لیکوال: ذاکرالله (محمدي)

د پیسو ګټلو لارې

Ketabton.com

کال...۱۴۰۵

ketabton.com - The Digital Library

بسم الله الرحمن الرحيم

ketabton.com - The Digital Library

فهرست

۱پیسې څه دي او ولې خلک مالي ستونزې لري؟ 1
۲ د پیسو ګټلو لپاره د ذهنیت جوړول 3
۳ خپل مهارت پیدا کړه او په عاید یې بدل کړه 6
۴ د کار له لارې د عاید زیاتول 8
۵ فریلانسینګ او آنلاین کار 10
۶ د انټرنېټ له لارې د عاید قانوني لارې 13
۷ کوچنی کاروبار څنګه پیل کړو؟ 15
۸ د لږې پانګې څخه د کاروبار پیل 18
۹ د خرڅلاو او بازارموندنې بنسټونه 20
۱۰ د ټولنیزو رسنیو له لارې کاروبار 22
۱۱ د خدمتونو له لارې پیسې ګټل 23
۱۲ د پیسو سپما او د عاید مدیریت 25
۱۳ څنګه له پور او غیرضروري لګښتونو ځان وساتو؟ 26
۱۴ پانګونه څه ده او اساسي خطرونه یې کوم دي؟ 28
۱۵ له جعلي پانګونې او آنلاین درغلیو څخه ځان ساتل 30
۱۶ د ۶ میاشتو شخصي عاید پلان 31
پایله: 32

ketabton.com - The Digital Library

۱پیسې څه دي او ولې خلک مالي ستونزې لري؟

پیسې د انسانانو په ورځني ژوند کې له تر ټولو مهمو وسایلو څخه دي انسان د خپلو اړتیاوو د پوره کولو لپاره خوراک، کالي، کور، زده کړې، روغتیا، ترانسپورټ او ګڼو نورو شیانو ته اړتیا لري، او پیسې د دغو اړتیاوو د ترلاسه کولو یوه مهمه وسیله ده په پخوانیو وختونو کې خلکو د توکو د تبادلې له لارې خپلې اړتیاوې پوره کولې؛ مثلاً یو کس به غنم درلودل او بل کس به کالي، نو دواړو به خپل توکي سره بدلول خو دا طریقه تل اسانه نه وه، ځکه ممکن د یوه کس اړتیا د بل کس له توکي سره برابره نه وای، له همدې امله د پیسو مفهوم رامنځته شو او پیسې د توکو او خدمتونو د ارزښت د معلومولو، اخیستلو او پلورلو لپاره د منل شوې وسیلې په توګه وکارول شوې نن ورځ پیسې یوازې کاغذي نوټونه او فلزي سکې نه دي؛ بانکي حسابونه، بریښنایي پیسې او نورې مالي وسیلې هم د پیسو په نظام کې مهم رول لري، د پیسو اصلي ارزښت په دې کې دی چې انسان کولای شي د خپل کار او خدمت په بدل کې عاید ترلاسه کړي او بیا یې د خپلو اړتیاوو، راتلونکو پلانونو او مهمو موخو لپاره استعمال کړي خو پیسې په خپله د انسان د بریالیتوب ضمانت نه کوي؛ د پیسو د سم مدیریت پوهه هغه څه دي چې د مالي ثبات په رامنځته کولو کې مهم رول لري، د مالي ژوند د ښه مدیریت لپاره باید څلور مهم مفاهیم وپېژنو :**عاید، لګښت، سپما او شتمني** عاید هغه پیسې دي چې یو کس یې د کار، سوداګرۍ، معاش، خدماتو، پانګونې یا نورو مشروع فعالیتونو له لارې ترلاسه کوي، لګښت هغه پیسې دي چې د اړتیاوو او غوښتنو د پوره کولو لپاره مصرفېږي سپما هغه برخه ده چې له عاید څخه وروسته د راتلونکو اړتیاوو، بېړنیو حالاتو یا ځانګړو موخو لپاره ساتل کېږي شتمني بیا هغه ارزښتناک شیان او مالي سرچینې دي چې د انسان ملکیت وي او اقتصادي ارزښت ولري، لکه سپما، ځمکه، کور، کاروبار یا نور قانوني او ارزښتناک ملکیتونه، د مالي نظم لپاره اړینه ده چې انسان خپل عاید او لګښتونه وپېژني که یو څوک خپل ټول عاید مصرف کړي او د راتلونکي لپاره هېڅ شی ونه سپموي، نو د ناڅاپي ستونزې په وخت کې به له مالي فشار سره مخ شي برعکس، که یو کس د خپل عاید یوه مناسبه برخه په منظم ډول سپموي او خپل لګښتونه د عاید له کچې سره برابر ساتي، نو ورو ورو مالي ثبات ته نږدې کېږي د مالي مدیریت لومړی ګام دا دی چې انسان پوه شي پیسې یې له کومه راځي او چېرته ځي ډېر خلک د میاشتې په پای کې یوازې دومره پوهېږي چې پیسې یې ختمې شوې، خو نه پوهېږي چې په کومو شیانو کې یې مصرف کړې دي د همدې ستونزې د حل لپاره د عاید او لګښت ثبتول ډېر مهم دي کله چې یو کس خپل ورځني، اوونیز او میاشتني لګښتونه ولیکي، نو معلومېږي چې کوم مصرفونه ضروري دي او کوم یې کمېدای شي مثلاً خوراک، درمل، د زدهکړې اړتیاوې او د کور مهم لګښتونه له ضروري مصرفونو څخه ګڼل کېدای شي، خو ځینې تفریحي، غیرضروري یا ناڅاپي پیرودونه ممکن د انسان مالي وضعیت کمزوری کړي د پیسو د سم مدیریت معنا دا نه ده چې انسان باید هېڅ مصرف ونه کړي؛ بلکې معنا یې دا ده چې مصرف باید د عاید، اړتیا او راتلونکو موخو له مخې تنظیم شي همدارنګه باید د اړتیا او غوښتنې ترمنځ توپیر وپېژندل شي، اړتیا هغه شی دی چې د ژوند یا مهمو مسؤلیتونو لپاره ورته اړتیا وي، خو غوښتنه هغه شی دی چې انسان یې غواړي، خو پرته له هغه هم خپل اساسي ژوند پر مخ وړلای شي که انسان هره غوښتنه د اړتیا په توګه وګڼي، نو د عاید لویه برخه به په غیرضروري شیانو مصرف کړي د مالي بریالیتوب لپاره د هدف ټاکل هم مهم دي یو کس کولای شي د زده کړو، کاروبار، کور، وسایلو، بېړني صندوق یا بلې مشروع موخې لپاره مشخص مالي هدف وټاکي کله چې هدف واضح وي، سپما هم منظمېږي د مثال په توګه، که یو کس وغواړي په راتلونکو څو میاشتو کې د یوې مهمې اړتیا لپاره مشخص مقدار پیسې برابرې کړي، نو کولای شي خپل میاشتنی عاید او لګښتونه تنظیم کړي او د هدف لپاره یوه ټاکلې برخه وساتي په دې ډول پیسې د بېهدفه مصرف پر ځای د یوه مشخص هدف لپاره کارول کېږي، د پیسو په اړه یو مهم اصل دا دی چې عاید لوړول مهم دي، خو د لګښتونو مدیریت هم ورسره یو ځای اړین دی، که د یوه کس عاید زیات شي، خو ورسره غیرضروري لګښتونه هم په هماغه اندازه زیات شي، نو مالي

ketabton.com - The Digital Library

حالت یې ممکن ډېر ښه نه شي، له همدې امله د عاید زیاتوالی باید د مالي نظم، سپما او د راتلونکو موخو له پلان سره مل وي.

خلک د بېلابېلو لاملونو له امله له مالي ستونزو سره مخ کېږي، یو له مهمو لاملونو څخه د عاید او لګښت ترمنځ ناسم توازن دی، کله چې د یوه کس لګښتونه د هغه له عاید څخه زیات شي، نو مالي کسر رامنځته کېږي او انسان ممکن مجبور شي چې پور واخلي، که دا حالت دوام وکړي، پورونه زیاتېږي او د پور د بېرته ورکولو مسؤلیت د انسان پر راتلونکي عاید فشار راولي، بل مهم لامل د مالي پلان نشتوالی دی، ځینې خلک د میاشتې په پیل کې خپل ټول عاید مصرفوي او د میاشتې تر پای پورې د اړتیا وړ پیسو ته نه ګوري، ځینې نور بیا د راتلونکي لپاره هېڅ مالي هدف نه ټاکي او هره میاشت یوازې د هماغې میاشتې اړتیاوې پوره کوي، بېړني حالتونه هم د مالي ستونزو سبب کېدای شي، ناروغي، د کار له لاسه ورکول، د کاروبار زیان، ناڅاپي ترمیم، د کورنۍ مهمه اړتیا او نور غیرمتوقع حالتونه ممکن داسې لګښتونه رامنځته کړي چې مخکې ورته پلان نه وي جوړ شوی که یو کس د بېړنیو حالاتو لپاره لږ سپما ولري، د داسې ستونزو مقابله ورته اسانه کېږي د مالي ستونزو بل لامل د غیرضروري مصرفونو عادت دی، کله ناکله انسان د نورو خلکو د ژوند، اعلانونو، ټولنیزو رسنیو یا د لنډمهاله غوښتنو تر اغېز لاندې راځي او داسې شیان اخلي چې واقعاً ورته اړتیا نه وي په دې حالت کې ستونزه یوازې د پیسو کموالی نه وي، بلکې د پیسو د مصرف د پرېکړې طریقه هم مهمه وي د مالي ستونزو یو بل عام لامل دا دی چې ځینې خلک د عاید د یوې سرچینې پر وراندې ډېر متکي وي که د هماغې سرچینې عاید بند شي، د کورنۍ مالي حالت ژر اغېزمنېږي د مهارتونو لوړول، د کار د فرصتونو پراخول او د مشروع عاید د سرچینو په اړه زده‌کړه کول د اوږدمهاله مالي ثبات لپاره ګټور کېدای شي، همدارنګه مالي ناپوهي د ډېرو ستونزو ریښه ده هغه څوک چې د بودجې، سپما، پور، لګښت، شتمنۍ او مالي هدفونو په اړه کافي پوهه ونه لري، ممکن داسې پرېکړې وکړي چې وروسته ورته ستونزې جوړې کړي د پیسو په اړه ځینې عامې غلطې نظریې هم د مالي ستونزو په رامنځته کېدو کې رول لري، یوه غلطه نظریه دا ده چې «که عاید مې زیات شي، ټولې مالي ستونزې به مې حل شي» په حقیقت کې یوازې د عاید زیاتوالی کافي نه دی؛ که د عاید له زیاتېدو سره لګښتونه هم بې‌نظمه زیات شي، مالي ستونزې ممکن دوام وکړي بله غلطه نظریه دا ده چې «سپما یوازې هغه وخت ممکنه ده چې ډېرې پیسې ولرم»، سپما د مقدار پر ځای تر ډېره د عادت او نظم مسئله ده، که یو کس د خپل عاید یوه کوچنۍ برخه هم په منظم ډول وساتي، د وخت په تېرېدو سره د پام وړ اندازه جوړېدای شي البته د هر انسان عاید او اړتیاوې توپیر لري، نو د سپما اندازه باید د هغه د واقعي شرایطو له مخې وټاکل شي بله ناسمه مفکوره دا ده چې «پور اخیستل تل بد دي» پور په خپله نه ښه دی او نه بد؛ د پور اغېز د هغه له هدف، شرایطو، لګښت او د بېرته ورکولو له توان سره تړاو لري هغه پور چې انسان یې د بېرته ورکولو توان نه لري، د مالي فشار سبب کېدای شي، خو په ځینو شرایطو کې داسې پورونه هم شته چې د قانوني او مالي اصولو له مخې د مهمې موخې لپاره کارول کېږي، له همدې امله باید د هر پور شرایط په دقت وکتل شي بله عامه نظریه دا ده چې «شتمني یوازې په ډېر عاید سره جوړېږي» شتمني یوازې د عاید په اندازه پورې تړلې نه ده؛ د سپما، لګښتونو، مالي نظم، اوږدمهاله پلان، د شتمنیو ساتنې او مناسب مالي تصمیمونو مجموعه هم مهمه ده همدارنګه باید دا فکر ونه شي چې «د پیسو خبرې یوازې د شتمنو خلکو لپاره دي»، مالي پوهه د هر انسان لپاره مهمه ده، که عاید یې کم وي، متوسط وي یا لوړ په ځانګړي ډول هغه څوک چې محدود عاید لري، د بودجې او لګښتونو د مدیریت له زده کړې څخه ډېره ګټه اخیستلای شي، ځکه محدودې سرچینې باید په دقت سره وکارول شي د مالي پوهې هدف دا نه دی چې انسان یوازې د پیسو په اړه فکر وکړي؛ بلکې هدف یې دا دی چې پیسې د ژوند د مهمو اړتیاوو او مشروع اهدافو لپاره په هوښیارۍ وکارول شي د مالي ثبات لپاره انسان باید خپل مالي وضعیت په ربښتینې توګه وڅېړي، خپل عایدونه او لګښتونه ولیکي، غیرضروري مصرفونه وپېژني، د امکان تر اندازې سپما وکړي، د پورونو په اړه محتاط تصمیم ونیسي او د راتلونکي لپاره واضح هدفونه جوړ کړي که څوک غواړي خپل مالي حالت بدل کړي، نو لومړی باید له خپلو موجودو عادتونو څخه پیل وکړي د لوی بدلون لپاره تل لوی ګام ته اړتیا نشته؛ کوچني، منظم

ketabton.com - The Digital Library

او دوامدار ګامونه هم د وخت په تېرېدو سره مهمه پایله رامنځته کولای شي د پیسو په اړه سالم فکر، د عاید او لګښت پېژندنه، د سپما عادت، د مالي هدفونو ټاکل او د غیرضروري پورونو او مصرفونو څخه ځان ساتل هغه بنسټونه دي چې انسان پرې کولی شي خپل مالي ژوند منظم کړي په پای کې باید په یاد ولرو چې پیسې د ژوند وسیله ده، نه د ژوند بشپړ هدف، که انسان پیسې په سمه توګه مدیریت کړي، کولی شي د خپلو مهمو اړتیاوو د پوره کولو، د راتلونکي لپاره د چمتووالي او د خپلو مشروع اهدافو د ترلاسه کولو لپاره ترې ګټه واخلي؛ خو که پیسې بې نظمې مصرف شي، د عاید اندازه هر څومره هم لوړه وي، مالي ستونزې بیا هم رامنځته کېدای شي له همدې امله مالي بریالیتوب یوازې د ډېرو پیسو لرلو نوم نه دی، بلکې د موجودو پیسو د سمې کارونې، پلان جوړونې، نظم، صبر او دوام پایله ده.

۲ د پیسو ګټلو لپاره د ذهنیت جوړول

د پیسو ګټلو تر ټولو مهم بنسټ یوازې سرمایه، کاروبار یا د کار فرصت نه دی؛ بلکې د انسان **فکر، ذهنیت، عادتونه او د تصمیم نیولو طریقه** هم ډېر مهم رول لري، انسان تر هغه وخته خپل مالي حالت په دوامدار ډول نه شي بدلولای، څو چې د پیسو په اړه خپل فکر او چلند ته پام ونه کړي مثبت او عملي مالي فکر دا معنا لري چې انسان د پیسو په اړه نه بې ځایه خوشبین وي او نه هم تل منفي فکر وکړي، بلکې خپل مالي وضعیت په واقعي ډول وڅېړي، ستونزې وپېژني او د حل لپاره یې عملي لارې ولټوي، ځیني خلک فکر کوي چې د پیسو ګټل یوازې د بخت، شتمني کورنی یا لویې سرمایې له لارې ممکن دي، خو په حقیقت کې د عاید د ترلاسه کولو ډېرې لارې د انسان له مهارتونو، هڅې، تجربې، زده کړې او د خلکو د اړتیاوو له پېژندلو سره تړاو لري مثبت مالي ذهنیت انسان ته دا توان ورکوي چې د «زه دا نه شم کولای» پر ځای له ځانه وپوښتي: «زه څه زده کولای شم؟»، «څنګه کولی شم خپل مهارت لوړ کړم؟ » « خلک کومې ستونزې لري چې زه یې د حل لپاره خدمت وړاندې کړم؟» او « څنګه کولی شم خپل وخت او امکانات په ګټوره توګه استعمال کړم؟» عملي مالي فکر دا هم غواړي چې انسان خپل امکانات په سمه توګه وپېژني که یو څوک سرمایه نه لري، کولای شي له خپل مهارت، وخت او پوهې څخه پیل وکړي، که یو څوک ځانګړی مهارت نه لري، کولای شي لومړی یو مهارت زده کړي که یو څوک محدود امکانات لري، کولای شي له کوچني هدف څخه پیل وکړي، مهمه خبره دا ده چې انسان د خپل اوسني حالت له امله د راتلونکي په اړه ناامیده نه شي، د مالي پرمختګ لپاره باید هدفونه واضح وي، هدف باید دومره روښانه وي چې انسان پوه شي څه غواړي، ولې یې غواړي او د ترلاسه کولو لپاره یې کوم ګامونه اخیستل اړین دي، مثلاً یو کس کولای شي هدف وټاکي چې په راتلونکو شپږو میاشتو کې یو مسلکي مهارت زده کړي، د کار لپاره یې استعمال کړي او له هغې لارې خپل عاید زیات کړي بل کس ممکن د کوچني کاروبار د پیل لپاره سپما وکړیو، بل څوک ممکن د خپلې زده کړې یا مسلکي پرمختګ لپاره پیسې ځانګړې کړي، کله چې هدف مشخص وي، انسان کولای شي خپل وخت، پیسې او انرژي په یوه مشخص لوري کې استعمال کړي د مالي ذهنیت یوه مهمه برخه دا ده چې انسان د مصرف او عاید ترمنځ توپیر درک کړي یوازې د پیسو ګټل کافي نه دي؛ د ترلاسه شوو پیسو اداره کول هم مهم دي که یو کس ډېر عاید ولري خو ټول عاید په بې‌ځایه مصرفونو کې له منځه یوسي، ممکن مالي ثبات ته ونه رسېږي برعکس، هغه څوک چې محدود عاید لري خو خپل لګښتونه په منظم ډول اداره کوي، د سپما عادت جوړوي او د راتلونکي لپاره پلان لري، کولای شي ورو ورو خپل مالي وضعیت ښه کړي د پیسو ګټلو لپاره باید انسان د وخت ارزښت هم درک کړي وخت داسې سرچینه ده چې بېرته نه راګرځي که یو کس خپل زیات وخت په بې‌هدفه فعالیتونو تېر کړي، ممکن د زده‌کړې، کار او مهارت جوړونې فرصتونه له لاسه ورکړي له همدې امله د وخت مدیریت د مالي پرمختګ له مهمو برخو څخه دی هره

ketabton.com - The Digital Library

ورځ څو ساعته د یوه ګټور مهارت زده کړې ته ځانګړي کول، د راتلونکي لپاره د پام وړ پایله رامنځته کولای شي همدارنګه باید انسان د ناکامۍ په اړه خپل فکر اصلاح کړي په هر کار کې ممکن تېروتنې، ستونزې او ناکامۍ رامنځته شي، ناکامي باید تل د پای په معنا ونه ګڼل شي؛ کله ناکله ناکامي انسان ته ښيي چې کومه لاره مناسبه نه وه او کوم ځای باید اصلاح شي، یو عملي مالي ذهنیت انسان هڅوي چې له تېروتنو زده کړه وکړي، خپل پلان اصلاح کړي او بیا هڅه وکړي، د پیسو ګټلو په لاره کې د نورو خلکو له تجربو زده کړه هم مهمه ده، کتابونه، روزنیز پروګرامونه، عملي تجربې، ښوونکي، مسلکي کسان او باوري معلومات کولای شي د انسان د پوهې کچه لوړه کړي البته هره مشوره باید له فکر او ارزونې وروسته ومنل شي، ځکه هره مالي لاره د هر انسان لپاره مناسبه نه وي انسان باید خپل شرایط، امکانات، مهارتونه او خطرونه په پام کې ونیسي.

صبر او دوام د مالي پرمختګ له تر ټولو مهمو اصولو څخه دي، ډېری خلک غواړي ژر نتیجه ترلاسه کړي، خو په ډېرو مشروعو کارونو کې د عاید او شتمنۍ جوړېدل وخت غواړي یو مهارت په یوه ورځ کې مسلکي کچې ته نه رسېږي، یو کاروبار په یوه ورځ کې ثابت نه کېږي او د سپما کوچنۍ اندازه هم په یوه شپه کې لویه شتمني نه جوړوي د همدې لپاره انسان باید د اوږدمهاله فکر عادت جوړ کړي صبر دا نه معنا چې انسان هېڅ اقدام ونه کړي او یوازې د راتلونکي انتظار وباسي؛ بلکې معنا یې دا ده چې انسان په منظم ډول کار وکړي او د پایلې لپاره مناسب وخت ورکړي، دوام بیا دا معنا لري چې انسان خپل هدف ته د رسېدو لپاره په تکراري او منظم ډول هڅه وکړي، حتی هغه وخت چې پایله سمدستي ښکاره نه شي، که یو څوک هره ورځ لږ وخت د یوه مهارت زده‌کړې ته ځانګړی کړي، څو میاشتې وروسته به د هغه پوهه له هغه کس سره ډېره توپیر ولري چې هېڅ تمرین یې نه دی کړی، د مهارتونو ارزښت په همدې ځای کې څرګندېږي، په نننۍ نړۍ کې مهارت د عاید د جوړولو له مهمو وسایلو څخه دی، مهارت کولای شي د انسان د کار ارزښت لوړ کړي او هغه ته د کار یا خدمت د وړاندې کولو نوي فرصتونه پیدا کړي کمپیوټر، ډیجیټل مهارتونه، ګرافیک ډیزاین، لیکل، ژبې، حسابداري، بازارموندنه، د موبایل او کمپیوټر تخنیکي کارونه، ښوونه، ژباړه، د محتوا جوړول او نور مسلکي مهارتونه د بېلابېلو خلکو لپاره د کار زمینه برابرولای شي؛ خو د هر مهارت ارزښت د بازار اړتیا، د شخص د وړتیا، د کیفیت او د هغه د کار د غوښتنې له مخې توپیر کوي له همدې امله یوازې د یوه مهارت نوم زده کول کافي نه دي، بلکې باید انسان هغه مهارت په عملي ډول زده او تمرین کړي، یو ښه مهارت هغه وخت د عاید سرچینه ګرځي چې انسان وکولای شي د خلکو یوه واقعي اړتیا حل کړي یا یو ګټور خدمت وړاندې کړي مثلاً که یو کس د ګرافیک ډیزاین زده کړي، باید یوازې د ډیزاین د وسایلو نومونه ونه پېژني، بلکې باید وکولای شي د یوه مشتری لپاره عملي او مناسب ډیزاین جوړ کړي، که څوک د کمپیوټر مهارت زده کوي، باید د هغه مهارت عملي کارونه هم ترسره کړای شي که څوک ژبه زده کوي، باید د خبرو، لیکلو یا ژباړې عملي وړتیا ولري په همدې ډول د مهارت او عاید ترمنځ اړیکه هغه وخت پیاوړې کېږي چې مهارت د بازار له اړتیا سره برابر وي، د مهارتونو د زده کړې پر مهال باید انسان د «هر څه لږ څه» پر ځای د یوه یا څو اړوندو مهارتونو په پیاوړي کولو تمرکز وکړي، کله چې یو مهارت ښه زده شي، بیا کولای شي ورسره نور اړوند مهارتونه هم یو ځای کړي، مثلاً یو څوک کولای شي لومړی د کمپیوټر بنسټیز مهارتونه زده کړي، وروسته Word ، Excel، PowerPoint، ګرافیک ډیزاین، ویډیو ایډیټ یا نور اړوند مهارتونه ورسره یو ځای کړي د مهارت د زده کړې لپاره باید عملي تمرین، صبر او دوام موجود وي یوازې ویډیو لیدل یا کتاب لوستل کافي نه دي؛ انسان باید خپله تمرین وکړي، تېروتنې وکړي، اصلاح یې کړي او د واقعي کارونو له لارې تجربه ترلاسه کړي د مالي پرمختګ لپاره د اړیکو او باور جوړولو ارزښت هم باید له پامه ونه غورځول شي په ډېرو کارونو کې خلک له هغه چا سره کار کول غواړي چې د کار کیفیت یې ښه وي، پر وخت کار کوي او د باور وړ وي، له همدې امله مسلکي اخلاق، صداقت، وخت پابندي، ښه چلند او د مشتریانو درناوی هم د عاید په جوړولو کې مهم رول لري، هغه څوک چې ښه مهارت ولري خو د کار په وړاندې مسؤلیت ونه لري، ممکن د اوږدې مودې لپاره مشتریان

ketabton.com - The Digital Library

ونه ساتي برعکس، هغه څوک چې ښه مهارت، ښه اخلاق او دوام ولري، کولای شي د خلکو باور ترلاسه کړي او د خپل کار لپاره د تکراري فرصتونو زمینه برابره کړي.

د پیسو ګټلو په اړه یوه خطرناکه مفکوره » **ژر شتمن کېدل** « دي، د دې فکر له مخې انسان غواړي په ډېر لنډ وخت کې له لږ کار یا لږې پانګې څخه ډېرې پیسې ترلاسه کړي، دا فکر ځکه خطرناک دی چې انسان ممکن د غیرواقعي ژمنو، درغلیو، نامعلومو مالي فرصتونو او لوړ خطر لرونکو پرېکړو پر لور سوق کړي، کله چې یو کس یوازې د ژر او ډېرې ګټې په فکر کې وي، ممکن د خطرونو، شرایطو او احتمالي زیانونو ارزونه هېره کړي، په انټرنېټ او ټولنیزو رسنیو کې کله ناکله داسې اعلانونه او پیغامونه لیدل کېږي چې د ډېرې ګټې، چټک عاید یا بې زحمته شتمنۍ ژمنه کوي انسان باید د داسې ادعاوو په وړاندې محتاط وي او مخکې له دې چې خپلې پیسې، شخصي معلومات یا وخت ورکړي، د فرصت په اړه بشپړ معلومات ترلاسه کړي، په مالي ژوند کې عموماً د لوړ عاید له امکان سره لوړ خطر هم تړاو لرلای شي، نو هره پرېکړه باید د خطر، لګښت، شرایطو او د پیسو د له لاسه ورکولو د امکان له ارزونې وروسته وشي، د « ژر شتمن کېدو» پر ځای باید د » **ورو، قانوني، مهارت محوره او دوامدار مالي پرمختګ** « فکر رواج شي، د مالي پرمختګ لپاره مناسب ذهنیت دا دی چې انسان د خپل موجود حالت څخه پیل وکړي، خپل مهارتونه لوړ کړي، د خلکو اړتیاوې وپېژني، مشروع عاید پیدا کړي، لګښتونه اداره کړي، د امکان تر اندازې سپما وکړي او د وخت په تېرېدو سره خپل مالي ظرفیت پراخ کړي، انسان باید له ځان سره صادق وي او پوه شي چې هره مالي پایله خپل وخت او هڅه غواړي که یو کس نن یو مهارت زده کړي، ممکن سمدستي ډېر عاید ترلاسه نه کړي؛ خو که دوام ورکړي، تجربه پیدا کړي او خپل کار ښه کړي، د راتلونکي لپاره یې فرصتونه زیاتېدای شي، همدارنګه باید د نورو خلکو له ظاهري مالي حالت سره خپل ژوند مقایسه نه کړو، په ټولنیزو رسنیو کې خلک ډېری وخت یوازې د خپل ژوند ښې برخې ښیي، خو د هغوی اصلي عاید، پورونه، لګښتونه او مالي ستونزې له هغه تصویر سره توپیر لرلای شي چې ښکاري، له همدې امله د بل چا د ظاهري شتمنۍ پر بنسټ مالي پرېکړه کول مناسب نه دي، هر انسان باید خپل هدف، خپل شرایط او خپل امکانات وڅېړي.

د پیسو ګټلو لپاره قوي ذهنیت په دې معنا نه دی چې انسان باید هر وخت یوازې د پیسو په اړه فکر وکړي؛ بلکې معنا یې دا ده چې انسان باید د خپل وخت، مهارت، عاید او امکاناتو په اړه مسؤلانه فکر وکړي، د مالي پرمختګ لپاره باید د زده کړې ذهنیت، د کار کولو عادت، د ستونزو د حل وړتیا او د اوږدمهاله هدفونو درلودل پیاوړي شي، څوک چې هره ورځ لږ پرمختګ کوي، د وخت په تېرېدو سره کولای شي لوی بدلون رامنځته کړي، د پیسو ګټلو لپاره باید لومړی ارزښت جوړ شي؛ یعنې انسان باید داسې مهارت، محصول یا خدمت وړاندې کړي چې نورو خلکو ته ګټه ولري، هر څومره چې یو انسان د خلکو د ستونزو په حل کولو کې ښه شي، د مشروع عاید لپاره یې فرصتونه هم زیاتېدای شي، البته هېڅ مهارت یا کاروبار د عاید تضمین نه کوي، ځکه بازار، شرایط او د خلکو اړتیاوې بدلېږي؛ خو زده‌کړه، تجربه، صبر او دوام انسان د بدلونونو پر وړاندې چمتو کوي، په پای کې باید ووایو چې مالي بریالیتوب د یوې شپې کیسه نه ده، دا د کوچنیو خو دوامدارو پرېکړو مجموعه ده: هره ورځ یو څه زده کول، خپل وخت په سمه توګه کارول، د غیرضروري مصرفونو کمول، د عاید د زیاتولو لپاره د مهارتونو لوړول، د مشروع فرصتونو لټول، له خطرناکو ژمنو څخه ځان ساتل او د خپلو هدفونو لپاره صبر کول، که انسان د «ژر شتمن کېدو» پر ځای د «ارزښت جوړولو، مهارت زده کړې او دوامدار پرمختګ» ذهنیت غوره کړي، نو د مالي ژوند د تنظیم لپاره به یې یو قوي بنسټ جوړ کړی وي، پیسې د فکر، مهارت او عمل له لارې په سمه توګه مدیریت کېدای شي، خو د سالم مالي ژوند لپاره تر ټولو مهمه خبره دا ده چې انسان د خپلو پرېکړو مسؤلیت ومني او د لنډمهاله هیلو پر ځای د اوږدمهاله، واقعي او عملي هدفونو پر لور حرکت وکړي.

ketabton.com - The Digital Library

۳ خپل مهارت پیدا کړه او په عاید یې بدل کړه

هر انسان یو شمېر وړتیاوې، علاقې او مهارتونه لري، خو ډېری وخت انسان له دې څخه سم خبر نه وي چې کومه وړتیا یې د عاید په سرچینه بدلېدای شي مهارت هغه پوهه او وړتیا ده چې انسان یې د زده کړې، تمرین او تجربې له لارې ترلاسه کوي او په عملي کار کې یې کاروي ځینې مهارتونه له ماشومتوبه په انسان کې د علاقې په توګه موجود وي، خو ډېر نور مهارتونه د زده‌کړې له لارې رامنځته کېږي د خپل مهارت د پېژندلو لپاره لومړی باید انسان خپل ځان وڅېړي او له ځانه وپوښتي: زه په کوم کار کې علاقه لرم؟ کوم کار په نسبتاً اسانه ډول زده کولای شم؟ په کوم کار کې ډېر وخت تېرول راته ستړي کوونکي نه وي؟ خلک له ما څخه د کوم کار لپاره مرسته غواړي؟ کوم کارونه مې مخکې په ښه ډول ترسره کړي دي؟ او کوم مهارتونه مې د راتلونکي لپاره زده کول خوښېږي؟ د دې پوښتنو ځوابونه انسان سره مرسته کوي چې د خپلو وړتیاوو په اړه واضح تصور پیدا کړي، د مهارت د پېژندلو بله لاره د خپلو پخوانیو کارونو او تجربو ارزول دي کېدای شي یو څوک په کمپیوټر کې ښه وي، بل څوک په لیکلو، بل څوک په خبرو او تدریس کې، بل څوک په ترمیم، بل څوک په خرڅلاو او بازارموندنه کې، بل څوک په ډیزاین، عکاسي، ویډیو جوړولو، ژباړې یا د خلکو په خدمت کې ښه وړتیا ولري، مهمه دا ده چې انسان یوازې په دې فکر ونه کړي چې «زه هېڅ مهارت نه لرم» که یو مهارت اوس نه وي، زده کېدای شي، د مهارت پیدا کول یوازې د طبیعي استعداد موضوع نه ده؛ زده کړه، تمرین او دوام د مهارت په جوړولو کې ډېر مهم رول لري کله چې انسان خپل احتمالي مهارتونه وپېژني، باید هغوی د درېیو برخو له مخې وارزوي: لومړی، زما علاقه په دې کار کې څومره ده؟ دوهم، زه څومره کولای شم په دې کار کې پرمختګ وکړم؟ درېیم، ایا په بازار کې د دې مهارت لپاره اړتیا شته؟ یوازې علاقه د عاید لپاره کافي نه ده او یوازې د بازار اړتیا هم کافي نه ده د یوه ښه فرصت لپاره غوره ده چې علاقه، وړتیا او د بازار اړتیا تر یوه حده سره یو ځای شي د مثال په توګه، که یو کس له کمپیوټر سره علاقه ولري، کولای شي د کمپیوټر اړوند بېلابېل مهارتونه وڅېړي او یو مشخص مهارت انتخاب کړي، لکه د اسنادو جوړول، ډیزاین، ویډیو ایډیټ، ویب اړوند کارونه یا د کمپیوټر تخنیکي خدمتونه، بیا باید د هغه مهارت د بازار اړتیا وڅېړل شي، د بازار اړتیا پیدا کول دا معنا لري چې انسان پوه شي خلک او کاروبارونه کومو ستونزو، خدمتونو او کارونو ته اړتیا لري، د دې لپاره باید د خلکو خبرې واورېدل شي، د کاروبارونو اړتیاوې وکتل شي، د کار اعلانونه وڅېړل شي او معلومه شي چې کوم خدمتونه په سیمه، انټرنېټ یا مسلکي بازارونو کې غوښتل کېږي، بازار یوازې هغه ځای نه دی چې په فزیکي ډول خلک پکې سودا اخلي او پلوري؛ نن ورځ انلاین نړۍ هم د خدماتو لپاره پراخ بازار جوړوي، یو کس کولای شي له خپل کور څخه د لیکلو، ډیزاین، ژباړې، تدریس، کمپیوټري کارونو او نورو مشروع خدماتو له لارې مشتریان پیدا کړي، البته د هر بازار شرایط، قوانین او د پیسو ترلاسه کولو امکانات باید مخکې وڅېړل شي، د بازار د اړتیا د معلومولو لپاره انسان باید د «زه څه پلورل غواړم؟» پر ځای لومړی دا پوښتنه وکړي چې «خلک کومه ستونزه لري او زه څنګه یې حل کولای شم؟» کله چې یو مهارت د یوې واقعي اړتیا د حل لپاره وکارول شي، د عاید د جوړېدو امکان یې زیاتېږي مثلاً یو دوکاندار ممکن د خپل کاروبار لپاره د اعلان ډیزاین ته اړتیا ولري، یو زده کوونکی ممکن د کمپیوټر د یوه پروګرام په زده کړه کې مرستې ته اړتیا ولري، یو کاروبار ممکن د خپلو محصولاتو لپاره عکسونه او ویډیوګانې وغواړي، یا یو څوک ممکن د یوې ژبې څخه بلې ژبې ته د اسنادو د ژباړې اړتیا ولري، دلته مهارت هغه وخت په اقتصادي ارزښت بدلېږي چې د بل انسان یا کاروبار یوه اړتیا حل کړي، د دې لپاره انسان باید خپل مهارت یوازې د «پوهې» په توګه ونه ګوري، بلکې باید فکر وکړي چې څنګه له هغه څخه یو واضح خدمت جوړولای شي، د خدمت جوړول په دې معنا دي چې انسان خپل مهارت په داسې مشخص کار بدل کړي چې مشتری یې په روښانه ډول وپېژني، د مثال په توګه، « زه په کمپیوټر پوهېږم » یو عمومي بیان دی، خو «زه د کاروبارونو لپاره د Word اسناد، جدولونه او پریزنټېشنونه جوړوم » یو مشخص خدمت دی «زه ډیزاین کوم» عمومي خبره ده، خو «زه د دوکانونو لپاره د اعلانونو او ټولنیزو رسنیو پوسټونه ډیزاین کوم» مشخص خدمت دی کله چې خدمت واضح وي، مشتری هم په اسانۍ پوهېږي چې څه ترلاسه کوي د

ketabton.com - The Digital Library

خدمت جوړولو پر مهال باید کیفیت، وخت، بیه او د کار شرایط هم واضح وي، په پیل کې انسان کولای شي د خپل مهارت په اړه د څو بېلګو کارونه جوړ کړي، څو خلکو ته وښیي چې څه ډول کار ترسره کولای شي، دې بېلګو ته د کار نمونه یا Portfolio ویل کېږي، د کار نمونه د مشتری لپاره د باور جوړولو یوه مهمه وسیله ده، ځکه مشتری یوازې د ادعا پر ځای عملي نتیجه ویني.

د مهارت د عاید په بدلولو کې تر ټولو مهمه مرحله عملي تمرین دی ډېر کسان غواړي چې لومړی په بشپړ ډول ماهر شي او وروسته کار پیل کړي، خو په ډېرو مهارتونو کې بشپړ مهارت د عملي کار له لارې رامنځته کېږي، له همدې امله انسان باید له کوچني کار څخه پیل وکړي، که یو څوک ډیزاین زده کوي، باید هره ورځ څو ساده ډیزاینونه جوړ کړي؛ که څوک لیکل زده کوي، باید په منظم ډول لیکنې تمرین کړي؛ که څوک ژباړه زده کوي، باید متنونه وژباړي؛ که څوک کمپیوټر زده کوي، باید واقعي اسناد، جدولونه او پریزنټېشنونه جوړ کړي؛ او که څوک د تدریس مهارت زده کوي، باید د یوه موضوع تشریح تمرین کړي عملي تمرین انسان ته دوه مهم شیان ورکوي: تجربه او اعتماد په پیل کې کار ممکن کمزوری وي، خو د تکرار له لارې کیفیت ښه کېږي، انسان باید له خپلې لومړنۍ نتیجې څخه شرم ونه کړي؛ لومړۍ هڅه د زده‌کړې یوه برخه ده، د عملي تمرین لپاره ښه طریقه دا ده چې انسان د یوه مشخص مهارت لپاره ۳۰ ورځنی یا ۶۰ ورځنی پلان جوړ کړي، هره ورځ دې لږ تر لږه ټاکلی وخت تمرین وکړي او د هرې ورځې پایله دې ثبت کړي په دې ډول د پرمختګ اندازه معلومېدای شي، د تمرین پر مهال باید انسان خپل کار نورو ته وښیي او نظر وغواړي، رغنده نظر یا Feedback انسان سره مرسته کوي چې خپلې کمزورۍ وپېژني او اصلاح یې کړي د مهارت له زده‌کړې وروسته د خدمت جوړولو بله مهمه مرحله د مناسب مشتری پېژندل دي، هر خدمت د هر چا لپاره نه وي، یو ډیزاینر ممکن د دوکانونو او کاروبارونو لپاره کار وکړي، یو ښوونکی ممکن له زده‌کوونکو سره کار وکړي، یو ژباړونکی ممکن له شرکتونو یا اشخاصو سره کار وکړي او یو کمپیوټري خدمت وړاندې کوونکی ممکن له دفترونو او کوچنیو کاروبارونو سره کار وکړي، کله چې هدف مشتری معلوم شي، انسان کولای شي خپل خدمت ورته په مناسب ډول وړاندې کړي، د مشتری پیدا کولو لپاره په لومړي سر کې له نږدې خلکو، ملګرو، کورنیو، ښوونکو، دوکاندارانو او کوچنیو کاروبارونو سره خبرې کولای شي، البته باید د هغوی محرمیت او شخصي معلومات خوندي وساتل شي، انسان کولای شي خپلې د کار نمونې هم ورسره شریکې کړي او په واضح ډول ووایي چې کوم خدمت وړاندې کوي، په پیل کې د کوچنیو پروژو ترسره کول د تجربې لپاره ډېر ګټور دي، هدف باید یوازې د لومړۍ ورځې څخه د ډېرې پیسې ترلاسه کول نه وي؛ بلکې د ښه کیفیت، تجربې، باور او د کار د سابقې جوړول هم مهم دي، کله چې انسان څو ښه کارونه ترسره کړي، کولای شي له هغو څخه نمونه جوړه کړي او د راتلونکو مشتریانو لپاره یې وکاروي، د کار په وړاندې صداقت او مسؤلیت هم ډېر مهم دی که انسان د یوه کار د ترسره کولو ژمنه وکړي، باید د امکان تر حده پر ټاکلي وخت یې ترسره کړي که کومه ستونزه رامنځته شي، باید مشتری ته په واضح ډول خبر ورکړي، د مشتری باور د هر خدمت د دوام لپاره مهم ارزښت دی د مهارت له لارې عاید جوړول یوازې د مهارت زده کړه نه ده؛ دا د مهارت، بازار، خدمت، کیفیت، اړیکو، باور او دوام مجموعه ده یو کس ممکن ډېر ښه مهارت ولري، خو که خپل خدمت نه شي معرفي کولای، بازار نه پېژني یا له مشتری سره مناسب چلند نه کوي، د عاید جوړول ورته ستونزمنېدای شي، له همدې امله باید د خپل اصلي مهارت تر څنګ د اړیکو، وخت مدیریت، ساده بازارموندنې، حساب او مالي مدیریت بنسټیز مهارتونه هم زده شي، د بیې ټاکل هم یوه مهمه موضوع ده د یوه خدمت بیه باید د کار د وخت، کیفیت، ستونزمنوالي، د بازار شرایطو او د خدمت د ارزښت له مخې په منطقي ډول وټاکل شي، په پیل کې انسان کولای شي د بازار بیې وڅېړي او د خپل کار له کیفیت سره یې پرتله کړي، باید نه دومره ټیټه بیه وټاکي چې خپل کار بې ارزښته کړي او نه داسې لوړه بیه وټاکي چې د خدمت له کیفیت او بازار سره هېڅ تناسب ونه لري، د وخت په تېرېدو سره، کله چې تجربه او کیفیت لوړ شي، د خدمت شرایط هم د تجربې له مخې بدلېدای شي همدارنګه باید د عاید یوه برخه د مهارت د پرمختګ لپاره ځانګړې شي،

ketabton.com - The Digital Library

ځکه زده‌کړه یوه دوامداره پروسه ده، نوي وسایل، نوي پروګرامونه او د بازار اړتیاوې بدلېږي، نو هغه څوک چې خپل مهارتونه تازه ساتي، کولای شي د بدلونونو سره ښه ځان عیار کړي.

د مهارت د عاید په بدلولو کې تر ټولو مهم اصل دا دی چې **له کوچني کار څخه پیل کول د کمزورتیا نښه نه ده؛ بلکې د تجربې جوړولو لاره ده** یو کس اړتیا نه لري چې د لومړي ورځې څخه لوی دفتر، لویه سرمایه یا ډېر مشتریان ولري کېدای شي د یوه کمپیوټر، موبایل، کتاب، انټرنېټ یا د موجودو وسایلو له لارې د یوه مهارت د زده‌کړې او تمرین پیل وکړي، البته د انټرنېټ او وسایلو د کارولو پر مهال باید قانوني او خوندي لارې وکارول شي انسان باید لومړی یوه کوچنۍ ستونزه حل کړي، بیا د هغې تجربې پر بنسټ خپل خدمت پراخ کړي، مثلاً که یو څوک د کمپیوټر په برخه کې مهارت لري، کولای شي لومړی د یوه ساده سند، جدول یا پریزنټېشن په جوړولو تمرین وکړي؛ وروسته څو نمونې جوړې کړي؛ بیا یې د اړتیا لرونکو کسانو لپاره د خدمت په توګه وړاندې کړي؛ د کار کیفیت ښه کړي او ورو ورو تجربه زیاته کړي، په همدې ډول یو څوک چې د ژبې مهارت لري، کولای شي د ژباړې په څو کوچنیو تمرینونو پیل وکړي او وروسته خپل خدمت په مسلکي ډول وړاندې کړي، یو ډیزاینر کولای شي لومړی د فرضي کاروبارونو لپاره نمونې جوړې کړي او بیا د واقعي مشتریانو لپاره کار پیل کړي، یو ښوونکی کولای شي د یوه کوچني موضوع لپاره تدریسي مواد جوړ کړي او د تدریس تمرین وکړي، د دې ټولو مثالونو ګډ اصل دا دی چې مهارت باید له ذهن څخه عملي کار ته راواړل شي کله چې انسان خپل مهارت په عملي خدمت بدل کړي، د بازار له خلکو څخه د نظر اخیستلو فرصت پیدا کوي او پوهېږي چې څه شی باید اصلاح کړي، د بازار اړتیاوې هم تل ثابتې نه پاتې کېږي؛ له همدې امله باید انسان د خلکو غوښتنې، ټکنالوژۍ، کاروباري بدلونونو او نوي فرصتونو په اړه ځان خبر وساتي، خو په دې برخه کې باید د هرې نوې ادعا په اړه له تحقیق او احتیاط څخه کار واخیستل شي، هر هغه اعلان چې د لږ کار په بدل کې د ډېر عاید تضمین کوي، باید د شک او ارزونې وړ وبلل شي، سالم عاید عموماً د ارزښت جوړولو، مهارت، کار، خدمت او دوام له لارې رامنځته کېږي، د مهارت د عاید په بدلولو کې صبر هم مهم دی، ځکه ممکن په پیل کې مشتریان کم وي یا عاید محدود وي، دا حالت باید انسان د زده کړې او اصلاح له لارې د پرمختګ پر لور وهڅوي د هرې هڅې پایله باید وارزول شي: کوم کار ښه ترسره شو؟ کومه برخه کمزورې وه؟ مشتری څه نظر ورکړ؟ بازار څه غواړي؟ زه کوم نوی مهارت ته اړتیا لرم؟ که انسان دا پوښتنې په منظم ډول له ځان سره مطرح کړي، د خپل کار د پرمختګ لپاره به ښه لار پیدا کړي، په پای کې، د خپل مهارت پیدا کول او په عاید بدلول یوه مرحله‌وار پروسه ده :**ځان وپېژنه، مهارت انتخاب کړه، مهارت زده کړه، عملي تمرین وکړه، د بازار اړتیا پیدا کړه، مشخص خدمت جوړ کړه، د کار نمونه برابره کړه، لومړني مشتریان پیدا کړه، کیفیت وساته، نظرونه واوره او په دوامداره توګه خپل مهارت لوړ کړه،** هر انسان کولای شي له خپل موجود حالت څخه د پرمختګ پیل وکړي، مهمه نه ده چې پیل څومره کوچنی دی؛ مهمه دا ده چې پیل واقعي وي، کار دوام ولري او هره ورځ د پرون په پرتله یو ګام وړاندې ولاړ شو.

۴ د کار له لارې د عاید زیاتول

کار یوازې د معاش ترلاسه کولو وسیله نه ده؛ بلکې د انسان د مهارتونو، تجربې، اعتبار او راتلونکي مالي پرمختګ لپاره هم مهم بنسټ جوړوي، هر انسان چې کار کوي، باید هڅه وکړي چې د خپل کار ارزښت په تدریجي ډول لوړ کړي، د کار ارزښت لوړول په دې معنا دي چې انسان خپل مهارتونه، د کار کیفیت، د ستونزو د حل وړتیا، د وخت مدیریت او مسلکي چلند داسې پیاوړی کړي چې د هغه خدمت

ketabton.com - The Digital Library

یا کار د اداري، کاروبار یا مشتری لپاره لا ډېر ګټور شي، یو کارکوونکی چې یوازې خپل ورځني مسؤلیتونه ترسره کوي، ممکن له ټاکلي حده زیات پرمختګ ونه کړي؛ خو هغه څوک چې د خپل کار د ښه کولو لپاره نوي لارې پیدا کوي، مسؤلیتونه په ښه ډول ترسره کوي، له تېروتنو زده کړه کوي او نوي مهارتونه ترلاسه کوي، کولای شي د مسلکي پرمختګ لپاره ښه زمینه برابره کړي، د کار ارزښت لوړول له کوچنیو کارونو پیلېږي، د بېلګې په توګه، یو کارکوونکی کولای شي خپل اسناد منظم کړي، د کمپیوټر اړوند مهارتونه زده کړي، د کار سرعت او دقت لوړ کړي، له همکارانو سره ښه اړیکه وساتي، د مشتریانو اړتیاوې په ښه ډول درک کړي او د ستونزو د حل لپاره عملي وړاندیزونه وړاندې کړي، په هره دنده کې داسې مهارتونه شته چې د کار کیفیت لوړوي، که یو څوک په دفتر کې کار کوي، د Word، Excel، PowerPoint، ایمیل، د معلوماتو تنظیم او راپور جوړولو مهارتونه ورته ګټور کېدای شي، که څوک په سوداګرۍ کې کار کوي، د خرڅلاو، مشتریانو سره د اړیکو، حساب، بازارموندنې او د محصول پېژندنې مهارتونه ورته مهم دي، که څوک په تخنیکي برخه کې کار کوي، د وسایلو، تخنیکي ستونزو د حل او نوي ټکنالوژۍ زده کړه ورته ارزښت لري، له همدې امله انسان باید یوازې د خپلې دندې اوسني مسؤلیتونه ونه ګوري، بلکې باید دا هم وڅېړي چې په راتلونکي کې کوم مهارتونه د هغه د کار ارزښت لوړولای شي، نوي مهارتونه زده کول د عاید د زیاتولو له مهمو لارو څخه دي، د کار بازار تل بدلېږي او هغه مهارتونه چې نن مهم دي، ممکن په راتلونکي کې ورسره نوي مهارتونه یو ځای شي، د همدې لپاره دوامداره زده کړه د مسلکي ژوند یوه مهمه برخه ده انسان کولای شي د کتابونو، روزنیزو کورسونو، عملي تمرینونو، ښوونکو، تجربه لرونکو کسانو او باوري تعلیمي سرچینو له لارې خپل مهارتونه لوړ کړي، خو یوازې د کورس بشپړول کافي نه دي؛ مهمه دا ده چې زده کړه په عملي کار بدله شي مثلاً که یو کس Excel زده کړي، باید وکولای شي د واقعي معلوماتو پر بنسټ جدولونه، حسابونه او راپورونه جوړ کړي که څوک انګلیسي زده کوي، باید د خبرو، لیکلو او لوستلو په عملي تمرینونو کې یې وکاروي که څوک د ګرافیک ډیزاین زده کوي، باید واقعي نمونې جوړې کړي، د مهارت عملي استعمال هغه څه دي چې زده کړه په مسلکي وړتیا بدلوي، د نوي مهارت د انتخاب پر مهال باید انسان د خپل اوسني کار او راتلونکي هدف ترمنځ اړیکه هم په پام کې ونیسي غوره ده چې هغه مهارتونه لومړی زده شي چې د موجودې دندې کیفیت لوړوي یا د راتلونکي مسلکي پرمختګ لپاره زمینه برابروي، د بېلګې په توګه، که یو دفتر کارکوونکی د راپور جوړولو مسؤلیت لري، د Excel او معلوماتو تحلیل زده‌کړه ورته ګټوره ده؛ که یو ښوونکی غواړي خپل کار ښه کړي، د تدریس نوې طریقې، کمپیوټر او د تعلیمي موادو جوړول ورته ګټور دي، په همدې ډول هر مسلک خپل اړوند مهم مهارتونه لري.

د معاش ترڅنګ د اضافي عاید جوړول هم د مالي ژوند د پیاوړتیا یوه ممکنه لاره ده، خو باید د قانون، د کار د تړون، وخت او شخصي مسؤلیتونو په پام کې نیولو سره ترسره شي، اضافي عاید کېدای شي د انسان د یوه مهارت، کوچني کاروبار، تدریس، ژباړې، ډیزاین، لیکلو، کمپیوټري خدمتونو، د قانوني محصولاتو خرڅلاو یا نورو مشروع فعالیتونو له لارې رامنځته شي، د اضافي عاید لپاره مهمه ده چې انسان لومړی خپل وخت او مهارتونه وڅېړي، که یو کس د خپلې اصلي دندې تر څنګ یوازې څو ساعته اضافي وخت لري، باید داسې کار انتخاب کړي چې د هغه له موجود وخت سره برابر وي، همدارنګه باید د اضافي کار له امله د اصلي دندې کیفیت خراب نه شي، هدف باید دا وي چې اضافي عاید د مالي وضعیت د ښه کولو لپاره مرسته وکړي، نه دا چې انسان له ډېر کار او بې نظمۍ سره مخ کړي، د اضافي عاید یوه ښه لاره دا ده چې انسان له خپل موجود مهارت څخه استفاده وکړي، ځکه د نوي کاروبار د پیل پر ځای د موجود مهارت پر بنسټ د خدمت وړاندې کول کله ناکله ساده وي، مثلاً یو څوک چې د کمپیوټر ښه مهارت لري، کولای شي د اسنادو، جدولونو، پریزنټېشنونو یا نورو قانوني کمپیوټري خدماتو له لارې اضافي عاید ترلاسه کړي، یو څوک چې په یوه مضمون کې ښه پوهه لري، کولای شي د زده کوونکو لپاره د قانوني او مناسبې ښوونې خدمت وړاندې کړي، یو څوک چې د ژبې مهارت لري، کولای شي د ژباړې یا لیکلو له لارې د کار فرصتونه پیدا کړي، د اضافي عاید په جوړولو کې باید د «ژر ډېرې پیسې» پر ځای د «ارزښت جوړولو او دوام» فکر وشي، هره دنده یا کاروبار عاید تضمین نه کوي، نو

ketabton.com - The Digital Library

مخکې له دې چې انسان وخت یا پیسې مصرف کړي، باید د بازار اړتیا، احتمالي لګښتونه، خطرونه او د کار شرایط وڅېړي، مسلکي پرمختګ هم باید د عاید د زیاتولو له اوږدمهاله پلان سره یو ځای وي، مسلکي پرمختګ یوازې د لوړې دندې ترلاسه کولو معنا نه لري؛ بلکې د مهارت، تجربې، مسؤلیت او مسلکي اعتبار لوړول هم پکې شامل دي، یو کارکوونکی کولای شي خپل مسلک د واضح هدف له لارې پیاوړی کړي، لومړی باید معلومه کړي چې په راتلونکو دوو یا درېیو کلونو کې څه ډول مسلکي ځای ته رسېدل غواړي، بیا دې وګوري چې هلته د رسېدو لپاره کوم مهارتونه، تجربې او زدهکړې ورته اړتیا ده، له دې وروسته باید خپل پرمختګ په کوچنیو مرحلو ووېشي، مثلاً هره میاشت یو نوی مهارت زده کول، هره اوونۍ عملي تمرین کول، د خپل کار یوه نمونه جوړول، د تجربه لرونکو کسانو له مشورې استفاده کول او د خپل کار د کیفیت ارزونه کول، د مسلکي پرمختګ لپاره د اړیکو جوړول هم مهم دي، له همکارانو، استادانو، مسلکي کسانو او د خپل مسلک له نورو خلکو سره سالمې او مسلکي اړیکې انسان سره مرسته کوي چې نوي فرصتونه وپېژني، البته باید اړیکې د متقابل درناوي او مسلکي اخلاقو پر بنسټ وي، د کار په نړۍ کې اعتبار په تدریجي ډول جوړېږي؛ پر وخت کار کول، صداقت، د ژمنې پوره کول، د کیفیت ساتل او د نورو احترام هغه ځانګړتیاوې دي چې د انسان مسلکي اعتبار لوړوي، په پای کې باید یادونه وشي چې د کار له لارې د عاید زیاتول یوازې د معاش د زیاتوالي غوښتنه نه ده؛ بلکې یوه دوامداره پروسه ده چې په کې انسان خپل مهارتونه لوړوي، د خپل کار ارزښت زیاتوي، نوي فرصتونه پیدا کوي، د اړتیا په صورت کې اضافي مشروع عاید جوړوي او د خپل مسلک لپاره اوږدمهاله پلان جوړوي، که انسان هر کال لږ تر لږه یو مهم مهارت ورزیات کړي، خپل کار په جدي ډول ترسره کړي، د بازار بدلونونه تعقیب کړي او له فرصتونو څخه په احتیاط استفاده وکړي، نو د مسلکي او مالي پرمختګ لپاره به یې قوي بنسټ جوړ کړی وي، د دې فصل اساسي پیغام دا دی چې **د عاید زیاتولو تر ټولو سالمه لاره د خپل ارزښت زیاتول دي؛** کله چې پوهه، مهارت، تجربه، کیفیت او مسؤلیت زیات شي، د نوي کار، پرمختګ او مشروع عاید لپاره د فرصتونو د پیدا کېدو امکان هم زیاتېږي.

۵ فریلانسینګ او آنلاین کار

فریلانسینګ یا خپلواک کاري فعالیت هغه ډول کار ته ویل کېږي چې یو کس د یوې ادارې د دایمي کارکوونکي پر ځای د مشخصو پروژو، خدماتو یا دندو لپاره له مشتریانو سره کار کوي، فریلانس کارکوونکی کولای شي خپل خدمات یوه یا څو کسانو، شرکتونو یا کاروبارونو ته وړاندې کړي او د ترسره شوي کار په بدل کې عاید ترلاسه کړي، د دې ډول کار یوه مهمه ځانګړتیا دا ده چې انسان کولای شي د خپل مهارت پر بنسټ د بېلابېلو مشتریانو لپاره کار وکړي، خو د کار شرایط، قوانین، د پیسو ترلاسه کولو امکانات او د پلاتفورم اصول باید مخکې وکتل شي، فریلانسینګ د انټرنېټ له پراختیا سره د ډېرو خلکو لپاره د کار یوه نوې زمینه جوړه کړې ده په دې برخه کې د ګرافیک ډیزاین، لیکلو، ژباړې، ویډیو ایډیټ، ویب اړوند کارونو، پروګرام جوړونې، ډېټا داخلولو، آنلاین تدریس، مجازي مرستې او نورو مسلکي خدماتو لپاره بازارونه شته البته هر مهارت په یوه اندازه بازار نه لري او د کار موندل د مهارت، کیفیت، تجربې، ژبې، بازار، سیالۍ او د مشتریانو اړتیاوو پورې تړاو لري، د فریلانسینګ د پیل لپاره تر ټولو مهم شی یو مشخص او عملي مهارت دی، هغه څوک چې غواړي آنلاین کار وکړي، باید لومړی وټاکي چې کوم خدمت وړاندې کولای شي، « زه په کمپیوټر پوهېږم » یو عمومي بیان دی، خو «زه د Word او Excel له لارې د اسنادو او جدولونو جوړولو خدمت وړاندې کوم» مشخص خدمت دی همدارنګه « زه ډیزاین کوم » پر ځای « زه د ټولنیزو رسنیو لپاره د اعلانونو او پوسټونو ډیزاین جوړوم» د خدمت واضح تعریف دی د مشخص مهارت تر څنګ د کمپیوټر بنسټیزه پوهه، انټرنېټ، د

ketabton.com - The Digital Library

فایلونو تنظیم، د ایمیل کارول، د آنلاین اړیکو اصول، د وخت مدیریت او د انګلیسي یا نورو اړوندو ژبو پوهه د آنلاین کار لپاره ګټوره ده، د ژبې مهارت په ځانګړي ډول هغه وخت مهم دی چې انسان غواړي له نړیوالو مشتریانو سره اړیکه ونیسي، خو د ژبې کمزورتیا باید د زده کړې خنډ ونه ګڼل شي؛ انسان کولای شي په تدریجي ډول خپله ژبه ښه کړي او د اړتیا وړ اصطلاحات زده کړي د فریلانسینګ لپاره یوازې تخنیکي مهارت کافي نه دی؛ د اړیکو مهارت، د کار تشریح، د مشتری اړتیا درک کول او د ټاکلي وخت رعایت هم مهم دي، د آنلاین کار په نړۍ کې مشتری انسان مخامخ نه ویني، نو د اعتماد جوړول د کار له کیفیت او مسلکي چلند سره تړاو لري، د کار موندلو عمومي لارې بېلابېلې دي یو کس کولای شي د آنلاین فریلانس پلاتفورمونو له لارې د خپلو مهارتونو اړوند پروژې ولټوي، د خپل کار نمونه یا Portfolio جوړه کړي، د خدماتو واضح تشریح ولیکي او د مناسبو پروژو لپاره خپل وړاندیز وړاندې کړي ځینې کسان له مستقیمو مشتریانو، کوچنیو کاروبارونو، شرکتونو او د مسلکي اړیکو له لارې هم کار پیدا کوي، د کار موندلو په پیل کې باید انسان د هرې پروژې لپاره بې ځایه غوښتنه ونه کوي؛ بلکې هغه کارونه انتخاب کړي چې د ده له مهارت او تجربې سره برابر وي، د یوه ښه پروفایل جوړول هم مهم دي، پروفایل باید ربښتینی، واضح او مسلکي وي او په کې باید د انسان مهارتونه، تجربه، خدمات او د کار نمونې په مناسب ډول وړاندې شي، د نورو خلکو کار کاپي کول، جعلي تجربه لیکل یا د داسې مهارت ادعا کول چې انسان یې نه لري، د اعتماد د له منځه تلو سبب کېږي، د کار د نمونو جوړول د هغو کسانو لپاره ډېر مهم دي چې لا یې مشتری نه وي پیدا کړی، انسان کولای شي د تمرین لپاره فرضي پروژې جوړې کړي، ځو احتمالي مشتریان ووینې چې نوموړی څه ډول کار ترسره کولای شي، د بېلګې په توګه، یو نوی ډیزاینر کولای شي د فرضي دوکان لپاره اعلان جوړ کړي، یو لیکوال کولای شي څو بېلګې ولیکي او یو Excel زده کوونکی کولای شي د معلوماتو د تنظیم څو نمونې جوړې کړي، په دې ډول د تجربې له نشتوالي سره سره د کار د کیفیت د ښودلو امکان پیدا کېږي.

د مشتریانو سره مسلکي چلند د فریلانسینګ له مهمو اصولو څخه دی، کله چې یو مشتری د کار لپاره اړیکه ونیسي، باید لومړی د هغه اړتیا په دقت سره واورېدل شي او د کار شرایط واضح شي، انسان باید پوه شي چې مشتری څه غواړي، د کار اندازه څومره ده، د سپارلو وخت کله دی، کوم فایل یا معلومات اړتیا دي، څو ځله اصلاحات ترسره کېږي او د پیسو شرایط څه ډول دي، د کار له پیل مخکې د مهمو شرایطو واضح کول د راتلونکو اختلافاتو احتمال کموي، که کومه برخه روښانه نه وي، باید په مسلکي ډول وضاحت وغوښتل شي، له مشتری سره باید ژمنه یوازې هغه وخت وشي چې انسان یې ترسره کولای شي، که یو کس د یوه کار لپاره درې ورځې وخت ته اړتیا لري، باید د یوې ورځې ژمنه ونه کړي یوازې د دې لپاره چې پروژه ترلاسه کړي پر وخت سپارل، د کار کیفیت، واضح اړیکه او د مشتری د غوښتنو درناوی د مسلکي اعتبار په جوړولو کې مهم دي که د کار په جریان کې ستونزه رامنځته شي، باید ژر تر ژره مشتری ته خبر ورکړل شي او د حل لپاره مناسب وړاندیز وړاندې شي، د مشتری سره بحث، سپکاوی، بې‌احترامي یا ناځاپي اړیکه پرېکول د مسلکي کار اصول نه دي البته مسلکي چلند دا هم معنا لري چې انسان خپل حدود وپېژني، که مشتری داسې غوښتنه کوي چې د توافق خلاف وي، له انسان څخه د اضافي کار غوښتنه کوي یا شرایط بدلوي، باید په واضح او درناوي سره د کار د شرایطو په اړه خبرې وشي، د فریلانس کارکوونکي لپاره د کار او شخصي وخت ترمنځ توازن هم مهم دی، آنلاین کار د دې معنا نه لري چې انسان باید د ورځې او شپې هر وخت آنلاین وي، باید د کار لپاره مناسب وخت وټاکل شي او مشتری ته د اړیکې مناسب مهال معلوم شي، د وخت مدیریت په ځانګړي ډول هغه وخت مهم دی چې انسان له څو مشتریانو سره کار کوي، هره پروژه باید د وخت، دندې او سپارلو نېټې له مخې تنظیم شي، د ساده جدول، تقویم یا د کار د مدیریت له وسیلې څخه استفاده کول مرسته کوي چې د پروژو معلومات هېر نه شي، د فریلانسینګ یوه عامه ستونزه د کار پیدا کولو په لومړیو کې د تجربې او اعتبار نشتوالی دی نوی کس ممکن ډېر غوښتنلیکونه واستوي، خو ژر کار پیدا نه کړي، دا حالت باید د دې معنا ونه لري چې مهارت یې بې‌ارزښته دی، بازار کې سیالي شته او مشتریان بېلابېل معیارونه لري، د دې ستونزې د حل لپاره انسان کولای شي خپل Portfolio ښه کړي، د کار

ketabton.com - The Digital Library

کیفیت لوړ کړي، خپل خدمت واضح کړي او د مناسبې پروژې لپاره هدفمند وړاندیزونه ولیږي، بله ستونزه د عاید بې‌ثباتي ده، فریلانس کار ممکن د دایمي معاش په څېر هره میاشت یو شان عاید ونه لري، ځینې میاشتې کار ډېر وي او ځینې میاشتې کم وي له همدې امله د عاید د مدیریت او سپما اهمیت زیاتېږي، انسان باید خپل ټول عاید سمدستي مصرف نه کړي، بلکې د امکان تر اندازې د راتلونکو کم‌عاید لرونکو دورو لپاره مالي پلان ولري، بله ستونزه د وخت زیات مصرف او د کار فشار دی، ځینې کسان د ډېرو پروژو د ترلاسه کولو لپاره داسې کارونه مني چې د ترسره کولو توان یې نه لري، وروسته د وخت کمښت او د کیفیت ستونزې رامنځته کېږي، غوره ده چې انسان د خپل ظرفیت مطابق کار ومني او د کیفیت ساتنه وکړي.

په آنلاین کار کې د درغلیو او مالي خطرونو په وړاندې احتیاط ډېر مهم دی هر هغه کس یا اعلان چې د لږ کار په بدل کې د ډېر او تضمین شوي عاید ژمنه کوي، باید په احتیاط وکتل شي ځینې درغلي کوونکي ممکن له کارکوونکي څخه د کار د ترلاسه کولو لپاره د پیسو غوښتنه وکړي، شخصي معلومات وغواړي، مشکوک فایل یا لینک واستوي، یا د پیسو د لېږد لپاره غیرمعمولي لاره وړاندې کړي انسان باید مخکې له دې چې شخصي معلومات، پاسورډ، بانکي معلومات یا پیسې شریکې کړي، د مقابل لوري هویت او د کار شرایط په دقت سره وڅېړي د حساب امنیت هم ډېر مهم دی قوي پاسورډ، د دوه پړاوه تایید امکان او د مشکوکو لینکونو څخه ځان ساتل د آنلاین حسابونو د خوندي ساتلو لپاره ګټور دي باید د فریلانس پلاتفورمونو او آنلاین خدماتو د کارولو پر مهال د هغوی رسمي قوانین او د پیسو د ترلاسه کولو شرایط هم ولوستل شي، په ځانګړي ډول د کم عمر کسانو لپاره د ډېرو آنلاین فریلانس پلاتفورمونو د حساب جوړولو او کار کولو ځانګړي عمر، د والدینو اجازه یا نور شرایط موجود کېدای شي؛ نو باید د هر خدمت رسمي شرطونه د حساب له جوړولو مخکې وکتل شي او د عمر یا هویت په اړه ناسم معلومات ورنه کړل شي، د فریلانسینګ بله ستونزه دا ده چې انسان ممکن د کار د کیفیت پر ځای یوازې د عاید په فکر کې شي، که کیفیت ټیټ شي، د مشتریانو باور له منځه ځي او راتلونکي فرصتونه کمېدای شي، له همدې امله باید د هرې پروژې هدف یوازې پیسې نه وي، بلکې تجربه، کیفیت او مسلکي اعتبار هم وي، د فریلانسینګ په برخه کې د زده کړې دوام ډېر مهم دی، ځکه ټکنالوژي او بازارونه بدلېږي، هغه څوک چې خپل مهارتونه تازه ساتي، د نوي سافټویر، وسایلو او کاري طریقو په اړه زده کړه کوي او د خپلو پخوانیو کارونو ارزونه کوي، کولای شي خپل خدمات ښه کړي، په پای کې، فریلانسینګ د عاید د جوړولو یوه ممکنه لاره ده، خو د بریالیتوب تضمین نه لري، د دې لپاره مهارت، تمرین، د بازار پېژندنه، صبر، مسلکي چلند، د وخت مدیریت، د مشتریانو احترام او د آنلاین امنیت مراعاتول مهم دي، انسان باید له کوچني کار څخه پیل وکړي، خپل Portfolio جوړ کړي، په تدریجي ډول تجربه ترلاسه کړي او د هرې پروژې له تجربې څخه زده‌کړه وکړي د فریلانسینګ اصلي هدف باید دا وي چې انسان خپل مهارت په داسې ګټور خدمت بدل کړي چې خلکو یا کاروبارونو ته ارزښت ولري که مهارت قوي وي، خدمت واضح وي، چلند مسلکي وي او د خطرونو په وړاندې احتیاط موجود وي، آنلاین کار د زده‌کړې او مشروع عاید لپاره د یوې ممکنه لارې په توګه کارول کېدای شي.

ketabton.com - The Digital Library

۶ د انټرنېټ له لارې د عايد قانوني لارې

انټرنېټ يوازې د تفريح، ټولنيزو اړيکو او معلوماتو ترلاسه کولو وسيله نه ده؛ بلکې د زده کړې، کار، خدمت وړاندې کولو او د مشروع عايد جوړولو لپاره هم پراخه زمينه برابروي، نن ورځ يو انسان کولای شي د خپل مهارت، پوهې او خلاقيت له لارې داسې محتوا او خدمات وړاندې کړي چې نورو خلکو ته ګټه ورسوي او په ځينو شرايطو کې يې له لارې عايد ترلاسه کړي، خو بايد له پيل څخه دا اصل په ياد وساتو چې په انټرنېټ کې د عايد هره لاره قانوني، خوندي يا د باور وړ نه ده د عايد لپاره بايد هغه فعاليتونه انتخاب شي چې د اړوند هېواد قوانينو، د خدمت د شرايطو او د پلاټفورم د اصولو سره برابر وي د انټرنېټ له لارې د عايد يوه مشهوره لاره **د محتوا جوړول** دي، محتوا کې ليکنې، تعليمي ويډيوګانې، معلوماتي مطالب، انځورونه، غږيز پروګرامونه، لنډې ويډيوګانې او نورې ګټورې رسنيزې بڼې شاملېدای شي، د محتوا جوړولو اساسي هدف بايد خلکو ته معلومات، زده کړه، حل‌لارې يا مناسب تفريح وړاندې کول وي، يو څوک کولای شي د کمپيوټر زده‌کړې، ژبې، کتابونو، زده‌کړې، ټکنالوژۍ، کاروبار، هنر، مهارتونو يا نورو مشروع موضوعاتو په اړه محتوا جوړه کړي، د محتوا جوړولو لپاره يوازې د ګرانې کامرې اړتيا نشته؛ د مناسب موبايل، ساده غږ ثبتولو وسايلو، د ليکلو او ويډيو ايډيټ بنسټيزو مهارتونو او د موضوع د ښه پېژندنې له لارې هم پيل کېدای شي، خو د محتوا جوړولو تر ټولو مهم اصل کيفيت او دوام دی، که يو څوک يوه ويډيو جوړه کړي او بيا د اوږدې مودې لپاره هېڅ کار ونه کړي، د ليدونکو د جوړولو امکان يې کمېدای شي، برعکس، که انسان په منظم ډول ګټوره او اصلي محتوا وړاندې کړي، د وخت په تېرېدو سره د ليدونکو يوه ټولنه جوړولای شي، البته د ليدونکو زياتوالی د عايد تضمين نه کوي، د محتوا د عايد لارې د پلاټفورم، هېواد، د حساب شرايطو، ليدونکو، موضوع او نورو عواملو له مخې توپير لري، ځينې پلاټفورمونه د اعلانونو، ګډون، ملاتړ، خدماتو يا نورو قانوني ميکانيزمونو له لارې د عايد فرصتونه برابروي، خو د هر پلاټفورم رسمي شرايط بايد مخکې وکتل شي، د محتوا جوړونکی بايد د نورو خلکو د عکسونو، ويډيوګانو، موسيقۍ، ليکنو او نورو موادو د کارولو پر مهال د کاپي رايټ او جوازونو اصول مراعات کړي، د بل چا محتوا کاپي کول او د خپل کار په توګه وړاندې کول نه يوازې غيرمسلکي کار دی، بلکې د حقوقي او حسابي ستونزو سبب هم کېدای شي د محتوا جوړولو بله مهمه برخه د موضوع انتخاب دی غوره ده چې انسان داسې موضوع انتخاب کړي چې هم پرې پوهه يا علاقه ولري او هم د خلکو لپاره ارزښت ولري، د بېلګې په توګه، که يو څوک د کمپيوټر په برخه کې ښه پوهه ولري، کولای شي د Word، Excel، PowerPoint يا نورو پروګرامونو د زده‌کړې لپاره ساده تعليمي ويډيوګانې جوړې کړي که څوک د ژبې په برخه کې ښه وي، کولای شي د ژبې د زده کړې لپاره مطالب جوړ کړي، د محتوا جوړولو پر مهال بايد معلومات دقيق، روښانه او د امکان تر حده له باوري سرچينو سره سم وي، په ځانګړي ډول په روغتيا، مالي، حقوقي او نورو حساسو موضوعاتو کې، دوهمه مهمه لاره **آنلاين تدريس** دی، آنلاين تدريس هغه وخت ترسره کېږي چې ښوونکی يا مسلکي کس د انټرنېټ له لارې زده‌کوونکو ته درس، روزنه يا مهارت ورزده کړي، د دې لپاره ويډيو اړيکې، ثبت شوې ويډيوګانې، تعليمي فايلونه او نور مناسب وسايل کارول کېدای شي، آنلاين تدريس د هغو کسانو لپاره مناسب کېدای شي چې په يوه مضمون يا مهارت کې ښه پوهه لري او د تشريح کولو وړتيا هم لري، خو ښه تدريس يوازې د معلوماتو لرلو نوم نه دی؛ ښوونکی بايد وکولای شي موضوع په ساده ژبه تشريح کړي، د زده کوونکو پوښتنو ته ځواب ووايي، تمرينونه برابر کړي او د زده‌کوونکي پرمختګ وارزوي، د آنلاين تدريس لپاره بايد د درس هدف، موضوع، وخت او مواد مخکې تنظيم شي، که يو ښوونکی غواړي د کمپيوټر درس ورکړي، بايد د هر درس لپاره مشخص هدف وټاکي؛ مثلاً زده‌کوونکی به د درس تر پای وروسته يو ځانګړی کار ترسره کولای شي دا ډول هدفمند تدريس زده‌کوونکي سره مرسته کوي چې خپله زده‌کړه په عملي ډول ووينې د آنلاين تدريس له لارې عايد هم د پلاټفورم، مشتريانو، هېواد، عمر، شرايطو او د خدمت له ډول سره تړاو لري، نو بايد د اړوند خدمت رسمي شرايط وکتل شي په ځانګړي ډول کم عمره کسان بايد د آنلاين تدريس يا عايد لرونکو

ketabton.com - The Digital Library

پلاتفورمونو د عمر او حساب شرایط مراعات کړي او که د والدینو یا سرپرست اجازه یا حساب ته اړتیا وي، له هغوی سره همغږي وکړي.

ډیجیټل خدمات هم د انټرنېټ له لارې د مشروع عاید یوه مهمه ممکنه لاره ده ډیجیټل خدمت هغه کار دی چې د کمپیوټر، موبایل یا انټرنېټ له لارې بل شخص یا کاروبار ته وړاندې کېږي، په دې کې ګرافیک ډیزاین، د ویډیو ایډیټ، ژباړه، لیکل، د اسنادو جوړول، د معلوماتو تنظیم، د پریزنټېشن جوړول، د ویبپاڼې اړوند خدمات، د ټولنیزو رسنیو لپاره د محتوا جوړول او نور مسلکي خدمات شاملېدای شي د ډیجیټل خدمت تر ټولو مهم اصل دا دی چې انسان باید داسې مهارت ولري چې د بل چا یوه اړتیا حل کړي، د مثال په توګه، یو کوچنی کاروبار ممکن د اعلان لپاره ډیزاین ته اړتیا ولري، یو زده کوونکی ممکن د پریزنټېشن جوړولو مرستې ته اړتیا ولري، یا یو شرکت ممکن د معلوماتو د تنظیم او راپور جوړولو لپاره ډیجیټل خدمت ته اړتیا ولري، د خدمت وړاندې کوونکی باید لومړی خپل مهارت پیاوړی کړي، بیا د کار ځو نمونې جوړې کړي او وروسته یې احتمالي مشتریانو ته وړاندې کړي، د کار نمونه یا Portfolio د باور جوړولو لپاره مهمه ده، ځکه مشتری غواړي مخکې له دې چې کار درکړي، پوه شي چې ته څه ډول کار کولای شې، د ډیجیټل خدماتو په وړاندې کولو کې باید د مشتری غوښتنې په دقت واورېدل شي، د کار شرایط واضح شي، د سپارلو وخت وټاکل شي او د پیسو شرایط مخکې روښانه شي، له مشتری سره مسلکي چلند، د وخت پابندي او د کار کیفیت د اوږدمهاله اړیکو لپاره مهم دي، د انټرنېټ له لارې د عاید یوه بله لاره **ویبپاڼه او بلاګ** دی، ویبپاڼه د معلوماتو، خدماتو، محصولاتو یا نورو قانوني فعالیتونو د وړاندې کولو لپاره کارېدلی شي، بلاګ بیا عموماً د منظمې لیکنې او معلوماتي محتوا لپاره کارول کېږي، یو څوک کولای شي د یوې ځانګړې موضوع په اړه ویبپاڼه یا بلاګ جوړ کړي، لکه زده کړه، ټکنالوژي، کمپیوټر، کتابونه، سفر، مهارتونه یا نورې مشروع موضوعګانې، خو د ویب پاڼې جوړول په خپله د عاید ضمانت نه کوي، لومړی باید ښه محتوا، د لیدونکو اړتیا، منظم کار او د ویب پاڼې تخنیکي او محتوایي کیفیت رامنځته شي، وروسته کېدای شي د قانوني اعلانونو، خدماتو، محصولاتو یا نورو مجازو لارو د عاید امکان پیدا شي، خو د هرې عایداتي شبکې شرایط او د هېواد محدودیتونه باید مخکې وکتل شي، د بلاګ لپاره باید اصلي او ګټوره لیکنه جوړه شي، د نورو ویب پاڼو لیکنې کاپي کول، جعلي معلومات خپرول او د خلکو د پام لپاره دروغجن سرلیکونه کارول د اوږدمهاله بریالیتوب لپاره مناسبې لارې نه دي، د ویب پاڼې لپاره د لټون انجنونو اصول، د کاروونکو محرمیت، د کاپي رایټ قانون او د محتوا کیفیت باید په پام کې ونیول شي، همدارنګه باید د ویب پاڼې د امنیت موضوع جدي ونیول شي؛ قوي پاسورډونه، د حسابونو امنیت، تازه سافټویر او د مشکوکو لینکونو څخه ځان ساتل مهم دي د انټرنېټ له لارې د عاید په اړه تر ټولو مهم حقیقت دا دی چې **آنلاین کار اسانه پیسې نه دي،** انټرنېټ د کار د ترسره کولو وسیله ده، نه د پیسو د جوړولو جادویي ماشین، ډېر خلک ممکن په ټولنیزو رسنیو کې داسې اعلانونه ووینې چې وایي: «په څو ورځو کې ډېرې پیسې وګټئ»، «پرته له کاره عاید ترلاسه کړئ» یا «یوازې لږې پیسې ورکړئ او لوی عاید واخلئ»، د دې ډول ژمنو په وړاندې باید ډېر احتیاط وشي، مشروع آنلاین عاید عموماً د مهارت، وخت، کار، کیفیت، بازار او دوام اړتیا لري، هر څوک چې د عاید تضمین کوي یا د ډېرې ګټې لپاره د پیسو د مخکې ورکولو غوښتنه کوي، باید په دقت وکتل شي، د انلاین درغلیو یوه عامه بڼه دا ده چې درغلي کوونکی د کار، جایزې یا پانګونې په نوم له خلکو څخه پیسې یا شخصي معلومات غواړي، د دې لپاره باید هېڅکله پاسورډ، د تایید کوډ، حساس بانکي معلومات یا نور شخصي معلومات له نامعلومو کسانو سره شریک نه شي.

د انټرنېټ له لارې د عاید جوړولو په برخه کې **محدودیتونه** هم شته، هر هېواد کې ټول آنلاین خدمات په یوه ډول نه وي فعال، د پیسو ترلاسه کولو لارې، بانکي خدمتونه، د پلاتفورمونو موجودیت، د عمر شرطونه او د حساب تصدیق کولای شي د هېواد له مخې توپیر ولري، ځینې پلاتفورمونه ممکن په یوه هېواد کې د عاید ځانګړي امکانات وړاندې کړي، خو په بل هېواد کې محدودیت ولري، له همدې امله باید د یوه خدمت د رسمي ویبپاڼې شرایط وکتل شي او د موقعیت، عمر او حساب په اړه ناسم معلومات

ketabton.com - The Digital Library

ورنه کړل شي، د انټرنېټ کيفيت او د وسايلو محدوديت هم د آنلاین کار پر فعاليت اغېز کولای شي، که انټرنېټ کمزوری وي، د ويډيو تدريس يا آنلاين غونډو ترسره کول ستونزمنېږي، که کمپيوټر يا موبايل کمزوری وي، د ويډيو ايډيټ او درنو پروګرامونو کارول ممکن ستونزمن وي، خو انسان کولای شي د خپلو امکاناتو مطابق د کار ډول انتخاب کړي او ورو ورو خپل وسايل او مهارتونه لوړ کړي، د آنلاين کار بله ستونزه سيالي ده، ځکه چې انټرنېټ د نړۍ خلک سره نښلوي، په ډېرو خدماتو کې د کارکوونکو شمېر زيات وي، د همدې لپاره يوازې د مهارت لرل ممکن کافي نه وي؛ کيفيت، د کار نمونه، د مشتری سره اړيکه، د کار سرعت، ژبه او مسلکي اعتبار هم مهم دي، يو نوی کس بايد د دې واقعيت لپاره چمتو وي چې ممکن په پيل کې ډېر کار ترلاسه نه کړي، هغه بايد خپل Portfolio ښه کړي، تمرين وکړي، د مشتريانو اړتياوې وپېژني او په تدريجي ډول تجربه ترلاسه کړي، د آنلاين عايد بله ځانګړتيا دا ده چې عايد تل ثابت نه وي، ځينې کسان ممکن يوه مياشت ډېر کار ولري او بله مياشت لږ، له همدې امله د عايد مديريت، سپما او د لګښتونو تنظيم اهميت لري، که آنلاين عايد ترلاسه کېږي، بايد ټول عايد سمدستي مصرف نه شي؛ د اړتياوو، سپما او راتلونکو موخو لپاره بايد مناسب پلان موجود وي، همدارنګه بايد د کار او شخصي ژوند ترمنځ توازن وساتل شي، آنلاين کار د دې معنا نه لري چې انسان بايد ټوله ورځ موبايل يا کمپيوټر ته ناست وي، د کار لپاره ټاکلی مهال، د استراحت وخت او د زده‌کړې لپاره ځانګړی وخت د سالم کاري عادتونو په جوړولو کې مرسته کوي، د آنلاين کار په برخه کې د محرميت ساتل هم مهم دي، که يو کس له مشتری سره کار کوي، بايد يوازې هغه معلومات شريک کړي چې د کار لپاره اړين وي او د نورو خلکو شخصي معلومات بايد پرته له اجازې خپاره نه کړي، په ځانګړي ډول د کم عمره کسانو لپاره بايد د آنلاين اړيکو پر مهال له ناپېژندل شوو کسانو سره د شخصي معلوماتو، عکسونو، پته، ښوونځي يا نورو حساسو معلوماتو له شريکولو څخه ډډه وشي او د اړتيا په وخت کې له باوري لوی کس سره مشوره وشي، په پای کې بايد وويل شي چې د انټرنېټ له لارې د عايد جوړولو تر ټولو مهم اصل **مهارت، ارزښت، قانوني فعاليت او دوام** دی، که يو څوک يو ګټور مهارت زده کړي، د خلکو اړتياوې وپېژني، خپل خدمت يا محتوا په مسلکي ډول وړاندې کړي، د پلاتفورمونو قوانين مراعات کړي، له درغليو څخه ځان وساتي او د اوږدې مودې لپاره دوام وکړي، نو انټرنېټ د زده‌کړې، کار او مشروع عايد لپاره يوه ممکنه وسيله ګرځېدای شي، خو بايد له غيرواقعي ژمنو، د ژر شتمن کېدو له فکر، مشکوکو پانګونو، جعلي دندو، د حسابونو له پلورلو او د نورو خلکو د معلوماتو له ناسم استعمال څخه ځان وساتل شي، آنلاين بريالیتوب په يوه شپه کې نه رامنځته کېږي؛ عموماً د زده‌کړې، تمرين، تجربې، کيفيت او وخت پايله وي، څوک چې غواړي له انټرنېټ څخه عايد ترلاسه کړي، بايد لومړی له ځانه وپوښتي: «زه کوم مهارت لرم؟ کومه ستونزه حل کولای شم؟ څوک زما خدمت ته اړتيا لري؟ څنګه کولای شم خپل کار په قانوني او خوندي ډول وړاندې کړم؟» د همدې پوښتنو ځوابونه د آنلاين کار لپاره د يوه سالم او عملي پلان بنسټ جوړولای شي.

۷ کوچنی کاروبار څنګه پيل کړو؟

کوچنی کاروبار د عايد د جوړولو او د مالي خپلواکۍ د رامنځته کولو يوه ممکنه لاره ده، خو د کاروبار پيل يوازې د پيسو او دوکان لرلو معنا نه لري، کاروبار هغه وخت رامنځته کېږي چې يو کس د خلکو يوه اړتيا وپېژني او د هغې د پوره کولو لپاره محصول يا خدمت وړاندې کړي، د کوچني کاروبار د پيل لومړی ګام د **کاروباري نظر پيدا کول** دي، ښه کاروباري نظر هغه دی چې د خلکو له يوې واقعي اړتيا سره اړيکه ولري، انسان بايد لومړی خپل چاپېريال وڅېړي او وګوري چې خلک له کومو ستونزو سره مخ دي، کوم شيان ډېر اخلي، کوم خدمات ورته کم دي او کوم کارونه په ښه کيفيت نه وړاندې کېږي، د

ketabton.com - The Digital Library

مثال په توګه، که په یوه سیمه کې د کمپیوټر اسنادو جوړولو، چاپ، ډیزاین، موبایل ترمیم، خوراکي محصولاتو، جامو، درسي خدماتو یا بل مناسب خدمت اړتیا موجوده وي، کېدای شي د هغه اړتیا پر بنسټ یو کوچنی کاروباري نظر رامنځته شي، البته یوازې د دې لپاره چې یو کاروبار په بل ځای کې بریالی دی، دا معنا نه لري چې په هر ځای کې به هم بریالی شي، د بازار شرایط، د خلکو عادتونه، د پیرودلو توان، سیالي، د محصول بیه او د ځای ځانګړتیاوې باید وڅېړل شي، د کاروباري نظر د پیدا کولو لپاره انسان کولای شي له خپلو مهارتونو هم استفاده وکړي، که یو کس په کمپیوټر کې مهارت ولري، د کمپیوټري خدماتو کاروبار ورته مناسب کېدای شي؛ که په پخلي کې ښه وي، د خوراکي محصولاتو کوچنی کاروبار په پام کې نیولای شي؛ که په لاسي کارونو کې مهارت ولري، خپل تولیدات پلورلای شي، د کاروباري نظر په انتخاب کې باید علاقه، مهارت، سرمایه، وخت او بازار ټول یو ځای په پام کې ونیول شي، له نظر وروسته دوهم مهم ګام **د بازار اړتیا** معلومول دي، بازار څېړنه دا معنا لري چې مخکې له دې چې انسان خپلې پیسې مصرف کړي، معلومه کړي چې خلک واقعاً د هغه محصول یا خدمت غوښتنه لري که نه، د بازار د پېژندلو لپاره له خلکو پوښتنه کول، د سیالانو کارونه لیدل، د محصول بیې پرتله کول، د پیرودونکو نظرونه اورېدل او د موجوده خدماتو کیفیت ارزول ګټور دي، یو کاروبار باید د دې پوښتنې ځواب ولري چې «ولې به یو مشتری زما محصول یا خدمت اخلي؟» که محصول ښه کیفیت ولري، بیه مناسبه وي، ځای مناسب وي یا خدمت ځانګړې اسانتیا وړاندې کړي، د مشتری د جذب امکان یې زیاتېږي، د بازار څېړنه باید یوازې د خپل نظر پر بنسټ نه وي؛ د خلکو واقعي اړتیاوې باید معلومې شي، کله ناکله انسان فکر کوي چې یو محصول به ډېر مشتریان ولري، خو وروسته معلومېږي چې خلک ورته اړتیا نه لري یا یې د اخیستلو توان نه لري، له همدې امله کوچنی کاروبار باید له کوچني ازمایښتي ګام څخه پیل شي، د مثال په توګه، که یو کس غواړي د یوه محصول پلور پیل کړي، کولای شي لومړی محدود مقدار برابر کړي او د مشتریانو غبرګون وګوري، که خلک یې واخلي او مثبت نظر ورکړي، بیا کولای شي فعالیت پراخ کړي، په دې ډول د لویې پانګې د خطر امکان کمېدای شي، د کاروبار د پیل بله مهمه برخه **د مشتری پېژندنه** ده، هر محصول د ټولو خلکو لپاره نه وي، باید معلومه شي چې اصلي مشتری څوک دی، څه عمر لري، څه اړتیا لري، د اخیستلو توان یې څومره دی او کوم ځای کې یې پیدا کولای شو، د مثال په توګه، د ښوونځي د زده‌کوونکو لپاره درسي خدمات ممکن د هغوی او د هغوی د کورنیو اړتیاوې په پام کې ونیسي، خو د دفترونو لپاره کمپیوټري خدمت بیا د ادارو او کارکوونکو اړتیاوې لري، کله چې مشتری واضح شي، د محصول، بیې، اعلان او خدمت طریقه هم اسانه ټاکل کېږي، د مشتری پېژندل دا هم معنا لري چې د هغه نظر ته غوږ ونیول شي، که مشتری وایي چې محصول ګران دی، باید د بازار له بیو سره پرتله شي؛ که وایي کیفیت کم دی، باید کیفیت وارزول شي؛ او که د یوه خدمت په اړه ځانګړې غوښتنه لري، د امکان په صورت کې باید ورته پام وشي، د مشتری نظر د کاروبار لپاره مهم معلومات دي.

د کاروبار د پیل لپاره باید یو **ساده کاروباري پلان** جوړ شي، کوچنی کاروبار د پیل په وخت کې حتمي نه ده چې ډېر پیچلی او اوږد پلان ولري؛ خو لږ تر لږه باید انسان پوه شي چې څه پلوري، چا ته یې پلوري، له کومه یې برابروي، څومره لګښت لري، په کومه بیه یې پلوري او د احتمالي ګټې او زیان حالت څه ډول دی، په ساده پلان کې باید د کاروبار نوم یا موضوع، محصول یا خدمت، هدف مشتریان، د پیل اړتیاوې، لومړنۍ پانګه، میاشتني لګښتونه، د محصول بیه، د خرڅلاو اټکلي اندازه او د بازارموندنې ساده لاره شامل وي، د لګښتونو ثبتول ډېر مهم دي، ځکه ځینې کسان یوازې د خرڅلاو اندازه ګوري او خپل اصلي لګښتونه نه حسابوي، د مثال په توګه، که یو کس یو محصول په ۱۰۰ افغانۍ واخلي او په ۱۳۰ افغانۍ یې وپلوري، باید یوازې د ۳۰ افغانیو توپیر ته ګټه ونه وایي؛ که د انتقال، بسته‌بندۍ، کرایې یا نورو لګښتونو اندازه هم موجوده وي، هغه باید حساب شي، د کاروبار اصلي مالي حالت هغه وخت معلومېږي چې ټول اړوند لګښتونه محاسبه شي، د پیل لپاره د پانګې اندازه هم باید په احتیاط وټاکل شي، انسان باید د کاروبار لپاره ټولې خپلې پیسې په داسې پروژه کې ونه اچوي چې بازار یې لا نه وي ازمویل شوی، کوچنی پیل، ازموینه، د مشتریانو نظر او بیا تدریجي پراختیا د خطر د کمولو

ketabton.com - The Digital Library

یوه مناسبه لاره کېدای شي، د کاروبار لپاره د شخصي پیسو او کاروباري پیسو جلا ساتل هم ښه عادت دی، که ممکن وي، د کاروبار ټول عاید او لګښتونه باید په یوه ساده کتابچه یا جدول کې ثبت شي، په دې ډول به انسان پوه شي چې کاروبار واقعاً څومره عاید او څومره لګښت لري، د کاروبار بله مهمه برخه **د لومړي مشتری پیدا کول** دي، د لومړي مشتری پیدا کول د ډېرو نویو کاروبارونو لپاره ستونزمنه مرحله ده، ځکه لا اعتبار او سابقه نه وي جوړه شوې، د دې لپاره انسان کولای شي له خپلو نږدې اړیکو، ګاونډیانو، دوستانو، کورنیو، ښوونځیو، دفترونو، دوکانونو او نورو احتمالي مشتریانو سره د خپل محصول یا خدمت په اړه خبرې وکړي، باید د محصول یا خدمت ګټې په واضح او ربښتیني توګه تشریح شي، د لومړي مشتری د ترلاسه کولو لپاره دروغجنې ژمنې، جعلي تخفیفونه یا ناسم معلومات باید ونه کارول شي، که محصول نوی وي، انسان کولای شي د محدودې ازمایښتي دورې، مناسبې بیې یا کوچني خدمت له لارې د خلکو نظر ترلاسه کړي، البته باید د کاروبار قانوني او اخلاقي اصول مراعات شي، د لومړي مشتری تر ترلاسه کولو وروسته باید د هغه تجربه جدي وکتل شي، آیا محصول د هغه اړتیا پوره کړه؟ آیا کیفیت مناسب و؟ آیا بیه مناسبه وه؟ آیا خدمت پر وخت وړاندې شو؟ د دغو پوښتنو ځوابونه د کاروبار د اصلاح لپاره ډېر ارزښت لري، یو مشتری چې ښه تجربه ولري، ممکن بیا هم له کاروباره استفاده وکړي او نورو ته یې معرفي کړي، له همدې امله د مشتری رضایت د کوچني کاروبار د ودې لپاره مهم دی، په کاروبار کې **اعتبار** په تدریجي ډول جوړېږي، صداقت، ښه کیفیت، مناسب چلند، پر وخت کار، د ژمنې پوره کول او د مشتری درناوی د دې اعتبار بنسټونه دي.

کوچنی کاروبار باید د ستونزو لپاره هم چمتووالی ولري، ممکن په پیل کې خرڅلاو کم وي، د محصول بیه بدله شي، سیالان زیات شي، مشتریان کم شي یا د لګښتونو اندازه لوړه شي، دا ستونزې د کاروبار یوه طبیعي برخه کېدای شي، خو د هرې ستونزې حل باید د معلوماتو او محاسبې پر بنسټ ولټول شي، که خرڅلاو کم وي، باید معلومه شي چې علت یې څه دی: محصول، بیه، کیفیت، ځای، اعلان، مشتری یا بل عامل؟ د ستونزې له معلومولو وروسته باید یو کوچنی بدلون وازمویل شي او نتیجه یې وکتل شي، د کاروبار د پرمختګ لپاره د **بازارموندنې** اهمیت هم ډېر دی، بازارموندنه یوازې اعلان کول نه دي؛ بلکې مشتری ته د محصول د ګټې، کیفیت او شتون په اړه معلومات ورکول هم دي، کوچنی کاروبار کولای شي د خپل چاپېریال د اړتیا مطابق له ساده او قانوني لارو استفاده وکړي، لکه د مناسبې نښې، واضح بیې، ښه بسته‌بندۍ، د مشتریانو د سپارښتنو او د ټولنیزو رسنیو مناسب استعمال، خو اعلان باید ربښتینی وي او داسې ژمنه پکې ونه شي چې کاروبار یې ترسره کولای نه شي، د کاروبار په پراختیا کې د مشتریانو نظرونه او معلومات ډېر مهم دي، که څو مشتریان د یوه ځانګړي محصول یا خدمت غوښتنه وکړي، کاروبار کولای شي هغه اړتیا وڅېړي او د امکان په صورت کې ورته مناسب خدمت جوړ کړي، په همدې ډول باید د سیالانو مطالعه هم په سالمه توګه وشي، د سیال هدف باید دا نه وي چې د بل کاروبار کار کاپي شي، بلکې باید وکتل شي چې بازار کې څه ډول خدمات وړاندې کېږي او څنګه کولای شو خپل کار په کیفیت، خدمت، اسانتیا یا مناسبې بیې کې ښه وړاندې کړو، د کاروبار په پیل کې **صبر او دوام** ډېر مهم دي، ځینې کاروبارونه په لومړیو میاشتو کې لویه ګټه نه کوي، ځکه مشتریان او اعتبار په تدریجي ډول جوړېږي، انسان باید د هرې ورځې او هرې معاملې له تجربې زده‌کړه وکړي او خپل پلان اصلاح کړي، البته صبر دا معنا نه لري چې یو زیانمن کاروبار باید بې‌له ارزونې تل دوام وکړي؛ که معلومات وښیي چې یو نظر بازار نه لري، باید د کاروبار پلان اصلاح یا بدل شي، د ښه کاروباري شخص ځانګړتیا دا ده چې د معلوماتو پر بنسټ تصمیم نیسي، په پای کې، د کوچني کاروبار د پیل بنسټ په پنځو مهمو مرحلو کې لنډېدای شي :**ښه کاروباري نظر پیدا کول، د بازار اړتیا معلومول، هدف مشتری پېژندل، ساده مالي او عملي پلان جوړول او لومړی مشتری پیدا کول**، له دې وروسته باید کیفیت، حساب، مشتری، بازار او د کاروبار پرمختګ په دوامداره توګه وڅارل شي، کاروبار باید د خلکو د اړتیا د حل لپاره جوړ شي، نه یوازې د دې لپاره چې انسان غواړي پیسې ترلاسه کړي، کله چې یو کاروبار خلکو ته حقیقي ارزښت ورکړي، د دوام او پراختیا لپاره یې زمینه ښه کېدای شي، د کوچني کاروبار لپاره لویه سرمایه تل اړینه نه ده؛ ډېر وخت ښه نظر، مناسب مهارت، د بازار پېژندنه، کوچنی

ketabton.com - The Digital Library

او حساب‌شوی پیل، ښه خدمت او دوام د پرمختګ مهم عوامل وي، **له کوچني ځایه پیل کول کمزوري نه ده؛ مهمه دا ده چې کار په فکر، حساب او دوام سره ترسره شي.**

۸ د لږې پانګې څخه د کاروبار پیل

د کاروبار د پیل لپاره تل ډېرې پیسې، لوی دفتر، پراخ دوکان او زیات کارکوونکي اړین نه دي؛ ډېر کاروبارونه د یوې کوچنۍ مفکورې، محدودو وسایلو، مناسب مهارت او لږې پانګې څخه پیل کېدای شي، د کمې پانګې مفهوم دا دی چې یو څوک د خپل موجود مالي توان په اندازه داسې کاروبار پیل کړي چې لومړني لګښتونه یې محدود وي او د زیاتو پیسو د بندېدو یا ضایع کېدو خطر پکې کم وي، د لږې پانګې کاروبار باید داسې انتخاب شي چې د پیل لپاره ډېر تجهیزات، لوی ځای او لویه ذخیره ونه غواړي، د بېلګې په توګه، که یو څوک د کمپیوټر کار، ګرافیک ډیزاین، ټایپ، د اسنادو جوړول، ژباړه، ویډیو ایډیټ، تدریس، د ټولنیزو رسنیو د پاڼو مدیریت یا بل مسلکي مهارت ولري، کولای شي د خدمت پر بنسټ کاروبار پیل کړي، په خدمت‌محور کاروبار کې عموماً د محصول د اخیستلو او ذخیره کولو اړتیا کمه وي، ځکه اصلي پانګه د انسان مهارت، وخت، تجربه او د کار کیفیت وي، د مثال په توګه، یو کس چې د کمپیوټر په کارونو کې مهارت لري، کولی شي د خلکو لپاره د اسنادو ټایپ، CVجوړولو، پریزنټېشن جوړولو، د معلوماتو تنظیمولو او نورو ورته خدماتو په بدل کې فیس واخلي، همدارنګه یو څوک چې د تدریس وړتیا لري، کولای شي په کوچنۍ کچه د زده‌کوونکو لپاره درسي کورسونه یا شخصي درسونه برابر کړي، یو ګرافیک ډیزاینر کولای شي د دوکانونو، شرکتونو او کوچنیو کاروبارونو لپاره لوګو، اعلانونه، پوسټرونه او ټولنیزو رسنیو لپاره ډیزاینونه جوړ کړي، یو کس چې د موبایل او انټرنېټ له کارولو سره بلد وي، کولای شي د کوچنیو کاروبارونو د ټولنیزو رسنیو پاڼې اداره کړي او د هغوی لپاره اعلانونه، پوسټونه او ساده محتوا برابره کړي، د خدمت پر بنسټ کاروبار یوه مهمه ګټه دا ده چې انسان کولای شي له خپل موجود مهارت څخه استفاده وکړي او د کاروبار د پراخولو لپاره وروسته له ترلاسه شوې ګټې څخه بیا پانګونه وکړي، د لږې پانګې د کاروبار بله لاره کوچنۍ تجارت دی، کوچنۍ تجارت هغه کاروبار دی چې په محدود مقدار مال اخیستل کېږي او بیا د مناسبې ګټې په موخه پلورل کېږي، د بېلګې په توګه، یو کس کولای شي د موبایل کوچني لوازم، قرطاسیه، د زده کوونکو اړین توکي، د کور ځینې ورځني استعمال توکي، لاسي صنایع یا نور قانوني او د بازار وړ محصولات په محدود مقدار واخلي او وپلوري، خو د کوچني تجارت په پیل کې باید یوازې د دې لپاره ډېر مال ونه اخیستل شي چې قیمت یې ارزانه دی؛ لومړی باید معلومه شي چې خلک کوم شی ته اړتیا لري او کوم محصول ژر پلورل کېږي، د بازار د اړتیا پېژندل د لږې پانګې په کاروبار کې خورا مهم دي، ځکه که یو کس خپلې محدودې پیسې په داسې توکو ولګوي چې مشتریان نه لري، ممکن پانګه یې اوږده موده بنده پاتې شي، له همدې امله د کاروبار له پیل مخکې باید د احتمالي مشتریانو نظر واخیستل شي، د بازار قیمتونه وکتل شي، د سیالانو فعالیت وڅېړل شي او معلومه شي چې خلک د کوم محصول یا خدمت لپاره پیسې ورکولو ته تیار دي، د کوچني کاروبار لپاره لازم نه دي چې له لومړۍ ورځې ډېر محصولات یا خدمات وړاندې شي؛ غوره ده چې یو یا څو مشخص خدمات یا محصولات انتخاب شي، بازار یې وازمویل شي او د مشتریانو له نظرونو څخه زده کړه وشي، د مثال په توګه، که یو کس غواړي د قرطاسیې کوچنۍ تجارت پیل کړي، کولای شي لومړی د قلمونو، کتابچو، فایلونو او نورو اړینو توکو محدود مقدار برابر کړي، د خرڅلاو اندازه وګوري او بیا د مشتریانو د اړتیا له مخې خپل محصولات زیات کړي، په همدې ډول که څوک د خوراکي توکو کوچنۍ کاروبار پیلوي، کولای شي لومړی په محدود مقدار یو یا دوه محصولات برابر کړي، د مشتریانو غوښتنه معلومه کړي او وروسته کاروبار

ketabton.com - The Digital Library

پراخ کړي، د لږې پانګې اصل دا دی چې **لومړی بازار وازمويه، بيا پانګه زياته کړه**، په دې توګه انسان د خپلې محدودې پانګې په وسيله تجربه ترلاسه کوي، د مشتريانو اړتياوې زده کوي او د لوی مالي خطر له اخيستلو څخه ځان ساتي.

د هر کاروبار د برياليتوب لپاره د لګښت او عايد دقيق حساب ډېر مهم دی، ځکه يوازې د دې لپاره چې يو محصول په پيسو وپلورل شو، دا معنا نه لري چې ټولې ترلاسه شوې پيسې ګټه ده، د بېلګې په توګه، که يو کس يو محصول په ۵۰۰ افغانيو واخلي او په ۶۰۰ افغانيو يې وپلوري، ظاهراً ۱۰۰ افغانۍ توپير لري؛ خو که د انتقال، بسته‌بندۍ، اعلان، ځای، برېښنا يا نورو اړوندو لګښتونو لپاره ۳۰ افغانۍ مصرف شوې وي، اصلي ګټه يوازې ۷۰ افغانۍ پاتې کېږي، له همدې امله د کاروبار له پيل څخه بايد د ټولو لګښتونو ثبتول عادت وګرځي، لګښتونه په عمومي ډول په دوو برخو وېشل کېدای شي: ثابت لګښتونه او متغير لګښتونه، ثابت لګښتونه هغه دي چې د کاروبار له فعاليت سره ډېر نه بدلېږي، لکه د ځای کرايه يا ځينې مياشتني خدمات؛ متغير لګښتونه بيا د کار د اندازې له زياتېدو او کمېدو سره بدلېږي، لکه د محصول د اخيستلو قيمت، بسته‌بندي، انتقال او د توليد ځينې مواد، د عايد محاسبه هم بايد په واضح ډول ترسره شي، عايد هغه ټولې پيسې دي چې کاروبار يې د محصولاتو يا خدماتو له پلور څخه ترلاسه کوي، خو ګټه هغه اندازه ده چې د ټولو اړوندو لګښتونو له کمولو وروسته پاتې کېږي، ساده فورمول يې دا دی :**ګټه = ټول عايد – ټول لګښتونه**، که د يوه کاروبار ټول عايد ۲۰،۰۰۰ افغانۍ وي او ټول لګښتونه يې ۱۵،۰۰۰ افغانۍ وي، نو خالصه ګټه يې ۵،۰۰۰ افغانۍ ده، د دې حساب ساتل د کاروبار خاوند ته ښيي چې کاروبار واقعاً ګټه کوي که يوازې پيسې پکې ګرځي، يو له مهمو اصولو څخه دا دی چې د شخصي مصرف پيسې او د کاروبار پيسې بايد تر ډېره سره جلا وساتل شي، که يو کس هره ورځ د کاروبار له پيسو څخه شخصي مصرف وکړي او ثبت يې نه کړي، وروسته به ورته معلومه نه وي چې څومره پانګه لري، څومره يې ګټه کړې او څومره پيسې يې مصرف کړې دي، د لږې پانګې کاروبار کې د خطر کمول هم ځانګړې اهميت لري، لومړی بايد له پور اخيستلو پرته يا د امکان تر حده په محدود پور سره د کاروبار پيل ته پام وشي، ځکه د کاروبار په لومړيو ورځو کې د عايد اندازه يقيني نه وي، دوهم، ټولې پيسې بايد په يوه محصول يا يوه برخه کې ونه اچول شي؛ غوره ده چې لومړی کوچنۍ مقدار وازمويل شي، درېيم، د مشتريانو غوښتنه بايد د پانګې اچولو مخکې وڅېړل شي، څلورم، د کاروبار لپاره بايد د بېړني حالت لږه زيرمه موجوده وي، څو که خرڅلاو کم شي يا ناڅاپي لګښت رامنځته شي، کاروبار په سمدستي ډول له ستونزې سره مخ نه شي، پنځم، د کيفيت او باور ساتل بايد د کاروبار له مهمو اصولو څخه وي، ځکه يو راضي مشتری کولای شي بيا مراجعه وکړي او نورو خلکو ته هم د کاروبار په اړه معلومات ورکړي، شپږم، بايد د داسې کاروبارونو او معاملاتو څخه ډډه وشي چې د قانون خلاف وي، د خلکو د غولولو پر بنسټ وي يا د ژر او تضمين شوې ګټې وعده کوي، د لږې پانګې کاروبار د دې معنا نه لري چې ګټه به خامخا ژر او ډېره وي؛ د کاروبار عايد د بازار، مهارت، کيفيت، مشتريانو، مديريت او ګڼو نورو عواملو پورې تړاو لري، د کاروبار د پيل لپاره تر ټولو مهمه خبره دا ده چې انسان د خپل مالي توان، مهارت او بازار له اړتيا سره مناسب انتخاب وکړي، لومړی په کوچنۍ کچه کار پيل کړي، خپلې پايلې ثبت کړي، له تېروتنو زده کړه وکړي او د ترلاسه شوې ګټې يوه برخه بېرته کاروبار ته ولګوي، که څوک د ۱۰،۰۰۰ افغانيو په اندازه پانګه لري، لازم نه ده چې ټولې ۱۰،۰۰۰ افغانۍ په لومړۍ ورځ مصرف کړي؛ کېدای شي يوه برخه د لومړني کار لپاره، يوه برخه د احتمالي لګښتونو لپاره او يوه برخه د بېړني حالت لپاره وساتي، همدارنګه که څوک يوازې مهارت لري او پيسې نه لري، د خدمت پر بنسټ کاروبار ورته يوه مناسبه لاره کېدای شي، ځکه د هغه اصلي سرمايه مهارت او وخت دی، د کاروبار په پيل کې بايد د «لوی کاروبار» پر ځای د «سم کاروبار» فکر وشي؛ يعنې داسې کار انتخاب شي چې د انسان له امکاناتو سره برابر، د بازار اړتيا ولري، د لګښتونو مديريت يې ممکن وي او د پراختيا وړتيا ولري، کوچنی کاروبار د زده‌کړې يوه عملي وسيله هم ده، ځکه انسان پکې د مشتريانو پېژندنه، د قيمت ټاکل، د لګښتونو کنټرول، د عايد محاسبه، بازارموندنه، د وخت مديريت او د خلکو سره مسلکي چلند زده کوي، کله چې دا تجربه زياته شي، کاروبار هم په تدريجي ډول پراخېدای

ketabton.com - The Digital Library

شي، نو د لږې پانګې څخه د کاروبار پیل اصلي هدف یوازې د لومړۍ ورځې ګټه نه ده، بلکې د داسې دوامدار سیستم جوړول دي چې په کې لږه پانګه په احتیاط استعمال شي، مشتریان په ښه خدمت ترلاسه شي، لګښتونه کنټرول شي، عاید ثبت شي، ګټه بېرته په هوښیارۍ سره پانګونه شي او خطرونه تر ممکنه اندازې کم شي، **کوچنی پیل، دقیق حساب، ښه خدمت، د مشتری باور او دوام** هغه بنسټونه دي چې یو کوچنی کاروبار پرې کولای شي په تدریجي ډول وده وکړي او په راتلونکي کې په یوه ثابت عاید لرونکي کاروبار بدل شي.

۹ د خرڅلاو او بازارموندنې بنسټونه

خرڅلاو او بازارموندنه د هر کاروبار له مهمو برخو څخه دي، ځکه که یو محصول یا خدمت هر څومره ښه وي، خو خلک پرې خبر نه وي، اړتیا یې ونه پېژني او د اخیستلو دلیل ورته واضح نه وي، کاروبار به په اسانۍ سره وده ونه کړي، خرڅلاو هغه پروسه ده چې له مخې یې یو محصول یا خدمت مشتری ته وړاندې کېږي او د مشتری د اړتیا، انتخاب او توافق له مخې په بدل کې پیسې ترلاسه کېږي، بازارموندنه بیا تر خرڅلاو پراخه مفهوم لري؛ په بازارموندنه کې د بازار پېژندنه، د مشتریانو معلومول، د هغوی اړتیاوې درک کول، د مناسب محصول یا خدمت وړاندې کول، د قیمت ټاکل، اعلان، اړیکې او د مشتری د باور جوړول شامل دي، یو کاروباري باید لومړی پوه شي چې د هغه اصلي مشتری څوک دی، د ټولو خلکو لپاره یو ډول محصول یا خدمت نه وي؛ ځینې محصولات د زدهکوونکو لپاره مناسب وي، ځینې د کورنیو، ځینې د دوکاندارانو، ځینې د شرکتونو او ځینې د ځانګړو مسلکي کسانو لپاره، کله چې کاروباري خپل هدف مشتری وپېژني، نو کولای شي خپل محصول، قیمت، اعلان او د خرڅلاو طریقه د هماغه مشتری له اړتیا سره برابره کړي، د مشتری پیدا کولو لپاره باید یوازې په دې انتظار ونه ایستل شي چې خلک به خپله راشي؛ بلکې کاروباري کولای شي خپل محصولات او خدمات په مناسبو او قانوني لارو خلکو ته معرفي کړي، د بېلګې په توګه، د خپل کاروبار لپاره ساده اعلانونه جوړول، د موجوده مشتریانو څخه د نورو احتمالي مشتریانو د معرفي کولو غوښتنه، په سیمه کې د خلکو اړتیاوې معلومول، د ټولنیزو رسنیو له لارې د محصولاتو معرفي کول، د خپل کار نمونه ښودل، د ښه خدمت له لارې د خلکو باور ترلاسه کول او له نورو کاروبارونو سره مناسبې اړیکې جوړول د مشتریانو د پیدا کولو لارې کېدای شي، د مشتری پیدا کولو په برخه کې باید کیفیت او صداقت د اعلان تر کچې مهم وګڼل شي، که یو کس په اعلان کې داسې ژمنه وکړي چې په حقیقت کې یې پوره کولای نشي، ښایي یو ځل مشتری پیدا کړي، خو د اوږدې مودې لپاره به باور له لاسه ورکړي، د محصول او خدمت وړاندې کول هم ځانګړې اهمیت لري، محصول باید پاک، منظم، د خپل کیفیت مطابق او په مناسبه بڼه مشتری ته وړاندې شي، که خدمت وي، باید د خدمت حدود، قیمت، د سپارلو وخت او د کار شرایط مخکې واضح شي، د مشتری سره باید په درناوي، صبر او مسلکي ډول خبرې وشي، د خرڅلاو پر مهال د مشتری اړتیا باید واورېدل شي، نه دا چې یوازې هڅه وشي چې هر ډول محصول ورته وپلورل شي، د ښه خرڅلاو یوه مهمه ځانګړنه دا ده چې پلورونکی لومړی د مشتری ستونزه او اړتیا درک کړي او بیا ورته مناسب حل وړاندې کړي، د مثال په توګه، که یو مشتری د کمپیوټر لپاره داسې وسیله غواړي چې د هغه د کار لپاره مناسبه وي، پلورونکی باید د مشتری د اړتیا په اړه پوښتنه وکړي او بیا مناسب انتخابونه ورته تشریح کړي، نه دا چې یوازې تر ټولو ګران شی ورته وړاندې کړي، په همدې ډول که څوک د ډیزاین خدمت وړاندې کوي، باید له مشتری څخه د ډیزاین هدف، اندازه، رنګونه، د کارونې ځای او د سپارلو وخت معلوم کړي، څو وروستی کار د مشتری له اړتیا سره برابر وي، د خرڅلاو په پروسه کې د قیمت ټاکل هم مهم دي، قیمت باید د محصول د کیفیت، لګښت، بازار، سیالانو او د مشتری د توان له مخې په منطقي ډول وټاکل شي، ډېر ټیټ قیمت کېدای شي د کاروبار ګټه کمه کړي او ډېر لوړ قیمت کېدای شي مشتریان کم کړي؛ له همدې امله د بازار د قیمتونو څېړنه او د خپلو لګښتونو محاسبه ضروري ده.

ketabton.com - The Digital Library

د مشترۍ باور د اوږدمهاله کاروبار له تر ټولو مهمو بنسټونو څخه دی، یو مشتري یوازې د محصول له امله نه پاتې کېږي؛ هغه د کیفیت، صداقت، وخت، چلند او د ستونزې د حل له طریقې څخه هم اغېزمن کېږي، که کاروباري یو محصول په ټاکلي کیفیت وړاندې کړي، خپل وعده شوې وخت مراعات کړي، د محصول یا خدمت په اړه ربښتیني معلومات ورکړي، د مشترۍ شکایت په حوصله واوري او د ستونزې د حل لپاره هڅه وکړي، نو د باور د جوړېدو امکان زیاتېږي، باور په یوه ورځ نه جوړېږي، بلکې د دوامدارو ښو کړنو له لارې رامنځته کېږي، یو مشترۍ چې له یوه کاروبار څخه ښه تجربه ولري، کېدای شي بیا هماغه ځای ته مراجعه وکړي او نورو خلکو ته یې هم معرفي کړي، له همدې امله د مشترۍ رضایت د بازارموندنې یوه طبیعي وسیله ده، کاروباري باید له مشترۍ سره د یوې معاملې په توګه نه، بلکې د اوږدمهاله اړیکې په توګه چلند وکړي، د مشترۍ معلومات باید په مسؤلانه ډول وساتل شي او د هغه شخصي معلومات باید بې اجازې نورو ته ورنه کړل شي، په بازارموندنه کې د کیفیت لرونکي محتوا، مناسب اعلان، واضح پیغام او دوامدار حضور اهمیت هم زیات دی، که یو کاروبار په ټولنیزو رسنیو کې فعالیت کوي، باید داسې معلومات خپاره کړي چې د مشترۍ لپاره ګټور او واضح وي؛ د محصول اصلي ځانګړتیاوې، قیمت، د کارولو طریقه، د اړیکې لاره او نور اړین معلومات باید په ساده ژبه وړاندې شي، د بازارموندنې یوه مهمه تېروتنه دا ده چې کاروباري یوازې د خپل محصول ستاینه کوي، خو د مشترۍ ستونزه نه بیانوي او نه ورته ښيي چې محصول یې څنګه د هغه اړتیا حل کوي، بله تېروتنه د بازار نه پېژندل دي؛ که څوک نه پوهېږي چې څوک یې مشترۍ دی، نو د اعلان پیغام به یې هم مبهم وي، د دروغجنو وعدو، جعلي تخفیفونو، مبالغې، غلطو معلوماتو، بې اجازې پیغامونو او د مشتریانو د ځورولو په وسیله د خرڅلاو هڅه هم د اوږدمهاله کاروبار لپاره زیانمنه ده، ځینې کاروباري کسان هره ورځ ډېر اعلانونه خپروي، خو د کیفیت او حقیقي ارزښت په اړه کافي معلومات نه ورکوي، ځینې بیا د سیالانو د تقلید هڅه کوي او خپل ځانګړی ارزښت نه څرګندوي، بله عامه تېروتنه دا ده چې کاروباري یوازې د نوي مشترۍ د پیدا کولو هڅه کوي، خو له پخوانیو مشتریانو سره اړیکه نه ساتي، د پخوانیو مشتریانو رضایت، مناسب خدمت او مسلکي اړیکه کولای شي د کاروبار د دوام لپاره مهم رول ولري، همدارنګه باید د بازارموندنې پایلې وکتل شي؛ یعنې معلومه شي چې کوم اعلان یا طریقه مشتریان زیات راولي، کوم محصول ډېر غوښتونکي لري، کوم قیمت مناسب دی او کوم ځای یا طریقه د خرڅلاو لپاره ښه نتیجه ورکوي، د دې معلوماتو پر بنسټ کاروباري کولای شي خپله تګلاره اصلاح کړي، په پای کې باید ووېل شي چې خرڅلاو یوازې د محصول په بدل کې د پیسو ترلاسه کول نه دي، بلکې د مشترۍ د اړتیا د پېژندلو، د مناسب حل د وړاندې کولو، د باور جوړولو او د اوږدمهاله اړیکې رامنځته کولو یوه پروسه ده، ښه بازارموندنه هم یوازې اعلان نه دی؛ بلکې د بازار پېژندنه، د مشترۍ درک، مناسب محصول، مناسب قیمت، واضح پیغام، ښه خدمت او دوامدار باور ټول پکې شامل دي، که یو کاروباري دا اصول په پام کې ونیسي، خپلې تېروتنې وڅېړي او د مشتریانو له نظرونو څخه زده کړه وکړي، نو کولای شي خپل خرڅلاو په تدریجي ډول زیات کړي او د خپل کاروبار لپاره ثابت مشتریان پیدا کړي، د خرڅلاو او بازارموندنې اساسي اصل دا دی :**لومړی د مشترۍ اړتیا وپېژنه، بیا مناسب حل وړاندې کړه، په صداقت یې معرفي کړه، ښه خدمت ورکړه او د باور اړیکه وساته.**

ketabton.com - The Digital Library

۱۰ د ټولنیزو رسنیو له لارې کاروبار

په اوسني عصر کې ټولنیزې رسنۍ یوازې د دوستانو او خپلوانو سره د اړیکو لپاره نه کارېږي، بلکې د کاروبارونو لپاره هم د پېژندنې، بازارموندنې، مشتریانو موندلو او د محصولاتو او خدماتو د معرفي کولو یوه مهمه وسیله ګرځېدلې ده، هغه څوک چې غواړي خپل کاروبار د ټولنیزو رسنیو له لارې پراخ کړي، باید لومړی د دې رسنیو رول په سمه توګه درک کړي، ټولنیزې رسنۍ لکه فیسبوک، انسټاګرام، یوټیوب، ټکټاک، واټساپ او نورې آنلاین شبکې کولای شي یو کوچني کاروبار ته دا فرصت ورکړي چې خپل محصولات او خدمات ډېرو خلکو ته معرفي کړي، له مشتریانو سره اړیکه وساتي او د بازار په اړه معلومات ترلاسه کړي، د ټولنیزو رسنیو یوه مهمه ځانګړنه دا ده چې کاروباري کس کولای شي د خپل کاروبار په اړه معلومات په نسبتاً اسانه او پراخه توګه خپاره کړي؛ خو یوازې د حساب جوړول د بریالیتوب ضمانت نه دی، د کاروبار لپاره باید یوه مسلکي پاڼه جوړه شي چې نوم، د کاروبار ډول، د اړیکې لارې، د محصولاتو یا خدماتو معلومات او نور اړین معلومات پکې واضح وي، د پاڼې نوم باید ساده او د کاروبار له فعالیت سره مناسب وي، د پروفایل انځور باید واضح وي او که کاروبار لوګو لري، کولای شي له هغې څخه استفاده وکړي، د پاڼې په تشریح کې باید په لنډه او روښانه توګه ولیکل شي چې کاروبار څه ډول محصولات یا خدمات وړاندې کوي او مشتری څنګه ورسره اړیکه نیولای شي، که د کاروبار موقعیت، کاري وخت، د اړیکې شمېره یا نور اړین معلومات موجود وي، د مناسبې محرمیت او امنیت په پام کې نیولو سره باید په مسلکي ډول وړاندې شي، مسلکي پاڼه د کاروبار د پېژندپاڼې په څېر ده؛ له همدې امله باید منظم، پاک، واضح او د اعتماد وړ وي، د پاڼې جوړولو وروسته د محتوا موضوع راځي، محتوا هغه معلومات، انځورونه، ویډیوګانې، لیکنې او نور مواد دي چې کاروباري یې د خپلو مشتریانو لپاره خپروي، ښه محتوا باید یوازې د «زموږ محصول واخلئ» په تکرار محدود نه وي؛ بلکې باید مشتری ته معلومات، ارزښت او د ستونزې حل وړاندې کړي، د بېلګې په توګه، که یو کس د کمپیوټر اړوند خدمات وړاندې کوي، کولای شي د کمپیوټر د ساتنې ساده لارښوونې، د سافټویر د استعمال معلومات، د خپل کار بېلګې او د خپلو خدماتو واضح معلومات خپاره کړي، که څوک د جامو کاروبار لري، کولای شي د محصولاتو واضح انځورونه، د کیفیت معلومات، د اندازو معلومات، د استعمال یا ساتنې لارښوونې او د نوي محصولاتو معرفي خپره کړي، که څوک د خوراکي توکو کاروبار لري، کولای شي د محصولاتو پاکې او واضح انځورونه، د محصول معلومات او د پېرودلو لارې وړاندې کړي، د محتوا کیفیت، صداقت او دوام ډېر مهم دي، هغه پاڼه چې کله فعاله وي او بیا اوږده موده هېڅ محتوا خپره نه کړي، ممکن د مشتریانو په نظر کې کمه فعاله ښکاره شي، له همدې امله د محتوا لپاره یو ساده مهالوېش جوړول ګټور دي، خو د دې تر څنګ باید د محتوا کیفیت هم وساتل شي، په ټولنیزو رسنیو کې د مشتریانو سره اړیکه هم د کاروبار یوه مهمه برخه ده، که یو مشتری پوښتنه وکړي، باید تر امکان پورې په واضح، مؤدبانه او مسلکي ډول ځواب ورکړل شي، د محصول قیمت، کیفیت، د سپارلو وخت، د خدمت شرایط او نور مهم معلومات باید واضح وي، که د مشتری غوښتنه د کاروبار له امکاناتو سره برابره نه وي، باید په درناوي ورته ووېل شي، نه دا چې ناسمې ژمنې وشي، د مشتریانو نظریات او شکایتونه هم باید په حوصله واورېدل شي، ځکه له هغوی څخه د کاروبار د اصلاح لپاره ډېر څه زده کېدای شي، د ټولنیزو رسنیو له لارې کاروبار هغه وخت ښه نتیجه ورکولای شي چې پاڼه یوازې د اعلان ځای نه وي، بلکې د کاروبار او مشتری ترمنځ د اړیکې یوه منظمه وسیله هم وي.

د ټولنیزو رسنیو له لارې د کاروبار یوه مهمه برخه امنیت دی، ځکه په آنلاین نړۍ کې د جعلي حسابونو، درغلیو، فریبکارو پیغامونو، جعلي لینکونو او د حسابونو د غلا هڅو خطر موجود وي، هر کاروباري باید زده کړي چې څنګه خپل اصلي حساب خوندي کړي او څنګه جعلي حسابونه وپېژني، د حساب لپاره باید قوي او ځانګړی پټنوم وکارول شي او که د اړوندې شبکې له خوا د دومرحلې امنیت یا **Two Factor Authentication (2FA)** امکان موجود وي، فعالول یې د حساب د امنیت لپاره ګټور دي، پټنوم باید له نورو خلکو سره شریک نه شي او په عامه ځایونو یا ناپېژندل شوو وسایلو کې د حساب د

ketabton.com - The Digital Library

پرانیستلو پر مهال باید احتیاط وشي، که یو څوک داسې پیغام ترلاسه کړي چې پکې د حساب د بندېدو، د جایزې ګټلو، د پیسو ترلاسه کولو یا د کاروبار د ځانګړي فرصت په نوم د مشکوک لینک د پرانیستلو غوښتنه شوې وي، باید له بیړې پرته یې وڅېړي، د حسابونو د غلا لپاره ځینې کسان ممکن ځان د یوه شرکت، پلاتفورم یا بل باور وړ شخص په نوم معرفي کړي؛ نو یوازې د نوم، عکس یا پروفایل له امله باید پر یو حساب باور ونه شي، د مشکوکو لینکونو پرانیستل، د تایید کوډ شریکول، پټنوم ورکول یا د حساب د ننوتلو معلومات بل چا ته سپارل د حساب د امنیت لپاره خطرناک کېدای شي، کاروباري باید د خپلو مشتریانو د معلوماتو په ساتنه کې هم مسؤلیت ولري او د مشتریانو شخصي معلومات باید بې ضرورته یا بې اجازې له نورو سره شریک نه کړي، د جعلي مشتریانو موضوع هم مهمه ده؛ کېدای شي یو څوک د پیرودونکي په نوم اړیکه ونیسي، خو هدف یې د کاروبار یا د کاروباري شخص معلومات ترلاسه کول وي، له همدې امله د پیسو، حسابونو او حساسو معلوماتو په اړه باید هره معامله په احتیاط وڅېړل شي، همدارنګه کاروباري باید د جعلي اعلانونو له خپرولو څخه ځان وساتي، د بېلګې په توګه، که یو محصول په حقیقت کې یوه ځانګړنه ونه لري، باید په اعلان کې هغه ځانګړنه ورته ونه ویل شي، د مشتري د جلبولو لپاره دروغجنې وعدې ښایي لنډمهاله ګټه ولري، خو د کاروبار اعتبار ته زیان رسولای شي، د ټولنیزو رسنیو په کاروبار کې د شهرت جوړول وخت غواړي؛ باید منظم فعالیت، ښه محتوا، مناسب ځوابونه، صداقت، د مشتري رضایت او امنیت ټول یو ځای په پام کې ونیول شي، یو نوی کاروباري کولای شي له یوې پاڼې او محدودې محتوا څخه پیل وکړي، د خلکو غبرګونونه وګوري، کوم ډول محتوا چې د مشتریانو لپاره ګټوره وي هغه زیاته کړي او له غیرضروري کارونو څخه ډډه وکړي، باید هره خپرونه د کاروبار له هدف سره تړاو ولري او د خلکو لپاره روښانه ارزښت ولري، د ټولنیزو رسنیو له لارې د کاروبار موخه یوازې د لایکونو او فالوورونو زیاتول نه دي؛ اصلي هدف دا دی چې مناسب خلک د کاروبار له محصول یا خدمت سره بلد شي، باور پرې وکړي، د اړتیا پر وخت اړیکه ونیسي او په قانوني او شفافه توګه معامله ترسره شي، په پای کې باید وویل شي چې ټولنیزې رسنۍ د لږې پانګې لرونکي کاروبار لپاره د بازارموندنې یوه مهمه وسیله کېدای شي، خو بریالیتوب یې د مسلکي پاڼې، باکیفیته محتوا، دوامدار فعالیت، د مشتریانو ښه چلند، روښانه معلومات او قوي امنیت پورې تړاو لري، که یو کاروباري خپل حسابونه خوندي وساتي، له جعلي حسابونو او مشکوکو پیغامونو څخه ځان وساتي، د مشتریانو باور وساتي او د حقیقي ارزښت پر بنسټ محتوا وړاندې کړي، نو کولای شي له ټولنیزو رسنیو څخه د خپل کاروبار د پېژندنې، اړیکو او پراختیا لپاره په اغېزمنه توګه استفاده وکړي، **مسلکي پاڼه، ښه محتوا، د مشتري درناوی، صداقت او امنیت** د ټولنیزو رسنیو له لارې د سالم کاروبار مهم بنسټونه دي.

۱۱ د خدمتونو له لارې پیسې ګټل

د پیسو ګټلو یوه مهمه او عملي لاره د خدمتونو وړاندې کول دي، په نننۍ نړۍ کې یوازې د محصولاتو پلورل د عاید یوازینۍ وسیله نه ده؛ بلکې انسان کولای شي د خپل مهارت، پوهې، وخت او تجربې له لارې نورو خلکو ته خدمت وړاندې کړي او په بدل کې یې پیسې ترلاسه کړي، د محصول او خدمت ترمنځ اساسي توپیر دا دی چې محصول عموماً یو فزیکي یا ډیجیټل شی وي چې مشتري یې اخلي او مالک یې کېږي، خو خدمت هغه کار، مرسته یا تجربه ده چې یو شخص یې د بل کس یا کاروبار لپاره ترسره کوي، د بېلګې په توګه، کتاب، کالي، موبایل او کمپیوټري فایلونه محصولات دي؛ خو ژباړه، ګرافیک ډیزاین، کمپیوټر ترمیم، تدریس، عکاسي، ویډیو ایډیټ، د ټولنیزو رسنیو مدیریت، د ویب‌پاڼې جوړول، د اسنادو ټایپ کول او مشورې ورکول خدمتونه دي، د خدمتونو په برخه کې د انسان مهارت

ketabton.com - The Digital Library

تر ټولو مهمه پانګه ګڼل کېږي، که یو کس په یوه ځانګړي کار کې ښه مهارت ولري، کولای شي له ډېرې پانګې پرته خپل کار پیل کړي، د مثال په توګه، څوک چې په Microsoft Word، Excel یا PowerPoint کې ښه مهارت لري، کولای شي د خلکو لپاره اسناد، جدولونه، پریزنټېشنونه او نور کمپیوټري کارونه ترسره کړي، یو کس چې د ژبې په برخه کې مهارت لري، د ژباړې او لیکلو خدمت وړاندې کولای شي، او څوک چې د ډیزاین له هنر سره بلد وي، کولای شي لوګو، پوسټر، اعلانونه او د ټولنیزو رسنیو لپاره محتوا جوړه کړي، همدارنګه، د موبایل او کمپیوټر ترمیم، د برېښنایي وسایلو تنظیم، تدریس، کورني خدمات، د عکسونو او ویډیوګانو ایډیټ، د آنلاین پاڼو اداره او نور ګڼ مهارتونه د عاید سرچینه جوړېدای شي، مهمه خبره دا ده چې انسان لومړی خپل مهارتونه وپېژني، بیا هغه مهارت انتخاب کړي چې په بازار کې ورته اړتیا شته او د هغه د ښه کولو لپاره دوامداره زده‌کړه وکړي، د خدمتونو په کاروبار کې اعتماد، وخت ته پابندي، ښه اخلاق او مسلکي چلند هم د مهارت په څېر مهم دي؛ ځکه مشتری یوازې د کار پایله نه اخلي، بلکې د خدمت کولو طریقه هم ارزوي، هر څومره چې یو شخص خپل مهارت لوړ کړي، د کار کیفیت ښه کړي او د مشتری اړتیا په سمه توګه درک کړي، هغومره د دې امکان زیاتېږي چې نوي مشتریان پیدا کړي او له پخوانیو مشتریانو څخه بیا کار ترلاسه کړي.

د خدمت قیمت ټاکل هم د دې کاروبار یوه مهمه برخه ده، د خدمت بیه باید داسې وټاکل شي چې د ترسره کوونکي وخت، مهارت، د کار ستونزمنتیا، د وسایلو لګښت، د بازار حالت او د خدمت کیفیت پکې په پام کې ونیول شي، ډېر کم قیمت ټاکل کېدای شي د دې لامل شي چې د انسان د کار ارزښت کم وښودل شي، او ډېر لوړ قیمت، که له کیفیت او بازار سره مناسب نه وي، ممکن مشتریان کم کړي؛ له همدې امله باید د ورته خدمتونو بیې وکتل شي او د خپل مهارت او کیفیت له مخې مناسبه بیه وټاکل شي، د مثال په توګه، که یو کس د اسنادو د ټایپ خدمت وړاندې کوي، کولای شي قیمت د پاڼو، کلمو، وخت یا د کار د پیچلتیا له مخې وټاکي، که څوک د ډیزاین خدمت وړاندې کوي، قیمت یې د ډیزاین د ډول، د اصلاحاتو شمېر او د کار د وخت له مخې ټاکل کېدای شي، په خدمتونو کې د کیفیت ساتل د مشتری د رضایت لپاره ډېر مهم دي، مشتری هغه وخت بېرته راګرځي چې کار یې په ټاکلي وخت، ښه کیفیت او مناسب چلند سره ترسره شوی وي، له مشتری سره باید روښانه خبرې وشي، د کار شرایط، قیمت، وخت او د سپارلو طریقه باید مخکې معلومه وي او که کومه ستونزه رامنځته کېږي، باید په صادقانه ډول ورسره شریکه شي، د مشتری نظرونه او وړاندیزونه هم د خدمت د ښه کولو لپاره ارزښت لري، کله چې یو شخص له یوه کوچني خدمت څخه په منظم ډول عاید ترلاسه کړي، کولای شي ورو ورو هغه په کوچني کاروبار بدل کړي، د دې لپاره لومړی باید یو مشخص خدمت انتخاب شي، بیا د کار لپاره ساده نوم او پېژندنه جوړه شي، د خپلو خدماتو بېلګې برابرې شي، مشتریان پیدا شي او د ښه کار له لارې د هغوی اعتماد ترلاسه شي، وروسته کولای شي د خدماتو ډولونه زیات کړي، له نورو ماهرو کسانو سره همکاري وکړي، د ټولنیزو رسنیو له لارې خپل کار معرفي کړي او د مشتریانو شمېر لوړ کړي، د مثال په توګه، یو کس چې یوازې د ګرافیک ډیزاین کار پیلوي، وروسته کولای شي د چاپ، اعلان جوړونې، ټولنیزو رسنیو د محتوا او ویډیو ایډیټ خدمتونه هم ورسره یوځای کړي او په دې توګه له یوه شخصي مهارت څخه یو کوچنی خدماتي کاروبار جوړ کړي، د دې لارې تر ټولو مهم اصل دا دی چې د چټکې ګټې پر ځای د کیفیت، اعتماد، دوام او د مشتری رضایت ته لومړیتوب ورکړل شي، هر کوچنی خدمت د یوه لوی کاروبار پیل کېدای شي، که د سم پلان، صبر، زده‌کړې او مسلکي چلند سره ترسره شي.

ketabton.com - The Digital Library

۱۲ د پیسو سپما او د عاید مدیریت

د پیسو سپما او د عاید مدیریت د مالي ژوند له هغو مهمو مهارتونو څخه دي چې هر انسان ورته اړتیا لري، یوازې د پیسو ګټل د مالي بریا لپاره کافي نه دي، بلکې مهمه دا ده چې انسان خپلې ترلاسه شوې پیسې څنګه اداره کوي، څومره مصرفوي، څومره سپموي او د راتلونکي لپاره یې څنګه تنظیموي، د عاید مدیریت د بودیجې له جوړولو څخه پیلېږي، بودیجه یو منظم مالي پلان دی چې انسان پکې خپل عاید، لګښتونه، سپما او راتلونکي مالي اهداف مشخصوي، کله چې یو کس خپل میاشتنی یا کلنی عاید معلوم کړي، باید خپل ټول لګښتونه هم ثبت کړي، د لګښتونو ثبتول ځکه مهم دي چې انسان پرې پوهېږي پیسې یې په کومو برخو کې مصرفېږي او کوم لګښتونه یې کمولای شي، د بودیجې په جوړولو کې باید لومړی ضروري لګښتونه مشخص شي؛ لکه خوراک، د اوسېدو ځای، روغتیا، زده‌کړه، ترانسپورټ، برېښنا، اوبه او نور هغه شیان چې د ژوند د اساسي اړتیاوو لپاره مهم دي، له دې وروسته باید غیرضروري لګښتونه وپېژندل شي، غیرضروري لګښتونه هغه مصرفونه دي چې د انسان د ژوند لپاره اساسي اړتیا نه وي او کولای شي کم یا ځنډول شي، د بېلګې په توګه، د داسې شیانو اخیستل چې اړتیا ورته نشته، بې‌پلانه تفریح، غیرضروري آنلاین پیرودونه او د شېبې د غوښتنې پر اساس مصرف کول د دې ډول لګښتونو بېلګې کېدای شي، البته هر غیرضروري مصرف بد نه دی؛ انسان د تفریح او شخصي خوښیو لپاره هم پیسو ته اړتیا لري، خو ستونزه هغه وخت پیدا کېږي چې دا ډول مصرفونه د ضروري اړتیاوو، سپما او راتلونکو مالي اهدافو ځای ونیسي، له همدې امله، د مالي نظم لپاره باید انسان د «اړتیا» او «غوښتنې» ترمنځ توپیر زده کړي، د هرې پیسې د مصرفولو مخکې باید له ځانه وپوښتي چې ایا دا مصرف واقعاً اړین دی، ایا د دې لپاره بدیل شته، او ایا د دې مصرف له امله به د راتلونکو مهمو اړتیاوو لپاره پیسې کمې شي؟ همدارنګه، د بودیجې جوړولو پر مهال باید د عاید د ثابت او متغیر حالت په اړه هم فکر وشي، که د چا عاید هره میاشت یو شان نه وي، نو باید د لوړ عاید پر وخت ټولې پیسې مصرف نه کړي، بلکې د کم عاید میاشتو او راتلونکو اړتیاوو لپاره یوه برخه وساتي، د بودیجې هدف دا نه دی چې انسان له هر ډول مصرف څخه منع کړي، بلکې هدف یې دا دی چې پیسې د لومړیتوبونو مطابق تنظیم کړي، کله چې انسان بودیجه ولري، د ناڅاپي مصرفونو کنټرول ورته اسانه کېږي، د بې‌ځایه پور اخیستلو اړتیا کمېږي او د راتلونکي لپاره مالي پلان جوړول ورته ممکن کېږي، د بودیجې یوه بله ګټه دا ده چې انسان خپلو مالي اهدافو ته نږدې کوي، که څوک غواړي کمپیوټر واخلي، زده‌کړه وکړي، کوچنی کاروبار پیل کړي، د کور لپاره کوم مهم شی واخلي یا د راتلونکي لپاره پانګه جوړه کړي، نو کولای شي د بودیجې له لارې هره میاشت یوه ټاکلې اندازه پیسې ورته ځانګړې کړي، په دې توګه، لوی هدف په کوچنیو او عملي ګامونو وېشل کېږي او انسان یې په تدریجي ډول ترلاسه کولای شي.

سپما د عاید د مدیریت دوهم مهم اصل دی، سپما یوازې هغه پیسې نه دي چې د میاشتې په پای کې په تصادفي ډول پاتې کېږي؛ بلکې سپما باید د مالي پلان یوه منظمه برخه وي، که یو کس انتظار وباسي چې ټول لګښتونه وکړي او بیا وګوري چې څومره پیسې پاتې دي، ډېری وخت ممکن د سپما لپاره هېڅ شی پاتې نه شي، له همدې امله، ښه مالي عادت دا دی چې د عاید له ترلاسه کېدو وروسته د سپما لپاره یوه مناسبه برخه ځانګړې شي او بیا پاتې پیسې د نورو اړتیاوو لپاره وکارول شي، د سپما اندازه باید د هر شخص د عاید، لګښتونو او شرایطو مطابق وي؛ حتی که یو څوک یوازې لږ مقدار سپمولای شي، دوامداره سپما د وخت په تېرېدو سره ارزښتناکه مالي زیرمه جوړولای شي، د سپما تر ټولو مهمه ځانګړنه دوام دی، که څوک هره میاشت لږه اندازه پیسې په منظم ډول سپموي، په اوږده موده کې کولای شي د پام وړ اندازه جوړه کړي، د سپما لپاره مشخص هدف ټاکل هم ډېر مهم دي، کله چې انسان معلومه کړي چې د څه لپاره سپما کوي، د سپما دوام ورته اسانه کېږي، د بېلګې په توګه، یو کس کولای شي د زده‌کړې، کاروبار، کمپیوټر، کورني ضرورت، سفر یا د راتلونکي لپاره د پانګې په موخه ځانګړې سپما ولري، ښه ده چې سپما په بېلابېلو برخو ووېشل شي؛ یوه برخه د لنډمهاله اهدافو لپاره، بله برخه د اوږدمهاله اهدافو لپاره او یوه ځانګړې برخه د بیړني حالت لپاره، د بیړني حالت مالي زیرمه د مالي

ketabton.com - The Digital Library

امنیت له مهمو برخو څخه ده، په ژوند کې داسې حالتونه رامنځته کېدای شي چې انسان یې له مخکې اټکل نه شي کولای؛ لکه ناڅاپي ناروغي، د کار له لاسه ورکول، د کور یا وسایلو عاجل ترمیم، د عاید لنډمهاله کمېدل یا نور ضروري مصارف، که انسان د داسې حالت لپاره هېڅ مالي زیرمه ونه لري، ممکن اړ شي چې پور واخلي، خپل مهم شیان وپلوري یا د نورو خلکو مرستې ته اړتیا پیدا کړي، خو که له مخکې یې د بیړني حالت لپاره یوه اندازه پیسې جلا کړې وي، د ستونزې پر مهال به یې مالي فشار کم وي، د بیړنی زیرمې هدف د عادي ورځني مصرف لپاره نه دی؛ دا باید یوازې د هغو مهمو او ناڅاپي اړتیاوو لپاره وساتل شي چې له مخکې په بودیجه کې نه وي شاملې، د دې زیرمې اندازه د هر انسان له شرایطو سره توپیر لري، خو عمومي هدف دا دی چې انسان ورو ورو داسې مالي ذخیره جوړه کړي چې د یوې مودې لپاره د ضروري لګښتونو په پوره کولو کې ورسره مرسته وکړي، د عاید وېش هم باید د همدې مالي اصولو پر بنسټ ترسره شي، انسان کولای شي خپل عاید د ضروري لګښتونو، سپما، بیړنی زیرمې، زدهکړې، راتلونکو اهدافو او مناسب شخصي مصرف ترمنځ ووېشي، د ټولو خلکو لپاره یوه ټاکلې سلنه مناسبه نه ده، ځکه د هرې کورنۍ عاید، اړتیاوې او مسؤلیتونه توپیر لري، مهمه خبره دا ده چې د عاید یوه برخه بېهدفه مصرف نه شي او د راتلونکي لپاره هم پیسې ځانګړې شي، د مثال په توګه، که یو کس هره میاشت عاید ترلاسه کوي، کولی شي لومړی خپل ضروري لګښتونه معلوم کړي، بیا د سپما او بیړنی زیرمې لپاره مناسبه اندازه ځانګړې کړي او وروسته پاتې پیسې د نورو پلان شوو مصارفو لپاره وکاروي، که عاید زیات شي، ټول زیاتوالی باید سمدستي په مصرف بدل نه شي؛ یوه برخه یې د سپما، بیړنی زیرمې یا راتلونکي کاروبار لپاره ځانګړې کېدای شي، همدارنګه، انسان باید د خپل مالي حالت په اړه له ځان سره صادق وي او د نورو خلکو د ژوند له اندازې سره خپل مصرف ونه پرتله کوي، د ټولنیزو رسنیو او د خلکو د ظاهري ژوند له امله کېدای شي انسان احساس وکړي چې باید ډېر شیان واخلي او خپل مصرف زیات کړي، خو مالي نظم انسان ته دا درس ورکوي چې د خپل عاید مطابق ژوند وکړي، د سپما او عاید مدیریت په حقیقت کې د محدودیت نوم نه دی، بلکې د مالي ازادی او راتلونکي لپاره د چمتووالي وسیله ده، څوک چې خپل عاید منظموي، ضروري او غیرضروري لګښتونه جلا کوي، د سپما عادت جوړوي، د راتلونکو اهدافو لپاره پیسې ځانګړې کوي او د بیړنیو حالاتو لپاره مالي زیرمه جوړوي، د مالي ستونزو پر وړاندې د مقابلې ښه چمتووالی پیدا کوي، د مالي نظم اصل له کوچنیو ګامونو څخه پیلیږي: د هر مصرف لیکل، د بودیجې جوړول، د غیرضروري لګښتونو کمول، هره میاشت لږ سپما کول او د بیړني حالت لپاره د پیسو ساتل، که دا عادتونه په دوامداره توګه عملي شي، په تدریج سره د انسان مالي ژوند منظمیږي او هغه کولای شي خپل عاید د نن ورځې اړتیاوو ترڅنګ د سبا د اهدافو لپاره هم وکاروي.

۱۳ څنګه له پور او غیرضروري لګښتونو ځان وساتو؟

پور د ډېرو خلکو په مالي ژوند کې یوه عادي برخه ده، خو که په سمه توګه مدیریت نه شي، کولای شي په جدي مالي ستونزه بدل شي، پور هغه وخت ستونزه جوړوي چې انسان د خپل عاید په پرتله ډېر پور واخلي، د پور د بېرته ورکولو واضح پلان ونه لري، یا د غیرضروري شیانو د اخیستلو لپاره په تکرار سره پور واخلي، کله چې د پور قسطونه د انسان د میاشتني عاید لویه برخه ونیسي، د ورځنیو اړتیاوو، سپما او راتلونکو مالي اهدافو لپاره پیسې کمیږي، همدارنګه، که یو کس د یوه پخواني پور د ادا کولو لپاره نوی پور اخلي، ممکن د پورونو یوه داسې لړۍ رامنځته شي چې پای ته رسول یې ستونزمن وي،

ketabton.com - The Digital Library

له همدې امله، د پور اخیستلو مخکې باید انسان څو مهمې پوښتنې له ځانه وکړي: ایا دا پور واقعاً اړین دی؟ ایا د پور اخیستلو پرته بله لاره شته؟ ایا زه کولای شم د دې پور قسطونه په ټاکلي وخت ادا کړم؟ د پور ټول لګښت، فیسونه او نور شرایط څومره دي؟ او که زما عاید کم شي، ایا بیا هم د پور د ادا کولو توان لرم؟ د پورونو ټول ډولونه یو شان نه دي، ځینې پورونه ممکن د داسې اړتیا یا هدف لپاره وي چې د انسان په راتلونکي کې اقتصادي ګټه ولري، خو ځینې نور یوازې د لنډمهاله غوښتنو او غیرضروري مصرفونو لپاره اخیستل کېږي، د بېلګې په توګه، که یو څوک د زده‌کړې، د کار د وسایلو، یا د داسې کوچني کاروبار لپاره پور اخلي چې د عاید د پیدا کولو امکان ولري، د پور هدف یې له هغه پور سره توپیر لري چې یوازې د غیرضروري توکو د اخیستلو لپاره اخیستل کېږي، خو حتی هغه پور چې د مهم هدف لپاره اخیستل کېږي، باید د بېرته ورکولو له توان سره برابر وي، «ښه پور» او «بد پور» باید یوازې د نوم له مخې ونه پېژندل شي؛ بلکې د پور هدف، لګښت، شرایط، د بېرته ورکولو توان او احتمالي ګټه باید ټول په پام کې ونیول شي، که یو پور د انسان مالي وضعیت ډېر کمزوری کوي، د عاید لویه برخه اخلي او د بېرته ورکولو لپاره یې روښانه پلان نه وي، نو خطر یې زیاتېږي، له همدې امله، د پور په اړه تر ټولو مهم اصل دا دی چې انسان باید د خپل توان څخه زیات مالي مسؤلیت پر ځان وانخلي، په ځانګړي ډول باید د تفریح، فېشن، غیرضروري وسایلو او هغو شیانو لپاره چې یوازې د لنډ وخت خوښي ورکوي، د اوږدې مودې پور اخیستلو څخه ډډه وشي، د پور اخیستلو پر ځای د سپما له لارې د اړتیا وړ پیسې برابرول، د مصرف ځنډول یا د ارزانه بدیل پیدا کول په ډېرو مواردو کې د مالي فشار د کمولو لاره ده، همدارنګه، انسان باید د پور په اړه له شرم یا پټولو څخه ډډه وکړي؛ که پور موجود وي، باید اندازه، د بېرته ورکولو نېټه، قسط او ټول اړوند لګښتونه په واضح ډول ولیکل شي، کله چې د پور وضعیت معلوم وي، د حل لپاره عملي پلان جوړول هم اسانه کېږي.

غیرضروري مصرفونه د مالي ستونزو له عامو لاملونو څخه دي، ډېر وخت انسان د دې لپاره پیسې نه لګوي چې واقعاً اړتیا ورته لري، بلکې د عادت، احساس، اعلانونو، د نورو خلکو د ژوند د تقلید یا د شېبې د غوښتنې له امله یې مصرفوي، د غیرضروري لګښتونو د کمولو لپاره لومړی باید د یوې مودې لپاره ټول مصرفونه ثبت شي، کله چې هر مصرف ولیکل شي، انسان کولای شي وګوري چې کومې پیسې په ضروري او کومې په غیرضروري برخو کې مصرف شوې دي، وروسته باید غیرضروري لګښتونه په تدریجي ډول کم شي، د مثال په توګه، که یو څوک په یوه میاشت کې څو ځله داسې شیان اخلي چې اړتیا ورته نه لري، کولای شي د پېرودلو مخکې د «انتظار» عادت جوړ کړي او له ځانه وپوښتي چې ایا دا شی واقعاً اړین دی او که یوازې د شېبې غوښتنه ده، د پېرودلو لپاره د لېست جوړول، د بودیجې ټاکل، د تخفیفونو له امله د غیرضروري شیانو نه اخیستل، د کور له موجودو امکاناتو څخه استفاده او د مصرفونو ثبتول د مالي نظم په جوړولو کې مرسته کوي، د پور د کمولو لپاره هم باید یو واضح او عملي پلان جوړ شي، لومړی باید ټول پورونه په یوه لېست کې ولیکل شي؛ د هر پور اندازه، د بېرته ورکولو نېټه، قسط، فیس یا نور لګښتونه باید معلوم شي، وروسته باید د میاشتني عاید او ضروري لګښتونو له معلومولو وروسته داسې اندازه وټاکل شي چې په منظم ډول د پور د کمولو لپاره ځانګړې شي، که څو پورونه موجود وي، د هغوی د شرایطو له مخې د تادیې منظم ترتیب جوړېدای شي، په دې موده کې باید د نوي غیرضروري پور اخیستلو څخه تر ډېره ډډه وشي، ځکه نوی پور د پخواني پور د کمولو هڅه کمزورې کوي، د پور د کمولو په وخت کې د عاید زیاتولو هڅه هم ګټوره ده، که یو کس د اضافي کار، کوچني خدمت، مهارت یا بلې حلالې لارې څخه اضافه عاید تر لاسه کولای شي، یوه برخه یې د پور د کمولو لپاره ځانګړې کولای شي، د کورنۍ له غړو سره د مالي پلان په اړه روښانه خبرې هم مهمې دي، ځکه که یو کس د پور د کمولو هڅه کوي خو په کور کې مصرفونه بې‌نظمه وي، د مالي پلان عملي کول ورته ستونزمنېږي، د مالي نظم جوړول یوازې د پور د ختمولو لپاره نه دي؛ بلکې د راتلونکي لپاره د سالم مالي ژوند بنسټ هم جوړوي، د مالي نظم لپاره باید بودیجه جوړه شي، عاید او لګښتونه ثبت شي، د ضروري او غیرضروري مصرفونو ترمنځ توپیر وشي، د سپما عادت رامنځته شي او د بیړني حالت لپاره مالي زیرمه جوړه شي، انسان باید د خپل عاید مطابق ژوند وکړي او هڅه وکړي

ketabton.com - The Digital Library

چې د نورو خلکو د ژوند د ظاهري بڼې له امله خپل مصرف لوړ نه کړي، که عاید زیات شي، ټول زیاتوالی باید سمدستي مصرف نه شي؛ یوه برخه یې سپما، پور کمولو یا راتلونکو اهدافو ته ځانګړې کېدای شي، همدارنګه، د هرې میاشتې په پای کې باید خپل مالي وضعیت وکتل شي: څومره عاید ترلاسه شوی؟ څومره مصرف شوی؟ څومره سپمول شوي؟ څومره پور کم شوی؟ او په کومو برخو کې غیرضروري مصرف شوی؟ د دې پوښتنو ځوابونه انسان سره مرسته کوي چې خپلې مالي تېروتنې وپېژني او د راتلونکې میاشتې لپاره یې اصلاح کړي، مالي نظم په یوه ورځ نه جوړېږي؛ دا یو عادت دی چې د کوچنیو او دوامداره ګامونو له لارې رامنځته کېږي، که انسان د پور اخیستلو مخکې فکر وکړي، غیرضروري مصرفونه کنټرول کړي، خپل پورونه په منظم ډول کم کړي، بودیجه جوړه کړي او د سپما عادت وساتي، نو ورو ورو کولای شي خپل مالي فشار کم او د مالي ثبات لپاره ښه بنسټ جوړ کړي، د پور څخه د خلاصون هدف یوازې دا نه دی چې انسان قسطونه ادا کړي؛ اصلي هدف دا دی چې داسې مالي عادتونه رامنځته کړي چې په راتلونکي کې بیا د غیرضروري پور او بې‌نظم مصرف په ستونزه کې ونه لوېږي، له همدې امله، هر څوک باید له خپلو مالي امکاناتو سره سم ژوند وکړي، د اړتیا او غوښتنې توپیر زده کړي، د پور شرایط په دقت وڅېړي او د راتلونکي لپاره له مخکې پلان جوړ کړي، کوچني مالي نظمونه، لکه د هر مصرف لیکل، د پیرودلو مخکې فکر کول، هره میاشت لږه سپما کول او د پور لپاره ټاکلې اندازه پیسې ورکول، د وخت په تېرېدو سره لوی بدلون رامنځته کولای شي.

۱۴ پانګونه څه ده او اساسي خطرونه یې کوم دي؟

پانګونه هغه مالي پرېکړه ده چې یو شخص خپلې پیسې، وخت یا نورې سرچینې په داسې ځای کې کاروي چې په راتلونکي کې ترې د عاید، ګټې یا ارزښت د زیاتېدو تمه ولري، په ساده ژبه، پانګونه یوازې د پیسو مصرفول نه دي؛ بلکې د راتلونکي لپاره د پیسو یا سرچینو کارول دي، د بېلګې په توګه، یو څوک کولای شي خپلې پیسې د یوه کوچني کاروبار د پیل لپاره وکاروي، د کار اړین وسایل واخلي، په زده‌کړه او مسلکي مهارتونو کې پانګونه وکړي، یا د داسې مالي شتمنۍ د اخیستلو هڅه وکړي چې په راتلونکي کې یې ارزښت یا عاید زیاتېدای شي، له دې امله، پانګونه د سپما سره توپیر لري، سپما عموماً د پیسو ساتلو ته ویل کېږي، په داسې حال کې چې پانګونه د راتلونکي احتمالي عاید یا ارزښت د ترلاسه کولو لپاره د پیسو کارول دي، پانګونه تل له خطر سره تړلې وي، ځکه هېڅوک په بشپړ یقین سره نه شي ویلی چې یوه پانګونه به حتماً ګټه وکړي، هره پانګونه د خطر او احتمالي عاید ترمنځ اړیکه لري، په عمومي ډول، هغه پانګونې چې د لوړې ګټې امکان لري، ممکن د لوړې کچې خطر هم ولري، خو دا د دې معنا نه لري چې هره لوړه ګټه حتماً د لوړ خطر منطقي بدله ده، د پانګونې په اړه باید تل د خطر، احتمالي عاید، وخت، لګښتونو او د پیسو د له لاسه ورکولو امکان په پام کې ونیول شي، د پانګونې خطرونه بېلابېل ډولونه لري، د بازار خطر هغه وخت رامنځته کېږي چې د یوې شتمنۍ یا پانګونې ارزښت د بازار د بدلون له امله کم شي، د کاروبار خطر هغه وخت وي چې یو کاروبار د تمې مطابق عاید ترلاسه نه کړي یا له ستونزو سره مخ شي، د نقدینې خطر هغه حالت دی چې انسان خپله پانګونه په هغه وخت او بیه نه شي پلورلای چې ورته اړتیا لري، د انفلاسیون خطر بیا هغه وخت مطرح کېږي چې د پیسو د پېرلو ځواک د وخت په تېرېدو سره کم شي، همدارنګه، د درغلۍ خطر هم شته؛ ځینې کسان ممکن د لوړې او تضمین شوې ګټې په نوم خلک وغولوي او له هغوی څخه پیسې واخلي، له همدې امله، د پانګونې تر ټولو مهم اصل دا دی چې انسان باید د خپلې پوهې، مالي توان او د خطر د زغم مطابق

ketabton.com - The Digital Library

پرېکړه وکړي، د پانګونې مختلف ډولونه هم شته، ځینې خلک په خپل کاروبار کې پانګونه کوي، ځینې د زده‌کړې او مهارتونو په ترلاسه کولو کې پانګونه کوي، ځینې د ځمکې، کور یا نورو شتمنیو د اخیستلو له لارې د اوږدمهاله ارزښت د ساتلو هڅه کوي، او په ځینو هېوادونو کې خلک په مالي بازارونو کې د ونډو، بانډونو او نورو مالي وسیلو له لارې پانګونه کوي، هر ډول پانګونه خپل ځانګړي شرایط، خطرونه، لګښتونه او احتمالي عاید لري، د یوه ډول پانګونې تجربه باید د بل ډول پانګونې د بریا ضمانت ونه ګڼل شي، د بېلګې په توګه، که یو کس په یوه کاروبار کې بریالی شوی وي، دا لازمه نه ده چې په هر بل کاروبار یا مالي بازار کې به هم بریالی وي، له همدې امله، د پانګونې د ډول له انتخاب مخکې باید انسان د هغې د کار کولو طریقه، احتمالي خطرونه، د پیسو د بېرته ترلاسه کولو شرایط او اړوند قوانین وپېژني.

د پانګونې په نړۍ کې یوه مهمه موضوع د «تضمین شوې ګټې» ادعا ده، کله چې یو څوک ادعا کوي چې په لنډ وخت کې به ډېره لوړه ګټه درکړي او هېڅ خطر به نه لري، باید انسان ډېر احتیاط وکړي، په واقعي اقتصادي فعالیتونو کې د ګټې اندازه عموماً له یو ډول ناڅرګندتیا سره تړلې وي، نو د ډېرې لوړې او په بشپړه توګه تضمین شوې ګټې ژمنه د شک وړ کېدای شي، په ځانګړي ډول هغه وخت چې د ګټې سرچینه یې روښانه نه وي، ځینې درغلۍ د دې لپاره د خلکو حرص او د چټکې شتمنۍ هیله کاروي، هغوی ممکن ووایي چې «یوازې پیسې راکړئ او په لنډ وخت کې به مو پیسې دوه یا درې برابره شي»، خو د داسې ادعاوو تر شا ممکن قانوني کاروبار یا روښانه اقتصادي فعالیت موجود نه وي، له همدې امله، انسان باید یوازې د ګټې د اندازې پر اساس پرېکړه ونه کړي، بلکې باید وپوښتي چې دا ګټه له کومه ځایه راځي، کاروبار څه ډول عاید پیدا کوي، د شرکت یا پروژې مالک څوک دی، قانوني اسناد یې څه دي، پیسې څنګه ساتل کېږي او که ستونزه رامنځته شي، د پانګه‌وال حقوق څه دي؟ د پانګونې د پرېکړې مخکې څېړنه د مالي زیان د کمولو لپاره ډېره مهمه ده، انسان باید د پانګونې په اړه معلومات له باوري سرچینو ترلاسه کړي، شرایط او اسناد په دقت ولولي، فیسونه او احتمالي زیانونه معلوم کړي او که موضوع پېچلې وي، له یوه مسلکي او باوري مالي سلاکار څخه مشوره واخلي، باید هېڅکله یوازې د ملګري، خپلوان، ټولنیزو رسنیو، نامعلوم آنلاین حساب یا د یوه مشهور شخص د خبرو پر اساس خپلې پیسې پانګونه نه کړي، همدارنګه، د «اوس پرېکړه وکړه، که نه فرصت له لاسه ورکوې» په څېر فشارونه باید د احتیاط نښه وبلل شي، یو قانوني او باوري فرصت باید انسان ته د معلوماتو د کتلو او د پرېکړې د کولو لپاره مناسب وخت ورکړي، د پانګونې له پرېکړې مخکې باید انسان خپل مالي حالت هم وارزوي، که یو کس د ورځنیو اړتیاوو لپاره کافي پیسې نه لري، بیړنۍ مالي زیرمه یې نه وي جوړه کړې یا لوړ لګښت لرونکی پور ولري، نو باید لومړی خپل اساسي مالي وضعیت منظم کړي او بیا د پانګونې په اړه فکر وکړي، همدارنګه، ټولې پیسې په یوه ځای کې اچول خطر زیاتولای شي؛ د پانګونې د بېلابېلو ډولونو ترمنځ وېش کولای شي د یوه واحد خطر اغېز کم کړي، که څه هم هېڅکله د زیان امکان په بشپړه توګه نه ختموي، د پانګونې په برخه کې صبر، څېړنه او د خطر پېژندنه د چټکې ګټې له تمې څخه مهم دي، انسان باید پوه شي چې پانګونه د شتمنۍ د جوړولو یوه ممکنه وسیله ده، نه د ژر شتمنېدو تضمین، د پانګونې هره پرېکړه باید د شخص د مالي هدف، وخت، د خطر د منلو توان او موجودو معلوماتو سره تړاو ولري، که هدف اوږدمهاله وي، د پانګونې انتخاب هم باید د اوږدې مودې شرایطو ته په کتو وشي؛ او که پیسې په نږدې راتلونکي کې ورته اړتیا وي، نو باید د داسې انتخابونو په اړه فکر وشي چې د اړتیا پر وخت د پیسو د لاسرسي شرایط یې روښانه وي، په پای کې، د پانګونې تر ټولو مهم درس دا دی چې «لوړه ګټه، کم خطر او تضمین» باید د درې واړو یوځای کېدو په اړه د باور کولو مخکې ډېرې پوښتنې راپورته کړي، هېڅوک باید یوازې د ژمنې له امله خپلې پیسې ونه سپاري، لومړی باید پوه شي چې پانګونه څنګه کار کوي، خطرونه یې څه دي، د ګټې سرچینه یې څه ده، قانوني وضعیت یې څنګه دی او که پانګونه ناکامه شي، د مالي زیان توان لري که نه، د ښې پانګونې بنسټ د معلوماتو، څېړنې، صبر، مناسب پلان او د خطر د سم درک پر بنسټ جوړېږي.

ketabton.com - The Digital Library

۱۵ له جعلي پانګونې او آنلاین درغلیو څخه ځان ساتل

د انټرنېټ او ټولنیزو رسنیو له پراخېدو سره خلکو ته د کار، سوداګرۍ، پانګونې او عاید د ترلاسه کولو ډېر فرصتونه برابر شوي، خو له دې سره د آنلاین درغلیو خطر هم زیات شوی دی، درغلي هغه وخت رامنځته کېږي چې یو شخص یا ډله په دروغو، غلطو معلوماتو یا جعلي ژمنو سره هڅه وکړي چې د بل چا پیسې، شخصي معلومات یا حساب ته لاسرسی ترلاسه کړي، د درغلۍ یوه عامه نښه دا ده چې یو څوک د ډېرې کمې پانګې په بدل کې د ډېرې لوړې او چټکې ګټې ژمنه کوي او ادعا کوي چې هېڅ خطر نه لري، همدارنګه، که یو کس له انسان څخه وغواړي چې ژر پرېکړه وکړي، معلومات پټ وساتي، نامعلوم لینک خلاص کړي، د حساب رمز یا تاییدي کوډ ورکړي، یا مخکې له خدمت څخه پیسې ولېږي، باید ډېر احتیاط وشي، جعلي پانګونې معمولاً د چټکې شتمنۍ، تضمین شوې ګټې او لږ خطر ژمنې کوي، کېدای شي درغلي کوونکي د یوه مشهور شرکت، سوداګرۍ یا مالي ادارې په نوم جعلي پاڼه جوړه کړي او خلکو ته داسې وښيي چې ګواکې د یوې قانوني پروژې استازیتوب کوي، له همدې امله، یوازې د ښکلي ویبسایټ، لوګو، ډېرو فالورانو یا مثبتو تبصرو پر بنسټ باید د یوه فرصت اعتبار ونه منل شي، د پانګونې له وړاندې باید د شرکت یا شخص اصلي هویت، رسمي معلومات، د فعالیت قانوني حالت، د اړیکې لارې، د پیسو د ترلاسه کولو طریقه او د ګټې سرچینه وکتل شي، که څوک ادعا کوي چې یوه پانګونه تضمین شوې ګټه لري، باید وپوښتل شي چې د دې تضمین قانوني او مالي اساس څه دی، همدارنګه، که د پانګونې لپاره له انسان څخه د شخصي بانکي معلوماتو، رمز، تاییدي کوډ یا نورو حساسو معلوماتو غوښتنه کېږي، باید له ورکولو څخه یې ډډه وشي، جعلي دندې او آنلاین کاري فرصتونه هم د درغلیو له عامو ډولونو څخه دي، ځینې درغلي کوونکي د لوړې معاش لرونکي دندې اعلان کوي، خو وروسته له غوښتونکي څخه د ثبت، روزنې، ویزې، اسنادو یا د دندې د ترلاسه کولو په نوم پیسې غواړي، قانوني دندې ممکن د استخدام په بهیر کې اسناد او معلومات وغواړي، خو هر ډول غوښتنه باید د رسمي او باوري ادارې له لارې وکتل شي، که یو اعلان د کار لپاره له غوښتونکي څخه مخکې له مخکې غیرمعمولي اندازه پیسې غواړي، یا د شرکت معلومات یې روښانه نه وي، باید له ډېر احتیاط سره وکتل شي، همدارنګه، جعلي آنلاین فرصتونه کېدای شي د «په کور کې کار وکړئ او هره ورځ ډېرې پیسې وګټئ» یا «یوازې د موبایل له لارې په څو ساعتونو کې لوی عاید ترلاسه کړئ» په څېر اعلانونه ولري، انسان باید پوه شي چې د عاید هر فرصت د کار، مهارت، وخت یا پانګې له یو ډول هڅې سره تړاو لري او د اسانه او تضمین شوې شتمنۍ ژمنې باید په احتیاط وکتل شي.

د شخصي معلوماتو ساتنه د آنلاین امنیت یوه مهمه برخه ده، شخصي معلومات یوازې نوم او د تلیفون شمېره نه دي؛ بلکې د حسابونو رمزونه، تاییدي کوډونه، بانکي معلومات، د پېژندنې اسناد، د حساب د ننوتلو معلومات او نور حساس معلومات هم پکې شاملېږي، دا معلومات باید له نامعلومو کسانو، جعلي پاڼو او مشکوکو ویبسایټونو سره شریک نه شي، د حسابونو لپاره باید قوي او بېلابېل رمزونه وکارول شي او که د دوه پړاوه تایید امکان موجود وي، فعالول یې د حساب د خوندي ساتلو لپاره ګټور دي، همدارنګه، باید د نامعلومو لینکونو په خلاصولو، د مشکوکو فایلونو په ډاونلوډولو او د نامعلومو اپلیکېشنونو په نصبولو کې احتیاط وشي، مخکې له دې چې یو کس آنلاین پیسې ورکړي، باید څو مهم شیان وګوري: لومړی، د خدمت یا شرکت اصلي هویت؛ دوهم، رسمي ویبپاڼه او د اړیکې معلومات؛ دریم، د پیسو ورکولو شرایط او د بېرته ورکولو تګلاره؛ څلورم، د نورو باوري سرچینو معلومات او تجربې؛ او پنځم، دا چې ایا د فرصت ادعاوې له واقعي او د باور وړ معلوماتو سره سمون لري که نه، یوازې د ټولنیزو رسنیو د اعلان یا د یوه شخص د خبرو له مخې باید مالي پرېکړه ونه شي، که یو فرصت

ketabton.com - The Digital Library

ډېر ژر د پیسو ورکولو غوښتنه کوي، انسان باید لومړی معلومات وڅېړي او له یوه باوري کس سره مشوره وکړي، د پیسو له ورکولو مخکې باید رسید، قرارداد یا د خدمت شرایط هم روښانه وي، په ځانګړي ډول که معامله د پام وړ مالي ارزښت ولري، که څوک د یوې معاملې په اړه شک ولري، غوره ده چې تر وضاحت پورې پیسې ورنه کړي او خپل شخصي معلومات هم شریک نه کړي، د آنلاین نړۍ اساسي قانون دا دی چې هر هغه فرصت چې ډېر ښه او له خطره خالي ښکاري، باید د باور کولو مخکې په دقت وڅېړل شي، احتیاط د فرصت له لاسه ورکول نه دي؛ بلکې د پیسو، وخت، شخصي معلوماتو او راتلونکي د ساتنې یوه مهمه برخه ده، د درغلیو پر وړاندې تر ټولو ښه دفاع پوهه، څېړنه، صبر او د مالي او شخصي معلوماتو ساتنه ده.

۱۶ د ۶ میاشتو شخصي عاید پلان

د شخصي عاید د زیاتولو لپاره یوازې هیله او تصمیم کافي نه دي؛ بلکې واضح هدف، منظم پلان، دوامداره هڅه او د پرمختګ ارزونه اړینه ده، د شپږو میاشتو شخصي عاید پلان انسان سره مرسته کوي چې خپل وخت، مهارتونه، عاید او لګښتونه په منظم ډول تنظیم کړي او د یوه مشخص هدف پر لور په تدریجي ډول حرکت وکړي، د دې پلان لومړۍ میاشت باید د پېژندنې، چمتووالي او هدف ټاکلو میاشت وي، په دې میاشت کې انسان باید لومړی خپل اوسنی مالي حالت وڅېړي: څومره عاید لري، په کومو برخو کې پیسې مصرفوي، کوم مهارتونه لري، په کوم کار کې تجربه لري او کوم خدمت یا محصول وړاندې کولای شي، وروسته باید یو مشخص او د اندازه کولو وړ هدف وټاکل شي، د مثال په توګه، یو کس کولای شي هدف وټاکي چې په لومړۍ میاشت کې د یوه نوي مهارت زده‌کړه بشپړه کړي، خپل لومړی مشتری پیدا کړي، د خدمت یوه نمونه جوړه کړي یا د خپل عاید لپاره یوه نوې سرچینه پیل کړي، د لومړۍ میاشتې هدف باید دومره لوی نه وي چې انسان یې په عملي کولو کې ستړی یا ناهیلی شي؛ بلکې باید واضح، واقعي او د ترسره کولو وړ وي، په دې مرحله کې د مهارت انتخاب ډېر مهم دی، انسان باید داسې مهارت انتخاب کړي چې د خپل استعداد او علاقې ترڅنګ په بازار کې ورته اړتیا هم موجوده وي، د بېلګې په توګه، د کمپیوټر کارول، ټایپ، ګرافیک ډیزاین، ویډیو ایډیټ، ژباړه، تدریس، د ټولنیزو رسنیو اداره، د موبایل او کمپیوټر ځینې خدمات او نور مهارتونه د عاید د سرچینې په توګه کارېدلی شي، د لومړۍ میاشتې په جریان کې باید هره ورځ یا هره اوونۍ د مهارت زده‌کړې لپاره مشخص وخت وټاکل شي او د زده‌کړې تر څنګ عملي تمرین هم ترسره شي، یوازې د ویډیو لیدل یا د کتاب لوستل کافي نه دي؛ انسان باید هغه څه په عملي ډول ترسره کړي چې زده کوي، همدارنګه، په دې میاشت کې باید د بازار په اړه څېړنه وشي او معلومه شي چې خلک کومو خدمتونو ته اړتیا لري، مشتریان څه ډول پیدا کېدای شي او د ورته خدمتونو قیمتونه څنګه دي، که څوک غواړي د خپل مهارت له لارې پیسې وګټي، باید لږ تر لږه څو بېلګې یا نمونې د خپل کار لپاره چمتو کړي، څو احتمالي مشتریانو ته خپل مهارت په عملي ډول وښودلای شي، دویمه او درېیمه میاشت د عملي کار، مشتری موندنې او د عاید د لومړني پرمختګ مرحله ده، په دې دوو میاشتو کې باید هغه مهارت چې په لومړۍ میاشت کې زده شوی، په واقعي کار بدل شي، انسان کولای شي خپل خدمتونه د ملګرو، خپلوانو، سیمه‌ییزو مشتریانو، ټولنیزو رسنیو یا نورو قانوني او مناسب لارو معرفي کړي، په پیل کې ممکن مشتریان کم وي او عاید هم ډېر نه وي، خو هدف باید یوازې د پیسو ترلاسه کول نه وي؛ بلکې د تجربې، اعتماد او د کار د کیفیت لوړول هم باید د پلان برخه وي، هر مشتری د زده‌کړې یو فرصت ګڼل کېدای شي، د مشتری اړتیا باید په دقت واورېدل شي، کار باید پر وخت وسپارل شي او د کیفیت په اړه باید د مشتری نظر واخیستل شي، که کومه تېروتنه شوې وي، باید له هغې څخه زده‌کړه وشي او په راتلونکو کارونو کې اصلاح شي، په دویمه او درېیمه میاشت کې باید انسان هڅه وکړي چې لږ تر لږه څو ثابت مشتریان پیدا کړي او د خپلو خدماتو لپاره مناسب قیمت وټاکي، همدارنګه، باید د خپل کار د معرفي کولو لپاره ساده او مسلکي بڼه جوړه کړي؛ لکه د کار بېلګې، د خدمتونو لېست، د اړیکې معلومات او د کار شرایط، د دې مرحلې مهم هدف دا دی چې مهارت له «زده‌کړې» څخه «عاید» ته انتقال شي، که په لومړیو

ketabton.com - The Digital Library

میاشتو کې عاید کم وي، باید ژر ناهیلی نه شي؛ ځکه د یوه نوي کار د جوړېدو لپاره وخت، تجربه او اعتماد ته اړتیا وي، مهمه ده چې انسان د خپلو پایلو ثبتولو ته دوام ورکړي او هره اوونۍ وګوري چې کوم کارونه یې ترسره کړي، کوم هدفونه یې پوره کړي او په کومو برخو کې پرمختګ ته اړتیا لري.

له څلورمې تر شپږمې میاشتې پورې باید د عاید د پراختیا، د کار د کیفیت لوړولو او د سیستم جوړولو ته زیاته پاملرنه وشي، که په لومړیو درېیو میاشتو کې یو خدمت یا د عاید سرچینه رامنځته شوې وي، په دې مرحله کې انسان کولای شي هغه پراخه کړي، د بېلګې په توګه، که یو کس د ګرافیک ډیزاین له لارې عاید ترلاسه کوي، کولای شي د لوګو تر څنګ د ټولنیزو رسنیو پوسټونه، بروشرونه او نور ډیزاینونه هم وړاندې کړي، که څوک د کمپیوټر د اسنادو ټایپ کوي، کولای شي د پریزنټېشن جوړولو، جدولونو تنظیمولو او نورو اړوندو خدماتو ته هم پراختیا ورکړي، په دې مرحله کې د مشتریانو د ساتلو لپاره کیفیت او اعتماد ډېر مهم دي، هغه مشتری چې ښه خدمت ترلاسه کړي، کېدای شي بیا هم کار درکړي او نورو خلکو ته هم ستا خدمت معرفي کړي، له همدې امله، د مشتری رضایت باید د عاید د زیاتولو یوه مهمه برخه وبلل شي، د څلورمې، پنځمې او شپږمې میاشتې په جریان کې باید انسان خپل عاید او لګښتونه په منظم ډول ثبت کړي، د عاید ثبتول انسان ته ښیي چې په هره میاشت کې څومره پیسې ترلاسه شوې، له کومې سرچینې ترلاسه شوې او کومه سرچینه یې تر ټولو ښه نتیجه ورکړې، د لګښتونو ثبتول بیا څرګندوي چې پیسې په کومو برخو کې مصرف شوې دي، د دې معلوماتو پر بنسټ انسان کولای شي خپل مالي پلان اصلاح کړي، که د یوه کار لګښت ډېر وي او عاید یې کم وي، باید د هغه د قیمت، کیفیت یا د ترسره کولو طریقې په اړه فکر وشي، که یوه ځانګړې برخه ښه عاید لري، ممکن د هغې د پراختیا لپاره زیات وخت ځانګړی شي، همدارنګه، باید د عاید یوه برخه د سپما لپاره ځانګړې شي او که پور موجود وي، د هغه د کمولو لپاره منظم پلان وساتل شي، د شپږو میاشتو په پای کې باید د ټول پلان ارزونه وشي، انسان باید له ځانه وپوښتي چې د شپږو میاشتو مخکې په کوم حالت کې و او اوس کوم ځای ته رسېدلی دی؟ ایا نوی مهارت یې زده کړی؟ ایا نوی مشتری یې پیدا کړی؟ ایا عاید یې زیات شوی؟ کوم کارونه یې ښه نتیجه ورکړې او کوم کارونه یې ناکام شوي؟ د دغو پوښتنو ځوابونه د راتلونکو شپږو میاشتو لپاره د نوي پلان په جوړولو کې مرسته کوي، د دې پلان یوه مهمه برخه د مهارتونو دوامداره لوړول دي، ځکه بازار او د خلکو اړتیاوې تل بدلېږي، هغه مهارت چې نن ارزښت لري، کېدای شي سبا د نوي وسایلو او ټکنالوژۍ له امله بدلون ومومي؛ نو انسان باید د زده‌کړې بهیر ودروي نه، هره میاشت باید لږ تر لږه یو نوی مهارت، نوی تخنیک یا د خپل کار اړوند نوې پوهه ترلاسه کړي، د شپږو میاشتو پلان باید د یوه ثابت قانون په توګه ونه ګڼل شي؛ که شرایط بدل شي، پلان هم اصلاح کېدای شي، اصلي هدف دا دی چې انسان خپل مالي ژوند په منظم ډول تعقیب کړي، له کوچنیو ګامونو څخه پیل وکړي، خپل مهارتونه په عملي کار بدل کړي، عاید او لګښت ثبت کړي او د تجربې پر بنسټ خپلې پرېکړې اصلاح کړي، که یو څوک د شپږو میاشتو په اوږدو کې په دوامداره توګه کار وکړي، خپلې تېروتنې وڅېړي، له زده‌کړې سره دوام ورکړي او خپل عاید په سمه توګه مدیریت کړي، نو د یوه کوچني عاید سرچینې د ثابت او منظم کار په توګه د پراختیا امکان پیدا کوي، د دې پلان تر ټولو مهم درس دا دی چې مالي پرمختګ په یوه ورځ نه رامنځته کېږي؛ بلکې د هدف ټاکلو، زده‌کړې، عملي کار، مشتری موندنې، سپما، ثبت او دوام له لارې په تدریجي ډول جوړېږي.

پایله:

د « **د پیسو ګټلو لارې** » کتاب اساسي پیغام دا دی چې مالي بریالیتوب یوازې د ډېرو پیسو لرلو پورې تړاو نه لري؛ بلکې د سالم مالي فکر، مهارتونو، کار، نظم، سپما، پلان جوړونې او دوام له لارې رامنځته کېږي انسان باید لومړی خپل عاید او لګښتونه وپېژني، غیرضروري مصرفونه کم کړي، د سپما عادت جوړ کړي او د راتلونکي لپاره واضح مالي هدفونه وټاکي.

ketabton.com - The Digital Library

همدارنګه، د عاید د زیاتولو لپاره د مهارتونو زده کړه او عملي کول ډېر مهم دي هر انسان کولی شي له خپل موجود مهارت، وخت او پوهې څخه پیل وکړي، خپل مهارت په یوه ګټور خدمت بدل کړي او د خلکو واقعي اړتیاوې حل کړي د کتاب له مخې، د مهارت د عاید په بدلولو کې زده کړه، عملي تمرین، کیفیت، د مشتریانو باور، مسلکي اخلاق او دوام مهم رول لري.

په پای کې باید یادونه وشي چې مالي پرمختګ د یوې شپې کار نه دی **کوچني خو منظم ګامونه، صبر، دوام، د وخت سمه استفاده، د غیرضروري لګښتونو کمول، د مهارتونو لوړول او د قانوني او مشروع عاید سرچینو لټول** د مالي ژوند د ښه کېدو مهم بنسټونه دي، د کتاب مهم درس دا دی چې د «ژر شتمن کېدو» پر ځای باید د ارزښت جوړولو، مهارت زده کړې او دوامدار پرمختګ فکر غوره شي.

نو هر څوک کولی شي له خپل اوسني حالت څخه پیل وکړي، که پیل کوچنی هم وي، خو هدف روښانه، کار منظم او هڅه دوامداره وي، انسان کولی شي په تدریجي ډول خپل مهارتونه، عاید او مالي نظم پیاوړي کړي **اصلي بریالیتوب په دې کې دی چې انسان د خپلو موجودو امکاناتو څخه په هوښیارۍ استفاده وکړي، له تېروتنو زده کړه وکړي او هره ورځ د خپل مالي راتلونکي لپاره یو ګټور ګام واخلي.**

Thank you for reading

Find more e-books and articles on Ketabton - your multilingual digital library.

www.ketabton.com

Ketabton - Pashto, Farsi, Arabic & English