ليکوال: برايان ټرېسي

ژباړن: فضل الحق طاهرزی

ترتيب: حکمت اله يوسفزی

خبرې وکړه چې ګټونکې شې

Ketabton.com

درېيم 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 پیدا کړئ او ورتیاوې مو پیاوړې کړئ ۲۸

دروازې مو پر وړاندې پرانېستې 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.ږ.پ) رول ۳۱

یوازېنی محدودیت تاسو په خپله یاست ۳۲

لومړی څپرکی ۳۳

د وینا او د بیان هنر ۳۳

د هځونې 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 ویناوال د بدن حرکتونه ۳۵
د وینا ډول یا سټایل ته مو متوجې اوسئ ۳۵
لومړی برخه ۳۶
دویمه برخه ۳۶
درېیمه برخه ۳۷
خپلې موخې پیدا کړئ ۳۷
د اوږدو ویناوو لپاره یو ګډ جوړښت ۳۸
په پوره پاملرنې او پیاوړتیا سره وینا کول ۳۹
له نورو زده کړه ٤٠
لنډیز ٤٠
دویم څپرکی ٤١
اسانه چمتووالی او پلان جوړونه ٤١
وینا د اورېدونکو د شمېر او خانګړنو تر پوهېدو وروسته پیل کړئ ٤١
ستاسو له موضوع سره د اورېدونکو پېژندګلوي ٤٣
دوی څه فکر کوي؟ ٤٣
عامې غوښتنې ٤٣
د دوی په ژوند کې څه پېښېږي ٤٤
خپل کار سرته ورسوئ ، د شمېرنو او خانګړنو پر بنسټ مخکې لاړ شئ ٤٤
روښانه کړئ چې په سوداګرۍ کې یې څه پېښېږي ٤٥
د چاپېریال حالت و ارزوئ ٤٥

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

(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 لړو 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
دریېم 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 شپېو 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 ۷۰
پیاوړی پیل وکړئ ۷۰
ستاسو پېژندګلوي ۷۰
له پېژندګلوۍ وروسته ۷۱
پر ځان باوري ودرېږئ ۷۱
مناسبې جامې واغوندئ ۷۱
مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ ۷۲

(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: ((ټول!)) ۷۹
د یوې ستونزې په شریکولو سره یې پیل کړئ ۸۰
یوه جمله ووایاست، 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 وراندې چمتو اوسئ ۸۷

د نورو هڅونه ۸۸

له نیوکې یا بدبینۍ ډډه وکړئ ۹۱

د اړیکو او ارتباط پروړاندې له شته خنډونو خان وساتئ ۹۲

لنډیز ۹۳

شپږم څپرکی ۹٤

(c) ketabton.com: The Digital Library

په کوچنيو ناستو او خبرو اترو کې واکمني ۹٤

کوچنيو ډلو ته وينا کولی شي، تاسو بريالي يا ناکام کړي ۹٤

د وينا د پيل پرمهال د وينا د پای په اړه فکر وکړئ ۹۵

په ياد ولرئ چې هر شی خبرې اترې دي ۹۵

د وکيلانو په څېر فکر وکړئ ۹۵

د وېرې او هيلې ترمنځ توپير وکړئ ۹٦

د ناستې له ګډونوالو سره وپېژنئ ۹٦

عمومي اندېښنې وپېژنئ ۹۷

مقاومت يې راکم کړئ ۹۷

د لويو معاملو په اړه خبرې اترې ۹۸

د څلورو قانون ۹۹

وينا د خبرو اترو پر وړاندې: اصول يو ډول دي ۹۹

خپلې مفکورې مو پر کاغذ وليکئ ۱۰۰

تل خان منطقي او موافق وښيئ ۱۰۰

دوی هم شريک کړئ ۱۰۱

د ډلې يووالی ۱۰۱

د مراتبو لړی مشخصه کړئ ۱۰۱

بېلابېل مېتودونه ۱۰۲

خبرې کول دوه-اړخه کوڅه ده ۱۰۲

له پياوړي دريځ څخه عمل وکړئ ۱۰۳

(c) ketabton.com: The Digital Library

راتلونکی ګام وټاکئ ۱۰٤
په وینا کې د غږ ترخنګ انځور هم وکاروئ ۱۰٤
وښایاست، و وایاست او وپوښتئ ۱۰۵
معلومات لرل د تېروتنې مخه نیسي ۱۰٦
لنډیز ۱۰٦
اووم څپرکی ۱۰۷
پر تربیون 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 نيمې کرې فعالې کړئ ۱۱۵

اوربدونکو ته په مستقيمه توګه وګورئ ۱۱۶

ودرېږئ او وينا وکړئ ۱۱۶

يو ډول لېږد ۱۱۷

له سريزې پرته خبرې وکړئ ۱۱۷

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

د پيوستون ساتل ۱۱۸

وينا مو ټکی په ټکی وليکئ ۱۱۹

د «دريو عبارتونو» له قانون ګټه واخلئ ۱۱۹

له اوربدونکو سره د ملګرتيا اړيکه جوړه کړئ ۱۲۰

د وخت تنظيم او چټکتيا ۱۲۱

راټولونه او پای ۱۲۲

کله چې وينا پای ته ورسېده، ارام ودرېږئ ۱۲۳

تم شئ ۱۲۳

په ځانګړو غونډو کې وينا کول ۱۲۳

لنډيز ۱۲۷

اتم څپرکی ۱۲۷

غريزه واکمني: د غږ پياوړي تخنيکونه ۱۲۷

سرعت مو کم کړئ ۱۲۸

انرژي اړينه 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 څنډې 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 تنظيموونکي خوشاله کړئ ۱٤۱
له نورو ويناوالو سره وګورئ ۱٤۲
مطالعې، خبرتې او چمتووالي ته وخت ځانګړی کړئ ۱٤۲
موخه مو وټاکئ ۱٤۳
د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ ۱٤۳
مطلبونه مو تنظيم او ترتيب کړئ ۱٤٤
تمرين او تکرار وکړئ ۱٤٤
د وينا ځای په غور سره وڅېړئ ۱٤٤
له اورېدونکو سره بلد شئ ۱٤٥
د مهمو کسانو نومونه زده کړئ ۱٤٥
د خپلې وينا د وړاندې کولو څرنګوالی او پای ته رسول زده کړئ ۱٤٥
اورېدونکي بوخت کړئ ۱٤٦
د ملګري په خبر چلند وکړئ ۱٤٦
د وينا له ټولو ميتودونو ګټه واخلئ ۱٤۷
ګېر بدلول له ياده مه باسئ ۱٤۷
پرېږدئ چې خبرې مو خورې شي ۱٤۸
هم غږ او هم بدن وکاروئ ۱٤۸
لنډيز ۱٤۹
لسم څپرکی ۱٥۰
د چاپېريال کنټرول ۱٥۰

(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
بربښنا وګورئ ۱۵۳
ګروپونه باید چېرته خای پر خای 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 نندارہ نه ده ۱۵۵
د سالون ترکیب کنټرول کړئ ۱۵۵
د سالون ترکیب وڅارئ ۱۵٦
لومړنیو کتارونو ته یې ولېږدوئ ۱۵٦
څوکۍ ازادې کېږدئ ۱۵۷
دریخ 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) ۱٦۰

له لیدنیو توکو ګټه اخیستنه ۱٦۰

مرګ پر پاورپاینټ ۱٦۱

۵*۵ قاعده ۱٦۲

په غور سره یې وڅېړئ ۱٦۳

د تودوخې درجه کنټرول کړئ ۱٦۳

د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ ۱٦٤

د تالار مناسبه هوا ۱٦٤

لنډیز ۱٦۵

یوولسم څپرکی ۱٦٦

وینا په بریالیتوب سره پای ته ورسوئ؛ ۱٦٦

د وینا پای کلیمه په کلیمه جوړ او ترتیب کړئ ۱٦٦

د عملي کار پیلولو ته په رابللو سره یې پای ته ورسوئ ۱٦۷

په راټولونې (جمع بندی) سره یې پای ته ورسوئ ۱٦۷

د کیسې په ویلو سره یې پای ته ورسوئ ۱٦۸

اورېدونکي وخندوئ ۱٦۹

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

اوریدونکو ته د ستاینې اجازه ورکړئ ۱۷۱
اوریدونکي مو په ویاړ دربږي او چکچکې کوي ۱۷۲
د ښې وینا کولو ځواک ۱۷۳
لندېز 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
خبرې جملې د پوښتنې په توګه ووایئ ۱۸۱

(c) ketabton.com: The Digital Library

اړیکو ته ډېر پام وکړئ ۱۸۲
۱.د اړتیاوو ښه پېژندګلوي ۱۸۲
د «پلور ډاکټر» مېتود وکاروئ ۱۸۲
لومړی اړتیاوې په ګوته کړئ ۱۸۳
وینا کول ۱۸۳
نیوکو ته ځواب ورکول ۱۸٤
د خرڅلاو پای ته رسول ۱۸۵
د بلنې مېتود ۱۸۵
لارښوودی مېتود ۱۸۷
له پېرودونکي 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
ښه 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 یوازینۍ وسیله د ژبې په مرسته وینا کول دي او له بل پلوه زما د یوازینۍ او لومړۍ 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 ټریسې دغه کتاب (د بریالۍ وینا فن) چې اوس ستاسو په لاس کې دی، ولیده. له څنډ پرته مې کتاب ترې واخیست او په ډېرې خوښۍ 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 مورنۍ 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 نږدې 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 بریاليتوب 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 تړلي دي او تر ډېره د یوې کیسې په اړه په څو عنوانو کې خبرې شوې دي. له درنو لوستونکو هیله لرم چې د لوستلو پرمهال له پیله تر پایه ټول کتاب ولولي؛ که نه، پر موضوع پوهېدل به ور ته ستونزمن وي.

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

په هېوادنۍ مینه

فضل الحق طاهرزی ((وردګ))

(c) ketabton.com: The Digital Library

د لیکوال په اړه

برایان ټریسي خلکو ته د ژوند او د سوداګرۍ د لارو چارو د ښودلو په برخه کې د امریکا له غوره ویناوالو څخه دی. ټریسي د سوداګرۍ په برخه کې ښه لیکوال او په فردي او مسلکي پراختیا کې د ننني نړۍ سرلاری 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 ټریسي 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. ټریسي 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 کړې 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 ټریسي د

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

بریالي کسان پوهېږي چې ښه وینا کول له تاسو سره مرسته کوي، څو د نورو په وړاندې ارزښت پیدا کړئ او د درناوي در ته ولري، په معاملو کې بریالي شئ، د اغېزناکو کسانو د پام وړ وګرځئ او د ژوند او کاروبار لپاره مو نوې دروازې پرانستل شي. ډېری کسان پر نفس د باور او ښې وینا په اړه ناسم فکر لري. د دوی په اند په نړۍ کې دوه ډوله کسان دي: یو 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 وینا وکړي. دویمه ډله هغه کسان دي چې پوره وړتیا لري، خو کله چې د اورېدونکو پر وړاندې خبرې کوي؛ لاس او پښې یې رېږدي او خولې ترې څاڅي. د خوښۍ خبر همدا دی چې د وینا کولو فن زده کېدونکی دی. که د یادې چارې د زده کړې لپاره کلکه اراده او بشپړه لیوالتیا ولرئ، کولی شئ چې ډېر ژر دغه فن زده کړئ او د نړۍ له غوره ویناوالو شئ. برایان ټرېسي د نړۍ د غوره ویناوالو تخنیکونه مطالعه کړي او د (بریالۍ وینا فن) په کتاب کې یې تاسو ته راټول کړي دي چې په مرسته یې کولی شئ، په لویو رسمي او نارسمي ناستو کې د اورېدونکو پر وړاندې اغېزناکه او هڅوونکې وینا وکړئ.

په دې کتاب کې به ولولئ:

- د اورېدونکو په وړاندې پر نفس باوري، خوشبین او ارام اوسئ
- د وینا له پیل څخه د اورېدونکو پام ځان ته را واړوئ
- د اورېدونکو د ګډون (مشارکت) په موخه له ژبې، بدني حرکتونو، بیروني وسیلو او غړیزو توکو ګټه واخلئ
- په مناسب ډول له یوه ټکي بل ټکي ته ولاړ شئ
- له ټوکو، مسخرو، کیسو، مقولو او پوښتنو څخه په مهارت ګټه واخلئ
- د اورېدونکو وېره له منځه یوسئ
- وینا په ځواکمن ډول پای ته ورسوئ

په دې کتاب کې د وینا اصول بیان شوي دي او له ډېرو هغو پیاوړو رازونو په کې پرده پورته شوې چې په مرسته یې اورېدونکي تر خپلې اغېزې لاندې راوستلی شئ؛ داسې رازونه چې نه یوازې 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 بریالی وینا د هنر ستاینه

((که غواړئ د پام وړ او مشهور ویناوال شئ، باید د ښو ښه مطالعه کړئ. برایان ټریسي د وینا والو په اسمان کې یو لوی ستوری دی. مفکوره یې مطالعه کړئ، ځکه نوموړي تاسو ته ګام په ګام دا در زده کوي چې د وینا کولو په برخه کې له هېڅ ځایه ښه ځای ته ورسېږئ. هېڅوک نه شي کولی، دا چاره د برایان ټریسي په څېر ترسره کړي.)) مارک وېکتور هانسن

((د بریالی وینا فن له ما سره مرسته وکړه چې ارامښت ترلاسه کړم؛ دې کتاب وهڅولم، خپلې نظریې له نورو سره شریکې کړم. له شک پرته، برایان ټریسي غښتلی ویناوال دی؛ د ده تکنیکونه له ویناوالو سره مرسته کوي، چې پر خپلو نیمګړتیاوو برلاسي شي. دغه ګټور کتاب کولی شي، د افرادو ژوند بدل کړي.)) برنټ ټیلور

((برایان ټریسي د تاریخ غښتلی ویناوال دی! که غواړئ په خبرو کولو سره ګټونکي شئ، باید دغه په زړه پورې کتاب ولولئ. دا کتاب شاهکار دی.)) رابرټ آلن

((دغه کتاب د هڅوونکو ویناوو او اغېزناکو اړیکو ټینګولو په برخه کې یوه دپام وړ، بشپړه او روښانه ټولګه ده چې یوې نړیوالې خبرې لیکلې ده. دا کتاب ولولئ، موضوعګانې یې زده کړئ، ګټه ترې واخلئ او ګټونکي شئ!)) نیډو آر. کوبیند

((برایان ټریسي یو ځل بیا بریالی کتاب لیکلی. د بریالي وینا فن په نوم نوی کتاب د دغه غښتلي ویناوال له ژبې ارزښتناکې لارښوونې او تګلارې را ته بیانوي.)) کن بنچارډ

(c) ketabton.com: The Digital Library

سریزه

خبرې وکړه چې ګټونکی شې

زموږ برخلیک زموږ له افکارو سره بدلون کوي، که افکار مو تل له غوښتنو سره سم وي، نو هغه څوک به شو چې هیله یې لرو او هغه کار به کوو، چې موږ یې غواړو. اوریسوناسوت ماردن

د بریالیتوب لپاره مو له مخامخ کسانو سره په خبرو اترو کې وړتیا درلودل اړینه ده. په ښو خبرو کولی شئ چې د نورو د درناوي او پاملرنې وړ وګرځئ، په ټولنه کې مو ارزښت زیات 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 وړتیا نورو ته ښيي چې تاسو له هغو کسانو ډېر ځیرک او وړتیا لرئ، چې ستاسو د ښه والي خبرې نه شي کولی. ستاسو ارزښت لرونکې پانګه ستاسو ذهن دی. ستاسو تر ټولو ګران او قیمتي مهارت د ښه فکر کولو او د خپل فکر د ښه بیانولو وړتیا درلودل دي. دغه ځانګړنه له بلې هرې یوې ډېر ستاسو د ګټو او پرمختګ په خوندي کولو کې مرسته درسره کوي. له دې ور هاخوا، په لیکنی او ګړنی بڼه د خپلو افکارو واضح بیان او څرګندول، پر یوې موضوع د برلاسی نښه ده. کله چې ښې خبرې کوئ، خلك وایي: ((هغه خپلو خبرو ته متوجه دی چې د څه شي په اړه خبرې کوي.)) د خوښۍ خبر دا دی چې ستاسو ذهن د ماهیچې (د بدن غوښینې برخې) په څېر دی، یعنې څومره چې ډېره ګټه ترې اخلئ، لا ډېر پیاوړی کېږي. له وړاندې د افکارو او کلماتو جوړول د دې لامل کېږي؛ چې هغه څه چې تاسو بیانوئ، بشپړ دقت او پاملرنه ورته وکړئ. وینا 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 حقيقت کې تاسو ځيرک کوي.

په وېره مو برلاسي پيدا کړئ او وړتياوې مو پياوړې کړئ

څو کاله وړاندې مې د سوداګرو لپاره د کاري مديريت يو ورځنی سمينار جوړ کړی و. په وينا کې مې په سوداګرۍ کې د ښې وينا د وړتيا پر ارزښت او پر افرادو د هغې د اغېزې په اړه ټينګار وکړ. د ورځې په پای کې يو سوداګر چې نسبتاً خجالت و، څنګ ته مې راغی او ويې ويل چې ستا خبرو وهڅولم چې يو ښه ويناوال شم. مشرانو يې دغه شخص ته ځانګړې پاملرنه نه وه کړې، خسته شوی و او غوښتل يې چې پرمختګ وکړي. يو کال وروسته مې له ده څخه يو ليک ترلاسه کړ چې د خپل پخواني ژوند کيسه يې په کې بيان کړې وه. هغه له ځنډ پرته خپل عزم ته د عمل جامه ور اغوستې وه. ده د ويناوالو په يوه سيمه ييز پروګرام کې ځان شامل کړ او د هرې اونۍ په پای کې به يې په ناستو کې ګډون کاوه. هر ګډونوال اړ و، چې په هره ناسته کې د يوې 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 سيستم)) واکمن و، په دې مانا چې کله تاسو يو کار په پرله پسې توګه ډېر ترسره کوئ، بالاخره په وړاندې يې بې غوره کېږئ. کله چې د اورېدونکو په وړاندې تکراري وينا کوئ، تر څو خلې تکرار وروسته مو وېره له منځه ځي او عادي کېږئ. نوموړي همدارنګه د ۱۴ اونيو لپاره د ډېل کارنېګي په کورس کې داخله وکړه. دی اړ و چې د کورس په هر پړاو کې د خپلو سيالانو په وړاندې خبرې وکړي. نوموړي د شپږو مياشتو په ترځ کې د خپلو سيالانو او همزولو ډېرې لنډې او اوږدې ويناوې وکړې چې په ترځ کې ټوله وېره له منځه ولاړه او پر ځای يې پر نفس باور ورورزل شو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دروازې مو پر وړاندې پرانیستي 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 (ځومره له خپل ځان سره مینه لرې) بولي. تاسو چې ځومره ښه وینا کوئ، په هماغه کچه مو له ځان سره مینه زیاتېږي. له ځان سره چې هر ځومره ډېره مینه ولرئ، په هماغه کچه خوشبین او باوري کېږئ. له ځان سره چې هر ځومره ډېره مینه ولرئ، په هماغه کچه د نورو په منځ کې ارزښت پیدا کوئ. له ځان سره چې هرځومره 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 ښې ورانديې 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 پیاوړي 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. ځینې 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 وړې 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 «ډې موستین» کیسه مو اورېدلې وي. هغه چې کله وینا کول پیل کړل؛ د خپلې ژبې له بندېدا (توتله توب) څخه ډېر خورېده، 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 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

ولړئ. 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.

٤. (پ) پرېکړه: بالاخره باید پریکړه وکړئ چې له هرې کوچنی 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 ترځ کې مې له ۴۰۰۰ زیاتېویناوې او پرزنتېشنونه ورکړي او په خصوصي توګه مې په ۴۶ هېوادونو کې له ۵،۰۰۰،۰۰۰ زیاتو کسانو ته وینا کړې ده. په راتلونکو څېرکیو 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 ټولې 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 ویل: ((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 کړۍ 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 رېښو په پرتله ۲۲ برابره زیاته ده.

د وینا ډول یا ستایل 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 درېځ ټینګ نیولي وي؛ اورېدونکي به مو وینا داسې انګېري، لکه مور چې اولاد سکوندېي. 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. ډېرې 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 يې اندېښمن کېږي؛ خو سره له دې حيرانوونکې ده چې ډېرې وخت ټولو ته يو ډول سپارښتنه کوم: ((په ارامۍ خبرې وکړه، لږ لږ دمه کوه، د خبرو او جملو ترمنځ نرمه خندا کوه.)) تر ټولو حيرانوونکې دا ده کله چې دغه ويناوال زما په دې سپارښتنو عمل وکړي، نو ډېر ژر په وينا کې مثبت توپيرونه په خپله احساس کړي. کله چې په ارامۍ خبرې کوئ، کلمې مو له خولې روښانه راوځي او تاسو د يوه مشهور ويناوال په ډله کې راځئ. ستاسو غږ ډېر خوښ او خوندور کېږي. کله چې خندا کوئ، تاسو متعدل، ملګرى او منونکي ښکارئ. دا د دې لامل کېږي چې اورېدونکي ستاسو د پيغام په اخيستو کې ډېر لېواله شي. په دې هکله به نورې خبرې په اتم څپرکي کې وکړو.

د لنډو خبرو لپاره يو اسانه جوړښت

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

لومړۍ برخه

لومړۍ برخه پيل دی. تاسو په دې برخه کې اورېدونکو ته د خپلې وينا هدف وايئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ويلی شئ: ((مننه چې دلته ياست. په راتلونکو څو دقيقو کې به زه تاسو ته هغه درې لويې ستونزې ووايم چې اوسمهال زموږ کمپنی ور سره مخ ده او هغه کړنې به هم دروښيم چې په ترسره کولو سره يې دغه خنډونه له منځه وړلی شو.))

دغه پيل ستاسو وينا ته لار پرانيزي او اورېدونکي چمتو کوي.

دويمه برخه

په دويمه برخه کې بايد هغه څه ووايئ چې په لومړۍ يا د پيل په برخه کې مو يې ژمنه کړې وه. دا برخه ښايي يوه، دوې يا درې موضوعګانې وي. که چېرې وينا مو لنډه وي، نو بايد درې مهم ټکي يو په بل پسې په خورا لنډيز سره بيان کړئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ويلی شئ: ((له ډېرو سختو سياليو سره مخ يو، ګټه مو د

(c) ketabton.com: The Digital Library

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 يې وسپړو او د ښه والي لپاره يې په بديلونو فکر وکړو.))

درېيمه برخه

د خبرو کولو درېيمه برخه د هغو خبرو لنډيز دی چې وړاندې مو اورېدونکو ته وويل. هېڅکله له اورېدونکو تمه مه لرئ چې ستاسو ټولې خبرې به په يو ځل د هغوی په ذهن کې پاتې شي. بيا ځلي تکرار، لنډيز او له سره ويل ستاسو مخاطب ته په زړه پورې او مرستندويه تمامېږي. د بېلګې په توګه؛ تاسو بايد ووايئ: چې خبرې رالنډې کړو، له سيالانو سره د سيالۍ په موخه بايد د توليداتو کيفيت ښه کړو او پېردونکو ته يې په بيړه ورسوو. د ګټې د ښه والي او د بازار د ګټلو لپاره بايد د مارکېټېنګ ساحه پراخه کړو او همداراز توليدات زيات کړو، څو پيرودونکي راجلب کړو. د پېردونکو د ګراف د لوړوالي لپاره بايد نوي شيان په نوې بڼه توليد کړو او خبرتياوې يې په پراخه کچه خپرې کړو. پورتنيو درې موخو ته د رسېدو لپاره په ژمنتوب سره به نه يوازې خپل ځای وساتو، بلکې لومړی درجه ګټلی شو. مننه!

خپلې موخې پيدا کړئ

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

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

(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 تر پایه 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 دویم څپرکي کې به زده کړئ چې څه ډول په خپله وینا کې دغه اته ګامونه یو په بل پسې ترتیب او تنظیم کړئ. د اغېزناکې وینا په زده کړه کې د تمرین هېڅ بدیل نشته. له څو کلونو راهیسې مې په سلګونه مسلکي او نامسلکي ویناوې اورېدلې دي. تاسو هم د وینا په اورېدو پوهېږئ چې چا له وړاندې تمرین کړی او چا نه دی کړی.

په پوره پاملرنې او پیاوړتیا سره وینا کول

له نامتو لیکوال البرټ هوبارډ څخه یو ځل پوښتنه شوې وه چې یو څوک څنګه لیکوال کېدلی شي. ده ځواب ورکړی و: ((د لیکوالۍ د زده کړې یوازېنی لاره دا ده چې ولیکئ او ولیکئ او ولیکئ او ولیکئ او لیکئ او ولیکئ او ولیکئ او ولیکئ.)) دې ته ورته د وینا د زده کړې یوازېنی لاره دا ده چې وینا وکړئ او وینا وکړئ او وینا وکړئ او وینا وکړئ او وینا وکړئ. د وینا د هنر زده کړه هم د نورو هنرونو د زده کړې په څېر ده. دا هم تر هغې تمرین او تکرار ته اړتیا لري چې تخصص مو نه وي پکې اخیستی. د وینا د فن د پیاوړي کولو یوه ښه لاره دا ده چې شعرونه په لوړ اواز ووایئ. هغه شعر یاد کړئ چې ډېر مو خوښېږي، داسې شعر چې ښه کیسه او ښکلي بیتونه ولري. وروسته یې په پرلپسې ډول له ځان سره زمزمه کړئ. هر کله مو چې زمزمه کوله ټول تمرکز مو په غږ وکړئ. قافیه، اهنګ او پر کلیمو فشار راوړل له یاده مه باسئ. فکر وکړئ چې تاسو د یو داسې فلم د صحنې لپاره تمرین کوئ چې ډېرې پیسې ترې په لاس راوړئ او پرې مشهورېږئ. د دغه شعر بیتونه دومره په احساساتو او خوند ولولئ چې فکر کوئ، په اورېدونکو به ډېره زیاته اغېزه وکړي. کله چې ډېر شعرونه لولئ، په دې سره تاسو نه یوازې جملې زده کوئ؛ بلکې د خپلو ټکو د ښې اغېزمنتیا لپاره د بېلابېلو کلمو کارونه هم زده کوئ. دود داسې دی: له خلکو دا هېرېږي چې تاسو څه وایئ، بلکې دا یې په ذهن کې پاتې کېږي چې څه ډول یې وایئ. کله چې په جملو کې پر بېلابېلو کلیمو فشار راوړل زده کوئ، په واقعیت کې تاسو په خپله وینا کې داسې کړنې ته چمتووالی نیسئ چې څه ډول مو د اورېدونکو پام ځان ته راواړوئ.

بل ښه تمرین د شکسپیر د کیسو لوستل دي؛ په ځانګړې توګه د هاملېټ، مکبېت، جلیوس کایسر او رومیو او جولایټ کیسې. کله چې دغه ډول کیسې او مقالې ولولئ، ستاسو د ژبې روانوالی (فصاحت) زیاتېږي او د بیان او هڅونې قوت مو پیاوړی کېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

له نورو زده کړه

د ښه ویناوال کېدو یوه غوره لاره دا ده چې څومره شونې وي، هغومره د نورو ویناوالو ویناوې واورئ. یادښت ونیسئ. د دوی وینا، حرکات، څېره او دریځ ته ننګ و ارزوئ. وګورئ چې تجربه لرونکي او مسلکي ویناوال څه ډول وینا پیلوي، په وینا کې له یوې موضوع څخه بلې ته څه ډول ځي. بېلګې، انځورونه او ټوکې ټکالې څه ډول کاروي، د خبرو او له اورېدونکو سره یې د چلند په هکله له ځان سره پوره غوره وکړئ او په هکله یې قضاوت وکړئ. هغه ټکي یاداشت کړئ، چې له پیله تر پایه مو ورته پام شوی و. اورېدونکي ته د هر ټکي لپاره له ۱ تر ۱۰ نومرې ورکړئ. په دې اړه فکر وکړئ چې ویناوال دغه کړنې څنګه په ښه توګه ترسره کړې دي او تاسو به څه ډول وکولای شئ چې ښې یې ترسره کړئ. هغو تاریخي او نامتو ویناوو ته غوږ ونیسئ چې په بازار کې پیدا کېږي. څو څو ځلي یې واورئ او و ګورئ چې ویناوال په خپله وینا کې اخلاق، منطق او احساسات څه ډول کارولي او څه ډول یې اورېدونکي هڅولي چې تر دې وروسته یې په فکر، احساس او کړنو کې بدلون راشي.

لنډیز

په وینا کې حیرانوونکې خبره دا ده چې په وینا یا خبرو سره ستاسو له دې هنر څخه هېڅ څه نه کمېږي. په وینا او بیان کې د تخصص لپاره باید چمتووالی او تمرین له یاده و نه باسئ. له تمرین او چمتووالي څخه د تېښتې هېڅ لاره نشته. دا هم اړینه ده چې په یاد ولرئ؛ چمتو والی د منځنی کچه بریالیتوب له غوره بریالیتوب څخه بېلوي. له دې کبله خپل وخت د منطق په پیاوړتیا، د کلمو په ترتیب، د موخو په ټاکلو او بالاخره په تمرین کولو ولګوئ. د شعر هر نوی بیت چې یادولی شئ، په زمزمه یې حیله مه کوئ. هره کیسه چې لوستی شئ، د هر ویناوال وینا چې اورېدلی شئ؛ دا ټول وکړئ. دغه کړنې به له تاسو پیاوړي او بریالي ویناوال جوړ کړي. د پورتنیو کړنو په کولو کې هېڅ ډول محدودیت نشته.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دويم څپرکی

اسانه چمتووالی او پلان جوړونه

د انسانانو ارزښت د هغو ټاکل شويو موخو له تعقيبولو څخه معلومېږي چې ځان ته يې په خپل ژوند کې ټاکلې دي(مارکوس اورېليوس)

په وينا کې ۹۰ سلنه برياليتوب ستاسو د وينا د چمتووالي او پلانولو په څرنګوالي پورې اړه لري. ارنېسټ همينګوې يو ځل ليکلي وو:((هره کليمه چې ليکئ، بايد په اړه يې لس نورې کليمې معلومات ولرئ، که نه لوستونکي انګېري چې ستاسو ليکل شوې کليمه ناسمه ده.)) په وينا کې د هرې کليمې په هکله بايد سل کليمې معلومات ولرئ، که نه اورېدونکي دا انګيري چې تاسو د مغزو پر ځای له ګېډې خبرې کوئ. که تاسو له ټاکلي حده زيات چمتووالی و نه لرئ، اورېدونکي به ډېر ژر درک کړي چې د ټاکلې موضوع په اړه ستاسو معلومات ډېر کم دي. د ځيرک او پوه اورېدونکي په وړاندې لږ چمتووالی ستاسو شخصيت او کرېډېټ کموي. که چمتووالی و نه لرئ او يا مو لږ چمتووالی نيولی وي او که اورېدونکو ته ووايئ چې د ټاکلې موضوع په اړه تاسو په مسلکي توګه نه پوهېږئ، نو ډېر ژر به ستاسو له پيغام څخه مخ واړوي؛ په داسې حال کې چې خبرې او پيغام به مو ډېر ښه وي.

له بل پلوه ښه چمتووالی ډېر ژر محسوسېږي او ستاسو کرېډېټ پرې زياتېږي. چمتووالی ستاسو اورېدونکي حيرانوي او په پايله کې دوی ستاسو د پيغام اورېدلو ته په لېوالتيا سره غوږ نيسي.

وينا د اورېدونکو د شمېر او ځانګړنو تر پوهېدو وروسته پيل کړئ

چمتووالی مو له اورېدونکو پيل کړئ. په ياد ولرئ، چې ستاسو وينا ستاسو په اړه نه، بلکې د اورېدونکو په اړه ده. داسې پيل وکړئ چې ګنې تاسو د سوداګرۍ په برخه کې څېړنه کوئ او د سوداګرۍ لپاره د پېرودونکو پر شمېر، اقتصادي حالت، وړ چاپېريال او... ځان پوهوئ. د چمتووالي په پيل کې بايد پوه وئ

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

جنس: ستاسو د اورېدونکو په ډله کې نارينه څومره او ښځينه څومره دي؟ ځينې وخت زما اورېدونکي ۵۰-۵۰ وي. ځينې وختونه بيا ۹۵ سلنه نارينه يا ۹۵ سلنه ښځينه وي. د جنسيت په پام کې نيول ستاسو پر وينا اغېز کوي.
عايد: ستاسو د اورېدونکو عايد څومره دی؟ څومره کسان عايد لري؟ د دوی د عايد منځنی کچه څومره ده؟ په ځانګړې توګه، عايداتي سرچينې يې کومې دي او پر دوی يې اغېز څه ډول دی؟ په دې اړه پوهيدل به له تاسو سره او په ځانګړې توګه د اقتصادي موضوعاتو په اړه د خبرو پرمهال ډېره مرسته وکړي. په دې اړه پوهيدل تاسو سره مرسته کوي چې څه ډول مو د اورېدونکو له غوښتنو سره سمه او اغېزناکه وينا وکړئ.
زده کړه: تاسو ته ناست کسان د زده کړې په کومه کچه کې دي؟ ايا 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 يې څنګه دی؟ ايا 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؟ ايا واده يې کړی دی؟ مجرد دی؟ طلاق دی او که کونډ ؟ مجردان په کې زيات دي او که واده کړي؟ ايا اولادونه لري؟ دا ستاسو لپاره اړين واقعيتونه دي چې بايد پرې پوه شئ.

(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، خندونه 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 څوابونه یې په اسانی 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 ورځ د یوې ملي کمپنی لویې 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 کمېټې 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، ځکه د دوی ټول ژوند د همدې تولیداتو پر پلور ولاړ و، اوس به یې بیه د پېردونکو له لورې 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 دریځ 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 لورې د دې لپاره ګومارل شوی یم، چې د دوی پر ناستې او منفي اورېدونکو لپاره مې داسې لارې چارې غوره کړې چې اورېدونکو ته زړه ورکړم.

خپل کار سرته ورسوئ ، د شمېرنو او ځانګړنو 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 یې 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 څینې نور ټکي هم شته چې وینا ته د چمتووالي پرمهال یې 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 دریځ 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 یې 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 ډېرې حالاتو کې په داسې ښارونو کې داسې وخت وینا کړې چې تازه په تازه یې 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 یې 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 مخکېنی 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 تنظيمووونکو سره له وړاندې ډېرې خبرې اترې وکړې. په پايله کې زما په يو نيم ساعته وينا کې د کمپنۍ ټول انځور، اندېښنې، د سيالۍ ځنډونه او راتلونکی ليدلوری تشريح شو. د خبرو په پای کې د کمپنۍ مشرې ګوښې ته کړم او را ته وېې 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 کوم ځانګړي بدلونونه په خپل کار او ژوند کې راولئ؟))، د څه ډول ځواب تمه تړې 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ساعت ته وګورئ

د پورتنیو خبرو ترڅنګ، تاسو باید د خبرو وخت ته ډېره پاملرنه وکړئ. خینې 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 تنظیمووونکو 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 لومړنی اندېښنه دا وه چې زه په ټاکل شوي وخت کې خپلې خبرې کولی شم او که نه. کله چې زما د وینا وخت را ورسېد؛ له ما مخکې بل ویناوال ته ۲۲ دقیقې وخت ورکړل شوی و، خو ده ۲۸ دقیقې وینا وکړه. زه چې کله دریځ ته پورته شوم او د نوبت لپاره په تمه وم، درک مې کړه چې د ناستې تنظیمووونکي 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 کورنی دنده ترسره کړه، چمتووالی ونیسئ

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

(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 ۶۰ 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 میلیونر او بیلیونر 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 نړۍ ته ور دننه شول، خو 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

بېلګه 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. لومړۍ دایره به د ښه راغلاست او هغو خبرو لپاره وي چې د اورېدونکو پام را واړوم. په دویمه، درېیمه 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 لومړۍ او وروستۍ دایرې د سریزې او پایلې اړونده دي او منځنۍ 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. لومړۍ 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 کوچنۍ 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 ورکوی.

څه وخت مخکې مې باید په یوه لویه کمپنۍ کې وینا کړې وینړږګج، مخکې له دې چې زما وار راورسېږي، د کمپنۍ 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 ستړی 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 بندوی. مه هېروئ چې د وینا پرمهال مو خبره ډېره اړینه ده. په داسې حال کې چې کلیمې د پردې پرمخ دي، د اورېدونکو سترګې ستاسو او د پردې ترمنځ حرکت کوي، لکه د ټینس په لوبه کې مینه وال او لیدونکي. که د پردې پرمخ کوم ټکي ته اشاره نه کوئ او غواړئ خبرې وکړئ، نو په کمپیوټر کې د (B) تڼۍ ووهئ، خو صفحه سپینه شي.

څراغونه روښانه کړئ

کله چې له پاورپاینټ څخه ګټه اخلئ، مخ مو باید پوره ښکاره شي. کله کله ډېری لوی مدیران وینم چې اوږده وینا کوي، خو تیاره یې جوړه کړې وي او رڼا تر ډېره د پراجکټور پر پرده وي او په پایله کې ناست کسان نه شي کولی هغه ووینې، ډېر خپه کېږم.

پاورپاینټ یوازې مرستندویه وسیله ده

له پاورپاینټ څخه یوازې د یوې مرستندویې وسیلې په توګه کار واخلئ. دغه وسیله باید ستاسو د وینا مرکزیت نه شي، بلکې دغه وسیله باید له تاسو سره یوازې مرسته وکړي چې اورېدونکو ته ډېر څه ووایئ. له پاورپاینټ ګټه اخیستنه تمرین کړئ. د وینا له پیلولو مخکې درې - څلور ځلې تمرین وکړئ. یو ځل بیا هم تمرین وکړئ څو ډاډه شئ چې پاورپاینټ او پراجکټور سم نصب شوي او له خنډ او 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 ځلي کلیک 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 ګړنی پیغام ورکولو سره یې پای ته ورسوئ.

د یو ډول وینا لپاره پروګرام جوړول

هر وینا وال 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 ووېشل شوه او په پایله کې لسګونو زرو کسانو چې د بېلابېلو ژبو وو، دغه وینا یې وکتله. څو کاله وروسته د زرګونو وینااوالو په منځ کې چې د ۳۷ کالو په ترڅ کې یې دغې کمپنۍ ته وینا کړې وه، زما وینا په ۱۲ غوره وینااوو کې راغله. تمرین واقعاً ګټه درلوده.

د حافظې له تخنیکونو ګټه واخلئ

د کمسارۍ 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. لومړی 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 دري ژبې پنج د ګنج له کلمې سره هم قافیه دي، وینااوال د قیمتي شیانو په هکله فکر کوي او خپلې خبرې د خزانې او نورو شیانو په هکله کوي. د دري شش د کشمش له کلمې سره هم قافیه دي. وینااوال تصور کوي چې باید شپږمه موضوع مې د پای خبرې وي او خپله وینا په خوږو خبرو پای ته ورسوم. په همدې توګه وینااوال کولی شي

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

وينا له يوې کلمې څخه په گټه اخيستنې جوړه کړئ

زما د خوښې ميتود همدا دی. له يوې کليمې څخه په گټه اخيستنې د بېلگې په توگه (سکوت) ښه وينا وړاندې کولی شئ. د بېلگې په توگه:

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

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

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

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

همداسې هرې موضوع چې تاسو غواړئ په هکله يې خبرې وکړئ، په پوره توگه يې منظمولی شئ او اورېدونکو ته يې د يوې کلمې په توگه وړاندې کولی شئ. په دې سره به هم له تاسو خپلې موضوعگانې نه هېرېږي او هم به اورېدونکي ډېر ليوال وي چې ستاسو د ټاکلې کلمې په مانا وپوهېږي. زه په خلونو د دې ميتود په کارولو بريالی شوی يم چې له ٦٠ تر ٩٠ دقيقو پورې له يادښت پرته خبرې وکړم او د اورېدونکو هم دا ميتود ډېر خوښېږي، ځکه دوی د کليمو د حرفونو پوهېدو ته ليوال وي. تاسو کولی شئ له درېوو حتی تر لسو حروفو پورې له دغې لارې گټه واخلئ. دغه ميتود د اورېدونکو د اغېزمنولو لپاره گټوره او اغېزناکه لاره ده چې له يادښت پرته يې ترسره کولی شئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

مهم ټکي په وړو کارتونو ولیکئ

که له ترېبیون (ستېج) څخه ګټه اخلئ، د وینا د چمتووالي لپاره یو غوره تخنیک دا هم دی چې اصلي موضوعات په وړو ٥*٣ یا ٨*٥ کارتونو کې ولیکئ. د دې پرځای چې ټول مطلب کلیمه په کلیمه ولیکئ، ښه ده چې اصلي جملې او عبارتونه ولیکئ او د وینا پرمهال یې یو پر پسې واړوئ. ما ډېر پیاوړي ویناوال لیدلي چې د اورېدونکو په مخ کې څو کارتونه ورسره وي او د وینا پرمهال د مرستندویه وسیلې په توګه ترې کار اخلي. اورېدونکي ډېر کم په دې میتود نیوکه کوي، ځکه پوهېږي چې ویناوال خپلې خبرې له وړاندې جوړې کړې او د ښې وینا د وړاندې کولو لپاره دغه کار کوي.

د کار په پیل کې لږو کسانو ته خبرې وکړئ

وینا ته د چمتووالي یوه غوره لاره دا ده، مخکې له دې چې په رسمي او لویو غونډو کې خبرې وکړئ، د امکان تر حده کوچنیو ډلو ته وینا وکړئ. موده د ناستې په پای کې د ماښام ډوډۍ وخوړل شي. د مدیره پلاوي یوه غړي مخکې خبرې یې وکړې. کله یې چې خبرې کولې ټولو غوږ ورته نیولی و او اغېزمن کړي خوړلو پرمهال یې کړې وه. وروسته مې پام شو چې د مدیره پلاوي یاد غړي د ډوډۍ غونډې لپاره وروستی تمرین کاوه. ده لویې ناستې ته تر وینا کولو مخکې کوچنۍ ډلګۍ ته خبرې وکړې.

قدم ووهئ او خبرې وکړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

خپل غږ جګوي 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.

ګوګل؛ هغه معلومات چې اړتيا ورته لرئ

کله چې يوې ځانګړې صنعتي ډلګۍ 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 ګوګل څخه ګټه اخيستلی شئ، د دې ترڅنګ له hoovera.com ويبپاڼې ګټه 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 ځانګړې 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 ګواکې د صنعت په برخه کې لګيا ياست. خلک بايد ژر ستاسو د وينا تر اغيزې لاندې راشي. هغوی بايد دا احساس وکړي چې ګنې 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 وګورئ. ځينې وخت کولی شئ د مهمو اشخاصو په هکله چې ستاسو اورېدونکي دي، د غونډې له تنظيمونکو 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 بېلګه: ((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

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 خواب 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 ویره حتی د هغو کسانو لپاره چې مسلکي دي او په زرګونو ځلې د دریځ شاته ولاړ دي، عادي او طبیعي خبره ده. برېتانوي هنرمند ډېوېډ نیون اعتراف کوي، سره له دې چې په زرګونو ځلې 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

پروړاندې له حده زیات د حساسیت درلودو په پایله کې رامنځته کېږي. ارواپوهان وایي، نوردې د ټولو رواني او عاطفي ستونزو ریښه په ماشومتوب کې (د محبت او مینې دریغ 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 پایله کې ماشوم انګېري، تر هغې د چې مور او پلار له غوښتنې سره سم کار ترسره کوم په امن یم، که هغه ونه کړم په امن کې نه یم.

ماشومان حساس او والدین لا حساس دي

هغه ماشومان چې له مینې او محبت څخه 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 اندېښمن او پر نفس بې باوره کېږي، تر څو چې ډاډه نه شي چې د ژوند مهمو کسانو نه وي تایید کړی، هېڅ کار نشي ترسره کولی. ډېری کسان له دې انځور څخه چې د خلکو په مخ کې ولاړ وي او خبرې کوي، له حده زیات وېرېږي. دغه کار په ده کې د وېرې او اندېښنې ښکارندویي کوي چې له پنځه کلنی وړاندې یې کسب یا خپله کړې ده. خو کولای شو چې د دغه حس پر خای پر خان د باور، ارامی، وړتیا او خان خوښونې حسونه خای پرخای کړو. د اوس وخت ډېری غوره ویناوال یو وخت دومره عصبي وو چې د نورو په مخ کې یې د خبرو تصور نه شوای کولای او حتی د کارکوونکو په جلسه کې به یې د بدن ټولو غړو لړزه کوله. یو ملګری مې چې اوس د زرګونو کسانو په وړاندې په ډاډه زړه خبرې کوي، په لومړی وینا کې یې پرتوګ خیرلی و او بېرته یې له دریغ څخه منډې کړې وو.

په خپل پیغام سره یې پیل کړئ

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

شي چې پیسې په لاس راوړي، یا د نورو د ستاینې وړ وګرځي. هغوی یې د وینا متوضوع ته ارزښت نه ورکوي. تجربې راته ثابته کړې ده چې دغه کسان ډېر لږ پرمختګ کوي. مګر که داسې موضوع مو په ذهن کې وي چې ارزښت 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 سوادی 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 یې 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 برلاسی 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 هیله لري چې ستاسو وینا خونده وره او له بریا ډکه وي. په بله بڼه، کله چې له خپل ځایه دویناکولو لپاره پورته کېږئ، تاسو شل نومرې لرئ؛ په حقیقت کې لوړې یې وساتئ. تاسو کولی شئ وینا ته له څو ځلي تګ سره دغه وېره له منځه یوسئ. هېڅ شی پر نفس باور کې در سره دومره مرسته نه شي کولی، لکه تکرار.

څه ډول پر ځان باور او وړتیا لوړه کړو

د خبرو پرمهال په وېره د برلاسی لپاره بېلابېل شته چې باید وکارول شي. د نړۍ غوره ویناوال له همدغو تخنیکونو 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 ضمیر کې جریان لري، بشپړ برلاسی پرې لرئ. تر ټولو اغېزناکه جمله چې کولای شئ د وینا لپاره مو د ذهني چمتووالي لپاره کار ترې واخلئ، ((له ځان سره مینه لرم)) ده.

مخکې له دې چې وینا ته جګ شئ، څو ځلي له ځان سره تکرار کړئ چې (له ځان سره مینه لرم) یا (زه تر ټولو ښه یم)). دغه کلیمې پر ځان د باور د لوړوالي او د وېرې په کموالي کې در سره خورا مرسته کوي. هرڅومره ډېر چې له ځان سره مینه ولرئ، هومره مو پر ځان باور ډېرېږي. هر څومره ډېر چې له ځان سره مینه ولرئ، ډېره ارامتیا ترلاسه کوئ. هر څومره ډېر چې له ځان سره مینه ولرئ، اورېدونکي هم په هماغه کچه مینه درسره لري او هر څومره چې له ځان سره ډېر مینه ولرئ، د وینا پرمهال مو کړنې ډېرې غوره وي. کله چې د هر دلیل له کبله عصباني یا ډارن وئ، 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 کلیمه کې ده: ((نه شم کولی! نه شم کولی! نشم کولی!)). کله چې وایئ، چې دا کار کولی شم، منفي پیغام او وېره خنثی کوي. کله چې د لومړي ځل

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

تصور او تجسم وکړئ

هر بهرنی فعالیت او پرمختګ د ذهني انځورونو په پرمختګ سره پیلېږي. کله چې خپله يو ځرګند، مثبت او هيجان انځور جوړ کړئ چې په هغه کې په اغېزناکه توګه وينا کوئ، ناخبره ضمير مو دغه امر د يو فرمان په توګه مني او وروسته داسې کلمې، احساسات او حالات منځته راوړي چې ستاسو له ذهني انځور سره سمون ولري. بايد ځان مو په خپل ذهني انځور کې وګورئ چې ارام، پر ځان د باوري او ارامې خندا پرمهال ولاړ ياست او له اورېدونکو سره خبرې کوئ. بايد ووينئ چې اورېدونکو تا ته غوږ نيولی، خندا کوي او ستاسو له هرې خبرې خوند اخلي. د تصور لپاره دوه تخنيکونه اړين دي چې بايد وکارول شي.

داخلي او بهرنی تصور

په بهرني تصور يا تجسم کې خپل ځان پر دريځ داسې و انګېرئ چې ګويا درېيم کس يا د اورېدونکو (مخاطبانو) له ډلې ياست. خپل ځان وينئ چې په ارامی پر نفس د باور په حال کې ياست او د يوې ځانګړې موضوع په اړه په فصاحت سره وينا کوئ. خپل ځان مو داسې ګورئ چې ګواکې درېيم شخص مو يوې ډلې ته د وينا پرمهال ويني. د داخلي تجسم په مرسته هم خپل ځان او اورېدونکي (مخاطبين)، داسې تصور کوئ چې اورېدونکي ستاسو پر وړاندې مثبت غبرګون ښيي. کولای شئ خپل ځان مو هم دننه او هم بهر ووينئ. دغه کار مو ناخبره ضمير تر اغېز لاندې راولي، وروسته مو ضمير په ناخبره توګه د دې په خواب کې افکار او عاطفې له ذهني انځور سره سم تاسو ته درکوي.

د ذهني برنامې جوړول

په لويو غونډو کې د وينا پرمهال پر نفس د باور زياتولو لپاره بله ګټوره لار دا ده؛ مخکې له دې چې ويده 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 خوشالۍ، 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 کنټرولېدلې 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، ۲۰او ۵۰ ځلي د مثبتو خبرو تجربه انځور کړئ او په هکله یې فکر وکړئ، په حقیقت کې به ستاسو ناخبره ذهن ۱۰، ۲۰او 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 غورهویناوال یاست او له دې

(c) ketabton.com: The Digital Library

وروسته به په خوښی، ارامی 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 ارامی 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 آرامی تر ۷ حساب وکړئ او ساه وباسئ. دغه تمرین اووه ځلي تکرار کړئ، ساه واخلئ، دننه یې وساتئ او وروسته یې په آرامی 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 گواکې 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 گوتې مو وښوروئ

یوه بله لاره چې پر نفس مو باور زیات او وېره مو کموي، د وینا تر پیل مخکې د پښو گوتې 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 گوتو ښورول تاسو ته د خوښۍ او لېوالتیا احساس درکوي. دا کار د دې لامل کېږي چې خندا وکړئ او خوشاله شئ. په یاد ولرئ، څه ډول چې احساسات کړنې رامنځته کوي، په همدې توگه 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 ټکان ورکړئ چې گنې غواړئ له گوتو مو اوبه وڅڅوئ. په حقیقت کې دغه کار فشار

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

سیخ ودرېږئ

کله چې د وینا لپاره پاڅېږئ، سر مو پورته سیخ ونیسئ، فکر وکړئ چې تناب مو له سر څخه چت ته تړل شوی او تاسو له تناب څخه ځوړند 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 ځان مو له ذهني اړخه د اورېدونکو په پرتله غوره او پیاوړی احساس کړئ. د بېلګې په توګه 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 ترځنګ فکر کولای شئ چې اورېدونکو مو یوازې نېکر اغوستي. 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. ځان ته مو ووایاست: ((دا مننه! مننه!)) فکر وکړئ چې اورېدونکو ته مو ارزښت ورکوئ. ځان ته مو په تکرار سره ووایاست: ((له اورېدونکو سره مې مینه لرم! له اورېدونکو سره مې مینه لرم! له اورېدونکو سره مې مینه لرم!)).

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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 درباندې ګران وي او تاسو همورباندې 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 ځوانۍ 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، خوښ او جالب په نظر درغلل؛ تاسو به ورته احساس ((واه، تاسو دلته یاست!)) ولرئ او وېره به مو له منځه ولاړه شي. تاسو به 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.

لنډيز

ذهني چمتووالی او تناسب د فزیکي چمتووالي او تناسب په څېر دی او پر تمرین ولاړ دی چې باید په ځلونو تکرار شي. کله چې د 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 سوداګرۍ کې بریالي شو. لطفاً ستاسو د لاسونو په پړکا راځي،،، ښاغلی برایان ټریسي.))
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 ووایي: ((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 ارامی 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، خرګندې، دوستانه، په زړه پورې او رانښکونکې 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 وینااوال

فکر کوي چې اوریدنکي په ساده او نارسمي جامو کې وینا خوښوي، داسې چې
فکر کوئ همدا اوس له کوم بڼ څخه له بزګرۍ راغلی. مګر دا کار معمولاً
اوریدونکو ته دا پیغام ورکوي چې ګواکې تاسو خپل ځان او دوی ته هیڅ درناوی
نه لرئ. په پایله کې دا کار د دې لامل کیږي چې هغه څه چې وایئ، ارزښت یې
کم شي.

زما مینه وال ډېری وخت کلنی غونډې د سوېل او لوېدیځ په ښکلو تفریحځایونو
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 اوریدونکو په
څېر او یا له دوی څخه ښه جامه واغوندئ. تل باید مسلکي معلوم شئ.

زما یو ملګری ځوان او ښه وېناوال دی، مګر 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 ګوتې ورکړې وه. نوموړي دغه ګوته
په کوچنۍ ګوته کړه او د وینا پرمهال به یې ښوروله. د نوموړي په اند دا کار زړه
راښکونکی و. یو ځل له وینا وروسته د غونډې تنظیموونکي ګوښې ته کړ او ورته
و یې ویل: ((تاسو ښه وینا وال یاست، ښه پیغام لرئ، خو کله چې د سرو زرو
ګوته په ګوته کوئ، د کوځه ډبي په څېر معلومېږئ.)) ده اصلاً هېڅ فکر نه کاوه،
چې دا کار به داسې پیغام لېږدوي. ده هغه ګوتې لرې کړه او بیا یې هېڅکله په
ګوته نه کړه.

مثبتې غوښتنې رامنځته کړئ

لومړی کار مو د غوښتنو رامنځته کول دي. داسې کار باید وکړئ چې اوریدونکي
تاسو ته د غوږ نیولو له کبله د خوښۍ احساس وکړي. داسې کار باید وکړئ چې
دوی ستاسو د خبرو اوریدو ته چمتو او په تمه وي. په یاد ولرئ، چې ټول
اوریدونکي 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 اوریدونکي له پیله خوښ وساتئ. هر څومره چې دوی ډېر

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

مسوولیت ژر واخلئ

کله چې د وینا له پاره پاڅېږئ، په حقیقت کې د غونډې مشري درته سپارل کېږي. اورېدونکي غواړي چې ستاسو تر ولکه لاندې شي او تاسو د تالار مسوولیت 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 دریځ ته ولاړ شئ. بیدار اوسئ، تېز قدمونه واخلئ او په انرژۍ او لیوالتیا دریځ ته ځان ورسوئ. کله مو چې وینا پیل کړه، په یوه شخص تمرکز وکړئ او هغې ته صمیمانه وینا پیل کړئ. وروسته بل شخص ته وګورئ، ورپسې بل ته او بل ته. له یوه شخص سره د سترګو اړیکې تاسو ته ارامتیا ښيي، اندېښنه مو کموي او له ټولو اورېدونکو سره د اړیکو 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 صریح 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 ځینې وخت د کوم چا له لوري په ښه توګه معرفي کېږم، معرفي کوونکي ته مخ اړوم او ورته وایم: ((مننه! داسې دې معرفي کړم چې ښايي مېرمنې مې ستا ټولې خبرې لیکلې 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 تنظیمونکي مننه وکړئ

تاسو کولی شئ خپله وینا له اورېدونکو څخه د ګډون او له تنظیمونکي 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 سویچ 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 ځینې داسې اړینې خبرې درسره شریکې کړم چې تر دې دمه پټې ساتل شوې وې.))

له اورېدونکو مننه وکړئ

کولای شئ په پیل کې له اورېدونکو په پوره درناوي د زړه له تله مننه وکړئ. داسې خندا وکړئ چې 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 ځینې 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 ورتیا 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 ورتیا میلیونران شي. له دې پیلیزې وروسته ټول یو ډول هیښېږي او دې ته چمتو دي چې ویناوې په غور سره واوري.

اوسنۍ 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) کمپنۍ 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 راوګرځوي.

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 پټ ریلي وایي: ((که پرمختګ نه کوئ، نو حتماً مو شاتګ پیل کړی دی.))

(c) ketabton.com: The Digital Library

یوې وروستۍ 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

یوه 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 یوازېنی 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 دلایلو په هکله وي چې تاسو یې له امله خلک د ټاکلې کړنې ترسره کولو ته رابولئ.

د شونتیا په صورت کې یې په شوخۍ پیل کړئ

که شونې وي وینا مو په ټوکه یا په شوخۍ سره پیل کړئ، خو دا کار یوازې هغه وخت کولای شئ چې خپله شوخ مزاجه اوسئ. تاسو باید ډاډه اوسئ چې اورېدونکي یې یوازې د ټوکې او شوخۍ په توګه ګڼي. هڅه وکړئ چې ټوکه مو ځو ځلي ولولئ، څو ډاډه شئ چې ټول پرې پوه شول. ټوکه یوازې هغه مهال وکړئ چې تاسو خپله فکر کوئ چې دغه کیسه یا ټوکه د پاملرنې وړ ده. تاسو یې په ښه توګه وړاندې کولای شئ او اورېدونکي هم غواړي چې واوري یې.
ځینې ویناوال ډېری وخت خپله وینا په داسې ټوکه پیلوي چې له ډېرو برخو سره اړیکه ولري او د ټولو اورېدونکو پاملرنه د ځان په لوري اړوي، خو دا یو هنر دی او یوه ځانګړې وړتیا غواړي چې ټوکه په څومره اغېزناکه توګه وړاندې کولای شې. دلته یو اړین ټکي ته اشاره کوم. دا اسانه ده چې وینا په ټوکه پیل کړئ. ما هم نږدې ټولې ویناوې په ټوکه پیلولې. وروسته وپوهېدم چې زما لومړنی خبرې وروستنیو ته زمینه برابروي. که زه په ټوکه پیل وکړم، اورېدونکي دا انګیري چې زما ټوله وینا به د ټوکو په فضا کې وي. که زه یو په یو له ټوکې وروسته جدي بحث پیل کړم، ښایي د ډېرو لپاره د تعجب وړ او سترې کوونکی شي. متوجه اوسئ!

فن کار (هنرمند) اوسئ

نامتو امریکایي ویناوال بېل ګاو به له پېژندګلوۍ وروسته دریځ ته په داسې ډول راته چې ګڼې همدا اوس یې له کوم چا سره خبرې پای ته رسېدلي او غواړي چې هغه خبرې له یوې ډلې سره پیل کړي. ټولو اورېدونکو دا احساس کاوه چې ګڼې د ده ټوله وینا پرله پسې خبرې اترې او مکالمه وه. د دریځ څنګ ته به ودرېد، غږ به یې یو دم ورو کړ، لاسونه به یې خلاص کړل او په اورېدونکو به یې غږ وکړ چې لږ رانږدې شي. ده به دا ډول ویل: ((نږدې راشئ، غواړم یو څه درته

(c) ketabton.com: The Digital Library

وواییم.)) او دوی ته به یې داسې اشاره کوله چې ګني 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)) واوري. وروسته به چې کله د اورېدونکو خپلو کړنو ته په نابېره توګه پام شو، په لوړ اواز به يې وخندل. جالب ټکی يې دا و چې نوموړي ټول اورېدونکي خپل پيروان او فرمان منونکي ګرځول.

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 سوداګرۍ ته ښه وخت دی. په هر صورت، په تاسو کې څومره کسان آزادې دندې لرئ؟)) ګوته مو پورته کړئ، خو اورېدونکي یوه شي چې له دوی نه د همدې کار هیله لرئ. ما له دې میتود هم ګټه پورته کړې، د څو تنو په ګوتې 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 ځواب یې تاییدوم: ((هو، تاسو رښتیا وایئ! موږ ټول ازادې دندې لرو، د دندې اخیستو له لومړۍ ورځې بیا تر تقاعد پورې، موږ د ځان لپاره کار کوو، دا اړینه نه ده چې د تنخوا پر پاڼه مو څوک لاسلیک کوي، خو موږ ټول ازاد کاروبار کوو.))

داسې څه وکړئ چې دوی په خپلو منځو کې خبرې اترې وکړي
تاسو له خلکو غوښتلی شئ چې له څنګ سره ناست کس ته مخ واړوي او د یوه شي په اړه خبرې ورسره وکړي. د بېلګې په توګه، تاسو ویلی شئ: ((د څنګ له ملګري 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 آسانی سره ستاسو د امرونو او رهبری 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 هواري په موخه لاس په کار شو؛ څو ډاډه شو، هغه کسان چې تقاعد کېږي، وکولای شي چې د ژوند تر پایه په ارامی 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 خندې 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 وکړی. ایا د اوسنی 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، ملاترو 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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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 خندې پرته ما سره 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 اغېزناکه وینا کول یوه وړتیا او یو زده کېدونکی هنر دی. په دې هنر پوهېدل چې څه ډول معرفي وکړئ، څه ډول دریځ ته ولاړ شئ او څه ډول خپلې خبرې پیل کړئ؛ کولی شي، ستاسو وینا بریالی 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.

پیټر 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 کمزورې مدیریت له کبله ضایع شو. پیټر 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

ستاسو ډېرې ویناوې او کتنې به له کوچنیو ډلو سره وي چې ښايي

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

بشپړ چمتووالی ونيسئ

د دې لپاره چې ناسته مو اغېزناکه وي، بايد چمتووالی ورته ونيسئ. ستاسو چمتووالی او نه چمتووالی د ناستې ټولو گډونوالو ته ډېر ژر معلومېږي. که ناسته تاسو چلوئ، پلان يې کړئ. اجنډا ورته جوړه کړئ. هغه کسان وټاکئ چې تاسو بلنه ورکوئ او دوی له خپلو دندو خبر کړئ. ناسته داسې تنظيم کړئ چې گواکې دا په حقيقت کې ستاسو د سوداگريز ژوند اړينه برخه ده، ځکه په واقيعت کې مو د ژوند اړينه برخه ده. که تاسو د ناستې گډونوال ياست، نو خپل گډون مو پلان کړئ. د ناستې اصلي موخه پيدا کړئ او ځان چمتو کړئ چې تاسو هم مرسته په کې کولای شئ. ډېری خلک کله چې د تجارت په ناستو کې گډون کوي، د ناستې تر پايه 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 کېنئ چې ستاسو شا 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 کېني. دا کار مې ډاډ کوي، څو وکولی شم مهم اشخاص په مهمو ځای کې کېنوم. که چېرې ناسته د بل چا وي؛ نو يا د دروازې مخامخ کېنئ او يا د ناستې د مېز له کونج سره او يا هم د ناستې د چلوونکي مخامخ کېنئ. 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 ستاسو مو دېوال ته شي او يا داسې ځای کېنئ 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 هوارۍ: 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 دا 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 اغېزناک 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. ځان له ټولو هغو شیانو ډاډه کړئ چې په ناسته کې ګټه ترې اخلئ. که چېرې تاسو له پاورپاینټ یا چارټونو ګټه اخلئ، باید ناستې اړینه برخه پیل کړئ. دغه کار تاسو ډاډه کوي چې که د اوږدو خبرو له اجنډا سره سم، لومړی د اترو 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 وایي، 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 څېړنه کوي، تاسو یا بل شخص باید د دغو خبرو اترو په پای کې یوې هوکړې ته ورسېږئ، له دوی څخه پوښتنې وکړئ.

د مسوولیتونو لپاره رضاکار چمتو کېدل

د فعال ګډونوال په توګه د ځان ښودلو لپاره یوه لاره دا ده چې په خپله خوښه د مسوولیت اخیستلو ته ځان چمتو 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 ځان چمتو وښیئ. څومره چې ډېر په داوطلبانه توګه کار ته غاړه ږدئ، هغومره به په ناسته کې د مهمو کسانو لپاره ډېر مهم تر نظر ورشئ.

له وړاندې چمتو اوسئ

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

دې مانا چې لومړی مو د 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 تنظیموونکي 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 لوري 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 چې 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 ترځنګ 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 وویل: د ټولو خوښېږي چې وستایل شي. کله چې تاسو د کوم کار په ترسره کولو سره د بل چا صفت وکړئ، دوی د ډېر مهموالي او ارزښت درلودلو احساس کوي، په پایله کې دوی تاسو ډېر خوښوي.

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

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

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 وایي، بیخي 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 بلاخره په بیړه 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 وایي 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 (دریم 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 دریم 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 تنظیمونکی 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 کوچنی نیوکه، چې ښایي د چا عزت پرې لوړه شي او یا د خینو د عصبانیت لامل شي؛ د ټولو دې ټکي 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 ټولي په منځ کې موافقت وښیئ، په یوازیتوب کې ارزونه وکړئ.

د اړیکو او ارتباط پروړاندې له شته خنډونو خان 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 خوشالی او ارامی 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

لنډیز

په هره برخه کې د یو مسلکي شخص خانګړنه چمتووالی دی. هر څومره چې د هر ډول ناستې لپاره ښه چمتووالی ونیسئ، سره له دې چې ناسته مو له یوه یا دوو کسانو سره وي؛ هغومره به اغېزناک ښکاره شئ او ښې پایلې به ترلاسه کړئ. قدرت او پیاوړتیا تل له هغه چا سره ده چې له وړاندې یې بشپړ چمتووالی نیولی. هغه کسان چې ناستې ته له چمتووالي پرته راځي، لږ پیاوړي ښکاري او ښې پایلې 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 یو 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 باید ټولو ناستو ته (که تاسو جوړې کړې وي او که ګډونوال یاست) ښه چمتووالی ونیسئ او دغه کار له خانګړو تکنیکونو څخه په ګټې اخیستنې 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 ځل 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 ځلې د یوې لویې کمپنۍ د مدیرانو له یوې ډلې سره خبرې اترې کوم، د هغو اندېښنو په لیکلو پیل کوم چې دوی ترې وېرېږي او په اړه یې بدبین وي. تر ډېره چې پوهېږم، دوی د بدلون پروړاندې 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 پرېکړو 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 وایي چې د وېرې انګیزه د هیلې له انګېزې دوه نیم برابره ډېره ده. دا په دې مانا ده، که په هغه ځ 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 په 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 وویني. په بله وینا دوی څکه یو کار کوي چې له نه کولو څخه یې په کولو کې ډېره ګټهویني.

د ناستې له ګډونوالو سره وپېژنئ

کله چې یوې لویې 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 ځان 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

کېږي. ستاسو دنده د وینا پرمهال د داسې کړنو کول دي چې د دوی مقاومت راکم او شک یې له منځه ولاړ شي. د سقراط د وینا له مېتوده کار واخلئ: کله چې غواړئ یوې ډلې یا شخص ته نوې موضوع ووایئ، تل یې په داسې حقیقتونو پیل کړئ چې ټول ورسره موافق وي او هېڅوک ترې انکار نه کوي. وروسته دغه حقیقتونه په داسې برخو ووېشئ چې ښایي نوي وي او ډېر ورسره مخالف وي.

د لویو معاملو په اړه خبرې اترې

کله چې زه له کومې ډلې سره د لویو تړونونو په اړه خبرې اترې کوم، معمولاً د مېز یوه پلو ته زه ناست وم او بل لوري ته له ٦ تر ١٠ چارواکي یا مدیران ناست وي. ما تل له یوې ستراتېژۍ ګټه اخیستې چې په ځلونو یې بریالی کړی یم. موږ خپل کار په ۳۰، ۴۰ یا ۵۰ مخیزه تړون یا هوکړه لیک پیلوو. ما له وړاندې د تړون یا هوکړه لیک هره ماده او فقره په غور سره لوستې او دا را ته څرګنده وي چې ما ته کومې مادې مهمې دي او مقابل لوري ته کومې فقرې او مادې مهمې دي او ارزښت ور ته لري. موږ وروسته یاد هوکړه لیک 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 زیات بندونه او مادې سمې او له مخالفت څخه پاکې وي. موږ له لومړي مخ تر وروستي پورې هره فقره لولو او په ټولو هغو هوکړه کوو چې هوکړه مو پرې کړي وي. کله چې د هوکړه لیک 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 ووایم: ((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 نیسي.

کله مو چې ټول هوکړه لیک له پیله تر پایه ولوست او په ډېرو مادو مو هوکړه وکړه، بېرته جنجالي موضوع ته ورګرځو او د شونتیا تر حده پراخ او بشپړ بحث پرې کوو. که بیا هم کوم ټکی ډېر جنجالي وي او هوکړې ته نه رسېږو، یو ځل بیا یې د خندولو وړاندیز 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 وايي 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 خلورو موضوعاتو فکر وکړئ او باید په اړه يې 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 يوې سوداګريزې غونډې ته د وينا پلان لرئ؛ ټولې هغه نيوکې او مخالف ټکي پر کاغذ وليکئ چې فکر کوئ ځينې ځيرک او هوښيار کسان به ستاسو مخالفت وکړي او غبرګون به وښيي. ورپسې هر مخالف نظر ته يو يا څو منطقي ځوابونه پيدا کړئ او هغه هم وليکئ. کله چې په تاسو نيوکه کېږي، يا اندېښنې او پوښتنې درسره مطرح کېږي، بايد په ډېر غور ورسره چلند وکړئ، د دوی د پوښتنو، نيوکو او اندېښنو په وړاندې پوره درناوی وښيئ، د نورو د نظرياتو پر وړاندې هوکړه او قدرداني وښيئ؛ وروسته هغه ځوابونه چې تاسو ليکلي وو، په داسې توګه ورکړئ چې ګويا څو شېبې وړاندې ستاسو په ذهن کې راپيدا شوي دي.

تل ځان منطقي او موافق وښيئ

هر کله چې ستاسو د نظريې پر وړاندې مخالفت، خنډونه او مقاومت څرګندېده، نو تل يې 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 عاجزی او دوستانه ډول چلند کوئ، ياد کسان به نظريات په ښه توګه ومني او قناعت به درسره وکړي. تل دا متل په ياد ساتئ: ((ترخه دوا له يوې کاچوغې بورې سره وخورئ.)) کله چې کوچنيو ډلو ته وينا کوئ، په ياد ولرئ چې دا څه د يو کس د وينا ننداره نه ده، بلکې دا خبرې اترې دي. موضوع مطرح کړئ، په اړه يې بحث وکړئ، پای ته يې ورسوئ او په پای کې د اورېدونکو د نظرياتو، وړانديزونو 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 لړۍ مشخصه کړئ

که په کوچنیو ناستو کې هم وینا کوئ، باید له ټولو سره یو ډول چلند وکړئ؛ خو بیا هم باید د «مراتبو لړۍ» ته پام وکړئ. په زیاتره ډلو کې یو شخص د نورو په پرتله ډېر مهم وي. هغه نظریه چې هغه یې په 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، ښایي ډېر خبرې کوونکي شخص به زه اغېزمن کړی وم. ښایي 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 کمپنی» یو بنسټګر الفرېډ سلوان به معمولاً یوه ډله مدیران راټول او د نوې کمپنی 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 ورکړل 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 وېناوال پرې پوهېږي، دا دي چې که څوک د مطرح شوې موضوع په اړه ویلو ته څه نه لري او یا ټول موافقت ښيي، 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 ښځ 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 بېخي 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 ارامۍ 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 ترځ کې هوکړې ته ورسېږئ چې څوک باید څه وکړي او څه وخت دغه ګام واخلي. په ډېری غوره ویناوو 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 ویناوو 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 پاينټ هم ګټه اخيستلی شئ او کله چې په خپله وينا کې دغو ټکو ته اشاره کوئ، يو پر يو يې د پردې پر مخ راوړئ.
د مهمو ټکو د ليکلو او يا د وينا د پايلو د ښودلو لپاره سپينه تخته او قلبپ چارټونه هم کارولی شئ. هغه کسان چې له ليدلو سره بلد دي، کله چې ستاسو وينا ووينې؛ په ډېرې ارامۍ سره يې درک کوي. بل پلو هغه کسان چې له اورېدلو سره بلد دي، کله چې د وينا يوه برخه په ليکلې توګه ويني، ډېر خوښ برېښي؛ مګر دوی خوښوي چې له تاسو وينا واوري او معمولاً د ځينو ځانګړو کليمو او موضوعاتو په اورېدلو سره له تاسو پوښتنه کوي. نو د دا ډول اورېدونکو پروړاندې چمتووالی ولرئ.

ويناياست، و واياست او وپوښتئ

ما به په لومړيو کې د وينا پر مهال له قلبپ چارټونو ګټه اخيسته، وروسته مې سپينه تخته کاروله او اوس پراجکټور او له يوې بلې الې (ELMO) ګټه اخلم. دغه اله له ماسره مرسته کوي، چې کله د مهمو ټکو په اړه خبرې کوم، له ځان سره يې لنډ وليکم.
کله چې وينا مخ پر وړاندې ځي، د مهمو ټکو د ښودلو لپاره له ګرافونو، انځورونو، چارټونو او نورو انځوريزو بېلګو ګټه اخلم. کله چې غواړم پر يوې ځانګړې کليمې يا مفهوم ډېر ټينګار وکړم، داسې يې ليکم چې ټول يې وليدلی شي.
په پايله کې ناست کسان يادښت نيول پيلوي. کله چې تاسو د يو مهم ټکي پر ليکلو پيل کوئ، ناست کسان احساس کوي چې دا ټکی رښتيا هم مهم دی او له خنډ پرته يې يادښت کوي. دغه کار د دې لامل کېږي چې د وينا تر پای پورې له تاسو سره په فعاله توګه ونډه واخلي.
کله چې تاسو يوازې وينا کوئ او څه نه ليکئ، که څومره خيرک مغز وي؛ د وينا په تمامېدو سره ستاسو د شويو خبرو له ۸۰ تر ۹۰ سلنې به يې هېرې کړې وي. کله چې هم وينا کوئ او هم ليکل کوئ، تاسو به دواړو ليدونکې 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 لرل د تېروتنې مخه نیسي

کله چې اورېدونکي پوښتنه کوي او یا نظر شریکوي او په مطلب یې 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 ویلو یې 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 ووایاست: ((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.

لنډیز

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 وستایئ، 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 تربیبون برلاسي؛
اورېدونکي تر خپلې اغیزې 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 وينا ډېره ستونزمنه ده

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

زما په لومړنی وينا کې ټول ۷ کسان راته ناست وو، مګر په وروستيو کلونو کې مې ان تر ۲۵۰۰۰ ډېرو کسانو ته هم وينا کړې. يو ځل مې ۸۵۰۰۰ کسانو ته وينا کوله چې ۲۰۰۰ راته ناست وو او ۸۳۰۰۰ نور له ۶۰۰ بېلابېلو ځايونو څخه د سټلايټ له لارې راسره په ليکه وو. زما د وينا وخت له ۲۰ دقيقو تر ۳ او ۴ ورځو پورې وي. هره وينا چې کوم آن که يو ځل وي او که څو ځلي؛ د دې لپاره چې په ښه توګه يې وړاندې کړم، چمتووالي ته اړتيا لرم. څومره چې د اورېدونکو شمېر ډېرېږي، په هماغه کچه ستاسو او ستاسو د اورېدونکو غوښتنې ډېرېږي. په لويو غونډو کې وينا تر کوچنيو هغو ډېر توپير لري.

د هرې وينا ۸ اصلي برخې

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

۱. پيل: په دې برخه کې د اورېدونکو پام ځان ته اړوئ. داسې کړنه ترسره کوئ چې دوی دې ته چمتو کړئ، څو له تاسو څخه په ډېره ليوالتيا 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 پيل وايئ
۴. بل ټکي ته تګ: په دې ځای کې څرګندوئ چې له لومړي ټکي دويم 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 دریمې موضوع ته ورځئ
۷. دریم 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 ګتیسبورګ وینا د انګلیسي ژبې په تاریخ کې تر ټولو غوره وینا ده. کیسه داسې ده، کله چې نوموړی رېل ګاډي ته پورته شو، خپله وینا یې د پاکټ پر شا ولیکله څو د ګتیسبورګ په مراسمو کې یې واوروي، خو حقیقت بل ډول دی. داسې برېښي چې لینکولن مخکې له دې چې په ګتیسبورګ 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 مارټین لوتر کېنګ ((خوب مې ولید))تر عنوان لاندې په واشنګټن کې وینا یوه ښېشانه او ښکلې وینا ده، مګر مارټین لوتر کېنګ د یادې وینا څو څو ځلې تکرار او تمرین کړې وې او په وروستۍ وینا کې یې د مخکینیو ویناوو غوره غوره ځایونه ټاکلي وو.

آسانتیاوې وڅېړئ

د لومړۍ اغېزې اچولو لپاره دویم ګام دا دی چې ژر حتی یوه ورځ وړاندې د 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) وګورئ. 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، منځنۍ تنخوا لري؛ یوازینۍ 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 ترڅنګ د یادښت لیکل هم دي، د دریځ په منځنۍ برخه کې داسې درېږم چې پراجکټور مې ښي لوري نه 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 پوه شئ چې دوی د څه شي په اړه فکر کوي او څه احساس لري. تر ټولو اړینه دا چې دوی ته باید داسې احساس ورکړئ چې ګواکې تاسو او دوی په یوه کچه یاست.

نورو 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 وایي: ((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 کمپنی 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 کمپنی مدیرانو د خپلې سوداګری په هکله معلومات ورکړي وي. د مخکنیو ویناوالو له نظرونو او مرستې مننه کوم؛ د بېلګې په توګه خو 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 خبر 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، بنایي 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 ترون 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 مخکینی 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 درېیم خل لپاره تر ټولو بد څه چې وشول، درېیم 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 هېڅ 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 خلي فکر وکړئ

خینې وختونه مې خپله وینا له وړاندې جوړه کړې وي، خو دا چې همغه څه له ما وړاندې بل ویناوال ویلي دي؛ خو خلې مې د وینا خینو برخو ته بدلون ورکړی. خینې 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 خان سره ولرئ خو باد شخص یې ولولي، د دې لیک په پیل کې ولیکئ: ((په مهربانۍ 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.

نعجب 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، خو که ویاند هغه له

(c) ketabton.com: The Digital Library

وړاندې هم نه وي لوستې، ستاسو د پېژندګلوۍ پر وخت ستونزه ور نه پیدا نه شي.

وخت ښودنه

کله مو چې پېژندګلوي وشوه، ژوره ساه وباسئ او د دریځ په لور زړور او باوري ګامونه واخلئ. له ویاند څخه د لاس په ورکولو او د شونتیا 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 لیدلو ډېر خوښ شوئ.

د څو شېبو لپاره ارام ودرېږئ، څو اورېدونکو ته موکه ورکړئ چې په خپلو ځایونو منظم کېني او پاملرنه یې 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 یو کس وټاکئ او د څو شېبو لپاره همغو ټاکل شویو کسانو ته وګورئ.

وینا مو له څنډ پرته په داسې جمله پیل کړئ چې د اورېدنکو پام راواړوي، د دې کار لپاره د د اورېدونکو یوه عامه غوښتنه، نظریه، ستونزه او یا اندېښنه بیان کړئ.

د بېلګې په توګه؛ کله چې زه سوداګریزو ناستو ته وینا کوم، داسې یې پیلوم: تاسو ته نوي زېري لرم (لږ دمه وکړئ). موږ د بشریت د تاریخ په ډېره ښه دوره کې ژوند کوو (لږ دمه). ډېری کسان غواړې د تېرې سلیزې په پرتله په راتلونکي کې ډېرې پیسې په لاس راوړي. ستاسو دنده دا ده چې له همدې ډلې اوسئ او زما دنده ده چې تاسو ته یې لارې چارې وښیم.

په دې ډول پیل سره د ټولو اورېدونکو پاملرنه او لېوالتیا را جلبېږي. ټول ناست کسان په طبیعي توګه په ډېرې لېوالتیا سره غوږ نیسي او هیله لري چې له تاسو څخه یادې موخې ته د رسېدلو لارې چارې واوري.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د پيغام لېږد

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

د وينا هر ټکي ته مو له يوې کيسې سره اړيکه ورکړئ

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

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

د مغز دواړه نيمې کرې فعالې کړئ

د نوبل جايزې ګټونکې څېړنې ثابته کړې چې د انسان مغزونه دوې (ښي او چپه) نيمه کرې لري. په چپه نيمه کره کې منطقي، عملي، تحليلي، واقعي او له احساساتو پرته کړنې ترسره کېږي. موږ د مغز په دې برخه کې ټول معلومات درک کوو. ښي نيمه کره بيا په انځورونو، احساساتو، سندرو او کيسو فعالېږي. انسانان د ښي نيمه کرې په مرسته پرېکړې کوي. ستاسو دنده دا ده چې د شونتيا ترحده د اورېدونکو ښي نيمه کره فعاله او تحريک کړئ. د وينا پرمهال چې څومره د ښي نيمه کرې د اړوند موضوعاتو په اړه خبرې اترې کوئ، په هماغې کچه به

(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 ښبلولو 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 جیببو کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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 ورکې 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 څینې 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 ګړنه 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 څینې وختونه وایم: ((یوې بلې دې ته ورته موضوع ته پام وکړئ...)) یا: ((غوږ شئ چې تېره اونی 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 یې ((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 یې چې ذهن ته هره کیسه، ټوکه او بېلګه ورشي، بیانوي یې.

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 یې 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 اروا پوهنه 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)) وایي.
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 ښیي.

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 یې 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 وېناوې، انځوریزې بېلګې...، خو 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 ځینو 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 ډېری 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 الون 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 خوښوئ، 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 ورکړي. 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 ځکه 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 څخلونې لوبه ګوري. پورته کړنې د اورېدونکو لپاره وینا جالبه او په زړه پورې کوي. دوی ته د سترېا 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 خانګړی 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 راڅخه وشي، یوازې په درېیو مهمو ټکو بحث کوم. که د یو ساعت وینا بلنه راکړل شي، بیا د ډ 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.

وروستی خبرې (ګام اخیستل) دي، یعنې د خبرو په پای کې اورېدونکو ته بلنه ورکړئ؛ کوم څه مو چې په وینا کې یاد کړل، له هغو سره سم ګام واخلي.

تر ټولو مهم آر دا دی چې وینا مو په یوه اغېزناکه جمله پای ته ورسوئ. ځینې وخت مو وینا د ((درېیو عبارتونو قانون)) څخه په ګټې اخیستنې هم پای ته رسولی شئ او وروسته مو خپل وړاندیزونه او سلاوې بیانولی شئ. ځینې وخت وینا په یوه مقوله یا شعر هم پای ته رسولی شئ. که مناسبه وه، په داسې یوه ټوکه هم وینا پای ته رسولی شئ چې ستاسو له وینا سره اړیکه ولري او په هغو ټکو

(c) ketabton.com: The Digital Library

ښېنګار کوي چې تاسو یې د بیانولو هڅه کړې ده. په ۱۱ څېرکي کې به زده کړئ چې څه ډول په بریالیتوب سره وینا پای ته ورسوئ.

کله چې وینا پای ته ورسېده، ارام ودرېږئ

کله مو چې وینا پای ته ورسېده، ارام ودرېږئ او اورېدونکو ته نرمه خندا وکړئ. کله چې ځوان وم، د وینا په پای کې به ما ویل: ((مننه)) او له ځنډ پرته به مې شاوخوا کتل چې څه ډول دریځ پرېښودلی شم. ځینې وخت به مې ټول چمتو کړي کاغذونه ګډوډ کړل او راسره ټول به مې کړل. وروسته مې درک کړه چې دغه کار اورېدونکي یوازې اندېښمن او شکمنوي. ورپسې مې زده کړل چې د وینا له پای ته رسولو وروسته د څو شېبو لپاره ارام ودرېږم او نرمه خندا وکړم، څو اورېدونکو ته څرګنده شي چې وینا په بریالیتوب پای ته رسېدلې او اوس د دوی وار دی چې غبرګون وښیي او کورودانی وکړي.

تم شئ

په ځلونو کله چې له وینا وروسته ارام درېدلی یم، لومړی یوه کس چک چکې پیل کړې، ورپسې بل کس او بیا ټولو اورېدونکو. که چېرې تاسو پیاوړي ویناوال وئ، یو کس ښایي په خپل ځای کې ودرېږي او چک چکې درته پیل کړي، ورپسې بل کس ودرېږي، همداسې په ترتیب سره نور او نور، او ستاسو په ویاړ به چک چکې کوي، مګر باید تم شئ!

په ځانګړو غونډو کې وینا کول

په ځانګړو پروګرامونو کې د وینا بلنه درکړل شي؛ په دې ډول ښایي ځینې وختونه په ځانګړو پروګرامونو کې د وینا بلنه درکړل شي؛ په دې ډول پروګرامو کې معمولاً ناوخته خبرېږئ او د چمتووالي وخت درسره لږ وي. په دې ډول غونډو کې ویناوې ښایي ستاسو او د نورو په ژوند کې ډېر رول ولري، نو باید د دې ډول پروګرامونو لپاره چمتو اوسئ.

پنځه ډېر عام پروګرامونه چې غونډې پرې جوړېږي، عبارت دي له: ۱- د ډالیو وېش. ۲- د یوې مهمې پېښې له کبله تقدیر یا 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 ډالی 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، څېرکتیا 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 کوروداني: ښايي غوښتنه درنه وشي چې په یوه عمومي ناسته یا خصوصي کتنه کې ویناوال معرفي کړئ. دغه مسوولیت جدي ونیسئ. ټول کسان تاسو ویني!

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

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

کله چې خبرې کوئ، تل په انرژۍ خبرې وکړئ. د يادو کسانو په هکله د خبرو پر مهال له ټوکو ويولو ډډه وکړئ. دوی ته احساس ورکړئ چې د ځان په اړه ښه فکر وکړي. په دې 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 ميندو د ژوند له تر ټولو مهمو پېښو څخه دی. هغه موضوعات او جملې چې تاسو يې واياست؛ په کلونو کلونو به په ياد پاتې شي. خپله وينا مو په ډېر غور سره پلان کړئ.
څو کاله وړاندې د يوې ډېرې ښې کورنۍ د واده مراسمو ته غوښتل شوی وم. دوی عادي کارکوونکي وو او عايد يې هم کم و. دوی له ۲۳ کلن مستري زوی وغوښتل چې د خپلې ۲۵ کلنې خور د واده په مراسمو کې وينا وکړي.
واده ډېر په زړه پورې و او ټول خوښ و، خنداګانې وې او د نوي زوم او ناوې په هکله به يې ټوکې جوړولې، مګر کله چې د ناوې ورور د خبرو کولو لپاره ودرېد، له ځنډ پرته څرګنده شوه چې دغه کار يې ډېر جدي نيولی. کله چې ده د خپلې خور په هکله وينا پيل کړه، ټول غلي شول. ده د ۱۵ دقيقو لپاره د خپلې خور او له مېړه سره يې د ګډ ژوند په هکله خبرې وکړې او په دې هکله يې وينا وکړه چې خور يې يوه ډېره ښه جينۍ ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ده 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 خوښی او نېکمرغی 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، ریښتینی او دنورو په غم کې شریک انسان و. ورپسې د مړي د کورنۍ او د غړو په هکله او دا چې ده/دې ته یې د کورنۍ غړو څومره ارزښت درلود، خبرې وکړئ. یو څه د یاد شخص د کارکړنو او مخینې په اړه وغږېږئ. خپلې خبرې مو د خواشینی څرګندولو په جملې سره پای ته ورسوئ؛ ده ته د جنت غوښتنه او پاتې کسانو ته یې د 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

اتم څپرکی

غږيزه واکمني: د غږ پياوړي تخنيکونه

نه وېناوال هغه دی چې زده کړه ورکوي، خوشالي ورښيي او د اورېدونکو ذهن اغېزمنوي

سيسرو

کله چې تاسو خبرې کوئ، ستاسو غږ ستاسو اړينه وسيله ده. له نېکه مرغه تاسو په خپلو خبرو کې د هڅونې او اغېزمنتيا لپاره د خپل غږ کارول د موسيقۍ د الو په څېر زده کولی شئ.

سندرغاړي څکه د خپل غږ له کبله مشهور شوي چې په مياشتو او کلونو يې بر خپل غږ د دې لپاره تمرين کړی څو د مشهورتيا لوړو پوړيو ته ورسېږي. اغېزناک غږ ډېر زور، اهنګ لرونکی او پياوړی 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 انګېرې 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 ښیئ، 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 اغیزه 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 کتل 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 وې 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 ځلې 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 اونۍ 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 ډیری د دوی چې کار درلودونکي وو، و یې منله چې دا حالت نه منونکی دی او باید دوه اونۍ 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 يې 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 څلونو مې په ډېری هوټلونو کې لیدلي چې د ناستو جوړولو اړوند د اسانتیا توکي او سیستمونه نامناسب او بې ګټې دي.

د ناستو او سیمینارونو ډېری تنظیموونکي چې زه ورسره کار کوم، خپل غږیز سیستم راوړي. بنايي 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. ډېری کسان چې غږونه يې کمزوري وو، دا مهال له سخت تمرین وروسته د بنه 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 يې کړئ او کله چې په لاره روان اوسئ یا موټر چلوئ، هر وخت يې 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 ټينګار قدرت او انرژي څرګنده کړئ. ورو خبرې وکړئ. د بیت په هره کلیمه بېل بېل فشار راوړئ او بلاخره يې مانا بدله کړئ. داسې و انګېرئ چې ګواکې د شعر کلیمې د پیانو تنۍ دي. کله چې د شعر یوه مسری لولئ، په هر ځل لوستلو سره په کلیمو فشار راوړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زما د خوښې شاعر «رابرټ ډبلیو سروېس» دی. د ده د شعر ټول بیتونه ښه وزن او اهنګ لري، په اسانی سره زده کېږي او یادېږي. یو خل مو چې ذهن ته وسپارل، بیا یې هر خل له خان سره زمزمه کولی شئ او په دې سره مو د ژوند تر پایه په ذهن کې پاتې کېږي.

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

غږ مو ثبت کړئ او بیا یې واورئ

کله چې غواړئ، د نبې وینا هنر په خان کې ورووزئ؛ نو شعر یا یوه کیسه په ریکارډر کې ثبت کړئ او بیا یې څو خلي واورئ. سرعت، په کلیمو فشار، بېلتون او پیوستون، اهنګ او د غږ لوړوالي او ټیټ والي ته مو پام وکړئ.

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

وروسته د دوی ثبت شوې وینا دوی خلي غږوو. زده کوونکي تقریباً ټل حیران وي. دوی د دې له کبله چې د وینا پرمهال ډېر کمزورې شوي او تر تاثیر لاندې تللي، ډېر حیرانېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

عادي خبرې رسمي خبرو ته ورته نه دي

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

کله چې زده کړیالانو ته وویل شي چې د خپلې موضوع په اړه په جذبه او انرژۍ خبرې وکړي؛ دوی چې دا ډول هڅه وکړي او وروسته د خپلو خبرو ویډیو ګوري، په حیرانۍ سره یې پام کېږي چې دوی په جذبه خبرې نه دي کړي، بلکې بې ځایه بدني حرکات یې ترسره کړي چې له موضوع سره هېڅ اړیکه نه لري.

د دې لپاره چې بریالي شئ، افراط وکړئ

پر اورېدونکو باندې د خپل غږ د اغېزې اچولو لپاره هومره په لوړ اواز خبرې وکړئ چې کولی شئ؛ حتی په ځینو مهمو ټکو کې چیغې ووهئ. ولې مو په پراخه توګه پرانېزئ او وروسته یې په ارامۍ سره راټول کړئ. کله مو چې دغه کړنې په ویډیو کې وګورئ، درته څرګنده به شي چې څومره په ځان باوري برېښئ.

زما مېرمن باربارا په داسې کورنۍ کې لویه شوې چې پلار به یې د شپې له خوا کار کاوه او د ورځې به ویده کېده. ماشومانو ته به تل دا ویل 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 وینا هنر یا فن زده کاوه، وهڅول شوه چې په لوړ اواز خبرې وکړي. هغې خپل غږ دومره جیګ کړ چې دې فکر کاوه، ((چیغې)) وهي؛ مګر کله به چې دې ته د خپل غږ ویډیو چالانه شوه، څرګنده به شوه چې د دې ((چیغې)) یوازې له خپلو معمولي خبرو څخه په لږ لوړ اواز خبرې کول دي. دا به حیرانه شوه. تاسو هم چې کله خپله وینا ریکارډ کړه، په وروسته اورېدلو سره به یې حیران شئ.

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 ثانيې 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 ژور 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 يو 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 زياتې شي، ګيچ کېږي او پام يې بلې خوا ته کېږي. حسونه يې تيت پرک کېږي او هغه وخت مو وينا ته غوږ نيسي چې پام يې را واړوئ.

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

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

۳.د ټينګار ځنډ: پر يو ځانګړي ټکي د ټينګار پرمهال له دغه ځنډ څخه کار واخلئ. د بېلګې په توګه؛ زه ځينې وختونه په سيمينارونو کې په حيرانوونکې 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. ځينې له دوی وايي: ((زه يم!)) او ځينې نور وايي: ((تاسو!)). له يوه قصدي ځنډ وروسته زه ورته وايم: ((تاسو رښتيا وايئ! تاسو په دې خونه کې تر ټولو مهم شخص ياست.))

زه وروسته د بل ځل لپاره لږ ځنډ کوم، څو اورېدونکي زما دغه خبره هضم کړي. بيا ادامه ورکوم: ((تاسو مو په خپله ټوله نړۍ کې تر ټولو مهم شخص ياست. تاسو مو په خپل ژوند کې تر ټولو مهم شخص ياست او هر څومره مو چې ځان ته ارزښت ورکړئ، په 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 کيفيت سره يې اړيکه ټاکي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

۴.د جملې په پای کې خندا: له دې خندا څخه هغه وخت ګټه اخیستلی شئ چې کله وغواړئ داسې مشهوره جمله یا نقل قول ووایئ 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 اړیکه وساتي او ټوله پاملرنه ستاسو وینا ته وکړي.

کله چې زه غواړم ووایم چې سوداګریزې سیالۍ څومره زور اخیستی او د خپلې سوداګرۍ د ساتلو لپاره باید خپلو کړنې څه ډول چټکې کړو؛ داسې وایم: ((کله چې حالات ستونزمن کېږي، په پوره انرژۍ...)) زه لږ خندا کوم او تم کېږم، چې اورېدونکي دغه جمله داسې راسره بشپړه کړي: ((... په پوره انرژۍ سره د کار ترسره کولو ته ادامه ورکړئ.))

کله چې دغه تخنیک کاروئ، باید داسې ودرېږئ او خندا 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 یوه ټاکلې ټکي ټینګار 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، یو حساس یا حیرانوونکی مطلب له اورېدونکي سره شریک کړئ؛ په ډېره دوستانه لهجه وغږېږئ.

په ښه وینا کې، ستاسو وینا باید تېزه، ورو او لوړه شي، بیا ورو شي او د تاکید، نندارې او فکر کولو په موخه باید ځای ځای خندا ولري. په خپله وینا کې چې هر څومره ډېر غږیز توکي وکاروئ، په هماغه کچه به اورېدونکو ته زړه راښکونکې، جالبه او منونکې وي.

د غږ او ستوني فزیکي اړخ

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

(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 خیرک 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.

لنډېز

د موسیقۍ د الاتو په توګه د غږ روزل او کارول له تاسو سره مرسته کوي چې هر مهال د خندې، 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 ۸،۰ 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.

ډېر عاید لرونکي ویناوال

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

د ناستو تنظیموونکي یا لوړپوړي مدیران ډېری ویناوال د دې لپاره ګوماري، څو د سازمانونو، غونډو او سوداګریزو ناستو لپاره وینا وکړي. د ناستو د تنظیموونکو یوازېنۍ 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 رهبرۍ 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 کوڅه 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 وې 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 ډېرې کمپنیو او سازمانونو لپاره ډېره اغېزمنه 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 موضوعګانې 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 ــــــ زد کړیزه» خبرونه 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. ځینې 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 وستايي. 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 یې 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 تولېدوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

موخه مو وټاکئ

د مسلکي ویناوالو په خبر باید پوه شئ چې د ناستې تنظیموونکي ولې تاسو رابللي یاست. په یاد ولرئ، موخه دا ده چې د ناستې تنظیموونکی سرلوړی شي. دغه موخه تاسو هغه وخت په لاس راوړلی شئ چې پوه شئ، تنظیمونکی له تاسو څه ډول هیله لري.

زه تل له هغو کسانو پوښتم چې ما ته بلنه راکوي، ورته وایم چې تاسو څه هیله لرئ چې اورېدونکي باید زما له وینا څه ډول الهام واخلي. کله چې په دې اړه پرېکړې ته رسېږو، وروسته مې وینا داسې تنظیموم چې دغې موخې ته ورسېږم؛ د وینا اغېزمنتیا پر همدې بنسټ ټاکل کېږي.

څه وخت وړاندې د یوې لویې کمپنۍ مشرې او د ناستې تنظیموونکې راته وویل: ((ما په تېرو ۱۸ کلونو کې ستاسو د وینا په څېر غوره وینا نه وه اورېدلې. تا ټول هغه ټکي په خپلو خبرو کې را اخیستي وو چې ما او تا په ټیلیفون کې خبرې پرې وکړې او ژمنه دې راسره کړې وه.))

دې د خبرو په ترڅ کې وویل چې ډېرو ویناوالو به ژمنه راسره کړې وه چې ټولو ټاکل شویو ټکو ته به په خپله وینا کې ځای ورکوي، خو هېڅکله یې داسې ونه کړل. ډېری ویناوال باور لري چې: ((د نویو اورېدونکو را جلبول، له نوې وینا څخه اسانه کار دی.)) هغه کسان چې په دې فکر کې دي، اورېدونکو ته له پاملرنې پرته خپلې زړې مفکورې په ځلونو ځلونو تکراروي، مګر په وینا کې هېڅکله پرمختګ نه شي کولی.

د کمپنۍ له ژبې سره بلد شئ

هره کمپنۍ او سازمان ځانګړې ژبه لري چې له فرهنګ، مخینې او تجربو سره یې سمون خوري. یو ښه ویناوال له کمپنۍ سره باید دومره بلدیت ولري چې اورېدونکي فکر وکړي، نوموړی د یادې 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 شېبو 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، روښنایيز 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، کنه 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 څینې خونو ترتیب مې خوروي، د بېلګې په توګه؛ په څینو 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 ويناوال له اورېدونکو سره د پېژندګلوی په موخه له وينا وړاندې کتنه کوي. دوی اورېدونکو ته ځان ورپېژني، له دوی څخه د کار وبار پوښتنه کوي او ځينې خبرې ورسره کوي. کله چې اورېدونکي ويني چې تاسو له سمينار وړاندې له دوی سره صميمي او دوستانه چلند کوئ، دوی تر ډېره تاسو خوښوي او ستاسو ملاتړي کېږي. بايد له وينا وړاندې د اورېدونکو هوکړه له ځان سره ولرئ.

د مهمو کسانو نومونه زده کړئ

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

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

د خپلې وينا د وړاندې کولو ځرنګوالی او پای ته رسول زده کړئ

مسلکي ويناوال د خپلې وينا پيل او پای په ډېر غور سره تنظيموي او په خلونو خلونو يې له ځان سر تکراروي. دوی کاملاً پوهېږي چې څه ډول وينا پيل کړي او څه ډول يې پای ته ورسوي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اورېدونکي بوخت کړئ

غوره ویناوال له خپلې لومړۍ کلیمې څخه اورېدونکي بوخت ساتي. دوی ښایي خپله وینا په ارام درېدلو پیل کړي، څو د اورېدونکو تمرکز د ده په لوري شي او یا ښایي 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 سربښ 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 دي چې ده ته په داسې یوه ناسته کې د وینا موکه برابره شوې. اورېدونکي له خنډ 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 خندې 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 خندې» وکړئ. له یوه ټکي څخه بل ټکي ته د تګ پرمهال له خندې کار واخلئ. غوره ویناوال د وخت په تنظیم کې ډېر خیرک دي. دوی یوه کیسه په څو خلي خندې 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 غړوي. دا حالت ما ته د اولې او سوېن کیسه رایادوي. دوی څو کاله وړاندې له سوېډن څخه په

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

هم غږ او هم بدن وکاروئ

مسلکي ویناوال په لږ څه لوړ اواز خبرې کوي. دا پر موضوع باور او واکمني ښیي. 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 خلې 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 خل لپاره به ډېرې پیسې په لاس راوړئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

لسم څپرکی

د چاپېريال کنټرول

موږ باران نه شو اوروولی، مګر د باران د اورېدو لپاره منظمه خاوره چمتو کولی شو.

هېنري نوون

د يوه ويناوال په توګه ستاسو د برياليتوب يو لامل هغه خونه ده چې وينا په کې کوئ. بايد په پوره غور سره يې وڅېړئ او د شونتيا تر حده يې د وينا لپاره چمتو کړئ. په ويناوو کې د وينا د تالار له اړخه درې مهم فزيکي توکي رغنده رول لري چې له غږ، برېښنا او تودوخې څخه عبارت دي. يو له دغو درې توکو څخه ډېر وخت د وينا پرمهال ستونزې زېږوي. حتماً مو د «مورفي» د قانون په اړه اورېدلي. د ياد قانون له مخې، که يوه بده پېښه کېږي، تاسو يې مخنيوی نه شئ کولی. ښايي دا قانون د هغو کسانو له خوا کشف شوی وي چې په هوټلونو او مجلس خونو کې يې ډېر کنفرانسونه او ويناوې ورکړې وي.

په هغو دروغو ځان پوه کړئ چې در ته ويل کېږي

د ناستو او کنفرانسونو د جوړولو پرمهال بايد پوه وئ چې د هوټل او مجلس خونو چارواکي دروغ درته وايي. زه په دې هکله هغه وخت پوه شوم چې کله مې د لومړي ځل لپاره وينا کوله، وروسته دغه پېښه په ځلونو ځلونو را ته ثابته شوه. ۹۰ سلنه د هوټل چارواکي دروغ وايي. ډېرې وخت هغه کسان هم دروغ وايي چې د کنفرانسونو، سيمينارونو او ويناوو لپاره اسانتياوې برابروي. دوی د دروغ ويلو، له حقيقت څخه د تېرېدو او دوکې ورکولو ځانګړي کورسونه نيولي دي. دوی ټل د ناستو او غونډو تنظيموونکو ته دروغ وايي.

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

کله چې څوک په دې اړه ما ته څه وايي، زه په ځواب 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 وايي د روښنایی سیستم د کمپیوټر تر کنټرول لاندې دی او تر هغو یې نشو بدلولی، څو انجنیر نه وي رسېدلی. د ځینو لاملونو له کبله انجنیر هېڅکله په خپله ژمنه نه وي ولاړ او یا هم د ناستې په پیل کې نه پیدا کېږي. هغه په بله ناسته کې وي، په 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 خل 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 پایو یې خانته 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 خلي 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 رابنکته 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 دربانديې 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 سټېج 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 بېروني ګروپ لري. د هوټل کارکوونکو دغه ګروپ راووړ او د هوټل په یوه

(c) ketabton.com: The Digital Library

برخه کې يې ځای پر ځای کړ. د دې ګروپ روښنايي زما پر نيمايي مخ راغلې وه او په مخامخ دېوال زما سيوری غوړېدلی و.

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

ستاسو اصلي څېره ډېره اړينه ده

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

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

د وينا تر پيل مخکې ټول شيان وڅېړئ

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

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

په خلونو راته ويل شوي چې تېره شپه په سالون کې بله غونډه تېره شوې او کارکوونکي د سهار په ۳ بجو رارسېږي، موږ ورته وايو: ((ډېر ښه، موږ به هم د سهار په ۳ بجو راورسېږو او خونه به وختي تنظيم کړو.)) زياتره وخت سهار ۳ بجې تللي يو او ليدلي مو دي چې څوکۍ او مېزونه تنظيم شوي، خو په بل ډول او کارګران هم بېرته تللي دي. په دې ډول حالاتو کې د کارګرانو بېرته راوستل ستونزمن وي. هېڅکله د وينا دا برخه له پامه مه غورځوئ. موږ تل واضح معلومات له ډياګرام او نقشې سره يو ځای ليکو او د ناستې تنظيموونکو ته يې د فکس او برېښناليک له لارې لېږو. ورپسې له دوی سره د ټيليفون يا مخامخ خبرو له لارې بحث کوو او ټکي په ټکي يې ورته تشرېح کوو.

لومړنيو کتارونو ته يې ولېږدوئ

د هوټلونو زياتره چارواکي فکر کوي کله چې په هوټل کې څوکۍ پاشلې اېښودل شوې وي او خونه ډکه ښکاري، تاسو به ډېر خوښ اوسئ؛ مګر په حقيقت 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 دريځ او د اورېدونکو ترمنځ څومره واټن دی.

په ننداريونونو کې لومړی کتار چې هر څومره دريځ ته نږدې جوړ شي، هغومره هنرمندان خوشالېږي. څومره چې يو کس ويناوال 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 ٦ 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 درېیو 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 ووایې 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 نیمایي 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. ښایي 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

فکر نه کوي چې غږیز سیستم د وېناوال 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 ترځنګ خولې ته برابرېږي. مقابل لوری دا مزی نه ویني، د دې سیستم غږ د کوټې د زنګ په څېر صاف دی. دا ورځې وېناوالو 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 نکټایی، کورتۍ 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، کنټرولېږي. 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 توگه به غږ په څرگنده توگه لوډسپکیرونو ته ولېږدوي.

ټریبیون (سټېج)

ښايي په ډېری سوداگریزو 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 توگه 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 څرگندوي 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 توگه 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 توگه ویني، په همغې کچه به ستاسو له وینا خوند واخلي.

له لیدنیو توکو گټه اخیستنه

کله چې له ۶۰ دقیقو زیاته وینا کوم، د مهمو ټکو د څرگندولو پرمهال له ځینو لیدنیو توکو څخه گټه 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 وویني.

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 خینې 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 تنۍ 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 سلاید 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 ژړور 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 ووینې، 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 ليکل شوي ټکي ويني. کله يې چې دا ټکي په بشپړه توګه وليدل، پاڼه واړوئ او بحث پرې وکړئ. همداسې تر پايه. د دې کار ګټه دا ده چې په ليکلو به ستاسو وخت نه ضايع کېږي او کله چې يوه سپينه پاڼه په منځ کې وي، اورېدونکي به ستاسو د وينا پرمهال له هغو سره نه بوخت کېږي او ټول پام به يې ستاسو په لور وي. که تاسو له سپينې تختې ګټه اخلئ؛ کله مو چې مهم ټکي پرې وليکل، څو شېبې وروسته يې بېرته پاک کړئ، که نه د اورېدونکو ټول پام به لکه د موټر د واوره پاکوونکي يو ځل ستاسو خوا ته کېږي، بيا به په تخته د ليکل شويو کلمو خوا ته. په هر صورت د اورېدونکو پام بايد بلې خوا ته نه شي او ټوله پاملرنه يې بايد تاسو ته وي.

په غور سره يې وڅېړئ

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

د تودوخې درجه کنټرول کړئ

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

(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 ایرکنډېشن پرې چالان کړي.

د سالون په کارکوونکو باور مه کوئ

دلته یوه بېلګه درته راوړم چې ولې باید ټول سیستمونه او توکي په خپله وڅېړو. 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 دریځ ته ولاړم، ومې لیدل چې انجنیرانو سملاسي ایرکنډېشن آف کړل. څو شېبې نه وې تېرې چې د تودوخې درجه ۹۰ ته پورته شوه. د باور وړ نه وه.

د تالار مناسبه هوا

د اورېدونکو لپاره د تودوخې تر ټولو مناسبه درجه د فارنهایټ ٦٨ ده. تر دې لاندې هوا یخېږي او ذهن سم کار نه کوي. په ټوله نړی 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 ٦٨ درجو لوړه شوه، هوټل د پیسو اخیستلو حق نه لري.))

زما ډېری ملګري چې په ټول هېواد کې سیمینارونه ورکوي، له هوټلو سره په تړون کې همدا ماده لیکي او وروسته په هر مېز ترمامېتر ږدي. دوی دغه ترمامیتر په منظمه توګه ګوري، که د تودوخې درجه له ٦٨ 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 ٦٨ 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 ځینې

(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 ارامی سره له تالاره وځي، د هوټل چارواکي پیدا کوي، د تودوخې درجه پرې لوړوي او بېرته په ارامی 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 ځینو 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 ارامی 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 خوښی مخه ښه وکړئ!
په پوره توان سره کار ترسره کړئ، بریالي کېږئ؛ سیالي ډېره کوچنی ده.
البرټ 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 منځنی 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 هوايي 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 کوچنی 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

ځرنګوالی 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 څواکمنه لار ده. دلته یوه بېلګه ده: ((موږ ډېر خندېونه 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 لړلیک په ډول د مهمو ټکو اورېدلو ته لومړیتوب ورکوي، ځکه دوی ته څرګندېږي چې وینا مو پای ته رسېدلې ده.

د کیسې په ویلو سره یې پای ته ورسوئ

وینا مو د یوې کیسې په ویلو سره هم پای ته رسولی شئ، کولی شئ ووایئ: ((اجازه راکړئ، زما د خبرو اړوند یوه کیسه درته ووایم...)) په کیسه کې په هغې اصلي ټکي ټینګار وکړئ چې ستاسو له وینا سره تړاو لري. اجازه مه ورکوئ چې دوی د اصلي ټکي په هکله فکر وکړي.

وینا مو معمولاً په داسې کیسه پای ته ورسوئ چې خندنی وي. کله چې اورېدونکي خندا وکړي، ټوله پاملرنه یې ستاسو خوا ته کېږي. په کیسه پسې خبښ هغه مهم ټکی یو ځل بیا تکرار کړئ چې له کیسې سره تړاو لري. په دې ډول به دغه مهم ټکی تر ډېرو وختونو پورې د اورېدونکو په ذهن کې پاتې شي. (ژباړن)[۲] دلته یې یوه بېلګه راوړو:

څو کاله وړاندې دوو ملګرو هوډ وکړ چې له ختیځ څخه لویدیځ ته ولاړ شي او د سرو زور په پیدا کولو سره شتمن شي. دوی د ځمکې یوه داسې برخه چې فکر یې کاوه، هلته به سره زر وي؛ د یوه کال لپاره وکینده او تر ډېره یې ژور کړ، مګر یوازې له یوې بې ارزښته ډبرې پرته یې بل هېڅ شی پیدا نه کړل. دوی چې ډېر ستړي شوي وو، کیندل شوې ځمکه یې په یوه بل کېندونکي وپلورله او دوی بېرته د ختیځ 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 یو انجینر سیمې ته راوستلی و، انجینر له لږ څېړنې وروسته دې پایلې ته رسېدلی و چې سره زر په دې سیمه کې شته، خو د یادې سیمې ناسم لوری کیندل شوی دی. ده وړاندوینه وکړه، که د دې سیمې ښښتن په بل جهت سره دغه سیمه وکیندي، سره زر به پیدا کړي. نوي کیندونکي د لومړیو کیندونکو له ځای څخه یوازې نیم متر هاخوا ځای ژور کړ، د سرو زرو یو رګ یې پیدا کړ چې له امله یې د څو کلونو په ترځ کې له ۴۰ میلیون کیندونکي ډېر ژر تسلیم شوي وو، ځکه نه

(c) ketabton.com: The Digital Library

پوهیدل د کانونو له لارښوونې ګټه واخلي. پېښې 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 خانګړي 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 سوپن په مینېسوټا سیمه کې ښکار ته تللي وو او یوه هوسی یې ښکار کړه. دوی هوسی له لکی 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 لکی نیسو او موټر ته یې جګوو.)) بزګر ورته ووایل: ((هوسی باید له لکی 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 سوپن ووېل: ((له مشورې مو نړی مننه.))

دوی هوسی له ښکرو ونیوله او هوسی روانه شوه. پنځه دقیقې وروسته دوی ډېر وړاندې ولاړل. اولې سوپن ته ووېل: ((سوپن، بزګر رښتیا ویل، له ښکرو مو چې ونیوله ډېره په آسانی سره ځي.)) سوپن 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 لنډيز په توګه په کې ویراندې شي. کولی شئ عاطفي، اغېزمن 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 ځوانۍ 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 کورنۍ، ملګرو او ټولنې ته یې کړي وو ، خبرې وکړې؛ د ((هوایي ځواکونو 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 لنډيز کړئ.

په الهام بښونکو جملو سره یې پای ته ورسوئ

وینا مو په الهام بښونکو 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 بېلابېلو کارونو د ترسره کولو په موخه وستایل شي.

په یاده ولرئ، ستاسو ټول اورېدونکي حتماً له ستونزو، خنډونو، 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 خه)) شعرونو پای ته رسوم چې اورېدونکو تل خوښ کړي دي.

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

عاطفي او مینه ییزو برخو کې غږ ورو کړئ. د شعر په خینو برخو کې مو سرعت زیات کړئ، خو هغه برخې چې تل په یاد پاتې کېږي، په کم سرعت سره یې ووایئ. په شعر کې باید د عادي خبرو اترو په پرتله خنډ کول دوه برابره وي. له کلمو وړاندې او وروسته خنډنی خنډ وکاروئ. د مسرې په پای کې حسي خنډ وکاروئ، څو 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 وینا د پای ټکي ته را نږدې کړه، په یاد ولرئ چې غږ مو د تیتېدو پر ځای لوړ کړئ. د ((ندایې نښه)) مو له یاده و نه باسئ.

اورېدونکي ډاډه کړئ چې وینا مو پای ته رسېدلې

کله چې د وینا وروستۍ کلمې وایئ، ټول باید وپوهېږي چې وینا مو پای ته رسېږي. د اورېدونکو په ذهن کې مو باید هېڅ ډول شک او ګونګتیا پاتې نه شي. اورېدونکي باید وپوهېږي چې همدا د وینا وروستۍ کلمې دي. ډېری ویناوال خپله وینا په تدریجي ډول پای ته رسوي. د بېلګې په توګه: ((نږدې هر څه مې وویل، مننه.)) دا ښه میتود نه دی؛ د وینا د پای ته رسولو اغېزمنه لاره نه ده، ستاسو باور او نفوذ کموي.

کله مو چې وینا پای ته ورسېده، په سمه توګه ودرېږي. د اورېدونکو په منځ کې یو خندنی خبرې لرونکی شخص وټاکئ او مخامخ همغې ته وګورئ. که مناسبه وه، همدې شخص ته نرمه خندا وکړئ، داسې چې پوه شي وینا پای ته رسېدلې. یوې بلې خوا ته له تګ، د کاغذو له ټولولو، د مایکروفون او کالیو له لمس کولو او هر ډول حرکت څخه ډډه وکړئ، د ونې په څېر په خپل ځای ودرېږئ.

اورېدونکو ته د ستاینې اجازه ورکړئ

کله مو چې وینا پای ته ورسوله، ښايي اورېدونکي تاسو وستايي. هغه څه چې دوی یې له تاسو غواړي دا دي چې وپوهېږي، وینا مو پای ته رسېدلې او د چکچکو وخت رارسېدلی. ځینې کسان د نورو په پرتله ژر پوهېږي چې وینا مو پای ته رسېدلې. ډېری وختونه کله چې وینا 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، خو 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 خندني څېره ورته وګورئ او په نرمه لهجه مننه، مننه تکرار کړئ. کله چې ډېرو اورېدونکو چکچکې پيل کړې، په آرامۍ 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 وینا کولو څواک

ستاسو د اغېزمنې وینا اغېزې، هغه که د سوداګرۍ په برخه کې وي او که په ټولنیزه برخه کې وي، ستاسو پر ژوند ډېره اغېزه لري. اغېزمنه وینا به د هغو کسانو پاملرنه ستاسو په خوا واړوي چې له تاسو سره مرسته کولی شي او تاسو ته ډېرې دروازې پرانستلی شي. اغېزمنه وینا کولی شي تاسو ته ښه دنده او چټک پرمختګ ډالۍ کړي. تر ټولو اړینه دا چې د اغېزمنې او خواکمنې وینا کول، که هغه لویې ډلې ته وي یا کوچنۍ ته؛ پر خپل ځان باور، خپل ځان ته درناوی او پر خپل ځان ویاړل به مو زیات کړي. کله چې نور خلک له بېلابېلو لارو تر خپلې اغېزې لاندې راولئ، یو ډول د خواکمنتیا او بریالیتوب احساس درته پیدا کېږي او تر ټولو ښه خبر دا دی چې دغه تجربې په تکرار او تمرین سره زده کېږي، هېڅ محدودیت یې پر وړاندې نشته!

لنډیز

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

دوولسم څپرکی

سوداګریزې هڅوونکې ویناوې

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

ټول پر سوداګری بوخت دي. یوازېنی پوښتنه دا ده چې تاسو په دې برخه کې څومره خیرک یاست؟ ډېری کسان د ماتې او ناکامی 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 دریېم څپرکي کې هم وویل، خلک له ماتې او پر شا کېدو وېره لري. خینې وختونه دغه وېرې زموږ پر فکر دومره منفي اغېز کوي چې د ژوند تر پایه له هغو پریکړو او کړنو تښتو چې د ناکامی 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 ناکامی 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 سوداګری 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 ډوډی خوړلو لپاره وهڅوئ او همدارنګه ماشومان مو باید د خوب لپاره وهڅوئ. ټول په یو ډول نه یو ډول پر سوداګری 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 خل مې د یوې نړیوالې کمپنۍ د مالي کارکوونکو لویې غونډې ته وینا کوله. د غونډې ګډونوالو له ما وغوښتل چې د هڅونې تکنیکونو په اړه وینا وکړم. ما په دې پوښتنه پیل وکړ: ((په تاسو کې څومره کسان په سوداګرۍ بوخت دي؟))

د تالار ټول ګډونوال غلي شول. له هغو لاملونو یو لامل چې 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 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 ځنډ 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 یې ستاسو د نظریو د منلو پرمهال ویره کمه وي. څومره ډېر چې پر تاسو باور ولري، هومره ډېر به ستاسو تر اغیزې لاندې راشي. کله چې دوی په بشپړه توګه پر تاسو باور وکړ، دوی به ستاسو هره سپارښتنه تعقیب کړي. هر ډول غونډې ته د وینا کولو موخه دا ده چې ناست کسان ستاسو د خبرو د نه اورېدولو په پرتله اوسمهال چې ستاسو خبرې یې واورېدې، بېل فکر او عمل وکړي.
تاسو تل د ټاکنې حق لرئ: کولی شئ اغېزناک او هڅوونکي و اوسئ او یا هم هڅېدونکي. کولی شئ خلک له ځان سره همکار کړئ او یا هم له دوی سره همکاري وکړئ. انتخاب ستاسو دی. ښه خبر دا دی چې سوداګري زده کېدونکې تجربه ده. د اوسمهال ټول ښه سوداګر یو مهال تر ټولو کمزوري سوداګر وو. د اوسمهال د غوره سوداګرو تر ټولو غوره ۱۰ سنله سوداګر یو مهال د کمزورو سوداګرو په تر ټولو کمزورو ۱۰ سلنه کې راتلل. په تکرار او تمرین سره تاسو د اغیزمنې سوداګرۍ، هڅونې، خبرو اترو او اغیزې اچولو تجربه ترلاسه کولی شئ. د سوداګرۍ ټولې تجربې زده کېدونکې دي.

د هغوی وېره راکمه کړئ، خپله اغېزمنتیا ډېره کړئ

مخکې مې هم وویل چې ټول کسان له دې وېره لري چې څوک ناسمه ګټه ترې وا نه خلي او ذهن یې بدل نه کړي. هېڅوک نه غواړي هغه څه وپېري چې نه یې غواړي، اړتیا ور ته نه لري، ګټه نه شي ترې اخیستلی، یا یې د مالي امکاناتو له کبله نه شي پېرودلی. هېڅوک نه غواړي، د هغه څه په اړه خبرې وکړي چې وروسته یې له امله افسوس وکړي. نو هر کله چې خپلو پېرودونکو ته د نویو تولیداتو، خدمتونو او نظریو په اړه خبرې کوئ؛ دوی د پخوانیو تجروبو پر بنسټ له احتیاط، شک او ګومان سره مخ وی. تاسو په ناخبره توګه په هغوی کې وېره پیدا کوئ. په خرڅلاو او سوداګرۍ کې ستاسو لومړنی دنده دا ده چې د دوی وېره را کمه او پر ځان یې باور زیات کړئ.
ځینې وخت مې له اورېدونکو پوښتم: ((په سوداګرۍ او ټولنیز ژوند کې تر ټولو مهمه کلیمه کومه ده؟ هغه کومه کلیمه ده چې ستاسو د خرڅلاو کچه، د خرڅلاو سرعت، د عایداتو کچه، د ژوند کچه، د ژوند ډول او بلاخره 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 گامونه

له یو چا یا یوې ډلې سره معامله او سوداگري 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 سوداگرۍ کې لومړی گام بازارموندنه ده. د هغو کسانو پیدا کول چې په یوه ځانگړې دوره کې ستاسو تولیدات او خدمات وپېري. د بازار موندنې پرمهال باید په ځانگړي ډول وپوهېږئ چې پیرودونکي مو څه ډول مفکوره لري. عمر یې څومره دی، دنده، زده کړې، موقف او ستاسو له خرڅلاو او سوداگرۍ څخه یې تجربه څنگه ده؟

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

د پېرودونکو څلور ځانگړنې

پېرودونکي هم باید د اورېدونکو په څېر څلور ځانگړنې ولري، څو ستاسو تر اغیزې لاندې راشي (یا ستاسو تولیدات وپېري).

په لومړي گام 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 گوته 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. ځینې وختونه دغه ستونزه پیرودونکي ته څرگنده وي او ځینې وخت ترې

(c) ketabton.com: The Digital Library

پته 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 اغېزمنه توګه هوارولی شي.

درېيم، پېرودونکی 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 پېرودونکی 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 پېرودونکو سره مرسته کوي، څو په اغېزمنه او ساده توګه يې تر لاسه کړي.

پېرودونکي د وېرېدونکي پر وړاندې

په سوداګريزو ويناوو کې ستاسو لومړنی کار دا دی چې پېرودونکي له وېرېدونکو بېل کړئ. د دې کار لپاره اړ ياست؛ د پېرودونکو 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، پېرودونکي د خپلو توليداتو، خدماتو او تجروبو د منلو او پېرودلو 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 پیرودونکو 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 پیرودونکو 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 ریښتینو 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 پیرودونکي وایي چې د پلورونکو ښې پوښتنې کول، ښه غوږ نیول او د ښو پریکړو په نیولو کې له پیرودونکو 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 باورې 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 څېرکتیا ته اړتیا نه لري. یوازینی شی چې څېرکتیا 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 حیرانوونکي 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 لیوېټ 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 آسانۍ ښي 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 شوني 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 ښیي.

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 ځو پوښتنې وکړي. له پورتنیو ټستونو وروسته دویم پړاو ته ځي چې هغه لومړنی فرضي تشخیص دی. یو ښه ډاکټر د معاینې لاسته راغلې پایلې له تاسو سره مطرح کوي او معلوموي چې د یادو پایلو نښې نښانې په تاسو کې شته او که نه. کله چې تاسو له تشخیص سره هوکړه وکړئ، ډاکټر دریمې 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 ځانه یې لیرې کړي، داسې ستونزه لري چې غواړي هواره یې کړي، داسې اړتیا لري چې غواړي پوره یې کړي، یا داسې موخه لري چې ترلاسه یې کړي؛ دا مهال تاسو خپل محصولات یا خدمات 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 څلورم پړاو د محصولاتو یا خدماتو په اړه د داسې هڅوونکې وینا کول دي چې پیرودونکي یې د ځان 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 وویل 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 ښېګنو 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 ښېګنو او ګټو په اړه خبرې کوي او په پای کې وایي: ((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 وایي: ((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 مننندوی 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 خرڅلاو پای ته رسول

د خرڅلاو شپږم 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 خرڅلاو کې لومړي پنځه پړاوونه د محصولاتو او خدماتو د ښودولو او څرګندولو دي. ستاسو وروستۍ 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 ازمویئ؟)) 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 اغیزمن او ګټور دی.

لارښوودی مېتود

د معاملې د پای ته رسولو بل
لارښوودي میتود په مرسته، تاس
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 ښیئ. 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)) وويل. وروسته تاسو وایئ: ((ډېر ښه، نو راتلونکی ګام...))، په دې توګه تاسو دوی ته د پېرودلو ډول او د محصولاتو د څښتن کېدلو لاره ور ته ښیئ. د بېلګې په توګه؛ تاسو ښایي 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 پریکړې 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 اونی وروسته به په ټول ښار کې خلکو زما د محصولاتو په اړه فکر کاوه، خو هېڅکله ټلیفون و نه کړنگېده. وروسته وپوهېدم چې اجازه راکړئ، فکر وکړم؛ یا ټلیفون در ته کوم، د خدای پامانی 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 شړم.
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 چټکی 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 ښښې 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 پرېکړې 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 ښایي 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 ښه پاملرنه وکړئ؛ په ځانګړي ډول له پرېکړې نیولو وروسته یې ښه پالنه وکړئ.

د پیرودونکي د پښېمانۍ مخنیوی

دا معمول دی، کله چې پیرودونکی د یو شي د پېرودلو پرېکړه وکړي؛ وروسته یې ښایي ذهن بدل شي او پښېمان شي. باید دې کار ته چمتووالی ولرئ. غوره پلورونکي هغه دي چې له پیرودونکو سره له پلور وروسته ښه 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 پیر 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 ډېرو 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 تګلاره یې څه ډول ده.

مهم کسان په گوته کړئ

وړاندې له دې چې مقابلې ډلې ته د خرڅلاو په موخه وینا وکړئ، په گوته کړئ چې په ناسته کې به څوک گډون کوي. نوموړنه یې، دندې یې او د اندېښنې ساحې یې درسره یادښت کړئ. حتی غوره دا ده چې هر یوه ته ټلیفون وکړئ او په ځانگړې توگه 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. بنایي 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 کښني او نورو ته د پوښتنې کولو موکه ورکوي. ستاسو دنده بیا هم همدا ده چې یاد شخص په گوته کړئ او د وینا پرمهال هغه مخاطب وگرځوئ.

اصلي گټه رابرسېره کړئ

د پیرودلو په پریکړه کې حتماً یوه داسې اصلي ښېگڼه او گټه 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 ښېگڼه پسې گرځي او زما د محصولاتو او خدماتو په کومه گټه 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 ښایي له امله به یې زموږ او ستاسو معامله په شا وغورځوي. که په ریښتیا 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 ښایي 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 بړاو 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. بوازې 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