

د شتمن كيدولو رازونه

ليکونکی : عثمان غني زابلي

Ketabton.com

کال : ۱۳۹۹ هـ ش

دشتمن کیدو لپاره رازونه

که چیري غواړی سرمایه داره شی لاندې عادتونه پرېږدئ!

خپلو هیلو او آمیدونو ته د رسیدو لپاره په موږ لازم دي چي ځيني ناخوښه عادتونه پرېږدو .

تر څو خپلو هدفونو ته په آسانه ورسېږو .

1. له یوه شاخ څخه بل شاخ ته الوتل یا ټوپ کول :

د دشتمن کیدو لپاره او خپلي بریا ته رسیدو لپاره باید 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 هیڅ وخت له یوه شاخ څخه بل شاخ ته بل مه ټوپ کوئ ، که چیري تاسي شل کاله یا هم تر شل کاله کم عمر لری ، نو طبعي ده چي تاسو کوښښ کوی چي خپلي قوي او ضعیفي نقطې کشف کړی ، نو له یوه شاخ څخه بل شاخ ته ټوپ کول ستاسو طبعي دي ، خو که چیري مو عمر د څلویښت کلنۍ شاوخوا کي وي ، بیا که دغسي سرگردانه وی نو زیات د تاوان سبب گرځي .

2. له دخل څخه زیات مصرف کول :

یو دشتمن کس ممکن دی چي په میاشت کي ډیر مصرف وکړي ، اما هغه څه چي اخلي دهغه لپاره به ضرورت لري ، هیڅ وخت به بي ځایه مصرف نکوي ، ځيني خلک دیو وخت لپاره قرض واخلي او تر هغه وخت پوري يي په یوه مناسبه سرمایه گذاري پوري گرځي ،

3. بي پلانه ژوند :

دخپلو کارونو د منظم والي او پلان کولو لپاره لازمه نده چې دجمهور رئیس غوندي يو کلنۍ بودیجه تنظیم کړئ ، اما هره ورځ باید پوه شئ چې کوم کارونه باید سرته ورسوئ ، او لمریتوبونه مو څه دي ؟

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

4. بي ارزښته دوستان :

شتمن کسان ډیر دوستان او ملگري لري ، اما ارزښتمند ، د شتمنو کسانو دملگرو حلقه زیاته پراخه وي ، او زیاته صمیمي وي ، د شتمنو کسانو ترڅنگ به هغه کسان نکړي پیدا چې په درد نه خوري ، ستاسو دوستان ستاسو د شخصیت څرگندوی دي ،

5. دنورو په مټ سرمایه گذاري کول :

کامیاب خلک هیڅ وخت دنورو په مټ یا واسطه سرمایه گذاري نکوي ، په دي معنا چې له هیچا څخه توقع نکوي چې دهغه دوسایلو په سرمایه گذاري وکړي ، په دې ترتیب هر وخت د زده کړي په حال کي وي .

6. زیات خوراک :

څیرنو ښودلي ده ، چې شتمن کسان خپل صحت ته زیات ارزښت ورکوي ، کم داسي کسان پیدا کیري ، چې اضافه وزن ولري .

7. ویره :

شتمن کسان دخطر قبلولو قدرت لري ، او عموماً له ويري سره دلچسپي نلري ، په همدې دلیل ډیر کم وخت راځي ، چې په یو څه باندي اندیښنه وکړي ، خو دا په دي معنا نده چې دوی بي پروا دي ، یا هم هر بي هدفه کار تر سره کوي ، اما دوی هر وخت مخکي له دې چې مار ترسره کوي ، مطالعه او مشوره کوي ، اما هغه وخت چې تصمیم ونیسي ، بیا نو ویره او تشویش نکوي .

8. لنډ فکر :

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

کاشکي منع ده

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

په کوچني توب کي مو چي کله يو ورانی کاوه ویل به مو کاشکي موږ پوه نسي ، څه وخت چي مکتب ته تلو که کوم کارمو خراب کاوه ویل به مو کاشکي مو نه وای کړی ، څه وخت چي له مکتب فارغ شوو کانکور ته کښیناستو ومو ویل کاشکي مو لږ درس ویلای وای ، خو څه وخت چي بوډا کیږو لا هم کاشکي زموږ په زړونو کي دی ، متاسفانه چي اکثریت يي له دي دنیا څخه هغه بلي دنیا 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 کلیمه په ټولو ژبو کي موجوده ده ، او په زیات وخت کي تري استفاده کيږي ، حتی په ځينو ژبو کي متلونه ورباندي ویل کيږي ، په ایراني ټولنه کي یو متل دی ، (کاشکي رو کاشتند ، ولي سبز نشد) .

فرانسویان وايي (په کاشکي کیدای سي پاریس په یوه بطری کي ځای سي ، خو امکان نلري) ، هغه کار چي هيڅ وخت په هيڅ وجه نسي ترسره کیدای ، البته چي یوازي د کاشکي کلیمه پښیماني لري .

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

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

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 دلته د هر څه ورکول ، دهغه د ارزښت په اړه پوهيدل دي .

کوم وخت چي دبريا کومه دروازه ستاسو په مخ بندېږي ، 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 سختو په حالت کي ژوند ډير تنگ تيرېږي ، خو څه وخت چي له ژوند څخه راضي وو ، ژوند د باد په شان په چټکي روان وي ، نو د ژوند سنجول هم مهم دي ، د ژوند او صبر اړيکه د سختی په حالت کي ځان ښکاره کوي ، د سختی په حالت کي زړه مو غواړي چي يوه داسي پېښه واقع سي ، چي ستاسو مشکل حل سي .

3. درد او ويړه پېژوندل :

په ژوند کي بيا دغه دوه درسونه د سختی په حالت کي هر انسان احساسوي ، د ژوند په راپېښو کي له درد څخه تېښته نشته ، بايد له خپلو دردونو سره يو کار وکړو ، کار دا دی چي درد وپېژنو او په غيږ کي يي ونيسو ، خو چي په هر څو مره قيمت ادا کيږي ، بايد له ويري بيا ځان وساتو ، دا د ژوند اصول دي ، چي له څه څخه چي ويړه لرو هغه راپېښېږي ، خو يوه خبره بايد په ياد ولرو د درد له تجربوو بايد ويړه ونکړو ، د درد په هدف پوه او په ژوند کي يي دخپلو موخو دلته راوړلو لپاره گټه تري واخلو ، سختی احساس کړو ،

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

4. د هدف ټاکل :

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

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

5. روابط پیدا کول :

د ژوند یو بل درس دادی چې روابط را زده کړي، روابط او اړیکې زموږ او دنړۍ د وصل کیدو حلقه ده ، او روابط او اړیکې 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)

ځینې وختونه ژوند را زده کوي، چې د حالاتو سره مطابق تغیر وکړو ، خو ځینې وخت مو بیا ثابت پاته کیدل دبریا نښه وي، ژوند عجیبه لوبه ده ، کله بریا ستا څنگ کې وي، کله یې په منډو هم نسي پیدا کولای ، ژوند یو بی ژبې استاد دی ، اما ډیر هوښیار ښوونکی.

7. د پرمختګ درس :

ټول درسونه موږ ته دپرمختګ درس را کوي، په ژوند کې 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 چې کولای شو، له تیرو غلطیو درس

واخلو ، او نوې کړنې ترسره کړو کيدای سي په ژوند کي پرمختگ وکړو ، د ژوند درسونه راکول مهم او ارزښت لرونکي دي ، غوره داده چي هر درس ياد او په ياد يي ولرو .

د شتمن کيدو يو فورمول

يوه خبره بايد په ياد ولرو پيسه داره کيدل ، دانسان خوشحالي سبب نسي کيدای ډير خلک فکر کوي ، چي پيسه خوشحالي کيلي ده ، اما دا فکر مطلق ، غلط دی ، شتمن کيدل او پيسه داره کيدل ، لږ توپير لري ، موږ بايد داسي درس ياد کړو ، چي هم پيسه پيدا کړو ، او هم خوشحاله او عزتمند ژوند ولرو ، نو دې ته شتمن وايي .

د ايران يو وتلی ليکوال په خپل کتاب¹ کي ليکي : که غواړی چې شتمن سئ بايد ښه صفتونه په ځان کي کړئ ، يو له دغه صفتونو څخه د خوشحاله اوسيدلو تمرين کول دي ، او د خوښۍ ساتل دي ، بې اخلاقي هيڅ رابطه له شتمن کيدو سره نلري ، بلکي يو د ناسالم شخصيت صفت او ځانگړنه ده ، چا ويلي دي چي پيسې د لاس خیري دی بايد دغسي باورونو ته تغير ورکړل سي ، که دپيسې يادونه وسي ستاسو ذهن ته څه درگرځي ؟ ځينې پيسې د لاس خیري بولي خو ځيني يي د عزتمندی سمبول بولي مگر دواړه فکرونه بشپړ ندي .

يوه خبره بايد عامه سي پيسې ته احترام پکار دی !!

، د پيسې په څنگه پيدا کولو او څنگه خرڅه کولو باندې کورنۍ او ماشومان پوه کړو .
يوه ډيره عامه اما غلطه خبره چي حتی په اکثره پوهنتونونو کي دمحصلينو له خولو څخه هم اوريدل کيږي ، هغه داده چي شتمني مهمه ده که علم او يا هم شتمني ښه ده که علم ؟

¹سراغ محموديه معظمي

دا دواړه لازم او ملزوم دي، کله چې غواړي شتمن کس له ځانه جوړ کړي، بايد صفتونه دي په ښو صفتونو تبديل کړي، او پوهه ترلاسه کړي، له فکر څخه کار واخلي، همداسې علم چې ترلاسه کيږي، هم يو شتمن او دغوره اخلاقو لرونکي کسان يې ترلاسه کوي، او همدارنگه فکر کول او علم زده کولو زموږ په مبارک دين (اسلام) کې ارزښتمند بلل سوي دي، يوه لحظه فکر کول، له 70 کاله عبادت څخه غوره دی،

زه به هيڅ نه پوهيږم !

خطرناکه او ضرر رسوونکې بله موضوع چې اوسني ځوانان ورسره مخ دي، داده چې اول په هرڅه پوهيږي هر کار ته يې تر خوله راووخې زه به هر کار پوهيږم، دا خبره بايد هيره سي، هر کار ته به داسې نظر بايد وکتل سي چې له ځان سره ووايو: زه به هيڅ نه پوهيږم، اوس يې زده کوم، کوم وخت

درې غټې اشتباوې چې دپيږودلو په وخت کې بايد ترسره نشي

خرڅونکي کوشنېن کوي چې دامکان ترحده په تاسو جنس وپلوري نوددوی دجنس صفتونه چی کيداسي په تاوان مو تمام سي.

اما تاسو هم کيدای سي دپيږودلو په وخت کی لويه اشتباه وکړی نوکيدای سي درڅخه زيات مصرف وسي. نوکله چی تاسو بازار ته ځی کوشنېن وکړی له لاندی غلطيو څخه ځان وژغوری!

۱: دقېمتونو له مقايسه کولو پرهيزوکړی:

خو دهمجنسو اجناسو د قېمت پوښتنه په دوه درې ځايونوکی وکړی، دا دوهې گټې لري يوخودا ستاسو تشويش له منځه وړي په وخت داخستلوکې، دوهم داچی دجنس قېمت او چنه وهل موستاسو دجنس اخستلو لپاره حد معلوموي کوشنېن وکړی چی دلویو

اجناسو قېمتونه دانترنېټ له لارې هم معلوم کړي خو په یاد ولری په یوه دوکان کی دوه اجناس مه بیه کوی چی یو قېمت لوړ اوبل کښته وي.

۲: دبودیجې او خپل دخل درجه بندي:

کومې پیسې چی تاسو ټولې کړې دي ټولې پیسې د پیریدنې لپاره نه دي کوښښ وکړی هغه پیسې چی تاسو دمیاشتی په سر کې په لاس درځي نو درجه بندي یی کړی. دیو جنس لپاره چی موڅومره پیسې تعین کړې وي، ترهغې زیاتی دامکان تر حده مه مصرفوی!

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

اکثره وخت خرڅوونکې خپل جنس په ډیر قېمت وړاندی کوي خو دیو جنس ارزانه قېمت لیدل، تاسو مجبوره نه یاست چی هغه جنس حتمي وپیری. اونه داچی دیو جنس لیلام ستاسود اخستلو لپاره اخرین فرصت وي. دلیلام نوم اوریدل دامعنا نه چی حتمي تاسو هغه جنس ته ضرورت لری.

په تجارت کي دکامیابی راز د ریچارد برستون په ژبه:

ریچارد برستون دبرتانيا یو وتلی سوداگر دی تقریبا شاوخوا ۴۰۰ کمپنی لري دااعاناتو، توریست او هوایی سفرونو کې زیات فعالیت لري او هغه د (viogin) گروپ مالک هم دی. ریچارد برستون خپل دکامیابی راز پنځه ټکو کیې وایی:

1: برستون وایی په سوداگری کې چی کومې پیسې بندې وي لذت اوخوند ځیني واخلی، رښتیا هم که څوک په خوند او لذت خپل مسلک مخته وړي هغه کامیاب او مثبت نتیجه لرونکی وی کله چی نموړي viogin گروپ رامنځته کړ نو لذت اوخوند یی په کې احساس کړ دنورې گټې لپاره یی په مینه او خوشبینۍ سره نوره سرمایه گذاری کوله.

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

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 ایل ، گوگل ، مایکروسافت شرکتونه دمثال په ډول یادوي او وایی چی نوموړو تر 20 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 پیدا کول

دغه نښناتی 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 بی کاراوبار نوی وي . له ځینو ستونزو سره کیدای شي مخ شي دداسی سرمایه گذاری یا پانگه اچونی درلودل چی تاسو پلان نیول او پلان ترتیبیدل موپکې مهم بللی وي دیوکامیاب تجارت ښه ده .

پانگه اچونه دنورو سببونو ترڅنگ دمثال په ډول یوښه کاري تیم 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 ترتیولو 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 خونور 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؟ .

۱ : دښو او غورو محصولاتو او اجناسو او خدمتونو درلودل دگیراک نظر جلبول باید ډیر تیز وي داسی اجناس باید ولری چی گیراک 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 ترڅنگ باید دکال هدف حتی دمیاشتی هدف هم وټاکي په داسی لارو فکر وکړئ چی گیراک په کومو طریقو ښه راجلب کړئ .

۳ : پرمختگ او مخ پر وړاندی نه تلل :

هرتجارت دې ته ضرورت لري چی پرمختگ وکړي باید شرکت پراخوالی وکړي پرمختگ او پراخوالی کول ځینو سببونو ته ضرورت لري . دمثال په ډول دبازار دماهره کسب گرانو تخنیکونه او ستراتیژي زده کول .

۴ : درقیانو او بازار نه پیژندل

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

۵ : دگیراکانو پیژندل او تل په حال د تغیر اوسیدل

لکه څنگه چي دپیریدونکو دپیسو توان تغیر کوي همداسی باید موږ هم په تغیر کې واوسو په بازار کې باید دهوسی غوندې بیدار او غورځنه 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 دگیراکانو سره یی شناخت ډیر کړی وي او دهغوی ضرورتونو ته کامل ځواب ووايي .
دبودیجې زیاتیدلیپه زیات خرڅلاوو پوری تړلي دي

په خرڅلاو کې د اړیکو اغیزمن تخنیکونه

د ۸۰ — ۷۰ فیصده وخت باید په دوکانداري کې په اړیکو ټینګولو کې مصرف سي خو دا مو باید په یاد وي چې زیاتې خبرې داغیزمنو اړیکو پرمعنا ندي بلکې په خپلو حرکاتو کنټرول او دنورو خبرو ته غوږ نیول په دوکانداري کې ډیر مهم دي .

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

لومړی تخنیک

د مشتری خبرې تشریح کړئ ، کله چې هغوی درته خپل د ضرورت خړه وکړه نو تاسو بیرته دنوموړي خبري ورته تشریح کړئ ، هغه ته ډاډ ورکړئ چې ستاسو په خبرو سم پوه شوی یم .

دوهم تخنیک

روښانه او واضحه پوښتنه وکړئ . که چیرته د گیراک په غوښتنه سم پوه نشو نو مهرباني وکړئ 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 وکړئ چې له گیراک سره ډیرې خبرې اوږدې نکړئ .

دریم تخنیک

کله چې تاسو ورته د خپل جنس په اړه گیراک ته معلومات ورکړل نو وروسته تاسو لږ چوپټیا غوره کړئ تر څو اخیستونکي ستاسو په جنس کې فکر وکړي ، کوښښ مکوی چې هغوی په ډیر فشار پیریدلو ته مجبوره کړئ ،

څلورم تخنیک

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

پنځم تخنيک

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

شپږم تخنيک

دلاس ورکولو توان مو قوي کړی ، مړ لاس په سترې مشي کي گيراک ته مه ورکوی ، لږ مو بايد لاس انرژي ولري ، دا له مشتري سره د مينې 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