

# (C) برخه: پوهه او درک کول

لومړی لوست: یو سحر امیز (هیرانونکی)  
فورمول د پلان د وړاندیز او طرح کولو لپاره

# اصطلاح

• Magic Formula ہیرانوںکی فورمول

•

# د پريزنټيشن په پلان گذاري کي د حيراونکي فورمول گټي

- هر کله چي تاسي يو پريزنټيشن (presentation) تهيه کوي، پس دا پريزنټيشن له تاسي سره مرسته کوي چي موضوع له کومه حايه پيل کړي.
- له څو لنډو يادښتونو سره تاسي کولي شي چي ټوله موضوع په ياد ولري.
- پريزنټيشن له تاسي سره مرسته کوي ترڅو چي معلومات په ترتيبوار او پرلپسي شکل سره وړاندي کړي.
- له تاسي سره مرسته کوي تر څو چي خپل نظرونه په منظم او موثر شکل سره وړاندي کړي.
- پريزنټيشن له تاسي سره مرسته کوي ترڅو چي په خپل ځان باندې باور ولري.
- پريزنټيشن له تاسي سره مرسته کوي ترڅو موضوع په اساسي توگه او اصلي بڼه باندې بڼه تاکيد وکړي.
- له تاسي سره مرسته کوي ترڅو نور خلک په مثبتې لاري او تگلارې سره تر نفوذ لاندې راوړل شي.

## د پريزنټيشن په پلان گذاري کي د حيراونکي فورمول گټي

- پريزنټيشن له تاسي سره مرسته کوي ترڅو چي معلومات په مرتب او پرلپسي توگه تقديم کړي.
- پريزنټيشن له تاسي سره مرسته کوي ترڅو چي خپل نظرونه په منظم او موثر شکل سره وړاندي کړي.
- له تاسي سره مرسته کوي ترڅو چي د ډير نفوس باور ولري.
- له تاسي سره مرسته کوي ترڅو چي اساسي او اصلي موضوع باندې بڼه تاکيد وکړي.

# د پريزنټيشن په پلان گذاري كي د حيرانونكي فورمول گټي



هيرانونكي فورمول - له دري پروسو نه عبارت دي چي  
د خبرو د تهيه كولو لپاره ورڅخه استفاده كيږي.

# معلومات په لاس راوړئ.



- ستاسې مخاطبین څوک دي؟ ستاسې د مخاطبینو شمیر په کومه اندازه دی؟
- کومه نېټه؟ کوم وخت؟ څومره موده دوام کوي؟
- د موضوع وړاندیز چیرته واقع کیږي؟
- د خبرو کولو موخه یا هدف څه دی؟

# د اوریدونکو په هلکه اختیاط څه دی

• **اصلي مطلب:** د کومو شیانو په

برخه کې څارنه کوي؟

– مخاطبین له کومو شیانو څخه لمانځنه کوي؟

– کدام دلیل شته چې مخاطبین باید ستاسې د موضوع وړاندې کولو ته غور ونیسي؟

– هغوي د کومو شیانو د اوریدو توقع لري؟



# له مخاطبينو څخه د کومو شيانو توقع لری چي هغوي يي عملي کړي



بل سوال چي بايد په نظر کي ونيول شي:

د خپلو مخاطبينو يا گډونکو د پريزنټيشن له پای نه وروسته څه توقع لری چي هغوي يي بايد ياد کړي؟

– ستاسې مقاصد يا موخي څه دي؟

- مقاصد يا موخي بايد عملي وي. نو په دي بنا مقاصد بايد په عمل باندي شامل وي چي تاسې يي له مخاطبينو څخه د عملي کولو توقع کوئ.



# ستاسي د موضوع اصلي ټکي دي؟

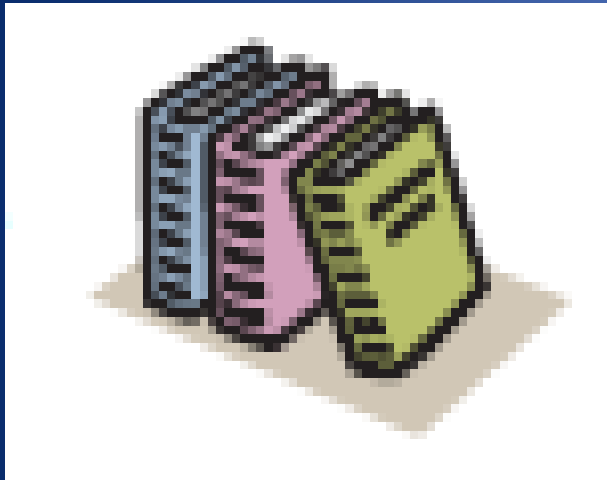


بل سوال چي بايد په نظر کي ونيول شي:

- بايد چي ساده او نه هيريدونکی وي.
- بايد جمله زړه راښکونکی او نه هيريدونکی وي.
- بايد په حقيقتونو او شخصي تجاربو سره حمايه کړل شي.

# کوم شيان ستاسې عمده ټکو سره مرسته کوي؟

بل سوال چي بايد په نظر کي ونيول شي:



- مرستندويه په شکل د حقايقو، ارقام، اخبار مضامين، ويب پاڼي، مصاحبي او شخصي قيصو سره واقع کيري.
- مرسته بايد د اعتبار او باور وړ وي.

# ستاسې خبرې د کوم ځای په استعمال او کارونه کې دي؟

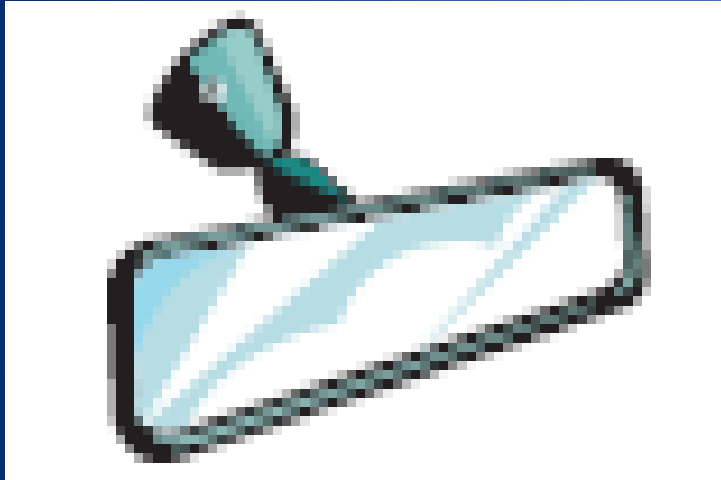
بل سوال چې باید په نظر کې ونیول شي:

- مخاطبین څنگه درک کولی شي ترڅو هغه ټکي چې په پرېزنتېشن کې یې اورېدي دي هغه عملي کړي.
- مخاطبین څنگه کولی شي ترڅو چې عمده ټکي په خپل واقعي ژوند کې عملي کړي؟



# څنگه کولی شئ ترڅو خپلي خبري په لنډه توگه بيا وگوري او هغه په موثره توگه پای ته ورسوي؟

بل سوال چي بايد په نظر کي ونيول شي:



- څنگه غواړئ ترڅو چي خپلي نکتي په لنډه توگه بيا وگوري؟
- څنگه ډاډمن کيدلی شئ چي هغوي دا نکات به ياد ولري؟
- څنگه کولی شئ ترڅو چي خپلي خبري او نکات په يوه مثبت تاثر سره پای ته ورسوي؟

# څنگه کولی شی ترڅو له خپلو مخاطبینو سره اړیکه تامین کړئ؟

بل سوال چي باید په نظر کي ونیول شي:



- د خپلو خبرو په پیل کي څنگه کولی شی ترڅو له خپلو مخاطبینو سره اړیکه تامین کړئ؟
- د هغې سرلیک پواسطه اړیکه چي تاسې ارایه کړی دی هم تامین کیدلی شي
- آیا تاسې کولی شی ترڅو خپل پریزنټیشن د خپل سرلیک مطابق تهیه کړئ؟

# تاسې د خپلي موضوع موضوع شما چطور پريزنټيشن ته څنگه بيا کولې شې؟

بل سوال چي بايد په نظر کي ونيول شي:

• تاسې څنگه کولې شې خپل مخاطبين د  
خپلو مقصدونو څخه خبر کړئ؟

• تاسې به هغوي ته څنگه نقشه ورکړې  
ترڅو چي هغوي ستاسې د پريزنټيشن په  
څارنه کي مرسته وکړي؟

• دا مرحله په ډيره موثره توگه له خپلي  
موضوع سره ارتباط ورکړئ او په دي  
وسيلي سره د گډونکو دلچسپي ته  
زياتوالي ورکړئ.



## بیاکتنه / خلاصه (لنڊیز)

- د پریزنټیشن (خبرو کولو) په پلان گذارۍ کې د هیرانونکی فورمول برخې تشریح کړئ.