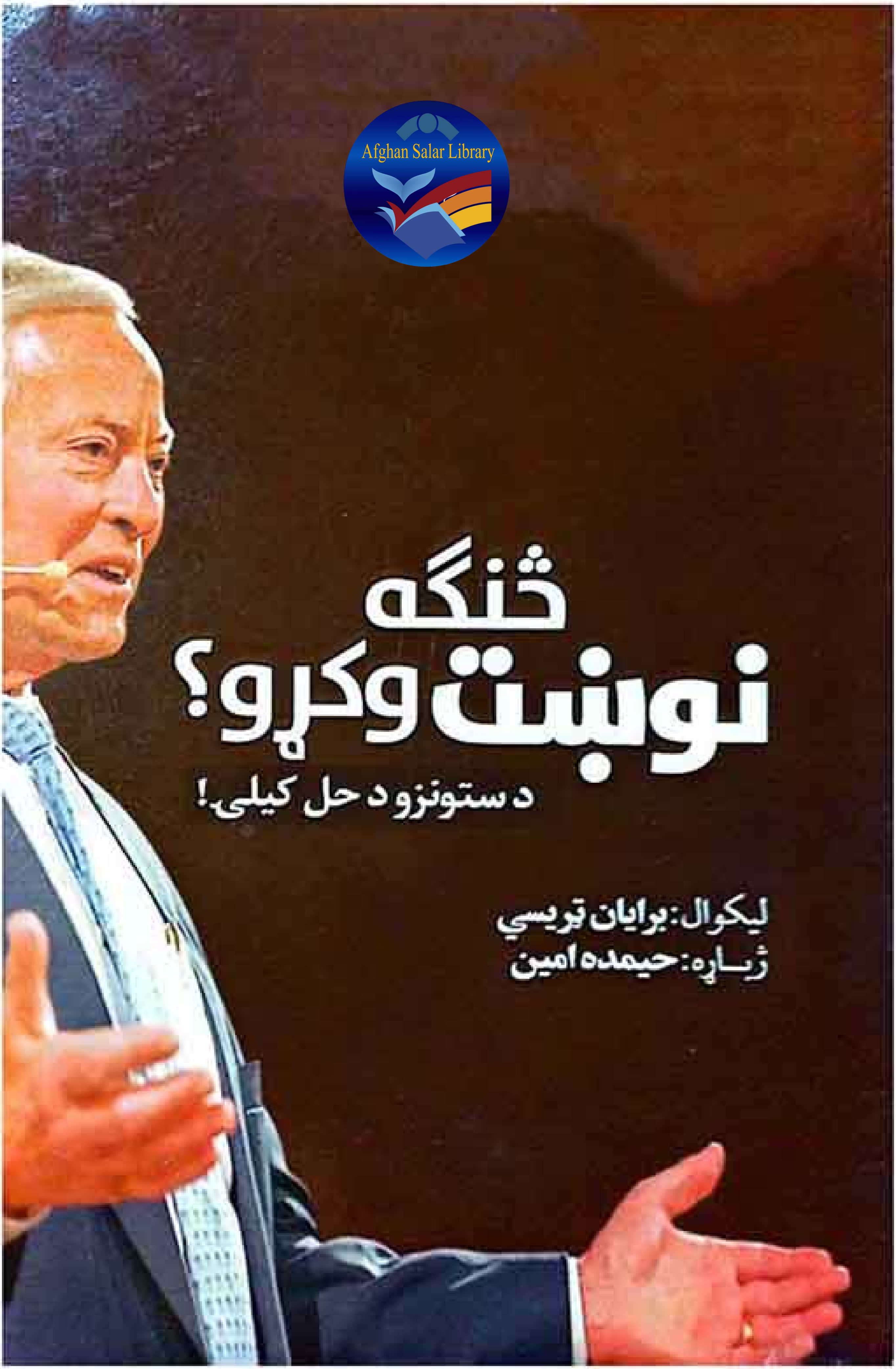
Afghan Salar Library



ځنګه نوښت وکړو؟

د ستونزو د حل کيلي!

ليکوال: برايان تريسي
ژباړه: حيمده امين

څنګه

نوبنت

وکړو؟

د ستونزو د حل کيلي!

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

کتاب پېژندنه

دکتاب نوم: څنګه نوښت وکړو؟

لیکوال: برایان ټریسي

ژباړه: حمیده امین

منځپانګه: د ستونزو د حل کیلي.

د کتاب چاپېنه: منځنۍ کچه، سپین وي ار جي کاغذ (۸۸) مخونه

چاپوار: لومړی

ختیځ خپرندویه ټولنه- جلالکوټ

,,,,,,,,,,

khatiz.press@gmail.com

د کتاب نوم: څنګه نوښت وکړو؟

لیکوال: برایان ټریسي

ژباړونکې: حمیده امین

ډیزاین چارې: انعام الله ناصري

چاپشمېر: ۱۰۰۰ ټوکه

کال: ۱۴۰۰ل.ل / ۲۰۲۱م

د چاپ حقوق له ختیځ خپرندویه ټولنې سره خوندي دي!

د ترلاسه کولو ځای:

ختیځ کتابپلورنځی، اسحاق زی مارکیټ لاندینی پوړ، جلال اباد- ننګرهار

اړیکه: **WatsApp:0787412050**

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

بسم الله الرحمن الرحیم

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ډالۍ!

زما هر وروړ ته چې؛
لکه غریبې تکیه راکړې او لکه د وجود سیوری مې؛ تل راسره
ولاړ دي

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

سریزه

د بریا لپاره د خلاق تفکر مهارتونه ډېر اړین دي یو عادي مدیر په یوازې توګه له ۵۰ سلنې زیات وخت د مسلو په حل او یا له نورو سره په همکارۍ کې تېروي. له سختیو سره د مقابلې وړتیا او د ستونزو حل مخکې له هرڅه د کاروبار پېښې معلومووي. په حقیقت کې کولای شو ووایو؛ هغه کس چې په خلاق تفکر کې کمزوري مهارتونه لري اړ دی د داسې خلکو ترلاس لاندې کار وکړي چې د خلاق تفکر له پرمختللي مهارتونو څخه کار اخلي.

ښه خبره دا چې؛ نوښت لکه د بایسکل چلول یا د کمپیوټر کارول یو مهارت دی چې؛ کولای شو له تمرین سره یې زده کړو او وده ورکړو.

سربېره پر دې داسې ښکاري کله چې په کار کې د نویو مفکورو په څومره والي کې نظر وړاندې کوئ نو د بریا له اندازې سره مستقیمه اړیکه لري. یوه نوي مفکوره یا لید کولای شي د یو کار د بدلون یا د یو شرکت د پرمختګ لپاره بسنه وکړي. د ګټې لاسته راوړل، عاید او د شرکت راتلونکي پېریدونکي ستاسو د نوښت اندازې پورې اړه لري.

په یاد ولرئ هر هغه څه چې یاست او هغه څه چې باید ووسئ ستاسو له ذهن څخه د کار اخېستنې پایله ده. څومره چې د فکر کولو څرنګوالي ته وده ورکړئ نو په هماغه کچه به ستاسو د ژوند څرنګوالی هم وده وکړي.

د دې کتاب موخه د داسې طریقو او تاکتیکونو مجموعه وړاندې کول دي چې اثبات شوي او عملي دي چې په بشپړه توګه کاریدلي او سمدلاسه داسې مفکورې رامنځته کوي چې ستاسو د ژوند او د کار د پرمختګ لامل ګرځي. که چېرته په دې کتاب کې د وړاندیز شویو

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

طریقو څخه کار واخلئ نو له نن څخه به ښې پایلې تر لاسه کړئ. ځینې وخت به نوې پایلې تاسې حېران کړي.
له بده مرغه، ډېری خلک اصلاً خلاق تفکر نه لري یا له هغه څخه لږه ګټه اخلي. هغوی په خپل ژوند کې زنداني دي او هڅه کوي په تېرو سلوکونو او خبرو خپل اوسنی حالت وساتي. په همدې دلیل امرسون باور لري چې: «احمقانه ثبات د کوچني ذهنونو زېږند دی»
د پرمختګ او بریا لپاره ډېر لوی فرصتونه د ټولو لپاره شته چې له پامه غورځول کېږي.
راځئ نړی، ته په بشپړ نوي لیدلوري سره ګورو.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د سرخبرې

«نوښت، یعنې د فکر سترګې، د مطلق نور لور ته پرانیستل»

نوښت یو داسې مهارت دی چې په تمرین کولو زده کېږي. موږ ټول هڅو مره استعداد ونه لرو چې؛ هېڅکله نشو کولای له هڅوی ټولو کار واخلو. د نویو او مثبتو مفکورو وړاندې کول یو داسې کار دی چې؛ کولای شي ستاسې د کاري او شخصي ژوند د پرمختګ لامل وګرځي. زموږ ژوند له ستونزو ډک دی، خو راځئ دې ستونزو ته د فرصت په سترګه وګورو او د هڅوی د حل لپاره له خپل خلاق ذهن څخه کار واخلو. ستاسې په وجود کې داسې پټې وړتیاوې شته چې کولای شي د ژوند پرمختګ، د ستونزو حل، بازارموندنې، د شرکت ودې او د پېر او پلور لپاره غوره او خارق العاده مفکورې رامنځته کړي.

دا چې انسان د خپل پیدا ښت سره سم د ځان او مکان په اړه په مبارزه کې دی او د ژوند دغه لار هېڅکله له خنډونو، ستونزو او مصیبتونو خالي نه دی او بشر اړ دی چې د دې هر څه د لیرې کولو لپاره کلکې ملاووې وتړي او له خپلو خلاقو ذهنونو څخه کار واخلي، تر څو هوساینه تر لاسه کړي. تل نوښت وکړئ او ستونزې مو ژر حل کړئ.

دا کتاب د هڅو کسانو لپاره دی چې غواړي خپلې وړتیاوې ښکاره او له خلاق ذهن څخه کار واخلي چې تر ډېره حده عملي بڼه لري.

کتاب ۲۱ داسې ساده کیلي لري چې کولای شي زموږ د کاروبار او شخصي ژوند د بدلون لامل شي. یاد کتاب ستاسو د بریا لپاره ډېر اړین ثابتېدلی شي. اصلا د دې کتاب موخه همدا ده چې؛« تاسې ذاتا نابغه یاست !»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

هیله لرم چې دا کتاب به ستاسې لپاره د گټې اخیستنې یوه غوره منبع وگرځي او د موثرو او ځواکمنو اصولو او تاکتیکونو څخه به یې ښه استفاده وکړای شئ.

اوس مو د هغو ۲۱ کیلدي لارو چارو لوستلو ته رابولم چې پر مټ به یې تاسې له خپل خلاق ذهن څخه خبر شئ.

تر دې زیات څخه نه لرم او نه یې هم لیکل غواړم!

ښه مطالعه ولرئ!

حمیده

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

لیکلړ

لومړی څپرکی

د نوښت اصلي منابع ۱
د تېر اغېز... ۱
د حال څواک.. ۱
هغه کس چې تاسې یې وینئ.. ۲
ننني لوبه.. ۲
عملي تمرینونه.. ۳

دویم څپرکی

د نوښت درې محرکونه... ۴
درې لاملونه... ۴
په زړه پورې موخې.. ۴
سختې ستونزې.. ۵
متمرکزې پوښتنې ۵
د فرضیو ازمایښت ۶
عملي تمرینونه.. ۶

درېیم څپرکی

د ذهنی توپان طریقه... ۷
فکری ورزش... ۷
د ۲۰ ځوابونو وړاندې کول... ۸
د بدلون لپاره څلور طریقې.. ۸
څومره والی له څرنګوالي اړین دی....................................... ۹
بېړنی اقدام.. ۹
عملي تمرینونه.. ۹

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

څلورم څپرکی

پوښتنې؛ د نوښت محرکونه..۱۰
هڅه کوئ کوم کار ترسره کړئ؟....................................۱۰
د کومو پايلو او محصولاتو په لټه کې ياست؟.........................۱۲
ايا د ښو موخو او لاسته راوړنو لپاره نورې لارې شته؟...................۱۳
عملي تمرينونه: ۱۳

پينځم څپرکی

فکری توپان، د ډله ييز ځواک ازادول.................................۱۴
د فکری توپان بهير...۱۴
د ډلې د کلمو تخنيک...۱۶
عملي تمرينونه..۱۷

شپږم څپرکی

د خوش بينۍ ارزښت..۱۸
دوې بېلابېلې طريقې شته...۱۸
د خوش بينانو اصطلاحات...۱۹
د ارزښتمن درس موندل...۱۹
د ذهن تغذيه..۲۰
عملي تمرينونه..۲۱

اووم څپرکی

د نوابغو ځانګړتياوې وروزئ.......................................۲۲
تمرکز..۲۲
د علتی او معلولي اړيکو لټون.....................................۲۳
له سيستماتيکې طريقې څخه ګټه اخېستل.............................۲۴
عملي تمرينونه..۲۴

اتم څپرکی

په اوو ګامونو کې د مسلې حل......................................۲۵

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د مسلې بیان په لیکلې او روڼ ډول..........25
مطالعه، څېړنه او د اطلاعاتو راټولونه..........25
ازمایل شوې تجربې بیا مه ازمایئ!..........26
خپل لاشعوری ذهن ته د فعالیت اجازه ورکړئ..........26
د کاغذ پر مخ ولیکئ..........27
اقدام وکړئ..........27
عملي تمرینونه..........28

نهم څپرکی

د ذهن څواکمن کېدو لپاره تمرینونه..........29
د لیکلو چټکه طریقه..........29
بې رحمانه پوښتنې..........30
د ۸۰/۲۰ له قانون څخه استفاده..........31
د خپلې خوښې پلمې معلومې کړئ..........31
الگو جوړونه تمرین کړئ..........31
جادویي پوښتنه..........32
عملي تمرینونه..........32

لسم څپرکی

د تفکر لپاره له درېیو ضمیرونو څخه کار اخېستل..........33
شعوری ضمیر..........33
ورو تفکر..........34
د کاغذ پر مخ فکر وکړئ..........34
د لاشعوری ضمیر څخه استفاده کول..........35
په خپلو غریو باور وکړئ..........35
خپل ذهن له مثبتو افکارو څخه ډک کړئ..........36
پوه ضمیر..........36
د درېیو ضمیرونو ترکیب..........37
عملي تمرینونه..........37

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

یوولسم څپرکی

د تفکر د دوو چلندونو تمرین.. ۳۸
مکانیکی تفکر.. ۳۸
ولې دا تفکر اغېزناکه نه دی؟... ۳۹
انطباقی تفکر... ۳۹
عملي تمرینونه... ۴۰

دولسم څپرکی

له جانبی تفکر څخه گټه اخېستنه... ۴۱
د برعکسو کلیمو کیلی.. ۴۱
غالبه مفکوره.. ۴۲
ډېر پرمختگ په اړه فکر وکړئ... ۴۲
تخیل.. ۴۳
عملي تمرینونه... ۴۳

دیارلسم څپرکی

د ذهن د فعالیت طرېقه.. ۴۴
اورېدونکی.. ۴۴
له اغېزمنو ورکشاپونو او سیمینارونو درسونه............................. ۴۵
خپله غالبه طرېقه معلومه کړئ... ۴۵
اطلاعات مطلوبې طرېقې سره وړاندې کړئ.............................. ۴۶
عملي تمرینونه... ۴۶

څوارلسم څپرکی

د سیستماتیکی مسلې حل.. ۴۷
د یوې منطقی حللارې فکر... ۴۷
له مثبتی ژبې څخه استفاده کول... ۴۷
هغه په ښکاره بڼه بیان کړئ... ۴۸
شرایط معلوم کړئ... ۴۸
د احتمالاتو زیاتونه.. ۴۸

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پرېکړه وکړئ...49
مسوول کس معلوم کړئ.....................................49
د وخت ټاکل او اقدام......................................49
چټک اقدام...49
د غوره مدیرانو طریقه.....................................50
عملي تمرینونه..50

پنځلسم څپرکی

له صفر څخه تفکر..51
کوئینک تحلیل..51
له صفر نه تفکر لپاره درې برخې.........................52
عملي تمرینونه..53

شپاړلسم څپرکی

رښتیا سره مخامخېدل.....................................54
د رکود شرایط..54
زړورتیا، د کار کیلۍ.......................................55
د ذهنی انعطاف پذیرۍ زیاتیدل...........................56
عملي تمرینونه..56

اوولسم څپرکی

له خنډونو تېرېدل...57
د سړک پر سر ډبره...57
پر پلور تمرکز..58
څو اړخ لرونکې مسله......................................58
عملي تمرینونه..59

اتلسم څپرکی

د نوښت اووه منابعې.......................................60
له تمې پورته پېښه...60

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

نه همغږي...61
یو بهیر ته اړتیا..61
د صنعت په جوړښت کې بدلون.................................62
ډلییز بدلونونه..62
په ارزښتونو او نظرونو کې بدلونونه......................63
نوې پوهه..63
عملي تمرینونه..63

نولسم څپرکی

د پخوانیو محصولاتو لپاره لس خلاقانه لارې چارې..............65
دا پوښتنې تل له خپل ځان څخه وکړئ او ځوابونه ورکړئ..........65
عملي تمرینونه..67

شلم څپرکی

د ارزښت مهندسي کول...68
عملي تمرینونه..69

یووېشتم څپرکی

د مفکور ارزونه...70
د کارونې وړ..70
همغږي...70
ایا ساده دي؟...71
عملي تمرینونه..72
پایله...73

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

لومړی څپرکی

د نوښت اصلي منابع

ټول خلک خلاق دي. نوښت د هغو مثبت فکرو خلکو ذاتي او طبیعي ځانګړنه ده چې لوړ عزت نفس لري. هغه شرکتونه چې د کار لپاره مثبت چاپېریال رامنځته کوي، نو تل د خپلو کارکوونکو څخه ښې مفکورې لاسته راوړي.
د نوښت د معلوملو لپاره اړین عوامل کوم دي؟ دلته دربیو اړینو مواردو ته اشاره کوو. لومړی، عامل تېرې تجربې دي. هغه څه چې پرتاسو په تېر وخت کې تېر شوي چې، په اوس حال کې ستاسو د نوښت په کچه ډېر اغېز لري.

د تېر اغېز:

داسې ښکاري چې خلاق خلک د خپل تېر ژوند پر اساس خپل ځان ډېر خلاق ګڼي. هغوی لپاره د مفکورو وړاندې کول یو عادي او طبیعي امر دی.
له بلې خوا، غیر خلاق خلکو په ماشومتوب کې په منفي چاپېریال کې ژوند کړی، چې دا منفي لید په بېلابېل کاری چاپېریال کې ادامه پیدا کوي او د دې لامل کېږي چې دوی باور وکړي اصلا خلاق نه دي. ان کله چې ښې مفکورې لري چې تل داسې وي، هغه هېروي او یا دا چې له پامه یې غورځوي او باور لري که هغوی چېرته مفکورې رامنځته هم کړي، نو دومره به جالبې نه وي.
کله چې داسې یو شرکت لپاره کار کوئ چې تاسو د نویو مفکورو د وړاندې کولو لپاره هڅوي، مجبوري او رییسان او همکاران مو په ډېرې مینې او درناوي هغوی ته پاملرنه کوي نو بیا احساس کوئ چې په خپل کار کې ډېر خلاق یاست.

د حال ځواک:

ستاسو د نوښت د اندازې د ټاکلو لپاره دویم عامل، ستاسو اوسنی شرایط دي. ایا تاسې په خپل کاری چاپېریال کې د نویو مفکورو د وړاندې کولو لپاره هڅول

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

کېږئ؟ ايا خلک يو بل سره صميمي دي او خپلې مفکورې شريکوي يا دا چې ستاسې مفکورې د نېوکې لاندې راځي او ورپورې خاندي؟

په ۱۹۹۰ لسيزه کې،« ايسټ من کداک» يو شرکت چې ۶۰ ميلیارده ډالر او ۱۴۰،۰۰۰ کارکوونکی يې لرل.دا شرکت له اوږدو لسيزو راهيسې د فلمی نړۍ پر کمرې مسلط و. په هغه وخت کې د ايسټ من کداک پوهانو او څېړونکو وکړای شو چې د کلونو هڅو وروسته يوه نوې مرحله د « ديجيټال عکاسی» په نامه کشف کړی چې نور د عکاسۍ او د انځور چاپ لپاره دوربين لرونکی فيلم ته اړتيا نه وی. کله چې دا کشف لويو مديرانو ته وويل شوه، نېوکې پرې ډېرې وشوې او رييسانو هغوی ته وويل:« دا نظريه اصلا جالبه نه ده. کداک د فيلم جوړونې يو شرکت دی. په داسې حال کې چې دا ټکنالوژۍ فيلم ته هېڅ اړتيا نه لري.»

څېړونکی يې د کار او ازماېښتونو ځای ته بوتلل او ويې ويل؛ دا ښه ټکنالوژۍ هېره کړی. پاتې پېښه اوږده ده. وروسته له څو کلونو څخه د جاپان کمرې جوړونکو څېړونکو د «ديجيټال عکاسی» مفکوره وړاندې کړه او يو بل پسې يې ديجيټالي کمرې بازار ته ولېږدولې او کداک په چټکۍ سره له بازار څخه پاک شو.

هغه کس چې تاسې يې وينئ:

ستاسو د نوښت د اندازې د ټاکلو لپاره درېيمه عامل، هغه انځور دی چې تاسې يې له ځان څخه لرئ. ايا خپل ځان خلاق کس ګڼئ؟ ايا ستاسو په نظر تاسې ډېر نوښت لرئ؟ پرلپسې څېړنې ښايي؛ په سلو کې ۹۵ سلنه خلک د کار وړتيا له لوړ نوښت سره لري. په هاروارډ پوهنتون کې چې کومه څېړنه د هاروارډ ګاردنر لخوا ترسره شوې دا ښايي چې؛ د تفکر لپاره پرلپسې طريقې شته او هر کس څه نا څه په يو ځای کې نابغه دی. پر دې ډول، د نوښت د آزادولو کيلي دا ده چې خپل ځان يو خلاق کس وګڼئ.

ننني لوبه:

تيموني ګالوی په خپل کتاب« د ګلف دننني لوبه» کې موږ ته دا زده کوی؛ که چېرته غواړئ د ګلف لوبه په خپله ګټه ښه بدله کړئ، نو فکر وکړئ چې د ګلف د لوبې يو تکړه لوبغاړی ياست او داسې لوبه وکړئ لکه تاسې چې په ډېرو

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

قهرماني لوبو کې ګډون کړی وی. د خپل ځان په اړه فکر کول چې يو تکړه د ګلفباز یاست، ستاسې لوبې ته په چټکۍ وده ورکوی.
په دې ډول، د نوښت د زیاتولو لپاره یوه طریقه دا ده؛ چې تل خپل ځان يو خلاق کس وګڼئ. په کراتو خپل ځانته ووایئ:« زه يو نابغه یم! زه يو نابغه یم! زه يو نابغه یم!»
خپل ځان يو خلاق کس وګڼئ. فکر وکړئ ډېر نوښت لرئ او په دې نړۍ کې داسې هېڅ ستونزه نشته چې تاسې ونشئ کړای هغه د خپل ذهن څخه په استفادې حل نه کړئ. فکر وکړئ هېڅ داسې موخه نشته چې تاسې نشئ کولای د خپلو افکارو په مرسته هغه لاسته را نه وړئ.
فکر وکړئ داسې هېڅ خنډ نشته چې ستاسو خلاق ذهن ونشی کړای هغه له منځه یوسی لکه د لیزر رڼا په څېر چې فلز له منځه وړی، کولای شئ هغه خنډ له منځه یوسئ.
ښه خبر دا چې، ټول خلک ذاتي خلاق دی. نوښت هغه وسیله ده چې د بشر په طبیعت کې لګول شوې ترڅو د پاېښت ضامن وی او دې لپاره مرسته وکړی چې د نه منلو وړ ستونزې او د ورځينې ژوند ننګونې له منځه یوسی. یوازې توپير په دې کې دی چې ځینې خلک له خپل ذاتي نوښت څخه ډېر کار اخلي په داسې حال کې چې نور د هغه څخه لږ ګټه اخلي.

عملي تمرینونه:

۱ـ په اوسنی حال کې د خپل ژوند لویه موخه معلومه کړئ. دا موخه څه ده او د کوم بېړنی کار په ترسره کولو سره کولای شی تاسې يو ګام خپلې موخې ته نږدې کړی؟

۲ـ هغه لوی ستونزې معلومې کړئ چې ستاسو او ستاسو د اړینو موخو ترمنځ دی. د کوم بېړنی کار په ترسره کولو سره کولای شئ ستونزه حل کړئ او یا خنډ له منځه یوسئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دویم څپرکی

د نوښت درې محرکونه

ځینې وخت خلک ما ته وایي چې؛ احساس کوي خلاق نه دي. هغوی ته داډ ورکوم چې داسې نوښت سره زېږدلي چې هېڅکله نشي کړای له ټول نوښت څخه ګټه واخلي. یوازینی کار چې باید وکړي دا دي چې، خپل ذاتي نوښت ازاد کړي.

غواړم یوه بېلګه وړاندې کړم: فکر وکړئ ځانته یو ګیپ قهوه اچوئ او په هغه کې لږه بوره هم اضافه کوئ. لږه یې ښښکئ ګورئ چې لا ترخه ده. څه پېښه رامنځته شوې؟ ځواب یې دا دی چې، بوره مو له قهوې سره سمه مخلوط کړې نه ده.

نوښت هم لکه د بورې په څېر د قهوې د ګیپ په لاندینۍ برخه کې دی. باید هغه سم مخلوط کړئ چې حل شي او له هر ډول ښښاک سره یو ځای شي.

درې لاملونه:

نوښت هم لکه د قهوې په ګیپ کې د بورې حللول چې؛ د درېیو لاملونو په مرسته مخلوطېږي او هغه ټول ستاسو په واک کې دي.

په زړه پورې موخې:

هر څومره چې خپلې غوښتنې په روښتیا سره وپېژنئ، د هغه د رسېدلو لپاره مثبت فکر او ډېره لېوالتیا ولرئ، نو همدومره به خلاق و اوسئ او ډېرې مفکورې به ستاسو ذهن ته راشي. هر څومره چې یو څه زیات وغواړئ، نو د دې احتمال شته چې د نوموړي څېز د تر لاسه کولو لپاره ستاسو خلاقانه طریقې ډېرې شي.

په همدې وجه وایي:«هېڅ داسې کس نشته چې خلاق نه وي، مګر له هغو خلکو پرته چې هېڅ انګیزه لرونکې موخه و نه لري.»

یوه موخه وټاکئ او که چېرته هغه مو تر لاسه کړئ، نو ستاسو پر ژوند به ډېر زیات مثبت اغېز وکړي. هغه په داسې روښتیا پر کاغذ ولیکئ چې ان پرې یو

ماشوم هم پوه شی. د دې درکول چې ډېر د کوم ځېز غوښتونکی یاست، موخو ته د رسېدو د محرکې مفکورې له ډلې دی.

سختې ستونزې:

لویې ستونزې، د ډېر نوښت ته د رسېدلو لپاره ښه محرکونه دی. که چېرته داسې ستونزه یا خنډ وی چې تاسې نه پرېږدی هغه څه چې تاسو ته ډېر اړین دی لاسته راوړئ، نو پر دې پوه شئ چې؛ تاسو کې داسې حېرانونکی نوښت او وړتیا شته چې کولای شی هغه له منځه یوسی.
د تفکر لپاره روښتیا زیات اړین دی. د ډېر روښتیا د تر لاسه کولو طریقې دا دی: لومړی، خپلې اصلي او فرعی موخې معلومې کړئ. کوم ځېز د خپل ژوند په ځانګړی برخه کې غواړئ؟وروسته له خپل ځان څخه وپوښتئ:« ولې مې مخکې دې موخې په اړه فکر نه و کړی؟ ولې مخکې هغې ته نه وم رسېدلی؟» بیا وپوښتئ:«په هغو ټولو خنډونو کې چې زما او زما د موخو د تر لاسه کولو په منځ کې دی کوم لامل لوی او اړین دی؟»کله چې هغه خنډونه او لویې ستونزې چې ستاسو د موخې د نه تر لاسه کولو په لاره کې دی معلومې کړئ، نو ستاسې ذهن به پرلپسې د داسې مفکورو د رامنځته کولو په هڅه کې وی چې هغه حل کړی او له منځه یې یوسی.

متمرکزې پوښتنې:

د هغو پوښتنو پوښتل چې تاسې او نور مجبوروی تر څو د شته شرایطو په اړه ژور فکر وکړئ، د نوښت اصلي محرکونه شمېرل کېږی. جیم کالینز په خپل کتاب کې«له ښه نه تر عالي» اشاره کوی؛ چې د غوره شرکتونو یوه ښه دا ده چې اجرایی مدیران« بې رحمانه پوښتنې» له خپل ځان څخه داسې پوښتنې پوښتی چې هغوی مجبوروی تر څو د شته شرایطو په اړه ژور فکر وکړی.
پیټر ډراکر په خپلې مشهورې جملې کې وایی:« زه سلاکار نه یم. بې پروا غړېږم. ځواب نه ورکوم؛ یوازې له خلکو سختې پوښتنې پوښتم چې باید هڅه وکړی داسې ځوابونه ومومی چې یوازې تاسې ته ځانګړې وی.»
په دې کتاب کې، د داسې پوښتنو مجموعه زده کوئ چې کولای شئ د خپل نوښت په ازادولو ترې کار واخلئ. هغوی ته ځواب ورکړئ. دا پوښتنې تاسو ته دا امکان درکوی چې د یوې موضوع ژورو ته لاړ شئ. هر څومره چې پوښتنې

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دقيقې او متمرکزې وي، نو ستاسې خلاق ذهن به داسې څوابونه وړاندې کړي چې ډېر استفاده کېږي.

د فرضيو ازمايښت:

يو له هغو لارو چارو چې په تاسو کې نوښت پيدا کوي د فرضيو ازمايل دي. ډاډ پيدا کړئ چې موخې، ستونزې او هغه پوښتنې چې وړاندې کوئ، ستاسو د ژوند او د اوسنی شرايطو رښتيا دي. پر ناسمو موخو يا ستونزو تمرکز کول يو بې ثمره کار دی.

تل له خپل ځان څخه وپوښتئ:« زما فرضيات کوم دي؟» پوه شئ چې ستاسو ډېرى فرضيې د ژوند، کار، پېريدونکو، پيسو، بازار او د نورو خلکو په اړه غلطې، لږې غلطې او يا ځينې وخت بېخی غلطې وي.

ستاسې واضيحه فرضيې کومې دي؟ ستاسې پټې او لا شعوری فرضيې کومې دي؟ له هرڅه اړين دا چې که ستاسې د خوښې وړ فرضيې ناسمې راوخېژی بيا به څه وشی؟

ناسمې فرضيې د هرې ماتې لامل دی. هر کله چې له ستونزو، مبارزو او جدی سختيو سره مخ شوئ نو له خپل ځان څخه وپوښتئ:« زما فرضيې کومې دي؟ که چېرته مې فرضيې ناسمې وي، څه به وشی؟»

عملي تمرينونه

۱ـ د کومو موخو لاسته راوړل ستاسو پر کار او کاروبار ډېر مثبت اغېز لرلای شی؟

۲ـ تاسې په خپل ژوند او کار کې کومې لويې فرضيې لرئ که چېرته سمې نه وي، نو کوم عمده تغيرات غواړئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دریم څپرکی

د ذهني توپان طریقه

ایا د قهوې په ګپ کې د بورې د حللولو بېلګه په یاد لرئ؟ تاسې د نوښت ستر زیرمتونونه لرئ چې د ځینو تاکتیکونو په کارولو سره کولای شئ هغه تخریب او رابرسیره کړئ. یو له هغو د ذهني توپان طریقه ده.

د ماغزو څېړونکي د ټوني بوزان د نظریې پر اساس؛ مغز ۱۰۰ میلیارده سلولونه لري چې هر یو سلول یې د غدو او عصبي رشتو په مستقیم او غیر مستقیم شکل له ۲۰،۰۰۰ نورو سلولونو سره په اړیکه کې دی.

یعني د ریاضي له نظره؛ د هغو مفکورو چې مونږ یې پیدا کولای شو ۱۰۰ میلیارده په توان د ۲۰،۰۰۰ دی چې معادل یې د یوه په اضافه د اتو پاڼو صفر کېږي.

د هغو افکارو شمېر چې کولای شي ستاسو ذهن ته راشي د نړۍ له ټولو مالیکونو څخه زیات دی. تاسې ذاتا یو نابغه یاست!

فکري ورزش:

ذهني توپان د نوښت او د مسلې حل لپاره یوه ځواکمنه طریقه ده چې؛ کولای شي خپلو موخو ته مو ورسوي. دا طریقه د متمرکزو پوښتنو له پوښتلو سره، د ذهن نیرو یوې ځانګړې پوښتنې ته مجبوروي. زما د تجربو پر اساس د خلاق تفکر د نورو تاکتیکونو پرتله دې ساده طریقې ډېر خلک شتمن او بریالي کړي دي. په سمینارونو کې هغه د« مفکورو ۲۰ طریقې» په نوم یادوو.

لومړی، تاسې یوه پاڼه راوخلئ او د کاغذ پر مخ د پوښتنې په بڼه ستونزمنه موخه یا مسله ولیکئ. د بېلګې په توګه، که چېرته ستاسې موخه په دوو راتلونکو کلونو کې د پلور دوه چنده کول او ګټه وي، نو پوښتنه به په دې بڼه وي:

« د پلور دوه برابره کولو او د ګټې د لاسته راوړلو لپاره، په ۲۴ راتلونکو میاشتو کې کوم کار کولای شئ ترسره کړئ؟»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

هر څومره چې پوښتنه دقیقه وي، غوره ده. ښه ده چې خپله موخه عددي او یا مالي بڼې باندې بیان کړئ.
« په کال کې له ۵ میلیونو ډالرو نه لسو میلیونو ډالرو ته د پلور د لوړولو لپاره باید په راتلونکو ۲۴ میاشتو کې کوم کارونه ترسره کړو؟»

د ۲۰ ځوابونو وړاندې کول:
وروسته د ځوابونو په لیکلو له لومړي ضمیر سره پیل کړئ او له اجرایي عباراتونو څخه ګټه واخلئ. د بېلګې په توګه، کولای شئ ووایی:«موږ د پلور ۲۲ نوي مدیرانو مقرروو او روزونه ورکوو.» یا کولای شئ ولیکئ:« موږ به په ۱۲ راتلونکو میاشتو کې ۳ نوي محصولات پېریدونکو ته ورپېژنو.»
خپل ځان لیکلو لپاره اړ کړئ تر څو لږ تر لږه ۲۰ ځوابونه ورکړئ. دا کار کولای شئ یوازې او له یوې پاڼې او یا هم له یوې ډلې د وایټ برډ یا لوی کاغذ په کارولو سره ترسره کړئ. مګر باید خپل ځان اړ کړئ چې په دې تمرین کې لږ تر لږه ۲۰ ځوابونه وړاندې کړي.

د بدلون لپاره څلور طریقې:
د موخو رسېدلو او د مسلو د حل لپاره یوازې څلور طریقې شته. لومړی، دا چې یو کار ډېر ترسره کړئ. دویم، دا چې ډېر کارونه لږ ترسره کړئ. درېیم، دا چې یو نوی کار پیل کړئ. څلورم، دا چې ځینې کارونه بېخي ودروئ.
د ۲۰ ځوابونو د وړاندې کولو په وخت کې له ځانه وپوښتئ:« کوم کار زیات او کوم کار لږ ترسره کړم؟ باید کوم کار پیل کړم او کوم کار ودروم؟»
په دې تمرین کې لومړي څو ځوابونه ساده دي. په ارامۍ کولای شئ معلوم کړئ چې کوم کارونه کم او کوم کارونه زیات ترسره کړئ.
پینځه نور ځوابونه لږ سخت دي. باید د داسې مواردو په لټه کې شئ چې پیل یا متوقف کړئ.
۱۰ وروستي ځوابونه له ټولو ستونزمن دي او ځینې وخت شلم ځواب دومره سخت شي چې احساس کوئ باید تسلیم شئ. مګر باید خپل ځان مجبور کړئ چې لږ تر لږه ۲۰ ځوابونه ولیکي.
ډېری وخت شلم ځواب ډېر ذهني هڅې ته اړتیا لري، تقدیر جوړونکی ځواب دی چې ټول کاروباریا شخصي ژوند په بشپړه توګه بدلوي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ځومره والی له ځرنګوالي اړین دی:
هر ځل چې ځواب تر لاسه کوئ او هغه یاداشت کوئ، په هماغه کچه د خپل نوښت وړتیا ازادوئ او پیدا کوئ. د ځرنګوالي تشویش مه کوئ یوازې ځومره والي ته پام وکړئ. هغه لومړنی مفکوره چې ستاسې ذهن ته درځی ویې لیکئ او بیا د نوموړی مفکورې ضد هم یاداشت کړئ. وروسته د دواړو مفکورو ترکیب هم ولیکئ. ان خندالرونکی ځوابونه هم ولیکئ. یوازې خپل ځان اړ کړئ چې لږ تر لږه ۲۰ ځوابونه ولیکی. د حېرانتیا خبره خو دا ده چې ځینې وختونه ځواب تاسو ته خپله ځان ښیی. زما ډېری زده کړیالانو دې پایلې ته رسېدلي چې دا طریقه د هغوو مسایلو د حل لپاره چې ۶ یا له ۶ میاشتو زیات پکې اخته وی، ډېره ګټوره ده.

بېړنی اقدام:
کله چې خپل ځانته مو ۲۰ ځوابونه ورکړل، هغه بیا ځلې وګورئ او لږ تر لږه هغه یوه مفکوره چې غواړئ ژر ترسره شی، وټاکئ. کله چې یوه مفکوره ژر ترسره کوئ، نو خپل نوښت په جریان کې ساتئ. که چېرته هر سهار مخکې له دې چې کار پیل کړئ دا تمرین ترسره کړئ، تاسې به وګورئ چې د ورځې په لړ کې به خلاق فکر وکړئ او سم لکه داسې چې هره ورځ تاسې ورزش کړی وی، ټوله ورځ به تازه او هوښیار وئ.
د خلکو لپاره یو ستونزمن کار د یو نوی یا متفاوت کار ترسره کول دی. کله چې یوه فوق العاده مفکوره وړاندې کوئ باید په بېړې سره د مفکورې پر عملي کولو پیل وکړئ، خنډ او تنبلي مه کوئ.
ستاسو ذهن ته به داسې لیدونه او مفکورې راشی چې هم به تاسې او هم به ستاسې د شاوخوا خلک حېران کړی.

عملي تمرینونه:
۱ـ همدا نن خپله لویه موخه یا مسله معلومه کړئ او هغه د پوښتنې په بنه پر یوې پاڼې باندې ولیکئ.
۲ـ خپل ځان وګومارئ چې ۲۰ مفکورې یا ځوابونه په یو وار سره پرته له وقفې او ګډوډۍ وړاندې کړی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

څلورم څپرکی

پوښتنې؛ د نوښت محرکونه

خلاق ذهن د متمرکزو پوښتنو له پوښتلو سره قوی کېږی. هر څومره چې ډېرې او ښې پوښتنې وکړئ، په هماغه کچه به ښه او خلاق فکر ولرئ. د متمرکزو پوښتنو پوښتل د هوښیارو کسانو نښه ده. کله چې له خپل ځان څخه مو د متمرکزو پوښتنو پوښتل زده کړ، بیا نو هغه وخت کولای شئ له نورو هم متمرکزې پوښتنې وکړئ. اوس به اړینو پوښتنو ته راشو:

هڅه کوئ کوم کار ترسره کړئ؟

دا هغه پوښتنه ده چې باید په خپل کار او شخصی ژوند کې له خپل ځان څخه وکړئ. د حېرانتیا خبره خو دا ده؛ چې ډېر خلک په هر وخت کې د خپلو غوښتنو په اړه نه پوهېږی.

بنجامین ترګو لیکی:«د وخت د ضایع کولو تر ټولو بد حالت هغه دی چې، داسې کار ترسره کړې چې اصلا د هغه د کولو لپاره اړتیا نه وی.»

جورج سانتایانا وایی:« لنډ فکری پر دې مانا چې هڅې دوه برابره کړې او موخې هېرې کړې.»

ډېری خلک په خپلو کارونو کې ډېره هڅه کوی او کله بیا خپل ډېر وخت ان د اونۍ وروستۍ ورځو کې هم کار کوی، مګر په هغې مسلې چې دوی کار کوی، اصلا اړینه نه وی او د دوی د کاروبار له اصلي او فرعی موخو سره هېڅ اړیکه نه لری.

هر کله چې تاسو دا احساس وکړ؛ بدلونونه دومره چټک روان دی چې د ستونزمن کار په کولو سره لړې پایلې لاسته راوړئ، نو احتمالا د « استراحت» وخت رارسېدلی. ساعت ودروئ، دروازه بنده کړئ، برقی وسایل بند کړئ او یوازې له خپل ځان څخه دا پوښتنه وکړئ:« موږ په رښتیا هم هڅه کوو کوم کار ترسره کړو؟»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

اکونومیسټ ورځپاڼې په ۲۱ کلونو کې يوه داسې څېړنه خپاره کړه چې د ۱۰ کلونو په لړ کې، د ۱۵۰ څېړونکو لخوا پر ۲۲،۰۰۰شرکتونو باندې شوې وه. د دې څېړنې موخه په يوه شرکت کې د مديريتی وړتيا او لياقت د کچې تعيينول او دلايل يې و.

څېړونکو د يو اغېزناکه مدير لپاره درې لاملونه پام کې ونيول:

۱ـ په روښتيا سره د موخو ټاکل

۲ـ د کړنو پر اساس د معيارونو ټاکنه

۳ـ ښو کړنو ته د مزد ورکول

په ټولو مواردو کې، د يو شرکت لپاره په روښتيا سره د موخو ټاکلو وړتيا، د هر قسمت يا برخې او يا هم د هر يو کس لپاره په يو سازمان کې د يو اغېزناکه مديريت د پيل ټکی و چې د ښو کړنو او د غوره پايلو د لاسته راوړلو لامل کېده.

په رښتيا هم هڅه کوئ کوم کار ترسره کړئ؟

هڅه کوئ هغه څرنګه ترسره کړئ؟

کله چې د شخصی او کاری موخو د رسېدلو په لار کې له خنډونو، مبارزو او يا بهرنی ننګونونو سره مخ شوئ، نو يو ځل بيا ساعت ودروئ. د کاغذ پر مخ فکر وکړئ. هغه مرحلې بيا وګورئ چې له پيل نه تر پايه د موخو رسېدلو لپاره ترې کار اخلئ.

ايا شونې ده ناسمه لاره مو ټاکلې وی؟ ايا شونې ده د موخو رسېدلو لپاره مو داسې لار ټاکلې وی چې نوره ګټوره نه وی، له منځه تللې وی او لازمه وی چې نوی فعاليتونه په نوې بڼه پيل کړئ؟

جنوفری کالوين د فورچون ورځپاڼې ليکوونکی يوه مقاله د:« کاروبار په مډلونو کې نوښت» تر نامه لاندې وليکله. او دې پايلې ته ورسېد چې ډېری شرکتونه په کاروبار کې له داسې مډولونو څخه کار اخلي چې منسوخ دی. تر دې هم بده دا چې که داسې کاروبار ولرئ چې په اطلاعاتو ولاړ وی او مبهم محصولات وپلورئ، ۹۰ په سلو کې دا امکان شته چې تېروتنه وکړئ.

کله چې اپل په ۲۰۰۶ کال کې ايفون معرفي کړ، نوکيا او بلک بيری هغه« د لوبو سامان، لنډ مهاله هوس او زر تللونکی» ونوموه. د دوی فکر دا و چې په بازار کې دوی ته هېڅوک ماته نشي ورکولای.د بلک بيری له مديرانو څخه يو په ډېر غرور د ايفون په هکله ووېل:« هېڅوک د اپليکيشونو په لټه کې نه دی.» اوس، اپل ۲،۱ ميليونه بېلابېل اپليکيشونونه وړاندې کوی چې د ايفون کارکوونکو ته دا

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

فرصت ورکوي چې هر هغه اداري یا پرلپسې شخصي کارونه چې اصلا دوی تصور نه کاوه خپلو موبایلونو سره ترسره کړي.
په ۲۰۱۳ کال کې د نوکیا او بلک بیري ۹۰ سلنه برخه په بازار کې راټيټه شوه، دا دوه شرکتونه نیم وځنډول شول او نوم یې د بازار رهبرانو تر عنوان لاندې د تاریخ په کتابونو او کاروبار کې لار وموندہ.هغوی کله هم له خپل ځان څخه دا پوښتنه و نه کړه:« غواړو دا کار څرنګه ترسره کړو؟ غواړو خپله برخه د موبایلونو په بازار کې څرنګه وساتو؟»
تاسې د نوکیا او بلک بیري په څېر د خپل کاروبار په کومو برخو کې ړانده یاست؟ ایا په بازار کې هغه چلندونه او اساسي بدلونونه ګورئ چې ستاسو د کاروبار د مېولونو د منسخولو نښه ده؟
د کومو پایلو او محصولاتو په لټه کې یاست؟
د خپلې ځانګړې موخې یا مسلې د حل لپاره کومه لاره لرئ؟
فکر وکړئ تاسې د جادو یو لرګی لرئ چې؛ کولای شئ هغه د اوسني کاروبار پر مخ ووهئ او له هرې خوا څخه خپل کاروبار ډېر ښه کړئ.که چېرته ستاسو د کاروبار شرایط له محصولاتو، خدمتونو، خلکو، ګټو او د پایلو پر اساس له هر اړخه غوره وای، نو ستاسو له اوسني شرایطو سره یې څه توپیر لره؟
ګورډون مور او انډرو ګروو د اينټل شرکت یې په نړۍ واله رهبرۍ د مایکروچېپ په تولیدولو او کاروبار یې د څو میلیونو ډالرو باندې بدل کړ. مګر تایوانانو، جاپانیانو او کوریایانو په دې هڅه کې شول چې مایکروچېپ په ورته یا ښه کیفیت له کمې بیې سره تولید کړي. دا کار متحده ایالات ته ورسېد چې د اینټل د محصولاتو پلور زیات راکم شو.
د ګورډون مور او انډرو ګروو په وینا هغوی یوه ورځ په ګروو دفتر کې ناست وو او له خپل ځان څخه یې وپوښتل:« که چېرته د اينټل د هيت رييس مور دواړه وباسي او نوي مدیران مقرر کړي، هغوی به کوم بېلابېل کارونه ترسره کوي؟»
هغوی ډېر ژر په دې پوه شوي وو چې؛ نوي مدیران د بې هویته مایکروچېپونو د تولید له کاروبار څخه وځي او د اينټل ټوله سرمایه د شخصي کمپیوټرونو د نوي نسل د مایکروپرسرونو په تولید کې لګوي.
هغوی هم دا کار ترسره کړ او اينټل یې د نړۍ له لویو او ګټورو شرکتونو څخه جوړ کړ. هغوی د دې پوښتنې د پوښتلو زړورتیا لرله:« غواړو کوم کار ترسره

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

کړو؟ غواړو هغه څرنګه ترسره کړو؟ په رښتیا هم د کومو پایلو او محصولاتو په لټه کې یو؟»

ایا د ښو موخو او لاسته راوړنو لپاره نورې لارې شته؟

ایا غوره لار شته؟ که چېرته په دې طریقې دا کار ترسره نه کړو، کومې ښې، ژر، ارزانه او ساده نورې لارې د هغه د ترسره کولو لپاره شته؟

تل غوره لار شته. تل هرې موخې ته د رسېدلو لپاره اغېزمنې لارې شته. تل ستاسو د استعدادونو او ځانګړو منابعو د استفاده کولو لپاره غوره لاره شته.

فکر وکړئ تاسو د خپل مدیریت لپاره یو ارزښتناکه سلاکار مقرر کړئ تر څو شرکت ته راشي ستاسو اوسنی فعالیتونه او نقشې وڅېړي. دا سلاکار ستاسو خواته درځي او له تاسو څخه ناخوښې پوښتنې کوي.

غواړي پوه شي څه کوئ او ولې کارونه په دې بڼه ترسره کوئ. غواړي پوه شي د نوموړي موخو د لاسته راوړلو لپاره له کومو نورو لارو کار اخلئ؟ غواړي د شرکت اصلي او فرعي موخو او د هر هغه بخش چې ستاسو د موخې په تر لاسه کولو کې رول لوبوي، توضیح ورکړئ.

د خپل ځان مدیریتي سلاکار ووسئ. فکر وکړئ خپل ځان مو مقرر کړئ تر څو ستاسې شرکت ته راشي او ډېر منطقي، پرته له احساساتو او په ډېرې روښتیا سره ستاسې کاروبار وڅېړي. له خپل ځان څخه« بې رحمانه پوښتنې» وکړئ.

عملي تمرینونه:

۱ـ هغه کار چې غواړئ او هڅه کوئ په کاروبار کې ترسره کړئ په دقیق او واضیحه ډول نوموړی کار په ۲۰ یا ۲۵ کلمو کې توضیح کړئ.

۲ـ د موخو د لاسته راوړلو لپاره خپلې عملي برنامې په ۲۰ یا ۲۵ کلمو کې واضیحه کړئ. په رښتیا هم غواړئ هغه څرنګه ترسره کړئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پینځم څپرکی

فکري توپان، د ډله ییز څواک ازادول

فکري توپان یو له هغو څواکمنو تاکتیکونو څخه دی چې کولای شي د یوې ډلې، ټیم او یا سازمان نوښت زیات، ازاد او ډېر کړي. د اغېزناکو مدیرانو یو مسوولیت دا دی چې له هغو کارکوونکو سره د توپان فکري جلسې جوړې کړي چې ټول تمرکز یې په کاروبار وي. که چېرته د خپلو خلکو له خلاقانه استعداد څخه ګټه وا نه خلئ، نو ډېر تاوان به وګورئ. بیا نو اړ یاست داسې چاپېریال رامنځته کړئ چې هغوی د کاروبار د بریا په اړه د غوره مفکورو د وړاندې کولو لپاره وهڅوی.

د فکري توپان بهیر:

په دې ځای کې شپږو هغو ټکو ته چې، د فکري توپان د ترسره کولو او په خلکو کې د نوښت د پیدا کولو لامل کېږي، اشاره کوو:

۱ـ د فکري توپان یوې ډلې لپاره مناسبه شمېر څلورو نه تر اوو کسانو پورې ده. له څلورو کسانو څخه کم د دې لامل کېږي چې وړاندې شوې مفکورې د څرنګوالي او څومره والي له اړخه کمې شي او له اوو کسانو څخه ډېر د دې لامل کېږي چې ځینې خلک د خپلو افکارو د وړاندې کولو فرصت و نه لري.
کله چې زه د فکري توپان جلسې یوې لویې ډلې سره ترسره کوم نو هغوی له څلورو نه تر اوو کسانو ډلو باندې وېشم؛ له هغوی غواړم چې کارونه په جلا توګه ترسره کړي او د جلسې په پای کې خپلې مفکورې ټولې ډلې سره شریکې کړي.

۲ـ د فکري توپان د یوې جلسې مناسبه وخت ۱۵ نه تر ۴۵ دقیقو پورې دی. ۳۰ دقیقې غوره حالت دی. ډېر اړین دی چې د ذهني توپان جلسې دقیقه وخت

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ټولو ته ووایئ او په ټاکل شوی وخت کې پای ته ورسوئ. په یو محدود او مشخص وخت کې د مفکورو وړاندې کول دا خاصیت لری چې مفکورې د څرنګوالي او څومره والي له اړخه ډېرې شي.

۳ـ د ذهنی توپان د جلسې موخه دا ده چې په ټاکل شوی وخت کې ډېرې شونې مفکورې وړاندې شی. د وړاندې شویو مفکورو په منځ کې د څرنګوالي او څومره والي ترمنځ مستقیمه اړیکه شته. ځینې وخت وروستۍ مفکوره چې د فکری توپان د جلسې په وروستۍ دقیقه کې وړاندې کېږی، یوه سرنوشت جوړونکی مفکوره ده چې کولای شي د سازمان راتلونکی بدل کړی.

۴ـ د فکری توپان جلسه باید ټوله مثبته وی. یعنې وړاندې شوی مفکورې په هېڅ وجه د قضاوت او ارزونې لاندې نه راځی. ټولې مفکورې ښې دی. موخه دا ده چې؛ له خلکو ډېرې مفکورې واخلئ او دا کار په تقدیرولو، هڅولو او ان په خندالرونکو مفکورو کېدای شي.

دومره د حېرانتیا خبره نه ده چې یوه خندالرونکی مفکوره له بلې خندالرونکی مفکورې سره د درېیمې داسې مفکورې د رامنځته کولو لامل شی چې ټول کاروبار بدل کړی.

یوه غوره مفکوره وړاندې کړئ.احمقانه مفکوره ورکړئ. خندالرونکی مفکوره ورکړئ. داسې کار وکړئ چې پر ټولو خوښ تېر شي. هر څومره چې د فکری توپان په جلسه کې خندا ډېره وی(چې ځینې برخه یې د بې عقلانه مفکورو له وجې وی.)، په هماغه کچه به د مفکورو څرنګوالي او څومره والي زیات شی. د ډېرو مفکورو او حللارو په لټه کې ووسئ او د هغوی د ښه والي او بد والي په اړه فکر مه کوئ.

۵ـ مخکې له دې چې د فکری توپان جلسه پیل شی، د جلسې رهبر وټاکئ. د جلسې رهبر ځانګړی مسوولیت لری تر څو ډاډمن شی چې ټول خلک د همکارۍ او د خبرو کولو فرصت پیدا کړی. د همکارۍ د درجې د تر لاسه کولو لپاره غوره لار دا ده چې؛ رهبر میز پر میز وګرځی او له هر کس څخه یوه په یوه مفکوره یاداشت کړی، دا بهیر ډېر ګتور لکه د موټر د روښانه کولو په څېر دی. کله چې یو دم میز ته ورځئ، ټول حېرانېږی او په کار کې برخه اخلي. خلک له هرې خوا خپلې مفکورې وړاندې کوی، لاسونه جیګوی او د خبرو کولو لپاره اجازه غواړی.

د رهبر دنده دا ده چې منظمه بهیر رامنځته کړي، هر کس د خپلو مفکورو د وړاندې کولو لپاره وهڅوي او ډاډمن شي چې نور هم د خبرو کولو فرصت لري.
۶ـ د فکري توپان هره جلسه یو لیکوال ته هم اړتیا لري. د دې کس دنده سربېره په همکارۍ د وړاندې شویو مفکورو ثبتول دي. کېدای شي په یوې پرانرژۍ فکري توپان جلسه کې له یو څخه ډېرو لیکوالو ته اړتیا وي، څکه ډېرې ښې مفکورې وړاندې کېږي.
هر کله چې مې په ای. بي. ام. او نورو شرکتونو کې د فکري توپان جلسې جوړولې، وړاندیز مې کاوه چې د میزونو او د هر میز د غړو ترمنځ لوبه ترسره شي ترڅو دا معلوم شي چې کومه ډله ډېرې مفکورې وړاندې کوي.
د« لوبو» مفکوره د دې لامل کېږي چې، ټول هڅه وکړي تر څو داسې ډېرې مفکورې وړاندې کړي چې قضاوت او ارزونې ته اړتیا و نه لري.

د ډلې د کلمو تخنیک:

دا تخنیک ساده خو څواکمن دی چې د فکري توپان په جلسو کې له دې لپاره ترې ګټه اخیستل کېږي چې د نوښت پوښتنو یا ځانګړو مسایلو ته ځواب ووایي.
د ډلې د کلمو تخنیک ساده بېلګه دا ده چې عبارات پوره شي. د بېلګې په توګه، کولای شئ درې لاندینې عباراتونه له بېلابېلو ځوابونو سره بشپړ کړئ:
۱ـ کولای شو په ۹۰ راتلونکو ورځو کې خپل پلور دوه برابره کړو، که چېرته...
۲ـ کولای شو د لېږد، رالېږد او مدیریت لګښتونه شل په سلو کې راکم کړو، که چېرته...
۳ـ کولای شوو په دې بازار کې د خپل محصول اصلي تامین کوونکی ووسو، که چېرته...
میزونو ته لار شئ او دا عبارتونه یا هغه نور عبارتونه چې تاسې لیکلي دی له هر یو شونې ځواب سره بشپړ کړئ. فکر وکړئ مخکې له مخکې منطقي، عملي او ارزانه د حل لار شته مګر تاسې تراوسه پیدا کړې نه ده.
ستاسو دنده دا ده چې قصد وکړئ عبارتونه پوره کړی ترڅو خپلې غورې مفکورې وړاندې کړی.
د دې طریقې تل تمرین، د یو سازمان د خلکو ټول خلاق فکر له څرنګوالي او څومره والي له اړخه تر ډېره زیاتوي. دا طریقه د هغوی حللارو د موندلو لپاره چې څرګنده دي خو تر اوسه ترې خبر نه یاست، ډېره غوره ده.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

عملي تمرینونه:

۱ـ په خپل کاروبار کې یوه مسله یا موخه پیدا کړئ که څېرته هغه حل یا تر لاسه کړئ نو ستاسو په کاروبار کې ډېر توپیر رامنځته کوی.

۲ـ تاسې خپل ځان لپاره د فکری توپان ډله جوړه کړئ، د دې څېړکی پر اساس ټول بهیر ورته وویاست او وروسته بیا له هغوی وغواړئ هر څومره شونې مفکورې چې د یوې موخې یا مسلې د تر لاسه کولو لپاره وی، په فکری توپان کې ووایی. له پایلو به حېران شئ

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

شپږم شپرکی

د خوش بینۍ ارزښت

په ۲۰۱۳ کال کې د ۵۰۰ هغو کوچنیو شرکتونو په اړه چې په لږ وخت کې یې ډېر پرمختګ کړی و، چې کومه څېړنه شوې وه او په ای. ان. سی. INC ورځپاڼې کې چاپ شوه، څېړونکو دا وموندله چې د دې مدیرانو یوه غوره ځانګړنه دا وه چې؛ د شرکت، محصولاتو، خدمتونو او د کاروبار راتلونکي لپاره خوش بینه وو. دا خوش بیني نورو ته تلله، په ټول سازمان کې خپاره کېده او د کارکوونکو تر منځ یې ډېره انرژۍ او نوښت رامنځته کاوه. همدارنګه دا کار د مفکورو د دایمي جریان د رامنځته کولو لامل کېده چې د یو شرکت په بریا کې زیات ګټور و.
د خوش بینۍ د ساتلو او ډېرولو لپاره

دوې بېلابېلې طریقې شته:

۱ـ ډېر وخت هغه څه سره چې مینه لرئ او د هغه د تر لاسه کولو لپاره فکر کوئ، خبرې وکړئ. خوش بینه خلک سهار، غرمه او ماښام د خپلو موخو په اړه فکر کوي. هغوی نړۍ له فرصتونو ډکه ویني او تل د داسې لارو په لټه کې وي چې خپلو موخو او د مسایلو حل ته ورسېږي.

۲ـ په هر کس یا شرایطو کې د مثبتو ټکیو په لټه کې ووسئ. خوش بینه خلک ډاډمن دي چې د هرې مسلې په دننه کې یوه د حل لار پټه ده. هغوی باور لري که چېرته روښې موخې ولري نو د هغه د تر لاسه کولو لپاره به هرومرو یوه لار پیدا کوي. ستونزې تل نه وي. کله چې یوه ستونزه راپېښېږي، نو خوش بینه خلک له منفي شرایطو څخه د ښو یا ګټورو شیانو په لټه کې وي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د خوش بينانو اصطلاحات:

د خوش بينه خلكو يوه ځانګړنه دا ده؛ چې هېڅكله د« ستونزې» له كلمې څخه كار نه اخلي او د دې منفي كلمې كارولو پر ځای راتلونكى پېښه يا سختۍ د«شرايط» په نوم يادوي. وايي:« نن ورځ له جالبو شرايطو سره مخ شوم.»

په داسې حال كې چې د« ستونزې» كلمه د وېرې او تاوان احساسات پيدا كوي، خو د « شرايط» كلمه يوه بې طرفه(خنثى) كلمه ده. تاسې له ستونزې سره لاس او ګريوان ياست، خو شرايطو سره يوازې كار لرئ.

يوه غوره كلمه« ننګونه» ده. كه چېرته ستونزه داسې څه وي چې له هغه سره مبارزه كوئ، د ماتې، د وخت او د پيسو د بې ځايه مصرفولو لامل كېږي، ننګون هغه څه دی چې له هغه سره مخامخېږئ، يعنې هغه شرايط چې ستاسو او د شاوخوا خلكو په وس كې وي، پيدا كوي.

له دې وروسته، كله چې يوه ستونزه پېښېده، كولای شئ داسې غبرګون وښيئ:« نن له جالبه ننګون سره مخ شوم.»

غوره كلمه« فرصت» ده. كله چې هره ستونزه يا سختۍ يو فرصت وګڼئ، نو له هغه راتلونكو ډېر فرصتونه چې مخته راځي حېران به شئ. په هغه صورت كې كه چېرته له پيل نه په هغه ستونزه كې نه وای ډوب شوای، نو هغه مو هېڅكله نه ليدله.

يو له هغو اړينو پوښتنو چې تاسې بايد د هرې ستونزې د رامنځته كېدو په وخت كې له خپل ځان څخه وكړئ دا ده:« ولې دا موضوع ستونزمنه ګڼم؟»

د دې لپاره چې په هر څه كې د يوه ذهن ځواک وټاكل شي، ډېرى وخت تاسو ته سختۍ او ماته د يوې ډالۍ په بڼه استول كېږي تر څو چې ووينئ كومه تېروتنه خو به نه كوئ. تل هره سختۍ يا ستونزه يو فرصت وګڼئ چې دقيقا په دې موده كې درته استول شوی تر څو په راتلونكى كې بريالي شئ. دا ډول تفكر، د غوره مديرانو طريقه ده.

د ارزښتمن درس موندل:

كه چېرته په هرې ستونزې او يا سختۍ كې د« ارزښتمنه درس» په لټه كې ووسئ، كولای شئ د هر ډول شرايطو په مخامخېدلو سره، خوش بينه پاتې شئ. د نړۍ يو لوی رښتيا دا دی چې؛ په هرې ستونزې او سختۍ كې، هغه درسونه

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پټ دی چې کولای شي تاسو سره دا مرسته وکړي تر څو په راتلونکي کې بریالي ووسئ.
راځئ یو تمرین ترسره کړو: د خپل ځان اوسنۍ لویه ستونزه یا سختۍ معلومه کړئ. فکر وکړئ دا ستونزه یوه ډالۍ ده چې تاسو ته استول شوې او ستاسو ژوند او د کار پرمختګ لپاره داسې یو درس ځان سره لري، چې تاسې باید هغه زده کړئ. دا درس څه دی؟

د ذهن تغذیه:

پر یو بشپړ خوش بینه کس باندې بدلیدل، باید تل خپل ذهن له مفکورو، اطلاعاتو، مثبتی پوهې او له مثبتو خلکو سره په خبرو او اترو تغذیه کړئ. لکه څرنګه چې «هغه څه کېږي چې تاسو یې فکر کوئ» ډېر هغه څه کېږي چې خپل ذهن له هغه سره تغذیه کوئ. که چېرته ښه او مغزلرونکي خواړه وخورئ، نو روغ او ژوندۍ بدن لرئ.
که چېرته خپل ذهن په مثبتو مطالبو تغذیه کړئ، نو تاسې به د کار لپاره یو مثبت، خلاق او هوښیار ذهن ولرئ.کله چې د هرې سختۍ په راتللو سره دا ډول فکر ولرئ، نو د هر سخت موقعیت څخه به تاسې داسې فوق العاده درسونه او لیدونه زده کړئ چې خپله به حېران شئ. ډېری وخت هغه درس زده کوئ چې د بل ګام د بریا کلیی ده.
مثبت فکر، مثبتې خبرې او مثبت تصور هغه کتلستونه دي چې په هر څه خبر او ډېر پوه ذهن د تېر په پرتله په ډېرې چټکۍ سره کار وکړي. د هر هغه څه په اړه چې تل فکر کوئ، ستاسو په ژوند کې جذبېږي. که چېرته منفي فکر او وینا ولرئ، یا د راتلونکو پېښو په اړه تشویش وکړئ، د جذب قانون فعالوئ تر څو لکه اهن ربا هغه پېښې ستاسو ژوند کې جذب کړي. پام وکړئ.
پوه او ډېر اګاه ذهن روښتیا، ژمنتیا، کلک باور او هڅوونې ته اړتیا لري. دا ذهن له ژورو احساساتو چې اړین یې لېوالتیا ده، فعالېږي.
هر څومره چې د اړینې موخې د تر لاسه کولو لپاره ډېره لېوالتیا ولرئ، نو پوه ذهن ډېر په چټکۍ سره کار کوي تر څو داسې مفکورې او لیدونه وړاندې کړي چې د دې لامل کېږي چې تاسې ډېر ژر خپلو موخو خواته په حرکت راولي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

عملي تمرینونه:

۱ـ له همدې شېبې دا پرېکړه وکړئ چې په بشپړه توګه يو خوش بينه کس ووسئ. يوازې د خپلو غوښتنو او د تر لاسه کولو لارو په اړه فکر او خبرې وکړئ. په هر ډول شرايطو کې د مثبتو ټکو په لټه کې ووسئ. په هرې سختۍ کې د يو ارزښتمن درس په لټه ووسئ او تل خپل ذهن له« د ذهنی پروتين» مثبت د کتاب په بڼه، اوريز فايلونو، ډی وې دی ګانو، مثبتو خبرو او اترو او د ښه ژوند کولو لپاره تغذيه کړئ.

۲ـ د خوش بينه خلکو په ژبه خبرې وکړئ. له منفی کلمو چې منفی مانا لری ځان وساتئ او د هغو پر ځای داسې کلمې ووايئ چې انرژی ولری او د ستونزو حللارې وښيی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

اووم څپرکی

د نوابغو ځانګړتیاوې وروزئ

ډېری هغه ښځې او سړی چې د تاریخ په لړ کې نابغه نومول شوی وو، څېړونکو د مطالعې لاندې ونیول تر څو د هغوی فکری بهیر، کارونه او اصلي چلندونه معلوم کړی. هغوی دې پایلې ته ورسېدل چې، د دې خلکو ډېره ډله برابرهوښ یا له هغه څخه لږ پورته لرل. هغوی د انشتین په څېر خلک نه وو.
دې سره داسې ښکاری چې هغوی ټولو درې ګډ چلندونه لرل. له نېکمرغه، دا چلندونه د زده کړې وړ دی. تاسې هم د دې چلندونو په تمرین سره کولای شئ« هوښیار او لا هوښیار» شئ. د نوابغو په دې درې ګونه چلندونو کې مهارت پیدا کول تاسې د« خلاق فکر او د مسلې حل» په یوه نابغه بدلوی.

تمرکز

لومړی، نوابغ د دې وړتیا لری چې پر یوې موضوع پرته له کومې ګډوډۍ سل په سلو کې بشپړ تمرکز وکړی. دا د ذهن تمرکز وړتیا ځینې وخت« سی. ام. پی» CMP نومېږی. داسې ښکاری چې د ټولو خلاقانه بریاوو او پرمختګونو لامل دی.
پر یوې موضوع باندې تمرکز کول چې« یوازینۍ مدیریت» هم یادېږی د اړینو موخو په تر لاسه کولو، د وخت مدیریت، د دندو په ترسره کولو او په ټولو خلاقانه کارونو کې ډېر اړین دی.
له بده مرغه، اوس ډېری کسان د خپلو پاشلو حواسو په بې انتها دریاب په ځانګړې توګه د ټکنالوژۍ د فن د پاشلو حواسو په دریاب کې راګیر دی، له موبایلونو او ټیلېفونونو یې تل د زنګ غږ پورته کېږی او بې دمې ورته پیغامونه راځی. سربېره پر دې، همکاران تل مزاحم کېږی او د یو بل حواس ګډوډی. په همدې وجه وایی:« د کار په سر کې نشو بل هېڅ کار ترسره کړو.»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پر یوې موضوع د تمرکز زده کول باید داسې وي چې پرلپسې د وخت او د دمې ټول محدودیتونه وویل شي ترڅو په هماغه دمه کې پرته له مزاحمت او ګډوډۍ کار ترسره کړئ.
کېدای شي د وخت په مدیریت کې ارین اصل چې په تمرکز او نوښت کې ژوندی رول لوبوي،« د ټولو مواردو لیرې کول» دی. هره ورځ د وخت په ځانګړې دمه کې خپلې ټولې اړیکې له هرې ټکنالوژۍ سره له منځه یوسئ او خپل ځانته یو ارامه فضا رامنځته کړئ. د خپل ذهن ارامول لپاره، لکه د هغې ختمې په څېر چې د سطل په لاندینۍ برخه کې کینی، د وخت ۳۰، ۶۰ او ۹۰ دقیقو دمو ته اړتیا لرئ. یوازې په دې شرایطو کې کولای شئ روڼ او اغېزناکه فکر وکړئ.

د علتي او معلولي اړیکو لټون:
د نوابغو دویمه ځانګړنه هغه وړتیا ده چې علتي، معلولي اړیکې او کلي تصویر وګوري. نوابغ د یوې مسلې د حل لپاره د ټولو شونو لارو په ازمایلو کې؛ ازاد فکره، منعطف او د ماشومانو په څېر کنجکاو دي. هڅه وکړئ کار، ځان او خپل کاروبار د یو اصلي سیستم د یو بخش د عنوان په څېر وګورئ. یعنې هر هغه جزیات چې د شاوخوا خلکو له موضوعګانو سره اړیکه لري او پر هغوی اغېز کوي په پام کې ونیسئ. د دې پر ځای چې یوه موضوع په جلا توګه د پام وړ وبولئ ټول هغه موارد چې شونې دي پایله یې هماغه موضوع شي او یا له هغې موضوع وروسته پېښ شي، هم په پام کې ونیسئ. خپل شرایط د یو لوی تصویر یوه برخه وګڼئ او د دې تصویر د اجزاوو ټولې اړیکې وڅېړئ. د یوې حللارې یا ځانګړې طریقې له خوښولو او میندو څخه ځان وساتئ. یو له هغو خنډونو چې د نوښت مخه نیسي دا دي چې؛ یوه مفکوره له حد نه زیاته وغواړئ او ورسره ځان وتړئ. وروسته خپله ټوله هڅه د مفکورې پلور لپاره په نورو کې کاروو. که چېرته وشو کړای بل کس خپلې مفکورې سره یوځای کړو، د بریا احساس کوو، ان که چېرته په ډېر احتمال سره زموږ مفکوره ناسمه هم وي.
هڅه وکړئ له خپلې مفکورې ځان ازاد کړئ او خلاص ذهن سره نورې ټولې شونې مفکورې په پام کې ونیسئ.ان که چېرته تاسې داسې یوه مفکوره لرئ چې ستاسو په نظر فوق العاده ده، خو باید منعطف پاتې شئ. تر هغې چې مو ټول احتمالات نه وي څېړلي نو له یوې مفکورې سره مه یوځای کېږئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

خپلې مفکورې سره داسې چلند وکړئ، چې هغه بل چا ویلي ده. مشکوک ووسئ. پوښتنې وکړئ. خپل کار داسې فکر سره پیل کړئ چې کېدای شي دا مفکوره ټوله ناسمه وي.

له سیستماتیکې طریقې څخه ګټه اخېستل:

درېیم، نوابغ د مسلې حل لپاره د سیستماتیکې او منظمې کړنې څخه کار اخلي. لومړی مسله په واضیحه او لیکلې بڼه بیانوي. وروسته بیا د لاندینو مواردو په څېر پوښتنې کوي: دا ستونزه څرنګه رامنځته شوه؟ ایا په رښتیا هم ستونزه ده که کېدای شي فرصت وي؟ ایا په رښتیا هم ستونزه ده که کېدای شي د یوې لویې او متفاوتې ستونزې نښه وي چې باید حل شي؟

د ریاضي تفکر په ښوونځي کې زده کوئ. که څه هم وروسته له ښوونځي څخه بیا هېڅکله له ریاضي او هندسې څخه کار نه اخلئ، خو دا چې تخصصي حوزې ته ننوځئ،د دې زده کړو موخه د سیستماتیک کار زده کول له پیل نه تر پایله د یوې مسلې د حللارو پیدا کولو لپاره ده. تاسې د هرې مسلې د حل لپاره یوه منطقي او سیستماتیکه طریقه زده کوئ، هغه مهارت چې کولای شئ د ژوند په نورو برخو کې هم وکاروئ. ټول نوابغ د مسایلو حل لپاره سیستماتیکه حللاره لري او هره مسله ګام په ګام حلوي.

په یاد ولرئ چې عمل ډېر اړین دی. تاسې هماغه څه یاست چې ترسره کوئ یې. کله چې د نوابغو چلندونه تمرین کوئ، ډېر ژر به د هغوی په څېر عمل وکړئ.

عملي تمرینونه:

۱ـ له خپلو اوسنیو ستونزو څخه یوه وټاکئ او د هغه ټول جزیات د کاغذ پر مخ ولیکئ. ځینې وختونه د جزیاتو د لیکلو پر وخت ځوابونه ښکاره کېږي.

۲ـ له هغې ستونزې سره چې لاس او ګریوان یاست، له لیرې وګورئ، د ستونزې او د کارونو اجزاو ترمنځ د علتي او معلولي اړیکې وڅېړئ. یوه پاڼه کاغذ راوخلئ، په منځ کې یې یوه دایره رسمه کړئ او مسله په هغه کې ولیکئ، وروسته بیا د غنې پښو په څېر نورې ځانګې رسمې کړئ او له هغوی سره د وصل شویو دایرو په منځ کې د بېلابېلو خلکو او عواملو نمونه ولیکئ چې په دې مسله کې دخیل دي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

اتم څپرکی

په اوو ګامونو کې د مسلې حل

د مسلې د حل منظمه طريقه چې د غوره حللارو د وړاندې کولو لپاره اغېزناکه لار ده. په دې څپرکی کې د مسلې د حل لپاره په اوو سيستماتيکو ګامونو کې بحث کوو.

د مسلې بيان په ليکلي او روڼ ډول :

ليکل، يو عصبي ـ حرکتی فعاليت دی. تاسې د يوې مسلې د ليکلو په وخت کې پر کاغذ، وايټ برد يا لوی پاڼې باندې اړ ياست چې د خپلو ليدو، اوريدو او حرکی حواسو څخه کار واخلئ. په پايله کې، ټول مغز فعالوئ ترڅو په لومړی مرحله کې ستونزه په واضيحه توګه بيان کړی. دا ډېره عجيبه نه ده چې ۵۰ سلنه مسايل په دقيق تعريف سره په لومړی پړاو کې حلېږی.
ډېری وخت کله چې خلک په يوې مسلې کې ډېر وخت لپاره پاتې شی، اصلي لامل يې دا دی چې هغوی له پيل نه نوموړی مسله په واضيحه توګه بيان کړې نه وی. نامنظمه تفکر په ژوند او کار کې د بريا د نه تر لاسه کولو اصلي خنډ دی.

مطالعه، څېړنه او د اطلاعاتو راټولونه:

حقايق پيدا کړئ. مکنزی انډ کامپنی د نړۍ په برياليو شرکتونو کې د مشورې په برخه کې غوره شرکت دی. لومړی برخه، « د مکنزی طريقه» چې د مسلې بيان او د هغې ببلابېلې خواوې پکې شته. دويمه برخه، د اطلاعاتو راټولونه له هرې شونې منبع او د جزياتو ارزونه ده ترڅو ډاډمن شو د اطلاعاتو منبع د اعتبار په بنسټ ده نه د خيال.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

هر څومره چې ډېر اطلاعات لاسته راوړئ، نو همدومره ډېر احتمال شته چې له ورکړل شویو معلوماتو څخه سمه حللاره راڅرګنده شي او لکه د شیدو د سر د پیروی په څېر ښکاره شي.
له حقایقو څخه د ملتیا چمتووالی ولرئ. دې وسوسې سره مبارزه وکړئ چې د یو بهیر په پیل کې په یوې حللارې مئین شئ او وروسته د داسې اطلاعاتو په لټه کې شئ چې ستاسې لومړنۍ پایلې تایید کړي. خپل ذهن خلاص وساتئ.

ازمایل شوې تجربې بیا مه ازمایئ!

پر دې پوه شئ هرې هغې مسلې سره چې مخامخ یاست، مخکې په بل ځای، د بل کس په مرسته د ډېرو لګښتونو په واسطه حل شوې ده. ازمایل شوې تجربې بیا مه ازمایئ. له پوه خلکو څخه پوښتنې وکړئ او له کارپوهانو سره مشورې وکړئ. د هغو خلکو په لټه کې ووسئ چې، همدې مسلې سره مخامخ ول او وګورئ چې هغه یې څرنګه حل کړې ده. په ډېری مواردو کې اړتیا نشته چې بهیر له سر نه پیل کړئ.
کېدای شي د وخت او د پیسو د لګښت غوره طریقه د یوې پېچلې مسلې د حل لپاره په کاروبار او په هماغه ځای کې د سلاکار او کار پوهانو مقررول وي. یو مشاور ته د څو یا څو زرو ډالرو د تایید ورکړې، په وخت او پیسو کې د سپما لامل کېږي.
د ځینو هغو تېروتنو چې ډېرې ګرانې راته تمامې شوې دلیل یې دا و چې له کارپوهانو سره د مشورې لېوالتیا او وس مې نه درلود او وړاندې تر دې چې پیسې او وخت ورته ځانګړی کړم، پرې یوې مفکورې او پروژې کار پیلول و.

خپل لاشعوری ذهن ته د فعالیت اجازه ورکړئ:

کله چې مو اطلاعات راټول کړل او نورو غړو سره مو شریک کړل، لومړی هڅه وکړئ چې مسله په شعوری ډول حل کړئ. هر هغه کار چې کولای شئ ترسره کړئ، فکر وکړئ او وروسته که چېرته له وړاندې شویو ځوابونو څخه خوښ نه وئ، هغه یو لنډ وخت لپاره پرېږدئ. داسې مهالوېش جوړ کړئ که په بل وخت کې بیاځلې په هماغې مسلې بحث وکړئ تر څو د فکر کولو لپاره ټول فرصتونه ولرئ.
په انجیل کې راغلي دي:« ټول کارونه سر ته ورسوئ، تم شئ.»د مسلې په حل کې د هغې تعبیر دا دی، کله چې د اطلاعاتو راټولو لپاره مو ټولې پروسې ترسره

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

کړي، مګر بیا هم هېڅ ډول د حللاره مو پیدا نه کړه، مسلې په بشپړ ډول پرېږدئ او خپل ځان په بل کار بوخت کړئ.
کله چې له یوې مسلې یا ستونزې څخه خپل ټول تمرکز او پاملرنه معطوف کوئ چې ستاسې ذهن ټول ځان سره بوخت کړی، نو ستاسې لاشعوری او پوه ذهن لکه ابرکمپیوټر چې پېچلې فرمول یا د اعدادو ټولګه پروسر کوی، ۲۴ ساعته پر نوموړی مسلې کار کوی.
د مسلې پرېخوستل د ذهن نورو غورو ځواکونو ته، ځان ارام نیول او په بل کار بوختېدل، غوره ذهن لازم ځواب هغه وخت درکوی چې تاسې ورته اړتیا ولرئ.
ویده شئ
مخکې له ویده کېدو خپله مسله بیاځلې وګورئ او د هغه ځواب له خپل لاشعوری ذهن څخه وغواړئ. داسې ښیی چې، دا طریقه هغه وخت اغېزناکه وی چې ستونزه یا سختۍ د بلې ورځې مربوط شی.د حللارې په غوښتلو، ډېری له ځواب یا د غوره حللارې د یوې مسلې لپاره چې ټوله ورځ په هغې کې بوخت ووسئ، له خوبه وېښېږئ.
کېدای شی د شپې په نیمه برخه کې له ځواب یا لید سره له خوب څخه پاڅېږئ.
کېدای شی سهار له خوبه پاڅېږئ او سم ځواب لکه پتنګ ستاسو په ولیو ناست وی.

د کاغذ پر مخ ولیکئ:

غوره ده چې تل یوه دفترچه له ځان سره ولرئ تر څو ټول دا ځوابونه، مفکورې او لیدونه په هماغه شېبه کې ولیکئ او ډېر وخت هېر نه کړئ.
کله چې دا سرنوشت جوړونکی نور مو ولید، ژر هغه یاداښت کړئ. ډېر وخت یوه ښه مفکوره د دې لامل کېږی چې، د کلونو له سختو کارونو څخه بې نیازه شئ. کېدای شی یوه ښه مفکوره هغه څه وی چې د شتمن کېدو لپاره تاسې ورته واړتیا ولرئ.

اقدام وکړئ:

په پایله کې دا، ستاسې مفکوره که هر څه وی د هغې لپاره زر اقدام وکړئ. دوه زړی مه کوئ. معمولا هغه مفکورې چې ستاسې ذهن ته درځی،« د ختمېدو تاریخ» لری. که چېرته په چټکۍ اقدام وکړئ، فوق العاده پېښې راپېښېږی. مګر

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

که چېرته اقدام څو ساعتونو، یا څو ورځو لپاره وځنډوئ، نو ډېر فرصتونه به له لاسه ورکړئ. مه پرېږدئ دا کار وشي.

عملي تمرینونه:

۱ـ خپله موخه یا مسله معلومه کړئ او هغه ګوګل کې ولټوئ. ستاسو د مسلې یا موخې په اړه چې کومې مقالې یا وبلاګونه لیکل شوي پیدا کړئ او په دقیق ډول هغه مطالعه کړئ. له هغو مطالبو چې نورو خلکو مخکې پیدا کړي او ترسره کړي، حېران به شئ.

۲ـ کله چې له خپلې موخې یا مسلې څخه روڼ تعریف مو پیدا کړ، د هغو خلکو په لټه کې شئ چې په خپل ژوند کې یې دا مسله مخکې حل کړې ده. له نورو وپوښتئ: ایا تاسې داسې خلک پېژنئ چې ستاسو د مسلې په اړه په یو مطلب وپوهېږي. و به وګورئ چې ډېر ژر د خپلې خوښې کس به پیدا کړئ تر څو هغه سره خبرې وکړئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

نهم څپرکی

د ذهن څواکمن کېدو لپاره تمرینونه

هرومرو اوریدلی به مو وي، چې وایي: پوهه ځان سره ځواک راوړي.
مګر یوازې هغه پوهه د ځواک لامل کېږي چې کارول شوې وي. هغه پوهه چې وشو کړای له هغې څخه د خپلو موخو د تر لاسه کولو لپاره کار واخلو او یوه پایله یا ګټه تر لاسه شي. که څېرته پوهه هر څه وای، نو ټول کتاب لرونکی به شتمن و، ځکه دوی د میلیونو پوهو په منبع کې راګیر وو.
د دې فصل تمرینونه دا مرسته کوي تر څو داسې موخې او مسلې معلومې کړئ چې غواړئ د هغه حل لپاره له خپل نوښت او پوهې څخه ګټه واخلئ.

د لیکلړ چټکه طریقه:

لومړی تمرین دا دی چې په ۳۰ یا کمو دقیقو کې د دې لاندې پوښتنې ځواب ولیکئ: په اوسني وخت کې ستاسو د ژوند درې اړینې موخې کومې دي؟
دا طریقه« د لیکلړ چټکه» نومېږي. کله چې یوازې ۳۰ دقیقې د خپل ژوند درېیو اړینو موخو لیکلو لپاره وخت ولرئ، رښتینی موخې راښکاره کېږي او ځینې وختونه تاسې حېرانوي.
کله چې ما په خپلو کنفرانسونو کې دا تمرین خپلو ګډون والو ته وویل؛ په سلو کې له اتیا سلنه نه ډېرو مخاطبینو درې ګډې موخې ولیکلې: مالي موخه، کورنۍ موخه او د روغتیا موخه. باید همداسې وي. دا درې ګونه موارد د ډېرو خلکو په ژوند کې درې اړینې موخې دي.
کله چې خلکو دې پوښتنو ته ځواب ورکړ، له هغوی غواړم په هره برخه کې د خپل رضایت اندازه له ۱ـ تر ۱۰ عددونو په واسطه معلومه کړي. په هرې هغه برخه کې چې تاسې خپل ځانته لږې نمرې ورکړي، نو په نومړی برخه کې ډېرې ستونزې او ناارامي شته. دا تمرین ترسره کړئ او بیا پایله وګورئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د کاروبار په کنفرانسونو کې له کاروبار څښتنانو څخه غواړو چې د پوښتنو یوې تولګې ته«چټک لیکلړ» چې د کاری موخې، مالي، پلور، محصول، خلکو او د سیالۍ په اړه وی، ځواب ورکړی. ګډون وال ۳۰ ثانیې وخت لری تر څو د هرې یوې پوښتنې لپاره خپل ځوابونه ولیکی. ځوابونه د روڼتیا لامل دی او ډېر وخت د کاروبار د بدلون لامل کېږی.

بې رحمانه پوښتنې:

رهبری د مسلې د حل وړتیا ده. بریا د مسلې د حل وړتیا ده. یوازې هغه څه چې ستاسو او ستاسو د موخو په تر لاسه کولو کې شته، بېلابېلې مسلې او خنډونه دی. هغه څه دی؟ بل تمرین پر هغې موضوع تمرکز دی چې جیم کالینز هغه« بې رحمانه پوښتنې» نوموی. یعنې هغه پوښتنې چې تاسې مجبوروی پر مسایلو تمرکز وکړئ.

په لومړیو کې دا تولییزه پوښتنه له ځانه وپوښتئ: نن مو درې سختې مسلې کومې دی؟ بیا دغه پوښتنه نوره هم وغځوئ، پراخه یې کړئ او په کاروبار کې یې مطرح کړئ.

په کاروبار کې اووه اړینې پوښتنې:

۱ـ نن زموږ په کاروبار کې درې لویې مسلې کومې دی؟
۲ـ نن زموږ د مالي برخې درې لویې مسلې کومې دی؟
۳ـ نن زموږ د پلور درې لویې مسلې کومې دی؟
۴ـنن د سیالۍ په ځای یا بازار کې زموږ درې لویې مسلې کومې دی؟
۵ـ نن د خلکو په اړه زموږ درې لویې مسلې کومې دی؟
۶ـ نن د محصولاتو او خدمتونو په برخه کې زموږ درې لویې مسلې کومې دی؟
۷ـ درې اړین ګامونه چې کولای شو د خپل کاروبار د پرمختګ لپاره پورته کړو، کوم دی؟

د دې پوښتنو د پوښتلو وړتیا، هغوی ته دقیق ځواب ورکول او وروسته په مشخص شویو ستونزو کې د حللارو عملي کول؛ ډېر اړین دی او په کاروبار کې بریا ټاکلی شی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د ۲۰/۸۰ له قانون څخه استفاده:

د ۲۰/۸۰ قانون په کاري او هم په شخصي مسایلو کې استفاده کېږي. یعنې ۸۰ په سلو کې مسایل، خنډونه، تشویشونه او ملاحظات ستاسو په دننه یا ستاسو په کاروبار کې پټ دي او یوازې د هغوی ۲۰ په سلو کې د بیروني خلکو یا عواملو اغېز دی.
د غوره متفکرینو لومړی ګام دا دی چې؛ مسله په واضیحه توګه معلوموي او بیا پوښتي« کوم څه زما یا زما په شرکت کې د دې مسلې لامل شوي دي؟»

د خپلې خوښې پلمې معلومې کړئ:

تل په کاري سیمینارونو کې پوښتم:« له تاسو څخه څو کسه غواړي چې خپله ګټه دوه برابره کړي؟» ټول حاضرین خپل لاسونه پورته کوي. وروسته پوښتم:« ولې مخکې مو ګټه دوه برابره شوې نه ده؟»
په همدې موقع کې یادونه کوم چې؛ ډېرې شرکتونه په هماغه صنعت کې دوه، پنځه یا لس برابره ګټه لري، د ګډون کوونکو له اړخه په هغه صنعت کې زما سیمینار بې ساری و. دا ټول شرکتونه له هغه رقابتي چاپېریال سره مخ دي چې زما په سیمینارونو کې د کار څښتنانو او د ګډون والو مدیرانو له هغوی سره مخ وو. ولې د هغوی عاید له تاسې څخه لوړ دی؟
دا تمرین خلکو سره مرسته کوي چې د خپلې علاقې وړ ټېټ مالي مفکورې په عملي بڼه مشخصې کړي. ولې ستاسې کاروبار له اوسنی شرایطو څخه دوه برابره نه دی؟ ستاسې پلمې کومې دي؟ خپل ځان او نورو ته څه وياست تر څو خپل ځان له غوره کړنو بې نیازه کړئ؟
هغه څه دي چې په تاسو او ستاسو په شرکت کې د نه پرمختګ لامل کېږي؟
تل د دې پوښتنو پوښتل او د هغوی ځوابول د نوښت پیدا کولو لامل کېږي؛ داسې مفکورې او لیدونه درکوي چې د دې لامل شي هره مسله حل کړئ یا پر هر هغه خنډ چې شونې ده تاسې له خپلو کاري او شخصي موخې لیرې کړي، غلبه وکړئ.

الګو جوړونه تمرین کړئ:

رهبران تل خوبونه لري. خوب یعنې د راتلونکو مفکورو شرایطو د تجسم وړتیا، اوس حال کې ژوند کول او د داسې برنامو جوړول چې غواړئ له اوسنی شرایطو څخه هغه ځای ته چې غواړئ راتلونکې کې ووسئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

که چېرته کولای مو شوای یوجادویي لرګی وخوځوئ او د خپل کاروبار راتلونکی له هر اړخه عالي کړئ، نو کومه بڼه مو غوره کوله؟ له نن سره یې څه توپیر درلود؟

له هر څه اړین دا چې؛ هغه لومړنی ګام چې باید د خپل اوسنی مقام څخه د راتلونکی مقام لپاره پورته کړئ، څه دی؟

همدا نن خپل لومړنی ګام معلوم کړئ او ژر یې عملي کړئ. ټول نور موارد به د هغه لټون لپاره راشي.ښه خبر دا چې تل کولای شئ څه نا څه بل ګام هم وګورئ.کېدای شي چې ټول راتلونکی لپاره خپل مسیر و نه ګوری مګر تل کولای شئ یو بل ګام هم وګورئ . که چېرته تر هغه ځایه چې د لید وړ وی، مخته ولاړ شئ، نو د مسیر ادامه به هم وګورئ.

الګو جوړونه په « د غوره کړنو تفکر» کې یو اثبات شوې طریقه ده. د راتلونکو شرایطو تجسم او وروسته د اوس حال په لیدلو او هغه ځای کې چې اوس یاست، فوق العاده بصیرت لاسته راوړئ او هغه ټول کارونه چې کولای شئ له اوس نه ترسره کړئ تر څو هغه راتلونکی عالي کاروبار رامنځته کړئ، چې ګورئ.

جادویي پوښتنه:

په دې برخه کې تاسو ته یو جالبه تمرین لرم. له خپل ځانه وپوښتئ:« که چېرته پوه شئ ماته نه خورئ، نو کوم لوی کار ازمایئ؟»

فکر وکړئ تر اوسه خپل جادویي لرګی لرئ. کولای شئ هغه وخوځوئ او د خپل ژوند هرې موخې ته ورسېږئ. که چېرته داسې څه شونې و، نو د کومې موخې رسېدل به ستاسو په ژوند مثبت اغېز کړای وای؟

ستاسو ځواب چې هر څه و« ډاډه یم تل ځواب لرئ» هغه ولیکئ، یوه برنامه جوړه کړئ او هره ورځ په هغې کار وکړئ. لومړی ګام پورته کړئ. یو کار ترسره کړئ. هر کار چې وی. مګر هره ورځ په دې اصلي موخې کار وکړئ، یعنې هغه موخه چې د هغې لاسته راوړنه، ستاسو په ژوند کې د لوی بدلون لامل کېږي.

عملي تمرینونه:

۱ـ د خپل کاري یا شخصي ژوند درې اړینې موخې ولیکئ. هغه همداوس ولیکئ.

۲ـ هغه موخه معلومه کړئ چې د هغې لاسته راوړنه ستاسو په ژوند کې ډېر مثبت اغېز لرلای شي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

لسم څپرکی

د تفکر لپاره له درېیو ضمیرونو څخه کار اخېستل

هر کس د تفکر، مسلې حل، پرېکړه کول، او د موخو لاسته راوړلو لپاره درې بېلابېل ضمیرونه لري. د دې درېیو ضمیرونو ترمنځ د توپیر درک کول ، د ژوند او کار ښه والي لپاره د هغه توان لوړول د پایلو د بدلون او څو برابره کېدو لامل کېږي.

شعوري ضمیر:

هر کله چې بوخت او فعال یاست، نو له دې وېښ او پوه ضمیر څخه ګټه اخلئ. شعوري ضمیر معقول، تحلیل ګر، منطقي، ناقد او واقع بین دی. دا ضمیر معلومات له بېلابېلو منابعو څخه ټولوي، هغه تحلیلوي او نورو معلوماتو سره په خپله حافظه کې ثبتوي، پرتله کوي او پایله کې پرېکړه کوي. نوي اطلاعات د شعوري ضمیر له لارې لکه څنګه چې د ننوتلو ځای دی، مغز ته ننوځي.

ډانیل کانمن په خپل ډېر پلور شوې کتاب تر« چټک تفکر، ور تفکر» عنوان لاندې لیکي: تقریبا تل له شعوري ضمیر څخه استفادې لپاره دوې لارې شته. لومړنۍ لار چټک تفکر چې؛ شهودي، خپل کاره، غریزي او بېړنۍ دی.

په شعوري ضمیر کې د تفکر په دې طریقې کولای شئ د خپل ژوند ورځینې ناڅاپي پېښې هدایت کړئ.چټک تفکر په ترافیک کې موټر چلولو ته ډېر ورته دی؛ چټک تفکر ډېر په ګڼه ګوڼه کې د موټر چلولو ته ورته دی، عاجله پرېکړه نیسی او د مخنه تګ تر څنګ به بېلابېلو لورو او کارونو په اړه غبرګون ښیی.د ورځې په لړ کې ستاسو ډېر وخت په چټک تفکر کې تېرېږي. په خبرو اترو، ټیلیفوني اړیکو، ایمېل ته ځواب ورکول او بهرنۍ غوښتنو کې له

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

چټک تفکر څخه کار اخلئ. د چټک تفکر د ګټې اخېستنې معمولي او طبيعي طريقه همدا ده چې په ډېرو مواردو کې مناسب دی.

ورو تفکر

د تفکر دويمه طريقه چې کانمن ويلي:« ورو تفکر» دی چې د شعوري ضمير له بلې کړنې څخه عبارت دی. په دې طريقه کې بايد د تفکر سرعت راکم کړئ او مخکې له هر ډول خبرې يا عکس العمل څخه بايد په ډېر پام سره پېښو ته پاملرنه وکړې.
له ورو تفکر څخه د ګټې اخيستنې غوره وخت هغه دی چې په داسې فعاليت بوخت ياست يا غواړئ داسې پرېکړه وکړئ چې اوږد مهاله اغېزه يا پايله لري. د بېلګې په توګه؛ په جلسو کې د استراژيک برنامو جوړولو کې ټول غړي اړ دي چې ورو تفکر ته مخه کړي.
دا کار ډېر اړين دی؛ ځکه هغه پرېکړې چې په استراتېژيکو برنامو جوړولو کې تر لاسه کېږي اوږدمهاله پايلې لري او تر ډېره حده د شرکت ماته يا بريا معلوموي.
د کانمن يو اړين ليد دا دی چې خلک ډېری هغه وخت چې؛ بايد له ورو تفکر څخه کار واخلي، له چټک تفکر څخه استفاده کوي. ډېری خلک د دې پر ځای چې لږ ارام وکړي او ټول حقايق او د پرېکړو اړين جزيات په دقت سره وڅېړي، له چټک تفکر څخه کار اخلي او په غلطۍ سره داسې ژمنې کوی او داسې پرېکړې نيسی چې اوږد مهاله اغېزې لري.

د کاغذ پر مخ فکر وکړئ:

يو له هغو غورو طريقو چې موږ کولای شو، ذهن له چټک تفکر څخه ورو تفکر باندې هدايت کړو، د پوښتنو پوښتل او د کاغذ پر مخ فکر کول دی. د پوښتنو پوښتل تاسې مجبوروی چې ورو مخته ولاړ شئ او د مسلې په هکله سم فکر وکړئ. د کاغذ پر مخ د مطالبو ليکل، په ځانګړې ډول کله چې د هماغه شرايطو په اړه د حقايقو په راټولو يا جزياتو کې بوخت ووسئ، تاسې ورو تفکر کولو باندې مجبوروی.
قانون تل دا دی که چېرته په پيل کې، ډېر وخت د مسايلو څېړلو لپاره ورکړئ، نو غوره پرېکړې به لاسته راوړئ. هر کله شونې ده، د اړينې پرېکړې په

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

وخت کې« وخت وپېږئ». که کېدای شوه نو پرېکړې نیول ۲۴ ساعتونو، دوو ورځو، یوه اونۍ یا ان تر یوې میاشتې وځنډوئ. تل هر څومره چې د یوې اړینې پرېکړې په اړه ورو فکر وکړئ نو په پای کې غوره پرېکړه او عملي به تر لاسه کړئ.

د لاشعوری ضمیر څخه استفاده کول:

دا برخه، ستاسو د ذهن لوی کتابتون یا نیروګاه ده. دا ضمیر ټولې تجربې، پوهه، پرېکړې، مفکورې او تر اوسه چې مو کوم افکار لرل جذبوی، ذخیره کوی او کولای شی ډېر ژر دې حافظې ته لاسرسۍ پیدا کړی. لاشعوری ضمیر ټول اطلاعات ثبتوی، په یاد راوړی او کولای شی شته اطلاعات په بېلابېلو بڼو او الګو واړوی او د مسایل حل لپاره یې وکاروی.

په خپلو غریزو باور وکړئ:

پیټر اسپیسکی، د متافزیک متخصص باور لری چې لاشعوری ضمیر ۸۰۰۰ ځله له شعوری ضمیر څخه چټک عمل کوی. د هغه بېلګه زموږ غریزوی عکس العمل له نویو خلکو سره دی. د ژوند په لړ کې له بېلابېلو خلکو سره لیدنه کوئ؛ ناڅاپه ځینې خوښوئ او له ځینو کرکه کوئ. دا ارزونه په بشپړ ډول معمولا له ۴ ثانیو څخه په کم وخت کې ترسره کېږی. وروسته، پوهېږئ، د هماغه کس په اړه ښه دلایل د مینې یا کرکې، اعتماد یا بې اعتمادۍ لرئ. مګر د لیدنې په شېبه کې، شعوری ضمیر د کس له څېرې څخه یو انځور اخلي او هغه د لاشعوری ضمیر کتابتون ته لېږی. لاشعوری ضمیر په ډېر ې چټکۍ سره نوموړی څېره له هغو ټولو تجربو سره چې له بېلابېلو څېرو لری پرتله کوی او یو چټک مثبت یا منفی احساس تاسو ته القا کوی.
د لاشعوری ضمیر اصلي موخه دا ده چې ستاسې ټول کړه وړه او خبرې اترې د هغې الګو په څېر کړی چې تاسې یې تصویر په ذهن کې لرئ او ستاسې د باورونو له سیستم سره هم ورته والۍ لری. لاشعوری ضمیر د بدن ژبه، د غږ لحن، د اعتماد په نفس اندازه او د استعداد احساس یا ستاسو وړتیا په هر ډول شرایطو کې کنټرولوی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

خپل ذهن له مثبتو افکارو ډک کړئ:

کله چې شعوري ضمير د مفکورو له جزياتو، پيغامونو او مثبتو انځورونو څخه تغذيه کوئ، دا اطلاعاتو راسنا لا شعوري ضمير ته ځي او په چټکۍ ستاسو د تفکر په کړنه او هغه احساس چې د ځان په اړه يې لرئ، اغېز کوي. مخکې مې تل يو عبارت« زه يو نابغه يم!» ته اشاره وکړه. کله چې په لومړي ځل دا کلمې يا بل هر مثبت عبارت خپل ځانته وايئ، کېداى شي لږ په عذاب شئ. مګر کله چې دا عبارت په کراتو تکراروئ، د لاشعوري ضمير مقاومت د دې نوي تصوير پر وړاندې له منځه ځي. په پايله کې؛ لاشعوري ضمير نوى فرمان د نوي واقعيت په عنوان ستاسو په وجود کې منی. وروسته هڅه کوي تر څو ډاډمن شي هر هغه کار چې ترسره کوئ، د هغه څه په اړه چې فکر کوئ، وايئ او احساسوئ هغې نوي الګو سره چې تاسو په لاشعوري ضمير کې جوړ کړئ، همغږي لري.

پوه ضمير:

دا ستاسې ځواکمن ضمير دی. تقريبا د بشر په تاريخ ټولې لويې برياووې د پوه ذهن له مفکورو او الهاماتو اغېز و. د دې ضمير څخه د ګټې اخيستنې وړتيا او د هغه منظمه استفاده،ستاسو د ژوند په هره برخه کې د نوښت د خپلواکۍ لامل دی.

ځينې وختونه پوه ذهن ته ډلييز لاشعوري ضمير هم وايي. همدارنګه د نړۍوال لاشعوري ضمير يا بې پايه هوش په عنوانونو هم يادېږي. کارل جانګ هغه ته« پوه» وايي او باور لري چې په انساني نړۍ کې د ټولو ابتکاراتو او نوښتونو منبع ده.

پوه ضمير د ټولو پرمختګونو، ليدونو، شواهدو، الهامونو او د تخيل د پيل ټکی دی. دا ضمير تل په لاشعوري ډول کار کوي تر څو مسايل حل کړي، خنډونه له منځه يوسي او تاسې خپلو موخو ته ورسوي.

کله چې خپله موخه يا مسله په واضيحه او ليکلي بڼه بيانوئ، دا اطلاعات په خپل کاره شکل لاشعوري ضمير ته لېږدول کېږي. وروسته لاشعوري ضمير هغه ټول ابر کمپيوټر پوه ذهن ته لېږدوي او هغه په کار اچوي تر څو ۲۴ ساعته د موخو لاسته راوړلو، د مسلې حل او د خواب په موندلو کې له تاسو سره مرسته وکړي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د درېیو ضمیرونو ترکیب:

په یاد ولرئ چې ذاتا نابغه یاست. تاسې ۱۰۰ میلیارده د مغزو سلولونه لرئ چې هر یو یې له ۲۰،۰۰۰ نورو سلولونو سره په اړیکه کې دی او تاسې ته له ستر یا پیاوړی کمپیوتر څخه زیات د فکر ظرفیت درکوي.

کولای شئ له خپل ذهن څخه په مثبتي یا منفي بڼې کار واخلئ. کله چې د خپلې غوښتنې د روڼتیا لپاره له شعوري ضمیر څخه کار اخلئ او وروسته له تجسم او د موخې په لیکلو سره لاشعوري ضمیر ته لېږئ نو تاسې به د خپل فکر له غورو ځواکونو څخه ګټه واخلئ.که چېرته اعتماد په نفس او ارامه په ټمه شئ او باور ولرئ چې پوه ضمیر ۲۴ ساعته کار کوي تر څو دقیقا هغه څه چې په هغه وخت کې چې غواړئ تاسو ته درکړي، نو د پوه ضمیر ځواکونه فعالوئ او د خپل ذهن بشپړ کنټرول په خپل لاس کې اخلئ. د دې درې بېلابېلو ضمیرونو له هغمړی څخه په کار اخېستو به تاسې په خپل وجود کې پټ نبوغ، ازاد کړئ.

عملي ټمرینونه:

۱ـ لږ وخت ورو تفکر ته ورکړئ، خپلې غوښتنې په واضیحه توګه معلومې کړئ او د موخې د تر لاسه کولو احساس خپل ځان سره تجسم کړئ. دا غوښتنې هغومره روښې ولیکئ چې یو ماشوم هم پرې پوه شي.

۲ـ مثبتې کلمې په کراتو تکرار کړئ.« زه نابغه یم!» یو له دې عبارتو څخه دی، مګر کولای شئ له هر یو بل عبارت چې تاسې د هغه په اړه غوره غبرګون لرئ هم کار واخلئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

یوولسم څپرکی

د تفکر د دوو چلندونو تمرین

د تفکر طریقه، ستاسې ذاتي نوښت ازادوي. د تفکر ځانګړې طریقه زده کېږي او د ماشومتوب له پیل یا معمولا د مور او پلار یا د هغوی له یو څخه په تقلید کولو پیلېږي. کله چې دومره کوچني یاست چې نه پوهېږئ ستاسو په شاوخوا کې څه کېږي، دلته بیا زده کوئ چې لکه د خپلو والدینو په څېر فکر وکړئ.

د تفکر دوې بېلابېلې طریقې د پاېښت ساتنه او مبارزه ده.

دا طریقې په لا شعوري ډول د قاطعیت نه ښودلو او د شاوخوا چاپېریال د هغو پېښو په غبرګون کې ترسره کېږي چې د وړاندوینې وړ نه دي. له هغه ځایه چې د تفکر دا طریقې زده کېږي، نو بیا د هېرولو وړ هم دي. په دوامداره تمرین سره کولای شئ د تفکر د هرې ناکارې طریقې پر ځای د تفکر مثبتې او متحرکه طریقه ځای پر ځای کړئ.

مکانیکي تفکر:

که چېرته د تفکر بېلابېلې طریقې په یوه کتار کې له یو بل سره څنګ په څنګ کېښودل شي، نو مکانیکي تفکر به د دې کتار په یو سر او انطباقي تفکر به یې په بل سره کې وي.

د مکانیکي متفکران سخت، بې انعطاف او په خپلو مفکوروو او عقیدو کې بشپړ راسخ دي. د هغوی د تفکر طریقه ډېری« د عادت له مخې تفکر» یا خپل کار تفکر دی؛ په خپلو مفکورو او تشریحاتو کې له نورې څخه هېڅ ډول انعطاف نه لري او هر هغه مفکوره یا نظر چې د دوی له فکرونو سره همغږې نه وي، نه مني.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

همدارنګه مکانیکی تفکر د « اصولي تفکر» یوه بنه ده چې خلک ټول شیان په یو له دې دوو لورو کې وینی، تور یا سپین، سم یا ناسم. خو په دوی کې هم څه ناڅه استثنائات شته.

ولې دا تفکر اغېزناکه نه دی؟

مکانیکی متفکر بدبینۍ خوښوی او تل د داسې دلایلو په لټه کې وی تر څو دا ثابت کړی چې؛ هر یو نوی یا متقاوته څېز نشی کولای اغېزناکه وی. داسې کس هڅه کوی چې ستاسو په خبرو او وړاندیزونو کې له هغه څه چې تېر شوی او یا هغه چې په اوس حال کې هغه پرې باور لری، توپیر پیدا کړی. کله چې یو توپیر یا تضاد وینی، نو په بېړې سره ستاسې مفکوره بده ګنی او لیرې غورځوی.

مکانیکی تفکر خلاق نه دی. د مکانیکی متفکرانو مطلوبه کلمه« نه» ده. دا خلک له« روانی تعصب»څخه رنځ وړی.

تاسې څرنګه له مکانیکی متفکرانو سره چلند کوئ؟ معمولا تاسې هغوی ته داسې دندې یا موقفونه ورکوئ، چې اصلا خلاق تفکر ته اړتیا و نه لری. د ډېرو دولتونو جوړښت له همدې کارکوونکو څخه ډک دی او په همدې وجه د یو دولتی مدیر مجبورول ترڅو کارونه په یوې ښې او غورې طریقې ترسره کړی ډېر ستونزمن دی.

مکانیکی متفکران ډېر ښه حسابداران، مهندسان او برنامه لیکوونکی کېږی. همدارنګه په شخصیتی ازموینو په« فرمانبردۍ» او «ثبات» کې لوړې نمرې اخلي. په هغو شرایطو کې چې په بشپړه توګه د وړاندینې وړ دی او هېڅ ډول انحراف او ګډوډی پکې نشته، ډېر ارامه دی.

نوښت نه لری او له دې موضوع په بشپړ ډول خوښ دی. په حقیقت کې، مکانیکی متفکران تر ډېره حده باور لری هغه خلک چې منعطف دی او نوی مفکورې خوښوی، د هغوی پرتله لږ ثبات او لږه وړتیا لری.

انطباقی تفکر:

د انطباقی تفکر ځانګړنه د هرې پروژې، موخې یا مسلې په انعطاف پذیرۍ کې ډېره لویه سطحه لری. لکه څرنګه چې مخکې مو وویل؛ د تفکر دا طریقه د نوابغو او د ډېرو خلاقو کسانو ځانګړنه ده. دا هماغه تفکر دی چې باید تل یې تمرین وکړئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ځينې خلک په ځينو برخو کې مکانيکي او ځينې نور انطباقي تفکر لري. غوره يا مناسبه طريقه دا ده چې؛ په هره شونې برخه کې انطباقي تفکر ولرئ.

خپل ذهن خلاص وساتئ

هغه متفکران چې انطباقي او يو ډول فکر لري د هغوی ذهن خلاص وي. هغوی د خپلو مفکورو عاشقان کېږي نه، بلکې هڅه کوي چې له يوې مفکورې ازاد شي او له ليرې خپلې بېلابېلې مفکورې وارزوي؛ لکه بل چا ورته کړې وي او ترې غوښتې يې وي چې نېوکه پرې وکړي.

انطباقي متفکران منعطف دي او د يوې مسلې بېلابېل اړخونه سنجوي. هغوی خوش بينه دي، باور لري چې ټول مسايل حلېږي او تل د ستونزمنو ننګونو لپاره د نويو او مثبتو حللارو په لټه کې وي.

انطباقي متفکران خلاق دي، د خيال ډېره قوه لري او ازادې پوښتنې کوي: ولې؟ کله؟ چېرته؟ چا؟ او کوم؟

په انطباقي او خلاق متفکر د بدليدو کيلۍ دا ده چې؛ د ډېرو مسايلو او په ځانګړې ډول د کار په پيل کې قضاوت مه کوئ. له قضاوت څخه ځان ساتنه او ذهن ازاد ساتل په تفکر کې د ډېر انعطاف پذيرۍ لامل کېږي.

پايله کې، که چېرته يوه پرېکړه مو وکړه او نوي معلومات مو تر لاسه کړل چې ستاسې پرېکړه يې بې اعتباره کړي، نو دې وخت کې د خپل ذهن د بدلونونو په لټه کې شئ. په يوې مفکورې يا ځانګړې نظريې پورې مه نښلئ، په ځانګړې توګه کله چې شواهد ستاسو پر ضد وي.

عملي تمرينونه:

۱ـ هغه خپل محدودکوونکي باورونه چې د خپل ځان، د خپل نبوغ، د خپلو اړتياوو او استعدادونو په اړه يې لرئ، وننګوئ. څه کېږي چې هېڅ يو يې سم نه وي؟ څه کېږي که چېرته نا محدوده استعداد ولرئ او يوازې اړتيا وي چې د هغې د ازادولو طريقه زده کړئ؟

۲ـ د هغوی شرايطو په اړه فکر وکړئ چې ستاسو د ناهيلۍ او د ډېرې غوسې لامل شوي دي. فکر وکړئ ستاسو نظر بلکل ناسم او حق له مقابل لوري سره دی. فکر وکړئ له دې حالتو ژغورولو لپاره ګټوره طريقه شته چې تراوسه له هغه څه چې تاسې زده کړي په بشپړ ډول توپير لري.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دولسم څپرکی

له جانبي تفکر څخه ګټه اخیستنه

جانبي تفکر ذهن له ارامو طریقو او قراردادي تفکر څخه خلاصوي چې د هغه سرلاري« اډوارډ بونو» د انګلستان له هېواد څخه دی. د جانبي تفکر یوه بېلګه دا ده چې؛ کله یو کس ځان په یوه کنده کې لویدلی ښیي، نو طبیعي تمایل د کندې د لا ژورتیا لپاره عکس العمل ښیي. نو د دې ښه حللاره دا ده چې؛ بل ځای ته ولاړ شي او بل ځای وکیندي.

جانبي تفکر د تفکر له الګو سره د عادت یا امن ځای ته د پناه وړلو او د هغو کارونو د ترسره کولو له مخې ترسره کېږي، چې له دې طریقې سره چې تل مو ترسره کړي، په تضاد کې دي.

د برعکسو کلیمو کیلۍ:

د جانبي تفکر یوه طریقه دا ده چې کلمې او عباراتونه بر عکس کوي. د بېلګې په توګه، لکه څرنګه چې مخکې مې اشاره وکړه، کولای شئ ستونزه فرصت ونوموئ. په دې ترتیب، له ستونزې سره داسې چلند کوئ چې یوه رالېږل شوې ډالۍ ده او هڅه کوئ چې په هغه کې پټ فرصت پیدا کړئ.

د دې ویلو پر ځای چې« پلور راکم شوئ» ووایئ« پېر راکم شوئ». موضوع دا نه ده چې موږ په کافي اندازه نه پلورو، بلکې پېریدونکي په کافي اندازه پېر نه کوي. دا عبارت شرایط بدلوي او ذهن بېلابېلو د حللارو ته معطوف کوي.

د جانبي تفکر یوه بله لاره« تصادفي اړیکه» ده. په دې حالت کې، کلمې ټاکئ او هغه اوسنی شرایطو سره ګورئ. د نارنج یا کنګر فرنګي په څېر یوه کلمه غوره کړئ او بیا د خپل کاروبار محصول یا خپله مسله د هغه په بنسټ توضیح کړئ.

د بېلګې په توګه، کولای شئ ووایئ:« زموږ کاروبار د نارنج په څېر دی څکه له بهاره بشپړ نرم ښکاري، مګر کله چې نږدې کېږئ ډېرې ښکته پورته لري.»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د شرکت بېلابېلې برخې د نارنج له دانو، پوټکو او نورو برخو سره تشبیه کړئ چې کېدای شي یو بل سره هېڅ اړیکه و نه لري. « البته، زموږ کاروبار ابداري(ګټورې برخې) لري چې کېدای شي هغوی ته هېڅ پاملرنه و نه لرو.» د تصادفي اړیکې تمرین د خلاق تفکر لپاره دومره زیات تحریک کوونکی دی چې شاید باور و نه کړئ.

غالبه مفکوره:

د جانبي تفکر یوه بله کړنه، غالبه مفکوره نومېږي. که چېرته غالبه مفکوره دا وي چې رښتیني ستونزه لرو، جانبي تفکر وايي؛ یو رښتیني فرصت د ګټو د تر لاسه کولو یا د لګښتونو د کمولو لپاره لرو.

په غالبو مفکورو فکر مه کوئ. د بېلګې په توګه: د دې ویلو پر ځای چې« باید ډېر وپلورم» ووایئ:« زموږ پېریدونکي باید ډېر وپېري.»

کېدای شي طبیعت غواړي له ماتې یا تاوان سره تاسو ته دا وښیي چې په ناسمې لارې ګام پورته کوئ. کېدای شي باید یو جلا کار ترسره کړئ تر څو متفاوته محصول یا خدمتونه متفاوته بازار کې وړاندې کړئ. کېدای شي نن ورځ د دې لامل شي بل داسې کار یا داسې بدلونونه رامنځته کړئ چې ګټې ته ورسېږئ.

د جانبي تفکر د تمرین لپاره باید د مقابل لوري لیدونو ته هم پام وکړئ او هڅه وکړئ د نوموړي کس له زاویې او په ځانګړې توګه د پېریدونکو له زاویې وګورئ او ووایئ. وکیلان په محکمې کې د عریضې د وړاندې کولو لپاره له دې طریقې کار اخلي. په پیل او مخکې له دې چې مقابل لوري شکایت ولیکي موضوع د لید له زاویې څېړي.

ډېر پرمختګ په اړه فکر وکړئ:

د اوسنۍ نړۍ په پلور او بازار موندنې کې لویې برياوې د« نوي او نایاب کاروبار» او« د ړنا پر لور څلور ګامه» په کتابونو کې راغلي دي چې ټول د محصول د پرمختګ پر ځای د پېریدونکو په زیاتېدو ټینګار کوي.

دې موخې ته د رسېدلو لپاره باید څه وخت دې ته وباسئ چې د احتمالي پېریدونکو ډله ییزو، اراوايي او قومي ځانګړتیاو په اړه بشپړه مطالعه وکړئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

باید پوه شئ چې په رښتیا څوک دی، د هغوی رښتینې غوښتنې او اړتیاوې کومې دي؟ او وروسته خپل محصولات او خدمتونه د هغوی د معلوماتو پر اساس طراحې کړئ.

تخیل:

تخیل د جانبي تفکر د تمرین یوه بله لار ده. فکر وکړئ یو جادویي لرګی لرئ او کولای شئ د هغه په خوځولو ټول خنډونه له منځه یوسئ او خپلې موخې ته ورسېږئ. که چېرته دا پېښه راپېښ شوای وای، که چېرته خپل جادویي لرګی وخوځوئ او ټولې ستونزې او خنډونه له منځه ولاړ وای، نو کوم شرایط به مو لرل؟

داسې وښیئ چې هېڅ خنډ نشته. شرایط څه توپیر لري؟ تاسې کوم متفاوته کار ترسره کوئ؟ که چېرته په وخت، پیسو، خلکو، منابعو، استعدادونو یا وړتیاوې کې هېڅ محدودیتونه و نه لرئ، نو کوم نوي فرصتونه او امکانات به رامنځته شي؟

وروسته د خپلو موخو د تر لاسه کولو لپاره ان پرته له دې چې خنډونه له منځه یوسئ او ان پرته له دې چې د طبیعي مزایاوو ګټه واخلئ، لاره رامنځته کړئ.

عملي تمرینونه:

۱- ستاسو شرکت له کومو پلونو نارنج ته ورته دی او څرنګه کولای شئ د هغه جوړښت بدل کړئ تر څو ډېره ګټه تر لاسه شي؟

۲- د سبا ورځې د پېرېدونکو رښتینې غوښتنې او اړتیاوې څه دي او غواړئ راتلونکې لپاره پر کومو متفاوته شیانو باندې پیسې ولګوئ؟ څرنګه کولای شئ هغه محصولات او خدمتونه بازار ته ولېږئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دیارلسم څپرکی

د ذهن د فعالیت طریقه

ذهن ډېر حېرانونکی دی او داسې خارق العاده جوړښت لری چې له ټولو حواسو راټول شوی اطلاعات منظم کوی. هر کس د تفکر لپاره یوه غالبه طریقه لری چې اطلاعات منظموی، اطلاعات جذبوی او له هغوی څخه استفاده کول په غوره بڼه شونې ده.
په خلاق تفکر کې له درې ډوله اطلاعاتو منظمولو څخه کار اخېستل کېږی:
لیدلی:
هغوی چې لیدلی خلاق اطلاعات لری، د عکسونو، مکتوبې لغاتو، انځورونو، جدولونو او نمونو په اړه فکر کوی او باید د مسلې یا اطلاعاتو د درک لپاره هغه ووینی.

اوریدونکی:
ځینې خلک باید مفکورې، بحثونه، غږونه او موسیقی واوری.
حسی ـ حرکتی:
حسی ـ حرکتی خلک عواطفو، احساساتو، فزیکی حرکت یا اړیکو ته ډېره پاملرنه کوی. هغوی باید مسله یا شرایط حس کړی. خوښوی، څېزونه پورته کړی، هغه لاس کې ونیسی، وڅېړی او احساس کړی. خوښوی د خبرو اترو په وخت کې د دې پر ځای چې یو ځای کې ثابت کینی، اخوا ایخوا ولاړ شی.
ټول موارد وازمایئ:
کله چې د یوې مسلې د حل لپاره هڅه کوئ، دا باید دا طریقې وازمایئ، په ځانګړې توګه هغه مهال چې له داسې ډلو خلکو سره کار کوئ، چې د ترسره کېدو او جوړښت لپاره بېلابېلې طریقې لری. مطالب ولیکئ. د هغه په اړه

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

خبرې وکړئ او هغه بحث ته وړاندې کړئ. جيګ شئ، قدم ووهئ او نور هم حرکت لپاره وهڅوئ.
د ليدلې تفکر لپاره، انځورونو او رسمونو کتل يو فوق العاده کار دی تر څو يو ليد لوری رامنځته کړی او مسله يا شرايط په لا زياته ژوره بڼه درک کړی.
د اوريدونکی تفکر لپاره د شرايطو او مسايلو په لوړ غږ ويل او په تړاو يې بحث ته د يو بل هڅول ډېر ګټور دی.
د حسی ـ حرکتی حواسو د فعالولو لپاره، مطالب وليکئ، د هغوی په اړه په جيګ غږ خبرې وکړئ، قدم ووهئ او حرکت وکړئ. ځينې وخت پارک کې قدم وهل، يا له ميز څخه پورته کېدل او لنډې مودې لپاره ارام کول، د حسی ـ حرکتی متفکر لپاره فوق العاده غوره طريقه ده تر څو د مسلې حل لپاره نور پرمختګونه لاسته راوړئ.

له اغېزمنو ورکشاپونو او سيمينارونو درسونه:
کله چې ما پرته له کوم فکر نه د سيمينارونو وړاندې کول پيل کړل، وينا مې کوله، مطالب مې پر وايټ بورډ ليکل او خلک مې يادانښت لپاره هڅول او وروسته مې له هغوی غوښتل چې د خپلو يادانښتونو په اړه له نويو مفکورو سره بحث وکړی.
تل مې په پيل کې د خپلو اوريدونکو، ليدونکی، اوريدونکی او حسی حواس فعال کړی دی. ګډونوال به تل له اتو ساعتونو سيمينار وروسته له خپلو هوښيارۍ او انرژۍ له کچې حېرانېدل.

خپله غالبه طريقه معلومه کړئ:
ټول خلک له خپلو ليدنی، اوريدنکی او حسی ـ حرکتی حواسو څخه کار اخلي؛ مګر موږ ټول هر يو د تفکرلپاره خپله غالبه يا مطلوبه طريقه لرو. په ځانګړې توګه کله چې د يوې ډلې له خلکو سره د يوې مسلې يا پرېکړې په اړه کار کوئ، له دې درېيو حواسو څخه کار اخلئ. فکر وکړئ بايد د ډلې خلک له بېلابېلو طريقو سره جذب کړئ. ځينې وختونه شمېرې او ارقام داسې کس ته په لاس کې ورکوئ چې لږه پاملرنه هم ورته نه کوی، ځکه د هغوی د تفکر طريقه د ليدلې پر ځای اوريدونکی او حسی وی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

اطلاعات مطلوبې طریقې سره وړاندې کړئ:

د پیتر ډراکر په وینا:« یو له هغو اړینو کارونو څخه دا دی چې؛ د خپل مدیر د اطلاعاتو د وړاندې کولو طریقې پېژندل دی.» که چېرته ستاسې مدیر لیدلی متفکر وی، باید ګزارشونه په مکتوبې بڼه وړاندې کړئ تر څو وشئ کړای د لیکل شویو مطالبو په اړه یو په یو خبرې وکړئ. که چېرته مدیر مو اوریدونکی متفکر وی، شرایط په شفاهی ډول ورته بیان کړئ تر څو مدیر مو په راحتۍ په خپله حافظه کې هغه ثبت کړی. که چېرته مدیر مو یو حسی ـ حرکتی متفکر وی، هرومرو مینه لری ستاسې مطالب لمس یا احساس کړی او ستاسو د خبرو کولو په وخت کې پورته کېږی او فزیکی حرکت لری.

کله چې د یو مکتوب ګزارش په اوریدونکی بڼه ورکوئ، له تاسو پوښتی:« د مطلب اصل راته ووایئ. خلاصه یې څه ده؟» که چېرته یو لیدلی ګزارش سره کار لرئ او نوی خبرونه او اطلاعات ورته وایئ، کېدای شی ووایی:« ایا کېدای شی هغه راته ولیکې؟»

هر څومره چې ډېر کولای شئ د کارکوونکو سره د مسلې حل یا د پرېکړو کولو په وخت کې له دې درېیو طریقو څخه کار واخلئ، په هماغه کچه به ستاسو ذهن ته ډېر مفکورې او حللارې درشی.

عملي تمرینونه:

۱ـ مطلوبه طریقه یا د زده کړې اصل او د خپلو اطلاعاتو جذب معلوم کړئ. دا طریقه څه ده؟

۲ـ د خپل کلیدی مدیر او کارکوونکو د تفکر غالبه طریقه معلومه کړئ. له هغوی وپوښتئ مینه لری اطلاعات څرنګه ومومندی او وروسته اطلاعات په هماغې مطلوبې بڼې د هغوی په واک کې ورکړئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

څوارلسم څپرکی

د سیستماتیکې مسلې حل

نوابغ خپلې ځانګړې ځانګړتیاوې لري چې د کلونو په لړ کې په ډېرو هوښیارو خلکو کې لیدل شوې دي. یوه ځانګړنه یې دا ده چې؛ د ټولو مسایلو حل لپاره یوه منطقي او سیستماتیکه حللاره لري.
دا څواکمنه طریقه هڅه کوي چې د مسلې د حل له بهیر څخه احساسات تر شونې حده پورې وباسي. په دې ډول حل کوونکي اړ کېږي چې د مسلې رښتینی تصویر وړاندې کړي او ګام په ګام د مسلې په اړه کار وکړي.
د مسلې د حل سیستماتیکه طریقه نهه ګامونه لري:

د یوې منطقي حللارې فکر:

په لومړي ګام کې باید د هر مسلې، ستونزې یا موخې لپاره یوه منطقي حللاره په نظر کې ونیسئ. د کار په پیل کې ستاسو لید د یوې مسلې په اړه د دې لامل کېږي چې خپل نوښت ازاد کړئ او یا هغه همداسې تړل شوی وساتئ. هرې ستونزې یا مسلې ته داسې وګورئ، لکه د هغه لپاره یوه منطقي او عملي لاره شته. ستاسو یوه موخه د خلاق متفکر په توګه دا ده چې؛ د خلاق تفکر بهیر په لړ کې تر هغه چې شونې وي ارامه او بې احساسه پاتې شئ.

له مثبتې ژبې څخه استفاده کول:

دویم ګام لکه څرنګه چې مخکې مې وویل د مسلې یا ستونزې بیان لپاره له مثبتو کلمو استفاده کول دي. د دې پر ځای چې راتلونکې پېښه ستونزه ونوموئ، له« شرایطو» کلمې څخه کار واخلئ. « ستونزه» منفي شرایط رامنځته کوي او ذهن په احساسي ډول فعالوي، مګر«شرایط» بې طرفه(خنثی) دي او مرسته کوي تر څو ستونزې سره ارام او بې طرفه مخامخ شئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ان غوره دی د «ستونزې» پر ځای له «ننګون» کلمې څخه کار واخلئ. ننګون هغه څه دی چې ورسره مخامخېږئ او هغه غوره څه چې ستاسو په وجود کې وی راباسی، حال دا چې ستونزه، خنډ یا منفی شرایط دی چې د ناهیلۍ او د تشویش لامل کېږی.

غوره کلمه« فرصت » ده. هر کله چې شرایطو سره مخ کېدئ نو هغه ننګون یا فرصت حساب کړئ، داسې وړتیاوې به وګورئ چې تراوسه پټ او مبهم پاتې شوی وو.

هغه په ښکاره بڼه بیان کړئ:

په درېیم ګام کې شرایطو په واضیحه بڼه بیان کړئ. شرایط په رښتیا هم څه رقم دی؟ دقیق تشخیص نیمه درملنه ده. کله چې د یوې ډلې له غړو سره د ستونزمنو شرایطو په اړه خبرې کوئ، د شرایطو هغه بیان چې ټول ورسره موافق دی د وایټ برډ یا پر لویې پاڼې ولیکئ.

ډېری وخت، کله چې مسله په سمه توګه بیان شوی وی او د ننګون یا د فرصت په توګه په نظر کې نیول شوی وی، نو وروسته له وړاندې کولو په ډېرې چټکۍ سره حللېږی.

شرایط معلوم کړئ:

په څلورم ګام کې وپوښتئ:«د دې شرایطو پېښېدو احتمالي دلایل کوم دی؟»سم لکه څرنګه چې یو ډاکټر د ناروغیو یا دردونو لپاره د خپلو ازمایښتونو ټولګه ترسره کوی نو همداسې په لومړی ګام کې د مدیر دنده دا ده چې؛ د مسلې علت معلوم کړی.

په ډېری شرایطو کې د ستونزې پېښوونکی پېښه هغه ده چې یوازې یو ځل پېښېږی او په ټول سیستم کې د سترو بدلونو لامل کېږی نه. البته ځینې وختونه ستونزه سیستماتیک ده او باید په هماغه ځای کې د کاروبار طریقه په بشپړ ډول بدله کړئ.

د احتمالاتو زیاتونه:

په پنځم ګام کې وپوښتئ:«ټولې شونې حللارې کومې دی؟»د ستونزو پښوونکو شرایطو لپاره د شونې حللارو د شمېر او د حللارو څرنګوالي ترمنځ چې په اخر کې وړاندې کېږی، مستقیمه اړیکه ده.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د مسلې د حل او تحقیقي بهیر په برخه کې او مخکې له دې چې د پرېکړو کولو مرحلې ته ورسېږئ، باید ډېرې شونې حللارې وړاندې کړئ. البته اقدام نه کول هم د حل یوه لار ده.

پرېکړه وکړئ:
شپږم ګام پرېکړه کول دي. معمولا که چېرته پنځه لومړی ګامونه مو په ارامۍ او منطقي توګه ترسره کړل، نو ایډیال پرېکړه به هم په منطقي بڼه لکه؛ د شیدو د سر د اوبو په څېر به راښکاره شي.
په ډېرو مواردو کې، هره پرېکړه کول له نه پرېکړې کولو څخه غوره ده. که چېرته د ډېرو اطلاعاتو په تمه یاست او نشئ کولای په یوه شېبه کې پرېکړه وکړئ، نو دې حالت کې د پرېکړې کولو لپاره یو نهایي وخت وټاکئ. دا اجازه مه ورکوئ چې، ستونزې زېږوونکی شرایط پرته له حللارې پاتې شي.

مسوول کس معلوم کړئ:
اووم ګام د ځانګړو مسوولیتونو ورکول دي.کوم کس باید کوم کار ترسره کړي او تر کله؟ د حللارې لپاره یو معیار ووایئ تر څو ټول سم پوه شي چې حللاره یې پیدا کړې ده که نه؟

د وخت ټاکل او اقدام:
اتم ګام د وخت ټاکل دي. هغه پرېکړه چې د وخت له ټاکلو پرته وشي، یو بې ځایه بحث دي. له ټول غړو سره د مهالوېش د حللارو او د ترسره کولو د بڼې په اړه هوکړه وکړئ.

چټک اقدام:
نهم ګام چټک اقدام دي. ژر د حللاره عملي کړئ. په نهایي تحلیل کې، اقدام ډېر اړین دی.هر څومره چې ژر اقدام وکړئ، نو ډېر ژر به تبصرې تر لاسه کړئ چې ستاسې سره د شرایطو په بدلون کې مرسته کوي او د دې لامل کېږي چې اغېزمن اقدامات وکړئ.
د ستونزې د حل د بهیر موخه دا ده چې؛ خپل ځان او د شاوخوا خلک د مثبتو، جوړښتي اقداماتو او د ځانګړو او مطلوبو پایلو د تر لاسه کولو لپاره

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

چمتو کړئ. که چېرته اقدام و نه کړئ، نو ستاسې ټولې هڅې د خلاق تفکر لپاره د ذهن یوه لوبه ده او بس.
هره یوه ښه لاره نه یوازې چې یوه عملي برنامه لري، بلکې یوه څېړنیزه برنامه، کنټرول او ازموینه هم لري تر څو وشئ کړای د اغېزمنتیا کچه یې معلومه کړئ.

د غوره مدیرانو طریقه:

ما په خپل کاری دوران کې چې له ۱۰۰۰ ډېرو لویو شرکتونو سره د نړۍ په هر ګوټ کې کار کړئ، دا فرصت مې لرلای چې له ډېرو لوړو پوړو مدیرانو سره لیدنه ولرم چې ډېری یې میلیارډر یا هم مولتی میلیارډر وو او مې شو کړای چې د هغوی چلند له یوې لویې ستونزې یا بحران سره چې په هماغه شرکت کې و، وګورم.
پرته له استثناء یوه شوم غوره رهبران کله چې ستونزې سره مخ کېږی له نورو خلکو پرتله چې ناارامه او غوسه وی، په بشپړ توګه ارام وی.
خپل ذهن ارام، روڼ او بې طرفه وساتئ، تر څو وشئ کړای له ماتې یا لویې ستونزې څخه وژغورل شئ. په دې څېرکی کې له وړاندې شویو ګامونو څخه پلوی وکړئ تر څو مو په وجود کې پلي شی. هغه وخت دی چې د حللارو له څرنګوالي او له خپلو پرېکړو به حېران شئ.

عملي تمرینونه:

۱ـ هغې لویې کاری ستونزې یا ننګون سره چې اوس حال کې مخامخ یاست، څه ده؟ هغه په واضیحه توګه بیان کړئ.
۲ـ د اوو بېلابېلو کارونو هغه لړلیک چې کولای شئ د دې مسلې د حل لپاره یا د دې خنډ له منځه وړولو لپاره ترسره کړئ جوړ کړئ، له دې ډلې چې هېڅ کار و نه کړئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پنځلسم څپرکی

له صفر څخه تفکر

له «صفر نه تفکر» د تفکر لپاره ډېر خلاق تخنیک دی چې، مرسته کوی د بېلابېلو مفکورو سره د مسایلو په اړه بحث وکړئ او حللاره پیدا کړئ. په دې طریقه کې تل پخوانی پرېکړې د پوښتنې لاندې وړئ، په ځانګړې توګه کله چې نوی اطلاعات یا تجربه لاسته راوړئ نو هغه لیدلوری چې د پخوانی پرېکړو پر اساس و نقض کوی او یا یې ننګوی.

د صفر تفکر سره د مالي درجه بندۍ مفهوم هم له صفر څخه پیلېږی. له صفره په بودیجه بندۍ کې د دې پر ځای چې ځانګړی لګښت په وروستنی مالي بهیر کې کم یا زیات کړئ،له خپل ځان څخه پوښتئ:« که چېرته مخکې مې په دې برخه کې لګښت نه دی کړئ، ایا اوسنی اطلاعاتو سره چې زه یې لرم، بیا ځلې هلته ورتلو؟»

کوئینک تحلیل:

دا پوښتنه کوئینک تحلیل نومېږی.« د خپلې اوسنی پوهې په پام کې نیولو سره ایا داسې کار شته چې اوس یې ترسره کوم او که چېرته اړ وای له پیل نه مې شروع کړی وای، اصلا مې نه ترسره کاوه؟»

پر خپلو تېرو افکارو خط کش کړئ او چمتو ووسئ هغه ټولې پرېکړې چې تراوسه مو نیولي له دې پوښتنې سره وننګوئ.

که چېرته کوئینک پوښتنه وکړئ او ځواب مو دا وی:«هغه څه ته په پام سره چې اوس پرې پوهېږم، هېڅکله به د دا ډول شرایطو ښکار کېدم نه.» بله پوښتنه دا ده:« څرنګه او په کوم سرعت سره باید له دې شرایطو خلاص شم؟»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

زه پوهېدلی یم که چېرته د تفکر پوښتنې ته ځواب له صفر نه مثبت وي، معمولا په دې مانا ده چې د شرایطو د ساتلو لپاره نور ناوخته شوی او یوازې پوښتنه دا ده چې څومره باید صبر وکړئ او دا ځنډول به تاسو ته څومره لګښت ولري؟

له صفر نه تفکر لپاره درې برخې:

له صفر نه تفکر د ژوند او کار په درېیو برخو کې استفاده لري. لومړی مورد اړیکو ته اړوند کېږي. ایا ستاسو په شخصي ژوند یا کاروبار کې داسې کس شته چې له خپلو اوسنیو پوهو سره، هېڅکله هغه سره مو اړیکه نه ټینګوله؟ ایا داسې کس شته چې له خپلو اوسنیو پوهو سره، نه غواړئ بیا هغه مقرر کړئ، مخته یې بوځئ او یا دا چې دنده ورکړئ؟ ستاسې ۸۵ سلنه ناارامی، فشار او ناهیلیتوب د دې لپاره دی چې تاسې له داسې یو شخص سره اړیکې ساتئ چې اوس مو له دې پوهې سره هېڅکله له هغه کس سره اړیکې نه ساتلې.

له صفر نه تفکر لپاره دویمه برخه دا ده چې؛ د خپل کاروبار ټولې برخې وڅېړئ. ایا داسې کار شته چې په خپل کاروبار کې یې ترسره کوئ او له خپلو اوسنیو پوهو سره مو هېڅکله بیا نه پیلوه؟ ایا داسې محصول یا خدمتونه شته په هغه څه چې اوس پرې پوهېږئ، هېڅکله مو بیا هغه بازار ته نه لېږدوه؟

ایا د بازار موندنې، پلور یا د کاروبار پرمختګ لپاره داسې طریقه شته چې د خپلو اوسنیو پوهو سره مو هېڅکله بیا له هغه استفاده نه کوله؟

ایا بهیر، چلند یا د کاروبار داسې طریقه شته چې د خپلو اوسنیو پوهو سره مو هېڅکله بیا هغه نه ترسره کول؟

له صفر نه تفکر لپاره درېیمه برخه د پیسو سپما، وخت یا احساسات دي. انسان له هر ډول مالي ضرر چې په هر ډول وي، کرکه لري. مګر زموږ ډېری غوره او هوښیارانه پرېکړې چې د پیسو سپما، کار او شخصي ژوند په اړه دي، تر یوه حده ناسمې دي. له خپل ځان څخه وپوښتئ:« که چېرته خپلې پیسې مې په دې محصول، خدمتونو یا فعالیت کې نه وای سپما کړئ، نو ایا اوسنۍ پوهې سره مې بیا هم دا پانګونه کوله؟»

که چېرته ځواب منفي دی، بله پوښتنه دا ده:« څرنګه او په کوم سرعت سره کېدای شي له دې شرایطو ځان وژغورم؟»

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

لګښتونه راکم کړئ، په خپلې تېروتنې اعتراف وکړئ او ووایئ چې د خپلو اوسنیو پوهو سره مې سمه پانګونه نه ده کړې.د خپلې تېروتنې له اعتراف سره خپلې پیسې مه ضایع کوئ.

لکه څنګه چې خلک د پیسو له لاسه ورکول نه خوښوي، نو د وخت له لاسه ورکول هم نه خوښوي. کېدای شي ډېر وخت مو د یو محصول یا پروژې د پرمختګ، د مطلب یا د نوی مهارت د زده کړو یا هم د یو ځانګړې ټولګی د تېرولو لپاره ورکړی وي. اوس د خپلو اوسنیو پوهو په پام کې نېولو سره پوهېږئ چې دا کار ناسم و. خپل وخت مو ضایع کړئ او وخت تل لپاره له لاسه تللی دی. حللاره دا ده چې د وخت پانګونه هغه مواردو او برخو کې چې بې پایلې وه، ودروئ.

پایله کې دا چې، موږ ټول عادت لرو چې په شخصي او کاری اړیکو کې ډېر احساسات پانګونه وکړو. دې حال سره، که چېرته معلوم شي تېروتنه مو کړې او زموږ احساسي پانګونه ناسمه وه، باید د هغه د لاسه ورکولو لپاره چمتو ووسو او خپلې لارې ته ادامه ورکړو.

د خلاق تفکر د لرلو او د راتلونکو نویو غورو مفکورو او د رسېدلو لپاره یې باید ذهنی خنډونه چې د خلاق تفکر په لاره کې دی، له منځه یوسئ. له صفر نه تفکر د پرانیستی ذهن او منعطف پاتې کېدو لپاره ډېره ښه وسیله ده.

د ژوند په هره برخه کې پر خلاق او ښه متفکر باندې بدل شئ.

عملي تمرینونه:

۱- په خپل کاری او شخصی ژوند کې یوه اړیکه وټاکئ چې له خپلو اوسنیو پوهو سره مو هېڅکله نه غواړئ بیا هغې ته ننوځئ. وروسته هڅه وکړئ هر څومره چې ژر کېږی هغه له منځه یوسئ.

۲- په خپل کاری او شخصی ژوند کې هغه یو فعالیت وټاکئ چې هېڅکله بیا هغه نه پیلوئ او هڅه وکړئ په چټکۍ سره له هغه خلاص شئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

شپاړلسم څپرکی

رښتیا سره مخامخېدل

د جنرال الکتریک پخوانی رییس او مشر مدیر جک ولش په وینا؛ د کاروبار اړین اصل«رښتیا» دی؛ یعنې د نړۍ هغه ډول لیدل لکه څرنګه چې ده نه هغسې چې ته یې غواړې؛ یعنې له ځان سره رښتینوالي چې هر ډول شرایط وی پرته له دې چې د خپلو افکارو پر سم والي مو باور وساتئ. کله چې جک ولش د مسلې د حل جلسې ته تلو، نو اول به یې پوښتل:« رښتیا څه دی؟»
تاسې هم باید همدا پوښتنه وکړئ. رښتیا څه دی؟ دا پوښتنه د خپل شخصی ژوند او کاروبار په هره برخه کې وکړئ. « ایا داسې کار شته چې اوس یې ترسره کوم او خپلې اوسنۍ پوهې سره به یې بیا هېڅکله ترسره نه کړم؟»
ژر یا ناوخته، رښتیا خپله ځان تاسو ته ښیی. نشئ کولای له هغه ځان وساتئ. وخت بدلېږی او هغو شرایطو کې چې اوس یاست، ثابت نه پاتې کېږی او ختمېږی. باید حرکت وکړئ. یوازینۍ پوښتنه دا ده؛ چې د رښتیا تر منلو وړاندې څومره په تمه پاتې کېږئ او څومره لوړه بیه پرې کوئ؟
له نېکمرغه کله چې خپلې اوسنی پوهې سره منئ چې هېڅکله بیا په دې شرایطو کې نه ښکېل کېږئ او هغه ختموئ، نو دوه غېرګونونه به تاسې وګورئ. لومړی د خوښۍ او ان د ډېرې خوښۍ، شدید احساس به ولرئ. خوښ یاست څکه د تشویش او ناهیلۍ درانه پېټی ستاسو له اوږو او ذهنونو څخه لیرې شول. دویم له خپل ځان څخه پوښتئ؛« ولې مې مخکې دا کار نه و ترسره کړی؟»

د رکود شرایط:

زما یو پلورونکی یو بریالی شرکت لره. مګر یو وخت، پلور یې زیات راکم شو او شرکت نور د ودې امکان نه لره. دا کار(وده نه کول) د شرکت د ډېرو

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

خلکو او د ده د ناهیلۍ او ناارامۍ لامل شو.سره له دې چې هغه کارونه یې ترسره کول، خو د سیالۍ او د فعالیت د ادامه ورکولو کار ناشونی ښکاریده.
البته هغوی بېلابېل لاملونه لکه؛ سیالۍ، اقتصادي شرایط، د ټکنالوژۍ بدلون، بې ګټې تبلیغات، ستونزې، د محصولاتو عیبونه او نور... یې د خپلو ستونزو لامل ګڼل.
د کاروبار پرمختګ هغه وخت پیل شو چې د شرکت رییس پوه شوو چې د هغه یو ښه ملګری چې د شرکت د جوړولو له وختو هلته و، د راتلونکو بریالیتونو اصلي خنډ او ستونزه ده. کله چې شرکت کوچنی او د ودې په حال کې و، نو هغه دوی سره د ارزښت وړ خدمتونه او مرستې کړې وې. مګر اوس د یو لوی سازمان په پېچلتیا کې ډوب شوی و.
کله چې هغه د خپل ملګری پر ځای بل کس مقرر کړ، البته چې دا یوه اندېښمنه او لګښتي پرېکړه وه، د شرکت دیوال مات شو، نوی داسې خلک مقرر شول چې تکړه او ښه وو او په پلور، بازارموندنې، مالي امورو او د سیالانو پر وړاندې ځان ته ځای جوړولو کې زیاته تجربه یې لرله. په ۱۲ میاشتو کې، د شرکت ګټه او پلور دوه برابره شوه او تر اوسه خپلې ودې ته ادامه ورکړې ده.

زړورتیا، د کار کیلي:

باید ډېر زړور ووسئ که لیرې ودرېږئ او خپل ژوند او کار ته په رښتینی او انتقادي ډول وګورئ. تل باید ومنئ چې تېروتنه مو کړې یا دا چې د اوسني شرایطو په پام کې نیولو سره هغه پرېکړه چې تاسې پخوا کړې وه، ناسمه وه.
مارک مک کورمک، میلیاردي مدیر چې د نړۍ لوی بازارموندنې ورزشي شرکت یې جوړ کړ، په خپل کتاب کې« هغه څه چې د هاروارډ په کاروباري ښوونځي کې نه ښودل کېږي.»اشاره کوي؛ اغېزمن مدیر چې په متغیر او بې ثباته بازار کې د بریا په لټه کې وي باید درې عباراتونه په ښې بڼې زده کړي او د کار په پیل کې او تل ترې ګټه واخلي.
لومړی،باید د « تېروتنه مې وکړه.» ویل زده کړي. د امریکا د مدیریت د ټولنې د سروې پر بنسټ د مدیرانو ۷۰ سلنه پرېکړې د وخت په تېریدو سره ناسمې راخېژي. دغه تېروتنه ښایي کوچنۍ، ستره او یا مصیبت پېښوونکې وي. سمدلاسه چې پوه شوئ چې کومه تېروتنه مو کړې نو د تېروتنې د منلو لپاره چمتوالۍ ونیسئ او زیانونه یې حداقل ته راورسوئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دویم جمله چې باید او پرته له فاصلې څخه په ټولو مواردو کې تل لپاره ترې ګټه واخلئ:« خطا مې کړې ده.» ویل دی. ویل کېږي« هره لویه ستونزه یو وخت ډېره کوچنۍ وه چې کېدای شوه هماغه وخت کې په ډېرې ارامۍ حل شي.»جالبه دا ده چې موږ ډېرو ستونزو ته اجازه ورکوو چې لکه د بوټو د اور په څېر شېبه په شېبه ستر شي، په داسې حال کې چې یو څوک زړورتیا وکړي او خپلې خطاوې په لومړنیو وختونو کې ومنی په چټکۍ سره به هر څه د حل وړ وي.

د ذهنی انعطاف پذیرۍ زیاتیدل:

دریېمه جمله چې باید یې زده کړئ دا ده:« نظر مې بدل شو.» ډېری خلک د خپل ماشومتوب له تجربې سره په دې باور لوېږي چې د نظر بدلون یا هغه پریکړه یې چې کړې، کمزوری حسابېږي، مګر داسې نه ده.د چټکو بدلونو په ترخ کې دغه کار د زړورتیا، شخصیت او د وړتیا نښه وی او د موضوع د ښه درک لامل کېږي چې دا وښیی چې شرایطو بدلون موندلی او تاسې هم باید د بریالې پاتې کېدو او بریالیتوب د پاېښت لپاره خپل فکر بدل کړئ.

زه مې په خپل شرکت کې تل خلکو ته یادونه کوم چې توپیر نه کوی تېروتنه وکړي. له بازار څخه د نویو اطلاعاتو لاسته راوړنه کولای شي هغه غوره افکار چې تراوسه مې لرل، په بشپړ توګه ناسم کړي. کېدای شي د پنځه نۍ(پنجشنبه) لپاره یوه بشپړه استراتېژیکه برنامه جوړه کړئ او پیلنۍ (شنبه) داسې اطلاعات لاسته راوړئ چې اړ شئ هغه برنامه لیرې وغورځوئ او کار له نوی پیل کړئ.

عملي تمرینونه:

۱ـ له خپل ځان څخه وپوښتئ:« ایا شرایط لکه څرنګه چې رښتیا هم دی ګورم یا هغه ډول چې خوښوم ووسی؟» خپل ځان سره رښتینی ووسئ. ژر یا ناوخته باید رښتیا سره مخ شئ.

۲ـ له جادویی جملو« تېروتنه مې وکړه، خطا مې وکړه او نظر مې بدل شو.» په ارامۍ ګټه واخلئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

اوولسم څپرکی

له خنډونو تېرېدل

د ټولو کاري او شخصي موخو د تر لاسه کولو په لار کې ستونزې او خنډونه شته. چې ځينې يې ښکاره او ځينې يې پټ او ناڅاپي دي. د ډونالډر رامسلفد په وينا ځينې خنډونه« ناپېژندل شوي ناپېژانده» دي.

په تېرو څپرکو کې مو د « سختو ستونزو» په اړه خبرې وکړې. د نوښت يوه اصلي کړنه دا ده چې؛ هغه عوامل معلوم کړئ چې تاسې نه پرېږدي خپلو موخو ته ورسېږئ. وروسته بايد لوی خنډ معلوم کړئ چې د هغه لېرې کولو د نورو خنډونو پرتله، تاسې ډېر ژر خپلې موخې ته رسوي.

د سړک پر سر ډبره:

تصور وکړئ چې له يوې ډلې سره په يوه غرنۍ سيمه کې حرکت کوئ، يوه موړ ته رسېږئ او ګورئ چې يوه ستره ډبره غورځېدلې او لار يې تړلې ده. د سازمان موخه هم دا ده چې داسې وړتيا او مهارتونه راټول کړي چې دا د« سړک پر سر ډبره» چې د نورو پرمختګونو خنډ دی له منځه يوسي.

زما يوه ډله همکارانو په لس انجلس کې يوه پرمختللي شرکت يې جوړ کړ چې ارزښتمنده خدمتونه يې د بازار موندنې شرکتونو ته وړاندې کول. خپل محصولات يې هره ورځ وړاندې کول. او پېرېدونکو هم له دې محصولاتو له ګټې اخېستنې د خپلې ښې پايلې ګزارش ورکاوه. ستونزه دا وه چې هغوی دومره پېرېدونکو نه لرل چې خپل لګښتونه پوره کړي او ګټه لاسته راوړي. ټل يې نوی بوديجه له سرمايه ګذارانو تر لاسه کوله چې د پاېښت لامل يې کېدله. دې شرايطو څو کاله ادامه لرله.وروسته يې داسې کشف وکړ چې ټول نوي شرکتونه په پرمختللي صنايعو کې غير معمول نه دي. هغوی وموندل چې ټل لازم نه دی خپله ټکنالوژي مخته بوځي، بلکې بايد هغه ټکنالوژي يې په ډېرو پېرېدونکو خرڅ کړي وای. د تخنيکي کار له امله هغوی هېڅکله ونشو

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

کړای خپل خدمتونه او محصولات په بشپړې اندازې خرڅ کړی او ګټې ته ورسېږي.

پر پلور تمرکز:

دې کشف سره، خپله پاملرنه یې د پلور یو تکړه او متخصص په موندلو کې معطوف کړه؛ یعنې یو« غوره پلورونکی» چې وشی کړای محصول پر یو لوی بازار باندې وپلوري. کله چې لازمه حللاره پیدا کړه، ډېر ژر یې مناسب کس د پلور له مهارتونو له مجموعې سره پیدا کړ.

د پلور مدیر یو کال سخت کار او په اونۍ کې ۵۰ ساعته کار سره، وشو کړای شرکت له تاوان څخه ګټې ته ورسوي. په دویم کال کې، ګټه دوه برابره او بیا درې برابره شوه.

په درېیم کال کې، سل برابره شوه چې شرکت یې فکر کاوه. د شرکت د سهام بیې ۱۰ برابره زیاتې شوې او ټول هغه مالي ستونزې چې د کلونو په لړ کې د یو بل پر مخ راټولې شوی وې، ډېر ژر حل شوې.

ستاسو د سړک پر سر ډبره څه ده؟ هغه لومړنی خنډ چې تاسې له خپلو شخصي یا مطلوبې مالي پایلو څخه لیرې کوي، څه دی؟ دا لوی خنډ هر هغه څه چې دی، باید هغه معلوم کړئ او دا لویه ډبره لیرې وغورځوئ یا هغه پرېږدئ ترڅو خپلو اړینو موخو ته ورسېږئ.

د دې پر ځای چې له خپلې لارې کوچنی خنډ لیرې کړئ غوره ده اصلي ډبره معلومه کړئ او د خپل ذهن ټوله انرژي د هغه په لیرې کولو متمرکزه کړئ دا کار تاسو سره مرسته کوي چې په لږ وخت کې ډېر پرمختګ ولرئ.

څو اړخ لرونکې مسله:

خنډ یا خنډونه چې ستاسو د نه پرمختګ لامل دی، تل پېچلې یا څو اړخ لرونکې مسلې په بڼه راښکاره کېږي. دا مسله په کراتو کوچنی عوامل لري چې ټول یو بل ته لاس ورکوي تر څو تاسې له خپلو نظر وړ پرمختګونو څخه شاته پرېږدي. دې حال سره تل یوه اصلي ستونزه په یوې مسلې کې په پېچلې او څو اړخ لرونکې ظاهر سره وي چې باید مخکې له دې چې کوچنی ستونزې حل شي له منځه ولاړې شي. کله چې اصلي مسله حل یا له منځه ولاړه شي، نو ټول کوچنی مسایل ژر او خپله به حل شي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د خلکو لویه ستونزه دا ده چې مینه لري د سم کار پر ځای، لازم او سخت، خوندور او اسانه ترسره کړي؛ مینه لري خپل ځان د ورځینې کوچنی خندونو او ستونزو سره بوخت کړي، له اصلي موضوع ګمراه کېږي او لویه ډېره یا محدودکوونکی عامل چې د شاته پاتې کېدو اصلي خنډ او دلیل دی، هېروي.

عملي تمرینونه:

۱ـ همدا نن د خپل کاروبار داخل یا د باندې لوی او اصلي خنډ چې د ګټې د محدودکولو لامل دی، معلوم کړئ.

۲ـ د « تېروتنه مې وکړه، خطا مې وکړه او نظر مې بدل شو» عباراتو په ویلو کې ارامه ووسئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

اتلسم څپرکی

د نوښت اووه منابعې

پیټر ډراکر په خپل فوق العاده کتاب« نوښت او ابتکار کول» کې د کاروبار لپاره یې د نوښت اووه منابع بیان کړی دی. که چېرته د خپل کاروبار دورې لپاره د خلاقانه طریقو په لټه کې یاستئ، نو خپل کار د نوښت له دې اوو منابعو سره پیل کړئ.

۱ـ له ټمې پورته پېښه:
له ټمې پورته پېښه کولای شي یو صنعت پر بل مخ واړوي. له ټمې پورته پېښې څخه موخه دا ده چې بریا، ماته یا هم یوه بهرنۍ ناڅاپې پېښه چې په کاروبار کې د نوی فرصت لامل کېږي او یا هغه ښکاره کوي.

پیر امیدیار د خوړو یوه کڅوړه درلوده چې غوښتل یې هغه په ازاد بازار کې وپلوري. له هغه ځایه چې وب سایټ یې نه درلود، اې بای(Ebay) یې جوړ کړ تر څو هغه په داسې خلکو وپلوري چې لوړه بیه ورته ورکوي.استقبال یې دومره زیات او تر ټمې لوړ و چې پرېکړه یې وکړه د مزایدې له دې موډول څخه په استفادې ډېر محصولات وپلوري.

دا له ټمې پورته بریا چې پیر هغه په چټکۍ معلوم کړ او په هغه کې یې پانگونه وکړه، هغه یې د نړۍ پر شتمنو سړیو بدل کړ.
په کاروبار کې د نوښت ډېری پرمختگونه، له ټمې څخه پورته د یوې ماتې پایله ده. تل د یوه محصول تر ټمې پورته ماتې خوړل، د دې لامل کېږي چې نوی تفکر، بیا طراحي او غوره محصول رامنځته شي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

۲ـ نه همغږي:

د نوښت یوه بله سرچینه د اوسني واقعیت او راتلونکي رښتیني حالت ترمنځ د نه همغږي ده. یا په بل عبارت؛ کله چې کارونه باید په خپلې معلومې بڼې ترسره شي، مګر داسې نه کېږي، نو دلته نه همغږي رامنځته کېږي.
خپل نننۍ کاروبار ته یو ځل وګورئ. ایا په کاروبار کې داسې پېښه شته یا د بازار په تقاضا کې راپېښږي له هغه څه سره چې تاسې وړاندې په ټمه وئ، توپیر لري؟
دا ټوله نه همغږي کولای شي د نویو محصولات او خدمتونو د تولید منبع وي چې ستاسو ټول کاروبار بدلوي.

۳ـ یو بهیر ته اړتیا:

د نوښت یوه بله اړینه منبع، یوې ځانګړې بهیر ته اړتیا ده. ځینې وختونه د خپل شرکت د ستونزو او کموالي د غلبې لپاره ټکنالوژي، تاکتیکونو یا هم سیستم ته اړتیا لرئ. همدا موضوع د داسې بهیر د ودې لامل کېږي چې سوداګریز کارونه ولري. دا بهیر د دې لامل کېږي چې پر محدودکوونکو عواملو غلبه وکړي او پر بازار تسلط ومومي.
کله چې تام موناګان په ۳۰ یا کمو دقیقو کې د پیتزا د لېږلو مفکوره وړاندې کړه، نو په هغه ځای کې چې ده کار کاوه، د پیتزا څښتانانو دا کار ناشونی وګڼه، ځکه هره پیتزا وروسته له سفارش څخه باید د پېریدونکي د سلیقې پراساس چمتو، پخه، بسته بندي او ولېږل شي.پایله کې دا بهیر له ۳۰ نه په کمو دقیقو کې ناشوني و.د موناګان د پرمختګ لامل ساده و. هغه د پیتزا د استولو د تجربې او د ۲۰ سلنه بازار موندنې او د پیتزا د ډولونو د څېړنو پر بنسټ ۸۰ سلنه سفارشونه په پام کې نیسي.
وروسته یې پرېکړه وکړه چې خپله پیتزا پلورل خلاص کړي او یوازې ۸ ډوله هغه پیتزا وړاندې کړي چې د محتویاتو له نظره ډېر غوره وي. هغه مخکې له مخکې غوره او د ډېرو خلکو د خوښې پیتزا چمتو کوله او یوازې د سفارش په وخت کې اړتیا وه هغه پخې کړي. ډېر ژر او په کم وخت یې د دومینو پیتزا په ټوله نړۍ کې ۸۰۰۰ رستورانتونه افتتاح کړل.
څرنګه کولای شئ یو بهیر بدل کړئ او وده ورکړئ ترڅو تاسو ته دا امکان درکړي، چې له سیالانو څخه؛ غوره، چټک، ارزان یا مناسبه خدمتونه خپلو پېریدونکو ته وړاندې کړئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

یو بدلون یا کوچني زیاتونه د بهیر په تولید یا د محصول په لېږلو کې کولای شي« د بریا لامل»صنعت ستاسو کړي.

۴- د صنعت په جوړښت کې بدلون:

د بېلابېلو عواملو د مجموعې په پایله کې د صنعت په جوړښت کې بدلون، د نوښت څلورمه منبع ده. یو ښه مثال یې په ۲۰۰۶ کال کې د ایفون مبایلونو معرفي کېدل دي چې د اندروید سامسونګ مبایلونو ته یې ستر زیان واړوه او د پنځه کلونو په ترڅ کې د دې لامل شو چې بلک بیری او نوکیا بازار چې ډېر تجارتي و، پر هغوی مسلط شو او نړۍوال بازار کې یې ۱۰ سلنه کچه راټېټه شوه.

هره نوې لاسته راوړنه، په ټکنالوژۍ کې هر نوی پرمختګ، هر رقابتي نوښت چې صنعت بدلوي یا په بل مخ اړوي، د محصولاتو او خدمتونو د وړاندې کولو لپاره زېږند دي چې کولای شي په ډېرو متغیرو بازارونو کې ډېر زیات ګټور وي.

۵- ډلییز بدلونونه:

ډلییز بدلونونه د نړۍ او د هېوادونو د شخصي او دولتي برخو کې د ډېرو زیاتو نوښتونو لامل شوې دي.

په راتلونکو ۲۰ کلونو کې د دویمې نړۍوالې جګړې نسل د ورځې ۱۰زره کسان په کور کینول کېږي. اړتیاوې، غوښتنې، د پاخه عمر لرونکو اوسیدونکو ترجیحات د ژوند کولو د بڼې، سلامتۍ، درملنې، مسافرت، لېږد رالېږد د دې لامل شو چې په بېلابېلو برخو کې سترو شرکتونو ته ډېره ګټه ورسوي او نوښت رامنځته کړي.

په متحده ایالتو کې د ډلې ځای پر ځای کول له شمال ختیځ سواحل نه نورو ګرمو ایالتونو لکه سهیل لوېدیځ ته، د کور جوړولو، د پرچون پلورنځي، د درملنې خدمتونو، محصولاتو، د ژوند بېلابېلو خدمتونو، ډاکټري ساتنې او په نورو ډېرو ساحو کې بدلونونه او زیات فرصتونه رامنځته کړي دي.

ډېری کسان له هغه ایالتونو ولېږدول شول چې مالیات پکې زیات و او هغو ایالتونو ته یې کډه وکړه چې مالیات پکې کم وو. د مثال په توګه؛ تګزاس کې د عوایدو پر وړاندې د مالیاتو نه شتون او د سوداګریز قانون جوړول د

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

دې لامل شوی چې د نورو ۴۹ ایالتونو پر پرتله په تېرو ۵ کلونو کې ډېر کاري فرصتونه رامنځته شوي او اوس هم دوام لري.

۶- په ارزښتونو او نظرونو کې بدلونونه:

په نظرونو کې بدلون هم د نوښت لامل کېږي. د بېلګې په توګه؛ نننۍ نسل ډېر ټینګار په سالمو خواړو او متناسبه اندام لري. د ډېر عمرلرلو لپاره هڅې، غوره سلامتي او ډېره انرژي د طبیعي او ویټامین لرونکو خوارکي توکو د صنعت پیاوړتیا سبب کېږي. په ۱۹۳۵ کال کې برابر عمر له ۶۰ کلونو څخه په ۲۰۱۴ کال کې ۸۰ کلونو ته زیات شوی دی. ډېري خلک غواړي ډېر، غوره او له تېر څخه سالمه ژوند وکړي. دا لېوالتیا د میلیونونو مصرف کوونکو له لوري چې نسبتا بډایه خلک دي هغو کسانو ته فرصت برابروي چې نوښت کول غواړي او هغوی ته د هغوی د اړتیا، مناسبه محصولات او خدمتونه وړاندې کوي.

۷- نوې پوهه:

نوې پوهه، که څه علمي او یا غیر علمي وي، اقتصادي چلندونه، فرصتونه او ان نوي صنایع رامنځته کوي. د اپیل په آی پډونو او ټبلیټونو کې د ټولو کمپیوټري عملیاتو ترسره کیدل د شخصي کمپیوټرونو د لېږد په برخه کې ډېر بدلون راوستی دی او د شخصي او کورنیو کمپیوټرونو په پلور کې یې د پام وړ کموالی راوستی دی او د اقتصادي او تجارتي جګړې لامل شوی دی چې ډېری پرمختللي شرکتونه یې له ماتې سره هم مخ کړي دي. اوس مهال هغه شرکتونه میلیونونه ډالر ګټه کوي، پېر او پلور لري چې د مبایلونو او ټبلیټونو لپاره نوي اپلیکیشنونه تولیدوي.البته دا علمیت او پوهه د نوښت تر ټولو نامعتبره سرچینه ده ځکه بازار ته د رسېدو په ترڅ کې ډېر وخت نیسي او د پایلو په اړه یې حدس وهل هم ډېر ګران دي.

عملي تمرینونه:

۱- فکر وکړئ له همدا نن څخه خپل کاروبار د اوسنۍ پوهې او تجربې په پام کې نیولو او د شاوخوا متغیرې لړۍ په اساس بیا پیل کړئ. کوم کار پیلوئ او کوم کار دروئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

۲ـ د اوسني کاري نړۍ اړين چلند معلوم کړئ او د پنځه راتلونکي کلونو لپاره خپل محصولات او خدمتونه برنامه ريزي کړئ چې ستاسو د پاڼښت لامل کېږي او تاسې بريا ته رسوي.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

نولسم څپرکی

د پخوانیو محصولاتو لپاره لس خلاقانه لارې چارې

هر هغه محصول او خدمت چې د دې لامل شوی نن مو دې ځای ته واورسوی، هغه ستاسې د اوږدمهالي پرمختګ لپاره بسنه نه کوی. ۸۰ په سلو کې هغه محصولات یا خدمتونه چې ۵ کاله وړاندې خلکو ترې ګټه اخیسته، نن نور له منځه تللي دی. یعنې په منځنی کچه ۲۰ په سلو کې هغه محصولات او خدمتونه چې په ننني بازار کې وړاندې کېږی، ستاسو له خپلو محصولاتو له ډلې څخه، په ۱۲ میاشتو کې له منځه ځی او باید هغه له جذابو محصولانو او خدمتونو سره ځای پر ځای کړو.

له دې سره کېدای شي په لومړی ګام کې د محصولاتو منسخولو ستونزې سره د مقابلې لار لږه سخته ښکاری، مګر خلاقانه حللارې له سمو پوښتنو له پوښتلو سره به ښکاره شي. تل د خپلو محصولاتو او خدمتونو په اړه پوښتنې وکړئ تر څو داسې مفکورو ته ورسېږئ چې دا محصولات او خدمتونه د ارزونې وړ یا ګټور کړی.

دا پوښتنې تل له خپل ځان څخه وکړئ او ځوابونه ورکړئ:

۱- ایا ستاسې محصولات یا خدمتونه نورې استفادې هم لری؟ ایا شرکتونه، صنایع یا نور پېریدونکی هم کولای شي له هغو ګټه واخلي؟

زموږ له قوانینو څخه یو دا دی؛ که چېرته ښه محصول یا خدمت لرئ چې پېریدونکی هغه نه پېری، د محصول پر ځای پېریدونکی بدل کړئ. ښایی د بازار موندنې او پلور هڅې مو په ناسمو موخو متمرکزې کړې وی.

۲- ایا کولای شئ د بل شرکت کارونه کاپی یا تقلید کړئ ترڅو ستاسې محصولات او خدمتونه ښه شي؟ په کاروبار کې تر ټولو غوره کارونه دا دی چې خپل سیالان تحسین کړئ او د کارونو د ترسره کولو لپاره د داسې طریقو په لټه کې ووسئ چې له هغوی ښه وی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

د داسې لارو چارو په لټه کې اوسئ چې نوښت او فن مو له صنعت څخه بل ته ولېږدوئ. هنري فورډ د تولید د لیک مفکوره د غوښې د بسته بندۍ د کارخانې له مشاهدې لاس ته راوړله.

د خپلو شاوخوا له کومو بریالي کاروبار څخه کولای شئ مفکورې واخلئ تر څو ګټور او کاري کاروبار ولرئ؟

۳- ایا کولای شئ خپل اوسنی محصول صحیح، بدل یا بیا ځلې بسته بندي کړئ تر څو متفاوته کار وکړي یا په نظر راشي؟ ایا کولای شئ هغه کې نوی بدلون ورګډ کړئ؟

والټ دیزنی او روی دیزنی د ۱۹۴۰ لسیزې په وروستیو کلونو کې د کوپنهاګن په یوه باغ کې چې د تیوولي په نوم و، ګرځېدل چې پوه شول دا باغ بې عیبه دی او هېڅ ځای کې کوم کاغذ یا نور څه غورځول شوي نه دي. بر عکس د امریکا ستر او کوچنی ټول باغونه چې د هغوی له ډلې یو کانتی فیرز او اوردوس دي چې له خځلو او د خوړو له پاتې شونو څخه ډک دي. په هماغه شېبه کې والټ ذهن ته د دیزنی لند ته د جوړولو فکر ورغی. هغه وویل:«غواړم داسې پارک جوړ کړم چې پاک او تمیز وي چې والدین د نړۍ له هرګوټ څخه خپل ماشومان د هغه دیدن لپاره په کراتو هلته راولي.»

۴- ایا کولای شئ محصول قوي کړئ؟ ایا کولای شئ هغه لوی، ځواکمن او ډېر روښانه کړئ؟ ایا هغه ته په داسې طریقې وده ورکوئ تر څو جذاب شي؟ زه هر کال خپله کورنۍ کارابین سمندر ته د اونیزې دورې لپاره د سمندر ښکلا په کښتۍ کې وړم. کله چې دا کښتۍ جوړه شوه، د تاریخ په ترڅ د تفریح لویه کښتۍ وه چې د ۵۰۰۰ کسانو ځای یې درلود. دا کښتۍ، اوه بېلابېلې ځانګې او برخې لري چې نیمه استوایي، د دښتو په بڼه دي او ګڼ شمېر اروپایي او امریکایي رستورانتونه هم لري.

۵- ایا کولای شئ هغه کوچنۍ کړئ؟ ایا کولای شئ هغه ډېر کوچنۍ، لنډ او یا اقتصادي کړئ؟ کوم شیان ترې حذفوئ او یا کموئ تر څو ډېر ساده شي؟ ایا کولای شئ هغه په برخو ووېشئ او هغه په جلا توګه وپلورئ؟

۶- د یو ځای ناستي لپاره ستاسو نظر څه دی؟ ایا کولای شئ مواد، د توزیع یا تبلیغ بهیر او یا د بسته بندي متفاوتې طریقې په نظر کې ونیسئ؟

۷- ایا کولای شئ د محصول یا د خدمتونو اجزا بدل کړئ یا ډېزاین یا ډېکور یې بدل کړئ؟ ایا داسې لاره شته چې ستاسې محصول یا خدمتونه ډېر جذاب، ډېر د پلور وړ، ارزانه یا مطلوبه د ډېرو پېریدونکو لپاره کړي؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

۸- ایا کولای شئ خپل فکر بدل کړئ او هغه کړنلاره غوره کړئ چې تراوسه مو مخته وړله؟ یو تر ټولو ډېر تضاد لرونکی کار چې څو کاله وړاندې مې د پلور لپاره ترسره کړ داسې و چې؛ د محصول د ډېر پلور لپاره مې د هغه بیه لوړه کړه.د تر لاسه شوی انعام په پام کې نېولو سره مو دومره محصولات وپلورل چې په وروستیو څو میاشتو کې مو نه و پلورلي.

۹- ایا کولای شئ خپل محصول بل څېز سره یو ځای کړئ؟ ایا کولای شئ هغه داسې مواردو سره یوځای کړئ چې لا ډېر ارزښت پیدا کړي؟

له هغو موادو سره ترکیب، چې پېریدونکی په یو محصول یا ځانګړې خدمتونو کې له معلومې بیې سره اړتیا لري، د پلور پېچلتیا او عدم قطعیت تر ډېره حده راکموي. او په عین وخت کې د محصول یا خدمت جذابیت ډېروي.

۱۰- ایا کولای شئ د ضایعاتو لپاره د کاریدو ځای پیدا کړئ؟ داسې یو داستان د الکترود د نښلوونکی په تړاو هم شته. دا الکترودونه درې اینچې دایرې وې چې مرکزونه یې سوری شوي وو او لیرې غورځول کېدل. یوه ورځ تولیدکوونکی پرېکړه وکړه چې ضایعات بسته بندي کړي. دغو الکترودونو بېلابېلې ضربه نېوونکې درلودې او پر دیوال د ځوړندو قابونو ضربه نېوونکی یې چې هم درلودل د مساپرې کڅوړو پورې تړلې ضربه نیوونکې یې هم درلودې. دا محصول د پېریدونکو لپاره ډېر په زړه پورې و د شرکت لپاره یې تقریبا هېڅ لګښت نه درلود.

نړۍ د خپلو پېریدونکو د لید له زوایې وګورئ. هغه اړتیاوې او غوښتنې چې پېریدونکی غواړي د هغه د لیرې کولو لپاره لګښت ورکړي کوم دي؟ څنګه کولای شئ د سیالانو په پرتله د خپلو پېریدونکو د پېر غوره تجربې وګورئ؟ د پوښتنې لپاره ډېر ځوابونه شته.

عملي تمرینونه:

۱- د اوسنی محصولاتو او خدمتونو د زیاتولو او د هغوی د جذابیت د ډېرولو لپاره درې ځانګړې طریقې د پېریدونکو لپاره معلومې کړئ.

۲- د خپلو پېریدونکو له لسو غورو کسانو سره اړیکه ونیسئ او د محصولاتو او خدمتونو د ګټورکولو او جذاب کولو لپاره د هغوی نظریات او وړاندیزونه وپوښتئ. تاسې به د هغوی له ښو مفکورو چې وړاندې کوي، حېران به شئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

شلم څپرکی

د ارزښت مهندسی کول

د ارزښت مهندسی کول د نوی محصول د ګټورتیا او د ارزونې لپاره ساده طریقه له څو کلیدی پوښتنو له پوښتلو سره ده:

۱- ستاسې محصول یا خدمت څه دی؟ هغه د مصرف کوونکی د لید زاویې پر اساس توضیح کړئ.
۲- دقیقا څه کار ترسره کوی؟ څرنګه د ژوند ښه کولو یا د پېریدونکی د کار لپاره مرسته کوی؟
۳- د هغه بیه څو ده؟
۴- بل کوم محصول هماغه کار ترسره کوی؟
۵- د ځای پر ځای شوې محصول بیه څو ده؟

بشر ته (homo economicus)یا اقتصادی انسان نوموی. موږ تل د ډېرو شیانو په لټه له ممکنی لږې بیې سره یو. که چېرته غواړئ بازار کې پاتې شئ او بریالي شئ مګر هغه محصول یا خدمتونه چې تاسې لرئ د پېریدونکو په نظر ستاسې محصولات او خدمتونه د نور په څېر دی، نو دلته باید تاسې له سیالانو څخه یا لږه بیه او یا مساوی بیه ولرئ.

تل، د مهندسی اصل ستاسې ارزښت د بهر لپاره رهنمایی کوی. د دې پر ځای چې کار خپله ترسره کړئ بل شرکت له ظرفیتونو او شوو امکاناتو سره ومومئ او نورو ته د کار د سپارلو سره په خپل لګښت کې سپما وکړئ. په ټېټې بیې سره د غوره محصولاتو او خدمتونو وړاندې کول ممکن د برون سپاری محرکه ځواک وی. له ټېټو بیو سره د خلکو لېوالتیا د دې لپاره ده چې د نړۍ تولیدی صنایع له هغو هېوادونو چې لګښت او کاری ځواک یې لوړ دی له هغو هېوادونو سره چې لګښت او کاری ځواک یې ټېټ دی، تولیدات لېږدول کېږی.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

عملي تمرینونه:

۱- خپل هغه محصولات او خدمتونه چې د ښه کېدو له نظره په ژوند او د پېریدونکو په کار کې رامنځته کوئ، توضیح کړئ. کومې بلې طریقې سره کولای شئ د پېریدونکو په ژوند کې پرمختګ رامنځته کړئ؟

۲- خلک هغه محصول یا خدمت پېرې چې د اړتیا وړ مورد یا د خپلې خوښې کار یې ترسره کړي. کوم نور کارونه د پېریدونکو لپاره مناسبه دي چې کولای شئ د هغه د ترسره کولو لپاره محصولات یا خدمتونه طراحي او وړاندې کړئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

یوویشتم څپرکی

د مفکور ارزونه

مفکورې ارزانه دي. ۸۰ سلنه نوي محصولات چې له پراخو څېړنو او ازماېښتونو وروسته تولیدېږي ماتې سره مخ کېږي، ۹۹ سلنه نوي مفکورې هم د پلي کولو وړ نه وي.
مخکې له دې چې د خپلې مفکورې مئین شئ، هغه په ډېر دقت سره وارزوئ. لومړی وګورئ ایا ګټوره ده؟ ایا کار کوي؟ ایا ډېر توپیر رامنځته کوي؟ ایا دا مفکوره دومره ښه ده چې اوسنی شرایط ډېر ښه کوي؟

د کاروني وړ:

ایا ستاسې نوی محصول او یا خدمت د کاروني وړ دی؟ ایا اوسنی شرایطو کې د پام وړ ښه والی رامنځته کوي؟ ډېری خلک مې لیدلې چې، خپل توکی او خدمتونه بازار کې وړاندې کوي او فکر کوي له هغه فوق العاده مهارت او اراده چې دوی لري، خلک به د هغوی پېر وکړي. مګر هغه څه چې باید وپوښتی دا دي:« ولې خلک د هغه څه له پلور څخه لاس منیځی چې پخوا له هغه راضی ول او د هغه پر ځای زما محصول پېري؟»
ستاسې محصول تل باید د نورو په پرتله ګټې رامنځته کړي.

همغږي:

ایا ستاسې نوی محصول یا خدمت د انسان له طبیعت سره همغږي لري؟ ایا مناسبې طریقې سره خلک د پېر لپاره همغږي دي؟ اوس، خلک له پلورنځی څخه د زحمت د نه زغملو او په ښار کې د موټر چلوونې د ناارامۍ له وجې، انلاین پېر کوي. ډېری خلک اوس هم د پېر لپاره پلورنځی ته ځي. دلیل یې دا دی چې غواړي مخکې له دې چې محصولات وپېري هغه لمس کړي، وڅکي، بوی کړي او احساس کړي. هغوی د پېر رښتینی تجربې سره مینه لري.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

له دوی ښخه کوم یو، ستاسو د محصولات د پېر لپاره محبوبه طریقه ده؟
ایا هغه سره مینه لرئ؟
ایا خپله د خپلو نویو محصولاتو او خدمتونو سره مینه لرئ؟ ایا هغه پېرئ ترڅو په کور یا کار ځای کې ترې ګټه واخلئ؟ ایا هغه خپل مور، پلار، ورور، خور یا نږدې یا ښه ملګری ته وړاندیز کوئ یا پلورئ؟
په شرکتونو کې له چټکۍ ودې سره بریالي پرمختګونه هغه موارد دي چې د شرکت ښښتانان او مدیران په ژوره بڼه پرې باور لري، مینه لري او ټولو ته یې وړاندیز کوي.
ایا ستاسې نوی محصولات او خدمتونه ستاسې له موخو سره همغږي دي؟ ایا داسې مفکوره شته چې تاسې یا بل کس وشي کړای هغه ته ژمنتیا پیدا کړئ؟ که چېرته ستاسو د ژوند له موخې سره هغمږی نه ده او په بشپړه توګه د هغه لپاره ژمنیتا نه لرئ، کېدای شي غوره وي چې هغه بل کس ته وسپارئ.

ایا ساده دی؟
پایله دا چې؛ ایا ساده دی؟ تقریبا ټول لوی نوښتونه په پای کې ساده دي. کولای شو هغه په ۲۵ یا لږو کلمو کې توضیح کړو. پېریدونکی نوی تعریف اوري او وایي:«بلې ښه دی. هغه څه دی چې زه یې غواړم. هغه پېرم. هماغه څېز دی چې زه ورته اړتیا لرم.»
د نوی محصول یا خدمت د بریا کیلۍ ساده ګی ده. ځکه چې باید د معمولي خلکو په مرسته وپلورل شي او معمولي خلک عموما د هغو محصولاتو په برخو کې تخصص نه لري. همدارنګه معمولي خلک محصولات پېري او د دې انتظار نشته چې هغوی د محصول یا خدمت پېچلتیا درک کړي او کېدای شي ونشي کړای په ارامۍ محصول یا د هغوی رښتینی ارزښت وپېژني.
ایا ستاسې مهالوېش سم دی؟ ایا په اوس حال کې کومه کړنه شته؟ ځینې وختونه یوه مفکوره بازار ته ډېر ژر یا ناوخته راځي. کېدای شي د یو لوکس محصول د تولید لپاره یوه مفکوره د اقتصادی بحران وخت کې له ستونزې سره مخ شي. په همدې ترتیب، د ارزانه محصول د تولید مفکوره به ان په غوره سوداګریز حالت کې هم ماته وخوري.
ایا کومه کړنه شته؟ ایا د دې ارزښت لري چې د نوی محصول د تولید او پخش لپاره وخت، کار او لګښت مصرف کړئ؟

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

عملي تمرینونه:

۱ـ خپل ځان وګوماریئ چې « بې رحمانه پوښتنې» د خپل محصول یا خدمت د مفکورې په اړه وپوښتئ او مخکې له دې چې په بازار کې د نوی محصول یا خدمت د وړاندې کولو لپاره پانګونه ولرئ، د اوسنی او احتمالي پېریدونکو نظریات وپوښتئ.

۲ـ په کاروبار کې د بریا طلایی قوانین په یاد ولرئ. د یوې شمېرې قانون؛ تل حق پېریدونکی سره دی. دویمه شمېره؛ هر ځای کې چې شک مو وکړ، بېرته یوې شمېرې قاونو ته وګرځئ.

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پایله

تاسې ذاتا نابغه یاست. هغومره استعداد لرئ چې په ۱۰۰ کراتو ژوند کولو سره بیا هم نشئ کولای له هغوی کار واخلئ. د مغز د کارپوه ټونی بوزان په وینا؛ د هغو۱۰۰ میلیاردی سلولونو په واسطه چې کومې مفکورې او فکرونه تاسې تولیدوئ هغه د نړۍ د پېژندل شویو مالیکونو څخه ډېر زیات دی.
همداوس ستاسو په وجود کې داسې وړتیا پټه ده چې کولای شئ تل خارق العاده مفکورې د تولید، بازارموندنې او په بېلابېلو بازارونو کې د غوره محصولاتو او خدمتونو پېر لپاره ډېرو خلکو ته رامنځته کړئ.
د هغو پوښتنو پوښتل چې په دې کتاب کې وړاندې شوی او هغوی ته ځواب ویل، ستاسو ذهن تل له نویو مفکورو ډکېږي، هره ورځ به په تاسې کې د نویو لید لورو لېوالیتا پیدا کېږي.

پای

https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary