

# د شتمن كيدولو رازونه

ليكونكى : عثمان غني زابلي

Ketabton.com

کال : ۱۳۹۹ هـ ش

## دشمن کیدو لپاره رازونه

### که چیري غواړی سرمایه داره شی لاندې عادتونه پرېږدئ!

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

تر څو خپلو هدفونو ته په آسانه ورسېرو .

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

د دشمن کیدو لپاره او خپلي بریا ته رسیدو لپاره باید لمړی په دې ځان قانع کړو چي کوم څه په ترسره کولو مور استعداد لرو ، له هغه وروسته خپل هدفونه مشخص کړو ، له هغه وروسته هیڅ وخت له یوه شاخ څخه بل شاخ ته بل مه توپ 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 ضعيفي نقطې کشف کړی ، نو له یوه شاخ څخه بل شاخ ته توپ 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 دشمن 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 د جمهور رئیس غوندي يو کلنی بودیجه تنظیم کړئ ، اما هره ورځ باید پوه شئ چې کوم کارونه باید سرته ورسوئ ، او لمړیتوبونه مو څه دي ؟

شتمن کسان هغه کارونه نکوي ، چې د دوی له پلانونو څخه لیري 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 نکړی 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 :

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

7. ویره :

شتمن کسان دخطر قبلولو قدرت لري ، او عموماً له ویري سره دلچسپي نلري ، په همدې دلیل ډیر کم وخت راځي ، چې په یو څه باندي انديښنه 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 فڪر :

هغه ڪسان چي مور يي بريالي پيڙنو هيڃ وخت لنډ فڪر نڪوي .

### ڪاشڪي منع ده

له ڊير وخته د ڪاشڪي ڪليمه زمور په خولو ڪي ده ، حتي تر سپين ڊيرتوب پوري لا هم له ځينو افرادو اوريدل ڪيري ،

په کوچني توب ڪي مو چي ڪله يو ورائي ڪاوه ويل به مو ڪاشڪي مور پوه نسي ، ڇه وخت چي مڪتب ته تلو ڪه ڪوم ڪارمو خراب ڪاوه ويل به مو ڪاشڪي مون نه واي ڪري ، ڇه وخت چي له مڪتب فارغ شوو ڪانڪور ته ڪينيستو ومو ويل ڪاشڪي مو لڙ درس ويلاي واي ، خو ڇه وخت چي بوڊا ڪيرو لا هم ڪاشڪي زمور په زړونو ڪي دي ، متاسفانه چي اڪثريت يي له دي دنيا ڇخه هغه بلي دنيا ته هم له ځان سره وږي .

### مگر ولي؟

ڪاشڪي مور انسانانو رامنڃته ڪري ، او ارزڻت مو ورڪري ، لوي ڪري مو دي ، او ورځ په ورځ يي مور نور هم له ځان سره ساتو ، جالبه داده چي دا ڪليمه په ٽولو ڙبو ڪي موجوده ده ، او په زيات وخت ڪي تري استفاده ڪيري ، حتي په ځينو ڙبو ڪي متلونه ورباندي ويل ڪيري ، په ايراني ٽولنه ڪي يو متل دي ، ( ڪاشڪي رو ڪاشتند ، ولي سبز نشد ) .

فرانسويان وايي ( په ڪاشڪي ڪيداي سي پاريس په يوه بطري ڪي ڄاي سي ، خو امڪان نلري ) ، هغه ڪار چي هيڃ وخت په هيڃ وجه نسي ترسره ڪيداي ، البته چي يوازي د ڪاشڪي ڪليمه پڻيماني لري .

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

ژوند دانسانیت د تاریخ په مدرسه کې داسې درسونه راښيي چې له مور سره همکاري کوي ، چې په ژوند کې له مشکلاتو سره مور ته مقاومت راښيي ، مور ټول د ژوند له سختیو سره مخ کېږي ، ژوند هم لکه د ټولګي درس ، اوس راته اوه درسونه راښيي .

1. درس ورکول او زده کول :

په ژوند کې هیڅ شی بغیر له عوض څخه نشته ، دا معنی کوم څه چې له لاسه ورکوی ، هرو مرو یو څه لاسته راوړی ، خو دلته د هر څه ورکول ، دهغه د ارزښت په اړه پوهیدل دي .

کوم وخت چې دبریا کومه دروازه ستاسو په مخ بندېږي ، یوازې دا کار وکړی چې یوه بله دروازه ولټوی .

2. صبر کول :

ژوند کیدای شي زموږ تر ټولو ښه ملګری او یا تر ټولو لوی دښمن جوړ شي ، د سختیو په حالت کې ژوند ډیر تنګ تیرېږي ، خو څه وخت چې له ژوند څخه راضي وو ، ژوند د باد په شان په چټکۍ روان وي ، نو د ژوند سنجول هم مهم دي ، د ژوند او صبر اړیکه د سختۍ په حالت کې ځان ښکاره کوي ، د سختۍ په حالت کې زړه مو غواړي چې یوه داسې پېښه واقع سي ، چې ستاسو مشکل حل سي .

3. درد او ویره پیژوندل :

په ژوند کې بیا دغه دوه درسونه د سختۍ په حالت کې هر انسان احساسوي ، د ژوند په راپېښو کې له درد څخه تېښته نسته ، باید له خپلو دردونو سره یو کار وکړو ، کار دا دی چې درد وپیژنو او په غیږ کې یې ونیسو ، خو چې په هر څو مره قیمت ادا کېږي ، باید له ویرې بیا ځان وساتو ، دا د ژوند اصول دي ، چې له څه څخه چې ویره لرو هغه راپېښېږي ، خو یوه خبره باید په یاد ولرو د درد له تجربو باید ویره ونکړو ، د درد په هدف پوه او په ژوند کې یې دخپلو موخو دلته راوړلو لپاره ګټه ترې 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 )

ځیني وختونه ژوند را زده کوي، چې د حالاتو سره مطابق تغیر وکړو ، خو ځیني 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 بي ژبې استاد دی ، اما ډیر هوښیار ښوونکی.

7. د پرمختګ درس :

ټول درسونه موږ ته د پرمختګ 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 دخوشحالی سبب نسي کيدای ډير خلک فکر کوي ، چي پيسه دخوشحالی کيلی 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 کتاب<sup>1</sup> 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 ويلی دي چي پيسې د لاس خيري دی بايد دغسي باورونو ته تغير ورکړل سي ، که دپيسې يادونه وسي ستاسو ذهن ته څه درگرځي ؟ ځيني پيسې د لاس خيري 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 کورنی 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 ؟

---

<sup>1</sup>سراغ محموديه معظمي

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

**زه به هیڅ نه پوهیږم !**

خطرناکه او ضرر رسوونکې بله موضع چې اوسني ځوانان ورسره مخ دي، داده چې اول په هرڅه پوهیږي هر کار ته یې تر خوله راووخې زه په هر کار پوهیږم، دا خبره باید هیږه سي، هر کار ته په داسې نظر باید وکتل سي چې له ځان سره ووايو: زه به هیڅ نه پوهیږم، اوس یې زده کوم، کوم وخت

### **درې غټې اشتباوې چې دپیروډلو 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 دپیروډلو 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 وکړی، دا دوهې گټې لري یو خودا 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



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

۲: دبودیجی او خپل دخل درجه بندی:

کومې پیسې چی تاسو ټولې کړې دي ټولې پیسې د پیریدنې لپاره نه دي کوبښن وکړی هغه پیسې چی تاسو دمیاشتی په سر کې په لاس درځی نودرجه بندی یی کړی. دیو جنس لپاره چی موخومره پیسې تعین کړې وي، ترهغې زیاتی دامکان ترحده مه مصرفوی!

۳: دلیلام په لیدلو په بازارکی زړه نازړه 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 دیو جنس لیلام ستاسود اخستلو لپاره اخرین فرصت وي. دلیلام نوم اوریدل دامعانه چی حتمي تاسو هغه جنس ته ضرورت لری.

### **په تجارت کی دکامیابی راز د ریچارد برستون په ژبه:**

ریچارد برستون دبرتانیا یو وتلی سوداگردی تقریبا شاوخوا ۴۰۰ کمپنی لري دااعاناتو، توریست او هوایی سفرونو کی 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 کی چی کومې پیسې بندی وي لذت اوخوند ځینی واخلی، رینبتیا هم که څوک په خوند او لذت خپل مسلک مخته وړي هغه کامیاب او مثبت نتیجه لرونکی وی کله چی نموری viogin گروپ رامنځته کړ نو لذت اوخوند یی په کی احساس کړ دنورې گټی لپاره یی په مینه او خوشینی 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 یی شروع کړي ډیر تاکید یی پر دې دی چی خپل تجارت ته

دوام او ثبات ورکړي نوموړی وایی؛ چي دکاروبار شروع سخته نده خوشاتل او دوام یې سخت دي او وروسته پکی بیا کامیابیدل ډیر مهم دي هغه د اپل ، 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 او همدارنگه 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 او یا 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 ترټولو لومړی ورته توجه وشي خصوصاً هغه چا لپاره چی بازار ته نوی راځي یو لید لوری باید ولري که دلیرید په معنا نه پوهیږئ پوښښتنه وکړی . او ددی ترڅنگ دبازار ښم معلومات باید ولری زما په مثل ځونور 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 دگيراک نظر جلبول بايد ډير تيز وي داسی اجناس بايد ولری چی گيراک زر راجلب کړي .

۲ : ديو ليدلوری نه درلودل

يو دوکاندار بايد خپل هدف وټاکي چی دا هدف بايد په څومره وخت کي لاسته راوړي ددې ترڅنگ بايد دکال هدف حتی دمیاشتی هدف هم وټاکي په داسی لارو فکر وکړئ چی گيراک په کومو طریقو ښه راجلب کړئ.

۳ : پرمختگ او مخ پر وړاندی نه تلل :

هرتجارت دې ته ضرورت لري چی پرمختگ وکړي بايد 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 : دگيراکانو پیژندل او تل په حال د تغیر اوسیدل

لکه څنگه چي دپیریدونکو دپیسو توان تغیر کوي همداسی باید مور هم په تغیر کې واوسو په بازار کې باید دهوسی غوندې بیدار او غورښه خلاص ونیسو . خو یوه خبره لازمی بولم چي کوبښښ 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 چی دگيراکانو 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 کنترول او دنورو خبرو ته غور 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 نشوی 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 اوژدې 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 اخیستونکی 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 کړی ، په انگلیسي ژبه کې یو مقوله ، ده چې first impression most impression په لومړي ځل لیدلو کونښن وکړی چې تو توجه يې ځان ته راجلب کړی خپل کړه وړه ثانیه په ثانیه کنترول کړی

پنځم تخنیک

تاسو باید دخندا توان ولری ، په خیره مو باید موسکا راولی ، ښه خرخونکی باید دا خاصیتونه ولري ، یو پوه وایي ، چې که چیرته یا ښه اخلاق نلری او یا هم ښکلې خیره نلری نو لطفاً مغازه یا دوکان مه خلاصوی!

شپږم تخنیک

دلاس ورکولو توان مو قوي کړی ، هر لاس په سترې مشي کې گیراک ته مه ورکوی ، لږ مو باید لاس انرژي ولري ، دا له مشتري سره د مینې ښه ده ، ۶ ثانیې باید تاسو د گیراک لاس ونیسی او تر معمول لږ فشار ورکړی ، تاسو باید ډیر ورته متوجه اوسی ، د سترگو اړیکي مو باید قطع نسي ،

پای

Email: mohamadosmanghani@gmail.com

**Get more e-books from [www.ketabton.com](http://www.ketabton.com)  
Ketabton.com: The Digital Library**