د شتمن کیدولو رازونه

لیکونکی : عثمان غني زابلي

Ketabton.com

کال : ۱۳۹۹ ه ش

(c) ketabton.com: The Digital Library

دشتمن کيدو لپاره رازونه

که چيري غواړی سرمايه داره شئ لاندې عادتونه پريږدئ!

خپلو هيلو او اًميدونو ته د رسيدو لپاره په موږ لازم دي چي ځيني ناخوښه عادتونه پريږدو .

تر څو خپلو هدفونو ته په آسانه ورسيږو .

1. له يوه شاخ څخه بل شاخ ته الوتل يا ټوپ کول :

د شتمن کيدو لپاره او خپلي بريا ته رسيدو لپاره بايد لمړی په دې ځان قانع کړو چي کوم څه په ترسره کولو موږ استعداد لرو ، له هغه وروسته خپل هدفونه مشخص کړو ، له هغه وروسته هيڅ وخت له يوه شاخ څخه بل شاخ ته بل مه ټوپ کوئ ، که چيري تاسي شل کاله يا هم تر شل کاله کم عمر لری ، نو طبعي ده چي تاسو کوښښ کوی چي خپلي قوي او ضعيفي نقطي کشف کړی ، نو له يوه شاخ څخه بل شاخ ته ټوپ کول ستاسو طبعي دي ، خو که چيري مو عمر د څلويښت کلنۍ شاوخوا کي وي ، بيا که دغسي سرگردانه وی نو زيات د تاوان سبب گرځي .

2. له دخل څخه زيات مصرف کول :

يو شتمن کس ممکن دی چي په مياشت کي ډير مصرف وکړي ، اما هغه څه چي اخلي دهغه لپاره به ضرورت لري ، هيڅ وخت به بي ځايه مصرف نکوي ، ځيني خلک ديو وخت لپاره قرض واخلي او تر هغه وخت پوري يي په يوه مناسبه سرمايه گذاري پوري گرځي ،

3. بي پلانه ژوند :

(c) ketabton.com: The Digital Library

دخپلو کارونو د منظم والي او پلان کولو لپاره لازمه نده چي دجمهور رئيس غوندي يو کلنۍ بوديجه تنظم کړئ ، اما هره ورځ بايد پوه شئ چي کوم کارونه بايد سرته ورسوئ، او لمړيتوبونه مو څه دي ؟

شتمن کسان هغه کارونه نکوي ، چي د دوی له پلانونو څخه ليري وي .

4. بي ارزښته دوستان :

شتمن کسان ډير دوستان او ملگري لري ، اما ارزښتمند ، د شتمنو کسانو دملگرو حلقه زياته پراخه وي ، او زياته صميمي وي ، د شتمنو کسانو ترڅنگ به هغه کسان نکړی پيدا چي په درد نه خوري ، ستاسو دوستان ستاسو د شخصيت څرگندوی دي ،

5. دنورو په مټ سرمايه گذاري کول :

کامياب خلک هيڅ وخت دنورو په مټ يا واسطه سرمايه گذاري نکوي ، په دي معنا چي له هيچا څخه توقع نکوي چي دهغه دوسايلو په سرمايه گذاري وکړي ، په دې ترتيب هر وخت د زده کړي په حال کي وي .

6. زيات خوراک :

څيړنو ښودلي ده ، چي شتمن کسان خپل صحت ته زيات ارزښت ورکوي ، کم داسي کسان پيدا کيږي ، چي اضافه وزن ولري .

7. ويره :

شتمن کسان دخطر قبلولو قدرت لري ، او عموماً له ويري سره دلچسپي نلري ، په همدي دليل ډير کم وخت راځي ، چي په يو څه باندي انديښنه وکړي ، خو دا په دي معنا نده چي دوی بي پروا دي ، يا هم هر بي هدفه کار تر سره کوي، اما دوی هر وخت مخکي له دې چي مار ترسره کوي ، مطالعه او مشوره کوي ، اما هغه وخت چي تصميم ونيسي ، بيا نو ويره او تشويش نکوي .

(c) ketabton.com: The Digital Library

8. لنډ فکر :

هغه کسان چي موږ يي بريالي پيژنو هيڅ وخت لنډ فکر نکوي .

کاشکي منع ده

له ډير وخته د کاشکي کليمه زموږ په خولو کي ده ، حتي تر سپين ږيرتوب پوري لا هم له ځينو افرادو اوريدل کيږي،

په کوچني توب کي مو چي کله يو ورانی کاوه ويل به مو کاشکي مور پوه نسي ، څه وخت چي مکتب ته تلو که کوم کارمو خراب کاوه ويل به مو کاشکي مو نه وای کړی ، څه وخت چي له مکتب فارغ شوو کانکور ته کښيناستو ومو ويل کاشکي مو لږ درس ويلای وای ، خو څه وخت چي بوډا کيږو لا هم کاشکي زموږ په زړونو کي دی ، متاسفانه چي اکثريت يي له دي دنيا څخه هغه بلي دنيا ته هم له ځان سره وړي .

مگر ولي؟

کاشکي موږ انسانانو رامنځته کړی ، او ارزښت مو ورکړی ، لوی کړی مو دی ، او ورځ په ورځ يي موږ نور هم له ځان سره ساتو ، جالبه داده چي دا کليمه په ټولو ژبو کي موجوده ده ، او په زيات وخت کي تري استفاده کيږي ، حتی په ځينو ژبو کي متلونه ورباندي ويل کيږي ، په ايراني ټولنه کي يو متل دی ، (کاشکي رو کاشتند ، ولي سبز نشد) .

فرانسويان وايي (په کاشکي کيدای سي پاريس په يوه بطرۍ کي ځای سي، خو امکان نلري) ، هغه کار چي هيڅ وخت په هيڅ وجه نسي ترسره کيدای ، البته چي يوازي د کاشکي کليمه پښيماني لري .

(۷) اوه درسونه چي تاسو ته يي ژوند در ښـــــيي !

(c) ketabton.com: The Digital Library

ژوند دانسانيت د تاريخ په مدرسه کي داسي درسونه راښيي چي له موږ سره همکاري کوي ، چي په ژوند کي له مشکلاتو سره موږ ته مقاومت راښيي، موږ ټول د ژوند له سختيو سره مخ کيږو ، ژوند هم لکه د ټولگي درس ، اوس راته اوه درسونه راښيي.

1. درس ورکول او زده کول :

په ژوند کي هيڅ شی بغير له عوض څخه نشته ، دا معنی کوم څه چي له لاسه ورکوی ، هرو مرو يو څه لاسته راوړی ، خو دلاسه د هر څه ورکول ، دهغه د ارزښت په اړه پوهيدل دي.

کوم وخت چي دبريا کومه دروازه ستاسو په مخ بنديږي ، يوازي دا کار وکړی چي يوه بله دروازه ولټوئ.

2. صبر کول :

ژوند کيدای شي زموږ تر ټولو ښه ملگری اويا تر ټولو لوی دښمن جوړ شي ، د سختيو په حالت کي ژوند ډير تنگ تيريږي ، خو څه وخت چي له ژوند څخه راضي وو ، ژوند دباد په شان په چټکی روان وي، نو د ژوند سنجول هم مهم دي ، د ژوند او صبر اړيکه دسختی په حالت کي ځان ښکاره کوي، د سختی په حالت کي زړه مو غواړي چي يوه داسي پيښه واقع سي ، چي ستاسو مشکل حل سي .

3. درد او ويره پيژوندل :

په ژوند کي بيا دغه دوه درسونه دسختی په حالت کي هر انسان احساسوي ، د ژوند په راپيښو کي له درد څخه تيښته نسته ، بايد له خپلو دردونو سره يو کار وکړو ، کار دا دی چي درد وپيژنو او په غيژ کي يي ونيسو، خو چي په هر څو مره قيمت ادا کيږي ، بايد له ويري بيا ځان وساتو ، دا دژوند اصول دي ، چي له څه څخه چي ويره لرو هغه راپيښيږي ، خو يوه خبره بايد په ياد ولرو د درد له تجربوو بايد ويره ونکړو، د درد په هدف پوه او په ژوند کي يي دخپلو موخو دلاسته راوړلو لپاره گټه تري واخلو ، سختی احساس کړو،

(c) ketabton.com: The Digital Library

او د پوهي او تجربو سطحه مو لوړه کړو، یوه مهمه خبره داسوه چي ، له درد سره مینه ولرو، اما له ویري سره مقابله او دښمني وکړو.

4. د هدف ټاکل :

موږ ټول په ژوند کي هدفونه لرو ، اما زیاتو کسانو یا خپل هدفونه ، تر اوسه پیدا کړي ندي، او یا یي هم ورپسي عملي اقدام ندی کړی.

څه وخت چي د استعداد او وړتیا او علاقي ، په اساس یو کار سرته ورسوو، پوهیږو چي بریا څومره اسانه ده ، نو ځکه دخپل کار او کسب سره مینه پکار ده .

5. روابط پیدا کول :

د ژوند یو بل درس دادی چي روابط را زده کړي، روابط او اړیکي زموږ او دنړۍ د وصل کیدو حلقه ده ، او روابط او اړیکي درلودل ، د ژوند مهم درس دی ، دا نړۍ ټوله د روابطو په ذریعه مخته ځي ، انسان خدای ج یو ټولنیز موجود پیدا کړی دی.

6. سکون او حرکت (ثابت پاته کیدل او متحرک اوسیدل)

ځیني وختونه ژوند را زده کوي، چي د حالاتو سره مطابق تغیر وکړو ، خو ځیني وخت مو بیا ثابت پاته کیدل دبریا نښه وي، ژوند عجیبه لوبه ده ، کله بریا ستا څنګ کي وي، کله یي په منډو هم نسي پیدا کولای ،ژوند یو بي ژبې استاد دی ، اما ډیر هوښیار ښوونکی.

7. د پرمختګ درس :

ټول درسونه موږ ته دپرمختګ درس راکوي، په ژوند کي مختلف امتحانونه وجود لري، ډیر وخت انسان ته زخم ورکوي ، اما اکثره وختونه دا زخمونه د نورو را کوونکو زخمونو مخنوی او محافظت کوي، څه وخت چي کولای شو، له تیرو غلطیو درس

(c) ketabton.com: The Digital Library

واخلو ، او نوې کړنې ترسره کړو کیدای سي په ژوند کي پرمختګ وکړو ، د ژوند درسونه راکول مهم او ارزښت لرونکي دي، غوره داده چي هر درس یاد او په یاد یي ولرو.

د شتمن کیدو یو فورمول

یوه خبره باید په یاد ولرو پیسه داره کیدل ، دانسان دخوشحالی سبب نسي کیدای ډیر خلک فکر کوي، چي پیسه دخوشحالۍ کیلۍ ده ،اما دا فکر مطلق ، غلط دی، شتمن کیدل او پیسه داره کیدل ، لږ توپیر لري، موږ باید داسي درس یاد کړو ، چي هم پیسه پیدا کړو ، او هم خوشحاله او عزتنمد ژوند ولرو، نو دې ته شتمن وایي.

د ایران یو وتلی لیکوال په خپل کتاب [1] کي لیکي : که غواړی چې شتمن سئ باید ښه صفتونه په ځان کي کړئ ، یو له دغه صفتونو څخه د خوشحاله اوسیدلو تمرین کول دي، او د خوښۍ ساتل دي ، بې اخلاقي هیڅ رابطه له شتمن کیدو سره نلري ، بلکي یو د ناسالم شخصیت صفت او ځانګړنه ده ، چا ویلي دي چي پیسې د لاس خیری دی باید دغسي باورونو ته تغیر ورکړل سي، که دپیسې یادونه وسي ستاسو ذهن ته څه درګرځي ؟

ځینې پیسې دلاس خیری بولي خو ځیني یي د عزتمندی سمبول بولي مګر دواړه فکرونه بشپړ ندي.

یو ه خبره باید عامه سي پیسې ته احترام پکار دی !!

، د پیسې په ښنګه پیدا کولو او ښنګه خرڅه کولو باندې کورنۍ او ماشومان پوه کړو.

یوه ډیره عامه اما غلطه خبره چي حتی په اکثره پوهنتونونو کي دمحصلینو له خولو څخه هم اوریدل کیږي ، هغه داده چي شتمني مهمه ده که علم او یا هم شتمني ښه ده که علم ؟

---

[1] سراغ محمودیه معظمي

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا دواړه لازم او ملزوم دي، کله چي غواړی شتمن کس له ځانه جوړ کړی، باید صفتونه دي په ښو صفتونو تبدیل کړی، او پوهه ترلاسه کړئ، له فکر څخه کار واخلی، همداسې علم چي ترلاسه کیږي، هم یو شتمن او دغوره اخلاقو لرونکي کسان يي ترلاسه کوي، او همدارنگه فکر کول او علم زده کولو زموږ په مبارک دین (اسلام) کي ارزښتمند بلل سوي دي، یوه لحظه فکر کول، له 70 کاله عبادت څخه غوره دی،

زه په هیڅ نه پوهیږم !

خطرناکه او ضرر رسوونکې بله موضع چې اوسني ځوانان ورسره مخ دي، داده چي اول په هرڅه پوهیږي هر کار ته يي تر خوله راووځي زه په هر کار پوهیږم ، دا خبره باید هیره سي، هر کار ته په داسي نظر باید وکتل سي چي له ځان سره ووایو : زه په هیڅ نه پوهیږم، اوس يي زده کوم ، کوم وخت

درې غتې اشتباوې چې دپیرودلو په وخت کې باید ترسره نشي

خرڅونکي کوښښ کوي چې دامکان ترحده په تاسو جنس وپلوری نوددوی دجنس صفتونه چی کیداسي په تاوان مو تمام سي.

اما تاسو هم کیدای سي دپیرودلو په وخت کی لویه اشتباه وکړی نوکیدای سي درڅخه زیات مصرف وسي. نوکله چی تاسو بازار ته ځی کوښښ وکړی له لاندی غلطیو څخه ځان وژغوری!

۱: دقیمتونو له مقایسه کولو پرهیزوکړی:

خو دهمجنسو اجناسو د قیمت پوښتنه په دوه درې ځایونوکی وکړئ، دا دوهې گټې لري یوخودا ستاسو تشویش له منځه وړي په وخت داخستلوکې، دوهم دا چی دجنس قیمت او چنه وهل موستاسو دجنس اخستلو لپاره حد معلوموي کوښښ وکړی چی دلویو

(c) ketabton.com: The Digital Library

اجناسو قیمتونه دانترنیټ له لاری هم معلوم کړی خوپه یاد ولری په یوه دوکان کی دوه اجناس مه بیه کوی چی یو قیمت لوړ اوبل کښته وي.

۲: دبودیجې او خپل دخل درجه بندي:

کومې پیسې چی تاسوټولې کړې دي ټولې پیسې د پیریدنې لپاره نه دي کوښښ وکړی هغه پیسې چی تاسو دمیاشتی په سر کې په لاس درځي نودرجه بندي یی کړی .دیو جنس لپاره چی موځومره پیسې تعین کړې وي، ترهغې زیاتی دامکان ترحده مه مصرفوی!

۳: دلیلام په لیدلو په بازارکی زړه نا زړه کیدل:

اکثره وخت خرڅوونکې خپل جنس په ډیرقیمت وړاندی کوي خو دیو جنس ارزانه قیمت لیدل ، تاسو مجبوره نه یاست چی هغه جنس حتمي وپیری . اونه داچی دیوجنس لیلام ستاسود اخستلولپاره اخرین فرصت وي .دلیلام نوم اوریدل دامعنانه چی حتمی تاسو هغه جنس ته ضرورت لری.

په تجارت کي دکامیابی راز د ریچارډ برسټون په ژبه:

ریچارد برسټون دبرتانیا یو وتلی سوداګردی تقریبا شاوخوا ۴۰۰ کمپنۍ لري داعلاناتو ، توریست او هوایی سفرونو کې زیات فعالیت لري اوهغه د (viogin) ګروف مالک هم دی . ریچارد برسټون خپل دکامیابۍ راز پنځه ټکو کیې وایی :

1 : برسټون وایی په سوداګری کې چی کومې پیسې بندې وي لذت اوخوند ځیني واخلی، ریښتیا هم که څوک په خوند او لذت خپل مسلک مخته وړي هغه کامیاب او مثبته نتیجه لرونکی وی کله چی نموړي viogin ګروف رامنځته کړ نو لذت اوخوند یی په کې احساس کړ دنورې ګتی لپاره یی په مینه او خوشبینۍ سره نوره سرمایه ګذاری کوله.

2: ریچارډ برسټون هغه کسانو ته لارښونه کوي چی غواړي تجارت شروع کړي چي باید په محکم او ټینګ اساس یې شروع کړي ډیر تاکید یې پر دې دی چی خپل تجارت ته

(c) ketabton.com: The Digital Library

دوام او ثبات ورکړي نوموړی وایی؛ چي دکاروبار شروع سخته نده خوساتل او دوام یې سخت دي او وروسته پکی بیا کامیابیدل ډیر مهم دي هغه د اپل ، گوگل ، مایکروسافټ شرکتونه دمثال په ډول یادوي او وایي چی نوموړو تر20 کاله زیات دوام وکړ.

3 : ریچارډ برستون هم په دې باور دی چی یو کاروبار باید ښه استعداد لرونکی کس ولري اوهمدارنگه اخلاق درلودل یی غوره خبره ده هغه په دې باور دی .

شتمن کیدل او پیسې پیداکول

دغه نښنانی وایی ستاسو سرمایه گذاری یا پانگه اچونه غلطه ده . تجارت پانگی ته ضرورت لري او پانگه اچونه بیا پلان نیولو ته ضرورت لري.

هغه کسان چی له تجارت سره نوي وي اویا هم یی کاراوبار نوی وي . له ځینو ستونزو سره کیدای شي مخ شي دداسی سرمایه گذاری یا پانگه اچونی درلودل چی تاسو پلان نیول او پلان ترتیبدل موپکې مهم بللی وي دیوکامیاب تجارت نښه ده .

پانگه اچونه دنورو سببونو ترڅنگ دمثال په ډول یوښه کاري ټیم درلودل ، خپل جنسونه په ښه کیفیت درلودل ، ډول ډول جنسونه درلودل او داسی نور باید یوښه بزنس پلان هم ولري او په کامیابی کی مو کمک درسره کوی .

هغه څه چی باید ترټولو لومړی ورته توجه وشي خصوصاً هغه چا لپاره چی بازار ته نوی راځي یو لید لوری باید ولري که دلیرلید په معنا نه پوهیږئ پوښښتنه وکړی . او ددی ترڅنگ دبازار ښم معلومات باید ولری زما په مثل څونور شرکتونه یا دوکانونه شته دهغوی موقعتونه چیري؟

، هغوی کوم اجناس له ما په توپیر خرڅوي؟

، هغوی څومره قیمت ټاکلی ؟

دهغو مال دکوم کیفیت لرونکی دی؟ .

(c) ketabton.com: The Digital Library

۱ : دښو او غورو محصولاتو او اجناسو او خدمتونو درلودل دګیراک نظر جلبول باید ډیر تیز وي داسی اجناس باید ولری چی ګیراک زر راجلب کړي .

۲ : دیو لیدلوری نه درلودل

یو دوکاندار باید خپل هدف وټاکي چی دا هدف باید په څومره وخت کي لاسته راوړي ددې ترڅنګ باید دکال هدف حتی دمیاشتی هدف هم وټاکی په داسی لارو فکر وکړئ چی ګیراک په کومو طریقو ښه راجلب کړئ.

۳ : پرمختګ او مخ پر وړاندی نه تلل :

هرتجارت دې ته ضرورت لري چی پرمختګ وکړي باید شرکت پراخوالی وکړي پرمختګ او پراخوالی کول ځینو سببونوته ضرورت لري . دمثال په ډول دبازار دماهره کسب ګرانو تخنیکونه او ستراتیژي زده کول .

۴ : درقیبانو او بازار نه پیژندل

هر بازار د زرهاوو پانګه اچوونکو څخه ډک دی دسیالی کوونکو یا رقابت کوونکو دوکاندارانو پیژندل چی مخکی می ذکر کړل ډیر اړین دي .

۵ : دګیراکانو پیژندل او تل په حال د تغیر اوسیدل

لکه څنګه چي دپیریدونکو دپیسو توان تغیر کوي همداسی باید موږ هم په تغیر کې واوسو په بازار کې باید دهوسی غوندې بیدار او غوږنه خلاص ونیسو . خو یوه خبره لازمي بولم چي کوښښ مو دا وي چی بودیجه موزیاته کړئ هره میاشت او هرکال .

هغه کسان چی یوشان دوکانونه لري په هغوی کې بیا کامیاب هغه څوک دی چي دګیراکانو سره یی شناخت ډیر کړی وي او دهغوی ضرورتونو ته کامل ځواب ووایي . دبودیجې زیاتیدلیپه زیات خرڅلاوو پوری تړلي دي

.

(c) ketabton.com: The Digital Library

په خرڅلاو کی د اړیکو اغیزمن تخنیکونه

د ۸۰ ــ ۷۰ فیصده وخت باید په دوکانداري کي په اړیکو ټینګولو کي مصرف سي خو دا مو باید په یاد وي چي زیاتې خبری داغیزمنو اړیکو پرمعنا ندي بلکې په خپلو حرکاتو کنترول او دنورو خبرو ته غوږ نیول په دوکانداري کي ډیر مهم دي .

راځم هغه تخنیکونه درته وښیم چي په مراعات کولو سره یي له خپل کاراوبار څخه راضي و اوسئ او یو غوره تجار جوړ سئ :

لومړی تخنیک

د مشتری خبری تشریح کړئ ، کله چي هغوی درته خپل دضرورت خره وکړه نو تاسو بیرته دنوموړي خبري ورته تشریح کړی ، هغه ته ډاډ ورکړی چی ستاسو په خبرو سم پوه شوی یم .

دوهم تخنیک

روښانه او واضحه پوښتنه وکړئ . که چیرته د ګیراک په غوښنمه سم پوه نشوی نو مهرباني وکړی د هغوی څخه په ډیره نرمه لهجه له هغوی څخه بیرته پوښتنه وکړئ ، خبري مو باید لنډې او پر حقایقو باندي ولاړي وي ، او کوښښ وکړی چي له ګیراک سره ډیرې خبرې اوژدې نکړئ.

دریم تخنیک

کله چي تاسو ورته د خپل جنس په اړه ګیراک ته معلومات ورکړل نو وروسته تاسو لږ چوپتیا غوره کړئ تر څو اخیستونکی ستاسو په جنس کي فکر وکړي ، کوښښ مکوی چي هغوی په ډیر فشار پیریدلو ته مجبوره کړئ،

څلورم تخنیک

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی کوښښ وکړی چي توجه يي ځان ته راجلب کړئ ، په انگليسي ژبه کي يو مقوله ، ده چي first impression most impression په لومړي ځل ليدلو کوښښ وکړی چي تو توجه يي ځان ته راجلب کړی خپل کړه وړه ثانيه په ثانيه کنترول کړئ

پنځم تخنيک

تاسو بايد دخندا توان ولرئ ، په څيره مو بايد موسکا راولی ، ښه خرخونکی بايد دا خاصيتونه ولري ، يو پوه وايي ، چي که چيرته يا ښه اخلاق نلری او يا هم ښکلې څيره نلری نو لطفاً مغازه يا دوکان مه خلاصوی!

شپږم تخنيک

دلاس ورکولو توان مو قوي کړی ، مړ لاس په ستړي مشي کي گيراک ته مه ورکوی ، لږ مو بايد لاس انرژي ولري ، دا له مشتري سره د ميني نښه ده ، ٦ ثانيی بايد تاسو د گيراک لاس ونيسی او تر معمول لږ فشار ورکړئ ، تاسو بايد ډير ورته متوجه اوسئ ، د سترگو اړيکي مو بايد قطع نسي ،

پای

Email: mohamadosmanghani@gmail.com

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