

د پیسو جوړولو فابریکه



د رابرټ کیوساکی

په سیک د بنسټ گټلې اسانه لار، چارې

د کتاب پېژندنه

کتاب نوم : د پیسو جوړولو فابریکه

ژباړه : حمیدالله حمیدی

چاپ وار : لومړی

د چاپ کال : ۱۳۹۸

د چاپ شمېر : ۱۰۰۰ توک

خپرنډوی : جهان اسلام خپرنډویه ټولنه

بیه : ۱۰۰ افغانی

د کتاب د منځ دیزاین : سید شریف (افضلی)

د دې کتاب هر ډول چاپ او د خپرولو حقوق له خپرنډوی سره خوندي دي.

آدرس : کوټه سنگي چوک، هوایي پله ته مخامخ، آریانا مارکیټ، دیم پور.

د اړیکې شمېره : ۰۷۰۷۰۷۰۱۴۰

د برېښنالیک پته : ۱jahan.islam@gmail.com



ڊالی

تا ته چي لولي يي.. 😊

"خراغ"



خراغ کتابتون

Fazal M SeraGh

۰۷۸۸۰۹۹۴۵۴

تلگرام چیل: ➡

فیسبک: ➡

واتساپ: ➡

لړليک

د رابرت کيوساکي ژوند.....	۱
راځي رابرت کيوساکي لا ښه وپېژنو.....	۴
د رابرت کيوساکي کتابونه.....	۹
ښوونيز فعاليتونه.....	۱۱
د مالي خپلواکۍ لپاره د رابرت کيوساکي لس درسونه.....	۱۳
۱- ټول مسووليت خپله واخلي.....	۱۴
۲- لگښتونه مو وڅاري.....	۱۴
۳- د بودجې درلودل اړين دي.....	۱۵
۴- لومړۍ ځان ته پيسې ورکړي.....	۱۵
۵- له پور (قرض) څخه ځان وژغوري.....	۱۵
۶- د شديدې اړتيا لپاره پيسې در سره وساتي.....	۱۶
۷- تل د زده کړې په هڅه کې اوسي.....	۱۶
۸- مشخصې او شفافې موخې ولري.....	۱۷
۹- شبکه يي مارکېټېنگ.....	۱۷
۱۰- ژوند مو اسانه کړي.....	۱۸
د شتمنو کسانو د ژوند له سبک سره بلدتيا.....	۱۹
موخو ته لومړيتوب ورکول.....	۱۹

د ورځنیو کارونو لپاره پروگرام جوړول ۱۹

تلوزیون کتلو ته لږ وخت ورکړئ ۲۰

د غوړ نیولو هنر زده کړئ ۲۰

په لږ پانګې سره کار پیلول ۲۰

روغتیا ته ارزښت ورکړئ ۲۱

هغه ګامونه چې رابرت کیوساګي یې بريا ته رسولی ۲۲

۱- راکړه ورکړه ۲۲

۲- د فکري کړنلارې بدلون ۲۲

۳- په هغه څه تمرکز وکړئ، چې پوهېږئ نتیجه ورکوي ۲۳

۴- له بدو حالاتو تر فرصتونو ۲۴

۵- ښه دنده طرحه کړئ ۲۴

۶- د کارو بار پر مهال سپما مه کوئ ۲۴

د شتمن کېدو سپارښتنې ۲۶

د مالي مدیریت په اړه د رابرت کیوساګي ۶۰ درسونه ۲۹

د بودجې د غوره مدیریت تګلاره ۳۸

څنګه د بريا لپاره پروگرام جوړ کړو؟ ۴۲

۱- له نورو څخه د مشورې په لټه کې اوسئ ۴۲

۲- چا چې له زده کړو لاس واخیست، ژوند یې بایلود ۴۳

۳- تاسو چې هر ډول فکر کوئ په حقه یاست ۴۳

۴- پر پایلې ورکوونکو شیانو پانګونه وکړئ ۴۴

۵- ماتې د دویم ځلي پیل لپاره ښه فرصت دی، دا ځل ښه په هوښیاری ۴۴

- ۶- کار باید په پوره مینه تر سره کړو..... ۴۴
- ۷- هر څه ممکن دي..... ۴۵
- ۸- د غم او غوسې پر ځای خوشی او خوشالی وزېږوي..... ۴۵
- ۹- په ستونزه او ملامت پسې مه نښلئ، بلکې ستونزې ته د حل لار ولټوي..... ۴۵
- څنگه له پانگې پرته کارو بار پیل کړو؟..... ۴۷
- له پانگې پرته د نوي کارو بار د پیل لپاره دوې ستراتیژي..... ۴۸
- ولې باید لومړی له کوچني کارو پیل وکړئ؟..... ۴۸
- د کوچني کارو بار د پیل لپاره څلور دیلیلونه..... ۵۱
- ۱- فکر ته مو بدلون ورکړئ..... ۵۴
- ۲- د قوت ټکي مو وپېژنئ..... ۵۴
- ۳- د کارو بار لپاره چې کومه ایډیا لری ویې غوړئ..... ۵۵
- ۴- د کارو بار طرحه مو ولیکئ..... ۵۶
- ۵- کومې وړتیاوې لری؟..... ۵۶
- ۶- حاضر یاست چې وړیا کار وکړئ؟..... ۵۷
- ۷- کارو بار تاسیس کړئ..... ۵۸
- ۸- یو خدماتي کارو بار پیل کړئ..... ۵۹
- ۹- یو کورنی کارو بار پیل کړئ..... ۶۰
- ۱۰- خپله د بریا لار درته جوړه کړئ..... ۶۰
- د پیسو گټل یوازې خولې تویول او هڅه نه ده..... ۶۱
- خورا زیات وخت مې په دې اړه فکر کړی څو پوه شم ولې داسې ده؟..... ۶۱
- د اوسنۍ دندې لار مو شتمنی ته غځېدلې ده؟..... ۶۶

٧١ تاسو څه ډول پانگونه کوی؟

٧١ لومړۍ سطحه: هغه چې هېڅ پانگه نه لري

٧١ دويمه سطحه: پور (قرض) اخيستونکي

٧٢ درېيمه سطحه: سپما کوونکي

٧٢ څلورمه سطحه: هوښيار پانگه وال

٧٣ پنځمه سطحه: اوږدمهالي پانگه وال

٧٤ شپږمه سطحه: پېچلي پانگه وال

٧٤ اوومه سطحه: پانگه وال

٧٦ د پانگونې لپاره شپږ اساسي قوانين

٧٦ لومړی اساسي قانون: له هغه عوايدو سره ځان بلد کړئ چې کار ورته کوی

٧٧ دويم اساسي قانون: معمولي عوايد مو له شتمنۍ څخه په لاسته راغلو عوايدو بدل کړئ

٧٧ درېيم اساسي قانون: پانگوال يا شتمن وي يا پوروړي

٧٧ څلورم اساسي قانون: تيار اوسئ

٧٨ پنځم اساسي قانون: ښې معاملې له گټو ډکې وي

شپږم اساسي قانون: کله چې يو ښه پانگوال شوی، د گټې او زيان ارزولو څرنگوالی زده کړئ.

٧٨

٨٠ کوچنی کارو بار مو په لوی بدل کړی

٨٠ ١- په خپل اوسني بازار کې نفوذ پراخ کړئ

٨١ ٢- له پېرودونکو مو وغواړئ چې نورو ته مو ور وپېژني

٨١ ٣- په توکو کې مو نوښت وکړئ

٨١ ٤- توکي مو بايد په بازار کې د لاس رسي وړ وي

۵- په نندارتونونو کې گډون وکړئ ۸۲

۶- خدمات يا محصولات مو متنوع کړئ ۸۲

۷- صادرو ل ۸۳

۸- د لگښتونو کمول ۸۳

۹- مشريانو ته تشويقي توکي ور کول ۸۳

۱۰- د پراختيا وخت ۸۳

شل هغه دندې چې شتمنوي مو ۸۴

۱- د لاسي صنايعو لپاره وسایل جوړول ۸۵

۲- دويم لاس توکي اخيستل ۸۶

۳- د معلوماتو پلورل ۸۶

۴- ډيزاين زده کړئ ۸۶

۵- ښوونه ۸۷

۶- خدمتونه ۸۷

۷- انلاين درس ورکول ۸۸

۸- انلاين ليکوالي ۸۸

۹- په يو ټيوب کې د گټورو وډيو گانو خپرول ۸۸

۱۰- مشاور شئ ۸۹

۱۱- انلاين ټايپ کول ۸۹

۱۲- د شپې لخوا کار کول ۹۰

۱۳- د کېک او کولچو پلورل ۹۰

۱۴- موټرواني وکړئ ۹۰

۱۵- ليکنې او ژباړې وکړئ ۹۰

- ۹۱ ۱۶- د ټولنيزو شبکو مدیریت پر غاړه واخلي
- ۹۲ ۱۷- د يوه کار جواز واخلي
- ۹۲ ۱۸- خپله يو محصول بازار ته وړاندې کړئ
- ۹۲ ۱۹- د غذايي موادو پلور دېره گټه کوي
- ۹۳ ۲۰- کوچنی گټور کارو بار پيل کړئ
- ۹۴ د رابرت کيوساکي ويناوې
- ۹۶ په شتمن پلار، نېستمن پلار کتاب کې
- ۹۶ د رابرت کيوساکي ويناوې

د رابرت کیوساکی ژوند

رابرت کیوساکی د امریکا په هاوایی ایالت کې نړۍ ته سترگې غړولې دي او همدلته لوی شوی دی. هغه د دوه رګه جاپاني - امریکایي کورنۍ له څلورم نسل څخه دی. د کورنۍ غړي یې تر ډېر ښوونکي وو. پلار یې د هاوایی ایالت د ښوونې او روزنې رییس و. رابرت د ښوونځي له پای ته رسولو وروسته، په نیویارک کې خپلو زده کړو ته ادامه ورکړه. له پوهنتون څخه تر فراغت وروسته یې د امریکا په بهري ځواک کې دنده واخیسته. نوموړی د یوه افسر - او د درنو نظامي چورلکو د پیلوټ په توګه د وېټنام جګړې ته لاړ.

کله چې له وېټنام څخه راوګرځېدو، نو مالي او سوداګریزو چارو ته یې مخه کړه. په ۱۹۷۷ ز کال کې یې یو شرکت تاسیس کړ. د لومړي ځل لپاره یې د نارینه و لپاره د جیبې بکسو چې له نیلون او ولکرو (خپله سرېښېدونکې تسمې) څخه جوړ شوي و، بازار ته وړاندې کړل. د شرکت دغه محصول یې ډېر ژر په ټوله نړۍ کې مینوال پیدا کړل او کارو بار یې ان میلیونونو ډالرو ته ورسېد. اعلانونه به یې په مشهور مجلو لکه: رانرز ورلډ،

جنتلمن کوارټرلي، سکس مگزین، نیوزویک او پلې بوی کې خپرېدل. رابرټ کیوساکي په ۱۹۹۶ز کال کې د ۴۷ کلنۍ په عمر تقاعد واخیست. له هغه وروسته یې په بېلابېلو برخو کې پانګونې ته مخه کړه. ځکه له دې برخې سره یې ډېره مینه وه. په همدې کال کې یې د نفتو، طلا او نقرې د کشف په درېیو عامو شرکتونو کې شراکت پیل کړ. له دې درکه یې ډېرې زیاتې پیسې تر لاسه کړې. په همدې کال یې (شتمن پلار، نېستمن پلار) کتاب هم ولیکلو. دغه کتاب د درېیو کلونو لپاره د نیویارک ټامیز او وال سټریټ ژورنال د تر ټولو ډېر پلورل شوي کتاب ځای خپل کړی و. رابرټ په دې کتاب کې د دوو پلرونو په اړه چې یو یې شتمن او بل نېستمن دی توضیحات ورکوي. لومړنی یې ډېر هوښیار، لوستی او د سټنفورډ له پوهنتون څخه د دوکتورا په کچه د تحصیلي درجې څښتن دی، خو دویم بیا تر اتم ټولګي پورې زده کړې کړې دي. دواړه په خپلو دندو کې بريالي و، سخت کار به یې کاوه او خپلې کورنۍ ته به یې پیسې ګټلې. خو یو چې کله مړ شو، اولادونو ته یې په میلیونونه ډالر او خیریه بنسټونه پرېښودل او له هغه بل څخه یوازې پورونه (قرضونه) پاتې شول.

شتمن پلار، نېستمن پلار کتاب دومره مشهور شو او بريالی راوخوت چې په همدې نوم یو شرکت تاسیس شو. دغه شرکت په اصل کې د زده کړو یوه نړیواله موسسه ده چې د پانګونې او سوداګرۍ په برخه کې خلک

روزي. د نړۍ په اووه هېوادونو کې ځانگې لري او لسگونه زره کسان پکې
پر زده کړو بوخت دي.

راځي رابرت کيوساكي لارښوونې

رابرت کيوساكي مخکښ اقتصاد پوه او په نړۍ کې د نويو اقتصادي تيوريو لرونکی او وړاندې کوونکی دی. نوموړي په خپل کتاب (شتمن پلار، نېستمن پلار) کې د خپلو لمړي لاس اقتصادي نظريو، افکارو ليکلو او بحثونو په وړاندې کولو سره خپل لوستونکي او مينوال حيران کړل. د رابرت کيوساكي د نوښتګرو نظريو له کبله په نړۍ کې ميليونونه کسانو خپل کارو بارونه پيل کړل، مالي بقاته ورسېدل او ان ډېريو يې لوی لوی خپره بنسټونه جوړ کړل. نوموړی د پانګونې، اقتصادي پرمختګ او سوداګرۍ په برخه کې داسې نظرونه او طرحې لري، چې د خلکو له ورځني ژوند سره همغږي او هر څوک يې پلي کولای شي. د رابرت کيوساكي بېلابېل شاخصونه او ګټور کتابونه ان د سترو سوداګرو لکه د انتوني رابنز او ډونالډ ټرمپ د پاملرنې وړ ګرځيدلي او ستايلي يې دي. د کيوساكي (شتمن پلار، نېستمن پلار) کتاب په وروستيو شپږو کالونو کې د کال د ډېر پلورل شوي کتاب ځای خپل کړی و. دی پانګه وال او د سوداګريز او مالي چارو په برخه کې د يوې موسسې موسس هم دی، چې د خپلو نويو ستراتيژيو او کړنلارو په وسيله يې ډېر زيات کسان روزلي دي. د سوداګرۍ او پانګونې په برخه کې يې ډېر زيات نوي مسایل را برسېره کړي او خلک يې ورسره اشنا کړي دي.

د هغه په ډېریو کتابونو کې به مو لوستي وي، چې هغه پیسو ته د نړۍ د خلکو تر منځ یوازې د (اړیکې ساتلو) د وسیلې په توګه ګوري او ډېرې په زړه پورې جملې ورته کاروي. دا چې کیوساکي د خبرو کولو ډېر ښه طرز لري، نو توانیدلی چې د نړۍ په ډېرو برخو کې د سوداګریزو او مالي مسایلو په اړه خلکو ته ورکشاپونه او سمینارونه دایر کړي. اوس د نړۍ ډېری خلک خپله کیوساکي او شتمن پلار یې چې د نوموړي لوی لارښود هم و ښه سم پېژني. دا چې د کیوساکي کتابونه ډېر روان دي، نو په ډېر لږ وخت کې د نړۍ له پنځوسو زیاتو ژونديو ژبو ته ژباړل شوي، چاپ شوي او د نړۍ په ۱۰۹ هېوادونو کې د خلکو د لاس رسي وړ دي. تر ټولو ډېر مشهور یې همدا (شتمن، پلار نېستمن پلار) دی، چې له ۲۷ میلیون ټوکو څخه زیات چاپ شوي او د نړۍ په ګوټ ګوټ کې پیدا کېږي. رابرت کیوساکي په ۲۰۰۵ کال کې د نړۍ د ۲۵ غوره لیکوالانو په ډله کې راغی. دغه څه ددې لامل شول، چې نوموړی د لیکوالۍ په برخه کې لا نور هم لاس پر کار شي، نوي کتابونه ولیکي او خپلو مینوالو ته یې وړاندې کړي. دی وټوانید چې په ۲۰۰۶ کال کې دوه کتابونه ((ولې غواړو چې تاسو هم شتمن شۍ)) او ((دوه سړي یو پیغام)) ولیکي. له دې سره په څنګ کې هغه د پیسو او د سوداګرۍ د نړۍ په اړه ډېرې مقالې ولیکلې، په مجلو او ورځپاڼو کې یې خپرې کړې. په اصل کې همدا د ده ستراتیژۍ وې چې هغه په ۴۷ کلنۍ او د ځوانۍ په اوج کې تقاعد واخلي. هغه به ویل: ما

داسې کتابونه لیکلي دي چې ماته رازده کوي، ددې پر ځای چې زه د پیسو لپاره کار وکړم، کولای شم چېرته په یوه گوښه ځای کې کښی او وگورم چې پیسې څه ډول سخت کار راته کوي او شتمنوي مې. که وغواړو چې د رابرت کیوساکي د ژوند ټولو تفکراتو او نظریو ته په دې کتاب کې ځای ورکړو، نو لاندې مواردو ته اشاره کولای شو:

۱- شتمن خلک هېڅکله هم د پیسو لپاره کار نه کوي.

۲- دایو غلط او شتباوه فکر دی، چې وایي، ټولو شتمنو کسانو پر نورو د ظلم او سخت کار له کبله پیسې پیدا کړې دي.

۳- د ټولنې تر ټولو ساده خلک، د ټولنې شتمن خلک دي.

۴- موټر او د اوسېدو کور ستاسو شتمني نه ده.

۵- ددې لپاره چې شتمن شی او شتمن پاتې شی نو له نورو سره مرسته وکړئ.

۶- باد راوړې پیسې او شتمني د غریبو خلکو پر زیان دي.

۷- د ځان لپاره داسې کار وټاکئ، چې هم ور سره مینه لری او هم پوهېږی چې شتمن کوي مو.

۸- د ځان لپاره هرو مرو یو کارو بار یا سوداګري پیل کړئ.

- ۹- هی! د دولت کار کوونکو مخکې له دې چې ناروغ شی، وزگار شی، زاړه شی او تقاعد شی، د ځان لپاره پر یوې سوداګرۍ فکر وکړئ.
- ۱۰- په اقتصادي بحثونو کې د ګډون په موخه هرو مرو د پېر او پلور د زده کړو په یوه ټولګي کې ګډون وکړئ.
- ۱۱- د مالي پوهې د زیاتوالي په لټه کې اوسئ.
- ۱۲- ځان په پور (قرض) کې مه ډوبوئ.
- ۱۳- د اجتماعي بیمې خونديتوب، له دولت سره ملګري او د جامو پر بکس اتکا کول د ټولنې د خلکو تر ټولو بده هیلمندي ده.
- ۱۴- شتمن هغه څوک دی، چې د وزګارتیا پر مهال درې میاشتې په آرامۍ سره ژوند تېر کړي.
- ۱۵- باید مالي ازادي ولری.
- ۱۶- داسې ژوند وکړی، چې وکولای شی په ځوانۍ کې تقاعد واخلي.
- ۱۷- ارنسټ همنګوې به ویل، پیسې مو هېڅکله هم نه شي خوشاله کولای، خو بې پیسې توب مو هرو مرو بد بخته کوي.
- ۱۸- په ډېر کار کولو هېڅ وخت نه شي شتمن کېدای.

۱۹- داسې ژوند وکړئ، ددې پر ځای چې تاسو د پيسو لپاره کار وکړئ،
پيسې ستاسو لپاره وکړي.

۲۰- شتمني علم او هنر سره تړي. رابرت کيوساكي غواړي په دې شل
سپارښتنو سره موږ ته شتمن کېدل او شتمن پاتې کېدل چل زده کړي.

د رابرت کیوساکی کتابونه

۱- د شتمن پلار په وسیله د شتمنی پیدا کول

۲- د شتمنو د سیسه (د پیسو ۸ نوي قوانین)

۳- مالي پوهه مو زیاته کړئ! (څنگه کولای شم د مالي پوهې په وسیله
ډېرې پیسې پیدا کړم او هوښیار شم؟)

۴- شتمن پلار، نېستمن پلار د نویو ځوانانو لپاره، (هغه رازونه چې په
ښوونځي کې یې نه زده کوي!)

۵- شتمن پلار، نېستمن پلار

۶- له کار کوونکیتوب خلاصون! (پوقانه وچوو! زړورتیا، زړورتیا او تل
زړورتیا!)

۷- د شتمن کېدو لپاره د شتمن پلار لارښوونه، د اعتباري کارت له کارولو
پرته

۸- د پانګونې لپاره د شتمن پلار لارښوونې

۹- د یویشتمې پېړۍ سوداګري

۱۰- د کار و بار پوهنځی (د هغه چا لپاره چې غواړي له نورو سره مرسته وکړي)

۱۱- شتمن ۱ (شتمن د څه په اړه فکر کوي؟)

۱۲- شتمن ۲ (شتمن په څه پوهېږي؟)

۱۳- د شتمن پلار فرېبونه

۱۴- د شتمن کېدو لارښوود

۱۵- ځوان او شتمن متقاعد (څه ډول په چټکۍ سره شتمن کېدای او شتمن پاتې کېدای شو)

۱۶- د مالي پوهې زیاتوالی، شتمني مو سمه مدیریت کړئ

۱۷- غواړم پیسې پیدا کړم!

۱۸- د پیسو څلور لارې: مالي ازادۍ ته د رسېدو لپاره رابرت کیوساګي ته د شتمن پلار لارښوونې

ښوونیز فعالیتونه

رابرټ کیوساکی وایي، ډېری خلک ځکه له مفلسۍ او غربت سره مخ دي، چې دوی د ژوند ډېره برخه په هغه ښوونځیو کې تېروي چې د پیسو گټولو په اړه پکې څه نه زده کوي. خلک دا زده کوي، چې څه ډول د پیسو لپاره کار وکړي. دوی هېڅکله هم دا نه دي زده کړي، څو فکر وکړي، چې پیسې څه ډول د دوی لپاره کار وکړي. رابرټ له سوداګرۍ څخه تر لاس اخیستو وروسته د زده کړو نړیواله موسسه جوړه کړه. دغه موسسه د نړۍ په اوو هېوادونو کې څانګې لري او په لسګونه زره کسان پکې پر زده کړو بوخت دي.

رابرټ کیوساکی چې کله په ۴۷ کلنۍ تقاعد شو، نو ډېره لېوالتیا یې دا وه چې پانګونه وکړي، خو په سوداګرۍ کې ګټه او تاوان دواړه ملګري وي. څه موده وروسته یې خپل ټول تمرکز پر ښوونیزې موسسې راغونډ کړ. موسسه یې د خلکو له تاوده هر کلي سره مخ شوه. په یاده موسسه کې د مالي او سوداګریزو لارو چارو تر څنګ د مینې او استقامت په اړه هم درسونه ورکول کېږي. په یادو درسونو کې له اګ مډینو، زیګ زیګلار او انتوني رابینز څخه هم مرسته غوښتل کېږي. د رابرټ کیوساکی اصلي پیغام دا دی چې ((یا به د مالي چارو مسوولیت تاسو خپله پر غاړه اخلئ او یا به د

ژوند تر پایه د نورو تر لاس لاندې کار کوي.)) (دا ستا په لاس کې ده چې غواړې د پیسو رییس اوسې او که یې غلامې وکړې.))

رابرټ داسې ټولګي لري، چې له یوه ساعت نیولې ان تر دریو ورځو پورې هم دوام کوي. په دې ټولګیو کې خلکو ته د شتمن کېدو په اړه زده کړې ورکول کېږي. ((د درسونو سوژه یې دا وي چې څه ډول د پانګونې په وسیله ډېره ګټه تر لاسه کړئ او لږ خطر ومنئ.)) (څه ډول خپلو ماشومانو ته لار ښوونه وکړو چې شتمن شي.)) (څه ډول شرکت جوړ کړو، څه ډول یې بېرته پرېږدو.)) (څه ډول د خپل وجود مالي نبوغ را وینس کړو، ځکه دغه نبوغ یوازې یو ځل خوځولو ته اړتیا لري، چې را وینس شي.))

مشهور ویناوال او لیکوال انتوني رابینز د کیوساکي په اړه وایي: ((د سوداګریزو زده کړو په برخه کې د کیوساکي کار ډېر قوي او ژور دی. زه د نوموړي د هڅو پر وړاندې خپل سر ټیټوم او ټولو خلکو ته سپارښتنه کوم چې په دې ټولګیو کې برخه واخلي.))

د مالي خپلواکۍ لپاره د رابرت کیوساکی لس درسونه

مخکې له دې چې د پیسو تشه جیبي بکسه مو پر بډایې هغې بدله کړې،
لومړی مو ذهن شتمن کړئ. ((رابرت کیوساکی))

مالي خپلواکي د هر چا هيله او غوښتنه ده، خو له یوه ښه دلیل سره. تاسو
پر دې نه پوهېږئ چې څه وخت له داسې مالي بحران سره مخ کېږئ چې
ټوله شتمني مو جارو کوي او د باد پر خوله یې ورکوي. نو له همدې کبله
باید د مالي خپلواکۍ اصول زده کړئ، بیا چې هر وخت غواړئ مالي
خپلواکۍ ته رسېدلی شئ.

رابرت کیوساکی؛ هغه کار پنځوونکی او پانگه وال چې په ښوونځي کې له
ټولګي څخه و ایستل شو، اوس د پیسو او شتمنۍ په برخه کې یو تکړه
لیکول او مفسر- دی. د نوموړي (شتمن پلار، نېستم پلار) کتاب په مالي
پوهه یا مالي علم کې تر اوسه پورې لومړی مقام لري. کیوساکی په دې
کتاب کې مالي خپلواکۍ ته د رسېدو او له مفلسۍ څخه د وتلو لارې ډېرې
ښې او اسانه روښانه کړې او سپړلې یې دي.

دا هم مالي خپلواکۍ ته د رابرت کیوساکی لس درسونه:

۱- ټول مسوولیت خپله واخلي

تاسو چې هره پرېکړه کوی، هرو مرو یوه پایله لري. ان کله داسې هم کېږي چې کېدای شي خپله ټوله شتمني پکې بایلوۍ. نو له همدې کبله باید ټول مسوولیت پر خپله غاړه واخلي، خو له خپلې مالي خپلواکۍ څخه ساتنه وکړي. دغه خبره هېڅکله هم مه هېروئ، کومه پرېکړه چې تاسو نن کوی. راتلونکې مو ورسره تړلې ده. نو ښه ده چې خپلې ټولې مالي پرېکړې و ارزوی.

۲- لگښتونه مو وڅارئ

موږ او تاسو په داسې نړۍ کې ژوند کوو، چې ورځ تر بلې پکې د لگښتونو کچه لوړېږي او اړیو چې زیات لگښت وکړو او پیسې مصرف کړو. د ډېر لگښت او یا زیاتو پیسو مصرفولو عادت به ستاسو هغه خنډ وي، چې مالي خپلواکۍ ته د رسېدو په لار کې ورسره مخ کېږي. خپل ټول لگښتونه وڅارئ او مخکې له دې چې نوي شیان وپېری، له سره پرې غور او فکر وکړئ. کېدای شي په لومړي سر کې درته سخته وي، په تېره بیا هغه وخت چې پر ډېر مصرف باندې عادت شوي وی. خو که مو زده کړل چې څه ډول خپل مصارف کنټرول کړی، بیا نو مالي خپلواکۍ ته رسېدل درته ډېر اسانه کېدلی شي.

۳- د بودجې درلودل اړین دي

مالي خپلواکۍ ته د رسېدو لپاره د یوې بودجې درلودل او د مصارفو راکمول خورا اړین او ضروري دي. که غواړئ چې له خپلې شتمنۍ څخه ساتنه وکړئ، نو بودجه بندي کولای شئ په دې برخه کې له تاسو سره مرسته وکړي.

۴- لومړی ځان ته پیسې ورکړئ

مالي خپلواکۍ ته د رسېدو یو تر ټولو کلیدي تمرین دا دی، چې لومړی د ځان لپاره کار وکړئ. مخکې له دې چې پیسې په بانک کې وساتئ، لومړی د ځان لپاره پرې کاروبار پیل کړئ. په دې کار سره به دوی لاسته راوړنې ولری. لومړی دا چې شتمن به شی او دویم هم دا چې بېرته به فقر ته نه ورگرځئ. کومې پیسې مو چې نن سپما کړې دي، سبا پرې پانگونه کولای شئ.

۵- له پور (قرض) څخه ځان وژغورئ

په قرض کې ډوبېدل هغه لار ده چې انسان په مالي برخه کې د گواښ پر لوري بیایي. قرض د دې لامل کېږي چې لومړی مو له بهرون څخه مصرف کړي او له پښو مو وغورځوي. په قرض کې ډوبېدل مو له هیلو او پرمختگونو وروسته پاتې کوي. قرض مو له یوې ښې خوشاله راتلونکې

څخه محروموي. له قرض پرته هم بايد خپلې موخې تعقيب کړئ او د رسېدو لپاره ورته له نورو لارو چارو کار واخلي.

۶- د شديدې اړتيا لپاره پيسې در سره وساتئ

دا به هغه پيسې وي، چې له درې مياشتې وزگار تيا سره سره تاسو په ښې ارامۍ سره ژوند مخ ته پرې يوسئ او د هېڅ شي په اړه اندېښمن نه شئ. ان داسې چې که په دې وخت کې له ځينو داسې پېښو سره مخ کېږئ، لکه په کور کې د يوه ضروري شي جوړول، د روغتون مصارف او يا هم نورې ناڅاپي پېښې. په بېرته مو د دې شي ځواب ووايي. د شديدې اړتيا لپاره پيسې ساتل، تاسو په راتلونکې خلکو ته له لاس نيولو ژغوري او قرض غوښتلو ته مو نه مجبوروي. دغه اطمینان د دې لامل کېږي، چې پر نورو ورځنيو چارو او خپل کارو بار باندې ښه تمرکز وکړئ.

د دې کار لپاره تر ټولو غوره لار دا ده چې له خپلو مياشتنيو عوايدو څخه يوه برخه داسې ځانگړې کړئ او خپل ځانگړي بانکي اکونټ ته يې واستوئ، چې له ځان سره ووايي، د قيامت تر ورځې پورې هم دا پيسې نه مصرفوم.

۷- تل د زده کړې په هڅه کې اوسئ

په مالي برخه کې زده کړې کول بايد ستاسو لومړيتوب وي. په ورځني ډول ډېرې زياتې سرچينې شته چې تاسو په مالي برخه کې ترې يو څه زده

کړی. د دې پر ځای چې د یوې موضوع په اړه په یوه ورځ ټول مطالب ولولی، هڅه وکړئ چې یوازې یو مطلب په پوره غور او دقت سره ولولی. څومره چې دغه شی په پرله پسې ډول تعقیب کړی، هماغسې به پرله پسې ګټه هم لاسته راوړی.

۸- مشخصې او شفافې موخې ولری

که تاسو مشخصه او شفافه موخه ونه لری، نو پر دې پوه شی چې مالي خپلواکۍ ته مو تر اوسه پورې هېڅ لار نه ده ټاکلې او دا به ستاسو لپاره ډېره سخته وي. که غواړی د ځان لپاره نوی کارو بار پیل کړی، ښه ډېر فکر پرې وکړئ او په دې برخه کې کار وکړئ. که غواړی یو ښه پانګه وال اوسی، نو دا زده کړئ چې څه ډول د ښو او بدو فرصتونو تر منځ توپیر وکړی او ژر لاس پکار شی. کله چې تاسو مشخصه موخه ولری، هغه بیا د خپل وجود اصلي پتانسیل هم پېژندلی شي. یوازې د موخې ټاکل او ورته کار کول مو آرام او اسوده ژوند ته رسولی شي.

۹- شبکه یي مارکېټېنګ

تاسو کولای شی پر ډېرو کمو پیسو باندې د شبکه یي مارکېټېنګ یو شرکت جوړ کړی. د پیل لپاره دا ډېر ښه کار دی. سخته به وي چې په لږو پیسو او لږ وخت کې تاسو یو لوی کارو بار پیل کړی. که داسې یو کوچنی شرکت جوړ کړی، کولای شی ډېرې ښې تجربې تر لاسه کړی او یو وخت له یوه واړه کار پنځوونکي څکه پر یوه لوی سوداګر بدل شی. البته شبکه

بي مارکېټېنگ د مالي خپلواکۍ لپاره هم تر ټولو ښه او غوره لار ده. تاسو کولای شئ له دې لارې ډېرې ښې پیسې تر لاسه کړئ.

۱۰- ژوند مو اسانه کړئ

ژوند ورځ تر بلې سختېږي. په پیسو پسې منډې وهل او د مالي موخې تعقیبول مو په ژوند کې د ځینو نورو شیانو په اړه فکر کولو ته نه پرېږدي. دغه څه د دې لامل کېږي چې انگېزه مو کمه شي او په تورو تیارو کې راگیر شئ. نو ښه ده چې ژوند مو ساده او اسانه کړئ او په هر څه کې توازن په پام کې ونیسئ.

مالي خپلواکۍ ته رسېدل ډېر اسانه دي: خپل منظم عواید، په مهمو برخو وویشئ، په دې ډول سره کولای شئ په اسانۍ سره خپلو موخو ته ورسېږئ.

د شتمنو کسانو د ژوند له سبک سره بلدتیا

ډېره پانگه او شتمني د هېچا بده نه ایشي... داسې شتمني چې له کبله یې هر څه د لاس رسي وړ وي او پرته له دې چې د راتلونکې په اړه فکر وکړي په ارامۍ سره ژوند تېر کړي. خو دې شتمنو کسانو څه کړي دي، چې موږ یې نن په دې ډول پېژنو؟ ایا دوی همداسې شتمن دنیا ته راغلي او که دا هر څه له مور او پلار څه ورته په میراث پاتې دي؟ له شک پرته چې د دواړو پښتنو ځواب منفي دي. ټول بریالي کسان د ژوند لپاره پر منظم پروگرام او برنامه باندې ټینګار کوي. داسې پروگرام چې وکولای شي وخت او انرژي مدیریت کړي او په هر وخت کې ښه اقتصادي پرېکړه وکړي.

موخو ته لومړیتوب ورکول

شتمن کسان تل خپلو موخو ته لومړیتوب ورکوي او تر تمرکز لاندې یې وي. نو که غواړي بریالي شي، پر موخو مو تمرکز وکړي. ددې کار لپاره ښه ده چې هغه در سره یاداشت کړي او پام مو وړ واړوي.

د ورځنیو کارونو لپاره پروگرام جوړول

بريالي کسان د خپلو ورځنیو کارونو لپاره پروگرام لري او د لېست له مخې یې تر سره کوي. که غواړي بریالي شي، نو د خپلو ورځنیو کارونو لپاره له پروگرام جوړولو مه غافله کېږي او ځان مه ترې غږوي.

تلوزيون کتلو ته لږ وخت ورکړئ

د تلوزيون کتل هغه څه دي چې ډېر وخت ضايع کوي. پرته له دې چې پوه شى خپل ډېر قيمتي وخت به مو ضايع کړى وي. بريالي کسان له ډېر لږ وخت څخه هم د مطالعې او زده کړې لپاره گټه اخلي. دوى له کتاب لوستلو سره مينه لري، ځکه دوى په دې کار سره په شاوخوا باندې ځان مسلطوي. دغه کسان د ورځې لږ تر لږه نيم ساعت وخت مطالعې ته ورکوي.

د غوږ نيولو هنر زده کړئ

په دې پوه شى چې نورو ته په غوږ نيولو کې هېڅ تاوان نه کوى. شتمن کسان د خلکو له هرې خبرې يو ټکى زده کوي او په دې بڼه پوهېږي، چې څه وخت د خلکو له تجربو د خپل کار د پرمختگ لپاره گټه واخلي. خو برعکس هغه کسان چې په پر له پسې ډول ماتې خوري، دوى غواړي هر څه په ځان تجربه کړي. په پښتو کې متل دى وايي، کم عقل يې پر ځان ازمويي او هوښيار پر بل.

په لږ پانگې سره کار پيلول

هغه کسان بريالي کېږي، چې بريالى کار پيل کړي. دوى په لږې پانگې کارو بار پيلوي. د وخت په تېرېدو سره دوى توانېږي چې ځان ته شرکت او يا هم په خپل برنده ولري.

روغتیا ته ارزښت ورکړئ

د شتمنو کسانو لپاره خپله روغتیا لومړیتوب لري. دوی نه یوازې ښو خوږو، بلکې ورزش او نورو فزیکي فعالیتونو ته هم ځانگړې پاملرنه کوي. ځکه د سالم ذهن او جسم په وسیله کولای شئ خپلې هڅې خو برابر زیاتې او ګړندۍ کړئ.

هغه ګامونه چې رابرت کیوساګي یې بریا ته رسولی

۱- راکړه ورکړه

د یوه شي د لاسته راوړلو لپاره تر ټولو ښه لار دا ده چې په بدل کې یې یو څه ورکړل شي. دا بیا په دې پورې اړه لري، چې ستاسو د پیسو په اړه څه ډول لیدلوری لری.

د زیاتو پیسو د لاسته راوړلو لپاره لازمه ده چې ډېره قرباني هم ورکړی. نه یوازې پیسې بلکې ډېر وخت ته هم اړتیا لري. ځینې کسان داسې دي چې ډېر څه غواړي، خو د لاسته راوړلو لپاره یې هېڅ هم نه ور کوي یا ویلای شو چې قرباني نه ورکوي.

ایا دا امکان لري چې لږ کار وکړې، او ډېرې پیسې واخلي؟ که غواړی ډېر څه لاسته راوړی، نو ډېر کار وکړئ او ډېر لګښت پرې وکړئ.

۲- د فکري کړنلارې بدلون

د سیالۍ له حس څخه مو الهام واخلي. بلې، لوړې او ژورې به وي. د نړۍ ډېری کار پنځوونکي هم یو وخت پوروړي شوي دي. نو ځکه تاسو هم باید خپل فکري تگلوري ته بدلون ورکړئ، عمل وکړئ او سخت کار وکړئ. رابرت کیوساګي د کارو بار نړۍ د داخلېدو لپاره له خپلو ستونزو څخه د یوې انګېزې په توګه ګټه اخیستې ده.

تاسو د خپل ځان تر ټولو ښه پانگه او يا له بده مرغه بدبختي يا د ماتې سرچينه ياست.

۳- په هغه څه تمرکز وکړئ، چې پوهېږئ نتيجه ورکوي

يوې ځانگې ته تر بریا پورې ادامه ورکړئ.

په يو وخت په ډېرو شيانو له تمرکز څخه ځان وژغورئ. يوازې په يوه برخه کې پر يوه پروژه تمرکز وکړئ او کار پرې وکړئ.

کېدای شي تاسو په يو وخت په ډېرو شيانو باندې ځان بوخت کړی وي. دغه چاره مو نه يوازې دا چې حواس تيتوي، بلکې محسوسه پايله هم نه شي تر لاسه کولای.

خپل وخت په هغه څه مصرف کړی يا يې ورته وقف کړئ، چې پوهېږئ هرو مرو پايله ورکوي. نوښت بد شى نه دی، خو که د موخو په تعقيبولو کې مو ځنډ راځي، نو ښه ده چې پر خپلو لومړيتوبونو باندې له سره کتنه وکړئ.

د ځان لپاره داسې نده پيدا کړئ، چې پوهېږئ پر مختگ پکې کولای شى. د خپل ځان مسوول يوازې تاسو ياست.

۴- له بدو حالاتو تر فرصتونو

د اقتصادي ستونزو پر مهال خلک له بد رواني حالت سره مخ کېږي. ځينې دغه بحراني حالت ته د يوه فرصت په توګه ګوري.

په دې وخت کې ځينې کسان له يوه بد حالت سره مخ کېږي، په داسې حال کې چې ځينې نور بيا له دې وخت څخه د پېر او د ستونزو د حل لپاره کار اخلي.

۵- ښه دنده طرحه کړئ

دا په محصول او زياتې پانګې پورې اړه نه لري، بلکې په دې پورې اړه لري، چې تاسو خپل کارو بار څه ډول طرحه کړی دی.

ددې لپاره چې پوه شئ، کارو بار مو سم او که نا سم دی، دا يوازې په هغه شرايطو پورې اړه لري، په کومو کې چې ژوند کوئ، ترې راضي ياست او که نه.

۶- د کارو بار پر مهال سپما مه کوئ

پيسې مه سپموي. زما دا خبره په دې مانا نه ده چې تاسو مصرف او پيسو لګولو ته کش ورکړئ، بلکې په يوه سمه لار ترې ګټه واخلي. داسې چې نوره هم ګټه درته وکړي.

له خپلو پيسو څخه په ښه پانګونه او ښو فرصتونو کې ګټه واخلي.

د شتمن کېدو سپارښتنې

«د بریا کچه ستاسو د لېوالتیا په قوت، هیلو او دا چې په دې مسیر کې څه ډول له ناهیلو سره مبارزې کوئ معلومېږي.»

«ددې پر ځای چې د پیسو لپاره کار وکړئ، داسې کار وکړئ چې پيسې درته کار وکړئ.»

«که سمه پانگونه وکړئ، نو اړ نه یاست چې د پیسو د لوړوالي او ټیټوالي په اړه فکر وکړئ. که د چرگانو پر فارم باندې مو پانگونه کړې وي، بیا اړ نه یاست په دې اړه فکر وکړئ چې غوښه یې په بازار کې ارزانه ده که قیمته.»

«یوازنی دلیل چې خلک له بدلون څخه وېره لري، هغه دا دی چې وېرېږي هسې نه تېروتنه وکړي، هغه هم په مالي برخه کې. زموږ ستره تېروتنه داده چې ماشومانو ته دا ور زده کوو چې تېروتنه ونه کړي.»

«د مالي بحران یوازنی لامل دا دی چې موږ په مالي برخه کې پوهه نه لرو. د مالي پوهې او مالي زده کړو په وسیله کولای شې خپله پیسې چاپ کړئ.»

«د سبا لپاره د نړۍ اقتصادي قدرت هغه هېواد دی چې نن په خپلو ښوونځیو کې زده کوونکو ته مالي بنسټونه تدریسوي. د لوړ مالي هوښ او

مالي زده کړو درلودونکي زده کوونکي او محصلين د سبا ورځې د اقتصاد مخکښان او د خپلو هېوادونو جوړوونکي دي.»

«سوداگر او پانگه وال د پیسو لپاره کار نه کوي، ځکه اړتیا نه ورته لري. دوی یوازې د خپلې پانگې د ساتنې هڅه کوي. برعکس کاریگر او د منځني پور خلک د خپل عمر ډېره برخه په پیسو تبادله کوي او پلوري یې.»

«مخکې له دې چې منډه وهل زده کړې، لومړی باید پر لاره تلل زده کړې. مخکې له دې چې لوړو خانو او ډېرې گټې ته لاس واچوې، لومړی باید د مالي پایو له اساسي مفاهمو څخه ځان خبر کړې.»

«فقر او بې پیسه توب لکه دردمن غاښ داسې دی. که یې درملنه ونه شي، نه یوازې دا چې د وخت په تېرېدو سره ښه کېږي نه، بلکې لا مو خرابوي او بد تره کېږي. د مالي ستونزو د له منځه وړلو یوازنی لار د مالي پوهې زده کول او لوړول دي.»

«خپله ټوله انرژي یوازې د عوایدو لوړولو ته وقف کړئ، څو مو کمبودی جبران کړې وي. د اقتصادي بحرانونو پر مهال ښه بودجه بندي د سوداګرو ملا ورتړي او ښې پیسې پیدا کولای شي.»

«مالي ستونزې خپله يو ډول پانگونه ده، چې تاسو قوي کوي. په اصل کې تر هغه چې ستونزې نه وي، موږ ډېرو پيسو ته اړتيا هم نه پيدا کوو.»

«د مالي پوهې يو اړخ دا دی چې پوه شو څه وخت لگښت وکړو او څه ډول د لگښت مخه ونيسو. له بده مرغه ډېری کار پنځوونکي فکر کوي، چې د ضعف ټکو او د کارگرو اړتياو ته په کتو کولای شي ښه گټه وکړي.»

«د ارزښت بیه توکو لپاره له اعتباري کارت څخه کار مه اخلئ. ځکه د ډېرو وړو شيانو د اخیستو لپاره له اعتباري کارت څخه گټه اخیستل ددې لامل کېږي، چې تاسو پر خپلو پيسو لږ کنټرول ولری.»

«د شتمنو خلکو تر ټولو لویه پانگه د مالي پوهې لرل دي.»

د مالي مدیریت په اړه د رابرت کیوساکی ۶۰ درسونه

رابرت کیوساکی د هغه درځ په اړه چې د شتمنو او نه‌شتمنو خلکو تر منځ ورځ تر بلې د پراخېدو په حال کې دی اندېښمن و. نوموړي د پیسو د گردش په نوم یوه لوبه رامنځ ته کړه. ددې لوبې په وسیله کولای شئ مالي حسابي او د پانګونې مسایل او مفاهم ښه په اسانۍ سره زده کړئ او پېژنئ. دغه لوبه له جذابیت سره سره ډېره ساده هم ده. ځکه لوبغاړو ته دا فرصت په لاس ورکوي، چې د خپلې راتلونکې لپاره داسې پرېکړې وکړي، چې په واقعي مالي ژوند کې یې کول ورته سخت کار ښکارېدو. په دې لوبه کې لوبغاړي له عوایدو، گټو، زیان، حسابدارۍ او اموالو له لومړنیو مفاهمو او مدیریت سره اشنا کېږي. د کیوساکی په موسسه کې چې بل مهم شی تدریس کېږي هغه مینه او استقامت دی. د نوموړي په یوه پیغام کې راځي: یا د خپلو مسایلو مسوولیت پر خپله غاړه واخله او یا به د عمر تر پای پورې د بل تر امر لاندې کار کوي. دا ستا په لاس کې ده چې غواړې د پیسو مالک او ارباب اوسې او که غلام. خپل ویده مالي نبوغ راوینس کړئ. ځکه دغه نبوغ سر را برسېره کولو ته بخي تیار دی. وړاندې کولای شئ د رابرت کیوساکی له شپېتو درسونو سره اشنا شئ. د نوموړي دغه شپېته درسونه په ژوند کې د بریا او د کارو بار د غوړېدا په اړه دي.

۱- له خپلو وېرو او گواښونو تېښته مه کوئ، بلکې ور سره مخ شئ. که داسې وکړئ، نو پر مخ به مو د یوې نوې نړۍ دروازه خلاصه شي.

۲- تحصیلي سند او مالي پوهه دواړه مهم دي. دواړه د اهمیت وړ دي، خو ښوونځي او پوهنتونونه د مالي مسایلو د ورزده کولو په برخه کې بې غوري کوي.

۳- ډېری برخه خلک له فکري اړخه ډېر تنبل دي. دوی ددې پر ځای چې نوي شیان زده کړي، پر هماغه زړو او پخوانیو نظریو او تگلارو پسې نښتي وي.

۴- که غواړئ یوه نوي ځای ته سفر وکړئ، داسې یو کس را پیدا کړئ چې مخکې هلته تللی یا اوسېدلی وي.

۵- د هرې موضوع په زړه کې یو فرصت پروت دی.

۶- پیسې کټ مټ لکه د اوبو، خوړو، او سر پناه په څیر مهم مسایل دي، چې د ژوند پر ټولو اړخونو باندې اغېز کوي. خو له دې ټولو سره سره هغه کسان چې په پوهنتونونو کې یې زده کړې کړې دي فکر کوي، چې نظر ټولنیز موقف ته پيسې له لږ اهمیت برخمنې دي.

۷- مینه او لېوالتیا مو هیلو ته په رسېدو، په لاره کې له پرتو خنډونو او ماتو سره د چلند ډول او د بریا کچه ټاکي.

۸- موږ ښوونځي ته ددې لپاره ځو چې زده کړو څه ډول باید د پیسو گټلو لپاره سخت کار وکړو. زه کتابونه لیکم او خلکو ته ور زده کوم چې څه ډول پیسې ورته سخت کار وکړي.

۹- هڅه وکړئ په خپل ذهن کې لویې هیلې وروزی، تل فکر وکړئ، د یوه منظم پروگرام له مخې مخکې لاړ شی او واړه گامونه واخلي. دا د پایداری او تل پاتې بریا راز دی.

۱۰- د کمزو او سستو انسانانو دا خوښېږي چې نور گنهار و بولي او ملامت یې کړي.

۱۱- د شتمن او نه شتمن تر منځ یوازنی توپیر له وخت څخه د گټې اخیستو په ډول کې دی.

۱۲- ستاسو راتلونکې په هغه کار پورې تړلې ده چې نن یې په تر سره کولو بوخت یاست.

۱۳- ناکام، ناسالم او د نورو تر لاس لاندې کار کوونکي هغه کسان دي، چې تر بل هر چا د (سبا) کلمه ډېره کاروي.

۱۴- ځینې کسان د بریا لپاره یوازې د خیالونو په نړۍ کې ژوند کوي، خو ځینې نور را پاڅېږي عملاً لاس په کار کېږي او خورا ډېر کوښښ کوي.

۱۵- راتلونکې مو هغه څه نه جوړوي چې په خوله يې وایاست، بلکې دا ستاسو د وجود او ضمير زمزمه ده چې ډېر زيات قوت ور سره دی.

۱۶- ډېری پانگه وال وړاندیز کوي چې رېسک ونه کړئ او خطر ونه منئ. خو شتمن پانگه وال اهل رېسک دي.

۱۷- زده کړه د بریا بنسټ دی. لکه څنگه چې زده کړې مهمې دي دغه راز مالي پوه او اړیکې هم له خورا لوړ اهمیت لري.

۱۸- د پيسو لپاره کار مه کوئ، پيسې دې ته اړ باسي چې ستاسو لپاره کار وکړي.

۱۹- لارښوونکي ستاسو په ژوند کې ډېر مهم دي، نو په خورا غور او دقت يې وټاکئ.

۲۰- دامه هېروئ، چې ذهن ستاسو تر ټولو لويه پانگه ده. نو د هغه افکارو په اړه ښه غور وکړئ، چې ذن ته يې داخلوئ.

۲۱- د گټونکو تکیه کلام (نن) او د بایلونکو بیا (سبا) وي. یا ویلی شو، چې د گټونکو په خوله (نن) او د بایلونکو په خوله بیا (سبا) وي.

۲۲- د لغتونو به منځ کې د (سبا) لغت تر ټولو وړانوونکی دی.

۲۳- د بریا اصلي رکن صبر او استقامت دی.

۲۴- شتمنتوب يوازې يو نظر او مثال دی.

۲۵- که غواړی د پيسو گټلو په لاره لاړ شئ، نو د ريښتيا او ذهنتونو تر منځ توپير ومنئ. تاسو بايد واقعيت او ريښتيا وپېژنئ.

۲۶- شتمن په خپلې پانگې تمرکز کوي، په داسې حال کې چې نېستمن او د منځني پور کسان په خپلو عوايدو حساب کوي.

۲۷- که ميدان ته د اول کېدو لپاره نه را دانگي او تمرين نه کوئ، نو ډېره به لرې وي، چې په يوه کار پنځوونکي بدل شي.

۲۸- درې اساسي مالي مهارتونه دي چې هر څوک بايد ور سره بلد وي:

د شتمنۍ لاسته راوړلو څرنگوالی

د شتمنۍ د مدیریت څرنگوالی

او د شتمنۍ د پانگونې څرنگوالی

۲۹- لوی فرصتونه په سترگو نه لیدل کېږي، بلکې ستاسو له ذهن سره په اړیکه کې دي.

۳۰- که د فکر کولو بڼه بدله کړئ، کولای شي خپل رفتار ته هم بدلون ورکړئ.

۳۱- ډېری کسان داسې په اسانۍ سره نه شتمن کېږي، ځکه هغوی د فرصتونو په سازماندهي کولو کې ځانگړې مالي پوه او وړتيا نه لري.

۳۲- که غواړی شتمن شی، ښه طريقه يې دا ده چې نور ته هم ور زده کړئ څه ډول شتمن شي.

۳۳- ټېبل کسان يوازې په خپلو پيسو پانگونه کوي. دا چې د نورو خلکو په پيسو څه ډول پانگونه وکړئ، ځانگړی مهارت غواړي.

۳۴- کله به گټونکي وی او کله به يې زده کوئ.

۳۵- بريا لکه بې تجربې ښوونکی داسې ده.

۳۶- گټونکي له ماتې نه وېرېږي، خو بایلونکي ترې وېره لري.

۳۷- زه ددې په ځای چې په تېر پسي ونښلم، تغير او بدلون ته مې ښه راغلاست و وایه.

۳۸- زه د احساساتي پرېکړې په ځای د عقل او تفکر لار خپلوم.

۳۹- که ناهيلي شی او له کاره لاس واخلي، نو له مسکین پرته بل څه نه شی کېدای. ستاسو په ژوند کې تر ټولو مهمه دا ده چې یو کار وکړئ. ډېری کسان شتمن کېدل غواړي، خو دوی په دې برخه کې يوازې خبرې کوي. که غواړی شتمن شی په کار لاس پورې کړئ.

۴۰- پوهه مسایل حل کولای شي او شتمني زېږوي. هغه پیسې چې له مالي پوهې پرته تر لاسه کېږي ډېر ژر له لاسه وځي.

۴۱- له قاطع دلیل او قوي موخې پرته په ژوند کې هر کار دشوار او ستونزمن دی.

۴۲- موږ پر لار تلل پر ځمکه له لوېدو څخه زده کوو. که پر ځمکه راونه غورځو، هېڅکله به پر لار تلل هم زده نه کړو.

۴۳- انسان چې څومره هم د ارامۍ او امنیت په لټه کې وي، په هماغه کچه پر ژوند باندې کنټرول هم له لاسه ورکوي.

۴۴- لغتونه د ذهن ابزار یا وسایل دي. ځکه ذهن ته اجازه ورکوي، هغه څه چې په سترگو نه لیدل کېږي درک کړي.

۴۵- یوازې خبرې کول ارزښت نه لري. تر خبرو عمل غوره دی. که غواړی یو څوک وتلی، نو د خبرو پر ځای یې عمل ته وگورئ.

۴۶- لویې هیلې په وړو گامونو سره پیل کړئ.

۴۷- اوسنی ځای ځایگي مو وپېژنئ. موخه مو مشخصه کړئ، وروسته بیا د رسېدو لپاره ورته پروگرام جوړ کړئ.

۴۸- د بدلون تر ټولو سخته برخه، په نا اشناو کې ور ننوتل دي.

۴۹- سوداگري لاسي کراچی ته ورته ده، څو یې چې تېله نه کړئ حرکت نه کوي.

۵۰- مهارتونه او وړتیاوې مو د شتمن کېدو لامل کېږي.

۵۱- هغه کسان چې په سر کې کوچنۍ هیلې لري، همداسې د کوچنیو کسانو په څېر به ژوند کوي.

۵۲- بایلونکې چې کله له ماتې سره مخ کېږي، میدان پرېږدي، خو گټونکي بیا تر بریا پورې له ماتې سره مبارزه کوي.

۵۳- په نننۍ نړۍ چې هر څه په ډېرې تېزۍ سره د بدلون په حال کې دي، هغه کسان چې له رېسک او خطر څخه وېرېږي تر نورو ډېر له خطر سره مخ دي.

۵۴- د پیسو په نړۍ کې لومړنی مهم لغت د (پیسو گردش) یا په کار اچول او دویم مهم لغت د (نفوذ ځواک) دی.

۵۵- که غواړئ شتمن شی، نو د ډېرو کسانو لپاره کار او خدمت وکړئ.

۵۶- د تېروني کول؛ یعنې هغه وخت را رسېدلی چې هغه نوی شی دې زده کړل، چې له دې مخکې پرې نه پوهېدې.

۵۷- پروگرام لرل، هیلو ته غځېدلی پل دی. ستاسو دنده دا چې ښه پروگرام ولری، ښه پل وتری، خو مو هیلې په واقعیت بدلې شي.

۵۸- په اوسني حال پاتې کېدل اسانه، خو بدلون سخت دی. ډېری کسان دې ته ارزښت ورکوي چې په هر حال په خپل اوسني حالت پاتې شي.

۵۹- په اصل کې هېڅ تېروتنه نشته، هغه څه چې تاسو ته تېروتنه ښکاري په اصل کې مو له فرصتونو خبروي.

۶۰- هېڅ سوداگریز او تجارتي فرصت زیان اړونکی نه دی. دا خپله پانګه وال دي چې ځینې شیان په خپله ګټه او ځینې په زیان تماموي.

د بودجې د غوره مدیریت تگلاره

ولې د رابرت کیوساكي د بودجې د مدیریت تگلار تر پخوانیو او سټندېږد (معیاري) تگلارو غوره ده؟

داله هېچا پته نه ده چې د ډېری امریکایي وگړو کاروبار هېڅ ښه نه دی. د «متلي فول» د راپور پر اساس ان ۷۰ سلنه امریکایان په خپل بانکي اکونټ کې ۱۰۰۰ ډالر هم نه لري.

له دوی څخه ډېری کسانو ویلي، چې کله له کومې ناڅاپي پېښې سره مخ کېږي نو له دې چې ان ۴۰۰ ډالر هم له یو چا څخه قرض وغواړي او یا یو شی وپلوري. «متلي فول» دغه راز ویلي، چې ۴۱ سلنه امریکایي وگړو خپلې پیسې په بانکونو کې ویدې کړې دي. د موري بکمن په اند، همدا پس اندازونه ددې لامل شوي چې ډېر زیات امریکایي وگړي له مفلسۍ سره مخ شي.

زه هم وایم چې سپما یا پس انداز مالي خپلواکۍ ته د رسېدو ښه لار ده، خو یوازې پس انداز نه شي کولای د امریکایي وگړو د مفلسۍ ستونزه حل کړي. لومړنی او مهم ټکی د مالي پوهې تر لاسه کول دي. ستونزه دلته ده چې پس انداز کول، قناعت کول او پور نه اخیستل اوس د تېر په څېر ځواب ویونکي نه دي.

ډېری خلک اوس په دې باور دي چې سپما خپله د ډېر مصرف لپاره لار هواروي، نه د پیسو گټلو لپاره. غواړم و وایم، ددې لپاره چې پیسې پس انداز کړئ، ښه ده چې کارو بار پرې وکړئ خو ډېرې پیسې وگټئ. بل دا چې د پیسو گردش د خلکو د په کار کېدو لامل کېږي.

د خبرې شیره به درته و وایم: د بودجې تخصص لکه یوه برنامه داسې ده. دغه برنامه کېدای شي کامله او د موخې درلودونکې وي. او یا برعکس کېدای شي دغه برنامه ستاسو له اړتیاو سره متناسبه نه وي او بې لارې مو کړي. هغه وخت بده ده چې تاسو خپلې پیسې یوازې په بانک کې وساتئ. داسې چې له ساتلو پرته درته هېڅ گټه ونه رسوي.

ښه پروگرام یا برنامه هغه ده چې وکولای شي تاسو د یوه ښه کارو بار څښتنان کړي. په دې سره کولای شئ، خپل کارو بار لوی کړئ، خلکو ته خیر ورسوئ او خپلو ټولو هیلو ته ورسېږئ.

دې ټولو ټکو ته پام وکړئ. په دې مقاله کې درې کمکي ټکي تشریح شوي دي، چې په اصل کې تاسو ته د مالي گردش اسباب برابروي.

یو اسانه او ساده تمرین: که غواړئ له مالي اړخه خپلواک اوسئ، نو خپل ټول میاشتنی لگښتونه په یوه کالم او خپل میاشتنی عواید په بل کالم کې ولیکئ. اوس مو خپل یو لاس په خپلې میاشتنۍ تنخوا یا عوایدو باندې کېږدئ. اوس پوښتنه کوم، که تاسو هېڅ تنخوا ونه لرئ، څه پېښېږي؟ لکه

څه ډول مې چې تجربه کړې ده، پوهېږم چې په زړه مو يو ډول وېره او ډار ننوت.

دا ډېره ښه ده، ځکه د ډېرو خلکو د ژوند له واقعيت سره مو مخ کوي. ډېری کسان ژوند په خپل مياشتني معاش سره تېروي، خو تر اوسه پورې مو فکر کړی چې څه به شوي وای که هره مياشت له يو ځای څخه درته دومره پيسې راتلی چې خپل مصارف مو پرې پوره کولای؟ هغه وخت به مو څه کول؟ تقاعد مو اخیست؟ زه او کیم په ۹۰ یمه لسيزه کې همدې پایلې ته ورسېدو.

مالي پروگرام جوړل کولای شي تاسو ته و وايي، چې څه ډول مالي نقل او انتقال ته اړتیا لری.

کله چې له خپلو مياشتنيو لگښتونو خبر شوی، کولای شئ داسې پروگرام ورته جوړ کړی چې په توان مو پوره وي. بيا به نو هر څه درته جالب او په زړه پورې شي. موږ د مخارجو د له منځه وړو پر ځای يو بل شی هم اضافه کړي دي. يعنې پانگونه. د «طلايي مالي قايدې» نوم مو پرې اېښی دی.

که هره مياشت دغه پانگونه ته يو څه پيسې ځانگړې شي، بالاخره مو پر لومړيتوب باندې بدلېږي. ما او کیم ډېر زيات کار وکړو خو ډېرې پيسې لاسته راوړو. نوي محصولات مو طرحه او توليد کړل او ملکي گټور تړونونه مو وکړل.

دغه ډول نظریې مو هغه وخت ذهن ته راغلې چې پیسې مو له بانکونو را و ایستې او هڅه مو وکړه چې پیسې جوړې کړو. ددې پیسو ځانگړي کولو راته مالي خپلواکۍ ته نوره هم لار پرانیسته. دغه کړنلار دومره موثره تمامه شوه چې خپلې موخې او مقصد ته پرې ورسېدو.

نو که غواړی مالي خپلواکۍ ته ورسېږئ او غواړی خوند یې حس کړئ او وځکئ، نو همدا یې وخت دی چې پر یوې مناسبې اختصاصي بودجې لاس پورې کړئ. خو زما دغه خبره هم ومنئ چې په زړو قوانینو عمل مه کوئ. ځکه یوازې دغه نوي قوانین تاسو بریا ته رسولی شي.

څنگه د بريا لپاره پروگرام جوړ کړو؟

که د نننۍ نړۍ لپاره یو نوم ټاکو نو کولای شو د (د بريانۍ) ورته ووايو. ټول غواړي چې باید بريالي وي، خو کله کله بريا ته لاس رسی سخت وي.

ريښتیا د برياليو کسانو راز په څه کې دی؟

دلته به له تاسو سره هغه پټې خبرې شریکو کړو، چې که عمل پرې وکړئ، ډېر ژر به تر بريا غېر را چاپېره کړئ.

۱- له نورو څخه د مشورې په لټه کې اوسئ.

د خلکو یوه ستونزه دا ده چې ځان ورته جامع الکملات ښکاري او په هوښیاری کې یې پر ځان تمامه کړې وي. دوی وايي: زه په هر څه پوهېږم او بلد یم.

او بله تېرونده چې خلک یې کوي دا ده چې د باور وړ سلاکاران نه لري. او که د باور وړ او متخصص سلاکار لري هم، خبرو ته یې غوږ نه ږدي.

رابرټ کیوساکی چې د اوسنۍ نړۍ یو بريالی کس دی، د بريا یو راز یې دا دی چې هغه د خپل باور وړ سلاکار خبرو ته چې شتمن پلار یې و، غوږ نیولی دی او له مشورو یې گټه اخیستې ده.

۲- چاچې له زده کړو لاس واخیست، ژوند یې بایلود

بې ځایه وخت تېرول ډېر خطرناک کار دی. د ودې د کلونو په اوږدو کې باید پر زده کړو تمرکز وکړو. داسې زده کړه چې فکر کولو ته مو لېواله کړي. او کله مو چې فکر کول زده کړل، نو هېڅکله باید دغه وړتیا له لاسه ورنه کړئ. ګټوره زده کړه نه یوازې دا چې بریا ته مو رسوي، بلکې ځوانوي مو هم. تاسو کولای شئ په ورځني ډول د خپلو زده کړو کچه د هغه څه په وسیله چې زده کوئ یې زیاته کړئ. له خپلو خپلوانو، ملګرو، دوستانو او مشتریانو څخه هم زده کړه وکړئ. دا به وړیا زده کړه وي. خو ډېره ګټوره ده.

۳- تاسو چې هر ډول فکر کوئ په حقه یاست

وختونه کېږي، چې دا تصور موجود دی چې ټولې بریاوې په اصل کې له ذهنه پیلېږي. په کلي ډول دغه موضوع اوس منل شوې ده. چې بریا او ماتې دواړه لومړی زموږ په ذهن کې جوړښت مومي. ان تر هغه مخکې چې پر واقعیت بدل شي.

افلاطون ویلي: هر شی دوه ځله خلق کېږي. یو ځل په ذهن کې او بل ځل له ذهنه د باندې. نو د بریالي حرکت لپاره لومړی موخه باید دا وي چې له ذهني اړخه باید ورته د یوه بریالي حرکت په سترګه وکتل شي. هغه مسیر په خپل ذهن کې ترصمیم کړئ. دغه کار به درته د مثبتې پایلې ضمانت وکړي.

٤- پر پايلې ورکوونکو شيانو پانگونه وکړئ

غوره پانگونه دا ده چې لومړی په خپل ځان پانگونه وکړئ. له ځان سره مينه وکړئ او د ښو لایق يې وگنئ.

دویم پخ خپلو ملگرو او دوستانو باندې پانگونه وکړئ. داسې ملگري چې بريا ته په رسېدو کې پرې باور وکړئ او زړه پرې وتړئ.

نو د ځان لپار داسې ملگري مه غوره کوئ، چې په کړه لار مو بوځي.

٥- ماتې د دویم ځلي پیل لپاره ښه فرصت دی، دا ځل ښه په هوښیاری...

په ماتې کې تر ټولو غوره ټکی دا دی چې دا ځل موږ تر لومړي ځل په خلاصو سترگو پرېکړه کوو او لوری ټاکو. له ماتې وروسته باید موږ تیار اوسو او د هغه درسونو له مخې حرکت وکړو، چې له ماتې څخه مو زده کړي دي.

٦- کار باید په پوره مينه تر سره کړو

که د یوه کار د تر سره کولو لپاره مينه او علاقه نه لری، نو ښه ده چې خپله دنده بدله کړئ او د یوې نوې دندې په لټه کې شئ. کیدای شي هره ورځ مو له لاسته راوړنو ډکه او بې عیبه نه وي، خو له کار سره مينه ددې لامل کېږي، چې کار درته ارزښتمن شي. له کار سره د دا ډول مينې پیدا کول یا پیدا کېدل کیدای شي وخت ونیسي. خو د برياليو کسانو درسونه موږ ته راښيي، چې دا کار په جگړې او زحمت ارزې.

۷- هر څه ممکن دي

په دې نړۍ کې هر څه امکان لري.

نوبتګر اوسئ او له خپلې ودې ننگه وکړئ.

نیک اخلاق، نیک گفتار او نیک رفتار مو باید د ژوند اصلي لومړیتوبونه وي.

که مو څوک تر لاس لاندې کار کوي ښه چلند ورسره وکړئ. معاش او حق یې پر خپل وخت ورکړئ او له شخصي ودې سره یې مرسته وکړئ.

۸- د غم او غوسې پر ځای خوښۍ او خوشالۍ وزېږئ

ځینې کسان د ورځې په اوږدو او یا هم د ټول ژوند په اوږد کې تولید لري!، خو دغه تولید یې پوچې خبرې، منفي اوازې، ریاکاري او یا هم حسادت او کینه وي. دوی په دې کار سره په خپل چاپیریال کې یو غیر اخلاقي او وژونکی ویروس خپروي.

که غواړئ په ټوله مانا یو بريالی انسان وی، نو هر ځای چې ګام ږدئ مینه وکړئ، خوښي او مثبت انرژي تولید کړئ.

۹- په ستونزه او ملامت پسې مه نښئ، بلکې ستونزې ته د حل لار ولټوئ

په ستونزو باندې تمرکز مه کوئ، بلکې د ستونزو د حل لټه وکړئ.

د خپلو تېروتنو په اړه نور ځورول او د ملامتیا گوته ورته نیول اسانه کار دی. خو تر ټولو اسانه کار او هغه مهارت چې باید زده کړئ دا دی چې د خپلو ټولو کارونو مسوولیت په خپله غاړه واخلي. ان کېدای شي تر دې یو گام نور هم مخکې لاړ شئ او ستونزو ته د حل لار ولټوئ. دغه کار مو په ژوند کې بریا تضمینوي.

څنگه له پانگې پرته کارو بار پیل کړو؟

ډېر کسان غواړي د ځان لپاره خپل کارو بار ولري، خو له بده مرغه ددې کار لپاره ځانگړې شوې پانگه نه وي ور سره. په اصل کې ډېره عامه شوې پوښتنه چې خلک یې په وېب پاڼو کې د ځواب په لټه کې دي دا ده چې څه څنگه کولای شي له پانگې پرته کارو بار پیل کړي؟

که تاسو هم د هغه کسانو له ډلې وی، چې په وېب پاڼو کې د همدې پوښتنې د ځواب په لټه کې وی، نو اوس د کتاب یوه ډېره ښه پاڼه مطالعه کوئ. تاسو به ددې مطلب په لوستلو سره د خپلې پوښتنې ځواب تر لاسه کړئ او له دې درکه به ډېر خوشاله شئ.

د کلونو په اوږدو کې مې چې د یوه کار پوښتونکي په توگه کار کړی، ډېر خلک مې لیدلي، چې ډېرې ښې نظریې په ذهن کې لري او غواړي خپل کارو بار ولري. خو دوی له یوې مشترکې ستونزې سره مخ وي، هغه دا چې ددې کار لپاره سرمایه «پانگه» نه لري.

په اصل کې د پانگې نشتون د یوه نوي کارو بار د پیل لپاره تر ټولو ستر خنډ دی او وي به هم. نو له همدې کبله کار پوښتونکي تل د زیاتې پانگې په لټه کې وي. که د کار پوښتونکو ژوند ته پام وکړئ، درک به کړئ چې دوی ټول عمر د زیاتې پانگې د جذب او جریان په لټه کې وي.

څنگه له پانگې پرته کارو بار پیل کړو؟

ډېر کسان غواړي د ځان لپاره خپل کارو بار ولري، خو له بده مرغه ددې کار لپاره ځانگړې شوې پانگه نه وي ور سره. په اصل کې ډېره عامه شوې پوښتنه چې خلک یې په وېب پاڼو کې د ځواب په لټه کې دي دا ده چې څه څنگه کولای شي له پانگې پرته کارو بار پیل کړي؟

که تاسو هم د هغه کسانو له ډلې وی، چې په وېب پاڼو کې د همدې پوښتنې د ځواب په لټه کې وی، نو اوس د کتاب یوه ډېره ښه پاڼه مطالعه کوئ. تاسو به ددې مطلب په لوستلو سره د خپلې پوښتنې ځواب تر لاسه کړئ او له دې درکه به ډېر خوشاله شئ.

د کلونو په اوږدو کې مې چې د یوه کار پونځوونکي په توگه کار کړی، ډېر خلک مې لیدلي، چې ډېرې ښې نظریې په ذهن کې لري او غواړي خپل کارو بار ولري. خو دوی له یوې مشترکې ستونزې سره مخ وي، هغه دا چې ددې کار لپاره سر مایه «پانگه» نه لري.

په اصل کې د پانگې نشتون د یوه نوي کارو بار د پیل لپاره تر ټولو ستر خنډ دی او وي به هم. نو له همدې کبله کار پونځوونکي تل د زیاتې پانگې په لټه کې وي. که د کار پونځوونکو ژوند ته پام وکړئ، درک به کړئ چې دوی ټول عمر د زیاتې پانگې د جذب او جریان په لټه کې وي.

په کار دی.
صې د خپلو
ي یو گام
په ژوند

خو يو څه ته بايد پام وکړئ، چې اوس د کارو بار د پيل په مخ کې د زياتې پانگې جذبول خنډ نه بلل کېږي. د نوې تکنالوژۍ په راتلو سره د يوه نوي شرکت د تاسيس لپاره د پانگې ځای سيالي نيولې دي.

اوس د ځان لپاره څه ډول يو شرکت يا نوي کاروبار تاسيس کوئ؟ وړاندې به مو ددې پوښتنې ځوابونه پيدا کړئ، خو اوس بايد دا زده کړئ چې د يوه کارو بار د پيل لپاره دوې ستراتيژۍ موجودې دي:

له پانگې پرته د نوي کارو بار د پيل لپاره دوې ستراتيژۍ

قرضونه مو د عوايدو تر لاسه کولو پورې وځنډوي.

تر هغه چې توانېږئ د شرکت لپاره يو متخصص کس په کار وگمارئ، ټول کارونه خپله وکړئ. دا کار کېدای شي ستاسو ډېر وخت ونيسي، خو يوه خبره ده چې له کوم لگښت پرته به مو کار مخ ته تللی وي.

اوس مو يو څه تمه پيدا شوه چې کولای شئ له پيسو پرته هم کارو بار پيل کړئ؟

ولې بايد لومړی له کوچني کارو پيل وکړئ؟

زه ځکه ددې مقالې ليکلو ته لېوال شوم چې د ځوانانو په منځ کې مې له ډېرو لېواله کسانو څخه دغه ډول جملې واورېدې:

غواړوم يو لوی کارو بار پيل کړم.

غواړم شتمن شم.

زه په خپل ذهن کې یوه څو میلیونې نظریه لرم.

زه خپله هم ډېر خود خواه انسان یم او د ځوانانو ددې ډول غوښتنو او هیلو مانع هم نه یم، خو هر څوک د خپلو هیلو په اندازه لاس په کار کېدو ته اړتیا لري. ترهغه چې په عمل لاس پورې نه کړي یوازې خبرې او هیلې مو هېڅ ځای ته هم نه شي رسولی. ډېر کسان غواړي د پیل گټه، وارن بوفه، الیکو دنگوت، مارک زاگر بورگ او یا هم سام والتون په څېر راتلونکې ولري، خو داسې نه ښکاري، چې ددې کسان په څېر یې هڅه کړې وي او زحمت یې ایستلی وي، یا دې کار ته تیار وي.

زه په جنوب کې یوه کروندگره وم. د جامو مینځلو وړاندیز راته وشو. له هغه وروسته مې اشپزۍ ته ارتقا وکړه. له هغه وروسته په دې وتوانیدم چې خپل کارو بار پیل کړم. اوس مې په یوه پراخه ځمکه کې فابریکه پیل کړې ده. «مېرمن واکر»

له همدې کبله ما په خپله وېب پاڼه کې یوه برخه د کار پنځوونکو درسونو ته ځانگړې کړې ده. دغه برخه له نویو کار پنځوونکو سره مرسته کوي، چې پوه شي په کومه کچه کې دي او تر څنګ یې د پخوانیو کار پنځوونکو له تېروتنو هم زده کړه وکړي.

«لوی افکار مې خوښېږي. په هره برخه کې چې کار پیلوئ په اړه یې لوړ افکار هم ولری.»

لوړ افکار ښه دي، خو اصلي خبره دا ده چې ایا کولای شي عملي یې هم کړئ او که نه؟ که مو ځواب مثبت وي، نو بیا تیار شئ او له یوه کوچني کاره یې پیل کړئ. ډېری نوي کار پنځوونکي د کوچني کار له پیلولو پېزار او زړه توري وي. له همدې کبله کلونه کلونه په دې تمه شپې او ورځې تېروي چې یوه میلیونې پانگه په لاس ور شي او کار پرې پیل کړي. دوی په دې نه پوهېږي چې د یوه لوی کسب او کار د درلودلو لپاره دوی باید له کوچني کاره پیل وکړي.

«که غواړئ لوړو پوړونو ته ورسېږئ، نو له لومړي پوړ څخه په زینو کې ختل پیل کړئ.»

د میلیون ډالري پانگې په اړه چې بل حقیقت موجود دی، هغه دا دی چې کېدای شي هېڅ وخت ستاسو لاس ته یو میلیون درنه شي، چې کارو بار پرې پیل کړئ. که بل څوک هم په دې کچه پیسې ولري، تاسو ته یې د پانگونې لپاره نه درکوي، ځکه پوهېږي چې تاسو په دې برخه کې کافي تجربه نه لری.

حلازه څه ده؟ زما سپارښتنه د کار پنځوونکو لپاره دا ده چې له کوچني کارو بار څخه پیل وکړي او له همدې لارې لوی کارو بار ته زمینه برابره کړي.

«کوچنی پیل وکړئ او لوی فکر وکړئ.» شتمن پلار

د کوچني کارو بار د پیل لپاره څلور دیلیونه

الف، ډېری ځوان کار پنځوونکي د کارو بار په برخه کې تجربه نه لري. دوی له دې مخکې په کارو بار کې له پېښېدونکو خنډونو او ستونزو سره نه وي بلد او نه پوهېږي، چې ستونزې څه ډول حل کړي او خنډونه څه ډول له منځه یوسي. په داسې حال کې چې په کارو بار کې د ستونزو حل او د خنډونو له منځه وړل هغه لویه هيله او تمه ده چې پانگه وال یې له کار پنځوونکي څخه لري. کله چې تاسو کوچنی کارو بار اداره کوئ، تجربه تر لاسه کوئ او وړتیا مو پکې لوړېږي.

د نویو کار پنځوونکو لپاره د کوچني کارو بار سپارښتنه کوم، ځکه دغه کوچنی کارو بار به د دوی لپاره د یوه ښوونځي په څېر وي، چې د زده کړو ډېره ښه موقع ورته برابروي. دغه راز که په کارو بار کې ترې تېروتنه کېږي، نو معلومه خبره ده چې تېروتنه به یې هم کوچنۍ وي او کوچنۍ تېروتنه په اسانۍ سره حل کېدای شي.

په کوچني کارو بار کې د مدير لپاره پرېکړې ډېرې اسانه ښکاري او ادلون او بدلون پکې ښه ليدلی او درک کولای شي.

ب، که کوچنی کارو بار پيل کړئ، له کومو خنډونو سره چې مخ کېږي لکه د مشتريانو پيدا کول او يا دا چې خپل کارو بار څه ډول مدیریت کړئ ښه بلدېږي او د لویو کارونو لپاره تيارېږي.

ج، په کارو بار کې به له داسې ننگونو سره مخ شې چې په پخوا مویې په اړه فکر نه و کړی. کله چې کوچنی کارو بار پيل کړئ پوهېږي، چې د پېرودونکو (مشتريانو) له پيدا کولو پرته نورې ډېرې ننگونې هم شته چې بايد په اړه يې پوه وی او حل لارې ورته ولري. د کارو بار پر مهال پوهېږي، چې دغه څه له انسانانو سره لوبې کول دي او معلومه خبره ده چې ځانگړي مهارت او مدیریت ته اړتيا لري.

د، که تاسو و توانېږي چې په کلني ډول له ۳۵ تر ۴۵ سلنې پورې وده ولري، ډېری پانگه وال در باندې باور کوي او خپلې پانگې درته سپاري چې کارو بار پرې وکړي. دوی پرېکړه کوي، چې که ستاسو ملاتړ وکړي او خپلې پيسې ستاسو په واک کې درکړي، نو د نورو په پرتله به يې ډېره گټه کړې وي. اصلي خبره دا ده چې که تاسو وکولای شې خپل کوچنی کارو بار هم په درسته توگه مدیریت کړئ، پر ځان باور ولري، نو په ډاډ سره

ویلی شم چې په راتلونکې کې لوی کارونه هم هم مدیریت کولای او مخ ته وړلی شی ځکه تاسو به د کافي تجربې څښتنان وی.

ما ډېر کار پنځوونکي لیدلي چې له ډېر کوچني کار څخه یې پیل کړی دی. دوی په لومړي سر کې په ډېره لوړه کچه د کار د پیل هوډ نه درلود. دوی اوس پر همدې کوچني کار بسنه کړې ده. که تاسو هم د نوي کارو بار د پیل هوډ لری، نو زما سپارښتنه درته دا ده چې تاسو داسې تېروتنه ونه کړئ او همداسې کوچني پاتې نه شی.

«له کوچني کار څخه پیل هېڅ بده خبره نه ده، خو که همداسې کوچني پاتې شی بیا به درته خطر ناکه وي.»

«ثابت پاتې کېدل اسانه، خو تغیر او بدلون سخت دی. ځینې کسان غواړي د عمر تر پایه همداسې ثابت پاتې شي.» شتمن پلار

مهمه نه ده چې کارو بار مو څومره کوچنی دی، پیل یې کړئ. د یو مناسب وخت لپاره مه په تمه کېږي، ځکه مناسب وخت به هېڅکله هم په لاس در نه شي. کیدای شي تېروتنه وکړئ او یا کېدای شي کارو بار مو ښه وغوړېږي. نو هېڅکله مه په شا کېږئ. پر له پسې او ښه گټه به هغه څوک تر لاسه کوي، چې تر وروستۍ سلگۍ پورې درېږي.

۱- فکر ته مو بدلون ورکړئ

له پيسو پرته د نوي کار د پيلولو لپاره لومړی گام دا دی چې فکر مو بدل کړئ. ډېری کسان په دې باندې هېڅ باور نه لري، چې له پيسو پرته نوی کارو بار پیل کړي. دوی فکر کوي چې د یوه نوي کار د پیل لپاره میلیونونو ډالرو ته اړتیا ده. خو یو نوښتگر او ژمن کار پنځوونکی پوهېږي چې که تاسو هېڅ پیسې هم ونه لرئ، کولای شئ خپلې هیلې تعقیب کړئ او پر واقعیت یې بدلې کړئ.

د نوي کار د پیل لپاره درې کلې موجودې دي: لومړئ نظریه، دویم افراد او درېیم هم پیسې. خو ډېر په ندرت د کار په پیل کې درې واړه موجود وي. د یوه کار پنځوونکي په توگه دا ستاسو دنده ده چې یو له دې دریو مواردو څخه پیدا کړئ او سفر پیل کړئ. نورې کلې به د سفر پر مهال پیدا کړئ. کېدای شي دا کار څو کلونه وخت ونیسي. د پورتنۍ جملې خلاصه دا ده چې که تاسو د کارو بارو د پیل لپاره له دریو کلي گانو یوه هم ولری کولای شئ کارو بار پیل کړئ. که غواړئ په خپل ماموریت کې بریالي شئ، نو دغه حقیقت ومنئ چې له پيسو او پانگې پرته هم تاسو نوی کارو بار پیلولی شئ.

۲- د قوت ټکي مو وپېژنئ

اوس مو چې د نوي کارو بار د پیل څلور کلي گانې وپېژندې، پوښتنه دا ده چې تاسو کومه یوه په لاس کې لری؟ پیسې لری؟ نظریه لری؟ او که افراد یا

کسان؟ که له یادو دریو څخه هر یو لری دا ستاسو د قوت ټکی دی او د کار د پیل لپاره ښه موقع ده.

کیدای شي دغه څه ستاسو لپاره له واقعیت لرې او غیر عملي ښکاره شي، خو په ډاډ سره ویلی شم چې دا هر څه حقیقت دي. زه ډېر کسان پېژنم چې پیسې لري، خو نه شي کولای کارو بار پرې پیل کړي. دوی دغه ډول پوښتنې مطرح کوي:

زه پنځوس زره ډالر لرم، ستا په نظر کوم او څنگه کارو بار پیل کړم؟

په پیسو باندې مې چېرته پانگونه وکړم؟

خو برعکس داسې کسان هم شته چې ډېرې ښې نظریې او لیدلوري لري، خو پیسې نه لري. نو تاسو کولای شي له یادو دریو کلي گانو څخه یوه یې پیدا کړئ. کله مو چې حرکت پیل کړي پاتې نورې یې خپله پیدا کړي.

۳- د کارو بار لپاره چې کومه ایډیا لری ویې غوروی

د کار د پیل لپاره بل گام دا دی چې کومه ایډیا چې تاسو د یوه نوي کارو بار د پیل لپاره لری، داسې یوه نظریه وي چې ستاسو اړتیاوې پوره کړي او ستونزې حل کړي. ستاسو نظریه باید دومره ښه وي، چې هر څوک یې واورې خوشه یې شي، انګېزه ورکړي، گټه درته وکړي او د پانګې وړاندیز درته وکړي.

۴- د کارو بار طرحه مو ولیکئ

دا چې د نوي کارو بار په اړه خبرې کوئ، نو هرو مرو نظر هم لری، خو پیسې نه لری چې کارو بار پیل کړئ. نو خپله نظریه په لیکلې بڼه له نورو سره شریکه کړئ، خو وتوانېږی چې د همدې نظریې په وسیله تاسو پیسو ته ورسېږئ. تاسو کولای شئ په پوره زړورتیا مقابل کس ته و وایاست چې تاسو ددې نظریې په اړه فکر کړی، لیکلې مو ده، وخت مو ضایع کړی دی، نو اوس تیار یی چې کار پیل کړئ. خو که تاسو نه نظریه لری، نه پیسې لری، نو تر اوسه پورې ستاسو ذهن د نوي کارو بار د پیل لپاره تیار نه دی.

۵- کومې وړتیاوې لری؟

سمه ده زه پوهېږم چې تاسو دا کتاب ددې لپاره مطالعه کوئ چې د خپلې نظریو د عملي کولو لپاره پانگه نه لری، خو زه باوري یم چې تاسو ځینې نورې وړتیاوې هم لری. اوس راته و وایاست چې د کارو بار په برخه کې کومې وړتیاوې لری.

ډېر ښه؛ کېدای شي دا په کارو بار کې ستاسو لومړنۍ تجربه وي او کوم ځانگړی تخصص پکې ونه لری. نورې کومې مسلکې وړتیاوې لری. دا هغه مروجې پوښتنې دي، چې پانگه وال یې ستاسو څخه کوي.

۶- حاضر یاست چې وړیا کار وکړئ؟

ډېری کسان هیله لري، چې یوه ورځ به شتمن کېږي. دوی په دې تمه وي چې یوه ورځ به پیسې پیدا کوي او کارو بار به پیلوي. زه شخصاً خپله د لوړو هیلو او لوی فکر مخالف نه یم، خو په دې پوه شئ، چې لویې موخې له کوچنیو هغو څخه زړېږي. نو تاسو یې له کوچني کار څخه پیل کړئ او دا چې پیسې نه لری، باید دې ته هم تیار اوسی چې وړیا کار هم وکړئ.

ډېر کسان چې په هېڅ ډول دې ته نه حاضرېږي چې پرته له حق الزحمې څخه په وړیا ډول کار وکړي. که غواړئ خپل کارو بار پیل کړئ، بریالي شئ هغه هم پرته له کومې مخکنې پانګې نو دې ته باید تیار وی چې یو یا دوه کاله وړیا کار وکړئ. ددې کار لپاره دلیل دا دی چې د نوي کار پیلول، زحمت، سرچینه او پانګه غواړي. کله چې ما خپل کارو بار پیل کړ، درې کاله مې تنخوا وانه خيسته. تاسو څه فکر کوئ، چې زه به یوازنی کار پنځوونکی وم چې دغه کار مې کړی دی. ځواب نه دی.

نېردي ټول کار پنځوونکي چې زه پېژنم د کار په پیل کې یې زما په څېر د خپل ځان لپاره تنخوا نه ده ټاکلې او وړیا کار یې کړی دی. (لري پیج، مارک زاګربرګ او مایل دل) ټولو د خپل شخصي- کار لپاره وړیا کار کړی دی. هغه کلیدي صفت چې پانګه وال یې په کار پنځوونکي کې گوري هغه ژمنتیا او وفاداري ده. که تاسو دې ته تیار نه وی، چې د یو څه وخت لپاره ځان ته وړیا کار وکړئ، نو د نوي کارو بار فکر مو له ذهنه وباسئ.

۷. کارو بار تاسیس کړئ

له هغه وروسته چې د فکر بڼه مو بدله کړه، نظریه مو ولیکله، بل گام دا دی چې کارو بار تاسیس کړئ. ځینې کسان نه شي کولای له پانګې پرته نوی کارو بار پیل کړئ او یا یې په اړه فکر وکړي. دوی دا ډول پوښتنې کوي:

څنګه کولای شې له کومې پانګې پرته کارو بار پیل کړم او یا یوه مغازه اجاره کړم؟

کله چې پیسې را سره نه وي څه ډول به یو شی تولید کړم؟

ځواب دا دی چې تاسو نه شي کولای دغه کار وکړئ. ځینې نور کارونه دي چې تاسو یې باید وکړئ.

ځینې کسان همداسې په سستي ډول د یوه کارو بار د پیل په اړه فکر کوي. چې لازمه ده، ځای اجاره کړي، گودام ولري، کار کوونکي ولري او پیرودونکي پیدا کړي. نو هغه ده چې یو نوښتگر کار پنځوونکي پرته له دې چې کومه مخکینی پانګه ولري، کولای شي د ځینو نورو کارونو په تر سره کولو سره نوی کارو بار پیل کړي.

د یوې تشې او وچې نظریې پر ځای بڼه ده چې د یوه نوي تولید پر طرحې فکر وکړئ. په سمینارونو کې گډون وکړئ، د کارو بار لپاره طرحه جوړه کړئ له ملګرو دوستانو سره یې شریکه کړئ او په شراکت ترې د پانګې

غوښتنه وکړئ. مهمه دا ده چې تاسو باید حرکت پیل کړئ او وزگار ونه درېږئ.

د بېلګې په توګه کله چې ما خپل کار پیل کړ، نه مې پیسې درلودې، نه نظریه او نه هم کوم مهارت. یوازنی شی چې ما درلودل هغه یوازې د راتلونکې په اړه فکر کول و.

ددې پر ځای چې کېنم او له ځان سره خیال بافي وکړم، په سمینارونو کې مې ګډون کاوه، له نورو کار پنځوونکو سره مې خبرې وکړې، څو کتابونه مې ولوستل او د کارو او کسب موډلونه مې زده کړل. د همدې کارونو تر څنګ مې د نوي کارو بار لپاره نظریه هم برابرې او پراخه کړه. د کارو بار لپاره مې طرحه ولیکله او پیل مې وکړ. که تاسو هم غواړئ پرته له کوم مالي ملاتړه کارو بار پیل کړئ دغه یې تر ټولو ښه لاره ده.

۸- یو خدماتي کارو بار پیل کړئ

تاسو کولای شئ یو خدماتي کارو بار پیل کړئ، ځکه ډېر لږ پانګه غواړي او یا دا چې په ځینې برخو کې هېڅ پانګه هم نه غواړي. خو باید وخت ورته ځانګړی کړئ او زحمت وباسئ خو نتیجه ورکړي. له دې سره په څنګ کې تاسو یو څه نوښت، مهارت او مارکېټنګ ته اړتیا لری.

۹- يو کورنی کارو بار پیل کړئ

کله چې اورم خلک د یوه نوي کارو بار لپاره د پانګې له نشتون څخه سر ټکوي، په غوسه کېږم. ما ډېر زیات خلک لیدلي چې له خپل کور څخه یې کارو بار پیل کړی او ډېره مېه وده یې کړې ده. جولي ایګنر کلاړی، بېل ګیتس او لري پیج ټولو خپل کارونه له کور او لیلیې شروع کړي دي.

زه یو څوک پیژنم چې یوازې ۵۰ ډالر یې له خپلې کورنۍ پور کړي و، شبکه یې مارکېټنګ یې پیل کړ، اوس یې فوق العاده پانګه برابره کړې ده.

یو بل کس پیژنم چې خپل او د ملګرو کمپیوټر یې راوړل او انټرنېټ کلب یې جوړ کړ. نو فکر نه کوم چې تاسو دې هم د یوه نوي کارو بار د نه پیلولو لپاره بهانه ولری؛ په داسې حال کې چې هېڅ پیسې هم ونه لری.

۱۰- خپله د بریالار درته جوړه کړئ

بلاخره تاسو خپله باید په ډېره لږه پانګه د ځان لپاره کارو بار پیل کړئ. هڅه وکړئ کار مو ګټور او ورځ تر بلې وغوړېږي. څو وکولای شئ په دې لوبه کې بریالي شئ.

د پیسو گټل یوازې خولې تویول او هڅه نه ده

پیسې د هغه چا لاس ته ورځي چې پوهېږي چېرته دي. هغه څوک چې هم علم لري او هم هنر او په پایله کې له دې دواړو څخه یو مهارت زېږېږي.

په اصل کې د پیسو گټل هوښیاري غواړي. داسې هوښیاري چې و پوهېږي څه وخت باید کوم کار وکړي خو دې جېب ته پیسې در شي.

کېدای شي تاسو هم زما په څېر له داسې یو چا سره مخ شوي وی چې نه یې لوړې زده کړې کړې وي او نه هم لوستي وي، خو اوس ورته د سوداگر او لوی پانگه وال نوم اخیستل کېږي.

کیدای شي تاسو هم زما په څېر داسې کسان لیدلي وي، چې یوازې څو ټولگيه درس یې لوستی دی، خو اوس یې دومره پیسې پیدا کړې دي چې تاسو به هم فکر کوی ټولې ورته په لاتری کې ختلې دي.

خورا زیات وخت مې په دې اړه فکر کړی څو پوه شم ولې داسې ده؟

په لومړي سر کې مې فکر کاوه چې دانو ډېره لویه بې عدالتي ده. وروسته پوه شوم چې شتمن کېدل هوښیاري غواړي، نه سواد او دې ته ورته نور مسائل. پیسې باید پیدا کړل شي، نه داسې چې د یوه ښه تحصیلي سند په درلودلو سره یې په تمه کېږي.

وروسته پوه شوم چې پیسې گټل هم ځان ته خپل اصول لري، هوښیاران پرې پوهېږي او داسې په اسانۍ سره یې موږ ته نه وایي.

«کله چې غواړی شتمن شی، دا باید زده کړئ چې له پیسو سره څه ډول چلن وکړی. پیسې لکه یو حیوان داسې ستاسو تر لاس لاندې روزل کېږي. له ځینو حیواناتو سره، که تاسو ښه بلد وی او یو شی لرې ورته واچوئ ډېر ژر یې بېرته درته راوړي. پیسې هم کټ مټ همداسې کار کوي.»

تر اوسه مو له ځانه پوښتنه کړې ده چې څومره پیسې مو په کار دي؟ یو عدد و وایئ.

ایا په دې اړه مو فکر کړی چې ددې اندازه پیسو لپاره مو هوښیارانه چلن کړی دی؟

د شتمنو د شتمن کېدو راز په څه کې دی چې هر چاته یې نه وایي؟

ان تاسو هم غواړی چې ډېر ژر شتمن شی، خو نه پوهېږی څه ډول... دغه کتاب چې نن ستاسو په لاس کې دی دقیقاً هغه څه دي چې په لټه کې یې وی.

له بده مرغه هغه ستنې او رواجي درسونه چې موږ یې په ښوونځي کې او له خپلو مشرانو زده کوو، موږ شتمن کېدو ته نه اماده کوي. بلکې موږ ته را زده کوي، چې په خپله میاشتني تنخوا، پس انداز او کارمندی باندې فکر

وګړو. په داسې حال کې چې شتمن خلک د یو مبلغ ثابتو، دوریې (تنخوا) باندې هېڅ وخت تمرکز نه کوي. بلکې دوی غواړي چې پولي جریان خلق کړي.

رابرټ کیوساګي هڅه کوي چې تاسو ته درې مفهومه در زده کړي:

۱- مالي جریان

۲- پانګه

۳- قرض

هغه وایي، که په پورتنیو دریو مفاهمو باندې نه پوهېږئ، نو د شتمن کېدو فکر مو له سره وباسئ.

ان که یو څوک ښې ډېرې پیسې هم موږ ته راکړي او پورتنی درې موارد مو زده نه وي، ډېرې ژر مو له لاسه وځي.

«که وکولای شئ درې مفهومه مالي جریان، پانګه او قرض وپېژنئ او په اړه یې زده کړه ولری، نو د شتمن کېدو لپاره به مو چانس ډېر زیات وي او د زیاتېدو په حال کې به وي. هغه کسان چې تل په اقتصادي ستونزو کې را ګیر وي او له قرض څخه نه خلاصېږي یوازنی دلیل یې دا دی چې دوی له دې درې مفاهمو څخه بې خبره ده دي.»

مالي پوهه زموږ د ټولې پوهې يوه برخه ده چې د مالي ستونزو په حل کې ترې ګټه اخلو.

قرضداري، د موټر لګښت، د بيو د تطابق نشتون او عوايد...

که مالي پوهه مو لوړه نه کړو، وضعیت به مو ورځ تر بلې بد تره کېږي او اوضاع به وخیمه کېږي.

يو واقعیت دا دی چې پیسې زموږ د ژوند پر کیفیت باندې ډېر زیات اغېز لري.

پیسې مو اسوده کوي، د وخت او ټاکنې ازادي درکوي. خو له مالي پوهې پرته د پیسو ګټل هېڅ امکان نه لري.

ځینې داسې فکر کوي، چې ډېرې پیسې د هر درد چاره او حلا لاره ده. په داسې حال کې چې ډېرې پیسې همدومره ډېرو مالي مسایلو ته اړتیا لري. دا یوازې مالي پوه ده چې د اسودګۍ او شتمنیا پر وخت خپلې مالي ستونزې یو پر بل پسې له مخې لرې کوي.

«ښه مې په یاد دي چې یو وخت مې د خپلو لګښتونو په اندازه عوايد درلودل او هېڅ اندازه پس انداز مې نه درلود، خو ژوند مې ډېر آرام و. څه موده ورسته مې یو ځای کار کړی و، ډېرې پیسې مې لاس ته راغلې، خو خوب او آرام یې را څخه واخیست. ولې؟! ځکه باید پرېکړه مې کړې وای

چې پر هغه پیسو باندې چېرته پانگونه وکړم خو ارزښت یې کم نه شي او
وکولای شي نورې پیسې راته وگټي. دغه څه د هغه کسانو لپاره چې پانگه
لري، یو غټ سر درد وي.»

د اوسنۍ دندې لار مو شتمنۍ ته غځېدلې ده؟

شتمنۍ ته رسېدل يوازې د مياشتنۍ تنخوا له لارې چې يو نارينه يا ښځه يې اخلي ممکن نه دي، بلکې له دې څخه زياتې هڅې او تر څنګ يې نور کارو بار ته هم اړتيا ده. کېدای شي دغه څه تاسو هم تجربه کړي وي. ډېری د کارو بار څښتنانو کلونه مبارزه کړې ده. ټول خلک ددې هڅه کوي او دا يې غوښتنه وي، چې شتمن شي، خو بيا هم ۹۹ سلنه خلک په دې چاره نه بريالي کېږي. دا ځکه چې دوی نه يوازې يو روښانه مسير نه وي ټاکلی، بلکې ددې کار لپاره هېڅ فرمول هم نه لري.

د پيو گټل يوازې لومړنۍ پانګې ته اړتيا نه لري، بلکې کلکې اراده غواړي. له پانګو څخه سمه گټه اخيستل يوه خدای ورکړې وړتيا غواړي. يو کس هرو مرو په دې څلور حالتو کې د يوه حالت درلودونکی وي؛

۱- د کارو بار مالک

۲- کار کوونکی

۳- پانګه وال

۴- د ازاد کارو بار درلودونکی

شتمنی ته د رسېدو مسیر ډېرې لوړې څوړې نه لري. که غواړی مالي خپلواکي ولری او شتمنی ته د رسېدو مسیر پیدا کړی، نو هرو مرو باید له پورتنیو څلورو مواردو څخه د یوه درلودونکي وی. کله چې له پورتنیو حالاتو څخه یو در پکې و، نو اړ یاست چې د وخت په تېرېدو سره بل هم خپل کړی، ځکه دا ټول پر یو بل پورې تړلي او د یو او بل تکمیلوونکي دي.

لومړی باید پوه شى چې له پورتنیو ډلو څخه په کومه یوه کې راځی، څو شتمنی ته د رسېدو په مسیر کې بل هغه ملگری درته پیدا کړی، چې د یوه بل مهارت درلودونکى وي. معلومه خبره ده چې د مالي پوهې له درلودلو پرته هېڅوک تاسو ته خپله پانگه نه درکوي. ځکه هغوی په داسې کسانو پسې گرځي چې هرو مرو باید پوره وړتیا ولري.

کار کوونکي د پیسو په بدل کې د یوه کس یا شرکت لپاره کار کوي. د خپل ځان لپاره کار کوونکي هغه ده چې به ورځني ډول خپل ځان چلوي. د کار څښتن خو معلومه خبره ده چې ډېره گټه به هغه ته ورځي.

ډېری کسان دا وړتیا لري، چې له ذکر شویو څلورو مهارتونو څخه یو لري، څو وکولای شي له دې لارې ځان د شتمن کېدو مسیر ته برابر کړي. دا چې دا څلور مهارتونو له یو بل څخه بېل دي، نو له دې لارې د پیسو گټلو لارې هم توپیر کوي. ډېره هڅه مو باید دا وي چې یا مو پانگه خپله وي او

يا هم د پانگه وال لپاره لومړی لاس کس اوسى، ځکه په دې سره تاسو کولای شى ژر د شتمنى څښتنان شى.

که غواړى ژر په دې دوو کسانو باندې بدل شى، نو ښه ده چې پر خپله ژبه واکمن وي. ځکه خبرې کول او تر څنگ يې عمل، ژمنتيا او کلکه اراده هغه څه دي چې خلک ډېر ژر په تاسو باندې باور وکړي. تاسو بايد دا زده کړئ چې کومه کلمه چېرته او کله وکاروئ او يا يې ونه کاروئ. د بېلگې په توگه (ريسک). د ځينو کسانو لپاره دا کلمه کېدای شي دومره جدي نه وي، خو د يوه کار کوونکي لپاره بيا دغه څه بيخي وپروتنکي وي.

د کارو بار د اصلي څښتنانو شعار دا وي: «ولې موږ خپله کار وکړو.» ولې يو بل څوک پيدانه کړم چې کار راته وکړي او تر ما يې ښه وکړي.

په کارو بار کې د بريالپاره بايد د رهبري اصول زده کړو. د رهبري اصول په دې مانا دي چې تاسو د خپلو کار کوونکو مهارتونه وپېژنئ او را برسېره يې کړئ. د مالي راپورونو څېړل، مارکېټېنگ، خرڅلاو، حسابداري، مدیریت، تولید او مذاکره هم په دې برخه کې خورا اړين دي.

ددې لپاره چې کار پنځوونکى اوسى، نو يوه ښه نظريه هم بايد ولرى. او له ځانه پوښتنه وکړى، کولای شم خپل کارو بار مدیریت کړم؟ او که يوازې د نظريې وړ کولو تر بريده پورې پر ځان باور لرى. له ځان سره ريښتيني اوسى.

که تاسو له کار کوونکو سره خبرې وکړئ، درته معلومېږي، چې ډېر سخت د دندې د امنیت په لټه کې دي او له خطر ه ځان ژغوري. تاسو باید د یوه معقول دلیل له مخې په دوی کې د خطر (رېسک) منلو روحیه پیاوړې کړئ. له دوی دا تمه هم نه شي کېدای چې یو دم دې پر ځان باندې لوی خطرونه قبول کړي. خو که د پروگرام له مخې او له معقولې لارې وي، دا به یې تر ټولو ښه بڼه وي.

دا عبارت مو چې (پيسې، پيسې گټې) هرو مرو اورېدلی دی. دا جمله یوازې د پانگه والو په اړه ویل کېږي. د دوی ښېگڼه په دې کې ده چې د خپلې پانگې له درکه گټلې پيسې هم بېرته په یوه برخه کې بندوي او کارو بار پرې کوي. موخه یې له دې کار څخه دا ده چې له یوه اړخه خپلې پيسې بندې کړي او له بله اړخه ورته گټه راوړي.

له نورو سره ددې کړنلارې توپیر په دې کې دی، چې د کس ټول تمرکز په گټه باندې دی. دغه ډله کسان هر کال له دې سره سره چې ډېرې زیاتې پيسې گټيځو کمه مالیه پرې کوي. په دې مانا نه چې دوی له مالېې تېښته کوي، بلکې دوی د شتمنۍ او عوایدو په خانه کې هېڅ پيسې هم نه لري، چې له مخې یې دولت اړ شي مالیه ترې واخلي.

دا په داسې حال کې ده چې هغه کسان، کوم چې د پيسو لپاره کار کوي (کارکوونکي) ډېر کله لوړه مالیه پرې کوي. د دوی دا مالیه په مستقیم ډول

له دوی څخه په معاش کې گرځول کېږي او ډېر کله خپل عوايد ان وينې هم نه.

د يوه ريښتيني پانگه وال داسې کلمې پر خوله وي: «څومره وخت به ونيسي - چې لومړی خپله اولنی پانگه لاس ته راوړم او له هغه وروسته د خپلې گټې پر پيسو کارو بار وکړم.»

تاسو څه ډول پانگونه کوي؟

د پيسو گټلو لپاره د پيسو د په کار اچولو هنر ته پانگونه وايي. د هغه کسانو لپاره چې غواړي شتمن شي په اوسنيو اقتصادي شرايطو کې پانگونه يوه حياتي مسله ده.

رابرټ کيوساكي پانگه وال په اوو بېلابېلو سطحو طبقه بندي کړې دي.

لومړۍ سطحه: هغه چې هېڅ پانگه نه لري

دا کسان خپل ټول عوايد، مصر-فوي، ځينې يې ان داسې دي، چې له عوايدو يې لگښت ډېر وي او خپل ټول ژوند يې په پور (قرض) کې تېر کړی وي. له بده مرغه بايد ووايم چې د ټولنې يوه زياته برخه کسان همداسې دي.

دويمه سطحه: پور (قرض) اخيستونکي

ځينې کسان د پور په واسطه خپلې اقتصادي ستونزې حلوي او په دې پيسو پانگونه کوي. دوی که څه هم چې خپلې پيسې لري، خو تر ډېره له خلکو څخه پوروړي وي. له بده مرغه ډېری کسانو دې ډول پورو ته مخ کړې وي. دوی نه پوهېږي چې دا د پور ډېره بده بڼه ده. دوی د وخت په تېرېدو سره چې د پورونو کچه يې لوړه شي، له دې هم ډېر پور اخلي خو خپل پخواني پورونه پرې خلاص کړي. ددې پور اخيستونکو يو ګډ عادت دا

دی چې دوی له کومې وېرې پرته پیسې ښې په خلاص لاس مصرفوي. د دوی له کور، موټر او ورځني ژوند څخه داسې ښکاري، چې لوی پانګه وال به وي، خو په اصل کې یې دا هېڅ خپل نه وي او پوروړي وي.

درېمه سطحه: سپما کوونکي

دغه ډله کسان د خپلو عواید یوه برخه د ورځني ژوند د پر مخ بېولو لپاره لګوي او یوه برخه یې سپما یا پس انداز کوي. دوی د خپل دې کار لپاره یو ځانګړی بانکي اکونټ لري. له دې کار څخه ددې کسانو موخه دا ده چې د سبا ورځې لپاره یې یو څه پیسې سمولې وي، نه د پانګونې یا شتمنۍ لپاره. ځکه دوی له دې وېرې چې سبا پوروړي نه شي. اوسنیو اقتصادي شرایطو او د بازار ګډو وډو نرخونو ته په کتو دغه ډول سپما بې ګټې ده، خو دوی بیا هم په دې کار تینګار کوي او تر سره کوي یې. البته د ځینو ځانګړو ورځو لپاره پس انداز ښه دی، خو په زیاته کچه د پیسو ساتل مو د پرمختګ مخه ډپ کوي.

څلورمه سطحه: هوښیار پانګه وال

هوښیار پانګه وال هغه دي چې د پانګونې له اړتیا خبر دي. دا کسان وېرې یې لوستي او د ټولنې د منځنۍ کچې خلک دي. دوی د پانګونې له اهمیت څخه خبر دي، خو بای او برد په اړه بیا دومره معلومات نه لري. په دې سطحه کې بیا درې ډوله پانګه وال لرو.

الف - له جنجال تېستېدونکي: دغه ډله کسان له جنجال او درد سر څخه زړه توري دي. دوی چې کومې پیسې گټي په بکس، کور او یا بانک کې یې ذخیره کوي. دوی مالي خپلواکي ته د رسېدو فکر له سره غورځولی دی او یوازې په دې اړه فکر کوي، چې همدا اوس یو ښه ژوند ولري.

ب- بدبینه: دغه کسان له ځان سره فکر کوي چې په لوبه کې راگیر شوي دي، په داسې حال کې چې دوی بخي څنډې ته دي. دوی له دې کبله چې د هر څه پر وړاندې بدبینه دي، هر بازار ته ډېر وروسته رسېږي، د معمول په څېر شی گران اخلي او له وېرې یې بېرته ارزانه پلوري، په دې ډول یې بدبیني یو پر دوه کېږي او په راتلونکې پانگونه کې احتیاط کوي.

ج- د چانس له مخې معامله کوونکي: ددې ډلې کسانو کړنې د بدبني له مخې نه بلکې د بې پروايۍ له مخې وي. دوی د ونډو بازار او پانگونه په چانس پورې تړي. دغه کسان د خلکو په بې بنسټه خبرو پسې ځي. دوی چې په څه ور پېښېږي لکه ونډې، طلا او نور دې ته ورته شيان، اخلي یې او هغه ده چې ډېرې زیاتې پیسې له لاسه ورکوي.

پنځمه سطحه: اوږدمهالي پانگه وال

کوم کسان چې په دې ډله کې راځي، هغوی ډېر ښه پوهېږي چې پانگونې ته اړتیا لري. نو له همدې کبله یې وخت او پیسې پانگونې ته وقف کړي دي. ددې کار لپاره، مطبوعات گوري، کتابونه لولي او بازار یې تر خپل

څار لاندې نیولی وي. له دې سره په څنگ کې د پانګونې په برخه کې له متخصصو کسانو څخه مشهوره اخلي او د همدې کار لپاره یې ګمارلي وي. د نړۍ مشهور پانګه وال هم له همدې قانون څخه ګټه اخلي. دوی ډېر صبور وي.

شپږمه سطحه: پېچلي پانګه وال

دغه ډله پانګه وال له خطرې ډکې پانګونې کوي. پېچلي پانګوال د مالي بیان قوي ژبه لري. دوی لېوال دي چې د پانګونې له یوې یا دوو تګلارو څخه کار واخلي. دوی په ډېرو لویو شیانو باندې پانګونه کوي او یا یې په هغه څه باندې خپله پانګه تامین کړي، چې د اوومې سطحې پانګوالو پرې پانګونه کړې ده.

دوی د پانګې تر څنگ ډېره لوړه پوهه لري. خو له دې سره سره د نویو او تازه شیانو د زده کړې په لټه کې هم وي. له همدې کبله دوی ته پېچلي پانګوال وایي، چې له ډېرې پانګې سره سره ډېر خاص او ځانګړي سلاکاران لري. دوی غواړي په یو ځل ډېرې پیسې وګټي.

اوومه سطحه: پانګه وال

په نړۍ کې د ګوتو په شمېر کسان د پانګونې دې غوره سطحې ته رسېږي. دا هغه کسان دي چې دوی هم خپل کارو بار لري او هم بازار او موقع ته په کتو له پانګونې څخه ګټه اخلي. دغه ډله کسان ان خپل هېواد لوړې

اقتصادي کچې ته رسوي لکه «هنري فورډ»، «بېل گتس»، «ستيو جابز» او ... د شپږمې سطحې پانگوال د دوی پر پانگه پانگونه کوي. یا په ټوله کې ویلی شو چې د اوومې سطحې د پانگوالو ډېره برخه پانگه د شپږمې سطحې د پانگوالو ده. ددې کچې پانگوال پوهېږي، چې څه ډول له خلکو او د هغوی له پانگو څخه د خپل خدمت او گټې لپاره کار واخلي.

تاسو د پانگونې په کومه سطحه کې یاست؟ د پانگونې بېلابېلې سطحې او ځانگړنې بیان شوې. ستاسو لومړی گام باید دا وي چې تشخیص کړی په کومه سطحه کې راځی؟ د اوسنیو شرایطو درک او تشخیص هم یو حیاتي امر دی. لوړو پوړونو ته د ختلو (صعود) لپاره باید خپل د قوت او ضعف ټکي او دا چې د پانگونې به کومه سطحه کې یاست پوهېدل ډېر مهم دي.

په کومه مرحله کې چې اوس یاست، که ترې راضي نه وی، نو د پرمختگ لپاره خپله پوهه زیات کړئ. که غواړی چې مالي خپلواکی ته ورسېږی، باید پرمختگ ته زمینه برابره کړئ. نو د بریاوو او ماتو په نظر کې نیولو سره د پانگونې ډگر ته د وردانگلو لپاره ځان تیار کړی.

د پانګونې لپاره شپږ اساسي قوانين

لومړی اساسي قانون: له هغه عوايدو سره ځان بلد کړئ چې کار ورته کوی.

ډېری کسان يوازې په دې اړه فکر کوي، چې څه څنګه پيسې پيدا کړي. دوی په دې نه پوهېږي، چې پيسې بېلابېلې بڼې لري، خو کار ورته وشي. د کلونو په اوږدو کې زه او مايک په دې و پوهېدو چې عوايد په درې ډوله دي.

- له دندې څخه تر لاسه شوي عوايد: دا هغه پيسې دي چې په مياشتني ډول يې د منظم کار په پايله کې تر لاسه کوی. په دې ډول عوايدو ډېره ماليه هم راځي، نو ډېره سخته ده چې وکولای شئ له دې لارې شتمن شئ.

- له پانګې څخه د تر لاسه شوې ګټې عوايد: دغه ډول ډېره کله د قيمت لرونکو پانېو (چک)، ونډې او يا هم ګډو صندوقونو په شکل راځي.

- له شتمنۍ څخه تر لاسه شوي عوايد: دغه ډول عوايد د بخوانيو جايدادونو او نورو توکو د پلور په پايله کې تر لاسه کېږي. په دې پيسو باندې ډېره لږه ماليه راځي خو ګټه يې بيا ډېره وي. د شتمنۍ لپاره دا تر ټولو

ښه او اسانه لار ده. شتمن پلار به مې ویل، که غواړی شتمن شي، نو له شتمنۍ څخه په لاسته راتلونکو عوایدو باندې تمرکز وکړه.

دویم اساسي قانون: معمولي عواید مو له شتمنۍ څخه په لاسته راغلو عوایدو بدل کړئ.

ډېری کسان خپل ژوند په معمولي عواید باندې پیلوي لکه یو کار کوونکی. د عواید درک او له شتمنۍ څخه پر راغلو عواید باندې د معمولي عوایدو بدلون شتمنۍ ته غځېدلې لار ده. داسې چې د امکان تر بریده گټوره وي.

درېیم اساسي قانون: پانگوال یا شتمن وي یا پوروړي.

لکه څه ډول مو چې مخکې وویل، ډېری خلک فکر کوي، چې پانگونه یو له خطر ډک کار دی. خو په اصل کې دا خپله پانگوال دی چې خطر ناک وي. پانگوال یا شتمن وي او یا هم پوروړي.

څلورم اساسي قانون: تیار اوسئ

ډېری کسان هڅه کوي، چې د وخت او پېښې وړاندوېنه وکړي. خو یو رېښتینی او اصلي پانگوال په هر ډول شرایطو کې خپل کار ته دوام ورکوي. پلار به مې ویل: «که په اضافه زده کړو، تجربې او یا هم پیسو باندې نه وې سمبال شوی، نو ښه فرصتونه هم له لاسه ورکولای شي.» شتمن پلار به مې ویل، مهمه دا نه ده چې ته د پېښو وړاندوېنه وکړای شي،

بلکې مهمه دا ده چې پر هغه څه تمرکز وکړي چې غواړي یې. د کېدونکو پیسو په اړه دې حواس راټول کړه او له فرصت څخه ګټه واخله. دغه کار هغه وخت کولای شې چې مالي پوهه ولري.

پنځم اساسي قانون: ښې معاملې له ګټو ډکې وي.

د یوه نوي او تازه کار پانګوال په توګه زما اندېښنه دا ده چې له یوې معاملې سره د مخکېدو پر وخت څه ډول خپله پانګه ډېره کړم. شتمن پلار به مې ویل، چې دنده مې باید دا وي چې اصلي تمرکز باید پر مخکې پرتو فرصتونو باندې وکړم. څو ښه ورته اماده او تیار وم.

مطلب یې دا و چې بیا د پیسو ګټل اسانه دي، اصلي خبره د فرصت پیدا کول او له فرصت څخه سمه ګټه اخیستل دي، داسې چې پیسې جوړوونکې وي. همدې لامل ته په کتو خلک ډېر په دې هڅه کې وي، چې خپلې پیسې یوه ښه پانګوال ته ورکړي.

شپږم اساسي قانون: کله چې یو ښه پانګوال شوی، د ګټې او زیان ارزولو څرنگوالی زده کړئ.

شتمن پلار مې یو مثال ورکړ ویل یې، فرض کړه یو خپلوان دې د برگرو خرڅولو هڅه جوړوي.

«که دې وراره وغواړي چې د برگر جوړولو او خرڅولو دوکان جوړ کړي او ۲۵۰۰ ډالرو ته اړتیا ولري. ستا په اند پانګونه یې ښه ده، پیسې ورکوي؟»

ځواب مې ورکړ: «نه! ددې لږې گټې لپاره دومره پیسې ورکول لوی خطر (ریسک) دی.»

ډېر ښه: «که اوس و وایم چې دې کس پنځلس کاله د څنځیري مغزو لپاره کار کړی دی او په خپله دنده کې ښه بریالی هم و. اوس غواړي خپل کارو بار پیل کړي او خپلواک اوسي، د ځان لپاره یوه څنځیري مغزه پرانيزي، نو څنگه حاضر یې ۲۵۰۰ ډالر ورکړي؟»

ځواب مې ورکړ: «هو ځکه دا کار ماته ډېره گټه رسوي.»

د پانگونې پر قوانینو باندې مسلط کېدل او په دې برخه کې د زده کړو لټه ډېر وخت ته اړتیا لري. خو دغه اصول تاسو ته دا در زده کوي، چې څه ډول کارو بار پیل کړی. دا چې تر کومه ځایه پورې رسېدلی شئ په تاسو پورې اړه لري.

کوچنی کارو بار مو په لوی بدل کړی

د کوچني کارو بار په لوی کارو بار بدلول یوازې یوه با ارزښته موخه نه ده، بلکې دا ستاسو د کارو بار د پایښت لپاره یوه حیاتي موضوع ده. خو اصلي پوښتنه دلته ده چې څه ډول کولای شو خپل کوچنی کارو بار لوی کړو څو ډېره ګټه تر لاسه کړو. څه باید وکړو، دغه کارو بار په یوې داسې زېرمې بدل کړو، چې موږ د خپلې خوښې ژوند ته چې هیله مو یې درلوده رسولای شي؟ د ودې یوه یا دوه دغه ستراتیژۍ و ازمویئ.

دغه ټولې د کار او کسب د پراختیا لپاره ازمویل شوې دي، په لږ تفاوت سره تاسو ته هم محسوسه ګټه رسولی شي.

۱- په خپل اوسني بازار کې نفوذ پراخ کړئ

د کارو بار د پراختیا لپاره مو چې ذهن ته لومړنۍ شی درځي هغه د ډېر او نویو پېرودونکو (مشتریانو) پیدا کول او جذبول دي. خو دغه اوسني مشتریان چې تاسو یې لری، د عوایدو د زیاتوالي او کارو بار د پراختیا لپاره تر ټولو ښه موقعیت دی. د اوسنیو مشتریانو قانع کول تر هغه څو چنده ستاسو په ګټه دي چې لاړ شی او نوي مشتریان را جذب کړی. داسې کسان چې نه مو تر اوسه لیدلي او نه ور سره بلد یاست.

۲- له پېرودونکو مو وغواړئ چې نورو ته مو ور وپېژني

زه دانه وایم چې د نویو مشتریانو پیدا کول او جذبول ښه انتخاب نه دی. ددې کار لپاره یوه تر ټولو ښه او اسانه لار دا ده چې له خپلو اوسنیو مشتریانو څخه مرسته وغواړئ. یوه څه مو باید په یاد وي، چې په دې برخه کې خپلو کړنو او پرېکړو ته متوجه اوسئ. ځکه دا چې تاسو خو ډوله توکي لری، نو معلومه خبره ده چې مشتریان به مو هم بېلابېل وي. خپلو مشتریانو ته په ډېره ښه لهجه و وایئ، که زموږ له توکو او چلن څخه راضی وی، نو کولای شی خپلو او خپلوانو ته مو هم په دې اړه و وایی. دا یې ډېره اسانه لار ده.

۳- په توکو کې مو نوښت وکړئ

په توکي نوښت، تغیر او بدلون راوستل مو د نویو مشتریانو د زیاتېدو لامل کېږي. د بېلګې په توګه که پخواني دوه شیان چې یو کار یې کاوه په یوه شي بدل شي او یا هم داسې شي چې پخوا یو دانه کارول کېدو اوس دوه ترکیبه ولري څنګه به وي؟

۴- توکي مو باید په بازار کې د لاس رسي وړ وي

تر دې ځایه مو د کارو بار د پراختیا لپاره بېلابېلې لارې و څېړلې. ددې لپاره چې کارو بارو مو پراختیا وکړي او د مشتریانو شمېر مو زیات شي، بله ښه لار یې دا ده چې بازار ته مو د مشتریانو لاس رسی اسانه وي. توکي مو

باید دوی ته نیردې وي. ددې کار لپاره ښه لار د نوې خانګې پرانیستل دي. دا چې اوس د انټرنېټ نړۍ ده، نو کېدای شي یوه نوې خانګه وي. ښه لار یې دا ده چې د بازار موندنې له لارې هم کولای شې خپل کارو بار ته پراختیا ورکړی. ددې کار لپاره کولای شې له ټولنیزو رسنیو څخه هم ګټه واخلي.

۵- په نندارتونونو کې ګډون وکړئ

د کارو بار د پراختیا لپاره په سوداګریزو نندارتونونو کې ګډون کول ډېر ګټور پریوځي. ددې لپاره چې په ښار او بازار کې په هر ډول خلکو باندې خپل سوداګریز اعلا تونه ووېشي، ښه ده چې په نندارتون کې ګډون وکړئ او خپل توکي نندارې ته وړاندې کړئ. ننداره کوونکي کولای شي، ستاسو ټول توکي له بېې سره وګوري. په دې کار سره تاسو دایمي او ان د لوړې کچې مشتریان هم د ځان لپاره موندلی شې. په نندارتون کې د خپلو توکو نندارې ته اېښودل په لوړه کچه د کارو بار د پراختیا لپاره لار هواروی.

۶- خدمات یا محصولات مو متنوع کړئ

د مخکښو شرکتونو د بریا یو راز دا دی چې د دوی محصولات یو ډول دي. تاسو هڅه وکړئ یو نوی شې او داسې شې چې مشتریان پرې را جذب کړای شې بازار ته وړاندې کړئ. تاسو باید د بازار اړتیا ته په کتو خپل محصولات تنظیم کړی. د بېلګې په توګه یو کس د بایسکېل پلورلو مغازه لري. تاسو پوهېږي چې یوازې په گرم موسم کې د بایسکېل پلور ډېر

وي، خودی کولای شي په ژمي کې د سګي لوبې وسایل په خپله مغازه کې وپلوري.

۷- صادرول

بهرنیو بازارونو ته د توکو صادرول هم کولای شي ستاسو کاروبار ته د پام وړ پراختیا ورکړي. البته دا کار زماني تهد او د سرچینو ډېر والي ته اړتیا لري. خو ګټه یې خورا ډېره ده.

۸- د لګښتونو کمول

که غواړئ کاروبار مو پراختیا وکړي، ښه ده چې د امکان تر بریده پورې خپل لګښتونه را کم کړئ.

۹- مشتریانو ته تشویقي توکي ور کول

که غواړئ کاروبار مو پرمختګ وکړي، هغه مشتریانو ته چې تر نور ډېر پلور کوي، ځینې تشویقي توکي او ډالۍ ورکړئ، دغه څه دومره لګښت نه غواړي، خو د کاروبار د پراختیا او مارکېټېنګ په برخه کې در سره مرسته کوي.

۱۰- د پراختیا وخت

پاس د کاروبار د پراختیا لپاره درته ځینې موارد بیان شول. مه پرېږئ چې دغه لېست در باندې غلبه وکړي. له دې لېست څخه یو یا دوه داسې موارد چې ستاسو له کاروبار او امکاناتو سره برابر وي او سر ور سره خوري درته

وټاکي او د هغه اړوند کاري پروگرام جوړ کړي. کېدای شي ژر محسوسه پایله تر لاسه نه کړي، خو که په خپلو ټاکلو مواردو باندې د زړه تله کار وکړي او ژر زړه توري او ناهیلی نه شي، هرو مرو به ګټه کوی او کارو بار به مو پراختیا وکړي. بالاخره به هغه څه ته ورسېږي چې غوښتل مو.

شل هغه دندې چې شتمنوي مو

ایا د دندې تر څنگ د یوه بل داسې کارو بار په لټه کې یاست چې شتمن مو کړي؟ که مو په بانکي حساب کې د پیسو کچه را کمه شي پر روغتيايي حالت مو اغېز کوي؟ امریکايي څېړونکو په یوه څېړنه کې ثابته کړې ده چې د امریکا په ګوټ ګوټ د پیسو سترېس د انسان پر روغتيايي حالت د پام وړ اغېز کوي. څېړنو دغه راز ثابته کړې ده چې شتمن کسان هم له یو ډول سترېس سره مخ وي. په دې مانا چې له دې ستونزې سره یوازې بې پیسو خلک نه دي مخ.

په اوسني وضعیت او ډېرو لګښتونو کې د دوو یا دریو دندو درلودل یوه عادي خبره ده. د زده کړو لګښت پوره کول، د کور لګښت پوره کول، د راتلونکې په اړه فکر کول او ګڼ نور لګښتونه ددې لامل کېږي، چې د دوو یا دریو دندو درلودلو خبره له حیرانۍ ووځي. اوس موږ له خپل چاپېریال

۲- دویم لاس توکي اخیستل

د دویم لاس توکو اخیستل ډېر ښه کارو بار دی، خو په دې شرط چې که تېزې او څېرکې سترگې ولری او کولای شی په یو ځل کتلو د توکو بیه او ارزښت معلوم کړی. ځینې وخت ان ددې اړتیا هم نه پېښېږي چې په دې توکو باندې پیسې هم ورکړی. خلک ددې لپاره چې له دې توکو ځان خلاص کړي تاسو ته پیسې درکوي!

۳- د معلوماتو پلورل

نن سبا قدرت او وړتیا له هغه چا سره ده چې معلومات ولري. ډېری معلومات په ډېره لوړه بیه اخلي. دوی غواړي په دې سره مخکې لاړ شي.

۴- ډیزاین زده کړئ

د گرافیک ډیزان زده کول مو په هر ځای کې په درد خوري. په یوازې ځان یې هم زده کول څه سخت نه دي او بل دا چې په بازار کې نن سبا د هر ډول پروگرام د زده کړې لپاره ویډیويي درسونه شته چې کار یې بېخي اسانه کړی دی. هر څه یوازې ستاسو په مینې پورې اړه لري، که غواړی همدا اوس یې پیل کړی. ان که اوس له دې کاره پیسې تر لاسه نه شی کړای، خو ډاډه اوسی چې په ورځنیو چارو کې در سره ډېره مرسته کولای شي. که ټولنیزو شبکو ته مو پام وي، ډېری برخه یې په انځورونو او ویډیوگانو نیولې ده. د شرکتونو د مارکېټنګ برخه هڅه کوي، خپل توکي

او محصولات په ښکلي ډیزاین بازار ته وړاندې کړي، تر څو پېرودونکي جذب کړي. پوهېږئ! همدا د ډیزاینر کمال دی چې پېرودونکې په خپل جال کې را ګیر کړي او د یوه داسې شي اخیستو ته یې وهڅوي چې هېڅ ورته اړتیا نه لري. د مارکېټېنګ اصلي تعریف همدا دی چې خلک د داسې شیانو اخیستو ته قانع کړي چې هېڅ اړتیا نه ورته لري، خو نن سبا ډیزاین د مارکېټېنګ یوه اړینه برخه ګرځېدلې ده. ډېری کسان اوس له دې درکه په میلیونونو پیسې ګټي. په نوک باندې له طراحی او نقاشۍ نیولې ان تر خوړو پورې. که فکر کوی، هنرمندی او دغه کار کولای شی، نو همدا اوس ډېرې پیسې ستاسو په تمه دي.

۵- ښوونه

کېدای شي تاسو ډېرې داسې وړتیاوې او یا پوهه ولری، چې نور ورته اړتیا لري او ور زده یې کړی. نن سبا ښوونه د میلیونونو افغانیو د ګټلو یوه لار ده.

۶- خدمتونه

دا چې اوس هر څوک انټرنېټ ته لاس رسی لري او ور سره ډېر بوخت هم دي، نو دوی غواړي هر څه له دې لارې تامین کړي. تاسو کولای شئ د خلکو د اړتیا وړ توکي په چټکۍ ددې کسانو تر کور او کار ځایه د خپلو کار کوونکو په مټ ورسوی او ښې پیسې تر لاسه کړئ. تاسو به لیدلي وي، چې نن سبا به نړۍ کې بې شمېر انلاین پلورنځي دي او د خپلو مشتریانو د

اړتیا وړ توکي د هغوی تر کار او کار ځایه پورې رسوي. تاسو هم کولای شئ د یوه ځانگړي سېستم له لارې په خپله شاوخوا کې د خلکو دغه ډول اړتیاوې پوره کړئ.

۷- انلاین درس ورکول

که تاسو داسې کومه وړتیا لري، چې کولای شئ نورو ته یې هم ورزده کړئ، نو انلاین کورس جوړ کړئ او دغه کار پیل کړئ. په دې برخه کې تر ټولو ښه کار دا دی چې وخت به مو تر کنټرول لاندې وي او کولای شئ په ډېرو ساده وسایلو باندې درس ورکړئ او د پیسو په بدل کې خلک وروزی.

۸- انلاین لیکوالي

د بلې رسمي دندې تر څنگ له وخت وروسته کولای شئ، له یوې بلې ادارې یا خپرندویه ټولنې سره د انلاین لیکوال په توگه کار وکړئ. که څه هم د انلاین درس ورکولو په پرتله دغه کار یو څه پېچلی دی، خو ښېگڼه یې دا ده چې د پیسو تر څنگ مو خپله پوهه هم زیاتېږي.

۹- په یوټیوب کې د گټورو وډیو گانو خپرول

تاسو ته به معلومه وي چې په یوټیوب کې د وډیو گانو خپرول او اړوند شرایط پوره کول تر ټولو ښه عواید لري. تاسو کولای شئ له معلومات ډکې ویډیو گانې، داسې څه چې خلک ترې یو شئ زده کړي پر یوټیوب

خپرې کړې او له دې درکه پرته له کوم لگښت د یوه ځانگړې سېستم له لارې پیسې وگټئ.

۱۰- مشاور شئ

که په کومه ځانگړې برخه کې تخصص او معلومات لري، نو کولای شئ له دې درکه ښې پیسې پیدا کړئ. نن سبا خلک په بېلا بېلو برخو کې لکه د ښه ژوند، دندې پیدا کولو او کارو بار پیلولو په برخه کې مشورې ته اړتیا لري، نو تاسو کولای شئ د خپل مسلک اړند هغه کسانو ته چې په دې برخه کې نوی گام ږدي د مناسبو پیسو په بدل کې مشوره ورکړئ.

۱۱- آنلاین ټایپ کول

ایا له خپل ټایپنگ راضي یاست؟ نو پرېږدئ، هغه کسان چې د خپلو پروژو د پر مخ بېلو لپاره داسې یوه کس ته اړتیا لري تاسو وپېژني. دغه کارونه معمولا د پای ته رسولو معلوم وخت لري. نو له دې درکه ځان ډاډه کړئ، چې کار یې په خپل وخت پای ته ورسوي.

۱۲- د شپې لخوا کار کول

که مو د شپې لخوا له کار کولو سره جوړه وي، نو ښه ده چې له وخت وروسته د ماښام له ۶ وروسته د ځان لپاره بله دنده پیدا کړئ. د بېلگې په توگه په یوه رستوران کې دنده واخلي.

۱۳- د کبک او کولچو پلورل

که د کولچو او کبک پخولو داش لری، نو ښه ده چې له وخت وروسته دغه کار پیل کړی. تاسو کولای شئ د خپلو گاونډیانو د سهار چای لپاره تازه او گرم کبک و کولچې پاڅه کړئ او په دوی باندې یې وپلورئ.

۱۴- موټرواني وکړئ

کولای شئ له هغه شرکتونو سره کار وکړئ، چې د خپلو مشتریانو لپاره په انلاین ښه ترانسپورتي خدمات وړاندې کوي. که تاسو د ورځې بله دنده لری، کولای شئ له وخت وروسته له دې شرکتونو سره د څو ساعتونو لپاره کار وکړئ او پیسې وگټئ.

۱۵- لیکنې او ژباړې وکړئ

لیکنې او ژباړې کول د پیسو د لاسته راوړلو لپاره تر ټولو ښه لاره ده. زرگونه لیکوالان او ژباړونکي د ورځې د سفر، اشپزی، د ماشوم روزلو، هنر، د ژوند لارو چارو او نورو په اړه لیکنې او ژباړې کوي. دا هم ډېر سخت کار نه دی. تاسو په هر ځای او هر وخت کې دغه کار کولای شئ. له خدمت او شهرت سره سره به مو یو څه پیسې هم گټلې وي. که د ژباړې په برخه کې پوره وړتیا لری، د هېواد له مشهورو کتابتونونو او خپرندویه ټولنو سره په اړیکه کې شئ، د خپل کار نمونې مو ورته وښایاست او د ژباړې یا اېډېټ لپاره ترې کتابونه او نور معلومات واخلي. دغه راز د ژباړې

ځینې رسمي مرکزونه هم شته چې په دې برخه کې کار کوونکو ته اړتیا لري. سرور ښکاره کړی او په دې برخه کې د خپلې وړتیا ورته وویاست او خپلې کاري نمونې ور ښکاره کړې. دا کار دوی ښه گڼي لري: یو دا چې له مالي اړخه به پر ځان بسیا شی او بل دا چې په اړونده برخه کې به مو وړتیا او تجربه زیاته شي.

۱۶- د ټولنیزو شبکو مدیریت پر غاړه واخلي

په ډېر احتمال سره اوس به هم په کور کې ډېر وخت په ټولنیزو شبکو کې تېروی، نو چې هلته یاست ولې بیا له دې تخصص څخه گټه نه پورته کوی او پسې نه گټی؟ ډېری شرکتونه غواړي په ټولنیزو شبکو کې پراخ حضور ولري او د دغه کار لپاره خلکو ته اړتیا لري. د دغه کار لپاره ښه خبره دا ده چې له ځینو پلټنیزو لکه (هوت سوت) څخه کار واخلي. دا پلټنیزو اجازه درکوي چې پر یوه وخت څو اکونټونه مدیریت کړي او د پوستونو خپرېدو لپاره مهالوېش پکې جوړ کړي. زما یو ملگری د خپل شخصي-کار او د ماسټرۍ د درسونو تر څنګ د شپې له خوا څو ساعته د ښکلا او جلدې برخې د یوه کلینیک ټولنیزې پاڼې منېج کوي. نوي پوستونه کوي او د مشتریانو کومنتونو او مسېجونو ته ځوابونه وايي. دی له دې لارې هم د خپلې ماسټرۍ فیس برابروي او هم له خپلې کورنۍ سره په مالي برخه کې مرسته کوي. تاسو هم خپلې وړتیا ته په کتو سره له رسمي کار وروسته

داسې يوه دنده پيدا کړې چې له خپل کور څخه ورته رسیده گي وکولای شي.

۱۷- دیوه کار جواز واخلي

که کومه ځانگړې نظریه لری خو په یوازې ځان یې نه شی عملی کولای. نو له داسې چا مرسته و غواړی چې پیسې لري. کولای شی په ښار کې یو چکر ووهی او ټول رستورانټونه تر سترگو تېر کړی. ترکی او عربي رستورانټونه دومره لگښت نه غواړی. کولای شی له دې درکه ښې پیسې وگټی.

۱۸- خپله یو محصول بازار ته وړاندې کړی

د ځینو کسانو پانگه چې له اړتیا ډېره شي، بیا په دې فکر کوي چې د ځان لپاره خپل کارو بار پیل کړي. هغه د چا خبره غواړي رییس شي. دا ډېر ښه کار دی، په دې سره کولای شی هم د ځان لپاره گټه ورسوی او هم ډېر نور کسان در سره په کار کړی. دا سمه ده چې کارو بار گټه او تاوان دواړه له ځان سره لری، خو هڅه وکړی د مالي پوهې له مخې مسلکي مخ ته لاړ شي.

۱۹- د غذايي موادو پلور ډېره گټه کوي

دا چې غذايي مواد د ټولو انسانانو اړتیا ده او په هر ډول شرایطو کې د انسان د ژوندي پاتې کېدو لپاره ضروري دي، نو کولای شی تاسو د غذايي

موادو کارو بار پیل کړی. که په دې برخه کې په نوې بڼه باندې خپل محصولات بازار ته وړاندې کړی لا به مو گټه کړې وي. مخکې تاسو په کتاب کې د کارو بار د پراختیا لارې چارې زده کړې دي، گټه ترې واخلي او خپل کارو بار ته پرمختګ ورکړئ. تاسو به وگوری چې یو وخت د خپل لوی کارو بار څښتنان یاست. داسې چې هېڅ باور به مو یې نه کاوه.

۲۰- کوچنی گټور کارو بار پیل کړئ

تاسو چې اوس دا کوم شتمن کسان وینی دا ټول په یو وار نه دي شتمن شوي او نه هم دا هر څه له خپل پلار څخه په میراث ورته پاتې شوي دي. دوی له همداسې کوچني کارو بار څخه پیل کړی دی او نن یې دا دي تاسو هم گوری چې ځانونه یې تر کوم ځای پورې رسولي دي. بازار او مارکېټ ته په کتو کوچنی کارو بار پیل کړی او ورو ورو پراختیا ورکړئ.

د رابرت کیوساکی ویناوي

❖ په شدت متغیره نننۍ نړۍ کې اوس دا مهمه نه ده چې ته په کومو څیزونو باندې پوهېږې، ځکه ډېری هغه شیان چې ته پرې پوهېږې زړه او قدیمي دي. مهمه دا ده چې څومره ژر یې زده کولی شې. دا ډېر د ارزښت وړ مهارت دی.

❖ په کومه کچه چې خلکو ته زده کړه ورکوم تر هغه ډېر خپله زده کوم.

❖ نېستمن پلار به مې ویل له پیسو ډېر ارزښت خوښ اوسېدو ته ورکوم.

خو شتمن پلار به مې ویل، ولې هم خوښ او هم شتمن نه اوسو؟

❖ د لږو عوایدو درلودونکي کسان د پیسو لپاره کار کوي، خو دا پیسې دي چې د شتمنو کسانو لپاره کار کوي.

❖ کتونکي له ماتې نه وېرېږي.

❖ هغه کسان چې له ماتې وېرېږي په اصل کې له بریا ځان لرې کوي.

❖ د بریا کچه مو د موخې په اړه له لېوالتیا او له ناهیلۍ سره د چلن په برخه کې معلومېږي.

❖ ډېری کسان ټول عمر له دې ډار سره ژوند کوي، چې هسې نه له خپلې ثابتې دندې ونه شړل شي او یا یې تنخوا کمه نه شي.

❖ باید هوښیار اوسئ، اسانه ورځې نورې پای ته رسېدلې دي.

- ❖ شتمن پیسې گټي، خو نه شتمن یوازې پور پرې کوي. دوی فکر کوي، چې همدا یې شتمني ده.
- ❖ د پیسو لپاره کار مه کوه، بلکې د پوهې لپاره کار وکړه.
- ❖ که غواړی یوه ځای ته لاړ شی، بڼه ده چې داسې یو څوک پیدا کړی چې مخکې هلته تللي یا اوسېدلی وي.
- ❖ د هغه چا چانس کار ورکوي چې خلاق ذهن ولري.
- ❖ اصلي ستونزه وېره نه ده، بلکې له وېرې سره د مقابله څرنگوالی دی. بیا په ځانگړې توگه د پیسو له لاسه ورکولو وېره.
- ❖ د شتمن او نه شتمن کس تر منځ توپیر یوازې له وخت څخه د گټې اخیستو په څرنگوالي کې دی.
- ❖ گټونکي له ماتې وېره لري، خو بایلونکي الهام ترې اخلي.
- ❖ د بريالي کېدو ستراتیژي باید ماتې له ځان سره ولري.

په شتمن پلار، نېستمن پلار کتاب کې

د رابرت کيوساكي ويناوې

نېستمن پلار: زه د پيسو لپاره کار کوم.

شتمن پلار: پيسې زما لپاره کار کوي.

نېستمن پلار: له پيسو سره مينه د ټولو شرارتونو رېښه ده.

شتمن پلار: بې پيسو خلک د ټولو شرارتونو رېښه دي.

نېستمن پلار: نه شم کولی ټول لگښتونه پوره کړم.

شتمن پلار: څنگه کولی شم لگښتونه پوره کړم، کوم کارونه بايد تر سره کړم.

خو ټول لگښتونه پوره کړم؟

نېستمن پلار: زه له پيسو سره علاقه نه لرم او هېڅ وخت به شتمن هم نه شم.

شتمن پلار: پيسې ځواک دی او زه يو شتمن کس يم.

نېستمن پلار: په مالي مسايلو کې بايد په احتياط گام واخيستل شي او له خطر

(ريسک) منلو څخه ځان وژغورل شي.

شتمن پلار: د پیسو په برخه کې خطر (ریسک) منل زده کول اړین دي.

نېستمېن پلار: د اولادونو لرلو له کبله نه شم کولی چې شتمن شم.

شتمن پلار: د اولادونو لپاره باید شتمن شم.

نېستمېن پلار: یوازې د لوړو زده کړو اسنادونه په کار دی.

شتمن پلار: مالي پوهه هم لکه لوړې زده کړې داسې ارزښت لري او مهمه ده.

نېستمېن پلار: ښه درس و وایه خو په یوه ښه شرکت کې دنده واخلي.

شتمن پلار: ښه درس و وایه خو یو ښه شرکت پرانيزې.

پای