# د شتمن کیدولو رازونه

لیکونکی : عثمان غني زابلي

Ketabton.com

کال : ۱۳۹۹ ه ش

(c) ketabton.com: The Digital Library

# دشتمن کيدو لپاره رازونه

**که چيري غواړۍ سرمايه داره شئ لاندې عادتونه پريږدئ!**

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

تر څو خپلو هدفونو ته په آسانه ورسيږو .

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

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

2. له دخل څخه زيات مصرف کول :

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

3. بي پلانه ژوند :

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

4. بي ارزښته دوستان :

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

5. دنورو په مټ سرمايه گذاري کول :

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

6. زيات خوراک :

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

7. ويره :

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

8. لنډ فکر :

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

**کاشکي منع ده**

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

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

مگر ولي؟

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

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

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

ژوند دانسانیت د تاریخ په مدرسه کي داسي درسونه راښيي چي له موږ سره همکاري کوي ، چي په ژوند کي له مشکلاتو سره موږ ته مقاومت راښيي، موږ ټول د ژوند له سختیو سره مخ کیږو ، ژوند هم لکه د ټولګي درس ، اوس راته اوه درسونه راښيي.

1. درس ورکول او زده کول :

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

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

2. صبر کول :

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

3. درد او ويره پيژوندل :

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

او د پوهي او تجربو سطحه مو لوړه کړو، يوه مهمه خبره داسوه چي ، له درد سره مينه ولرو، اما له ويري سره مقابله او دښمني وکړو.

4. د هدف ټاکل :

موږ ټول په ژوند کي هدفونه لرو ، اما زياتو کسانو يا خپل هدفونه ، تر اوسه پيدا کړي ندي، او يا يي هم ورپسي عملي اقدام ندی کړی.

څه وخت چي د استعداد او وړتيا او علاقي ، په اساس يو کار سرته ورسوو، پوهيږو چي بريا څومره اسانه ده ، نو ځکه دخپل کار او کسب سره مينه پکار ده .

5. روابط پيدا کول :

د ژوند يو بل درس دادی چي روابط را زده کړي، روابط او اړيکي زموږ او دنړۍ د وصل کيدو حلقه ده ، او روابط او اړيکي درلودل ، د ژوند مهم درس دی ، دا نړۍ ټوله د روابطو په ذريعه مخته ځي ، انسان خدای ج يو ټولنيز موجود پيدا کړی دی.

6. سکون او حرکت (ثابت پاته کيدل او متحرک اوسيدل )

ځيني وختونه ژوند را زده کوي، چي د حالاتو سره مطابق تغير وکړو ، خو ځيني وخت مو بيا ثابت پاته کيدل دبريا نښه وي، ژوند عجيبه لوبه ده ، کله بريا ستا څنګ کي وي، کله يي په منډو هم نسي پيدا کولای ،ژوند يو بي ژبې استاد دی ، اما ډير هوښيار ښوونکی.

7. د پرمختګ درس :

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

**د شتمن کیدو یو فورمول**

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

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

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

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

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

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

[1]سراغ محمودیه معظمي

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

**زه په هیڅ نه پوهیږم !**

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

**درې غټې اشتباوې چې دپیرودلو په وخت کې باید ترسره نشي**

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

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

۱: دقېمتونو له مقایسه کولو پرهیزوکړی:

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

اجناسو قېمتونه دانټرنيټ له لارى هم معلوم كړى خوپه ياد ولرى په يوه دوكان كى دوه اجناس مه بيه كوى چى يو قېمت لوړ اوبل كښته وي.

۲: دبوديجې او خپل دخل درجه بندي:

كومې پيسې چى تاسوټولې كړې دي ټولې پيسې د پيريدنې لپاره نه دي كوښښ وكړى هغه پيسې چى تاسو دمياشتى په سر كې په لاس درځي نودرجه بندي يى كړى .ديو جنس لپاره چى موځومره پيسې تعين كړې وي، ترهغې زياتى دامكان ترحده مه مصرفوى!

۳: دليلام په ليدلو په بازاركى زړه نا زړه كيدل:

اكثره وخت خرڅوونكې خپل جنس په ډيرقېمت وړاندى كوي خو ديو جنس ارزانه قېمت ليدل ، تاسو مجبوره نه ياست چى هغه جنس حتمي وپيرى . اونه داچى ديوجنس ليلام ستاسود اخستلولپاره اخرين فرصت وي . دليلام نوم اوريدل دامعنانه چى حتمى تاسو هغه جنس ته ضرورت لرى.

**په تجارت كي دكاميابى راز د ريچارډ برسټون په ژبه:**

ريچارد برسټون دبرتانيا يو وتلى سوداگردى تقريبا شاوخوا ۴۰۰ كمپنۍ لري داعلاناتو ، توريست او هوايى سفرونو كې زيات فعاليت لري اوهغه د (viogin) گروف مالک هم دى . ريچارد برسټون خپل دكاميابۍ راز پنځه ټكو كيې وايى :

1 : برسټون وايى په سوداگرى كې چى كومې پيسې بندې وي لذت اوخوند ځيني واخلى، ريښتيا هم كه څوک په خوند او لذت خپل مسلک مخته وړي هغه كامياب او مثبته نتيجه لرونكى وى كله چى نموړي viogin گروف رامنځته كړ نو لذت اوخوند يى په كې احساس كړ دنورې گټى لپاره يى په مينه او خوشبينۍ سره نوره سرمايه گذارى كوله.

2: ريچارډ برسټون هغه كسانو ته لارښونه كوي چى غواړي تجارت شروع كړي چي بايد په محكم او ټينگ اساس يې شروع كړي ډير تاكيد يې پر دې دى چى خپل تجارت ته

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

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

شتمن کیدل او پیسې پیداکول

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

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

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

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

، هغوی کوم اجناس له ما په توپیر خرڅوي؟

، هغوی څومره قیمت ټاکلی ؟

دهغو مال دکوم کیفیت لرونکی دی؟ .

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

۲ : دیو لیدلوری نه درلودل

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

۳ : پرمختګ او مخ پر وړاندی نه تلل :

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

۴ : درقیبانو او بازار نه پیژندل

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

۵ : دګیراکانو پیژندل او تل په حال د تغیر اوسیدل

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

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

.

(c) ketabton.com: The Digital Library

په خرڅلاو کې د اړیکو اغیزمن تخنیکونه

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

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

لومړی تخنیک

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

دوهم تخنیک

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

دریم تخنیک

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

څلورم تخنیک

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی کوښښ وکړی چې توجه یې ځان ته راجلب کړئ ، په انګلیسي ژبه کي یو مقوله ، ده چې first impression most impression په لومړي ځل لیدلو کوښښ وکړی چې تو توجه یې ځان ته راجلب کړی خپل کړه وړه ثانیه په ثانیه کنترول کړئ

پنځم تخنیک

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

شپږم تخنیک

دلاس ورکولو توان مو قوي کړی ، مړ لاس په ستړي مشي کي ګیراک ته مه ورکوی ، لږ مو باید لاس انرژي ولري ، دا له مشتري سره د میني نښه ده ، ٦ ثانیی باید تاسو د ګیراک لاس ونیسی او تر معمول لږ فشار ورکړئ ، تاسو باید ډیر ورته متوجه اوسئ ، د سترګو اړیکي مو باید قطع نسي ،

پای

Email: mohamadosmanghani@gmail.com

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