیوال وي چې ستاسو د ټاکلې کلمې په مانا وپوهېږي. زه په خلونو د دې میتود په کارولو بریالی شوی یم چې له ۶۰ تر ۹۰ دقیقو پورې له یادښت پرته خبرې وکړم او د اورېدونکو هم دا میتود ډېر خوښېږي، ځکه دوی د کلیمو د حرفونو پوهېدو ته لیوال وي. تاسو کولی شئ له درېوو حتی تر لسو حروفو پورې له دغې لارې ګټه واخلئ. دغه میتود د اورېدونکو د اغېزمنولو لپاره ګټوره او اغېزناکه لاره ده چې له یادښت پرته یې ترسره کولی شئ.

## مهم ټکي په وړو کارتونو وليکئ

که له ټرېبیون (سټېج) څخه ګټه اخلئ، 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 پرځای 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 ميتود 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 کمپنی 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 کوچنی ډلګی 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 کليمې د يادولو لپاره د حافظې له پياوړتيا ګټه اخلي. حتی خينې يې د يو شمېر خبرو د وينا پرمهال

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 لرئ

کله چې يوې ځانگړې صنعتي ډلگی ته خبرې کوئ، که په دې برخه کې تخصص نه لرئ، 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 چلند 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 انټرنټ 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 اورېدلي چې رالف ويلسن په خلونو دا کار کړی-مقصد مې، د ستونزو پروړاندې سختي ده، دغه کار د همدې شخص د برياليتوبونو راز دی.))

په زغرده ويلی 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



مخامخ درته ناست دي؛ مثبتې کلمې، جملې او نظریې ووایئ او ورکړئ، ډېر خوشالېږي او تاسو ته د اتل فکر کوي.

## لنډیز

خلک معمولاً له ما څخه د بریالی وینا د راز پوښتنه کوي. زه تل په ځواب کې ورته وایم چې بریالیتوب په چمتووالي پیلېږي. د یوه ویناوال په توګه ستاسو ۹۰ سلنه بریالیتوب ستاسو په چمتووالي پورې اړه لري. څو دقیقې 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 وینا پرمهال ټول وانګیري چې تاسو د یادې موضوع په هکله د نظر خاوند یاست. جالبه خبره دا ده، هرڅومره ډېر چمتووالی چې ونیسئ د وینا د پیل پرمهال به مو پر ځان باور زیات وي. که د وینا لپاره مو څو ځلې تمرین کړی وي، کله چې د اورېدونکو پر وړاندې خبرو ته درېږئ، د فردي پیاوړتیا او ارمتیا لوړ احساس به ولرئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# درېیم څپرکی

## پر ځان باور او ذهني واکمني؛

د ډېرو په منځ کې د خبرو کولو پرمهال ویره له منځه وړل
که په ماهرانه او پرېکنده ډول او په پوره باور سره فکر وکړئ، ژوند مو ډېر خوندي
او له فعالیتونو، تجربو او بریالیتوبونو څخه ډکېږي. (دي ریکن بیکر)

تاسې چې کله خبرې کوئ، موخه مو دا ده چې له خپل ځایه پر ځان باور لرلو سره پورته کېږئ: خوشبین، آرام او د ځان په هکله د ډېر ښه احساس درلودونکي اوسئ. غوره فکر دا دی، لکه څرنګه چې د اختر په ورځ له مېلمستیا څخه خوند اخلئ، له وینا کولو هم همداسې خوند واخلئ. موضوع دا ده چې څرنګه کولای شئ د اورېدونکو په وړاندې ارام او پر ځان باور ولرئ؟ په دې څپرکي کې د دې پوښتنې ځواب مومئ.

په لومړي ګام کې باید پوه شئ چې وېره حتی د هغو کسانو لپاره چې مسلکي دي او په زرګونو ځلي د دریځ شاته ولاړ دي، عادي او طبیعي خبره ده. برېتانوي هنرمند ډېوید نیون اعتراف کوي، سره له دې چې په زرګونو ځلي مې رول لوبولی، خو هر ځل چې صحنې ته ځم، یو ډول وېرېدلی اوسم. د څېړنو له مخې ۵۴سلنه د لوی عمر خاوندانو باور درلود چې د خلکو د یوې سترې ډلې په مخ کې د خبرو پرمهال وېره د مرګ د وېرې په پرتله ډاروونکې ده، مګر اړینه 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 یو ځای نړۍ ته نه راځي. ټوله وېره چې تاسو په لوی والي کې لرئ، د نورو خلکو او په وړکتوب کې ستاسو د منفي پیاوړتیا او تجربو پایله ده. دا چې د نورو پر وړاندې د خبرو پرمهال مو وېره کسب شوې ده، نو هېرولی یې هم شئ. په لویانو کې د وېرې اصلي لامل په ماشومتوب کې تبا کوونکې نیوکې دي. کله چې مور او پلار په ماشوم باندې ناوړه نیوکه کوي، هغه ژر د ناکامۍ پر وېره اخته کېږي. وېره د ژوند په نورو مرحلو کې د نورو د عقایدو

پرورانديږ له حده زيات د حساسيت درلودو په پايله کې رامنځته کېږي. اروابوهان وايي، نږدې د ټولو رواني او عاطفي ستونزو ريښه په ماشومتوب کې (د محبت او مينې دريغ 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 بې برخې کوي. په پايله کې ماشوم انګېري، تر هغې د چې مور او پلار له غوښتنې سره سم کار ترسره کوم په امن يم، که هغه ونه کړم په امن کې نه يم.

## ماشومان حساس او والدين لا حساس دي

هغه ماشومان چې له مينې او محبت څخه بې برخې وي، په لوی والي کې د خان په اړه د نورو خلکو مفکورو او نظرونو ته ډېر ارزښت ورکوي. دغه شخص په دومره کچه انديښمن او پر نفس بې باوره کېږي، تر څو چې ډاډه نه شي چې د ژوند مهمو کسانو نه وي تاييد 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 زيات وېرېږي. دغه کار په ده کې د وېرې او انديښنې ښکارندويي کوي چې له پنځه کلنی وړاندې يې کسب يا خپله کړې ده. خو کولای شو چې د دغه حس پر خای پر خان د باور، ارامی، وړتيا او خان خوښونې حسونه خای پرخای کړو. د اوس وخت ډېری غوره ويناوال يو وخت دومره عصبي وو چې د نورو په مخ کې يې د خبرو تصور نه شوای کولای او حتی د کارکوونکو په جلسه کې به يې د بدن ټولو غړو لړزه کوله. يو ملګری مې چې اوس د زرګونو کسانو په وړاندې په ډاډه زړه خبرې کوي، په لومړی وينا کې يې پرتوګ خيرلی و او بېرته يې له دريغ څخه منډې کړې وو.

## په خپل پيغام سره يې پيل کړئ

د خلکو په يوه ډله کې په ډاډه زړه خبرې په هغه پيغام پيلېږي چې واقعاً غواړئ، خلک يې واوري. دا کار ډېر اړين دی. کله چې څوک را ته وايي چې غواړم ښه ويناوال شم، لومړی پوښتنه مې ترې همدا وي: ((ولې؟))، څه لامل دی چې دغه شخص تر دې حده لېوالتيا لري. له بده مرغه ډېری خلک څکه غواړي ښه ويناوال

(c) ketabton.com: The Digital Library



شي چې پیسې په لاس راوړي، یا د نورو د ستاینې ور وګرځي. هغوی یې د وینا موضوع ته ارزښت نه ورکوي. تجربې راته ثابته کړې ده چې دغه کسان ډېر لږ برمختګ کوي. مګر که داسې موضوع مو په ذهن کې وي چې ارزښت ورکوئ او غواړئ چې له نورو سره یې شریک کړئ، ستاسو د اغېزناکې وینا لپاره به یو دلیل پیدا شي.

## د زړه له تله خبرې وکړئ

څو کاله وړاندې مې واورېدل چې د اموس مشهورو شریني بابو بنسټګر د اموس والي په لویانو کې د بې سوادۍ د له منځه وړلو د مبارزې په هکله وینا وکړه. هغه ډېرې پیسې ولګولې، څو له لویانو سره مرسته وکړي چې لوستل زده کړي. کله بې چې ٦٠٠ کسانو ته وینا کوله، د زړه له تله یې خبرې کولې. اموس د وینا لپاره ځانګړې زده کړې نه وې کړې، خو افکار او نظریات یې په منطقي توګه منظم کړي وو. ده د لوست د زده کړې په ارزښت او د لویانو په ژوند کې د بدلون راوستلو په هکله په صداقت وینا وکړه. د وینا په پای کې ټول په خپلو ځایو کې ودرېدل او د هغه په ویاړ یې لاسونه وپړکول. ده یوازې همدا کار وکړ، کومه موضوع چې په هکله یې خبرې کولې، ارزښت یې ورکړی و او د زړه له تله یې په هکله خبرې وکړې.

## اورېدونکي ستاسو پلویان دي

د وینا پرمهال پر وېره د برلاسي لومړی ټکی دا دی چې باید وپوهېږئ، کله چې د وینا لپاره په خپل ځای کې درېږئ ، ټول اورېدونکي ستاسو د بریا غوښتونکي دي. دا موضوع کټ مټ سینما ته له تللو سره ورته ده. ایا تر اوسه په دې هیله سینما ته تللي یاست چې بد فلم وګورئ او وخت مو پرې ضایع کړئ! البته چې نه! کله چې سینما ته ځئ او غواړئ ښه فلم وګورئ نو هغه وخت او پیسې چې تاسو یې لګوئ، پرې و ارزي. دغه شرایط په وینا کولو کې هم صدق کوي، اورېدونکي له تاسو ملاتړ کوي. ټول ستاسو بریالیتوب غواړي. لکه څنګه چې تاسو د جایزې ترلاسه کولو په غونډه کې ګډون کوئ، هلته ټول ستاسو د هڅونې لپاره

(c) ketabton.com: The Digital Library



دي او په تلوار سره هيله لري چې ستاسو وينا خوندوره او له بريا ډکه وي. په بله بڼه، کله چې له خپل خايه د ويناکولو لپاره پورته کېږئ، تاسو شل نومرې لرئ؛ په حقيقت کې لوړې يې وساتئ. تاسو کولی شئ وينا ته له څو ځلي تګ سره دغه وېره له منځه يوسئ. هيڅ 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 ګټه اخلي.

## خبرې 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 لرئ. تر ټولو اغېزناکه جمله چې کولای شئ د وينا لپاره مو د ذهني چمتووالي لپاره کار ترې واخلئ، ((له ځان سره مينه لرم)) ده.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



لپاره دا کار ازمایئ، دا چې پر ځان باور به مو ډېر وي او ښه وینا 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 ځرګند، مثبت او هیجان انځور جوړ کړئ چې په هغه کې په اغېزناکه توګه وینا کوئ، ناخبره ضمیر مو دغه امر د یو فرمان په توګه مني او وروسته داسې کلمې، احساسات او حالات منځته راوړي چې ستاسو له ذهني انځور سره سمون ولري. باید ځان مو په خپل ذهني انځور کې وګورئ چې ارام، پر ځان د باوري او ارامې خندا پرمهال ولاړ یاست او له اورېدونکو سره خبرې کوئ. باید ووینئ 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 ګویا دربیم کس یا د اورېدونکو (مخاطبانو) له ډلې یاست. خپل ځان وینئ چې په ارامی پر نفس د باور په حال کې یاست او د یوې ځانګړې موضوع په اړه په فصاحت سره وینا کوئ. خپل ځان مو داسې ګورئ چې ګواکې دربیم شخص مو یوې ډلې ته د وینا پرمهال ویني. د داخلي تجسم په مرسته هم خپل ځان او اورېدونکي (مخاطبین)، داسې تصور کوئ چې اورېدونکي ستاسو پر وړاندې مثبت غبرګون ښیي. کولای شئ خپل ځان مو هم دننه او هم بهر ووینئ. دغه کار مو ناخبره ضمیر تر اغېز لاندې راولي، وروسته مو ضمیر په ناخبره توګه د دې په خواب کې افکار او عاطفې له ذهني انځور سره سم تاسو ته درکوي.

## د ذهني برنامې جوړول

په لویو غونډو کې د وینا 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 ګنې په

ترټولو غوره طریقه د وینا کولو په حال کې یاست. ناخبره ضمیر مو له خوبه څو دقیقې وړاندې او له راویښېدو وروسته تر یو څو دقیقو پورې د برنامې جوړولو لپاره ښه چمتو وي. کله چې غواړئ ویده شئ، خپل ځان تصور کړئ چې اورېدونکو ته بې شانه وینا کوئ. دغه تصور مو په ناخبره ذهن کې خپرېږي او د خوب پر مهال مو تر اغېز لاندې راولي. هر څومره ډېر چې دا تمرین وکړئ، د وینا پرمهال به مو پر ځان باور ډېر او د ارامتیا احساس به کوئ. ذهني تمرین ډېر ګټور دی.

## احساسات مو تحریک کړئ

تاسو په حقیقت کې کولای شئ داسې احساسات ولرئ چې که یو بریالی او نامتو ویناوال واست، دا به مو درلودل. په بل عبارت کولای شئ له وینا وړاندې په ځان کې د خوشالی، غرور، هیجان او پر ځان د باور حسونه را پیدا کړئ. د دې کار لپاره داسې و انګېرئ چې ګواکې بې شانه وینا وال یاست او ټول په خندنیو څېرو ولاړ دي او تاسو هڅوي. وروسته داسې وانګېرئ چې د دغه بې شانه کار د ترسره کولو لپاره د خپل ځان په اړه ښه احساس لرئ. کله چې یوازې وئ، دغه احساسات داسې رامنځته کړئ چې که مو وینا په کومه کچه چې د بریالیتوب هیله درلوده، حس کړې به مو وه. دغه احساس پیدا کړئ او په دغه جمله کې یې راټول کړئ؛ ((زه تل بېسارې او بې شانه وینا وړاندې کوم.))

یو ځل نامتو فیلسوف او ارواپوه ویلیام جېمز وویل: ((د یو احساس د درلودو او ترلاسه کولو غوره لار دا ده، څو داسې چلند وکړئ چې ګواکې دغه احساس لرئ.)) کړنې د احساساتو په پرتله ډېرې کنټرولېدلی شي. که داسې عمل وکړئ چې ګواکې ځانګړی احساس لرئ، په حقیقت کې دغه احساس تحریک کوئ. دغه لاره د بریالیو کړنو د ترسره کولو او د ټولو کارونو لپاره د برنامې جوړولو غوره لاره ده. د احساساتو د تحریک کولو یو غوره تخنیک ((د فلم پای)) نومېږي. له دغې میتود سره د پېژندګلوی لپاره فکر وکړئ چې سینما ته د فلم لیدو ته تللي یاست، ناوخته رسېږئ او د فلم د پای صحنې دي او د فلم وروستی ۱۰ دقیقې ګورئ. وینئ چې د فلم ننداره په ښه توګه مخ پر وړاندې ځي او فلم په خیر او

(c) ketabton.com: The Digital Library



خوښۍ سره پای ته رسېږي. کله چې فلم پای ته رسېږي، څو دقیقې وروسته بیا سالون ته راننوځئ څو فلم بیا پیل شي. دا ځل فلم له پیله ګورئ، مګر دا ځل د فلم پای درته معلوم دی. کله چې د فلم داستان مخ پر وړاندې ځي د ارامتیا احساس کوئ او د فلم له بېلابېلو سحنو خوند اخلئ، ځکه پوهېږئ چې فلم په خیر سره پای ته رسېدلی او د داستان ټولې هسکې ژورې په بریالیتوب سره له منځه ځي. په دې توګه د ټولو ویناوو لپاره چې تاسو وړاندې کوئ، د (فلم پای) له تخنیک څخه ګټه واخلئ. 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 خاندي. مخکې له دې چې وینا مو پیل کړئ، پای یې تصور کړئ. د وینا تر پیل وړاندې په ځلونو له دې کاره ګټه واخلئ. له دې چې وینا به مو همداسې پرمخ ځي، څنګه مو چې په اړه یې فکر کړی، ډېر به خوښ شئ.

## 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 ځلې 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 وکاږئ، ستاسو ناخبره ذهن به بالاخره قناعت وکړي چې تاسو یو غوره ویناوال یاست او له دې

(c) ketabton.com: The Digital Library



وروسته به په خوښۍ، ارامۍ او پر نفس باور سره وینا کوئ. کله چې تاسو دغه درې (خبرې کول، تجسم کول او احساسات) سره یو ځای کړئ، په حقیقت کې مو ذهني برنامه ښه جوړه کړې او ځان مو ښه چمتو کړی، څو د هر ډول اورېدونکو په وړاندې غوره وینا وکړئ.

## هغه کسان چې په وروستیو شېبو کې پر ځان باور پیدا کوي

د خلکو په منځ کې د وینا لپاره باید له وړاندې چمتووالی ونیول شي، مګر څو ټکي دي چې د وینا پرمهال د مغزو د ارامولو او د ښې کړنې په موخه د وینا له پیلولو لږ مخکې باید پام ورته وشي.

## خونه وڅېړئ

کله چې د وینا وخت رارسېږي، ژر د وینا ځای ته ولاړ شئ او خونه (تالار) بشپړ وڅېړئ. دریځ ته ولاړ شئ او تر شا یې ودرېږئ. د خونې شاوخوا وګرځئ څو ووینئ چې د اورېدونکو له نظره په کوم ځای کې خبرې کوئ. له هغو کسانو سره خبرې وکړئ چې وختي تالار ته راغلي، له دوی وپوښتئ چې د کوم ځای دي او دنده یې څه ده. د نوم پوښتنه یې وکړئ او خپل نوم مو ورته ووایاست. هرڅومره چې له وینا وړاندې له اورېدونکو سره غږېږئ، ډېر د ارامۍ احساس به وکړئ. په حقیقت کې فکر کوئ چې د دوستانو په منځ کې مو یاست. کله مو چې معرفي کړ او وینا مو پیل کړه، په هغو کسانو پسې سترګې واړوئ چې مخکې مو له کوم پخواني ملګري سره خبرې کوئ. دا کار د دې لامل کېږي چې ډېر د ارامتیا احساس وکړئ او د وینا پر موضوع بشپړ واک پیدا کړئ.

## د ارامتیا لپاره د ساه ایستلو تمرین وکړئ

د وینا تر پیل مخکې د څو ژورو ساه ایستلو په واسطه کولای شئ چې ځان ارام او د یوې بې شانه وینا لپاره ځان چمتو کړئ. زه د ژورې ساه ایستلو لپاره ۷×۷×۷

(c) ketabton.com: The Digital Library



فورمول غوره بولم. هغه کار چې باید و یې کړئ. دا دی چې ژوره ساه واخلئ-د امکان ترحده ژوره- وروسته په آرامۍ تر ۷ حساب وکړئ او ساه وباسئ. دغه تمرین اووه ځلي تکرار کړئ، ساه واخلئ، دننه یې وساتئ او وروسته یې په آرامۍ وباسئ. کله چې ژوره ساه اخلئ او باسئ، د لنډ مهال لپاره مو د ذهن د الفای برخې ته ننوځئ، فکر به مو پاک، اعصاب به مو ارام او ځان به مو د یوې ښې وینا لپاره چمتو کړی وي.

## خپل ځان ته روحیه ورکړئ

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

## د پښو ګوتې مو وښوروئ

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

## اوږې مو وښوروئ

دا چې د ډېرو کسانو د فشار مرکز شا او اوږې (ولي) وي، د خبرو پرمهال څو ځلي د اوږو په ښورولو سره دغه فشار له منځه وړلی شئ، لاسو ته مو هم داسې تکان ورکړئ چې ګنې غواړئ له ګوتو مو اوبه وڅڅوئ. په حقیقت کې دغه کار فشار

(c) ketabton.com: The Digital Library



او تر تاثیر لاندې راتلل له منځه وړي. کله چې تاسو دغه ټول (ژوره ساه ایستل، د اوږو ښورول، د لاسو ښورول او د پښو د گوتو ښورول) وکړئ، تاسو به په بشپړه توگه آرام او خوښ او د وینا لپاره به چمتو اوسئ.

## سیخ ودرېږئ

کله چې د وینا لپاره پاځېږئ، سر مو پورته سیخ ونیسئ، فکر وکړئ چې تناب مو له سر څخه چت ته تړل شوی او تاسو له تناب څخه خوړند یاست. په حقیقت کې کله چې تاسو فکر وکړئ چې په سر مو تناب دی، نو اړ کېږئ چې سر پورته سیخ ونیسئ او په پایله کې مو پر نفس باور او قدرت زیات شي.

## د اورېدونکو په اړه فکر وکړئ

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

## کور ودانی

پر نفس د باور زیاتولو غوره لاره دا هم ده، چې په ذهن کې مو له اورېدونکو کور ودانی وکړئ چې تاسو ته یې د وینا کولو موکه درکړه. خان ته مو ووایاست: ((دا منته! منته!)) فکر وکړئ چې اورېدونکو ته مو ارزښت ورکوئ. خان ته مو په تکرار سره ووایاست: ((له اورېدونکو سره مې مینه لرم! له اورېدونکو سره مې مینه لرم! له اورېدونکو سره مې مینه لرم!)).

مسلکيویناوال له دې اصطلاح سره اشنا دي: ((د ستېج نعمت.)) کله چې د وینا کولو لپاره راپاځېږئ، تل د دې اړین نعمت په هکله چې له لارې یې له خلکو

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

## وینا ستاسو په هکله نه ده

په پای کې، په یاد ولرئ چې وینا ستاسو په هکله نه ده، د دوی په هکله ده. د خپل ځان په هکله او د اندېښنو په هکله چې دوی به ستا په اړه څه فکر کوي، هېر کړئ. پر ځای یې له ذهني او عاطفي اړخه د اورېدونکو ذهن ته ننوځئ او یوازې د هغوی په هکله فکر وکړئ. زما ملګری د ویناوالو د ملي اتحادیې بنسټګر (کاوت روبرټ) چې یو بې شانه ویناوال دی، یو ځل یې راته وویل چې په ځوانی کې به د وینا پرمهال په دې فکر دریځ ته تللم چې (زه دلته یم!). ده وویل چې هغه وخت بې شانه ویناوال 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، ګرم، خوش خویه، خوبښ او جالب په نظر درغلل؛ تاسو به ورته احساس ((واه، تاسو دلته یاست!)) ولرئ او وېره به مو له منځه ولاړه شي. تاسو به ارام، معتدل، دوستانه او مثبت احساس وکړئ او پرنفس به مو باور زیات شي. په دې توګه به په خپله برخه کې غوره ویناوال شئ.

## لنډیز

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 وینا پرمهال د ارامتیا او ذهني پیاوړتیا لپاره دغه تخنیکونه او میتودونه وکاروئ؛ ژر به د ارامتیا، پر ځان د باور او د بشپړ تسلط (ولکې) احساس وکړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# څلورم څپرکی

## 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، ((لومړی اغېزه تر پایه پورې وي)) هېڅکله به د دویم ځل لپاره موکه پیدا نه کړئ چې لومړی اغېزه په خلکو واچوئ. باوري یم چې دا به مو هم اورېدلې وي، ((میاشتې 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 اغیزې 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 ونیسي، له دې کبله خپلې پېژندګلوی 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 یا ستاسو د وینا وخت ته په پام سره کېدای شي، پېژندګلوي لنډه وي یا اوږده وي. د پېژندګلوی یوه وړه بېلګه: ((زموږ د نن شپې ویناوال د ۲۲ کمپنیو بنسټ اېښودونکی دی او په اتو بېلابېلو پروژو کې یې له یو مېلیون ډالرو ډېر ګټلي دي. دی به نن موږ ته ووایي چې څنګه کولای شو، په سوداګری کې بریالي شو. لطفاً ستاسو د لاسونو په پړکا راځي،،، ښاغلی برایان ټرېسي.))

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## له پېژندګلوۍ وروسته

له پېژندګلوۍ وروسته او د وینا له پیل وړاندې ډېر څه باید وشي. کله چې دریځ ته ځئ، پنځه ټکي مو ذهن ته وسپارئ. دغه ټکي د وینا پرمهال پر اورېدونکو د مثبتې اغیزې په پرېښودو کې له تاسو سره مرسته کوي.

## پر ځان باوري ودرېږئ

کله مو چې پېژندګلوي وشوه، دریځ ته ولاړ شئ او ویاند ته په لاس ورکولو سره د هغې لاس وښوروئ. که مناسبه وه غېږه هم ورکړئ. ویاند ته اجازه ورکړئ چې له دریځ څخه ولاړ شي، د اورېدونکو په لور راوګرځئ. سکوت وکړئ څو اورېدونکي ارام شي او پاملرنه وکړي. وخاندئ او د څو شېبو لپاره په ارامۍ سره په تالار کې سترګې څلورو خواوو ته واړوئ، داسې چې د دې کساو په منځ کې یاست او خوښ یاست. دا چې تاسو سکوت وکړئ او په څېره کې مو خندا راولئ؛ ژر به اورېدونکي ارام شي، پاملرنه به درته وکړي او د دې په انتظار به وي چې پیل وکړئ. کله چې فشار پای ته ورسېد او ټول ارام شول. په یوه پیاوړې، څرګندې، دوستانه، په زړه پورې او رابښکونکې جملې سره خپله وینا پیل کړئ.

## مناسبې جامې واغوندئ

دود داسې دی چې ستاسو د جامو هېڅ برخه باید اورېدونکي ستاسو له پیغام څخه ونه ګرځوي. خلک ستاسو په هکله په لومړیو ۳۰ ثانیو کې پرېکړه کوي. له دې کبله ستاسو څېره، جامې او درېدل ډېر اړین دي. ستاسو ظاهري څېره خلکو ته څرګندوي چې څومره تاسو د خپل ځان په هکله فکر او احساس کوئ. په حقیقت کې دا ستاسو د ذهني انځور ښکارندوی دی. د خپل ځان په هکله د فکر کولو ترڅنګ اورېدونکو ته دا هم معلومېږي چې د دوی په هکله څه فکر او احساس کوئ. دود دا دی: ((که کوم شی ګټور نه وي، نو زیانمن دي.)) ډېری ویناوال

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

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

زما یو ملگری ځوان او ښه ویناوال دی، مگر په یوه بېوزله کورنۍ کې رالوی شوی. دی د مناسبو جامو او نورو شیانو په ټاکلو کې اړین معلومات نه لري. یو چا د کرسمس په ډالۍ کې د سرو زرو یوه لویه گوتې ورکړې وه. نوموړي دغه گوته په کوچنۍ گوته کړه او د وینا پرمهال به یې ښوروله. د نوموړي په اند دا کار زړه راښکونکی و. یو ځل له وینا وروسته د غونډې تنظیمونکي گوښې ته کړ او ورته و یې ویل: ((تاسو ښه وینا وال یاست، ښه پیغام لرئ، خو کله چې د سرو زرو گوته په گوته کوئ، د کوڅه ډبي په څېر معلومېږئ.)) ده اصلاً هېڅ فکر نه کاوه، چې دا کار به داسې پیغام لېږدوي. ده هغه گوتې لرې کړه او بیا یې هېڅکله په گوته نه کړه.

## مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



خوشاله وساتئ، په همغې کچه به ستاسو وينا په ارامۍ واوري او ستاسو له لوري د مطرح کېدونکو اختلافي موضوعاتو پر وړاندې به لږ غبرګون وښيي.

## مسووليت ژر واخلئ

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 مسووليت په غاړه واخلئ. داسې چلند وکړئ چې ګواکې دا ستاسو تالار دی او ټول مو کارکوونکي دي. دوی به ستاسو امرونو ته غاړې ږدي. کله چې معرفي شوئ، په نېغو اوږو، خندني حالت، پر ځان باوري او خلاصو سترګو دريځ ته ولاړ شئ. بيدار اوسئ، تېز قدمونه واخلئ 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 وګورئ، ورپسې بل ته او بل ته. له يوه شخص سره د سترګو اړيکې تاسو ته ارامتيا ښيي، انديښنه مو کموي او له ټولو اورېدونکو سره د اړيکو په جوړولو کې مرسته درسره کوي.

## باوري او ساده اوسئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د وینا د پیل لپاره د بېلابېلو لارو چارو لوی نوملړ

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

## له تنظیموونکي مننه وکړئ

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

## په یوه مثبته جمله یې پیل کړئ

تاسو کولای شئ په پیل کې اورېدونکو ته دا ووایئ چې ستاسو له وینا څخه به دوی څومره خوند واخلي؛ د بېلګې په توګه تاسو کېدای شي ووایئ: ((تاسو به له دې ډېر خوند واخلئ چې نن ماښام سره راټول شوي یو. غواړم څینې 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 ګواکې د دوی په لیدو سره تاسو واقعاً خوښ شوئ، داسې چې ګنې دوی ستاسو ډېر پخواني ملګري دي او له ډېرې مودې راهیسې مو سره نه دي لیدلي. دوی ته ووایاست چې ستاسو پر شتون ډېر ویاړم او دوی د دې کمپنۍ یا کارخونې مهم خلک دي او تاسو واقعاً غواړئ چې له دوی سره څینې مهمې ویناوې او نظرونه شریک کړئ. تاسو کولای شئ دا سې یو څه ووایاست: ((زما لپاره ویاړ دی چې نن دلته یم. تاسو تر ټولو مهم او د کمپنۍ لومړني ۱۰

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## د اورېدونکو په اړه داسې جمله و وایاست چې فکر په کې وکړي

معمولاً کله چې د شبکې یوې ډلې ته خبرې کوم، وینا مې په دې جمله پیلوم: ((له دې چې ماته مو بلنه راکړه، مننه کوم. ما ته ویل شوي چې نن به یو شمېر په خپل زیار میلیونر شویو کسانو ته وینا کوم.)) د دې جملې له ویلو وروسته ارام ودرېږم، نرمه خندا کوم او څلورو خواوو ته ګورم: ((څه شی چې مې زده کړل، هغه دا دي چې دلته ټول یا په خپله وړتیا میلیونران شوي او یا هم په راتلونکي کې غواړي یو څه شي. همداسې ده؟))
معمولاً ټول دې پوښتنې ته په ((هو!)) ځواب ورکوي. ټول خاندي او مني چې موخه یې دا ده، څو په خپله وړتیا میلیونران شي. له دې پیلیزې وروسته ټول یو ډول هیښبږي او دې ته چمتو دي چې ویناوې په غور سره واوري.

## اوسنی پېښې ته اشاره وکړئ

د نوې چاپ شوې ورځپاڼې یوه داسې سرټکي ته اشاره وکړئ چې ستاسو له موضوع سره تړاو لري یا ستاسو ویناوې ثابتوي. تاسو کولی شئ له ځان سره یوه ورځپاڼه ولرئ او د اشارې کولو پرمهال یې ټولو ته وښیئ. د ورځپاڼې درلودل او د هغو د مهمو ټکو بیانول د دې لامل کېږي چې اورېدونکي ستاسو وینا ته پوره پاملرنه وکړي او دې ته په تمه وي چې له تاسو واوري.

## یوې تاریخي پېښې ته اشاره وکړئ

ډېر کلونه مې د واکمنانو او پوځیانو تاریخ ولوست، په ځانګړې توګه مې د لویو جنرالانو او د دوی د مهمو سوبو په هکله مطالعه وکړه. زما د خوښې وړ یو شخص لوی الکساندر و. یوه ورځ له ما غوښتنه وشوه چې د (فارچون ۵۰۰) کمپنی مدیرانو ته د مشرۍ د اساساتو په اړه خبرې وکړم. پرېکړه مې وکړه چې د فارس د

داریوش پر وړاندې د لوی الکساندر جګړه به جالبه کیسه وي چې د تاریخ د یو لوی نظامي مشر د رهبرۍ ځانګړنې په کې نغښتې دي. وینا مې دا ډول پیل کړه: و، نه و؛ په یو وخت کې یو ځوان هلک چې الکساندر نومېده او په یوه بېوزله هېواد کې لوی شوی و، مګر الکساندر ډېر هیله من و. په تنکۍ ځوانۍ کې یې پرېکړه وکړه چې ټوله نړۍ فتحه کړي، خو یوه کوچنۍ ستونزه موجوده وه. د نړۍ ډېرې 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 ګټه 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 رهبرۍ تجربې او لارې چارې وکاروئ، څو د بازار اوسنۍ لویه جګړه په راتلونکې کې په خپله ګټه 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 بېلګه یې په لاندې توګه ده: نن په دې اړه خبرې کوو چې ولې ځینې خلک د نورو په پرتله ډېرې پیسې په لاس راوړي. د نوبل جایزې ګټونکي (ګرې 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 بېلګه: یوه موضوع چې هر وخت یې زه یادونه کوم، تلپاتې فردي پرمختګ دی. د ساري په توګه وایو: ((په یویشتمه پېړۍ کې زده کړه او فن د بریالیتوب کیلي ده. لکه چې د باسکېټبال روزونکی پېټ ریلي وايي: ((که پرمختګ نه کوئ، نو حتماً مو شاتګ پیل کړی دی.))

(c) ketabton.com: The Digital Library



## یوې وروستی وینا ته مو اشاره وکړئ

د وینا په پیل کې مو وروستیو ویناوو ته اشاره وکړئ چې د غونډې له کوم ویناوال سره مو کړې وي. د بېلګې په توګه؛ ما یو ځل وویل:((څو دقیقې وړاندې مې له ټام روبینسن سره په انتظار خونه کې خبرې کولې. ده راته وویل چې د ژوند تر ټولو غوره برخه مې دا ده چې په دې کمپنۍ کې کار کوم. زه ورسره موافق یم.))

## یوه ویښوونکې جمله ووایئ

تاسو کولای شئ وینا مو په یوې هیښوونکې جملې سره پیل کړئ. د بېلګې په توګه، داسې ویلی شئ: ((د وروستۍ څېړنې له مخې، په راتلونکي کال کې به د مخکینو ټولو کلونو په پرتله په دې کمپنۍ کې ډېر بدلونونه، سیالۍ او موکې رامنځته شي او که د دې غونډې ۷۲ سلنه کسان له دغو بدلونونو سره برابر نه وي، تر راتلونکو دوو کلونو باید ځان ته بله دنده پیدا کړي.))

## د وروستیو ترسره شویو څېړنو په اړه یوه جمله ووایئ

تاسو کولای شئ چې وینا مو د وروستۍ ترسره شوې څېړنې په اړه پیل کړئ. یوه بېلګه: ((د یوې سروې پر بنسټ چې د بزنس ویک مجلې په وروستۍ ګڼه کې چاپ شوې، په امریکا کې په ۲۰۰۷ کال کې ۹،۰۰۰،۰۰۰ میلیونران وو چې ډېری یې په خپلو هڅو میلیونران شوي وو او دغه شمېره به تر ۲۰۱۵ پورې دوه برابره شي.))

## هیله ورکړئ

یو ځل فرانسوي فیلسوف ګوستاو لبون ولیکل: ((هیله د انسان یوازینی مذهب دی.))

کله چې تاسو اغېزناکه وینا کوئ، خلکو ته یو ډول هیله ورکوئ. په یاد ولرئ چې تل مو له وینا څخه موخه د خلکو هڅول دي؛ څو په کړنو، احساساتو او مفکورو کې بدلون راوړي. موخه مو دا ده چې خلک وهڅوئ، څو هغه څه وکړي چې ستاسو د نظر په نه درلودو سره دوی تراوسه نه دي ترسره کړي. هر څه چې وایئ، باید د هغو کړنو په هکله وي چې تاسو یې له خلکو څخه د ترسره کولو هیله لرئ

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## د شونتيا په صورت کې يې په شوخی پيل کړئ

که شونې وي وينا مو په ټوکه يا په شوخی 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 شوخی په توګه ګڼي. هڅه وکړئ چې ټوکه مو څو ځلي ولولئ، څو 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 توګه وړاندې کولای شئ او اورېدونکي هم غواړي چې واوري يې.
ځينې ويناوال ډېری 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 ځانګړې وړتيا غواړي چې ټوکه په څومره اغېزناکه توګه وړاندې کولای شې. 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 لومړنی خبرې وروستنيو ته زمينه برابروي. که زه په ټوکه پيل وکړم، اورېدونکي دا انګيري 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 کوونکی شي. متوجه اوسئ!

## فن کار (هنرمند) اوسئ

نامتو امريکايي ويناوال بېل ګاو به له پېژندګلوی وروسته درېځ ته په داسې ډول راته چې ګڼې همدا اوس يې له کوم چا سره خبرې پای ته رسېدلي او غواړي چې هغه خبرې له يوې ډلې سره پيل کړي. ټولو اورېدونکو دا احساس کاوه چې ګڼې د ده ټوله وينا پرله پسې خبرې اترې او مکالمه وه. د درېځ څنګ 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



ووایم.)) او دوی ته به یې داسې اشاره کوله چې گنې نږدې راشي او غواړي ټولو ته یو مهم راز ووايي. جالبه خبره په کې دا وه چې په تالار کې ناست کسان به ارام شول، خو له ده څخه ((راز)) واورې. وروسته به چې کله د اورېدونکو خېلو کړنو ته په نابېره توگه پام شو، په لوړ اواز به یې وخندل. جالب ټکی یې دا و چې نوموړي ټول اورېدونکي خپل پیروان او فرمان منونکي گرځول.

## نظر پوښتنه وکړئ

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

بې شکه، وايي: ((ټول!))

زه وروسته منته کوم او خواب یې تاییدوم: ((هو، تاسو رښتیا وایئ! موږ ټول ازادې دندې لرو، د دندې اخیستو له لومړۍ ورځې بیا تر تقاعد پورې، موږ د خان لپاره کار کوو، دا اړینه نه ده چې د تنخوا پر پاڼه مو څوک لاسلیک کوي، خو موږ ټول ازاد کاروبار کوو.))

خبرې اترې وکړي

داسې څه وکړئ چې دوی په خپلو منځو کې خبرې اترې وکړي او د یوه شي په اړه خبرې ورسره وکړي. د بېلگې په توگه، تاسو ویلی شئ: ((د څنگ له ملگري مو وپوښتئ چې له دې سیمینار به څه زده کړئ.)) هر څه چې له اورېدونکو وغواړئ، دوی یې ترسره کوي، هر څه چې په پوره باور له دوی

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## د یوې ستونزې په شریکولو سره یې پیل کړئ

وینا مو کولی شئ په داسې ستونزه پیل 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 خان خواته راوړوئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ویلی شئ:((د ٦٣ 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 ارامۍ ژوند وکړي.

## یوه جمله ووایاست، یوه پوښتنه وکړئ

تاسو کولای شئ د وینا په پیل کې یوه پیاوړې جمله و وایاست، ورپسې یوه پوښتنه مطرح کړئ. وروسته ځواب ووایئ او بله پوښتنه وکړئ. دغه کار له خنډ پرته اورېدونکي ستاسو په بیانیه کې ونډې اخیستلو ته متوجه کوي او ستاسو هرې کلیمې 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 نظریې 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 ((هوکې)) اواز کوي. حتی که دوی په لوړ غږ ځواب در نه کړي، دوی دا توان نه لري چې له ځواب ورکولو ځان وژغوري. زه د دې خبرې د ثبوت لپاره لاندې پوښتنه کوم: ((موټر مو څه ډول رنګ لري؟)) ټول اورېدونکې په غیر ارادي توګه د ځواب په هکله فکر کوي. کله چې پوښتنه وکړم، ((پته مو څه ده؟)) ټول په غیر ارادي توګه د خپلې پتې په هکله فکر کوي. کله چې له خلکو وپوښتئ، دوی نشي کولی چې ځواب در نه کړي.

## په یوه کیسه یې پیل کړئ

کولای شئ چې خبرې مو په یوه کیسه پیل کړئ. ځینې اغېزناکې او پیاوړې کلیمې چې د خلکو پام را اړوي، دا دي ((په یو وخت کې...)) خلک له ماشومتوبه او وړکتوبه له کیسو سره مینه لري. کله چې تاسو دا کیلمې((په یو وخت کې...)) پیل وکړئ، په حقیقت کې اورېدونکو ته دا وایئ چې کیسه پیلوئ. اورېدونکي له ځنډ پرته کېني، ارامېږي 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 کلیمې وایم، خلک ژر ژر پر خپلو ځایونو کېني او پاتې کیسې ته په دقت غوږ نیسي.

## پول جوړ کړئ

د وینا د پیل پر مهال یو اړین کار ستاسو او اورېدونکو ترمنځ د پول جوړول دي. په داسې شي پیل وکړئ چې ستاسو او اورېدونکو ترمنځ ګډ وي. د ساري په توګه ویلی شئ چې نن له دوی سره په یوه 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 ووایئ چې خپله تاسو هم له دې ستونزې سره مخ یاست. کله

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

## د ځان په اړه ورته و وایاست

زه ډېری وخت سوداګرو، پانګه 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 غوږ نیسي، حتی که سیمینار ټوله ورځ هم وي. دوی فکر کوي، هر څه چې ما ووېل له دې چې زه داسې یو څوک وای چې په بریالیتوب مې پیل کړی وای، ډېر ارزښتمن او ګټور و. په دې توګه ستاسو او اورېدونکو ترمنځ د پول جوړول د اورېدونکو د ملاتړ ترلاسه کولو لپاره ډېر اغېزناک دي.

### پایله

اورېدونکو ته اغیزناکه وینا کول یوه وړتیا او یو زده کېدونکی هنر دی. په دې هنر پوهېدل چې څه ډول معرفي وکړئ، څه ډول درېځ ته ولاړ شئ او څه ډول خپلې خبرې پیل کړئ؛ کولی شي، 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!

(c) ketabton.com: The Digital Library



# پنځم څپرکی

## کوچنیو ډلو ته د وینا پرمهال واک ورکول

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

## پېټر ډراکر

په کوچنیو ناستو کې د اغېزناکې او هڅوونکې وینا وړاندې کول، کولای شي چې ستاسو پر ژوند او دندې ژور اغېز وکړي. خلک تل په سوداګرۍ کې تاسو تر ارزونې او غور لاندې نیسي. هغوی په باخبره او ناخبره توګه ستاسو د شخصیت، وړتیا، کړنو او پر ځان د باور د کچې په اړه نظریې ورکوي. له دې کبله تاسو باید سوداګریزې ناستې د ژوند د مهمو پېښو له ډلې وګڼئ. اجازه مه ورکوئ، چې یو، دوه یا درې کسیزه 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 کمزورۍ مدیریت له کبله ضایع شو. پېټر ډراکر یو ځل ولیکل: ((جلسه یا ناسته د مدیر له اړینو توکو څخه ده.)) مدیر هغه څوک دی چې د پایلو مسوولیت لري. له دې پېژندګلوۍ سره سم، په حقیقت کې ستاسو په ګډون ټول یو ډول مسوول دي.

## د کوچنیو ډلو ناستې اړینې دي

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 ستراتیژیک پلان په اړه وینا کوله. کمپنۍ خپل مدیران او کارکوونکي د

(c) ketabton.com: The Digital Library



هېواد له ګوټ ګوټ او لرې ځانګو څخه راغوښتي وو. په ناسته کې ښکارېدل چې ځو تنه مرکزي مدیران د ناستې پر وړاندې بې پروا وو او چندان پاملرنه یې نه کوله، مګر دوه ځوان مدیران چې له لرې ځانګو راغلي وو، پوره چمتووالی یې نیولی و او د خبرو اترو په هره برخه کې یې فعال ګډون کاوه. په یوه دمه کې مې د کمپنۍ له مشر سره د ناستې پر بهیر خبرې کولې. ده را ته وویل: ((ایا پام دې دی، چې په غونډه کې د هغو دوو ځوانانو ونډه څومره د پام وړ ده؟)) ټولو ته ښکاره وه چې یادو دوو ځوانانو ښه چمتووالی درلود او د نورو په پرتله یې ګډون فعال و. د کمپنۍ مشر یې کاملاً اغېزمن کړی و. یوه میاشت وروسته مې د سوداګرۍ د برخې په سیمه ییزو اخبارو کې ولوستل چې دواړو مدیرانو د ریاست مرستیالۍ ته ارتقا کړې وه. څو کاله وروسته له دې ځوانانو څخه یو یې د څو میلیارد ډالري کمپنۍ مشر شو. په ناسته کې د ده همکاري د ټولو په ذهنو کې ثبت شوه او د ده د ژوند په پرمختګ کې یې اړین رول ولوباوه. څو میاشتې وروسته همدې کمپنۍ د هغه لوی مدیر تر وخت مخکې ګوښه کېدل هم اعلان کړل چې په غونډه کې غلی و او غونډې ته یې چندان ارزښت نه ورکاوه. د هغه دنده په کمپنۍ کې پای ته رسېدلې وه.

## بشپړ چمتووالی ونیسئ

د دې لپاره چې ناسته مو اغېزناکه وي، باید چمتووالی ورته ونیسئ. ستاسو چمتووالی او نه چمتووالی د ناستې ټولو ګډونوالو ته ډېر ژر معلومېږي. که ناسته تاسو چلوئ، پلان یې کړئ. اجنډا ورته جوړه کړئ. هغه کسان وټاکئ چې تاسو بلنه ورکوئ او دوی له خپلو دندو خبر کړئ. ناسته داسې تنظیم کړئ چې ګواکې دا په حقیقت کې ستاسو د سوداګریز ژوند اړینه برخه ده، ځکه په واقیعت کې مو د ژوند اړینه برخه ده. که تاسو د ناستې ګډونوال یاست، نو خپل ګډون مو پلان کړئ. د ناستې اصلي موخه پیدا کړئ او ځان ډاډه کړئ چې تاسو هم مرسته په کې کولای شئ. ډېری خلک کله چې د تجارت په ناستو کې ګډون کوي، د ناستې تر پایه غلي ناست وي، خو له بده مرغه څوک چې په ناستو کې څه نه

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## د ناستې د ځای مهم والی په پام کې ونيسئ

ناستې ته وختي ځان ورسوئ، په دې سره به د ناستې ځای په غور سره وټاکئ. که چېرې ناسته تاسو چلوئ، داسې کښېنئ چې څټ مو ديوال ته او مخ مو دروازې ته وي څو ټول هغه کسان وليدلی شئ چې راننوځي او بېرته وځي او د ناستې ګډونوال به هم ټول وينئ. کله چې زه ناستې تنظيموم، په ځانګړې توګه چې اړينې وي، زه د ټولو کسانو د ناستې ځای ځانګړی کوم چې يو شخص بايد چېرته کښېني. دا کار مې ډاډ کوي، څو وکولی شم مهم اشخاص په مهمو ځای کې کښېنوم. که چېرې ناسته د بل چا وي؛ نو يا د دروازې مخامخ کښېنئ او يا د ناستې د مېز له کونج سره او يا هم د ناستې د چلوونکي مخامخ کښېنئ. که خپله ډاډه نه ياست، د ناستې له چلوونکي وپوښتئ، چې ستاسو د ناستې ځای درته وښيي. مګر له دې سره سره بيا هم د ټاکنې حق لرئ او بايد له شرايطو څخه په خپله ګټه کار واخلئ. مه وېرېږئ چې په ځانګړي ځای کې د ناستې غوښتنه وکړئ او يا هم له چا سره ځای بدل کړئ څو څټ مو دېوال ته شي او يا داسې ځای کښېنئ چې د ناستې له مهم شخص سره د سترګو ښه اړيکه نه شئ جوړولی. ډېره اړينه دا ده چې بايد د ناستې ښه همکار او هڅوونکی و اوسئ.

## وخت پېژندونکي شئ

غونډه 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 ګډونوالو له راتګ مننه وکړئ او د راتګ 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 سوداګرۍ ناستې څلور ډوله وي:**

(c) ketabton.com: The Digital Library



۱. د ستونزې هواری: د یادو ناستو موخه د ستونزو په اړه خبرې او د هوارې لپاره پر لارو چارو هوکړه کول دي.
۲. د معلوماتو شریکول: د یادو ناستو موخه د نویو موخو او خبرتیاوو شریکول دي، باید ډاډه شئ چې ټول له نویو راغلو بدلونو خبر شول.
۳. د نویو تولیداتو پېژندګلوي: د یادو ناستو موخه ددا ده چې ټول ګډونوال د هغو نویو تولیداتو او خېړنو په موخه خبر شي چې یادې کمپنۍ یا بازار ته وړاندې کړي او یا یې د وړاندې کولو په فکر کې دي.
٤. د کارډلې جوړونه: د یادو ناستو موخه دا ده چې بېلابېل کسان راټول شي، د هغوی د کړنو او پرمختګونو په هکله وپوښتل شي. د یادو ناستو جوړول د کمپنۍ په کارکوونکو کې د همکارۍ د روحیې پرپیاوتیا کې ډېر اغیزناک دي.

## د ناستې مشر/چلوونکی

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



## فعال ګډونوال

که چېرې تاسو د ناستې ګډونوال یاست، په لومړیو پنځو دقیقو کې یا یوه پوښتنه وکړئ او یا یوه جمله ووایئ او یا هم یوه موضوع وټاکئ. هغه کسان چې په لومړیو پنځو دقیقو کې یو څه وايي، د نورو ګډونوالو پر وړاندې د ناستې مهم غړي او ګډونوال ښکاري او ډېر رول لري. هغه کسان چې تر پایه خبرې نه کوي، تر ډېره له پامه غورځول کېږي او یا هم ځانګړې 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 خبړنه کوي، تاسو یا بل شخص باید د دغو خبرو اترو په پای کې یوې هوکړې ته ورسېږئ، له دوی څخه پوښتنې وکړئ.

## د مسوولیتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل

د فعال ګډونوال په توګه د خان ښودلو لپاره یوه لاره دا ده چې په خپله خوښه د مسوولیت اخیستلو ته خان چمتو وښایاست. په هره اداره او هره کارډله کې ۲۰ سلنه کسان ۸۰ سلنه کارونه پرمخ وړي. هغه ګډونوال چې د کار ترسره کولو نیت لري، تل د مسوولیت اخیستلو لپاره په خپله خوښه حاضرېږي چې په یاده ډله کې تر ټولو اړین او مهم کسان پېژندل کېږي. کله چې پر یوې موضوع بحث کېږي، باید پوښتنه وکړئ: ((د 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 خان 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



دې مانا چې لومړی مو د یادې موضوع په اړه خپل لیدلوری څرګند کړئ، ورپسې مو د لیدلوري لپاره دلایل وړاندې کړئ چې ولې مو لیدلوری سم دی او په پای کې مو بیاځلي خپل لیدلوری ووایئ. دا یوه غوره لاره ده چې د غونډې تنظیمونکي او ګډونوال د خپلې همکارۍ او معلوماتو له ورکړې اغېزمن او احسانمند کړئ.

## د نورو هڅونه

په یوه کوچنۍ ناسته کې ستاسو د بریالیتوب کیلي دا ده چې نور وهڅوئ. دا له تاسو سره مرسته کوي چې د ناستې لوری په خپله ګټه او خوښه وڅرخوئ او وروستۍ پرېکړې ستاسو د نظریاتو تر اغیزې لاندې وشي. د دې لپاره چې نور وهڅوئ، باید ګډونوال له تاسو سره مینه ولري. د دې لپاره چې مینه وال له تاسو سره مینه ولري، باید ځان داسې جوړ کړئ چې خلک درسره مینه ولري. خلک به په ډېرې لیوالتیا له تاسو ملاتړ وکړي او ستاسو نظریو ته به هوکې ووایي. د نورو د هڅونې او تر خپلې ولکې لاندې راوستلو کیلي اسانه ده: داسې کار وکړئ څو نورو ته دا احساس ورکړئ چې دوی ډېر مهم دي.

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

۲. ستایل: کله چې تاسو د یو کار په بدل کې د چا ستاینه کوئ، تاسو په حقیت 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 ووایئ: 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 حقیت 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 لېنکلن ووېل: 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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.

٤. 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 کړنه د هر دلیل لپاره تایید کړئ، د دوی پر نفس باور لوړېږي او ذهني انځور یې ښه کېږي. په پایله کې د ځان او تاسو په هکله د خوښۍ احساس کوي.

غوره لاره دا ده چې تایید له ځنډ پرته او کره وي. کله چې یو څوک ارزښتمن کار کوي، یا اړین معلومات له ډېرو سره شریکوي. له ځنډ پرته د (ډېر ښه دی) عبارت په ویلو سره د هغوی معلومات تایید کړئ. کره او دقیق اوسئ. د بېلګې په توګه ووایئ: ((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 جلبول 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، ښځې مهمې او ارزښتمنې دي. کله چې دوی احساس وکړي چې ستاسو له خوا په غور اورېدل کېږي، د دوی پر ځان باور لوړېږي. د دوی ذهن پراخېږي، د خوښۍ احساس کوي او د

(c) ketabton.com: The Digital Library



خان او خپلو کړنو په اړه مثبت فکر کوي. تاسو دوی له دې احساس سره تړئ او بالاخره په بېړه ستاسو تر ولکې لاندې راځي.

۶. هوکړه: وروستی اصل دا دی چې په ناستو کې په عمومي توګه له ټولو سره هوکړه کوئ. تاسو باید هوکړه وکړئ، سره له دې چې د دوی له لیدلوري سره به موافق نه یاست. کله چې یو شخص د یوې موضوع په اړه خپل نظر وايي او تاسو ورسره موافق نه اوسئ. د دوی د چلنج کولو (چې هغوی دفاع ته اړ کېږي او غوسه کېږي) پر ځای داسې یو څه ووایئ: ((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 واخلئ. د دې پر ځای چې ورته ووایاست، زه موافق نه یم؛ داسې ورته ووایئ: ((دا یو جالب ټکی دی، مګر که بل شخص د دغې ټکي مخالفت وکړي او داسې او هسې پوښتنه وکړئ، بیا به څه ډول ځواب ورکوئ؟)) په بل ډول، خپل مخالفت د بل چا په ژبه وکړئ. له بل کس وغواړئ چې د درېیم شخص چې موجود نه دی، د نظر ملاتړ وکړي. دا په یاد شخص تاثیر کموي او ډېره دفاع به ونه کړئ.

## له نیوکې یا بدبینۍ ډډه وکړئ

که تاسو د ناستې تنظیموونکی او چلوونکی یاست، نو پیاوړي یاست. تاسو ته ټول د ناستې د مشر په توګه احترام لري او ستاسو له خبرو منفي یا مثبت فکر اخلي. کله چې نور کسان تاسو سره د ناستې په جوړولو کې مرسته کوي، سر مو وښوروئ، نرمه خندا وکړئ او د هغوي ملاتړ وکړئ. کله چې یو څوک په ناسته کې خبرې کوي، هغه فکر کوي چې ګنې 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



لامل کېږي چې هغه احساس وکړي چې یا ارزښتمن دی او یا هم کمزوری کېږي او دفاعي حالت غوره کوي. هغه کلیمې چې تاسو یې وایئ، ډېر غور ورته وکړئ. یوه کوچنۍ نیوکه، چې ښايي د چا عزت پرې لوړه شي او یا د خینو د عصبانیت لامل شي؛ د ټولو دې تکي ته پام دی. دا کار د دې لامل کېږي چې وینا وال شخص یا د یو ډول سپک ګڼلو احساس وکړي او یا هم پر خپل نفس باور له لاسه ورکړي. باید له خپل موقف څخه د ناستې د مشر په توګه په دقت سره ګټه واخلئ 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 یا خبرو سره موافق نه وئ، آرام شئ او د (خنثی) حالت خانته غوره کړئ. وروسته له یاد شخص سره خانګړې ناسته وکړئ. قاعده داسې ده چې د ټولې 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 ترشا کېنئ. 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 یا مو نظریې 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 یا څنګ په څنګ کېناستلو غوښتنه وکړئ. کله چې له یاد شخص سره د مخامخ کېناستلو پر ځای د څنګ په څنګ کېنئ، نالیدونکي رواني خنډونه له منځه ځي او تاسو په خوشالۍ او ارامۍ له یو بل سره خبرې کولی شئ. له وېرې پرته یاد شخص ته ووایئ، د دې پرځای چې مخامخ کېنو، ښه ده چې څنګ په څنګ کېنو څو 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 یا د څنګ په څنګ کېناستو وړاندیز یې راته رد کړی وي. ډېری وخت به دغه شخص د دې په اړه فکر هم نه و کړی او زما له دې وړاندیز څخه به ډېر خوښ وو.

(c) ketabton.com: The Digital Library



**لنډيز**

په هره برخه کې د يو مسلکي شخص ځانګړنه چمتووالی دی. هر څومره چې د هر ډول ناستې لپاره ښه چمتووالی ونيسئ، 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 ګټونکي کېدل دي، که هغه هر چېرې وي. ستاسو موخه دا ده چې په هره ناسته او مکالمه کې د يو مهم لوبغاړي په توګه 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 ګډونوال ياست) ښه چمتووالی ونيسئ او دغه کار له ځانګړو تکتيکونو څخه په ګټې اخيستنې ترسره کړئ څو د دې لامل وګرځي چې نور د مهموالي احساس وکړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# شپږم څپرکی

## په کوچنیو ناستو او خبرو اترو کې واکمني

له نورو سره د مینې ثبوت یوازې دا نه دی چې پانګه مو ورسره شریکه کړئ، بلکې ثبوت یې دا دی چې د هغوی خپله پانګه ور وښیئ. (بېنیامین دیزرائیلي)

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

## کوچنیو ډلو ته وینا کولی شي، تاسو بریالي یا ناکام کړي

هر کله چې کوچنیو ډلو ته وینا کوئ، داسې وانګېرئ چې راتلونکې او دنده مو برابره او موازي ده. داسې و انګېرئ چې ګواکې ستاسو اوسنۍ وینا ریکارډ کېږي او په ټوله نړۍ کې خلکو ته ښودل کېږي. داسې و انګېرئ چې د ناستې په خونه کې پټې کمرې چالانې دي او ستاسو خبرې ټولې نړۍ ته رسوي. په بل ډول، وینا مو جدي وبولئ. هر څومره مو چې خپله وینا جدي ونیوله، په هومره جدیت سره به د ګډونوالو غبرګون ووینئ. د نورو ویناوو په څېر بیا هم چمتووالی د بریالیتوب کیلي ده. ۹۰ سلنه پایلې چې په لاس راوړئ او یا په لاسته راوړلو کې پاتې راځئ، ستاسو په چمتووالي او نه چمتووالي پورې اړه لري. یو څل بوه

(c) ketabton.com: The Digital Library



وکیل راته وویل: ((فکر نه کوم د چمتووالي د کلیمې په څېر 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 وپوښتئ: ((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 واخلئ. 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د وېرې او هیلې ترمنځ توپیر وکړئ

زه چې کله په کال کې یو ځل یا دوه ځلي د یوې لويې کمپنی د مدیرانو له یوې ډلې سره خبرې اترې کوم، د هغو اندېښنو په لیکلو پیل کوم چې دوی تر ټولو ډېر او په اړه یې بدبین وي. تر ډېره چې پوهېږم، دوی د بدلون پرواندې ډېر کلک دي. وینا کول یوه طبیعي خبره ده. خلک هڅه کوي چې په یوه ارامه فضا کې اوسي، وروسته د ټولو هغو هڅو او وړاندیزونو 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 هیله ده. خلک وېرېږي چې وخت، پیسې، باور، ګټه، پرستېژ او یا نور څه له لاسه ور نه کړي. ورسره هیله لري چې وخت، پیسې، باور، ګټه، پرستېژ او ډېر شیان ترلاسه کړي. ارواپوهان وايي چې د وېرې انګیزه د هیلې له انګېزې دوه نیم برابره ډېره ده. دا په دې مانا ده، که په هغه څه ټینګار کوئ چې خلک به یې ستاسو د نظریو په منلو سره له لاسه ورکړي، دوی دوه نیم برابره په هغو هڅول کېږي چې ستاسو د نظریو له منلو وروسته یې به لاس راوړي. ډېری وخت باید هغو لاسته راوړنو ته اشاره وکړئ چې ګډونوال یې ستاسو د نظریو له منلو څخه په لاس راوړي. خلک څکه یو کار ترسره کوي چې فکر کوي، که ترسره یې نه کړي؛ زیان به ووینې. په بله وینا دوی څکه یو کار کوي چې له نه کولو څخه یې په کولو کې ډېره ګټه ویني.

## د ناستې له ګډونوالو سره وپېژنئ

کله چې یوې لويې ناستې ته وینا کوئ، نو خامخا له بېلابېلو شخصیتونو او کسانو سره مخ کېږئ. دا په دې مانا ده چې هر وګړی به په بېلابېلو حالاتو کې بېلابېلې هیلې او وېرې لري. هر څومره چې د خلکو پر غوښتنو، هیلو او وېرو باندې خان پوهوئ، په هماغه کچه به تاسو ته اسانه وي چې د دوی غوښتنو ته ځواب ووایئ او اندېښنې یې له منځه یوسئ.

زه پوهېږم، هغه مدیران چې مخکې مې یې یادونه وکړه، د بدلون پر وړاندې ډېر مقاوم وو، مګر دوی ډېره هیله درلوده چې سوداګري یې پراخه او ګټه یې ډېره شي. له دې کبله تل د داسې نظریو وړاندیز ورته کوم چې د دوی سوداګرۍ

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 ازمایښت 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 رسېدلی یم، ټول خلک هغه تجربې او ازمېښتونه خوښوي چې لګښت یې لږ وي. له بل پلوه دوی له هغو ازمېښتونو 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 وېرېږي چې ناوړه ګټه ترې وا نه خیستل شي. هغوی له دې په وېره کې وي چې داسې کار پرې و نه تپل 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 دی 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 وېرېږي چې په ماشومتوب کې د هغو کارونو له کولو یا نه کولو منع شوي چې بریا 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 ناخبره او یا په خبري 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 اورېدونکو په ذهن او زړونو کې مو یوه وېره شته چې د دوی د مقاومت او مشکوک کېدو لامل

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 واخلئ: کله چې غواړئ يوې ډلې يا شخص ته نوې موضوع ووايئ، تل يې په داسې حقيقتونو پيل کړئ چې ټول ورسره موافق وي او هېڅوک ترې انکار نه کوي. وروسته دغه حقيقتونه په داسې برخو ووېشئ چې ښايي نوي وي او ډېر ورسره مخالف وي.

## د لويو معاملو په اړه خبرې اترې

کله چې زه له کومې ډلې سره د لويو تړونونو په اړه خبرې اترې کوم، معمولاً د مېز يوه پلو ته زه ناست وم او بل لوري ته له ٦ تر ١٠ چارواکي يا مديران ناست وي. ما تل له يوې ستراتېژۍ ګټه اخيستې چې په څلونو يې بريالی کړی يم. موږ خپل کار په ۳۰، ۴۰ يا ۵۰ مخيزه تړون يا هوکړه ليک پيلوو. ما له وړاندې د تړون يا هوکړه ليک هره ماده او فقره په غور سره لوستې او دا را ته څرګنده وې 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 پراګراف په پراګراف او کرښه په کرښه لولو؛ په هره موضوع مو هوکړه او نه هوکړه څرګندوو، په همدې توګه 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 کړې 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 و نه نيسي.

کله مو چې ټول هوکړه ليک له پيله تر پايه ولوست او په ډېرو مادو مو هوکړه وکړه، بېرته جنجالي موضوع ته ورګرځو 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 څېړولو وړانديز کوم او په ورپسې موضوع بحث کوو.

(c) ketabton.com: The Digital Library



په دویم ځل کتنه کې موږ د ۲۰ سلنه جنجالي موضوعاتو ۸۰ سلنه موضوعات حل کړي وي او یوازې د ټول هوکړه لیک ۴ سلنه متن را ته پاتې وي چې بحث پرې وکړو. دغه مهال موږ د هوکړه لیک په ۹۶ سلنه موضوعاتو هوکړه کړې وي. ټول مثبت احساس او د متن د پای ته رسېدو هیله لري. موږ اوس بېرته د متن پاتې جنجالي موضوعاتو ته ورګرځو 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 یو میتود شتون لري. دغه قانون وایي چې په هره مذاکره او خبرو اترو کې څلور موضوعات دي چې باید بحث پرې وشي او وڅېړل شي. د دغه قانون له مخې مخالفې ډلې باید د یادو څلورو موضوعاتو پر وړاندې بېلابېل ارزښتونه او لومړیتوبونه ولري څو هوکړې ته ورسېدلی شي. د بېلګې په توګه؛ که یوه ډله د بیې په اړه او بله ډله د کیفیت او د چټکو خدمتونو د وړاندې کولو په اړه اندېښنه لري، نو خبرې اترې به مو ټاکلې پایلې ته ورسېږي، ځکه چې بیه په کیفیت او چټکو خدمتونو پورې تړلې ده. له دې سره سم به د چټکو خدمتونو او کیفیت وروسته د بیې پر سر هم هوکړه وشي، مګر که دواړه لوري د یوې موضوع مثلاً بیې په اړه پرېکنده مخالفت ښیي، ښایي پایلې مو له خنډ سره مخ شي.

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

## وینا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول یو ډول دي

کوچنی ډلې ته د وینا لپاره د چمتو والي پروسه ښایي دومره اوږده او پېچلې نه وي، لکه څومره چې دوه درې ورځنی وینا لپاره ده، خو اصول یو شان دي. که

(c) ketabton.com: The Digital Library



غواړئ پرمختګ وکړئ، باید په ناسته کې د ګډونوالو په اندېښنو او ځلورو موضوعاتو فکر وکړئ او باید په اړه یې هوکړې ته ورسېږئ. وروسته مو وینا جوړه کړئ څو د خبرو اترو په پای کې مو خپلو موخو ته ورسېږئ.

## خپلې مفکورې مو پر کاغذ ولیکئ

کله چې یوې سوداګریزې غونډې ته د وینا پلان لرئ؛ ټولې هغه نیوکې او مخالف ټکي پر کاغذ ولیکئ چې فکر کوئ ځینې خیرک او هوښیار کسان به ستاسو مخالفت وکړي او غبرګون به وښيي. ورپسې هر مخالف نظر ته یو یا څو منطقي ځوابونه پیدا کړئ او هغه هم ولیکئ. کله چې په تاسو نیوکه کېږي، یا اندېښنې او پوښتنې درسره مطرح کېږي، باید په ډېر غور ورسره چلند وکړئ، د دوی د پوښتنو، نیوکو او اندېښنو په وړاندې پوره درناوی وښیئ، د نورو د نظریاتو پر وړاندې هوکړه او قدرداني وښیئ؛ وروسته هغه ځوابونه چې تاسو لیکلي وو، په داسې توګه ورکړئ چې ګویا څو شېبې وړاندې ستاسو په ذهن کې راپیدا شوي دي.

## تل ځان منطقي او موافق وښیئ

هر کله چې ستاسو د نظریې پر وړاندې مخالفت، خنډونه او مقاومت څرګندېده، نو تل یې په دوستانه، مهربانه او مودبانه توګه حل کړئ. هېڅکله اور ته لمن مه وهئ. هر څومره چې د خلکو د اندېښنو او مخالفت پر وړاندې په عاجزي او دوستانه ډول چلند کوئ، یاد کسان به نظریات په ښه توګه ومني او قناعت به درسره وکړي. تل دا متل په یاد ساتئ: ((ترخه دوا له یوې کاچوغې بورې سره وخورئ.)) کله چې کوچنیو ډلو ته وینا کوئ، په یاد ولرئ چې دا څه د یو کس د وینا ننداره نه ده، بلکې دا خبرې اترې دي. موضوع مطرح کړئ، په اړه یې بحث وکړئ، پای ته یې ورسوئ او په پای کې د اورېدونکو د نظریاتو، وړاندیزونو او پوښتنو په اړه پوښتنه وکړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## دوی هم شریک کړئ

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

## د ډلې یووالی

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

## د مراتبو لړی مشخصه کړئ

که په کوچنیو ناستو کې هم وینا کوئ، باید له ټولو سره یو ډول چلند وکړئ؛ خو بیا هم باید د «مراتبو لړی» ته پام وکړئ. په زیاتره ډلو کې یو شخص د نورو په پرتله ډېر مهم وي. هغه نظریه چې هغه یې په لیکني یا ګړني 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.... ښایي ځینې ګډونوال ډېر، لږ یا هېڅ نفوذ و نه لري.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



## بېلابېل مېتودونه

په دې وروستیو کې چې کله په خلیج کې وم، د عربي نړۍ د خلکو د خبرو اترو تخنیکونه 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 لرونکی شخص دی. هغه څوک چې ډېرې خبرې او پوښتنې کوي، یوازې ویاند او په خبرو اترو او مذاکره کې تر ټولو لږ قدرت لرونکی شخص دی. که ما دا نه وای لوستي، شایي ډېر خبرې کوونکي شخص به زه اغېزمن کړی وم. شایي په لوېدیځه نړۍ کې مهم شخص تر ټولو ډېرې یا لږې خبرې وکړي. په هر صورت، د ناستې د مهم شخص پېژندل او هغه ته احترام اړین دي. د خپل نظر څرګندولو پرمهال باید لومړی دغه شخص مخاطب کړئ ورپسې ټولو ګډونوالو ته وګورئ، څو له نورو مهمو کسانو سره هم د سترګو اړیکه ولرئ. ورپسې د دویم ځل لپاره بیا لومړي مهم شخص ته وګورئ او ځان ډاډه کړئ چې یاد شخص تاسو تعقیبوي او هغه څه چې تاسو وایئ، پرې پوهېږي.

## خبرې کول دوه-اړخه کوڅه ده

په مکالمه کې د مشارکت او په هوکړو کې د ژمنتیا ترمنځ مستقیمه اړیکه ده. د بېلګې په توګه؛ کله چې د کارکوونکو له کوم غړي سره خبرې کوئ، هر څومره چې له هغوی 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 ورنه کړي او پوښتنه و نه کړي؛ ژمن نه دي او دوی لږ غوږ نیولی. کله چې دوی خبرې نه کوي او یا د ترسره کېدونکو پرېکړو په اړه له څه ویلو ډډه کوي، په دې مانا ده چې نه غواړي په یادو پرېکړو کې ګډون وکړي او نه غواړي په دې برخه کې ستاسو ملګرتیا وکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



د «جنرل موټورز کمپنۍ» یو بنسټګر الفرېډ سلوان به معمولاً یوه ډله مدیران راټول او د نوې کمپنۍ د تګلارو 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 وړکړل شوې نظریې سره موافقت ښوده، 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 ګډونوالو هیله کوم چې په راتلونکې کې خپل نظریات او مخالفتونه 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 ښیي، 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 څټ مو دېوال ته وي او مخ مو دروازې ته. په دې توګه کسان بې له دې چې د غونډې مزاحم شي، وتلی او راننوتلی شي. په کوچنیو ناستو کې غونډې د ((U)) په شکل جوړې کړئ، په داسې توګه چې تاسو د ((U)) شکل خلاصې خوا ته ودرېدلی شئ او وینا وکړئ. ټول ګډونوال باید په ((U)) شکل سره کېني چې په دې توګه به هر کس ټول ولیدلی شي او ټول به له یو بل سره د سترګو اړیکه ولري. دغه ډول ناستی له هغو توپیر لري چې یوه ډله ګډونوال تاسو لیدلی شي، یوه ډله مو نه شي لیدلی، ځینې بیا د نورو په شا کې ناست وي او په خپلو کې خو ښخي یو بل لیدلی نه شي. د ناستې خونه تل داسې ترتیب کړئ چې ټول ګډونوال یو بل ولیدلی شي. زه چې کله د ستراتېژیکو 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## راتلونکی ګام وټاکئ

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

## په وینا کې د غږ ترځنګ انځور هم وکاروئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



کړي. د مهمو ټکو د ښودلو لپاره له پاور پاینټ هم ګټه اخیستلی شئ او کله چې په خپله وینا کې دغو ټکو ته اشاره کوئ، یو پر یو یې د پردې پر مخ راوړئ.

د مهمو ټکو د لیکلو او یا د وینا د پایلو د ښودلو لپاره سپینه تخته او فلیپ چارټونه هم کارولی شئ. هغه کسان چې له لیدلو سره بلد دي، کله چې ستاسو وینا وويني؛ په ډېرې ارامۍ سره یې درک کوي. بل پلو هغه کسان چې له اورېدلو سره بلد دي، کله چې د وینا یوه برخه په لیکلې توګه ویني، ډېر خوش برېښي؛ مګر دوی خوښوي چې له تاسو وینا واوري او معمولاً د ځینو ځانګړو کلیمو او موضوعاتو په اورېدلو سره له تاسو پوښتنه کوي. نو د دا ډول اورېدونکو پروړاندې چمتووالی ولرئ.

## وښایاست، و وایاست او وپوښتئ

ما به په لومړیو کې د وینا پر مهال له فلیپ چارټونو ګټه اخیسته، وروسته مې سپینه تخته کاروله او اوس پراجکټور او له یوې بلې الې (ELMO) ګټه اخلم. دغه اله له ما سره مرسته کوي، چې کله د مهمو ټکو په اړه خبرې کوم، له ځان سره یې لنډ ولیکم.

کله چې وینا مخ پر وړاندې ځي، د مهمو ټکو د ښودلو لپاره له ګرافونو، انځورونو، چارټونو او نورو انځوریزو بېلګو ګټه اخلم. کله چې غواړم پر یوې ځانګړې کلیمې یا مفهوم ډېر ټینګار وکړم، داسې یې لیکم چې ټول یې ولیدلی شي.

کله چې تاسو د یو مهم ټکي پر په پایله کې ناست کسان یادښت نیول پیلوي. کله چې تاسو د یو مهم ټکي پر لیکلو پیل کوئ، ناست کسان احساس کوي چې دا ټکی رښتیا هم مهم دي او له ځنډ پرته یې یادښت کوي. دغه کار د دې لامل کېږي چې د وینا تر پای پورې له تاسو سره په فعاله توګه ونډه واخلي.

کله چې تاسو یوازې وینا کوئ او څه نه لیکئ، که څومره خیرک مغز وي؛ د وینا په تمامېدو سره ستاسو د شویو خبرو له ۸۰ تر ۹۰ سلنې به یې هېرې کړې وي. کله چې هم وینا کوئ او هم لیکل کوئ، تاسو به دواړو لیدونکې او اورېدونکې دلو

(c) ketabton.com: The Digital Library



ته رسیدګي کړې وي او په حقیقت کې به مو د خونې هر ناست کس ته خپله وینا جالبه او په زړه پورې کړې وي.

## معلومات لړل د تېروتنې مخه نیسي

کله چې اورېدونکي پوښتنه کوي او یا نظر شریکوي او په مطلب يې سم پوه نه شوئ؛ له دې دوو کارونو به یو کوئ: په پیل کې د یاد شخص پوښتنه یا نظر په خپلو کلیمو تکرار کړئ، مخکې له دې چې په ځواب ويلو يې پیل وکړئ.
وروسته پوښتنه ترې وکړئ: ((ایا له پوښتنې مو موخه همدا وه؟))

دویمه لار دا ده، د دې لپاره چې ډاډه شئ چې د یاد شخص د پوښتنې او نظر په اړه سم ځواب ویلی دی؛ خپله له همدې شخص څخه وپوښتئ، څو داسې پوښتنه وکړي چې تاسو ښه پرې پوه شئ. د بېلګې په توګه اورېدونکي ته وواياست: ((اصلي موخه مو څه ده؟)) ناسم کار دا دی چې تاسو د ناسمې پوښتنې ځواب ووایئ او یا مخکې له دې چې په پوښتنه پوه شئ، ځواب ورکړئ.

## لنډېز

همدا نن پرېکړه وکړئ چې د هر ډول ناستې لپاره به چمتووالی نیسئ او هڅه به کوئ. په یاد ولرئ، هغه کسان چې ستاسو کار و بار اغېزمنوي؛ ستاسو کارکړنې ارزوي. هر ځل چې یوې ډلې ته وینا کوئ، نور وستاییئ، مرسته ورسره وکړئ، مخالفت وکړئ او یا موافقت وکړئ؛ په حقیقت کې به یا پرمختګ کوئ یا شاتګ. په یاد لرئ، هر څه مو شمېرل کېږي!

(c) ketabton.com: The Digital Library



# اووم څپرکی

**پر تربیون برلاسي؛**

**اورېدونکي تر خپلې اغېزې لاندې راولئ**

لوړ خوبونه ووینئ، هر خوب چې وینئ؛ هغې ته ځان ورسوئ. لیدلوری مو د
هغه څه هیله درلودل دي چې غواړئ ورته ورسېږئ

جېمز آلن

یوه ورځ د یوې ناستې تنظیموونکي له یو مسلکي ویناوال سره اړیکه ونیوه او د
وینا کولو لپاره یې بلنه ورکړه. د ناستې د تنظیموونکي لومړی پوښتنه دا وه:
((څومره پیسې غواړې؟)) ویناوال ځواب ورکړ: ((د وینا په وخت پورې اړه لري
چې د څومره وخت لپاره وینا وکړم او څومره چمتووالی باید ونیسم.))
د ناستې تنظیموونکي بیا ترې وپوښتل: ((د ۳۰ دقیقو وینا لپاره څومره پیسې
غواړې او د څومره چمتووالي وړتیا لرې؟)) ویناوال ځواب ورکړ: ((د ۳۰ دقیقو
وینا لپاره له ٦ تر ۸ ساعتونو چمتووالي ته اړتیا ده او ۵۰۰۰ ډالر غواړم.))
تنظیموونکي ته په زړه پورې وه. بیا یې ترې وپوښتل ((د نیمې ورځې وینا لپاره
څومره غواړې؟)) ویناوال ځواب ورکړ: ((د نیمې ورځې وینا له ۳ تر ۴ ساعتونو
چمتووالی غواړي او بیه به یې ۴۰۰۰ ډالر وي.))
-د یوې ورځې لپاره څومره پیسې غواړې؟ او په څومره وخت کې چمتووالی
نیولی شې؟
ویناوال: ۳۰۰۰ ډالر.
د ناستې تنظیموونکي وپوښتل: ((په څومره وخت کې چمتووالی نیولی شې؟))
ویناوال: ((واه، که چېرې یوه ورځ وینا وي؛ همدا اوس چمتو یم چې پیل یې
کړم.))

(c) ketabton.com: The Digital Library



## لنډه وینا ډېره ستونزمنه ده

له پورتني کیسې مې موخه دا ده چې هرڅومره د وینا وخت لږ وي، ډېر چمتووالي او دقت ته اړتیا لري. که د وینا لپاره ټوله ورځ لرئ؛ وخت مو د موضوع اړوند په کیسو، بېلګو او نورو اړوندو ټوکو تېرولی شئ. مګر که وینا ته یوازې ۲۰ دقیقې وخت لرئ، یوازې په هغو ټکو به تمرکز او ټینګار کوئ چې ستاسو ټاکلی پیغام لېږدولی شي.

زما په لومړنۍ وینا کې ټول ۷ کسان راته ناست وو، مګر په وروستیو کلونو کې مې ان تر ۲۵۰۰۰ ډېرو کسانو ته هم وینا کړې. یو ځل مې ۸۵۰۰۰ کسانو ته وینا کوله چې ۲۰۰۰ راته ناست وو او ۸۳۰۰۰ نور له ۶۰۰ بېلابېلو ځایونو څخه د سټلایټ له لارې راسره په لیکه وو. زما د وینا وخت له ۲۰ دقیقو تر ۳ او ۴ ورځو پورې وي.

هره وینا چې کوم آن که یو ځل وي او که څو ځلي؛ د دې لپاره چې په ښه توګه یې وړاندې کړم، چمتووالي ته اړتیا لرم. څومره چې د اورېدونکو شمېر ډېرېږي، په هماغه کچه ستاسو او ستاسو د اورېدونکو غوښتنې ډېرېږي. په لویو غونډو کې وینا تر کوچنیو هغو ډېر توپیر لري.

## د هرې وینا ۸ اصلي برخې

څرنګه مو چې په لومړي څپرکي کې یادونه وکړه، هره له ۶۰ یا ۲۰ دقیقه یې وینا ۸ اصلي برخې لري. تاسو کولی شئ خپله وینا مو د همدې فورمول له مخې جوړه کړئ. اجازه راکړئ یو ځل بیا یې درپه یاد کړم:

۱. پیل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام ځان ته اړوئ. داسې کړنه ترسره کوئ چې دوی دې ته چمتو کړئ، څو له تاسو څخه په ډېره لیوالتیا د نورو خبرو د اورېدو تمه ولري
۲. پېژندګلوي: دا ستاسو لومړي مهم ټکي ته د ورتګ پول دی
۳. لومړی ټکی: په دې برخه کې تاسو د اصلي موضوع پیل وایئ
۴. بل ټکي ته تګ: په دې ځای کې څرګندوئ چې له لومړي ټکي دویم ته ځئ

(c) ketabton.com: The Digital Library



۵. دویم ټکی: دا برخه په طبیعي توګه ستاسو له لومړي ټکي سره تړلې ده او د هغې په ادامه خبرې کوئ
۶. دویم خلي د ورتګ برخه: دا هغه برخه ده چې له دویمې موضوع څخه درېیمې موضوع ته ورځئ
۷. درېیم ټکی: دا برخه په طبیعي توګه ستاسو د لومړي او دویم ټکي لړی وي
۸. لنډیز: په دې برخه کې خپله وینا راټولوئ او له ټول عمل کولو ته رابولئ

## د هرې وینا اووه اړین توکي

یو 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 وینا له ۱ څخه تر ۱۰ برخو وېشلی شئ. کله چې ویناوال له دغو توکو څخه له یوه یې کمې نومرې واخلي، د ټولې وینا اغېزمنتیا راکمېږي.

## سریزه او پیلیزه

کله چې وینا ته له خپل ځایه پورته کېږئ، دا اړینه ده چې په نورو مثبت اغېز پرېباسئ. مخکې له دې چې وینا پیل کړئ دغه اغېز باید پرېږدئ.
چمتووالی غوره لار ده. یوه ټوټه کاغذ واخلئ او د وینا اړین ټکي مو کلیمه په کلیمه ولیکئ. لکه په دویم څپرکي کې مو چې وویل، (له کل څخه جز) ته میتود وکاروئ. د موضوع عنوان د کاغذ د پیل په برخه کې ولیکئ او ورپسې ټول هغه ټکي ولیکئ چې په دې وینا کې بحث پرې کوئ. ډېری وخت په دغه میتود سره دوه یا درې مخه مطلبونه لیکل کېږي.
کله مو چې په یاد میتود سره د وینا مهم ټکي یادښت کړل، یو خلي کتنه پرې وکړئ او ډېرو اړینو ټکو ته په پام سره یې ترتیب کړئ. ټوله وینا مو ثبت کړئ او داسې یې ټایپ کړئ چې د هرو دوو کرښو ترمنځ مو دوه اینچه واټن پرېښی وي. وینا مو ایډېټ کړئ او تر هغې یې ولولئ تر څو له خپل غږ، چوکاټ او د وړاندې

(c) ketabton.com: The Digital Library



کولو له طرز څخه مو راضي شوي نه یاست. کله مو چې وینا ولیکله او خوښه مو شوه. ثبت یې کړئ او وایې ورئ؛ هغه برخې په غور واورئ چې ښې واضح نه دي یا په بل خلي لیکلو او ویلو سره ښه والي پکې راځي. د دې لپاره چې د خپلې وینا له پیل څخه مو خوښ شئ او په اورېدونکو ښه اغېزه واچوئ، څو نور کارونه هم باید وکړئ.

## تمرین مو بشپړوي

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

د مارتین لوتر کېنگ ((خوب مې ولید))تر عنوان لاندې په واشنگټن کې وینا یوه ښکلې او ښکلې وینا ده، مگر مارتین لوتر کېنگ د یادې وینا څو څو ځلې تکرار او تمرین کړې وې او په وروستی وینا کې یې د مخکینیو ویناوو غوره غوره خایونه ټاکلي وو.

## آسانتیاوې وڅېړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 پراجکټور او ELMO د کارولو ترځنګ د یادښت لیکل هم دي، د دریځ په منځنۍ برخه کې داسې درېږم چې پراجکټور مې ښي لوري ته شي، داسې چې له ټولو اورېدونکو سره د سترګو اړیکه ولرم او اړین ټکي تشریح کړم.

یادې کارې 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، اړ یم 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 شئ

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

اورېدونکي تل له ویناوالو سره له خبرو او پوښتنو کولو خوند اخلي. ستاسو موخه دا ده چې په اورېدونکو کې د همکارۍ حس پیدا کړئ. تاسو غواړئ یوه 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 ویناوالو ته غوږ ونیسئ

که ستاسو وینا له یوه یا دوو ویناوالو وروسته وي، اړینه ده چې وختي غونډې ته خان ورسوئ او د مخکنیو ویناوالو خبرې واورئ. باید وپوهېږئ چې ستاسو له وینا مخکې ګډونوالو ته کومې خبرې شوې دي.

خینې وختونه بلنه راکول کېږي چې د سهار له خوا وینا وکړم. کوربه ماته وايي: ((ستاسو وینا پر ۱۱ بجو ده، نو اړینه نه ده چې له ۱۰:۳۰ بجو وړاندې دلته راشئ.)) په هر صورت زه د لومړي ویناوال د وینا په پیل کې په خانګړې توګه کله چې د کمپنۍ مدیر پیلیزه وینا کوي، خان رسوم. کله چې زما د وینا وار راورسېږي، له پیل وروسته مخکنیو ویناوو او ویناوالو ته نغوته کوم، په خانګړې توګه کله چې د کمپنۍ مدیرانو د خپلې سوداګرۍ په هکله معلومات ورکړي وي. د مخکنیو ویناوالو له نظرونو او مرستې مننه کوم؛ د بېلګې په توګه څو جملې وایم: ((کله چې ستاسو مشر رابرټ وېلسن مخکې وینا کوله، د ډېرو مهمو ټکو یادونه یې وکړه...))

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

د مخکینیو ویناوالو د ویناوو اورېدل یو بل دلیل هم لري. که پوه نه شئ چې مخکینیو ویناوالو څه وویل، ښايي داسې څه ووایئ چې یا اورېدونکو له مخکینیو ویناوالو اورېدلي وي او یا د مخکینیو ویناوالو متناقضې وي.

د بېلګې په توګه؛ زما په یاد دي چې په شیکاګو کې مې ۲۰۰۰ کسانو ته وینا کوله، وینا مې تر غرمې وورسته پلان کړې وه، خو هوډ مې وکړ چې باید د سهار په ۸:۳۰ بجو کله چې نور ویناوال خپل کار پیلوي، غونډې ته خان ورسوم. لومړي ویناوال د تړون د مفهوم په اړه په زړه پورې وینا وکړه او وینا یې د یوې جالبې کیسې په ویلو سره پای ته ورسوله.

د دویم ویناوال له وینا وړاندې ۲۰ دقیقې دمه وه. دویم ویناوال د لومړني کس وینا نه وه اورېدلې او له مهالوېش سره سم د خپلې وینا پرمهال راورسېد. د ده وینا هم د ناستو د مفهوم په اړه وه او په تعجب ډول یې خپله وینا په مخکینۍ کیسه چې لومړي ویناوال ولوسته، پای ته ورسوله. دا ځل ګډونوالو لږ وخندل او خبرو

(c) ketabton.com: The Digital Library



و نه زغملی شوی. د ویناوال په خبره کې ښکاره اندېښنه لیدل کېده چې ولې لږو کسانو وخندل او د ده ټوکې ته یې چندان ارزښت ور نه کړ.

د دریېیم خل لپاره تر ټولو بد څه چې وشول، دریېیم ویناوال چې د لومړیو دوو ویناوالو خبرې یې نه وې اورېدلې؛ خپله وینا یې په هماغې کیسه پای ته ورسوله. ټول ناست کسان غلي وو او هېڅ‌وا و نه خندل. په داسې حال کې چې ټول پوهېدل چې ویناوال مخکینی خبرې نه دي اورېدلې، بیا هم دوی فکر کاوه چې ویناوال چندان پیاوړی نه دی. د ګډونوالو له خبرو ښکارېده چې ویناوال په همدې شېبه کې فکر کاوه چې باید غونډې ته له وړاندې راغلی وی. په پایله کې د ده وینا ډېره بې خونده وه.

## دویم ځلي فکر وکړئ

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

## له هغه شخص سره وګورئ چې ستاسو پېژندګلوي کوي

د دې لپاره چې ډاډه شئ او پېژندګلوي مو سمه وشي؛ له هغه شخص سره وګورئ چې ستاسو پېژندګلوي کوي. حتماً یو لنډ پېژندلیک له ځان سره ولرئ څو یاد شخص یې ولولي، د دې لیک په پیل کې ولیکئ: ((په مهربانی سره هغه څه چې لیکل شوي، په غور سره یې ولولئ.)) کمزورې پېژندګلوي چې ناسمه ولوستل شي، د بدې وینا د پیل لامل کېدای شي.

تعجب ده، هغه کسان چې ویناوال معرفي کوي، له وسه یې نه وي پوره چې د ویناوال پېژندګلوي ولولي. کله چې پاخېږي، بیخي ناسمه پېژندګلوي کوي او ډېرې تېروتنې کوي. ستاسو پر وړاندې د اورېدونکو د پوښتنو د حل په موخه غوره لاره دا ده چې پېژندګلوي مو په ښه توګه ولیکئ، څو که ویاند هغه له

(c) ketabton.com: The Digital Library



وړاندې هم نه وي لوستې، ستاسو د پېژندګلوی پر وخت ستونزه ور ته پيدا نه شي.

## وخت ښودنه

کله مو چې پېژندګلوي وشوه، ژوره ساه وباسئ او د دريځ په لور زړور او باوري ګامونه واخلئ. 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 ګواکې تاسو د دوی په ليدلو ډېر خوښ شوئ.

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 وګورئ، 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 وګورئ.

وينا مو له څنډ پرته په داسې جمله پيل کړئ چې د اورېدنکو پام راواړوي، د دې کار لپاره د د اورېدونکو يوه عامه غوښتنه، نظريه، ستونزه او يا اندېښنه بيان کړئ. د بېلګې په توګه؛ کله چې زه سوداګريزو 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 غواړې 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 وښيم.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د پیغام لېږد

اړینه نه ده چې وینا یا پریزنټیشن مو د څه په اړه دی، د دې لپاره چې اورېدونکي مو تر خپلې اغیزې لاندې راولئ او له تاسو سره مرسته وکړي؛ ډېرې لارې چارې شته چې ترسره یې کړئ.

## د وینا هر ټکي ته مو له یوې کیسې سره اړیکه ورکړئ

هر کله چې غواړئ د پیغام په لېږد کې له کیسې ګټه واخلئ. ځان ډاډه کړئ چې کیسه مو له خپلې موضوع سره نښلولې. د بېلګې په توګه؛ کله چې زه د کیسې لومړۍ جمله وایم، ټول کسان پاملرنه کوي او په لېوالتیا سره د نورو جملو د اورېدو هیله لري. وروسته مثلاً وایم چې د اربېله په جګړه کې الکساندر د داریوش په وړاندې خپل پوځیان څه ډول رهبري کړل؛ په داسې حال کې چې د دواړو ډلو د پوځیانو پرتله یو پر لس و، خو الکساندر ماته ورکړه او نږدې ټوله نړۍ یې فتحه کړه.

له کیسې وړاندې د رهبرۍ ځانګړنې لکه لیدلوري، زړورتوب، ژمنتوب، اراده، نوښت او مسوولیت تشریح کوم او له پورته کیسې سره اړیکه ورکوم. په دې توګه، د وینا په پای کې به هر مدیر ځان ته د پیاوړي 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 ثابته کړې چې د انسان مغزونه دوې (ښي 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. ښي نیمه کره بیا په انځورونو، احساساتو، سندرو او کیسو فعالېږي. د شونتیا انسانان د ښي نیمه کرې په مرسته پرېکړې کوي. ستاسو دنده دا ده چې د خومره ترحده د اورېدونکو ښي نیمه کره فعاله او تحریک کړئ. د وینا پرمهال چې کچه به د ښي نیمه کرې د اړوند موضوعاتو په اړه خبرې اترې کوئ، په هماغې

(c) ketabton.com: The Digital Library



اورېدونکي ستاسو له پیغام سره ډېره اړیکه پیدا کړي. د ((واوره-پاکوونکي)) میتود په یاد لرئ.

کله چې د حقیقت او کیسو په ویلو سره وینا ته دوام ورکوئ، د څلورو برخو له هر مرکزي ټکي یو یو کس وټاکئ او د څو شېبو لپاره په پرلپسې توګه هغې ته وګورئ. داسې کسان وټاکئ چې مثبت او لږ خندني وي او درته څرګنده شي چې ستاسو پیغام ته په بشپړه توګه غوږ دي. هر ځل په دې کسانو تمرکز وکړئ او هغو ته د کتلو پرمهال یوه جمله په بشپړه توګه ووایئ، داسې چې ګواکې په تالار کې همدا یو کس دی. وروسته مو سترګې ورو د بلې برخې منځني شخص ته واړوئ او یوه بشپړه جمله ده ته هم ولولئ.

## اورېدونکو ته په مستقیمه توګه وګورئ

کله چې یوه 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 مستقیمه توګه وینا کوئ. کله چې تاسو د تالار په وروستۍ برخه کې یوه ناست کس ته مخامخ خبرې کوئ، هغه کسان چې تر څنګ یې ناست دي، فکر کوي چې ګواکې ستاسو د پاملرنې مرکزیت دي. هر څومره چې خلک له تاسو سره د مستقیمو خبرو او نښلولو احساس وکړي، په همغې کچه به ستاسو پیغام ته پاملرنه وکړي او په ښه توګه به ور ولېږدول شي.

## ودرېږئ او وینا وکړئ

کله چې لویې ډلې ته وینا کوئ، د (( ولاړې وینا)) له میتود څخه ګټه واخلئ. یوه مربع ((یو متر په یو متر کې)) یا ((یو نیم متر په یو نیم متر)) کې ساحه فرض کړئ او په منځ کې یې ودرېږئ. ځان ډاډه کړئ چې ډېره ساحه مو نه ده نیولې، له مخکې او شا ته تګ څخه ډډه وکړئ. تاکیداً له مخکې او شا ته تګ څخه ډډه وکړئ، ځکه دا ډول حرکتونه معمولاً د وېرې له کبله وي. لاسونه مو په طبیعي ډول ښکته وځړوئ. له خپلو جامو سره ساتېري پرېږدئ او لاسونه مو په جیبیو کې

(c) ketabton.com: The Digital Library



په اچوئ. کله چې یوې موضوع ته اشاره کوئ، لاسونه مو پورته کړئ او بېرته یې په طبیعي توګه وځړوئ.

## یو ډول لېږد

دغه کار په بشپړه توګه د موټر ګېر بدلولو ته ورته دی. کله مو چې د یوه ټکي په اړه بشپړې خبرې وکړې. اورېدونکو ته څرګنده کړئ چې اوس غواړئ د بل ټکي په اړه خبرې وکړئ. که دا کار و نه کړئ، اورېدونکي مو لار ورکي کېږي او داسې انګیري چې ستاسو وینا اوس هم په مخکیني ټکي پورې اړه لري. نوي ټکي ته د تګ پرمهال له دې کلیمو ګټه اخیستلی شئ.: ((بل ټکی چې غواړم په هکله یې خبرې وکړم...)) زه ځینې وخت داسې وایم: ((غواړم اوس یو بل څه درته ووایم...))

د یو ټکي په اړه بشپړې خبرې وکړئ او په لنډه نتیجه ګیري یې پای ته ورسوئ، وروسته د بل ټکي په اړه خبرې وکړئ. د هغو موضوعاتو په اړه دویم ځلي څه مه وایاست چې مخکې مو خبرې پرې کړې وي. دا یوازینی کار دی چې له اورېدونکو لاره ورکوي.

## له سریزې پرته خبرې وکړئ

کله چې وینا کوئ؛ ښایي یوه بېلګه، کیسه یا ټوکه مو ذهن ته راشي. دا چې دغه ډول کړنه طبیعي او ناڅاپه ده، له اورېدونکو سره د تماس تر ټولو غوره لار ده. دا ډول ناڅاپه ویناوو ته داسې اشاره کولی شئ: ((په ذهن کې مې یو څه راوګرځېدل، دا موضوع به په ښه توګه روښانه کړي...)) داسې هم ویلی شئ: ((تېره شپه په تلویزیون کې یو چا ویل...))

اورېدونکي په دې پوه کړئ چې ګواکې له اصلي موضوع ګوښه ځئ. ویلی شئ: ((اجازه راکړئ د یوې شېبې لپاره بلې موضوع ته لاړ شم...)) کله مو چې کیسه پای ته ورسوله؛ لکه ګېر چې بدلوئ، بېرته اصلي موضوع ته راوګرځئ. زه ځینې وختونه وایم: ((یوې بلې دې ته ورته موضوع ته پام وکړئ...)) یا: ((غوږ شئ چې تېره اونۍ څه وشول...))

(c) ketabton.com: The Digital Library



هر څه چې هر ډول وایئ، ستاسو اورېدونکي باید دا حس کړي چې تاسو په خپله وینا پوره کنټرول لرئ او وینا مو پیل، منځ او پای لري.

## ځان داسې جوړ کړئ چې له موضوع بلې خوا لاړ نه شئ

ډېری ویناوال دي چې زه يې ((لېوال)) ویناوال بولم. دوی ډېر مثبت، ټوکي او تجربه لرونکي دي. دوی معمولاً ځیرک او د معلوماتو درلودونکي دي، مګر دغه ویناوال د وینا پرمهال لکه مرغۍ له یوه ښاخه بل ښاخ ته الوځي. دوی ډېری وخت وینا په ښه توګه او د یوې کیسې یا مهم ټکي په بیانولو سره پیلوي. له پیل وروسته له یوه ټکي بل ته خېز وهي، وړاندې وروسته ځي، یو او بل لوري ته ځي او په ناخبره توګه يې چې ذهن ته هره کیسه، ټوکه او بېلګه ورشي، بیانوي يې.

دغه کسان خوښ، خندني او یو څه شوخ وي. دوی اورېدونکي خندوي او اورېدونکي چک چکې ورته کوي؛ مګر په پای کې اورېدونکي هېڅ نه پوهېږي چې دې ویناوال څه وویل او موضوع يې څه وه. اورېدونکي تالار په ناهیلۍ سره پرېږدي، داسې چې ګواکې د شپې ډوډۍ ته رابلل شوې وي، خو یوازې له اصلي ډوډۍ وړاندې اشتها راوړنکي خواړه ورکړل شوي وي.

## د پیوستون ساتل

په اروپوهنه کې د انسانانو په اړه یوه ژوره هیله ده چې ټول خلک غواړي استدلال، منطق او د نړۍ نظم حس کړي. دې ته د ((پیوستون حس)) وايي. کله چې په وینا کې له یوې موضوع بلې ته ځئ، دغه اړتیا له منځه ځي. په پایله کې اورېدونکي د ارامۍ احساس کوي او له تاسو څخه د نور څه په اورېدلو کې لېوالتیا نه‌يي.

په دویم څپرکي کې مې د وینا د جوړولو په هکله خبرې وکړې چې د پانې له پیله تر پایه څو دایرې کښل کېږي او هره دایره د یوه اصلي ټکي ښودونکې ده چې غواړئ په اړه يې خبرې وکړئ. زه مې اورېدونکو ته په سوداګریزو ویناوو کې د پوښتنې کولو او د وینا د پراخولو لپاره د ((ملا تیر او پوښتیو)) مېتود ور

(c) ketabton.com: The Digital Library



زده کوم. په وینا کې د ملا تیر اصلي موضوع دی او پوښتنې د اصلي موضوع اړوند فرعي ټکي دي؛ د بېلګې په توګه د اصلي موضوع اړوند کیسې، نامتو ویناوې، انځوریزې بېلګې...، څو اصلي موضوع چې د ملا تیر دی پایښت ومومي او تاسو کولی شئ چې د دې توکو په مرسته اورېدونکو ته اصلي موضوع په ثبوت ورسوئ.

وینا مو داسې جوړه کړئ چې له یوه ټکي څخه بل ټکي ته تګ په کې څرګند شي، د ځان لپاره یې اسانه کړئ چې اړوند ټکي مو په اسانۍ در په یاد شي او د اورېدونکو لپاره یې په زړه پورې کړئ چې په غور یې واوري.

## وینا مو ټکی په ټکی ولیکئ

د اصلي جملو له ټکي په ټکي لیکلو څخه تاسو ډاډه کېږئ چې ټول ټکي مو داسې راخیستي دي چې په اورېدونکو به ښه اغېز پرېباسي. د لاندې دوو جملو توپیر ته پام وکړئ: ((هر کار چې وغواړئ ترسره کولی یې شئ.)) او اوس همدې جمله په دې توګه: ((هغه څه چې تاسو غواړئ په راتلونکي کې یې وکړئ، ستاسو د تخیل په قوې پورې تړلي دي.))

## د «دریو عبارتونو» له قانون ګټه واخلئ

د وینا یو اغېزناک میتود دا دی چې د درېیو عبارتونو په کارولو سره خبرې وکړئ. کله چې له درېیو عبارتونو څخه په ګټې اخیستنې یوه موضوع بیانوئ، د انسان ذهن د څینو دلیلونو له مخې بې حده تر اغېزې لاندې راځي.

د بېلګې په توګه؛ د ګېټیسبورګ په وینا کې لینکلن له دې درېیو عبارتونو ګټه واخیسته: ((د خلکو په اړه، د خلکو په واسطه، د خلکو لپاره.)) د «جان اېف. کنیډي» نامتو وینا دغه درې عبارتونه لرل: ((هر لګښت ورکړئ، هر پېټی وزغمئ او هره ستونزه وګالئ.))

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



هر څومره ډېر چې د خپلې وینا د جملو په اړه فکر کوئ، په همغې کچه به پیاوړې او هڅوونکې اوسئ.))

څو کاله وړاندې مې یوه ملګرې د کتاب لیکلو ته وهڅولم. هغه ماته دغه زړه راښونکې جمله وویله:((لیکل هغه کار دی چې په کولو یې څه شی له لاسه نه ورکوې.)) دا جمله په وینا کې هم صدق کوي. تاسو هغه وخت په خبرو کولو کې بنه کېږئ چې خبرې وکړئ. له همدې کبله په وینا کې د بریالیتوب کیلي د الیوت هوباند وینا ده چې وایي: ((خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ او خبرې وکړئ))

## له اورېدونکو سره د ملګرتیا اړیکه جوړه کړئ

هر څومره چې خلک تاسو خوښ کړي په هماغه کچه به ستاسو تر اغېز لاندې راشي. لکه ویلي لومن د «پلورونکي مرګ» په نوم کتاب کې ویلي: ((تر ټولو اړینه خبره دا ده چې نور مو خوښ کړي.))

کله چې تاسو وینا کوئ، هېڅ شی اورېدونکي ستاسو پیغام ته نه متوجه کوي، مګر دا چې د دوی مخې ته په خندا، ملګرتیا او اخلاص سره ودرېږئ. د وینا پرمهال هرڅومره چې په خپله خوند اخلئ په هماغې کچه به اورېدونکي ستاسو له شتون څخه خوند اخلي. هر څومره چې تاسو اورېدونکي خوښوې، په هماغې کچه به مو مطلوبې غوښتنې پوره کړي.

په وینا کې د اورېدونکو د شریکولو لپاره یوه غوره لاره پوښتنې کول دي. که چې له چا پوښتنه کوئ، هغه اړ دی چې ځواب درکړي. حتی که پوښتنه مو ستونزمنه هم وي. کله چې وپوښتئ، د دوی پاملرنه جلبولی شئ او د یوه معقول ځواب په لټه کې کېږي. بالاخره متوجه کېږي څو ځواب یې له تاسو واوري.

د بېلګې په توګه؛ کله چې وغواړم د سوداګرو اورېدونکو پاملرنه راواړوم، معمولاً داسې پوښتم: ((په امریکا کې تر ټولو بنه عاید لرونکی او اړین کار کوم دی؟))

لومړی ټول اورېدونکي ارامېږي. وروسته ټول په لوړ اواز د سم ځواب هڅه کوي او وایي: ((هنر! پېرل! مسلکي وینا! لوبې!))

(c) ketabton.com: The Digital Library



کله چې دوی د خواب پیداکولو په موخه پر ځان فشار راوړي، زه ورته خاندم او وایم:

په امریکا کې تر ټولو لوړ عاید لرونکی کار فکر کول دي. دا څکه چې کله خلک هر کار کوي، فکر کول تر ټولو غوره ممکنه پایلې لري. هر څومره ښه فکر چې وکړې، ښې پرېکړې به وکړی شئ. هر څومره ښه پرېکړه چې وکړئ، ښه ګامونه به واخلئ. هر څومره ښه ګامونه چې واخلئ، ښه پایله به ترلاسه کړئ او په دې توګه مو د کار او ژوند کیفیت ښه کېږي. هر کار په فکر کولو سره پیلېږي!

## د وخت تنظیم او چټکتیا

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

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

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 راځخه وشي، یوازې په دریو 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.

## راټولونه او پای

دغه برخه ستاسو د وینا تر ټولو مهمه برخه ده، هغه برخه ده چې تر ډېره به په یاد کې پاتې کېږي. دا برخه باید په ډېر غور ترتیب او وړاندې شي.

قاعده داسې ده چې باید د وینا پیل او پای له یاده زده کړئ، داسې چې که له ژور خوبه هم راپاڅېږئ، باید وړاندې یې کړی شئ. د وینا د پای جمله مو باید ډېره واضح او په ټکي (.) باندې پای ته رسېدلې وي، (د شونتیا په صورت کې یې د تعجب په نښه هم پای ته رسولی شو.)

د وینا د پای ته رسولو اسانه لاره دا ده چې د وینا اصلي ټکي یو په یو تکرار کړئ او وروسته هغه پایله چې په طبیعي توګه له یادو ټکو راوځي، ووایئ.

وروستۍ 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 ((دریېو 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## کله چې وينا پای ته ورسېده، ارام ودرېږئ

کله مو چې وينا پای ته ورسېده، ارام ودرېږئ او اورېدونکو ته نرمه خندا وکړئ. کله چې ځوان وم، د وينا په پای کې به ما ويل: ((مننه)) او له څنډ پرته به مې ښاوخوا کتل چې څه ډول دريځ پرېښودلی شم. څېنې وخت به مې ټول چمتو کړي کاغذونه ګډوډ 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 ارام ودرېږم او نرمه خندا وکړم، څو اورېدونکو ته څرګنده شي چې وينا په برياليتوب پای ته رسېدلې او اوس د دوی وار دی چې غبرګون وښيي او کورودانی وکړي.

## تم شئ

په ځلونو کله چې له وينا وروسته ارام درېدلی يم، لومړی يوه کس چک چکې 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 چکې درته پيل کړي، ورپسې بل کس ودرېږي، همداسې په ترتيب سره نور او نور، او ستاسو په وياړ به چک چکې کوي، مګر بايد تم شئ!

## په ځانګړو غونډو کې وينا کول

په ځانګړو پروګرامونو کې د وينا بلنه درکړل شي؛ په دې ډول ښايي ځينې وختونه په ځانګړو پروګرامونو کې د وينا بلنه درکړل شي؛ په دې ډول پروګرامو کې معمولاً ناوخته خبرېږئ او د چمتووالي وخت درسره لږ وي. په دې ډول غونډو کې ويناوې ښايي ستاسو او د نورو په ژوند کې ډېر رول ولري، نو بايد د دې ډول پروګرامونو لپاره چمتو اوسئ.

پنځه ډېر عام پروګرامونه 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



کلیزې. ۴- ودونه ۵- د مړي د ښخولو مراسم. په دې ډول پروګرامونو کې باید د ښې وینا کولو لپاره خپل ټول فن وکاروئ.

۱- جایزه او مبارکی: 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 ځانګړې کړنه ترسره کړې چې جایزه ورکول کېږي.

ټول، په ځانګړې توګه د جایزې اخیستونکی ستاسو وینا ته ډېر متوجه وي. هر څومره مو چې په یاد سازمان کې دریځ مهم وي، په همغه 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 ځانګړې توګه د خپلو سیالانو په مخ کې ستایل او جایزه ورکول کېږي؛ په حقیقت کې یې دغه شېبې نه هېرېدونکې وي. کله چې په مهربانی، څیرکتیا 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- پېژندګلوي یا کورودانی: ښایي 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 پروګرامونو کې وخت ته په پام سره او هغه پاملرنه چې د ویناوال پېژندګلوی ته کېږي، خپله پېژندګلوي له وینا ډېره ښه وي. ډېری مدیرانو چې خپل مشران او یا د خپلې سوداګرۍ اړوند مهم کسان په لوړه او ښه توګه 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 معرفی ته ښه چمتووالی ونیو او داسې مې معرفي کړه، چې کله دریځ ته راتله؛ ټول ناست کسان په خپلو ځایونو کې ودرېدل او هغه یې په چک چکو بدرګه کړه.ولسمشر چې په غونډه کې حاضر و، له ناستې وروسته یې وستایلم. هېڅ وخت مې دا ورځ له یاده نه وځي.

له تاسو ښایي 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



دریځ ته د کورداني لپاره ودرېدلی؛ د وینا هغه برخه یې چې احساس کوئ ډېره مهمه وه، په لنډو ټکو کې ووایئ، مثلاً: ((له په زړه پورې وینا مو نړی مننه. ستاسو له خبرو موږ ټولو خوند واخیست. هغه څه چې ستاسو په وینا کې مې ډېر زیات خوښ شول.....))

کله چې تاسو د ویناوالو پر وړاندې ښې خبرې کوئ، خلک په ناخبره توګه فکر کوي چې تاسو د نورو په پرتله ډېر ځیرک، خوش بین او تکړه یاست. دغه موکه له لاسه مه ورکوئ.

۳- زوکړې او کلیزې: دغه دوې پېښې د ډېرو خلکو په ژوند کې ډېرې اړینې دي. کله چې تاسو ته بلنه درکول کېږي څو وینا وکړئ او یا چا ته د بریالیتوب غوښتنه وکړئ، دغه کار ترسره کړئ. له یاد شخص سره له وړاندې خبرې وکړئ او د ژوند په اړه ځینې پوښتنې ترې وکړئ. ښه ده چې د دوی په اړه له نورو کسانو هم وپوښتئ، څو د دوی په اړه ښې خبرې وکړئ.

کله چې خبرې کوئ، تل په انرژۍ خبرې وکړئ. د یادو کسانو په هکله د خبرو پر مهال له ټوکو ویولو ډډه وکړئ. دوی ته احساس ورکړئ چې د ځان په اړه ښه فکر وکړي. په دې توګه 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 میندو د ژوند له تر ټولو مهمو پېښو څخه دی. هغه موضوعات او جملې چې تاسو یې وایاست؛ په کلونو کلونو به په یاد پاتې شي. خپله وینا مو په ډېر غور سره پلان کړئ.

څو کاله وړاندې د یوې ډېرې ښې کورنۍ د واده مراسمو ته غوښتل شوی وم. دوی عادي کارکوونکي وو او عاید یې هم کم و. دوی له ۲۳ کلن مستري زوی وغوښتل چې د خپلې ۲۵ کلنې خور د واده په مراسمو کې وینا وکړي. واده ډېر په زړه پورې و او ټول خوښ و، خنداګانې وې او د نوي زوم او ناوې په هکله به یې ټوکې جوړولې، مګر کله چې د ناوې ورور د خبرو کولو لپاره ودرېد، له ځنډ پرته څرګنده شوه چې دغه کار یې ډېر جدي نیولی. کله چې ده د خپلې خور په هکله وینا پیل کړه، ټول غلي شول. ده د ۱۵ دقیقو لپاره د خپلې خور او له مېړه سره یې د ګډ ژوند په هکله خبرې وکړې او په دې هکله یې وینا وکړه چې خور یې یوه ډېره ښه جینۍ ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library



دە د مخکینیو کلونو کیسې وکړې او د ماشومتوب، له مور، پلار، ورونو او خویندو سره یې د ګډ 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 سترګې نه وې پاتې او ټولو ژړل.

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

۵- د خښولو مراسم: ښایي 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، ښایي هر څه مو له یاده ووځي او خبرې مو په نیمایي کې پاتې شي. دویم، که چېرې مو په غور سره لیکلي وي، خلک به یې د کاپیو غوښتنه وکړي او د تل لپاره به یې له ځان سره وساتي.

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

لیکلې مدحه په دې سره پیل کړئ چې دغه مړی څومره ښه، مینه ناک، ربښتینی 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 خواشینۍ څرګندولو په جملې سره پای ته ورسوئ؛ دە ته د جنت غوښتنه او پاتې کسانو ته یې د جمیل یې 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 وینا کول ډېر ستونزمن او متعجب کار دی. په زرګونو ویناوال هره ورځ لویو لویو غونډو ته ویناوې کوي. دا په ټوله نړۍ کې یو کسبي هنر دی. په یاد ولرئ، د وینا د وړاندې کولو ډول د وینا په کچه ارزښت لري. کله مو چې وینا کول د تمرین او چمتووالي په پایله کې زده کړل؛ پوه شئ چې د نړۍ تر ټولو پیاوړی، هڅوونکی او اغېزناک ویناوال به درڅخه جوړ شي.

## اتم څپرکی

### غږیزه واکمني: د غږ پیاوړي تخنیکونه

ښه ویناوال هغه دی چې زده کړه ورکوي، خوشالي وربښي او د اورېدونکو ذهن اغېزمنوي

سیسرو

کله چې تاسو خبرې کوئ، ستاسو غږ ستاسو اړینه وسیله ده. له نېکه مرغه تاسو په خپلو خبرو کې د هڅونې او اغېزمنتیا لپاره د خپل غږ کارول د موسیقۍ د الو په څېر زده کولی شئ.

سندرغاړي ځکه د خپل غږ له کبله مشهور شوي چې په میاشتو او کلونو یې بر خپل غږ د دې لپاره تمرین کړی څو د مشهورتیا لوړو پوړیو ته ورسېږي. اغېزناک غږ ډېر ژور، اهنګ لرونکی او پیاوړی وي. اغېزناک غږ په انرژۍ او قوت سره له

(c) ketabton.com: The Digital Library



خولې راوځي. کله چې تاسو ډاډه او په انرژۍ خبرې کوئ، اورېدونکي انګېري چې تاسو په موضوع پوره برلاسي یاست او موضوع مو ډېره اړینه ده. په پایله کې دوی ستاسو نظریې په ډېرې اسانۍ سره مني.

## سرعت مو کم کړئ

کله چې تاسو ورو خبرې کوئ، غږ مو واکمن او پیاوړی وي. کله چې ورو خبرې کوئ، اورېدونکو ته موکه پیدا کېږي چې ستاسو خبرې په ښه توګه واخلي او په اړه یې فکر وکړي. کله چې تاسو ورو خبرې کوئ، تاسو مو خپله پر نفس باور ښيئ، تاسو مو خپلو کلمو ته ارزښت ورکوئ. ټول پیاوړي خلک ورو خبرې کوي، څرګند تلفظ کوي او اورېدونکو ته ځان باوري څرګندوي. په لوړ باور سره وینا کول پیاوړې او محرکه وي.

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

## انرژي اړینه ده

په تر ټولو غوره وینا کې تر ټولو اړین عنصر انرژي ده. وینا یعنې «هڅوونکې مکالمه» چې په ډېرې انرژۍ د ډېرو کسانو لپاره په ډېر وخت کې وړاندې کېږي.
څو کاله وړاندې مې د اورلانډو ښار په یوه نوي هوټل کې ۳۰۰۰ کسانو ته وینا کوله. زما وینا د یو څلور ورځني کنفرانس اصلي برخه وه. دا چې (سونډ سیستم) نوی و، دوی د ډاډینې په موخه دوه مایکروفونونه چمتو کړي وو.
زما د وینا له پیل څخه ۵ دقیقې وروسته دواړو مایکروفونو کار پرېښود؛ مګر هوټل له خلکو ډک او د کنفرانس مهالوېش ډېر بوخت و. پرېکړه مې وکړه چې له مایکروفونو پرته وینا وکړم او په لوړ اواز خبرې وکړم، ښایي ټول تالار مې غږ واورېدلی شي.

تر یو حده مې دا کار وکولی شوی. تر ۹۰ دقیقو پورې مې په لوړ اواز خبرې وکړې، څو وروستني کسان مې غږ واوري. له وینا وروسته ډېر زیات ستړی وم. په

(c) ketabton.com: The Digital Library



لوړ اواز وینا کول، که د هر څومره وخت لپاره وي؛ ډېره انرژي غواړي، ۹۰ دقیقې خو بیا ډېره ستونزمنه ده. ښه خبر دا و، چې خبرې مې ټولو ښې اخیستې وې او د پریزنټېشن کاپیانې ټولو ګډونوالو ته وېشل شوې وې.

## ټول کسان مو باید اواز واورېدلی شي

کله چې تاسو وینا کوئ، موخه مو دا ده چې له سټېج څخه تر ټولو لرې ناست کس باید ستاسو غږ واوري. په دې کار سره په تالار کې د ټولو ناستو کسانو پام را اړولی شئ. هر مهال، غږیز سیستم ستاسو تر ټولو ښه ملګری دی. له وړاندې یې په غور سره و ازمویئ. د تالار څلورو خواوو ته ولاړ شئ، وګورئ که کوم ځای ته غږ نه رسېږي. ډاډه شئ چې د تالار هرې برخې ته د غږیز سیستم مزي کش شوي.

## هر شي ته پام وکړئ

څه موده وړاندې مې په فیلادلفیا کې ۸۰۰ کسانو ته یو ورځنی سمینار ورکاوه. په دې خونه کې مې له وړاندې هم خبرې کړې وې. غږیز سیستم کنټل شوی و او څه ستونزه په کې نه وه، مګر کله مې چې وینا پیل کړه، په وروستیو څوکیو کې ناستو کسانو په ځایو کې یوې بلې خوا ته کتل پیل کړل او شکایت یې وکړ چې غږ په ښه توګه نه اوري. څرنګه چې تاسو پوهېږئ، کله چې نیم اورېدونکي ګیله ولري، اغېزناکه او باوري وینا کول ستونزمن کېږي.
څرګنده شوه چې د غږیز سیستم مسوولینو هېر کړي وو چې لوډسپیکر چالان کړي او د سمینار د پیلېدو پرمهال دغه چارواکي د هوټل نورو برخو ته ولاړل. دا پېښې معمول دي. بشپړ یو نیم ساعت یې وغوښت چې یاده ستونزه هواره کړي. دغه ټول وخت ما باید چیغې وهلې وی، او په لوړ آواز غږېدلی وی.

## غږیز سیستم ډېر اړین دی

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 قالینو فرش و او چت یې غږیز ډوله (اکوستیک) و. د نندارتون سطحه توږل شوې وه، ډېر لوړ و او چت یې کاذب و.

د دې جوړښت له کبله چې د ننداړو 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 چغن 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 ګیر پاتې وو چې غږیز سیستم یې نه درلود. داسې خونه چې له ناراضي سوداګرو ډکه وه او په سمینار کې د ګډون 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 دوې اونې وروسته به په قالینو پوښلې خونه راکړل شي. اعلان مې وکړ چې سمنیار د اوس لپاره کنسل شو او دوه اونی وروسته به جوړ شي. د دې پېښې د جبران لپاره مې ټولو ته وویل چې هر یو له تاسو کولی شئ چې راتلونکي سمینار ته له ځان سره یو بل کس په وړیا ډول راولئ.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



دوه اونۍ وروسته موږ په بله خونه کې وو، غږیز سیستم له وړاندې کنټرول او ازمویل شوی و او سیمنار له کومې ستونزې پرته په بریالیتوب سره پای ته ورسېد.

## د ناسم غږیز سیستم تمه ولرئ

په هوټلونو او کنفرانس خونو کې ناسم او ارزانه غږیز سیستمونه معمول دي. د هوټل په ودانولو کې نږدې ټوله بودجه پای ته رسېږي او چارواکي یې د سمبالوونکو سیستمونو لپاره پیسې نه لري، له دې کبله هڅه کوي چې ارزانه او بې کیفیته شیان واخلي. دوه سیستمونه چې زیاتره وخت ستونزه په کې وي، غږیز سیستم او د ایرکنډېشن سیستم دی. په ځلونو مې په ډېرو هوټلونو کې لیدلي چې د ناستو جوړولو اړوند د اسانتیا توکي او سیستمونه نامناسب او بې ګټې دي.

د ناستو او سیمینارونو ډېرى تنظیموونکي چې زه ورسره کار کوم، خپل غږیز سیستم راوړي. ښایي یو څه ډېر لګښت پرې راشي، مګر 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 تمرین په پایله کې پیاوړی کېږي. ډېرى کسان چې غږونه یې کمزوري وو، دا مهال له سخت تمرین وروسته د ښه غږ خاوندان او پیاوړي، اغېزناک او ډاډمن ویناوال ترې جوړ شوي دي.

د غږ جوړونې یو غوره تخنیک دا دی چې شعرونه په لوړ اواز ولولئ. د شعر هغه برخه وټاکئ چې معمولاً تاسو ډېر خوند ترې اخلئ. یاد یې کړئ او کله چې په لاره روان اوسئ یا موټر چلوئ، هر وخت یې له ځان سره زمزمه کوئ. کله چې دغه شعر له ځان سره وایئ، داسې فکر کوئ چې ګواکې لوی شمېر وګړو ته وینا کوئ. په بېلابېلو کلیمو احساسات، د ټینګار قدرت او انرژي څرګنده کړئ. ورو خبرې وکړئ. د بیت په هره کلیمه بېل بېل فشار راوړئ او بالاخره یې مانا بدله کړئ. داسې و انګېرئ چې ګواکې د شعر کلیمې د پیانو تنۍ دي. کله چې د شعر یوه مسرۍ لولئ، په هر ځل لوستلو سره په کلیمو فشار راوړئ.

زما د خوښې شاعر «رابرټ ډبليو سروېس» دی. د ده د شعر ټول بيتونه ښه وزن او اهنګ لري، په اسانۍ سره زده کېږي او يادېږي. يو خل مو چې ذهن ته وسپارل، بيا يې هر خل له خان سره زمزمه کولی شئ او په دې سره مو د ژوند تر پايه په ذهن کې پاتې کېږي.
د غږ جوړونې يوه بله لار دا ده چې ډرامې او په خانګړې توګه د شکسپير يو اړخيزې مکالمې په لوړ اواز ولولئ. زه چې کله په لېسه کې وم، ما د شکسپير د (جوليوس امپراتور) کتاب څخه د مارک انتوني وعض چې د تدفين په مراسمو کې يې کړی و، له يادې زده کړی و. دغه وعض مې اوس هم ياد دی او کله چې وينا ته چمتووالی نيسم، له خان سره يې خو خو خلې په لوړ اواز وايم.

## غږ مو ثبت کړئ او بيا يې واورئ

کله چې غواړئ، د ښې وينا هنر په خان کې وروزئ؛ نو شعر يا يوه کيسه په ريکارډر کې ثبت کړئ او بيا يې خو خلې واورئ. سرعت، په کليمو فشار، بېلتون او پيوستون، اهنګ او د غږ لوړوالې او ټيټ والې ته مو پام وکړئ.
زموږ په کمپنۍ کې کله چې د وينا مهارتونه تدريسوو، له ټولو ګډونوالو غوښتنه کېږي چې په خپل خای کې ودرېږي او د ژوند هغه خاطره راسره شريکه کړي چې ډېره يې خوښه وي. خينې کسان يې د خپلو دندو په اړه کيسه کوي، خينې يې بيا د ماشومانو په اړه خبرې کوي او خينې بيا خپلې وروستۍ تجربې راسره شريکوي. موږ دوی ته ورښيو چې په لوړ غږ او ټينګار سره خبرې وکړي او د ټينګار لپاره له خپلو لاسونو، سترګو او نورو جسمي حرکاتو ګټه واخلي.
وروسته د دوی ثبت شوې وينا دويم خلې غږوو. زده کوونکي تقريباً ټل حيران وي. دوی د دې له کبله چې د وينا پرمهال ډېر کمزورې شوي او تر تاثير لاندې تللي، ډېر حيرانېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي

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

کله چې زده کړيالانو ته وويل شي چې د خپلې موضوع په اړه په جذبه او انرژۍ خبرې وکړي؛ دوی چې دا ډول هڅه وکړي او وروسته د خپلو خبرو ويډيو ګوري، په حيرانۍ سره يې پام کېږي چې دوی په جذبه خبرې نه دي کړي، بلکې بې 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 چيغې ووهئ. ولي مو په پراخه توګه پرانېزئ او وروسته يې په ارامۍ سره راټول کړئ. کله مو چې دغه کړنې په ويډيو کې وګورئ، درته څرګنده به شي چې څومره په ځان باوري برېښئ.

زما مېرمن باربارا په داسې کورنۍ کې لويه شوې چې پلار به يې د شپې له خوا کار کاوه او د ورځې به ويده کېده. ماشومانو ته به تل دا ويل کېدل چې «ارام» اوسي. دوی په ماشومتوب کې زده کړي، چې ورو ورو خبرې وکړي او د پښو په 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 جيګ کړ چې دې فکر کاوه، ((چيغې)) وهي؛ مګر کله به چې دې ته د خپل غږ ويډيو چالانه شوه، څرګنده به شوه چې د دې ((چيغې)) 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library



### بیا کتنه او پرمختګ

د ښه ویناوال کېدو لپاره یوه غوره لار دا ده چې خپله وینا مو ثبت کړئ او بیا یې ویډیو له داسې چا سره په ګډه وګورئ چې د زړه له اخلاصه یې و ارزوي او کره کتنه پرې وکړي. ویډیو هر ۳۰ او ۶۰ ثانې وروسته ودروئ او بیا یې چالانه کړئ. له یاد شخص څخه وپوښتئ چې څرنګه کولی شي، خپل بدني حرکتونه او غږ په لا ښه توګه وکاروي. په ځینو برخو کې ویډیو ودروئ او په دې فکر سره چې بیا وینا کوئ، د خپلې وینا ځینې جملې تکرار کړئ.

### د ټلیفون خبرې مو ثبت کړئ

خپلې ټیلیفوني مکالمې ثبت کړئ او وروسته یې واورئ او په دې توګه خپل غږ پیاوړی کولی شئ. حیران به شئ چې په ټیلیفون 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

ښایي تر ټولو پیاوړی غږیز 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 نغښتې ده. په وینا کې ټوله ښکلا او پیاوړتیا له یوه ټکي څخه بل ټکي ته د ورتګ ترمنځ په ځنډ کې نغښتې 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 ارام اوسئ، ورو خبرې کوئ، منظم ځنډ کوئ او د غږ ډېر زور ټون لرئ. څلور ډوله ځنډ دی چې د وینا د پیاوړي کولو په موخه یې کارولی شئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

اورېدونکي نه شي کولی، له درک او فکر پرته په پرله پسې توګه له ۳ ډېرې جملې واوري. که له ۳ جملو زیاتې شي، ګیچ کېږي او پام یې بلې خوا ته کېږي. حسونه یې تیت پرک کېږي او هغه وخت مو وینا ته غوږ نیسي چې پام یې را واړوئ.

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

۲.د ننداري ځنډ: دا ځنډ هغه وخت وکاروئ چې غواړئ یو مهم ټکی په ښه توګه د اورېدونکو په ذهن کې پاتې شي. کله چې یو مهم ټکی وایئ، ژر ځنډ وکړئ؛ یا هم مخکې له دې چې دغه مهم ټکی یاد کړئ، ژر ودرېږئ. یو ډول ننداره جوړه کړئ چې د ټولو پام ستاسو په لوري شي.

۳.د ټینګار ځنډ: پر یو ځانګړي ټکي د ټینګار پرمهال له دغه ځنډ څخه کار واخلئ. د بېلګې په توګه؛ زه ځینې وختونه په سیمینارونو کې په حیرانوونکې توګه پوښتم: ((په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص څوک دی؟)) وروسته د څو شېبو لپاره ځنډ کوم او لږ تم کېږم، څو اورېدونکي د احتمالي ځوابونو په اړه فکر وکړئ. ځینې له دوی وایي: ((زه یم!)) او ځینې نور وایي: ((تاسو!)). له یوه قصدي ځنډ وروسته زه ورته وایم: ((تاسو ریښتیا وایئ! تاسو په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص یاست.))

زه وروسته د بل ځل لپاره لږ ځنډ کوم، څو اورېدونکي زما دغه خبره هضم کړي. بیا ادامه ورکوم: (( تاسو مو په خپله ټوله نړۍ کې تر ټولو مهم شخص یاست. تاسو مو په خپل ژوند کې تر ټولو مهم شخص یاست او هر څومره مو چې ځان ته ارزښت ورکړئ، په همغې کچه به ښه ژوند ولرئ.)) ورپسې ځان ته د ارزښت ورکولو په هکله خبرې کوم او ورته څرګندوم، هر څوک چې د خپل ځان په هکله هر ډول فکر کوي؛ د ټولنې له نورو وګړو او د خپل کاروبار له کیفیت سره یې اړیکه ټاکي.

۴.د جملې په پای کې ځنډ: له دې ځنډ څخه هغه وخت ګټه اخيستلی شئ چې کله وغواړئ داسې مشهوره جمله يا نقل قول ووايئ چې ټول اورېدونکي ورسره بلد وي. کله چې د جملې لومړی برخه بشپړه کړئ، اورېدونکي په ذهني ډول چمتو کېږي چې له تاسو سره پاتې جمله ولولي. دا د دې لامل کېږي چې اورېدونکي له تاسو سره نږدې اړيکه وساتي او ټوله پاملرنه ستاسو وينا ته وکړي.
کله چې زه غواړم ووايم چې سوداګريزې سيالی څومره زور اخيستی او د خپلې سوداګرۍ د ساتلو لپاره بايد خپلو کړنې څه ډول چټکې کړو ؛ داسې وايم: ((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 تخنيک کاروئ، بايد 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 شئ.

## د غږ اهنګ

کله چې غواړئ، په يوه ټاکلي ټکي ټينګار وکړئ، په لوړ او څرګند اواز خبرې وکړئ. څومره ډېر چې خپله جمله په لوړ او څرګند اواز سره ولولئ، په همغې کچه به اورېدونکي ارزښت ورکړي. کله چې غواړئ، يو حساس يا حيرانوونکی مطلب له اورېدونکي سره شريک کړئ؛ په ډېره دوستانه لهجه وغږېږئ.
په ښه وينا کې، ستاسو وينا بايد تېزه، ورو او لوړه شي، بيا ورو شي او د تاکيد، ننداري او فکر کولو په موخه بايد ځای ځای ځنډ ولري. په خپله وينا کې چې هر څومره ډېر غږيز توکي وکاروئ، په هماغه کچه به اورېدونکو ته زړه راښکونکې، جالبه او منونکې وي.

## د غږ او ستوني فزيکي اړخ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



وینا لپاره انرژي اړینه وسیله ده. له لنډې وینا وړاندې باید سپک خواړه وخورئ.
دا کار تاسو ډاډه کوي چې د وینا پرمهال ځیرک اوسئ او ذهن مو ښه کار وکړي.
له اوږدې وینا کولو (بشپړه یا نیمه ورځ سمینار) وړاندې، اړینه ده چې ښه خواړه وخورئ. د سهار یا غرمې د ډوډۍ پرمهال د ویټامین لرونکو خوړو، خوړل مرسته درسره کوي، څو خپله انرژي مو تر څلور یا پنځه ساعتونو وسوځوئ. پروټین د مغز خواړه دي چې په مرسته یې ښه فکر کولی شئ او په ارام ذهن اغېزناکه وینا 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 یې د خونې دتودوخې له درجې سره برابره وي.

ښايي ځینې وخت مو غږ له ستونزو سره مخ شي. کله مو چې ستونی درد کوي، ستونزمنه به وي چې داسې څرګندې خبرې وکړئ چې په تالار کې په وروستیو کتارونو کې ناست کسان یې په سمه توګه واوري. که داسې څه وشول، د لیمو له جوس او شاتو سره ګرمې اوبه وڅښئ. دغه معجزوي محلول زه په ډېرو ځایونو کې ژغورلی یم.

د اوږدو سفرونو او لنډو شپو له کبله په کال کې یو ځل د ستوني درد را ته پیدا کېږي، خو په پرله پسې توګه د سیمینار پرمهال له لیمو او جوسو سره د ګرمو اوبو غړغړه کول مې ستونی پاکوي او غږ مې پیاوړی پاتې کېږي. په دې کار سره زه د ستوني له درد سره سره، توانېدلی یم چې له سهاره تر ماښامه د اتو ساعتونو لپاره په پرله پسې توګه وینا وکړم. تاسو هم باید همدا کار وکړئ، یعنې ځان ته د لیمو له جوسو، شاتو او ګرمو اوبو څخه محلول جوړ کړئ.

## لنډیز

د موسیقۍ د الاتو په توګه د غږ روزل او کارول له تاسو سره مرسته کوي چې هر مهال د خنډ، اهنګ او خبرو د تېزولو او ورو کولو په مرسته، د تالار په وروستیو کتارو کې ناست کسان په ښه توګه واوروئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# نهم څپرکی

## سوداګریزه ځیرکتیا: د غوره ویناوالو تخنیکونه

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

هورتنس اودلوم

په امریکا کې نږدې ۱۰،۰۰۰ مسلکي ویناوال شته چې ټوله ورځ یا نیمه ورځ د ویناوال په توګه کار کوي. د دې ویناوالو ۲۰ سلنه یې د وینا له درکه د ترلاسه کېدونکو پیسو ۸۰ سلنه په لاس راوړي. په دې مانا چې ۲۰۰۰ ویناوال د ۸۰ سلنه نورو په پرتله څلور برابره ډېرې پیسې په لاس راوړي.
د ۲۰ سلنو غوره ویناوالو بیا ۲۰ سلنه غوره ویناوال، یانې ټولټال څلور سلنه ویناوال چې تقریباً ۴۰۰ کسان کېږي، هغه پیسې چې ټولو ویناوالو ته د تنخوا (مزد) په توګه ورکول کېږي، ۸۰ سلنه یې دوی ترلاسه کوي.
د ۲۰ سلنه غوره په ۲۰ سلنه کې ۲۰ سلنه غوره ویناوال – یعنې د ټولو ویناوالو ۰،۸ سلنه یا تقریباً ۸۰ نفره د هرو ۲۰ دقیقو وینا لپاره ۲۵،۰۰۰ ډالر اخلي. دوی له معمول سره سم تل وینا ته بلل کېږي او کلني عواید یې له یو میلیون ډالرو زیات دي.
په منځنۍ کچه په امریکا کې هر روزونکی-ویناوال د یوې ورځې ۵۰۰ ډالر اخلي، په داسې حال کې چې غوره ویناوال په همدغه موضوع د ورځې ۲۵،۰۰۰، ۵۰,۰۰۰ او حتی تر ۱۰۰,۰۰۰ ډالرو ترلاسه کوي.
اصلي لامل څه دی چې ځینو ویناوالو ته د یوې وینا په بدل کې لږې پیسې ورکول کېږي، خو ځینو نورو ته بیا په همغې موضوع ډېرې زیاتې پیسې ورکول کېږي؟ دا هغه پوښتنه ده چې په اړه مې یې له ۲۵ کلونو ډېره څېړنه کړې ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## ډېر عاید لرونکي ویناوال

ډېری غوره [1]عاید لرونکي ویناوال هغه څوک دي چې په سیاست، لوبو یا سوداګری کې ډېر نامتو او نوموتي وي. ښه لیکوال هم کله کله د ډېرو عاید لرونکو ویناوالو په لیکه کې راځي.

د ناستو تنظیمونکي یا لوړپوړي مدیران ډېری ویناوال د دې لپاره ګوماري، څو د سازمانونو، غونډو او سوداګریزو ناستو لپاره وینا وکړي. د ناستو د تنظیمونکو یوازینی موخه دا ده چې د شونتیا تر حده ډېر کسان ناستې ته راجلب کړي. د کمپنیو لپاره کلنۍ ناستې د عاید غوره سرچینې دي، ځکه خو ټول کال د همغې غونډې لپاره تیاری نیسي. ویناوال چې څومره ډېر مشهور وي، هغومره ډېر کسان ورته نوم لیکنه کوي، فیس ورکوي او په ناسته کې ګډون کوي.

په ۱۹۹۱ کال کې جنرال نورمن شوارتسکف د عراق پر وړاندې د فارس خلیج په جګړه کې د ((د دښتې توپان)) نظامي عملیاتو مشري کوله. کله چې له دندې ګوښه (تقاعد) شو، ډېر ژر د رهبری په برخه کې پر نامتو ویناوال بدل شو. ده به د وینا لپاره هر کال تر ۱۰۰۰ ډېر بلنلیکونه ترلاسه کول، څو د امریکا، کاناډا او نورې نړۍ په بېلابېلو او مهمو سوداګریزو ناستو کې وینا وکړي. د ده د هرې وینا بیه د تل لپاره ۱۰۰،۰۰۰ ډالر وه.

دی چې کله تقاعد شو، وروسته له هغو مراسمو چې د دوی په ویاړ په نیویارک کې جوړ شوي وو؛ په یوه کوځه کې یې د ملکي وګړي په توګه وینا وکړه. د خپلې جنرالۍ په دوره کې چې د شپږو میاشتو لپاره د ((دښتې توپان)) عملیاتو مشر وو، دومره پیسې یې نه وي ګټلې؛ لکه په دې وینا یې چې ترلاسه کړې.

## مسلکي ویناوال

دویمه ډله ویناوال هغه کسان دي چې د مشهورتیا له کبله نه، بلکې له دې کبله ډېرې پیسې په لاس راوړي چې د مهمو موضوعګانو په اړه د ډېری کمپنیو او سازمانونو لپاره ډېره اغیزمنه وینا وړاندې کوي. دا ډله ډېری له هغو کسانو جوړه

---

[1] له ډېر عاید لرونکي څخه مطلب دا دی چې د وینا کولو په مقابل کې ډېرې پیسې ورکول کېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



ده چې په خپلو کمپنیو کې ډېر بریالي وو او اوس یې د وینا برخې ته مخه کړې ده.

دغه کسان مسلکي ویناوال دي؛ هغه ویناوال چې د سوداګرۍ، پلور، مدیریت، رهبرۍ او شخصي او مسلکي پرمختګ په برخه کې وینا کوي. دغه کسان معمولاً په خلونو خلونو بلل کېږي، ځکه اورېدونکي ترې خوښ وي او د دوی مشهورتیا ورځ تر بلې ډېرېږي.

## د غوره ویناوالو دوې ځانګړنې

غوره ویناوال، هغه که مسلکي وي او که نامسلکي، دوې لاندې ځانګړنې لري:

۱. انرژي او خوښي: دوی له اورېدونکو سره په خبرو کولو کې ډېر لیواله وي. دوی ډېر دوستانه او خوښېدونکي دي. دوی د اورېدونکو په منځ کې د خوښۍ احساس کوي او له اورېدونکو سره موضوعګاني په داسې ډول شریکوي چې ګواکې ملګري او همکاران یې وي.

۲. ښه مطلب او د وړاندې کولو غوره لار: دا چې وینا ته غوږ نیول یو ډول «تفریحي ـــــ زد کړیزه» خېړونه ده او خلک تل خوښوي چې نوې نظریې واوري، غوره ویناوال تر ټولو ښه مطلبونه له خپلو اورېدونکو سره شریکوي. یوازې هغه ویناوال د اوږدمهال لپاره بریالي کېږي چې د ډېرو اورېدونکو په منځ کې غوره او پیاوړې وینا وکړي. ټول اورېدونکي باید دې ته اړ کړي چې افرین پرې ووایي او له یو بل سره د ده په وړتیاوو بحث وکړي. دوی باید دې ته اړ کړي چې د بل ځل لپاره هم ده ته په لېوالتیا سره غوږ ونیسي.

نور کارونه چې غوره ویناوال یې په هنر سره ترسره کوي او تاسو یې ولې باید ترسره کړئ

سره له دې که تاسو نه غواړئ چې یو مسلکي ویناوال شئ، په دې باید پوه وئ چې کوم کسان، ولې ویناوال خوښوي. دا له تاسو سره مرسته کوي چې په خپلو ناستو کې هم ښه وینا وکړئ. خینې ټکي لاندې یاد شوي دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د ناستې تنظیموونکي خوشاله کړئ

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

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

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

د بېلګې په توګه؛ زه یو خل د (فارچون ۱۰۰۰) کمپنی کلنی ناستې ته بلل شوی وم. د کمپنی منشي زما مینه وال و او کورنی ته یې زما په اړه خبرې کړې وې. د کمپنی 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 اونی وروسته مې له منشي څخه یو لیک ترلاسه کړ چې په کې لیکل شوي وو:((د کمپنی 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 وروستنی وینا کوي. له دې کبله د ناستې تنظیموونکي مخکې له دې چې ویناوال راوبولي، باید ډاډه شي چې د کمپنی مشر او اورېدونکي راضي کولی شي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## له نورو ویناوالو سره وګورئ

که موخه مو دا وي چې په سوداګریزو یا ټولنیزو ناستو کې اغېزناکه وینا وکړئ، باید له مسلکي او پیاوړو ویناوالو سره د زده کړې په موخه کتنه وکړئ. تاسو هم باید د دوی په خبر په ټولو ناستو او سیمینارونو کې ګډون وکړئ. یادښتونه واخلئ. وګورئ چې ویناوال تر وینا وړاندې له اورېدونکو سره څه ډول چال چلند کوي، کله چې دریځ ته پورته کېږي، څه ډول وینا کوي او د وینا پرمهال کومې کړنې ترسره کوي.

کله چې په کومه ناسته یا سمینار کې ګډون کوئ، هڅه وکړئ چې لږ تر لږه له ویناوالو سره روغبړ وکړئ. د هغوی له راتګ څخه مننه وکړئ. ویناوال ته ووایئ چې په ډېرې لېوالتیا سره د دوی د وینا اورېدلو ته په تمه یاست. له دغو شخصي اړیکو ډېر څه زده کولی شئ چې له تاسو سره په غوره ویناوال کېدو کې مرسته کولی شي.

## مطالعې، څېړنې او چمتووالي ته وخت ځانګړی کړئ

مسلکي ویناوال چې غواړي ډېر عاید په لاس راوړي او د اورېدونکو د خوښې وړ وګرځي، باید ځینې ټکي په پام کې ونیسي. تر ټولو اړین چې په خلونو مې بې یادونه کړې، باید ښه چمتووالی ونیسي. دا دومره حیرانوونکې نه ده چې یو ویناوال د یوه ساعت وینا لپاره لس ساعته مطالعې، څېړنې او چمتووالي ته ځانګړي کړي.

غوره ویناوال د اورېدونکو په اړه ځان په هر څه پوهوي. په عمر، دنده او کاري مخینه یې ځان پوهوي. دوی د هغو مخکینیو ویناوالو په اړه پوښتنه کوي چې دغې ډلې ته یې وینا کړې ده، په هغو ټکو ځان پوهوي چې اورېدونکو خوښ کړي او یا یې رد کړي. دوی غواړي د اورېدونکو په مسوولیتونو او عایداتو پوه شي.

مسلکي ویناوال د یادې کمپنۍ بروشرونه، معلوماتي لوحې، وېبپاڼې او په هکله یې د اورېدونکو نظرونه په ډېر غور سره لولي. دوی د هغې صنعت او تولیداتو په اړه څېړنه کوي چې دغه کمپنۍ یې تولیدوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## موخه مو وټاکئ

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

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

څه وخت وړاندې د يوې لويې کمپنۍ مشرې او د ناستې تنظيمونکې 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 خلونو خلونو تکراروي، مگر په وينا کې هېڅکله پرمختگ نه شي کولی.

## د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ

هره کمپنۍ او سازمان خانگړې 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## مطلبونه مو تنظیم او ترتیب کړئ

مسلکي ویناوال خپلې خبرې له وړاندې منظمې او ترتیبوي. دوی په پرله پسې توګه خپل معلومات او خبرې لیکي، تمرین کوي او نظریات ښکته پورته کوي. دوی په پرله پسې توګه د داسې لارو چارو په لټه کې کېږي چې وینا یې د ویناوالو لپاره اغېزناکه او زړه راښکونکې شي.

## تمرین او تکرار وکړئ

مسلکي ویناوال خپلې خبرې بیا بیا تکراروي، حتی که تر دې وړاندې یې هم دغه خبرې بل ځای کې هم کړې وي. دوی هېڅکله په تجربه او حافظه باور نه لري. کاملاً د پیلوټ په څېر هر ټکی د هر ځل لپاره بیا ګوري. مسلکي ویناوال هم د وینا تر شپېو پورې په خپله وینا ښکته پورته ځي او تمرین کوي.

## د وینا ځای په غور سره وڅېړئ

غوره ویناوال د وینا ځای ته وختي ځان رسوي او لکه څه ډول چې یو نظامي جنرال د جګړې د سیمې ټولې خواوې ګوري، دوی هم د وینا خونه او ځای په بشپړه توګه ګوري او تر نظر یې تېروي. دوی درې مهم توکي له وړاندې ازمويي: غږیز سیستم، روښناییز سیستم او د تودوخې درجه. په نږدې هر پروګرام کې یو له دغو درې توکو څخه سم نه وي او بدلېدو ته اړتیا لري.

خلک وايي، ویډیو کمرې په یوه کس تمرکز کوي. په وینا کې هم، اورېدونکي د یوې موخې لپاره راځي؛ هغه دا چې د ویناوال مخ وګوري، که یوازې معلومات هم له کتاب لوستلو ترلاسه کولی شي او هم له ټیپ اورېدلو. د ویناوال څېره په وینا کې د محراق ټکی دی.

د ځینې خونو ترتیب مې خوروي، د بېلګې په توګه؛ په ځینو هوټلونو کې دریځ (ټریبیون) داسې ځای کې اېښودل شوی وي چې ویناوال تر ډېره په تیاره کې وي. ګروپونه ۱۰ یا ۱۵ فوټه هاخوا متمرکز شوي وي. کله چې د کمپنۍ مشر د وینا لپاره پورته شي، اورېدونکي ډېر کم د هغې مخ ویني او په پایله کې ډېری کسان پاملرنه ورته نه کوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## له اورېدونکو سره بلد شئ

مسلکي ویناوال له اورېدونکو سره د پېژندګلوی په موخه له وینا وړاندې کتنه کوي. دوی اورېدونکو ته خان ورپېژني، له دوی څخه د کار وبار پوښتنه کوي او خینې خبرې ورسره کوي. کله چې اورېدونکي ووینې چې تاسو له سمینار وړاندې له دوی سره صمیمي او دوستانه چلند کوئ، دوی تر ډېره تاسو خوښوي او ستاسو ملاتړي کېږي. باید له وینا وړاندې د اورېدونکو هوکړه له خان سره ولرئ.

## د مهمو کسانو نومونه زده کړئ

یو تر ټولو اړین کار چې مسلکي ویناوال یې کوي، دا دی چې د ناستو مهمو کسانو نومونه زده کوي او د وینا پرمهال یې کاروي. زه خینې وختونه خپله وینا د اورېدونکو له اړخه وایم؛ د بېلګې په توګه زه وایم: ((ستاسو رییس، وېلیم هنري، تل د ټولو هغو شیانو په کیفیت ټینګار کوي چې تاسو یې پېرودونکو ته وړاندې کوئ.))

ښایي دغه خبره مې په کلني راپور، لیک او یا هم د ایمېل له لارې له رییس څخه اورېدلې وي او یا یې هم په خپله وینا کې دې خبرې ته اشاره کړې وي. که په وینا کې د چا ستاینه وکړئ، هغه ډېر خوشالېږي او تمایل یې ستاسو په لور زیاتېږي.

## د خپلې وینا د وړاندې کولو څرنګوالی او پای ته رسول زده کړئ

مسلکي ویناوال د خپلې وینا پیل او پای په ډېر غور سره تنظیموي او په خلونو خلونو یې له خان سر تکراروي. دوی کاملاً پوهېږي چې څه ډول وینا پیل کړي او څه ډول یې پای ته ورسوي.

دوی د وینا سریزه له ویاند سره شریکوي. دغه شریکول دې ته زمینه برابروي چې ویاند تاسو ته ستاسو د وینا له مقدمې سره سم بلنه درکړي. دې کار ته د چانس په سترګه مه ګورئ، د خپلې وینا پیل داسې وکړئ چې د ټولو اورېدونکو پام را واړوئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## اورېدونکي بوخت کړئ

غوره ویناوال له خپلې لومړۍ کلیمې څخه اورېدونکي بوخت ساتي. دوی بنایي خپله وینا په ارام درېدلو پیل کړي، څو د اورېدونکو تمرکز د ده په لوري شي او یا بنایي په داسې یوه جمله پیل وکړي چې د ټولو اورېدونکو پام د ځان خوا ته واړوي. زه ډېری وخت کله چې دریځ ته درېږم، د څو شېبو لپاره ارام درېږم، وروسته په نرمه لهجه وایم: ((دلته له راتګ څخه مننه. ژمنه درسره کوم چې له وینا به مې ډېر خوند واخلئ.))

دغه ډول پیل د اورېدونکو هغې پوښتنې ته ځواب ورکوي چې په ذهن کې یې راپیدا کېږي: ((ایا دی به واقعاً خوندوره وینا وکړي؟)) دغه ډول پیل ټول اورېدونکي راویښوي، نرمه خندا کوي او د ارامتیا احساس کوي. دوی د لومړیو څو کلیمو په اورېدو سره د خپلو پوښتنو ځواب ترلاسه کوي.

غوره ویناوال داسې وینا کوي چې اورېدونکي په خپلو ځایو کې سرېښ کړي. دوی دغې موخې ته د رسېدو لپاره پوښتنه کوي، لږ دمه کوي او وروسته په خپله ځواب ورکوي. دوی ځینو ټکو ته اشاره کوي، په مهم ټکو ټینګار کوي او د پیغام د توضیح کولو لپاره کیسې وایي.

## د ملګري په څېر چلند وکړئ

غوره ویناوال له اورېدونکو سره د ملګرو په څېر چلند کوي. دوی داسې خندا کوي چې ګواکې د اورېدونکو په لیدو سره ډېر خوښ شوی او ګواکې ډېر خوښ دی چې ده ته په داسې یوه ناسته کې د وینا موکه برابره شوې. اورېدونکي له ځنډ پرته فکر کوي چې ګواکې تاسو ډېره مینه ورسره لرئ او په پایله کې ستاسو په اړه مثبت فکر ورسره پیدا کېږي. که په څېره کې مو خوښي وي، صمیمي چلند وکړئ او خندني اوسئ؛ مخکې له دې چې د وینا لپاره مو خوله خلاصه کړئ، د اورېدونکو دغه احساس به درک کړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د وینا له ټولو میتودونو ګټه واخلئ

غوره ویناوال چې کله وینا پیل کړي، ژمنه کوي چې هره خبره به یې د اورېدونکو لپاره په زړه پورې وي. دی معمولاً د هغو کسانو د ژوند کیسې وایي چې د نظریو له اورېدو وروسته یې په ژوند کې مثبت بدلون راغلی وي. غوره ویناوال د فصاحت او بلاغت ټول هغه میتودونه کاروي چې له څو کلونو راهیسې پر درېځ او فلمونو کې ګټه ترې اخیستل کېږي. غوره ویناوال د څو شېبو لپاره ارام درېږي، څو د اورېدونکو تمرکز د خان په لور کړي او اصلي ټکو ته پام وکړي. دوی د مهمو ټکو له ویلو وړاندې او یا وروسته له خنډ پرته د څو شېبو لپاره د دې له امله ارام ودرېږي، څو په خپلو مهمو ټکو ټینګار وکړي او اورېدونکو ته یې ارزښتناک ثابت کړي. دی په پرله پسې توګه پوښتنې کوي او اورېدونکي خواب ورکوي. په سوداګرۍ او وینا کې پیاوړی 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 یې چې خواب نه وي درکړی. د دوی ذهن د خواب ورکولو په لټه کې کېږي؛ په ځانګړي ډول چې څو خوابه درلودونکې پوښتنه وي.

## ګېر بدلول له یاده مه باسئ

یوازې ویل بسنه نه کوي. د پوښتنې او خواب ورکولو له لارې ګېر بدلول جاري وساتئ. له مهمو ټکو وړاندې یا لږ وروسته «د ننداریې خنډ» وکړئ. له یوه ټکي څخه بل ټکي ته د ټګ پرمهال له خنډ کار واخلئ. غوره ویناوال د وخت په تنظیم کې ډېر خیرک دي. دوی یوه کیسه په څو خلي خنډ او حیرانوونکي ډول وایي، خینې وخت د یوې بلې وینا د وړاندې کولو په موخه له اصلي موضوع کږېږي او بېرته اصلي موضوع ته راګرځي. دوی ټوکې هم دې ته ورته وایي. دا چې په خبرو مې ښه پوه شئ، لاندې کیسې ته پام وکړئ چې غوره ویناوال یې څه ډول وایي.

ډېری کسان په خپلو اوسنیو حالتونو کې له مسوولیت منلو خان غروي. دا حالت ما ته د اولې او سوېن کیسه رایادوي. دوی څو کاله وړاندې له سوېدن څخه په

(c) ketabton.com: The Digital Library



زړه کښتۍ کې راتلل. کښتۍ په شمالي اتلانتیک کې په ډېر تېز توپان کې راګیر شوه.
اولې سوېن ته ورمنډې کړې او ورته وېې ویل: ((سوېن، سوېن، کښتۍ، د ماتېدو په حال کې ده، ډوبېږي.))
اولې وویل: ((پر موږ یې څه؟ څه زموږ کښتۍ خو نه ده.))
په یاد ولرئ، په دغې کمپنۍ کې چې هر څه پېښېږي، په حقیقت کې ستاسو خپله کښتۍ ده.

## پرېږدئ چې خبرې مو خورې شي

مسلکي ویناوال داسې کیسې او داستانونه وایي چې ډېر تفکر ته اړتیا 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 خبرو ته ګوري چې ډاډمن شي، اورېدونکو مطلب اخیستی. دې ته ورته، کله چې ټوکه وایئ، باید ټاکلي قوانین تر پښو نه کړئ. کله چې اورېدونکي خاندي، پرېږدئ چې وخاندي. کله چې خندا بنده شوه، بیا مو خبرو ته ادامه ورکړئ. د اورېدونکو خوښېږي چې د ویناوالو له خوا خوښ وساتل شي. دوی له خندا ډېر خوند اخلي. دوی له تفکر کولو، خندا او سپړلو څخه مه محروموئ.

## هم غږ او هم بدن وکاروئ

مسلکي ویناوال 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، خاندي او ډېر متحرک وي. د بېلګې په توګه؛ کله چې غواړئ یو مهم ټکی ووایئ، اوږې مو پرانیستې ونیسئ، یا مو غږ لوړ کړئ. کله چې غواړئ له اورېدونکو سره مینه او اخلاص وښیئ، د دوی خوا ته وګورئ، ورو مو دواړه لاسونه یو ځای کړئ او زور ورکړئ. پرېږدئ چې اوږې مو وځړېږي. کله چې په عادي ډول خبرې کوئ، لاسونه مو باید ښکته ځړېدلي وي. که غواړئ پر یوه ټکي ټینګار وکړئ، کولای

(c) ketabton.com: The Digital Library



شئ چې د ګوتو په نوکانو فشار راوړئ. که غواړئ څرګنده کړئ چې پر موضوع واکمن او ډاډه یاست، سر او زنه مو پورته ونیسئ. په ټوله کې له اورېدونکو سره وخاندئ، لکه سنوټا یا (ښاغلی کرزی. ژ) سترګک ووهئ، خوند واخلئ، ټوکې وکړئ او خوښ اوسئ. داسې خبرې وکړئ چې ګواکې دا ستاسو لپاره په زړه پورې تجربه ده او له هرې شېبې خوند اخلئ.

**لنډیز**

په پایله کې یوازینی لاره چې غواړئ خبرې زده کړئ، دا ده چې خبرې وکړئ، خبرې وکړئ، خبرې وکړئ او خبرې وکړئ. څو څو ځلې تمرین وکړئ، چمتووالی ونیسئ او بیا بیا یې تکرار کړئ؛ ډېر ژر به په تر ټولو بریالي او زړه راښکوونکي ویناوال بدل شئ. داسې ویناوال به شئ چې تل به بلنه درکول کېږي او د هر ځل لپاره به ډېرې پیسې په لاس راوړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# لسم څپرکی

## د چاپېریال کنټرول

موږ باران نه شو اوروولی، مګر 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 کوئ. 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 زېږوي. 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. ښایي دا قانون د هغو کسانو له خوا کشف شوی وي چې په هوټلونو او مجلس خونو 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 وایي. 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 وایي. ډېری وخت هغه کسان هم دروغ وایي 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 وایي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د اور وژنې (اطفاییې) مقررات

د دوی د خوښې له دروغو څخه یو هم «د اور وژنې مقررات» دي. دوی تل وایي 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 وایي، 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 تکراراً لیدلې ده.

## د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی

بله پلمه چې دوی یې درته وړاندې کوي، دا ده چې وایي د روښنایي سیستم د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی او تر هغو یې نشو بدلولی، څو انجنیر نه وي رسېدلی. د خینو 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 رخصتی 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 عصباني 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د اړتیا پرمهال یې وګوابنئ

یو ځل مې د فلوریډا ایالت په ټامپا کې سیمینار ورکاوه. د کنفرانس خونې د تودخې درجه د فارنهایټ له مخې ۸۰ وه. ټولو ناستو کسانو خولې کړې وې، د سمینار له پای‌ته بې ځانته بادپکې جوړې کړې وې او ډېر ناخوښ برېښېدل. دوی د خونې پرېښودل پیل کړل او د پیسو غوښتنه یې کوله.

ما د کنفرانس پر تنظیموونکې غږ وکړ، ترې و مې غوښتل چې د هوټل له چارواکو سره په اړیکه کې شي او د تودخې درجه را ټیټه کړي. هغې څو ځلي د هوټل له چارواکو سره د اړیکې ټینګولو هڅه وکړه، خو بریالۍ نه وه. دوی هر راز پلمې ورته وړاندې کولې: ((انجنیران پرې بوخت دي؛ دا د کمپیوټر په واسطه کنټرولېږي؛ زموږ چې هر څه په وس پوره وي، ترسره کوو یې.))

په پایله کې، د دمې پرمهال مې د هوټل لوړپوړي چارواکي ته ټیلیفون وکړ او ورته و مې ویل، که په دوو دقیقو کې د تودوخې درجه رابښکته نه شي او ایرکنډېشن چالان نه شي، موږ به سیمینار لغوه کړو، د هوټل یو سنټ به ور نه کړو او زموږ د لګښتونو په اړه به رسمي دعوا هم دربانډې ثبت کړو. ډېره حیرانوونکې وه. کله چې ودرېدم، ډېر ژر مې د یخې هوا احساس وکړ. له دوه ساعته تم کېدو او د پلمو له اورېدو وروسته، چې کله تهدید شول؛ ډېر ژر یې ایرکنډېشن چالان کړ او د پروګرام ترپایه یې د کنفرانس خونې هوا عادي وساتله.

## پیسې مه ورکوئ

زه تل خپل مراجعین هڅوم چې له یوه چارواکي سره اړیکه ونیسي او ورته ووایي: ((که ژر تر ژره ایرکنډېشن چالان نه کړئ او د خونې د ګرمۍ غم و نه خورئ، یو سنټ به هم در نه کړو.)) تقریباً تل، کله چې کومه تخنیکي ستونزه رامنځته شوې وي او موږ یې ګوابنلي وو، د همدې خبرې په کولو سره هوارېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## برېښنا وګورئ

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 خوښې 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 وګورئ او ویې ازمایئ. کله چې وینا پیلوئ او یاد سیستم سم کار نه کوي، ډېره ستونزمنه ده چې د وینا پرمهال یې سم کړئ.

## ګروپونه باید چېرته ځای پر ځای شي

پر ستېج یا د تلویزیون د خپرونو له پیل مخکې معمولاً یوه یا دوه ورځې د برېښنا د سیستم تنظیم ته ځانګړې کېږي. دوی دغه سیستم په ښه توګه تنظیموي، په ټول تالار کې ګرځي او ګوري چې په کوم ځای سیوری نه وي راغلی. دوی ځان ډاډمنوي چې هر شخص له هرې زاویې باید تالار ولیدلی شي. د وینا وال په توګه، باید له هرې خوا ستاسو پر بدن روښنایي خوره وي او هېڅ ډول سیوری مو پر بدن نه وي. خینې وختونه په هوټلو کې داسې ګروپونه لګول شوې وي چې یوازې ستاسو د بدن په پورتنی برخه روښنایي وي او ښکته سیوری خور وي، دغه کار د اورېدونکو منفي غبرګونونه را پاروي.

## څېره

ټاکل شوې وه، چې په یو هوټل کې وینا وکړم. ما د ډېرو ګروپونو د بلولو غوښتنه وکړه، د هوټل چارواکو (په یاد ولرئ چې دوی دروغ وایي) وویل چې یوازې یو لوی بېرونی ګروپ لري. د هوټل کارکوونکو دغه ګروپ راووړ او د هوټل په یوه

(c) ketabton.com: The Digital Library



برخه کې یې ځای پر ځای کړ. د دې ګروپ روښنايي زما پر نیمايي مخ راغلې وه او په مخامخ دېوال زما سیوری غوړېدلی و.
د اورېدونکو منفي غبرګونونه ډېر ژر راڅرګند شول. دوی په حقیقت کې غوسه وو. دوی شکایت وکړ، د خپلو پیسو د بېرته اخیستلو غوښتنه یې وکړه او غونډه یې پرېښوده. له دې کبله چې لوی څراغ زما پر نیم بدن رڼا خوره کړې وه، بدقواره او د شیطان په څېر ښکارېدم؛ ځکه خو دوی منفي غبرګون وښود. بیا مې هېڅکله دا تېروتنه و نه کړه چې په خپلو ناستو کې بېروني څراغونه وکاروم.

## ستاسو اصلي څېره ډېره اړینه ده

کله چې د سیمینار لپاره د روښنايي سیستم تنظیموم، تکنیشن ته وایم چې په وروستي کتار کې ناست کسان باید زما د مخ ګونځې ووینې. زه ټینګار کوم چې ستېج باید د تلویزیوني صحنو د ډکولو د خونې په څېر روښانه وي. دوی په ښکاره خپل سر په هو سره ښوروي او خپله هوکړه ښیي، خو په زړه کې وایي چې ډېرې ناسنجیده خبرې کوې. له دې کبله باید ټینګار وکړئ.
ډېری وخت کارکوونکي ستېج د ښودلو پردې (سکرین) ته په پاملرنې جوړوي چې ستاسو څېره په سمه توګه هېڅ نه ښکاري. دوی وايي: ((که موږ ټول څراغونه بل کړو، سکرین خرابېږي.)) دې ټکي ته مو باید پام وي، ځکه هر ځل همدا پېښه کېږي. ټینګار وکړئ چې تاسو ته پرده (سکرین) هېڅ ارزښت نه لري. ستاسو پر مخ رڼا تاسو ته ډېره اړینه ده.

## د وینا تر پیل مخکې ټول شیان وڅېړئ

دوه کاله وړاندې مې د کلیفورنیا په اېرواین کې یو سمینار وړاندې کاوه. زما سیمینار درې ورځې پرلپسې له غرمې وروسته و، له معمول سره سم له غرمې وړاندې د سمینار ځای ته ورسېدم او و مې کولی شول چې زما له وینا وړاندې د نورو ویناوالو خبرې واورم. کله چې کنفرانس خونې ته ننوتم، «هیات» سالون د هوټل تر ټولو غوره سالون دی، خو یوازې نیمايي یې روښنايي درلوده. په

(c) ketabton.com: The Digital Library



حقیقت کې تالار نیمه تیاره او د شپې کلب ته ورته و. د ویناوال خبره ګونګه او نامعلومه وه او دې ټکي زه ازارولم.
ژر تر ژره مې د هوټل یو کارکوونکی راوغوښت او ورته ومې ویل: ((ایا شونې ده چې په خونه کې د برېښنا د ګروپونو شمېر زیات کړئ؟)) ده وویل: ((اه، یعنې غواړئ، ټول ګروپونه چالان کړم؟))
کله مې چې ده ته ((هو)) وویل، په بیړه په دېوال کې د نصب شویو سویچونو لوري ته ولاړ او په یوه شېبه کې یې ټول تالار په سپینه رڼا بدل کړ. دا زما او ټولو اورېدونکو لپاره ډېره حیرانوونکې وه. دوی له وینا وړاندې په وروستیو دوو ساعتونو کې هڅه کړې وه چې د ویناوالو پیغام ترلاسه کړي.

## ستاسو وینا په شپني کلب (Night Club) کې ننداره نه ده

دا زما لپاره تلپاتې خندې دی. هر کله چې د وینا محفل ته ځم، د ټولو څراغونو د بلولو غوښتنه کوم. زه ورته وایم: ((دا د شپني کلب ننداره نه ده.)) ډېره راته حیرانوونکې ده چې تېکنېشن (تخنیکي کسان) فکر کوي، چې ویناوال غواړي اورېدونکي یې په تیاره کې وي او خپله څېره یې رڼا وي، په داسې حال کې چې اورېدونکي ویناوال په تته رڼا کې نه شي لیدلی. په دې ډول حالتونو کې بله ستونزه دا ده چې اورېدونکي ویناوالو ته د هنرمند په سترګه ګوري، دوی پټه خوله ناست وي او له ویناوالو سره اړیکه نه نیسي. اورېدونکي لکه ړانده موږکان چې له سوري یې سر را ایستلی وي، د ویناوال څېرې ته چې بشپړه رڼا وي، ګوري. په یاد ولرئ یوازې مسلکي ویناوال غواړي چې خونه پوره روښانه وي. خونه باید هومره روښانه وي چې اورېدونکي وکولی شي یو بل سم ووینې او د هغې موضوع په اړه نوټ واخلي چې تاسو یې په هکله خبرې کوئ. دا د اورېدونکو د خوښۍ او رضایت لپاره اړینه ده.

## د سالون ترکیب کنټرول کړئ

هغه کسان چې په هوټلونو کې مېزونه او څوکۍ تنظیموي، تنخوا یې ډېره کمه وي. څینې یې هغه قواعد چې تاسو په ستونزو لیکلي او د هوټل له چارواکو سره

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## د سالون ترکیب وڅارئ

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

په خلونو راته 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 څوکۍ او مېزونه تنظیم شوي، خو په بل ډول او کارګران هم بېرته تللي دي. په دې ډول حالاتو کې د کارګرانو بېرته راوستل ستونزمن وي. هېڅکله د وینا دا برخه له پامه مه غورځوئ. موږ تل واضح معلومات له ډیاګرام او نقشې سره یو ځای لیکو او د ناستې تنظیموونکو ته یې د فکس او برېښنالیک له لارې لېږو. ورپسې له دوی سره د ټیلیفون یا مخامخ خبرو له لارې بحث کوو او ټکي په ټکي یې ورته تشریح کوو.

## لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ

د هوټلونو زیاتره چارواکي فکر کوي کله چې په هوټل کې څوکۍ پاشلې ایښودل شوې وي او خونه ډکه ښکاري، تاسو به ډېر خوښ اوسئ؛ مګر 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 ننداراتونو کې لومړی کتار چې هر څومره دریځ ته نږدې جوړ شي، هغومره هنرمندان خوشالېږي. څومره چې یو کس ویناوال ته نږدې وي، په همغه اندازه

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

په ناستو کې معمولاً لومړی کتار باید له دریځ څخه له ۳ تر ۶ متره لرې وي. زه دا مېتود ((په کوڅو کې چیغې وهل)) بولم، ځکه په دې ډول حالاتو کې باید په سختۍ سره کار وکړئ او د لومړي کتار له اورېدونکو سره د اړیکې ټینګولو لپاره باید ډېره انرژي ولګوئ. دا کار هم سخت او نااړین 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 دریېیو کتارو په اندازه مخکې راوړئ، ځکه کله چې غواړم لاس جګ کړم، باید د لومړي کتار له اورېدونکو سره لمس شي.

## څوکۍ ازادې کېږدئ

د څوکیو د تنظیم په اړه وروستۍ خبره دا ده چې د پخوانی زمانې خلک د اوسنیو په پرتله ډنګر وو او څوکۍ به یې ډېرې نږدې اېښودې. خو اوس څوکۍ خوا په خوا کېښودل شي، ډېری اورېدونکي به چې ښي او چپ لوري ته یې زیات 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 څوکیو نظم وګورئ، نو تنظیموونکو ته باید ووایئ چې د څوکیو ترمنځ ۱۰ سانتي متره یا تر هغې زیات واټن پرېږدي. دا چاره به مو ډاډه کړي چې ویناوال مو راحت، خوښ او ستاسو د پیغام اورېدو ته بشپړ چمتو دي. له هغو اورېدونکو سره اړیکه ټینګول چې د څوکیو د کوچنوالي له کبله پرې زور راغلی، ستونزمن کار دی، سره له دې که دی په لومړي کتار کې له تاسو ۸ متره لیرې ناست وي. ښایي دا ټکي تاسو ته کوچني ښکاره شي، خو دا هر یو ستاسو اورېدونکي ته ډېر لوی ښکاري. کله چې د وینا د سالون کارکوونکي د «اور وژنې له مقرراتو شکایت کاوه، ورته ووایي چې د دې برخې له رییس سره مو خبرې کړې دي او دا ډول تنظیم به هېڅ زیان و نه رسوي. دغه خواب د دوی د شکایت خنډ ګرځي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## دریځ کنټرول کړئ

لیدنه په هر ډول وینا او خبرو کې ډېر مهم عامل دی. څومره مو چې اورېدونکي ډېر وي، هومره مو دریځ باید لوړ وي. د دې کار لپاره یو دود شته: په وروستي کتار کې ناست کس باید تاسو له نیمايي بدن پورته وویني، یعنې له ملا څخه تر سر پورې. له دې کبله هر څومره چې اورېدونکي ډېر وي او وروستی کتار شاته خي، په همغه کچه دریځ باید لوړ جوړ کړئ. دې ته باید پام وکړئ چې د تیاتر په لویو سالونونو کې دریځ ډېر وي، حتی د لومړیو کتارونو د اورېدونکو له سرونو لوړ وي. د دې کار لپاره ښه دلیل شته. مینه وال یوازې د هنرمند د بدن هغه هم له ملا پورته، د لیدلو لپاره راځي.

ځینې کسان دریځ پرېږدي او د اورېدونکو په منځ کې قدم وهي. زما په شخصي نظر دا کار جالب، ولې بې ګټې دی. ولې؟ ځکه چې ویناوال کله د اورېدونکو منځ ته راشي، ۸۰ سلنه او حتی ۹۰ سلنه نور اورېدونکي نه شي کولای چې دی ووینې. بنايي دا د هغو کسانو لپاره ډېره په زړه پورې وي چې ویناوال ته نږدې وي، مګر پر ډېرو اورېدونکو ښه اغېز نه کوي.

## غږیز سیستم تنظیم کړئ

په هوټلونو او کنفرانس خونو کې له څو کلونو راهیسې غږیز سیستم ډېر پرمختګ کړی. سره له دې، چې په اتم څپرکي کې مې هم وویل، د وینا د سالونونو ډېری چارواکي هڅه کوي چې د ودانۍ د جوړولو په پای کې د ارزانه سیستمونو د فعالولو له لارې یو څه پیسې وساتي. دوی وروسته د ناستې له تنظیموونکو غوښتنه کوي چې خپل غږیز سیستم راوړي او یا هم بل د لوړې بیې سیستم کرایه کړي. له دې کبله غوره غږیز سیستم د کنفرانس خونو او هوټلونو لپاره د ګټې غوره سرچینه بلل کېږي.

ډېری کمپنۍ او موسسې چې دندې مې ور سره ترسره کړې، په خپله غږیز سیستم کرایه کوي. سره له دې چې یو څه ګران تمامېږي، خو دا غوره کار دی. ګڼ شمېر کسان چې په هوټلونو کې کار کوي، یو ډول دي، دوی په دې اړه هېڅ

(c) ketabton.com: The Digital Library



فکر نه کوي چې غږیز سیستم د ویناوال په وینا کې څومره ارزښت لري. دا یو تریخ حقیقت دی.

## مایکروفونونه

اوسمهال تر ټولو غوره غږیز سیستمونه عبارت دي: د پوستکي د رنګ په څېر کوچنی مزی چې له غوږونو څخه د غومبورو ترڅنګ خولې ته برابرېږي. مقابل لوری دا مزی نه ویني، د دې سیستم غږ د کوټې د زنګ په څېر صاف دی. دا ورځې ویناوالو دغې سیستم ته لاسرسی پیدا کړی.

## د لاوالیه سیستم

نن ورځ تر ټولو غوره سیستم مزي لرونکي یا بې مزي لاوالیه مایکروفونونه دي. بې مزیه لاوالیه مایکروفون غوره دی. دغه مایکروفون ستاسو د نکټایي، کورتی یا جامې پر څنډه پورې بندېږي او مزی یې له بلې لارې ستاسو د ملا خوا ته بند شوی وي. دغه مایکروفون له امپلیفایر (غږیزې دستګاه) سره په لیکه کې وي او د بل کس له خوا چې د خونې په شا کې ناست وي، کنټرولیږي. دا ډول مایکروفون تاسو ته اجازه درکوي چې د وینا پرمهال یوې بلې خوا ته ولاړ شئ او په بشپړه ازادۍ سره لاس وخوځوئ. دې ته د ((ازادۍ مایکروفون)) هم ویل کېږي.
د لاوالیه مایکروفون بل ډول چې ما ترې ګټه اخیسته او ټکنالوژي د اوس په څېر دومره پرمختللې نه وه، مزی لرونکی مایکروفون دی. دغه مایکروفون د یو مزي له لارې له غږیزې دستګا سره وصل دی، دغه مایکرفونونه په غږ کې بندښت نه راولي او د سمینارو او خبرو لپاره ډېر ګټور دي. که چېرې له یاد مایکروفون سره اوږد مزی ولرئ، له کومې ستونزې پرته قدم هم وهلی شئ.

## لاسي مایکروفون

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



شئ او یا د اشارې لپاره یو لاس کارولی شئ. دغه کار د وینا پرمهال ستاسو په طبیعي حالت کې لاسوهنه کوي. که لاسي مایکروفون کاروئ، باید خولې ته یې نږدې او تر زنې لاندې ونیسئ او داسې یې مخامخ خپل مخ ته ونیسئ چې اورېدونکو ته ستاسو د مخ د لیدو پرمهال ستونزه پیدا نه کړي. تل یې لږ ښکته ونیسئ، کاملاً تر زنې لاندې او خولې ته مو یې نږدې ونیسئ؛ په دې توګه به غږ په څرګنده توګه لوډسپکیرونو ته ولېږدوي.

## ټرېبیون (سټېج)

ښايي په ډېرى سوداګریزو ویناوو کې له تاسو وغوښتل شي چې د ټریبیون تر شا ودرېږئ او خبرې وکړئ. دغه ټریبیون به یو یا دوه مایکرفونونه ولري. دغه مایکرفونونه باید داسې تنظیم شوي وي چې د امکان تر حده ستاسو خولې ته نږدې وي. وروسته مستقیم ودرېږئ، یوه شېبه تم شئ او په مایکروفونو کې خبرې وکړئ څو ټول اورېدونکي تاسو واوري. ویناوال معمولاً له دغو مایکروفونو ډېر لرې ودرېږي، دوی خبر نه دي چې په خونه کې ناست ټول کسان یې غږ په سم توګه نه اوري. اړینه ده چې مایکروفونو ته نږدې ودرېږئ.
په پوډیم (سټېج) له تکیه 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 ترتیب لپاره لاسونه کارولی شئ، خو په عادي حالت کې یې ښکته ځوړند کړئ او یا د اشارې پرمهال یې په طبیعي توګه پورته کړئ؛ لاسونه مو چې پورته وو، ټېربیون مه لمس کوئ. حتی غوره ده د وینا پرمهال د ټریبیون له اړخ سره ودرېږئ او یوازې یادښتونو ته د کتو پرمهال یې شاته ودرېږئ. هر څومره چې اورېدونکي ستاسو بدن په بشپړه توګه ویني، په همغې کچه به ستاسو له وینا خوند واخلي.

## له لیدنیو توکو ګټه اخیستنه

کله چې له ۶۰ دقیقو زیاته وینا کوم، د مهمو ټکو د څرګندولو پرمهال له ځینو لیدنیو توکو څخه ګټه اخلم. دا ځکه چې ۷۰ سلنه اورېدونکي یوازې هغه مهال

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

زما د خوښې وړ اله پراجکټور دی. زه د پراجکټور تر څنګ درېږم او یو یو ټکی په (سټاپ) کاغذ پاڼه لیکم. هر کله چې غواړم یو اړین ټکي ته اشاره وکړم، پراجکټور چالانوم او یاد ټکی په واضح ډول لیکم. د څو شېبو لپاره تم کېږم او بېرته پراجکټور آف کوم. د دې تر څنګ څینې شمېرې او انځوریز ګرافونه هم چې خبرې مې په ښه توګه تشریح کولی شي، د پراجکټور په مرسته ښیم. ډېری کسانو په ما نیوکه وکړه چې له پاورپاینټ سره سره ولې له دې زاړه میتود ګټه اخلې. په پایله کې دوی حیرانېږي چې د پاورپاینټ د پرزنټشن پر ځای سملاسي د کلمو او مهمو ټکو لیکل او د پراجکټور 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. پاور پاینټ 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 اخلئ، باید یوازې د یوې الې په توګه یې وکاروئ، څو 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 سلایډونه په یو ځل مه ورښکاروئ او کوښښ مه کوئ چې دوی یې په دې ډول ولولي. په دې ډول حالت کې اورېدونکي سلایډونه لولي او تاسو ته یې هېڅ پام نه وي.

مخامخ اورېدونکو ته ودرېږئ

(c) ketabton.com: The Digital Library



کله چې له پاورپاینټ ګټه اخلئ، په مخ کې مو یو لپ ټاپ کمپیوټر باید ایښی وي، څو هغه شیان چې په پراجکټور کې ستاسو په شا یا څنګ کې ښودل کېږي، تاسو یې په لپ ټاپ کې وګورئ. هېڅکله د پراجکټور پردې ته مه ګورئ او نه هغې ته د کتلو پرمهال خبرې کوئ. د وینا پرمهال تل له اورېدونکو سره د سترګو اړیکه وساتئ. کله مو چې اړین ټکی پر پراجکټور وښود او غواړئ چې تشریح یې کړئ، په کیبورډ کې د B تڼۍ ووهئ، څو د پراجکټور پرده سپینه شي او ټول اورېدونکي ستاسو خوا ته پام واړوي.

## ۵*۵ قاعده

د ۵×۵ قاعده زده کړئ: هېڅکله باید یو سلایډ له پنځو کرښو زیات نه وي او په هره کرښه کې باید یوازې پنځه کلیمې وي. هڅه وکړئ، چې په پنځو کلیمو یوه کرښه ډکه کړئ. کلیمې باید په دومره لویه کچه لیکل شوې وي چې په وروستي کتار کې ناست کسان یې ولوستلی شي او د وینا اصلي ټکو ته یې پام شي. په یاد ولرئ چې پاورپاینټ خپله اصلي پیغام نه دی، بلکې د پیغام د لېږد یوه وسیله ده. پاورپاینټ هغه وسیله ده چې د مهمو ټکو د وینا پرمهال کله کله ټینګار پرې کېږي، خو ډېر کله هغه وخت چې کله شمېرې وړاندې کوو.

فلېپ چارټونه او سپینه تخته

لږو کسانو ته د وینا پرمهال له فلېپ چارټ او سپینې تختې ګټه اخیستلی شئ، خو مه هېروئ چې اصلي تمرکز به ستاسو پر مخ، څېره او کلیمو وي. که کله مو له فلېپ چارټ څخه ګټه اخیسته، له وړاندې یې چمتو کړئ او مهم ټکي مو په پنسل ولیکئ. دا اورېدونکي نه شي لیدلی، خو له تاسو سره مرسته کوي چې د وینا پرمهال یې زړور ولیکلی شئ. کله مو چې فلېپ چارټ کاراوه، وروسته له هغې چې مهم ټکي، کلیمې، شمېرې یا بېلګې مو پرې ولیکلې او اورېدونکو هم په بشپړه توګه واخیستې؛ پاڼه واړوئ، څو اورېدونکي بېرته سپینه پاڼه وویني، 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 ولیکئ. کله چې لومړیو ټکو ته ځئ، یوازې سپینه پاڼه اړوئ،

(c) ketabton.com: The Digital Library



اورېدونکي به ټول له وړاندې لیکل شوي ټکي ویني. کله یې چې دا ټکي په بشپړه توګه ولیدل، پانه واړوئ او بحث پرې وکړئ. همداسې تر پایه. د دې کار ګټه دا ده چې په لیکلو به ستاسو وخت نه ضایع کېږي او کله چې یوه سپینه پاڼه په منځ کې وي، اورېدونکي به ستاسو د وینا پرمهال له هغو سره نه بوخت کېږي او ټول پام به یې ستاسو په لور وي. که تاسو له سپینې تختې ګټه اخلئ؛ کله مو چې مهم ټکي پرې ولیکل، څو شېبې وروسته یې بېرته پاک کړئ، که نه د اورېدونکو ټول پام به لکه د موټر د واوره پاکوونکي یو ځل ستاسو خوا ته کېږي، بیا به په تخته د لیکل شویو کلمو خوا ته. په هر صورت د اورېدونکو پام باید بلې خوا ته نه شي او ټوله پاملرنه یې باید تاسو ته وي.

## په غور سره یې وڅېړئ

که غواړئ چې د وینا پرمهال له پاورپاینټ یا بلې برښنایي الې ګټه واخلئ، اړینه ده چې له پروګرام وړاندې هلته ځان ورسوئ او هر څه په غور سره وڅېړئ. حیران به شئ چې ډېری وخت تخنیکي کسان د سیستمونو په تنظیم کې تېروتنه کوي. دوی ستاسو سپارښتنې بابېزه بولي او یا هم ستاسو له سپارښتنو ناسم تعبیر کوي. یوازې یوه لاره شته، هغه دا چې له وینا 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 وینا کوئ، ښایي د تودوخې درجه یې ناسمه وي. خینې وختونه ښایي ډېره سړه وي، مګر ډېری وخت ډېره ګرمه وي. د دې لامل ساده دی: هغه برېښنا چې ایرکنډېشن هم وچلولی شي، ګرانه ده. یو ځل چې هوټل تاسو ته په کرایه درکړل شي او ټول سیستمونه د هوټل پر غاړه وي، انجنیرانو ته یې سپارښتنه کېږي چې د امکان ترحده کمه برېښنا وکاروي. په دې مانا چې انجنیران یا ډېر ژر ایرکنډېشن آف کوي او یا یې له پیله نه چالانوي. زه تل د دې موضوع پر ارزښت ټینګار کوم چې کله د سهار له خوا ګډونوال تالار ته راننوځي، هوا یخه وي. کله چې وګورم د سهار په ٦ بجو د تالار د تودوخې درجه ۸۰ تر ۹۰ درجې ده او څوک نه وي

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

### د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ

دلته یوه بېلګه درته راوړم چې ولې باید ټول سیستمونه او توکي په خپله وڅېړو. څو کاله وړاندې مې په بوکا راټون کې یو سیمینار ورکاوه. له شور او خوږ، مشاجرې او تهدید وروسته بلاخره د هوټل کارکوونکو ایرکنډیشنونه چالان کړل. د تودوخې درجه په پیل کې ۸۵ درجې وه. کله چې سیمینار پیل شو، ۷۵ ته راښکته شوه. کله چې د وینا لپاره دریخ ته ولاړم، ومې لیدل چې انجنیرانو سملاسي ایرکنډیشن آف کړل. څو شیبې 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 فارنهایټ ٦۸ ده. تر دې لاندې هوا یخېږي او ذهن سم کار نه کوي. په ټوله نړۍ کې باید د هوټل له کارکوونکو سره شور، شخړه او مشاجره وکړئ، څو دوی دې ته قانع کړي چې د تودوخې درجه کنټرول کړي او اورېدونکي د ارامتیا احساس وکړي. کله چې د یوې ناستې لپاره هوټل په کرایه کوئ، په تړون کې د تودوخې په اړه حتماً یوه ماده په کې ولیکئ. د بېلګې په توګه: ((که د تالار د تودوخې درجه تر پنځو دقیقو زیات له ٦۸ درجو لوړه شوه، هوټل د پیسو اخیستلو حق نه لري.))

زما ډېرې ملګري چې په ټول هېواد کې سیمینارونه ورکوي، له هوټلو سره په تړون کې همدا ماده لیکي او وروسته په هر مېز ترمامېتر ږدي. دوی دغه ترمامیتر په منظمه توګه ګوري، که د تودوخې درجه له ٦۸ یا لوړه یا ټیټه شي؛ زر د هوټل چارواکو ته خبر ورکوي. دوی ورته وایي چې یوازې درې دقیقې وخت لرئ چې د تودوخې درجه بېرته عادي حالت ته راوړئ. دوی له دې الې څخه په ګټې اخیستنې په زرګونو ډالر بسپنه کړي دي. له شک پرته چې د هوټل چارواکي له دې ډول ویناوالو څخه کرکه لري. وروستی خبره دا چې کله د هوټل چارواکو د ٦۸ درجې تودوخې پر سر هوکړه درسره وکړه، د دغې جملې ویل له یاده مه باسئ: ((تر هغې چې له ما څخه مو اجازه نه وي اخیستې، د تودوخې په درجه کې هېڅ ډول بدلون مه راولئ.)) بنایي ستاسو د اورېدونکو په ډله کې خینې

(c) ketabton.com: The Digital Library



کسان ډنګر او نازک بدنه وي. دغه ډول کسان ان د ۷۵ درجو کې هم د سړو احساس کوي. دغه حساسیت لرونکي کسان په ارامۍ سره له تالاره وځي، د هوټل چارواکي پیدا کوي، د تودوخې درجه پرې لوړوي او بېرته په ارامۍ پر خپل ځای کېني. اجازه مه ورکوئ چې له تاسو سره ورته کړنه وشي.

**لنډیز**

د وینا خونه او دریځ ستاسو د کار اړین توکي دي. هر کوچنی توکی ستاسو د وینا پر اغېزمنتیا کې منفي او مثبت اغېز لري او هر یو حسابېږي. د رڼا، دریځ او د تودوخې د درجې او غږ نوملړ جوړ کړئ. له وینا وړاندې د ناستې له تنظیموونکي سره دغه نوملړ شریک کړئ. همدارنګه د وینا پر ورځ له وینا وړاندې غونډې ته حاضر شئ، څو د بل ځل لپاره خپل چک لېست تعقیب کړئ.
تل د تېروتنو تمه ولرئ. تل په دې تمه اوسئ چې د هوټل کارکوونکي به تاسو ته رښتیا و نه وایي. 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 خینو لاملونو پر بنسټ، د دې کلیمو 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 ارامۍ په څوکیو کې ناست دي. دوی نه متوجه کېږي چې ولې د تودوخې درجه مناسب او غږیز سیستم جوړ دی. دوی دقیقاً نه پوهېږي چې ولې د تالار له هر ځای څخه تاسو لیدلی شي او له خبرو مو خوند اخلي. دوی په خبري توګه په هېڅ نه پوهېږي، خو په ناخبره توګه به ستاسو منندوی وي او ستاسو وینا به وستایي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



# یوولسم څپرکی

## وینا په بریالیتوب سره پای ته ورسوئ؛

**له اوریدونکو سره په خوښۍ مخه ښه وکړئ!**

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

**البرت هوبارډ**

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

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

## د وینا پای کلیمه په کلیمه جوړ او ترتیب کړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



څرنګوالی واضح کړ، ډېره درته اسانه کېږي څو داسې پایله ترتیب کړئ چې له اورېدونکو څخه یې د ترسره کولو هیله لرئ. د وینا د پای د ترتیب لپاره ښه ستراتېژي 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 لرئ، اوریدونکي 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 ووایئ، 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 خندونه او ډېرې موکې په مخ کې لرو او ستاسو په مرسته به له دوی سره په راتلونکي کال کې مخ شو او دا کال به د تاریخ په تر ټولو غوره کال بدلوو!)) هر څه چې وایئ، داسې فکر وکړئ چې وروسته جمله مو باید د ندایې په علامې سره پای ومومي. هر کله چې پایلې ته نږدې کېږئ، انرژي 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 راټولونې (جمع بندی) سره یې پای ته ورسوئ

د هرې وینا لپاره ډېر اسانه جوړښت شته: اورېدونکو ته هغه څه ووایئ، چې غواړئ ورته و یې وایئ. یو ځل بیا ورته ووایئ، هغه څه بیا ورته ووایئ 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



ورکړئ. اورېدونکي د لړليک په ډول د مهمو ټکو اورېدلو ته لومړيتوب ورکوي، څکه دوی ته څرګندېږي 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 ووايئ: ((اجازه راکړئ، زما د خبرو اړوند يوه کيسه درته ووايم...)) په کيسه کې په هغې اصلي ټکي ټينګار وکړئ چې ستاسو له وينا سره تړاو لري. اجازه مه ورکوئ چې دوی د اصلي ټکي په هکله فکر وکړي.

وينا مو معمولاً په داسې کيسه پای ته ورسوئ چې خندنی وي. کله چې اورېدونکي خندا وکړي، ټوله پاملرنه يې ستاسو خوا ته کېږي. په کيسه پسې خبښ 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 بېلګه راوړو:

څو کاله وړاندې دوو ملګرو هوډ وکړ چې له ختيځ څخه لويديځ ته ولاړ شي او د سرو زور په پيدا کولو سره شتمن شي. دوی د ځمکې يوه داسې برخه چې فکر يې کاوه، هلته به سره زر وي؛ د يوه کال لپاره وکينده او تر ډېره يې ژور کړ، مګر يوازې له يوې بې ارزښته ډبرې پرته يې بل هېڅ شی پيدا نه کړل. دوی چې ډېر ستړي شوي وو، کيندل شوې ځمکه يې په يوه بل کېندونکي 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 رسېدلی 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 ښنتن په بل جهت سره دغه سيمه وکيندي، سره زر به پيدا کړي. نوي کيندونکي د لومړيو کيندونکو له ځای څخه يوازې نيم متر هاخوا ځای ژور کړ، د سرو زرو يو رګ يې پيدا کړ چې له امله يې د څو کلونو په ترڅ کې له ۴۰ ميليون کيندونکي ډېر ژر تسليم شوي وو، څکه نه

(c) ketabton.com: The Digital Library



پوهیدل د کانونو له لارښوونې ګټه واخلي. ښېښې خبر شول، پریکړه یې وکړه چې په ژوند کې بدلون راوړي او له دې وروسته په هره چاره کې بریالي شي. دوی پریکړه وکړه چې وروسته له دې به لږ ډېر زیار ګالي او هره چاره چې ترسره کوي، باید د همغې برخې د ځانګړي متخصص له لارښوونو ګټه واخلي.؟ آغلو او ښاغلو، موږ هم د سرو زرو د پیدا کولو په لټه کې یو. نامحدود امکانات لرو. راځئ خپلې تجربې او پوهه له نورو سره شریکې کړو، لږ ډېر زیار وګالو، ډېره هڅه وکړو او څو چې بریالي شوي نه یو، تسلیم نه شو.))

## اورېدونکي وخندوئ

وینا په ټوکو او شوخی سره هم پای ته رسولی شئ. تاسو کولی شئ داسې یوه ټوکه ووایئ چې هم مو له خپلې اصلي وینا سره تړاو ولري او هم اورېدونکي وخندوي، په دې سره به ستاسو د خبرو مهم ټکی یو ځل بیا تکرار شي. کله چې زه د پلان جوړونې او مقاومت په اړه وینا کوم، د لوی سیال په اړه چې موږ یې لرو او اړ یو مقاومت ورسره وکړو، بحث کوم او وروسته دا ټوکه وایم:

اولې او سوېن په مینېسوټا سیمه کې ښکار ته تللي وو او یوه هوسی یې ښکار کړه. دوی هوسی له لکۍ ونیوله او د موټر په لور یې کشوله، مګر دوی خپل تعادل له لاس ورکړ، دواړه ولوېدل او هوسې یې خوشې کړه. یو بزګر یې څنګ ته راغئ او پوښتنه یې ترې وکړه: ((تاسو هلکان څه کوئ؟))

دوی ځواب ورکړ: ((موږ هوسی له لکۍ نیسو او موټر ته یې جګوو.)) بزګر ورته ووایل: ((هوسی باید له لکۍ و نه نیسئ او موټر ته یې پورته نه کړئ، بلکې هوسی باید له هغو لاسونو ونیسئ چې خدای ورکړي. دغه لاسونه ښکر نومېږي. تاسو باید هوسی له ښکرو ونیسئ.)) اولې او سوېن وویل: ((له مشورې مو نړی مننه.))

دوی هوسی له ښکرو ونیوله او هوسی روانه شوه. پنځه دقیقې وروسته دوی ډېر وړاندې ولاړل. اولې سوېن ته وویل: ((سوېن، بزګر رښتیا ویل، له ښکرو مو چې ونیوله ډېره په آسانی سره ځي.)) سوېن ځواب ورکړ: ((هو اولې، مګر موږ له موټر څخه ډېر لیرې تللي یو.)) کله چې خندا پای ته ورسېږي، زه وایم: ((ډېری خلک

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## په شعر سره یې پای ته ورسوئ

وینا مو په شعر سره هم پای ته رسولی شئ. ډېر ښکلي شعرونه شته چې ستاسو د وینا مهم ټکي د لنډیز په توګه په کې ویراندې شي. کولی شئ عاطفي، اغیزمن او احساس پاروونکی شعر وټاکئ. څو کاله وړاندې مې د یوه ملګري په مړینه چې د مغزي سرطان له کبله مړ شو، د ده مدحه وکړه. دی د خوانی پرمهال په دویمه نړیواله جګړه کې پیلوټ و او په شمالي افریقا کې یې خپلې تجربې تر وروستیو نه وې هېرې کړې. کله مې چې د ده په کارکړنو او خدمتونو چې خپلې کورنی، ملګرو او ټولنې ته یې کړي وو، خبرې وکړې؛ د ((هوایي څواکونو سرتیري)) شعر ولوست چې په وروستیو بیتو کې یې یوه مړ شوي هوایي سرتیري ته داسې اشاره شوې وه: ((ده د ځمکې ځنځیرونه وشلول او د خدای لاسونه یې لمس کړل.)) دا ګډونوالو ته تر ټولو ښه لاره وه چې د یوه بریالي او ښه انسان ژوند را لنډیز کړئ.

## په الهام ښونکو جملو سره یې پای ته ورسوئ

وینا مو په الهام ښونکو جملو سره هم پای ته رسولی شئ. که چېرې مو احساساتي وینا کړې وي، په یاد ولرئ چې هیله تل د انسانانون اصلي مذهب وه او ده. خلک خوښوي چې د ښلابېلو کارونو د ترسره کولو په موخه وستایل شي.

په یاده ولرئ، ستاسو ټول اورېدونکي حتماً له ستونزو، خندونو، کړاونو، ناهیلیو، شاتګ او لنډمهاله ناکامیو سره مخ دي. له دې کبله دوی ټول خوښوي چې د انرژۍ زیاتولو او هڅولو په برخه کې یو شعر یا کیسه واوري. زه په دې کلونو کې خپل سمینارونه د رابرټ ډبلیو سروېس په ((مه تسلیمېږه)) او ((مخ پر وړاندې ځه)) شعرونو پای ته رسوم چې اورېدونکو تل خوښ کړي دي.

کله چې یوه کیسه لولئ یا شعر وړاندې کوئ، باید د لوبغاړي په څیر حرکتونه وکړئ. باید سرعت مو کم کړئ او کلمو ته احساس او عاطفه ور وبښئ. د دې کتاب ټول تکتیکونه تمرین کړئ. د شعر په مهمو برخو کې خپل غږ لوړ کړئ او په

(c) ketabton.com: The Digital Library



عاطفي او مينه ييزو برخو کې غږ ورو کړئ. د شعر په ځينو برخو کې مو سرعت زيات کړئ، خو هغه برخې چې تل په ياد پاتې کېږي، په کم سرعت سره يې ووايئ. 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، ځو اورېدونکي شعر په ښه توګه درک کړي. که شعر خندنی وي، وخاندئ او که شعر احساساتي او راپاروونکي وي، جدي و اوسئ. کله مو چې وينا د پای ټکي ته را نږدې کړه، په ياد ولرئ چې غږ مو د تيتېدو پر ځای لوړ کړئ. د ((ندايې نښه)) مو له ياده و نه باسئ.

## اورېدونکي ډاډه کړئ چې وينا مو پای ته رسېدلې

کله چې د وينا وروستی کلمې وايئ، ټول بايد وپوهېږي چې وينا مو پای ته رسېږي. د اورېدونکو په ذهن کې مو بايد هېڅ ډول شک او 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 اغيزمنه 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 خندنی څېرې لرونکی شخص وټاکئ او مخامخ همغې ته وګورئ. که مناسبه وه، همدې شخص ته نرمه خندا 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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، څو بل څوک کوم کار و نه کړي.

له څو ثانيو وروسته چې د څو دقيقو په څېر اوږدېږي، اوريدونکي مو ستايي. لومړی يو نفر، وروسته بل او ورپسې ټول اورېدونکي په چکچکو پيل کوي. کله چې لومړي شخص چکچکې پيل کړې؛ له خنډ پرته په خندنی څېره ورته وګورئ او په نرمه لهجه مننه، مننه تکرار کړئ. کله چې ډېرو اورېدونکو چکچکې پيل کړې، په آرامی سره لومړی شخص پرېږدئ، دويم ته وګورئ، ورپسې درېيم ته او بالاخره ټولو ته؛ د سر په ښورولو او خندا سره ووايئ ((مننه، مننه)) په دې ډول به ټول اورېدونکي تاسو وستايي او وهڅوي.

## اوريدونکي مو په وياړ درېږي او چکچکې کوي

که احساساتي وينا وکړئ او له اورېدونکو سره ښه اړيکه وساتئ، يو شخص به ودرېږي او چکچکې به پيل کړي. که دا پېښه وشوه، ژر تر ژره چکچکې وهونکي شخص ته په کتلو او ((مننې)) ويلو سره نور اورېدونکي هم وهڅوئ. په دې توګه به ډېر اورېدونکي په خپلو ځايو کې ودرېږي او چکچکې به پيل کړي. کله چې اورېدونکي په سالون کې درېدلي کسان ويني، دوی هم درېږي او چکچکې پيلوي. ويناوال معمولاً چې وينا پای ته ورسوي، آرام درېږي او اورېدونکي هم هېڅ غبرګون نه ښيي؛ مګر که ويناوال په پوره باور وينا پای ته ورسوي او اورېدونکو ته څرګنده 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 توګه 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 وخاندئ او په مينه لاسونه ورکړئ. که مناسب وه، غېږ ورکړئ او وروسته په خورا مينه د کېناستي ځای ته روان شئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## د ښې وينا کولو ځواک

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

## لنډيز

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



# دوولسم څپرکی

## سوداګریزې هڅوونکې وییناوې

**تر څو چې یو کس کوم شی و نه پلوري، هېڅ نه پېښېږي**

**(رېډ موټلي)**

ټول پر سوداګری بوخت دي. یوازېنۍ پوښتنه دا ده چې تاسو په دې برخه کې څومره ځیرک 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 مشارکت د فکر کولو په اړه نا ارام وي. څرنګه 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 پریکړو او کړنو تښتو چې د ناکامۍ شونتیا په کې لیدل کېږي. خلک هغه اړیکې خوښوي چې د منلو ډېره شونتیا په کې وي. خلک هغه دندې خوښوي چې د ماتې او ناکامۍ کمه شونتیا ولري. خلک په ټولنیزو اړیکو کې له هغه چا سره راشه درشه کوي چې ((دوی څرنګه چې دي، همغسې یې ومني.))

## هڅونه ډېره اړینه ده

له دې سره، ټول خلک په یو ډول نه یو ډول د سوداګرۍ 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 همدارنګه ماشومان مو باید د خوب لپاره وهڅوئ. ټول په یو ډول نه یو ډول پر سوداګرۍ بوخت دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



له شک پرته، خلک د خان په اړه دا ډول فکر نه کوي. د بېلګې په توګه؛ یو ځل 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 ځیني 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: ((ښایي 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 کولی شي چې د دې کمپنۍ لپاره نوې سوداګري پیدا کړي؟ څومره عاید مو د کمپنۍ د پیرودونکو له زیاتوالي سره تړاو لري؟)) له خنډ پرته ټولو ګوتې پورته کړې. وروسته مې وویل: ((دلته ټول شته کسان د سوداګرۍ په برخه کې فعالیت کوي. یوازینۍ پوښتنه دا ده چې تاسو په دې برخه کې څومره ځیرک یاست؟ په راتلونکو څو دقیقو کې به ځینې نظریې درکړم چې په مرسته به یې وکولی شئ، د کمپنۍ پیرودونکي د پخوا په پرتله ډېر وهڅوئ.))

## د خپل ځان تبلیغ وکړئ، نظریې مو وپلورئ

عامه وینا کول د سوداګرۍ یو ډول دی او هغه اصول چې په سوداګریزو ویناوو کې کارول کېږي، همغه 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 همغې

کچه به يې ستاسو د نظريو د منلو پرمهال ويره کمه وي. څومره ډېر چې پر تاسو باور ولري، هومره ډېر به ستاسو تر اغيزې لاندې راشي. کله چې دوی په بشپړه توګه پر تاسو باور وکړ، دوی به ستاسو هره سپارښتنه تعقيب کړي. هر ډول غونډې ته د وينا کولو موخه دا ده چې ناست کسان ستاسو د خبرو د نه اورېدولو په پرتله اوسمهال چې ستاسو خبرې يې واورېدې، ښېل 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 اغيزمنې سوداګرۍ، هڅونې، خبرو اترو او اغيزې 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 نه خلي 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 تجروبو پر بنسټ له احتياط، شک او ګومان سره مخ وی. تاسو په ناخبره توګه په هغوی کې وېره پيدا کوئ. په خرڅلاو او سوداګرۍ کې ستاسو لومړنی دنده دا ده چې د دوی وېره را کمه 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

(c) ketabton.com: The Digital Library



ستاسو د هر شي څرګندوونکې 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، خرڅلاو او سوداګرۍ کې د بریالیتوب لپاره تر ټولو مهمه کلمه باور دی. هر څومره چې خلک پر تاسو ډېر باور ولري، په همغې کچه به تاسو دوی وهڅولی شئ.

## هر شی پر باور اغېز لري

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

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

ستاسو د وینا، قدم وهلو، خبرو کولو، جامو، لاس ورکولو او چال چلند دود په یوه ډول نه یو ډول ستاسو پر باور اغېز لري. د دې لپاره چې معامله وشي او پیرودونکي ستاسو سپارښتنې ومني، باید وېره یې له منځه ولاړه شي او په دومره کچه یې پر تاسو باور زیات شي چې په پوره ډاډ سره معاملې ته حاضر شي. موږ وایو: ((د هر چا 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 ور ته 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 کړئ، د باور زیاتول دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## 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 بریا لپاره وینا کوئ؛ حتی که یوه اورېدونکي ته هم وینا 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 بریالي 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 پیرودونکي 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، څو وپوهېږي چې په ځانګړي ډول یې څوک تولیدات او خدمات خوښوي. مخکې له دې چې خرڅلاو وکړئ او یا یې هم په اړه وینا 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، څو ستاسو تر اغیزې 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 ځوروي. تاسو وړاندې له دې چې پلور پیل کړئ، باید د پېرودونکي هغه دردونه او د ناخوښۍ په ګوته کړئ چې ستاسو تولیدات او خدمات یې له منځه وړلی شئ او پېرودونکي یې له عذابه ژغورلی شي.

دویم، ښه پیرودونکی هغه دی چې داسې ستونزه ولري چې تر اوسه نه وي حل شوې. څینې وختونه دغه ستونزه پیرودونکي ته څرګنده وي او څینې وخت ترې

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

درېيم، پيرودونکی 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 پيردونکی 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 پيرودونکو سره مرسته کوي، څو په اغيزمنه او ساده توګه يې تر لاسه کړي.

## پيرودونکي د وېرېدونکي پر وړاندې

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

## د وينا په پيل کې ستونزې بيان کړئ

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

د بيمې کمپنۍ د معلوماتو له مخې، دا مهال د ٦٥ 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 بسپنه لري؛ پاتې ۸۰ سلنه يې بې وزله، وزګار، د تقاعد حقوقو ته

(c) ketabton.com: The Digital Library



اړ، یا اوس هم کار کوي. په راتلونکو څو دقیقو کې به زه تاسو ته وښیم چې څه ډول کولی شئ، د یادو کسانو په لومړی ۵ سلنه کې راشئ او دومره پیسې پیدا کړئ چې هېڅکله له مالي برخې څخه اندېښنه و نه لرئ.

## ۲. د ښو اړیکو او باور رامنځته کول

د ښو اړیکو د جوړولو لپاره، له پېرودونکو څخه د دوی د اوسنی بوختیا او ژوند په اړه څو پوښتنې وکړئ او وروسته په پوره لېوالتیا سره ځوابونو ته غوږ ونیسئ. د باور پیدا کولو لپاره، د خپلو تولیداتو او خدماتو په اړه توضیحات ورکړئ چې له نورو پېرودونکو سره یې هغه مهال مرسته کړې وه چې له ورته حالاتو سره مخ وو. پوښتنې کول د ښو او دوستانه اړیکو د جوړولو لپاره ډېرې اړینې دي. د روښانه او رښتینو پوښتنو په پوښتلو سره تاسو پېرودونکو ته په ډاګه کوئ چې د دوی د احساساتو او افکارو په تړاو لیوالتیا لرئ او د دوی حالت مو په ښه توګه درک کړی دی. غوږ نیول باور رامنځته کوي. مقابل شخص ته له پوښتنې وروسته چې هر څومره په ډېره لیوالتیا غوږ ونیسئ، په هغومره کچه به پر تاسو باور پیدا کړي او ستاسو تر اغیزې لاندې به راشي.

## پېرودونکي څه شی خوښوي؟

د پېرودلو د مدیریت ملي کمپنی چې په زرګونو مدیران په کې په دندو بوخت دي او دنده یې کمپنی ته د بیلیونو ډالرو په ارزښت د تولیداتو او خدماتو پېر دی، هر کال نظرپوښتنه ترسره کوي. په دې نظرپوښتنه کې دوې پوښتنې وي:
د پلورونکو کوم کار مو خوښېږي چې کله یې له تاسو د ترسره کولو غوښتنه وکړي؟
د دوی کومه کړنه مو نه خوښېږي؟
ټول کلونه ځواب یو ډول وي. مسلکي پېرودونکي وایي چې د پلورونکو ښې پوښتنې کول، ښه غوږ نیول او د ښو پریکړو په نیولو کې له پېرودونکو سره مرسته کول یې خوښېږي. د دې پر خلاف پېرودونکي د پلورونکو د هغې کړنې په موخه چې نه یې خوښېږي، داسې ځواب ورکوي: ((تر ټولو بد پلورونکي هغه دي چې

(c) ketabton.com: The Digital Library



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 بې باوري او شک ویلې 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 آسانۍ سره یې د خپلو تولیداتو یا خدماتو پېرودلو ته هڅولی شئ. یوازې خبرې خرڅلاو نه دی. خرڅلاو هغه مهال کولی شئ چې پوښتنه وکړئ. د تولیداتو او خدماتو په اړه خبرې کول څیرکتیا ته اړتیا نه لري. یوازینی شی چې څیرکتیا ته اړتیا لري، د پیرودونکو د اړتیاوو پوښتل دي. پېرودونکي په پوښتنې سره ستاسو د تولیداتو او خدماتو په اړه ښه فکر کولی شي.

## خبري جملې د پوښتنې په توګه ووایئ

د دې پر ځای چې ووایئ: (د کاپي دغه ماشین په یوه دقیقه کې ۳۲ پاڼې کاپي کوي.) داسې ووایئ: ((ایا پوهېږئ چې د کاپي ماشینونه په یوه دقیقه کې څو پاڼې کاپي کوي؟ ښایي درته حیرانوونکې وي چې د کاپي ماشین په یوه دقیقه کې ۱۸ پاڼې کاپي کوي، خو دغه ماشین چې پرمختللې 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 ووایئ. 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 حیرانوونکې ډول ځواب وایم. اورېدونکي د وینا او معلوماتو ورکولو پرمهال د سوال-ځواب میتود ډېر خوښوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## اړیکو ته ډېر پام وکړئ

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

### ۱.د اړتیاوو ښه پېژندګلوي

د خرڅلاو په لومړیو دوو پړاوونو کې بازارموندنه او د باور او ښو اړیکو جوړول وو چې په سوداګریزو خبرو اترو کې مرسته درسره کوي؛ مګر دا مرسته هغه وخت شونې ده چې پیرودونکی یوه اړتیا یا ستونزه ولري او ستاسو محصولات یا خدمات هغه پوره کولی شي. په دې حالت کې پېرودونکی ستاسو له محصولاتو، خدماتو او مفکورې سره ډېره لېوالتیا ښيي.
وړاندوېنه مه کوئ. حتی که ستاسو ټول پېرودونکي یو ډول اړتیا ولري، بیا هم دا وړاندوېنه مه کوئ چې راتلونکي ټول پیرودونکي به همدغه مشخصه اړتیا ولري.

### د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



مخکیني وضعیت په اړه څو پوښتنې وکړي. له پورتنیو پښتونو 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 معلوموي چې د یادو پایلو نښې 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 پیرودونکو سره مخ کېږئ او یا خبرې ورسره کوئ او سملاسي وړاندوینه وکړئ چې پېرودونکی 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 پیرودونکي هوکړه وکړه چې داسې درد لري چې غواړي له خانه یې لیرې کړي، داسې ستونزه لري چې غواړي هواره یې کړي، داسې اړتیا لري چې غواړي پوره یې کړي، یا داسې موخه لري چې ترلاسه یې کړي؛ دا مهال تاسو خپل محصولات یا خدمات پیرودونکي ته د یو انتخاب په توګه وړاندې کولی شئ او بس.
که له پورتني پړاو وړاندې د خپلو محصولاتو او خدماتو په اړه خبرې کول پیل کړئ، په حقیقت کې د پیرودونکي هغه لېوالتیا وژنئ چې ستاسو د محصولاتو او خدماتو په اړه یې لري. په دې توګه به پېردودونکی ستاسو سپارښتنو ته د غوږ نیولو له کبله خپله لېوالتیا له لاسه ورکړي.

## وینا کول

د خرڅلاو خلورم پړاو د محصولاتو یا خدماتو په اړه د داسې هڅوونکې وینا کول دي چې پیرودونکي یې د خان لپاره ښه انتخاب وبولي. اړینه نه ده چې ستاسو محصولات یا خدمات دې کمی و نه لري، بلکې اړینه دا ده چې د پیرودونکي

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

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

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

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

## نیوکو ته ځواب ورکول

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



شرایطو، حالاتو، کیفیت، ستاسو د سیالانو د وړاندیز شویو بیو 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 پیرودونکی نیوکه کوي، پلورونکی یې منی، له پیرودونکي یې د مطرح کولو له کبله مننه کوي او وروسته پیرودونکي په ګوته کوي چې څه ډول په آسانۍ دغه مسئله حل کړي، څو 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 خرخلاو پای ته رسول

د خرخلاو شېبه پړاو د معاملې پای ته رسول دي. د معاملې د پای ته رسولو په موخه له پیرودونکي څخه د پېر په اړه د پرېکړې پوښتنه وکړئ.

په خرخلاو کې لومړي پنځه پړاوونه د محصولاتو او خدماتو د ښودولو او څرګندولو دي. ستاسو وروستی بریا دا ده چې له پېرودونکو سره د وېرې په له منځه وړلو کې مرسته وکړئ، څو ستاسو محصولات او خدمات وپېري.

## د بلنې مېتود

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## لاربښوودی مېتود

د معاملې د پای ته رسولو بل
لاربښوودي میتود په مرسته، تا
اندېښنه لرئ چې ما خواب کړې
کله چې پېرودونکی ووایي: ((
محصولاتو په اړه ((هو)) وویل
ګام...))، په دې توګه تاسو د
کېدلو لاره ور ته ښيئ. د بېلګې
ګام دا دی چې تاسو په دې د
زه به محصول دفتر ته در وړم
ښه نظر دی؟))

(c) ketabton.com: The Digital Library



## لاربښوودی مېتود

د معاملې د پای ته رسولو بل پیاوړی مېتود ((لاربښوودی مېتود)) نومېږي. د لاربښوودي میتود په مرسته، تاسو دویم ځلي پوښتنه کوئ: ((آیا کومه پوښتنه یا اندېښنه لرئ چې ما ځواب کړې نه وي؟))

کله چې پېرودونکی ووایي: ((نه،)) ستاسو وړاندوېنه دا ده چې پېرودونکي د محصولاتو په اړه ((هو)) وویل. وروسته تاسو وایئ: ((ډېر ښه، نو راتلونکی ګام...))، په دې توګه تاسو دوی ته د پېرودلو ډول او د محصولاتو د خښتن کېدلو لاره ور ته ښیئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ښايي ووایئ: ((ډېر ښه، نو راتلونکی ګام دا دی چې تاسو په دې دوو پاڼو او د ۲۹۹۹ ډالرو په چېک لاسلیک وکړئ. زه به محصول دفتر ته در وړم او په راتلونکې چهارشنبه به یې چمتو کړم، آیا دا ښه نظر دی؟))

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

د معاملې پای ته رسول، زده کېدونکی هنر دی

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

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

## له پیرودونکي څخه د وروستی پرېکړې په اړه وپوښتئ

څو کاله وړاندې به مې چې کله له یوه دفتر څخه په بل دفتر د رستورانټ د تخفیف کارت پلوره، لومړی به مې یوه هڅوونکې وینا کوله؛ مګر کله به چې له

(c) ketabton.com: The Digital Library



پیرودونکو څخه د پوښتنې کولو وخت راورسېد، زه به چوپ او مودب ودرېدم.
وروسته به مې ناڅاپه له خولې دا کلمې را وایستلې: ((ښه، څه کول غواړئ؟))
ټولو پېرودونکو به همدا ویل: ((ښه، ډېر ښه دی. اجازه راکړئ په اړه یې فکر وکړم. وروسته ټلیفون در ته کوم.)) څو اونۍ وروسته به په ټول ښار کې خلکو زما د محصولاتو په اړه فکر کاوه، خو هېڅکله ټلیفون و نه کړنګېده. وروسته وپوهېدم چې اجازه راکړئ، فکر وکړم؛ یا ټلیفون در ته کوم، د خدای پامانۍ په مانا دي.
یوه ورځ مې نابېره دې موضوع ته فکر شو. ما درک کړه چې ستونزه په محصول یا پیرودونکي کې نه ده، بلکې په ما کې ده. د پای ته رسولو په اړه د پوښتنې پرمهال وېرې درلودلو زما د پرمختګ مخه نیولې وه. همغه ورځ مې پرېکړه وکړه چې نور به پیرودونکي له ځانه و نه شرم.
راتلونکی سهار د پېرودونکو یوه دفتر ته ورغلم او د خپل محصولاتو په اړه مې وینا ورته وکړه. د دفتر مشر په ((هو)) سره خپل سر وښوراوه او په خندا کې یې راته وویل: ((ښه، ډېر ښه دی. ولې وروسته اړیکه نه راسره نیسې؟))
ما مې خپل جرئت را برسېره کړ او و مې ویل: ((زه وروسته اړیکه نه نیسم.)) ده په چټکۍ سره را ته وکتل او و یې ویل: ((تاسو څه وویل؟)) ما مې بیا خپله خبره تکرار کړه: ((زه وروسته اړیکه نه نیسم. تاسو په هر څه پوهېږئ، تاسو په دې هم پوهېږئ چې د پېرلو پرېکړه همدا اوس وکړئ. ولې یې همدا اوس نه اخلئ؟))
ده وروسته هغه کلمې له خولې را و ایستلې چې زما د خرڅلاو ښه یې بدله کړه: ((ډېر ښه، تاسو چې دویم ځلي اړیکه نه شئ نیولی، زه به یې همدا اوس وپېرم.))
ده پاڼې لاسلیک کړې او پیسې یې راکړې.
وروسته، همغه شېبه بل دفتر ته ولاړم. کله مې چې وینا ور ته وکړه او پیرودونکي را ته وویل: ((ډېر ښه دی، ولې وروسته اړیکه راسره نه نیسئ؟)) ما ورته کلمې ور ته تکرار کړې: ((په بښنې سره، زه اړیکه نه نیسم. تاسو په هر څه پوهېږئ، تاسو په دې هم پوهېږئ چې د پېرلو پرېکړه همدا اوس وکړئ. ولې یې همدا اوس نه اخلئ؟))

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



## ردول په تاسو پورې اړه نه لري

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

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

### ۱. نوي پېرودل

په خرڅلاو کې اووم پړاو پر راضي پیرودونکو نوی پېر او د بل ځل لپاره پیرودلو ته راضي کول دي. د دې موخې د ترلاسه کولو لپاره، باید پیرودونکو ته بنه پاملرنه وکړئ؛ په ځانګړي ډول له پریکړې نیولو وروسته یې بنه پالنه وکړئ.

د پیرودونکي د پښېمانۍ مخنیوی

دا معمول دی، کله چې پیرودونکی د یو شي د پېرودلو پریکړه وکړي؛ وروسته یې بنایي ذهن بدل شي او پښېمان شي. باید دې کار ته چمتووالی ولرئ. غوره پلورونکي هغه دي چې له پیرودونکو سره له پلور وروسته بنه چلند وکړي. دوی باید نه یوازې د پیرودونکو د رضایت په اړه فکر وکړي، بلکې له پیرودونکو سره داسې چارچلند وکړي چې هم خپلو نورو ملګرو ته د یاد 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 پیرودونکو سره د نوې معاملې ترسره کول د نوي محصول د پلور په پرتله چې له دې وړاندې چا نه وي پیرودلی، ۱۰ ځله آسانه ده. دا په دې مانا ده چې د نوي پیرودونکي د پیدا کولو او د نوي محصول پلور د ازمېښت شویو محصولاتو

(c) ketabton.com: The Digital Library



په پرتله ۱۰ ځله ډیرو پیسو، وخت او لګښتونو ته اړتیا لري. د پیرودونکي بیاځلي راغوښتل د بې پروا پیرودونکو په پرتله چې په معامله کې باید له هغې سره هر څه له صفر پیل کړئ، ۱۵ ځلې آسانه دی. دا په دې مانا ده چې د پیرودونکي بیاځلي راغوښتل د بې پروا پیرودونکي په پرتله ۱۵ځلې کمو پیسو، وخت او انرژۍ ته اړتیا لري. لامل یې دا دی چې کله پیرودونکو ته د بیاځلي راغوښتلو لپاره ټلیفون 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 پېرودونکي له ستونزو خبر وئ او ورته څرګنده کړئ چې ستاسو محصولات یا خدمات د دوی ستونزې هوارولی شي.

پر یوه ډله خرڅلاو؛ ډله ییزې ویناوې

د نن ورځې ډېری محصولات او خدمات پېچلې دي. کله چې د یو ساده خرڅلاو 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 درسره وړاندې کوي؛ باید لاندې څو ټکي په پام کې ونیسئ.

باید وپوهېږئ چې پریکړې څه ډول نیسي

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

څرنګه 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 راشئ او وپوهېدل چې اړتیاوې یې پوره کولی شي، له همغې سره معامله کوي. په هر صورت، ستاسو دنده دا ده چې له خپل لومړني پیرودونکي چې د خپلې کمپنۍ کارکوونکي یې

(c) ketabton.com: The Digital Library



تاسو ته راوستلي دي، ترې وپوښتئ چې د کمپنی د پیرودلو ټګلاره یې څه ډول ده.

## مهم کسان په ګوته کړئ

وړاندې له دې چې مقابلې ډلې ته د خرڅلاو په موخه وینا وکړئ، په ګوته کړئ چې په ناسته کې به څوک ګډون کوي. نوموونه یې، دندې یې او د اندېښنې ساحې یې درسره یادښت کړئ. حتی غوره دا ده چې هر یوه ته ټلیفون وکړئ او په ځانګړې توګه د هغو اندېښنو په اړه پوښتنه ترې وکړئ چې دوی به یې په ناسته کې مطرح کوي. په یاد ولرئ، چمتووالی د مسلکي توب نښه ده او تر ټولو مهم کار چې د چمتووالي پرمهال یې باید ترسره کړئ، د هغو کسانو د اړتیاوو جوړښت تشخیص کړئ چې له تاسو سره ناسته لري. دوی د پیرودلو په پریکړه کې کوم شي ته ډېر ارزښت ورکوي؟

### ځانته معلومه کړی چې د پیرودلو وروستی پریکړه څوک کوي

د پیرودلو په هره ډله کې یوازې یو شخص شته چې ((هو)) وایي. ښايي نور ټول ((نه)) ووایی. ستاسو دنده دا ده چې هغه شخص وپېژنئ چې څوک وروستی پریکړه کوي او د ((هو)) یا ((نه)) واک لري. ځینې وختونه دغه کس له حد زیاتې پوښتنې کوي او ځینې وختونه بیا دغه کس چوپ کېني او نورو ته د پوښتنې کولو موکه ورکوي. ستاسو دنده بیا هم همدا ده چې یاد شخص په ګوته کړئ او د وینا پرمهال هغه مخاطب وګرځوئ.

## اصلي ګټه رابرسېره کړئ

د پیرودلو په پریکړه کې حتماً یوه داسې اصلي ښېګڼه او ګټه شته چې پېرودونکي باید وپوهول شي، د پیرودلو پرمهال یې ترلاسه کولی شي. له یوې ډلې سره تر خبرو اترو وړاندې، باید د دوی له یوه کس وپوښتئ چې ستاسو ډله په کومه ښېګڼه پسې ګرځي او زما د محصولاتو او خدماتو په کومه ګټه قناعت کولی شي.

(c) ketabton.com: The Digital Library



## اصلي نیوکې رابرسېره کړئ

هغه اصلي خنډ په ګوته کړئ چې ستاسو د معاملې مخه نیسي. هغه کوم شی دي چې پېرودونکی ستاسو د محصولاتو او خدماتو له پېر څخه ګرځوي؟
د دې پوښتنې ځواب د پیرودونکي په اوسنی اړتیا او مخکینیو تجروبو پورې تړاو لري. که چېرې په یاده کمپنی کې کوم ملګری لرئ، ترې وپوښتئ چې هغه کوم خنډ دی چې بنایي له امله به یې زموږ او ستاسو معامله په شا وغورځوي. که په رښتیا معامله کول غواړئ، باید دا ځواب پیدا کړئ. تاسو باید په دقیق ډول وپوهېږئ چې د پیرودونکو اصلي اړتیا څه ده او هغه کوم خنډ دی چې بنایي پیرودونکي ستاسو له محصولاتو څخه ناهیلی او بې میله کړي. له دې وروسته باید په اصلي ښېګڼو ټینګار وکړئ او ثابته کړئ چې ستاسو محصولات دغه خنډ له منځه وړلی شي.

## د یوه مسلکي پلورونکي په توګه خبرې کول

کله چې اورېدونکو ته خبرې کوئ او په ځانګړي توګه کله چې له دوی څخه ستاسو د سپارښتنو د منلو هیله لرئ؛ د پورته اووه پړاوونو په اړه فکر وکړئ چې څه ډول یې کارولی شئ. یاد پړاوونه به له تاسو سره د اغېزناکې او غوره وینا په کولو کې مرسته وکړي. د اورېدونکو هغه درد پیدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې یې له منځه وړلی شي. د اورېدونکو هغه ستونزه پیدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې یې هوارولی شي. د اورېدونکو هغه اړتیا پیدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې یې پوره کولی شي. د اورېدونکو هغه موخه پیدا کړئ چې ستاسو سپارښتنې یې ترلاسه کولی شي.

## ښه اړیکه او باور جوړ کړئ

د خبرو په پیل کې یو څه وخت د ښو اړیکو او باور جوړولو ته ځانګړی کړئ. له اورېدونکو څخه پوښتنې وکړئ او یو شېبه تم شئ چې ځواب یې درکړي. ډېر

(c) ketabton.com: The Digital Library



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

## اړتیاوې یې مشخصې کړئ

له اورېدونکو سره مرسته وکړئ چې خپلې اړتیاوې یې په ښه توګه را برسېره کړي. په یاد ولرئ، ډېری پیرودونکي په خپلو هغو اړتیاوو نه پوهېږي چې ستاسو محصولات یا خدمات یې پوره کولی شي. کله چې تاسو پوښتنې کوئ او ځینو ټکو ته اشاره کوئ، دوی متوجه کېږي چې دوی یادې اړتیاوې لري او ستاسو محصولات یې پوره کولی شي.

## مفکوره مو په واضح ډول وړاندې کړئ

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

## د دوی اندېښنو ته پام وکړئ

د لاندې جملو په ویلو سره د دوی اندېښنو او نیوکو ته اشاره وکړئ: ((په دې پړاو کې، خلک معمولاً پوښتنه کوي...)) او د دوی یوې نیوکې یا اندېښنې ته اشاره وکړئ. وروسته ووایئ: ((دا پوښتنه په ډېرې آسانۍ سره ځوابېدلی شي. د دې اندېښنې د له منځه وړلو لپاره باید....))

## هغوی ته  د ګام اخیستو بلنه ورکړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library



کولو تمه لرئ، باید ټولو ته څرګند وي. دوی ته څرګنده کړئ چې د یاد کار له ترسره کولو وروسته به څه ډول ښه حالت غوره کړي. دغه چاره د دې لامل کېږي چې پیرودونکي د دویم ځلي پیرودلو 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 خرڅلاو ته د خلکو د هڅولو او د داسې کړنو د ترسره کولو لپاره ده چې ستاسو د وینا له اورېدو وړاندې یې ترسره کړې نه و. کله چې په سوداګریزو ویناوو کې ښه مهارت ترلاسه کړئ، د خرڅلاو په برخه کې به د غوره پلورونکو په غوره ۱۰ سلنه کې ځای خپل کړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

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