

Downloaded From:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

WhatsApp:00971501455350

د جاذبې قانون

وېب پاڼې، تمرکز وکړئ او ترلاسه یې کړئ

لیکوال: مایکل لوسیر

ژباړن: ساحل منگل

د جاذبې قانون

Downloaded From:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

WhatsApp:00971501455350

ليکوال: مايکل لوسير

ژباړن: ساحل منگل

د جاذبې قانون | ۲

بسم الله الرحمن الرحيم

د جاذبې قانون

ليکوال: مايکل لوسير

ژباړن: ساحل منگل

خپرنډوی: علمي خپرنډويه ټولنه / کابل

چاپ ځای: حکيم علمي مطبعه - کابل

ډيزاين: محمد صديق علمي 077 200 7228

چاپ کال: ۱۳۹۹ / ۲۰۲۰

واتساف: 0774000584

بيه: ۷۰ ډ

پتي: کابل: کارته نو، درېيم سړک، اوله کوڅه، علمي کتابپلورنځی

کابل: ارزان قېمت (احمد شاه بابا مېنه) داود خان څلور لارې ۱۲ بلاک، شپږمه کوڅه

پکتيا: گردېز ښار، غزني لين، د عبدالحميد تجارتي مارکېټ، علمي کتابپلورنځی

اړيکو شمېرې: 0774000584 / 0780090071

کابل: اکسوس کتاب پلورنځی، سروش کتاب پلورنځی، سمون کتاب پلورنځی ننگرهار: مومند کتاب پلورنځی، ختيځ کتاب پلورنځی، مېهن کتاب پلورنځی، سهار کتاب پلورنځی خوست: ژوندون کتاب پلورنځی شيخ زايد کتاب پلورنځی پکتيا: علمي کتاب پلورنځی، دوست کتاب پلورنځی، ماشاء الله کتاب پلورنځی ارزان قېمت: علمي کتاب پلورنځی، هېواد کتاب پلورنځی، بدلون کتاب پلورنځی، جرير کتاب پلورنځی

ددې کتاب د چاپ، پر وېب پاڼو او ټولنيزو رسنيو د خپرولو حقوق له خپرنډويي

ټولنې سره خوندي دي

- ۸ د جاذبې قانون _____
- ۹ د جاذبې قانون علم _____
- ۱۰ منفي او مثبتې وړانګې _____
- ۱۳ نا آگاهانه جذب _____
- ۱۴ د مغولتونو د درک اهميت چې تاسو يې کاروئ _____
- ۱۶ له ځانه وېوېسته: (په ريښتيا سره زه څه غواړم؟) _____
- ۱۷ موج ته بدلون ورکول _____
- ۱۸ آگاهانه جذب _____
- ۱۸ د آگاهانه جذب لپاره درې مرحله آيز فرمول _____
- ۱۹ دوهمه مرحله: خپلو غوښتنو ته دې توجه وکړه! _____
- ۱۹ درې مرحله آيز فرمول _____
- ۱۹ غوښتنې دې مشخصې کړه! _____
- ۲۰ کوم شيان ستا مخالفې غوښتنې دي؟ _____
- ۲۰ آيا د مخالفو غوښتنو پېژندل ضروري دي؟ _____
- ۲۰ د مخالفو پېژندل ولې ضروري دي؟ _____
- ۲۱ تر کوم وخته پورې بايد مخالفو غوښتنو ته توجه وکړو؟ _____

د جاذبې قانون | ۴

- ۲۲ _____ د مخالفو غوښتنو د روند د طريقې وضاحت
- ۲۳ _____ ژانيس - اړيکې
- ۲۶ _____ گېرگ - مالي مسايل
- ۲۷ _____ د گېرگ مالي شرايط
- ۲۹ _____ د لومړۍ مرحلې خلاصه: د غوښتنو پېژندل
- ۳۱ _____ درې مرحله آيز فرمول
- ۳۱ _____ دوهمه مرحله: خپلو غوښتنو ته توجه وکړئ
- ۳۱ _____ غوښتنو ته توجه کول، وړانگو ته پراختيا ورکوي
- ۳۲ _____ د خپلو وړانگو په حباب کې مو کومو شيانو ته ځای ورکړئ؟
- ۳۲ _____ آيا ستا غوښتنې د حباب په دننه کې دي يا له هغې څخه دباندې؟
- ۳۳ _____ آيا خپلو غوښتنو ته مې د وړانگو په حباب کې ځای ورکړئ يا مې بهر اچولې؟
- ۳۵ _____ د وړانگو د ځواکمنېدو او غوښتنو ته د رسېدو لپاره دوه وسايل
- ولې ځينې وخت تاکيډي جملې نه شي کولای، چې زمونږ وړانگې ځواکمنې کړي؟
- ۳۵ _____
- لومړۍ شمېره وسيله: د تاکيډي جملو بدلون د هغه څه لپاره چې تاسو ته د ښه والي
- ۳۷ _____ احساس درکوي.
- ۳۸ _____ دوهمه شمېره وسيله: د خپلو غوښتنو اړوند تعين شوي عبارتونه
- ۴۰ _____ غوښتنو پورې اړوند عبارتونه - د پيل جملې

د جاذبې قانون | ۵

۴۰ غوښتنو پورې اړوند عبارتونه - اصلي مطلب _____

۴۲ په غوښتنو پورې اړوند عبارتونه :- واپسي جملې _____

۴۳ د ژانيس د غوښتنو اړوند عبارتونه _____

۴۳ د پيل جملې : _____

۴۳ اصلي مطلب: _____

۴۹ څنگه وپوهېږو، چې کار مو په سمه توگه ترسره کړی دی؟ _____

۴۹ دوهم گام ته يوه کتنه : _____

۴۹ خپلو غوښتنو ته مو پاملرنه وکړئ _____

۵۰ درې مرحله ايز فرمول _____

۵۲ د قبلېدو لويه _____

۵۴ د محدودېدونکي باور څخه منظور څه دی؟ _____

۵۵ هغه وسايل چې له تاسو سره د منلو يا قبلېدو په برخه کې مرسته کوي _____

۵۶ د قبلېدونکو عبارتو فرمول _____

۶۱ خپل قبلېدونکي عبارتونه څه ډول جوړ کړئ؟ _____

نور هغه وسايل، چې له تاسو سره مرسته کوي تر څو خپل قبلېدونکي ځواک پياوړی

کړئ. _____ ۶۲

۷۶ دريم گام ته يوه کتنه : قبلېدنه (پدېرش) _____

د جاذبې قانون | ٦

- ٧٧ _____ د قبلېدنې يا پذيرش لس وسيلې
- ٧٨ _____ د درې مرحله ايز فورمول وړ ځواکونکي
- ٧٨ _____ فکر او خبرې مو غني کړي، تر څو زياتې پيسې جذب کړي
- ٨٠ _____ د پرمېانه او غني منابعو بېلگې
- ٨٠ _____ د خپلو وړانگو په حباب کې د ډکو وړانگو د اضافه کولو لپاره وسيله
- ٨٥ _____ ستا په ژوند کې منفي گرا
- ٨٥ _____ څنگه کولای شې خپلې مثبتې وړانگې وساتي
- ٨٦ _____ د خپلې خوښې د اړيکو جذب
- ٨٨ _____ ستا پر اړيکو او وړانگو باندې يوه کتنه
- ٨٩ _____ د جاذبې قانون څه ډول ماشومانو ته ورزده کړو؟
- ٩٢ _____ د ماشومانو لپاره د جاذبې قانون د وربښودلو وسايل
- ٩٥ _____ ماشومانو ته د جاذبې قانون پر زدکړو باندې يوه کتنه

Downloaded From:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

WhatsApp:00971501455350

خپلې خبرې

د ارواپوهنې په تاریخ کې د انسان د مغز لوبې پېښې او پدیدې پېژندل شوې او دا چاره لاهم دوام لري، چې له دې څخه یې یوهم د جاذبې قانون دی. دغه قانون د انسان د مغز یو تر ټولو لوی او پېژندل شوی او بریالی راز دی، چې هر انسان کولای شي چې ګټه ترې واخلي.

په دې اړه په نړۍ کې زیات شمېر ارواپوهانو څېړنې کړې دي او وخت په وخت یې پکې نظرونه وړکړي او دې برخې ته یې انکشاف ورکړی دی.

دغه کتاب (د جاذبې قانون) په نامه دی، چې عمده مطالب یې دادي چې د جاذبې قانون څه دی؟ څنګه ګټه ترې اخیستلی شو او زموږ په ژوند کې څومره ارزښت لري. ددې کتاب د لیکوال په خبره دغه کتاب یې د زرګونه هغو کسانو ته د تریټنگ ورکولو له تجربو څخه لیکلی چې د جاذبې قانون په اړه یې ورکړي دي.

نو، د جاذبې قانون کتاب له لوستلو وروسته به وپوهیږئ، چې څنګه وکولای شئ، ژوند مو په ډیرې اسانۍ سره مثبت بدلون ورکړئ، هغه څه چې خوښ مو نه وي له ځانه لرې کړئ او هغه څه چې ورته اړتیا لری تر لاسه یې کړئ، لکه: دنده، تعلیم، پیسې، کور، اړیکې او نور... مننه

ساحل منگل

د جاذبې قانون

تاسو به هم د جاذبې قانون تجربه کړی وي. آیا تر اوسه مو دې ته پام کړی دی، چې کوم وخت مویوې پېښې ته انتظار کړی وي او سم د لاسه هغه درته پېښه شوې وي؟ یا څوک در په یاد شوي وي او هغه هم له مودو وروسته درسره اړیکه نیولې وي؟ یا د یو چا په اړه فکر کوی او هغه موسم د لاسه لیدلی وي؟ شاید د خپل کاروبار مشتري یا د ژوند ملګری مو په دې دلیل پیدا کړی وي چې په ښه وخت او مناسب ځای کې وي!

آیا تر اوسه مو د هغو خلکو په اړه اورېدلي، یا مو لیدلي چې په وار - وار سره یې ځان په بدو اړیکو او بدو شرایطو کې راګېر کړی وي او تل شکایت کوي چې په سختو شرایطو کې ژوند کوي؟

د جاذبې قانون د ټولو لپاره کارکوي!

دغه قانون کېدای شي داسې تعریف کړو ((هر هغه څه چې هغې ته پاملرنه کوو، پر هغې باندې انرژي مصرفوو او پر هغې تمرکز کوو، یا مثبت یا منفي د ځان پر لوري یې جذبوو)) ددې کتاب په لوستلو سره به دې ته متوجه شئ چې ولې او څنګه دغه ډول حالت رامنځ ته کېږي.

د جاذبې قانون د توصیف او له هغې څخه د برداشت لپاره زیات لغتونه کارول شوي دي، تاسو د لاندې لغتونو څخه له کوم یوه څخه ګټه اخیستې ده او دغه قانون موځان ته څه ډول تعبیر کړی دی؟ لکه: (یو ناڅاپه) (سم د لاسه) (چانس) (تصادف) (بخت طالع) (د الله رحم) یا نور...

په دې کتاب کې به زدکړئ چې دغه تجربې څه ډول رامنځ ته کېږي. مهمه خبره داده چې دا به هم زده کړئ چې څه ډول وکولای شئ چې په آگاهانه

د جاذبې قانون | ۹

ډول د جاذبې له قانون څخه گټه واخلي. ددې کتاب په لوستلو سره به دا هم وکولای شئ هغه څه چې خوښ مو وي تر لاسه کړئ او د ځان پر لوري پې جذب کړئ. همدا ډول به هره ورځ نوې غوښتنې او نوښتونه وکړئ او د منفي تګرونو پر ځای به مثبت شيان وگورئ.

په پایله کې به په دې وتوانېږئ چې د خپل زړه او خپلې خوښې ژوند جوړ کړئ او په کار، دنده، تعلیم، گډ ژوند، اقتصاد او نورو برخو کې به بې ساري بریالیتوبونه تر لاسه کړئ او خپلو وړو او لویو هیلو ته به ورسېږئ. باور وکړئ رښتیا وایم!

د جاذبې قانون علم

د مثبت فکر او د هنې تاثیر پر جاذبې قانون یوه فیزیولوژیکي زیر بنا وجود لري. لکه څنګه مو چې په ښوونځي کې زده کړي و، په نړۍ کې څو ډوله انرژۍ وجود لري. لکه اټوم، برق، لمر او پتانسیل، مونږ پوهیږو چې دا انرژۍ هېڅکله له منځه نه ځي. په دې باندې هم پوهیږو چې ټول مواد له اټوم څخه جوړ شوي دي، هر اټوم هسته لري د پروتون او نیټرون څخه ډک دي او الکترونونه هم د هستې په دور راڅرخي.

په اټوم کې موجود الکترونونه همپاله د معینې انرژۍ په سطحو یا د هنې په مدار کې له وړاندې تعین شوي، چې د اټوم د پایداری موید دی او د هستې په دور راڅرخي. شاید الکترونونه دې ته اړ شي چې د انرژۍ د زیاتوالي له امله پورته مدار ته لاړ شي او یا هم د انرژۍ د لاسه ورکولو څخه لاندې مدار ته راشي. کله چې وړانګو ته وار ورسېږي، که چېرې اټومونه سره رښتوني وي، کولای شي د روښنایي ځواک رامنځ ته کړي. هغه ټول لکه فلزات د

د جاذبې قانون | ۱۰

خپلو ماليکولونو په غوره کولو کې په یوه لاره، مقناطیسي کېږي او پر یوه لوري حرکت کوي.

ددې منفي او مثبتو قطبونو ایجاد په علم او طبیعت کې هم ښکاره کېږي. په دې جمله ښه کوم چې علم دا ښکاره کړې که چېرې وکولای شئ د فزیک قوانین په یوه برخه کې مشاهده او اندازه گیری کړي، نو په قوي احتمال نور ورته قوانین هم په نورو برخو کې وجود لري، نو وینو چې د جاذبې قانون د اوسني عصر افسانه یې او جادويي ټکی ندی، بلکې دغه د طبیعي قوانینو له ډلې څخه دی.

منفي او مثبتې وړانګې

د وړانګې لغت شاید د یوه حالت یا حس لپاره وکارول شي، چې له یوه چا یا له یو څه یې تر لاسه کوو. د بېلګې په ډول: کله چې د یو چا په څنگ کې یو، له هغه څخه مثبتې وړانګې اخلو یا شاید ووايو ((کله چې په یوه خاصه سیمه یا محل کې یو، منفي وړانګې تر لاسه کوو)) په دې ټولو حالاتو کې د هغه حس یا بیان لپاره چې غواړو تجربه یې کړو ترې ګټه اخیستل کېږي. په خلاصه ډول د وړانګې ټکی د حس یا حالت معادل دی.

په نړۍ کې دوه ډوله وړانګې یا امواج موجود دي. مثبت (+) او منفي (-). ستاسې هر حالت یا هر حس کېدای شي چې له تاسو څخه منفي یا مثبتې وړانګې خورې کړي. که دایرې المعارف خلاص کړئ او د احساساتو د توصیف لپاره ټکی پیدا کړئ نو به گورئ چې هلته هم په همدې دوو ډلو کې قرار لري. د احساساتو هر توصیف کولکی ټکی، مثبت یا منفي موج تولیدوي.

د جاذبې قانون | ۱۱

د کتاب په راتلونکو پاڼو کې به له هغو احساساتو سره اشنا شئ، چې مثبت یا منفي موجونه تولیدوي.

ته په هره شېبه کې، خاص حالت یا حس لرې. دغه حس یا حالت چې ته یې همدا شېبه تجربه کوي، ددې لامل کیږي چې یا منفي یا مثبت موج له ځانه لرې کړي.

هو! په همدې شېبه کې د جاذبې قانون لاس په کار کیږي. د جاذبې قانون (ستاسو د نړۍ پریمانه انرژي چې د فزیک له قانون څخه تابعه کوي) ستا هغه احساس یا امواجو ته چې ته یې صادروي ځواب ورکوي.

د بېلګې په ډول: کله چې د دوشنبې په ورځ له خوبه پورته شې او د ناهیلۍ احساس ولرې، هماغه منفي حس له ځانه خوشې کوي. کله چې دغه موجونه له ځانه خوشې کړي، د جذب قانون تاته ځواب درکوي او بېرته راګرځېدونکو ورته موجونو سره په کامل ډول ستا له حس سره همغږی کیږي. کله چې ورځ پیلوي د پښو ګوتې دې په ځمکه وهې، ډوډۍ درڅخه سوزي، ترافیکي سرغړونې کوي، له خپلو مشتریانو سره لیدنې کنسل کوي او نور... ((بیا له ځان سره وایي چې کاشکې په کټ کې پروت او بیخي راپورته شوی نه وای))

د جاذبې قانون | ۱۲

يو دکاندار په نظر کې ونيسي چې له خپل خرڅلاو څخه ډېر خوشاله دی او مثبت موجوده له ځانه خوشې کوي. له لنډې مودې وروسته خپلو همکارانو ته وايي (نن زما ورځ ده، هو زما د کاميابي ورځ). په دې بېلګو کې د جاذبې

وړانګې (احساسات)	
مثبت	منفي
بنیادي	غم
علاقه	مړاویتوب
نعمتونه	فقر

قانون د کار کولو په حال کې دی. دغه قانون ټولې پېښې په سم ډول تاسو ته بېرته درګرځوي، دغه پېښې که منفي وي یا هم مثبتې.

په دې کتاب کې به دغه زدکړې چې په څه ډول سره وکولای شئ د خپل موج ډول وپېژنئ او په انتخابي ډول تصمیم ونیسئ چې کوم یو له هغې څخه وساتئ او کوم یوه ته بدلون ورکړئ. ددې کتاب د آگاهانه جذب په برخه کې به زده کړئ چې څنګه په آگاهانه ډول موجوده تولید کړئ او دا به زده کړئ چې څه ډول موجوده په خپله ګټه وڅرخوئ او ناغوښتې پېښې حد اقل له ځانه کمې او یا لرې کړئ.

نا آگاهانه جذب

یو شمېر خلک هر وخت دا پوښتنه کوي، چې ولې همېشه یو څه خپل لوري ته جذبوي. هغوی باور لري چې هېڅ منفي موج یې ندی لېږلی، خود ژوند په کاروبار کې یې په پرلپسې ډول منفي پېښې تجربه کړې دي. دلیل یې دادی چې هغوی په نا آگاهانه ډول منفي موجودونه له ځانه خواره کړي دي.

د بېلګې په ډول: کله چې ته د پیسو پټوځه خلاصه کړې او دننه وګورې چې هېڅ پیسې پکې نه لري، دا چې ته دغه حالت وګورې د وېرې او ډار موجودونه صادروي. یا یوه بده پېښه چې په تېرکې رامنځ ته شوې وي د دا ډول پېښو په غیر مستقیم لیدلو سره ستاسو ذهن له ځانه منفي احساسات خوروي.

(نا آگاهانه جذب)



شايد مونږ خپله متوجه نه شو، مگر په پرلپسې ډول ددې څرخ د مشاهدې په حال کې يو. د جذب قانون زموږ مثبتو او منفي وړانگو ته ځواب ورکوي او له هغو آموځو چې مونږ لېرلي له هغه زيات بېرته ځواب راکوي.

ددې موضوع درک، ددې صرف نظر څخه چې د جاذبې پر قانون عقیده ولری یا نه، هغه وپېژنئ او خوښ یې کړئ که نه، دغه قانون همدا شېبه ستاسې په ژوند کې وجود لري او کار کوي. که هغه څه چې تر اوسه یې تاسو شاهد وی، خوښ مو وي، د هغې وخت رارسېدلی دی چې جشن ونیسئ او زیات یې وغواړئ. که هغه مو خوښ نه وي، ښه داده چې په مناسب وخت کې د جذب له قانون څخه ګټه واخلي او د منفي پېښو له جذبولو څخه لاس واخلي او په آگاهانه ډول په خپلو غوښتنو لاس پورې کړئ. دا ټول آگاهانه جذب دی.

د هغو لغتونو د درک اهمیت چې تاسو یې کاروئ

لغتنه - لغتنه - لغتنه

په دې کتاب کې هغه څه چې ډېر کارول کېږي او لویه وسیله هم ګڼل کېږي، په ژبه باندې د هغو کلیماتو راوړل او له هغې څخه ګټه اخیستنه او له هغې څخه مهمه هغه ده، چې هغه احساسات چې له کلمو سره یو ځای تولیدېږي. ددې کتاب د زیاتو پاڼو په لوستلو سره دا زده کوئ چې کلمات او خبرې د آگاهانه جذب په پروسه کې لوی ټاکل کیدونکي عوامل ګڼل کېږي.

د کلیماتو پر ټاکل کېدو باندې ولې دومره تاکید کېږي؟

کلیمې هر چېرته وجود لري او مونږ د هغې په وسیله خبرې کوو. هغه لولو او لیکو یې، په هغې فکر کوو، هغه وینو او په ذهن کې یې ځای پر ځای کوو. نو په

د جاذبې قانون | ۱۵

دې دليل په دې کتاب کې د لغتونو په انتخاب باندې ځانگړې تاکيد شوی دی. دا هغه موجوده دي چې يو لغت له ځانه صادروي. د بېلگې په ډول : (تکليف) دغه لغت د ډېرو لپاره منفي امواج او د ډېرو لپاره مثبت امواج لري. د (پيسو) لغت کېدای شي چې د زياتو خلکو لپاره مثبت موج ولري او ممکن د ډېرو لپاره منفي وړانگې له ځانه سره ولري. د کتاب په راتلونکو پاڼو کې به دې ته متوجه شئ، کوم کليمات ددې لامل کېږي چې ستاسې نه خوښېږي د ځان پر لور پې جذب کړي.

احساسات

افکار

کليمات

هغه کليمات چې ددې لامل کېږي هغه دي چې نه مو خوښېږي کوم شی د ځان پر لوري پې جذب کړي.

مه کوه، مه!

زمونږ خود آگاه او ناخود آگاه ضمير په اتومات ډول، هغه لغتونه چې له ځان سره ((مه کوه، مه) لري، په مقابل کې غبرگون ښيي. کله چې له دې کلماتو څخه گټه اخلي، ټول هغه کارونه چې منع کوي پې، په خپل ذهن کې پې بنيادي کوي. د بېلگې په ډول : ((په طوفان فکر مه کوه)) ډاډه يم چې ددې جملې په اورېدلو سره مو فکر د طوفان پر لوري گرځي. سره ددې چې مطلب تا د کار له سرته رسولو څخه راگرځوي، ستا هوښيار او نيمه هوښيار ذهن له دا ډول لارښوونې څخه پاکوي.

داسې پرلپسې عبارتونه شته چې ستا توجه او انرژي په هغه کار متمرکز کوي چې غواړې له هغه څخه لرې واوسي. آيا تر اوسه دې داسې عبارتونه اورېدلي يا پېژندلي دي؟

د جاذبې قانون | ۱۶

د بېلگې په ډول : لیونی کېږه مه، اندېښنه مه کوه، هېر یې نه کړې، بیرې ونکړې، نشه مه کوه، ناوخته نه کړې، گنگس کېږه مه، ډارېږه مه، جگړه ونکړې ...

د جذب قانون هم زموږ د ذهن په هماغه ډول عمل کوي، دغه قانون ټول هغه څه اوري چې ته یې نه غواړې. کله چې ته په خپله په پرلپسې ډول منفي جملې تکراروې، په حقیقت کې خپله انرژي په هغه څه مصرفوې چې ته یې نه غواړې.

دغه یوه ساده وسیله معرفي شوې ده، چې تاسو سره مرسته کوي، تر څو منفي جملو ته ټیټوالی ورکړئ او په تدریجي ډول یې له منځه یوسئ. هر کله مو چې دغه جمله له خولې ووتله یا مو له فکر تېره شوه، نو له ځانه وپوښئ: (په رښتیا زه څه غواړم؟) ددې سوال په ځواب کې یوه نوې جمله یا نوی لغت رامنځ ته کېږي. د لغتونو په بدلون سره، وړانګې هم بدلون کوي. ښه خبره داده چې ته په هغه وخت کې یوازې کولای شې یوه وړانګه آزاده کړې. څومره به ښه وي، چې دغه وړانګه مثبتې وي.

له ځانه وپوښته: (په رښتیا سره زه څه غواړم؟)

کله چې د (نه، مه یې کوه) له عبارت څخه گټه اخلي، په زیاتې فاصلې سره له

منفي جملې	(په رښتیا زه څه غواړم؟)	مثبتې جملې
وارخطا نشې		آرامه اوسه
هیر یې نکړې		په یاد ولره
ناوخته نه کړې		وختي راشه
نه غواړم په دې کار کې تاوان ووينم	/	شاید په دې کار کې گټه وکړم
الله دې غم نه درېښوي	/	الله دې خوشاله ژوند درکړي

ځانه وپوښته: (په ریښتیا زما غوښتنې څه دي؟) لاندې عبارتونه ددې ښکارندوي کوي، چې نوې جملې څنگه له ځان سره نوي موجوده لري.

((هېڅکله نه شی کولای چې منفي او مثبتو احساساتو ته په یوه وخت کې په ذهن کې ځای ورکړی. له هغو دوو څخه باید یو انتخاب کړی. دغه مسولیت ستاسو دی چې په دې ډاډه شی، چې په ذهن باندې دې مثبت عواطف مسلط کړی))

نابیلون هېل

موج ته بدلون ورکول

د خپل احساس په آگاهي سره کولای شې دا تشخیص کړې، چې آیا هغه موج چې ته یې لېږې منفي دی که مثبت؟ همدغه احساسات ددې لامل کېږي چې موج صادر کړې او د وړانگو په نړۍ کې یوازې دوه موجه موجود دي، مثبت او منفي.

یوازې کولای شې د بېلابېلو خبرو په انتخاب او مثبتو افکارو سره، په ډېرې اسانۍ سره له منفي موج څخه مثبت ته لاره پیدا کړې. دغه کار په ساده پوښتنې سره پیلېږي. ((په ریښتیا زه څه غواړم)). کله چې د دوهم ځل لپاره د خپلو غوښتنو په اړه فکر کوې، ستا لغتونه او کلیمې هم بدلون کوي. یوازې کولای شې په یوه وخت کې یوازې یو موج ولېږي. په همدې سبب کله چې لغتونه او کلیمې بدلون کوي، وړانګې هم بدلون کوي. په ډېرې اسانۍ سره په خپلو فکرونو او کلماتو سره، ستاسې موجوداتو ته هم بدلون ورکړی.

د جذب قانون دې ټکي ته نه گوري چې پنځه دقيقې، پنځه ورځې، پنځه مياشتې يا پنځه کاله وړاندې دې څه ډول موجوده صادر کړي و. دغه قانون په همدې وخت کې، د همدې کتاب د لوستلو په وخت کې هغه موج ته ځواب ورکوي چې همدا اوس يې صادروي او پايله يې څو برابره بېرته تاته راگرځي.

آگاهانه جذب

په راتلونکو برخو کې به زده کړئ، چې څنگه کولای شئ، د جذب له قانون څخه په آگاهانه ډول ګټه واخلي. ددې کار له پاره درې مرحله آيز فرمول زده کوئ. ددې فرمول سربېره، د کتاب د خالي پاڼو په ډکولو سره به دې برخه کې عملي ګډون وکړئ.

که ډاډه نه ياست، چې د ژوند په کومو برخو کې له آگاهانه جذب څخه ګټه واخلي، هغه برخه وټاکي، چې له هغې څخه چندانې رضایت نه لري. د ژوند دغه برخه کېدای شي ستاسې د کار، اړیکو، روغتيا يا د مالي برياليتوبونو په اړه وي. زما سپارښتنه داده چې لومړی کتاب ولولئ او بېرته پرې راوگرځئ او تمرينونه ترسره کړئ. کولای شئ په هماغه انتخاب شوې برخه کې له تمرينونو څخه ګټه واخلي.

د آگاهانه جذب لپاره درې مرحله آيز فرمول

لومړۍ مرحله : غوښتنې دې مشخصې کړه!

دا خبره شايد تاسو ته ساده ښکاره شي، خو ډېر داسې کسان شته چې د خپلو غوښتنو په پېژندلو کې ستونزې لري او يا هېڅ نه پوهيږي چې څه غواړي او خپل لومړيتوبونه څنگه منظم کړي. يوازې په دې باندې ښه پوهيږي چې

د جاذبې قانون | ۱۹

کوم څه نه غواړي. په دې مرحله کې به زدکړی چې کوم څه غواړی او کوم څه نه غواړی او ولې درته مهم دي.

دوهمه مرحله : خپلو غوښتنو ته دې توجه وکړه!

د جذب قانون له هغه څه زیات چې ته تمرکز پرې کوي تاته درکوي او هغه څه چې ته ورته پام کوي تاته در بښي. دغه مرحله تاته در زده کوي، چې څنگه کولای شي د مناسبو لغتونو او کلمو په کارولو سره خپلو هیلو ته ورسېږي .

دریمه مرحله : غوښتنې دې ومنه او هغې ته د راښکاره کېدو اجازه ورکړه!

تر اوسه دې له ځانه پوښتلي چې ولې خپلو غوښتنو ته نه یې رسېدلی؟ د هیلو د برآورد سرعت د هغې په منلو پورې اړه دي . هغه بې له شک او وېرې څخه ومنه چې دغه مرحله ډېره مهمه مرحله ده.

درې مرحله آیز فرمول

غوښتنې دې مشخصې کړه!
خپلو غوښتنو ته دې توجه وکړه!
هغې ته د راښکاره کېدو اجازه ورکړه!

د جاذبې قانون | ۲۰

کوم شيان ستا مخالفې غوښتنې دي؟

د جاذبې په قانون کې، مخالف د هر هغه شي په مانا دی چې هغه مو خوښ نه وي او د هغې په اړه ښه احساس نه لري. په هغه وخت کې چې دې ته متوجه کېږئ، چې کوم څه په ژوند کې ستاسې نه خوښېږي او زیات وخت له هغې څخه شکایت کوئ یا خپله او یایې هم نورو ته اعلانوئ، چې له دې شي څخه مو بد راځي. د جذب قانون هم هماغه منفي وړانګې په زیاته اندازه تاته بېرته درګرځوي.

آیا د مخالفو غوښتنو پېژندل ضروري دي؟

بلې هو! د مخالفو غوښتنو په پېژندلو سره مو غوښتنې په ښه شان پېژندلې شئ. په دې حالت کې له ځانه ډېره آسانه پوښتنه کولای شئ: (چې دغه شی نه غواړم نو څه غواړم؟).

د بېلګې په ډول: که یو موټر مو اخیستی وي او دغه موټر خراب وي. وروسته غواړئ چې دغه ډول موټر بیا وانخلي نو مجبور یی چې لومړی ددې موټر خرابې برخې ښې وګورئ او وروسته داسې موټر وانخلي چې پورته ستونزې ونه لري.

د مخالفو پېژندل ولې ضروري دي؟

هر کله چې په ژوند کې، مخالفې غوښتنې وینئ، نو په طبیعي ډول خپلې اصلي غوښتنې په روښانه ډول لیدلای شئ.

هغه وخت چې کوم مخالف شي یا ستونزه کې راګیر شئ، نو تاسې ددې په اړه فکر کوئ، چې ددې کار بدیل پیدا کړئ، کله چې د بدیل په فکر کې شئ، نو نوښت کوئ او د مخالفو غوښتنو خلاف ښه فکر او ښه حل لاره په لاس درځي.

تر کوم وخته پورې باید مخالفو غوښتنو ته توجه وکړو؟

خپلو غوښتنو ته د رسېدو کيلې، بغير هغه څه چې ستاسو حواس معطوف کړي، چې نه يې غواړې داده، چې بيخي کم په مخالفو غوښتنو فکر وکړئ.

دا ته يې چې بايد ددې توجه اندازه ځان ته وټاکي. د مخالفو غوښتنو تجربه کول شايد کال وغواړي او يا شايد له دې مودې لنډ وي. دې ته مو پام وي، چې تر کوم وخته پورې يې تحمل کولای شې؟ تر کوم وخته پورې هنې موسيقي ته چې خوښه دې نه وي غوړ نيولې شې؟ تر کوم وخته پورې هغه خواړه خوړلې شې چې خوښ مو نه وي؟

په دې وخت کې مخالفې غوښتنې په برياليو بدلوي. په ژوند کې يو بل ځای هم شته چې ډېر زيات په مخالفو غوښتنو باندې توجه کوي او هغه له ځان سره ساتي: لکه اړيکې، روغتيا، پيسې، کار او نور موارد. په خلاصه ډول هر وخت او په هر حالت کې چې مخالفو غوښتنو ته توجه وکړئ ښه به وي. هغه څه چې په دې کتاب کې زده کوي له تاسو سره مرسته کوي چې په ښه ډول له مخالفو غوښتنو څخه لاس واخلي.

ستا هدف دادی، چې د ژوند په ټولو برخو کې دې ستونزې کمې کړي

دا ډېره ښه ده چې سړی د ژوند په ټولو برخو کې د آرامتيا حس ولري. آيا دغه ځان غوښتنه ده؟ که فکر کوي چې ځان غوښتنه ده تېر وتلي ياست، دا د ځان څخه د ساتنې يو ډول دی، نو دغه ډول ځان غوښتنه بده نده.

ځان غوښتنه = له ځان څخه ساتنه

آيا د هغه څه په اړه، چې خورې يې، ځان غوښتونکي يې؟

د جاذبې قانون | ۲۲

آيا د هغه څه په اړه چې اغوندې يې، ځان غوښتونکى يې؟

آيا د هغه څه په اړه چې اورې يې، ځان غوښتونکى يې؟

زه تاسايم چې د خپل ژوند په ټولو برخو کې ځان غوښتونکى و اوسې. په ځانگړې توگه په لاندې برخو کې.

کار- مالي مسایل- روغتيا- اړيکې

څېړنو ښودلې چې خلک په دې څلورو برخو کې زيات مخالفتونه زغمي او ځينې داسې مخالفتونه وي چې کلونه کلونه يې زغملي وي.

د مخالفو غوښتنو د روند د طريقې وضاحت

دغه طريقه له تاسره مرسته کوي، چې غوښتنې مو په سمه توگه وپېژنئ. لاندې څو ټکي را اخيستل شوي چې د ژوند له مهمو برخو څخه دي چې د هغې پېژندل ډېر اړين دي.

کار-پيسې- جنسي اړيکې- دوستانه اړيکې- کاري اړيکې- مشتريان- تحصيل- روغتيا او نورې برخې...

په راتلونکو پاڼو کې، دوه بېلگې تر څېړنې لاندې نيسو تر څو په شفاف ډول د مخالف روند سره آشنا شو. د جاذبې قانون له درس ويلو وروسته مې د زرگونه کسانو ليکونه تر لاسه کړل، چې په دې ليکونو کې يې د جاذبې قانون د کارولو په اړه خپلې کيسې ليکلې وې چې څنگه خپلو موخو ته رسېدلي او د ژوند لورې يې ورته بدل کړې و. ددې خلکو له ډلې څخه مې دوه موارد په دې کتاب کې هم راوړل.

لومړنى مورد د ژانيس په اړه دی. هغې د درې مرحله آيز فرمول د غوښتنو په پېژندلو، هغې ته پاملرنه او د هغې تر لاسه کولو له لارې د خپل زړه ملگرۍ

د جاذبې قانون | ۲۳

پیدا کړی و او بله کیسه د گېرگ په اړه وه، هغه هم د جاذبې قانون په مالي برخه کې ازمويلی او برياليتوب يې تر لاسه کړی و.

ژانيس — اړيکې

ژانيس څلور دېرش کلنه ده او دا چې پخوانی خاوند يې د مخالفو غوښتنو څخه و ناراحت ده. هغه شکايت کوي، چې ولې يې يو بې مسوليتنه او نا مهربانه خاوند جذب کړی دی چې بدیل به يې همېشه د هغې په لومړيتوب کې و.

ژانيس تصميم نيسي چې دا ځل د جاذبې قانون په مرسته د ځان لپاره ښه جوړه پیدا کړي. هغه د آگاهانه جذب لومړی پروسه پيلوي يعنې د غوښتنو پېژندل او په شفاف ډول يې مخالفتونه له ځان سره ليکلي. ژانيس د پخوانيو اړيکو په يادولو اوسنی نوملړ په سم ډول له مخالفو ډکوي. په واقعيت کې هغه څه چې نه يې خوښيږي، بايد په راتلونکي اړيکه کې يې ولري پر کاغذ باندې ليکي.

Downloaded From:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

WhatsApp:00971501455350

د جاذبې قانون | ۲۴

د ژانيس آيډيال کس

په رېښتيا سره زه څه غواړم.

مخالفتونه — هغه څه چې نه مې خوښيږي	هغه څه چې خوښيږي مې
۱ کنټرولونکي دي .	
۲ زما خبرو ته غوږ نه نيسي .	
۳ نا مهربانه دي .	
۴ زما فکر او احساساتو ته ارزښت نه ورکوي	
۵ ځان غوښتونکي دي .	
۶ له مسافري بيزاره دي .	
۷ غوسه ناک دي .	
۸ زما له مشورې پرته تصميم نيسي .	
۹ د مېلمستيا او چکر شوق نه لري .	

ژانيس د خپلو مخالفو نوملړ په لومړۍ برخه کې برابر کړ، هغې ددې تمرين په اوږدو کې پخوانۍ خاوند ښه مطالعه کړ او د هغې په بنسټ ېې مخالفتونه وليکل.

زما د خوښې نوی خاوند

هغه څه چې زما خوښ دي	مخالفي برخې - هغه څه چې زما خوښ ندي
۱ متعادل دی	۱ کنټرولونکی دی
۲ په ډېر مهارت سره زما خبرو ته غوږ نیسي	۲ زما خبرو ته غوږ نه نیسي
۳ مهربانه او با احساسه دی	۳ نامهربانه دی
۴ زما د غوښتنو او فکرونو په اړه پوښتنه کوي	۴ زما فکر او احساساتو ته اهمیت نه ورکوي
۵ ټولنیز او ټول پالونکی دی	۵ ځان غوښتونکی دی
۶ د لنډو او اوږدو سفرونو مینوال دی	۶ له مسافري بیزاره دی
۷ صبر کونکی دی	۷ غوسه ناک دی
۸ په تصمیم نیولو کې له ماسره مشوره کوي	۸ زما له مشورې پرته تصمیم نیسي
۹ له مېلمه پالنې او چکره خوند اخلي	۹ د مېلمستیا او چکر شوق نه لري

ژانيس چې کوم وخت دغه نوملړ ډکولو نو په وار - وار يې له خانه پوښتل، چې په رښتيا سره زه څه غواړم. خپلې نوې غوښتنې يې وليکلې او په پخوانيو مخالفو يې خط کش کړ.

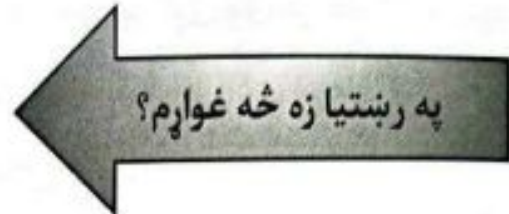
د جاذبې قانون | ۲۶

پاملرنه : په دې غوښتنو کې د ژانيس يوازې نهه غوښتنې ليکل شوې دي،
شايد ستاسې غوښتنې او مخالفتونه له دې هم زيات شي. هر څومره چې ستاسې
غوښتنې او مخالفتونه زيات وي نو په هماغه اندازه سره به ستاسې پروسه
شفافه وي.

گېرگ — مالي مسايل

گېرگ اوه ويشت کلن دی او د پيسو له نشتون څخه خوږېږي. هغه د پيسو د
نشتون په اصلي لامل پوهيږي. دی د بازار موندنې مشاور دی او زيات وخت
له مشريانو سره د پيسو په پيدا کولو کې تېروي. هغه تصميم ونيو چې د
جاذبې له قانون څخه گټه واخلي تر څو مالي ستونزې حل کړي. د آگاهانه
جذب طريقه هماغه شان له درې مرحله آيز فرمول څخه پيليږي، چې لومړۍ
پې د غوښتنو پېژندل دي. دغه کار د شفافيت له مخې دې ته اړتيا لري چې
لومړۍ له مخالفتونو څخه ډک شي. په ياد ولرئ، چې په دې نوملړ کې مونږ
يوازې د مخالفو غوښتنو لس موارد وینو، خو که چېرې دغه غوښتنې ستاسې
په نوملړ کې شتونزې او غوښتنې زياتې وي دغه کار ستاسې پروسه بريالۍ
کوي. د زياتو مخالفتونو ليکل او پېژندل به مو له نويو غوښتنو سره آشنا کړي. بڼه
به دا وي چې د نوملړ ليکلو په وخت کې له بهرې څخه کار وانخلي او څو
ورځې پرلپسې او په دقيق ډول دغه نوملړ ډک کړئ.

کله مو چې (الف) نوملړ مکمل کړ، يو يو پې ولولئ او له خانه وپوښتئ چې
په رښتيا سره هم زه څه غواړم او ورپسې د (ب) لوري ډک کړئ.



شفافيت — هغه څه چې خوښېږي مې (ب)	مخالفتونه — هغه څه چې نه مې خوښېږي (الف)
	۱ د کافي پيسو نه لرل ۲ نه ورکړل شوي پورونه ۳ د تلونکو او راتونکو پيسو نه تعادل ۴ پورونه ۵ د مالي مسايلو نامنظم والی ۶ هېڅ ځای او هېڅ کله په کوم قرارداد کې بريالی نه شوم ۷ ثابت عوايد نه لرم ۸ کور ته پيسې راوړل سخت دي ۹ همېشه دکور د کرایي په ورکړه کې ستونزه لرم ۱۰ مالي ستونزې ما اضطراب کوي

د جاذبې قانون | ۲۸

پاملرنه : گېرگ د خپلو مخالفو غوښتنې د نوملړ په (الف) برخه کې وليکلې. هغه بايد دوه ساعته وخت ددې نوملړ په برابرولو تېر کړی وی، تر څو د تېر يوه کال ټولې ستونزې پکې وليکي. هغه په دې وتوانېده چې دې نوملړ ته کافي وخت وکړي او زيات موارد پکې ځای پر ځای کړي.

د (ب) نوملړ

په رښتيا زه څه غواړم؟

مخالفتونه — هغه څه چې نه بې غواړم	شفافيت — هغه څه چې غواړم بې
۱ دکافي پيسو نه لرل	۱ کافي پيسې
۲ نه ورکړل شوي پورونه	۲ په ډېره بېره د قرضونو آدا کول
۳ تلونکو او راتونکو پيسو نه تعادل	۳ له لگښتونو څخه د سپما زياتوالی
۴ پورونه	۴ د پورونو نه لرل
۵ د مالي مسايلو نا منظم والی	۵ له بېلابېلو مالي منابعو څخه منظم عايدات
۶ هېڅ ځای او هېڅکله په کوم قرارداد کې بريالی نه شوم	۶ هېشه به په قراردادونو کې بريالی وم .
۷ همېشه ثابت عوايد نه لرم	۷ له بېلابېلو لارو څخه زما آمد زياتېږي
۸ کور ته پيسې راوړل سخت دي.	۸ په ډېرې اسانۍ سره پيسې زما خواته راځي
۹ همېشه دکور د کرایې په ورکړه کې ستونزه لرم	۹ په ډېرې اسانۍ سره اجاره ادا کوم او زياتې پيسې راته پاتې کېږي
۱۰ مالي ستونزې ما اضطراب کوي	۱۰ پيسې او کاري اړيکې همېشه ماته ښه

پاملرنه : گېرگ د خپل نوملړ ټول موارد يو-يو ولوست، وروسته يې له خانه وپوښتل، (په رښتيا سره زه څه غواړم) هغه خپلو سوالونو ته په (ب) برخه کې ځواب وليکه او په (الف) برخه يې خط کش کړ. اوس مو د خپلو غوښتنو د شفافيت نوملړ د مخالفو نوملړ له لارې ډک کړئ. د ژوند هغه برخه مو چې غواړئ بدلون ورکړئ، وټاکئ.

د خپلو اوسنيو ستونزو نوملړ مو په (الف) برخه کې وليکئ. د بېلگې په ډول : که غواړئ چې د خپلې خوښې مخالفې برخې په آرامه وليکئ بڼه به وي. دغه نوملړ شايد له تاسو څخه ساعتونه - ساعتونه کار وغواړي. په ډېرې اسانۍ او بې له بېرې په پخوانيو کړنو مرور وکړئ، تر څو وتوانېږئ يو پوره او دقيق نوملړ تيار کړئ .

ددې نوملړ ډکولو ته زيات وخت ورکړئ . په ياد ولرئ چې د مواردو اضافه کول د بڼه شفافيت په مانا دي. زما وړانديز تاسو ته د ۵۰ څخه تر ۱۰۰ مواردو پورې دی . ددې نوملړ د ډکولو لپاره څو ورځې وخت ځانگړی کړئ تر څو ډاډه شئ چې په ټولو مخالفو اړخونو مو فکر کړی دی.

د لومړۍ مرحلې خلاصه : د غوښتنو پېژندل

د آگاهانه جذب د لومړۍ مرحلې يعنې خپلې غوښتنې مو وپېژنئ.

هغه موارد چې دلته مو تر پوښنې لاندې راوستي دي، له يو بل سره تکراروو.

د جاذبې قانون | ۳۰

- ستاسو د موج يا وړانگې کلام چې خواږه کوئ يې مثبت دي که منفي.
- کله چې منفي جملوڅخه لکه : نه، مه کوه او نورو څخه گټه اخلي نو خپله توجه، تمرکز او انرژي پر هغو مصرفوي.
- کله چې منفي جملې په خپل ذهن کې له ځان سره تکراروي او يا له هغې څخه په خپلو خبرو کې گټه اخلي، له ځانه وپوښئ ((په رښتيا سره زه څه غواړم؟))
- د هغو شيانو په بدلولو سره چې په خپلو غوښتنو کې يې نه غواړئ، ستا کلام بدلون کوي او د هغې په تعقيب هغه موج او وړانگې چې آزادوي هم بدلون کوي.
- په يوه وخت کې کولای شئ يوازې يو موج آزاد کړئ.
- په ډېرې اسانۍ سره کولای شئ د کلام په بدلون سره، خپلو وړانگو ته بدلون ورکړئ او په ياد ولرئ چې زموږ فکرونه له کلمو څخه جوړ شوي دي.
- د مخالفو څخه هدف هغه څه دي چې تاته بد احساس درکوي.
- کوښښ وکړئ، چې په مخالفو باندې زيات تمرکز ونکړئ، لکه څنگه چې پوهېږئ د جاذبې قانون ستاسو د وړانگو څخه تاسو ته لېږدول کېږي.
- له مخالفو څخه گټه واخلي تر څو د خپلو اصلي غوښتنو په شفاف سازۍ کې ترې گټه واخلي.
- د مخالفو غوښتنو د نوملړ په برابرولو کې د امکان تر حده ټول مخالف لوري وليکئ. هرڅومره چې مخالفې غوښتنې وليکلئ هغومره به ستاسې پروسه شفافه وي.

په یاد ولری، چې یوازې مو پر خپلو هیلو تمرکز وکړی. په یاد ولری د هغه څه په یاد راوړل یا د هغه په اړه څه لیکل چې ته یې په اندېښنه کې یې ستاسو لپاره خوندور تمام شي. په راتلونکې برخه کې به زده کړئ چې څه ډول د جاذبې قانون دوهم او دریم قدمونه تعقیب کړئ.

درې مرحله آیز فرمول

دوهمه مرحله: خپلو غوښتنو ته توجه وکړئ

غوښتنو ته توجه کول، وړانگو ته پراختیا ورکوي

د وړانگو پراختیا په دې معنی ده، چې خپلو غوښتنو ته توجه وکړئ، پر هغې باندې زیات تمرکز وکړئ او انرژي پرې مصرف کړئ. دا چې یوازې غوښتنې مو وپیژنئ بسنه نه کوي، بلکې د هغې پر وړاندې باید مثبت پاملرنه ولری. مثبت پاملرنه ددې ضمانت کوي، چې په خپلو اوسنیو کړنو کې د خپلو غوښتنو وړانگې پراخې کړئ. د جاذبې قانون له هغه اندازې زیات هغه څه درکوي چې ته پرې تمرکز کوي او که چېرې خپلې غوښتنې وپیژنې، پر هغې انرژي مصرف نه کړې، تمرکز پرې ونکړې نو هېڅکله به یې تر لاسه نه کړې.

اصلي خبره داده چې د خپلو غوښتنو له پېژندلو وروسته هغې ته پاملرنه وکړئ. ستاسو اوسنۍ وړانگې هغه څه دي چې د جاذبې قانون هغې ته ځواب ورکوي. ځینې خلک په ډېر ښه ډول سره خپلې غوښتنې پېژنې، د خپلو غوښتنو نوملړ لیکي مگر هېڅ پاملرنه نه ورته کوي. د جاذبې قانون یوازې هغه څه ته توجه کوي، چې تاسې ورته پاملرنه کوئ. په راتلونکې برخه کې به تاسو له هغو وړانگو سره آشنا کړو، چې مونږ ټول یې په خپل شاوخوا کې لرو او زموږ ټولې

ورانگې په دې حباب کې ځای لري. شاید په دې سره وکولای شئ دوهمه مرحله په ښه شان سره وپېژنئ.

د خپلو وړانگو په حباب کې مو کومو شيانو ته ځای ورکوي؟

تصور کړئ، داسې یو حباب لرئ چې تاسو یې پوښلي یئ او کولای شئ ټول هغه موجوده چې تاسو آزاد کړي پکې راشي. د جاذبې قانون ټول هغه څه چې په دې حباب کې دي، ځواب وايي.

آیا ستا غوښتنې د حباب په دننه کې دي یا له هغې څخه د باندې؟

جالبه ده چې پوه شئ ټول هدفونه، خیالونه او غوښتنې مو له دې حباب څخه د باندې دي. که غږ له دې څخه وې، ته همدا اوس هغه لرې او له وجوده یې خوند اخلي. د بېلگې په ډول هغه تمرین چې د خپلو غوښتنو د پېژندلو لپاره دې په اوله مرحله کې ترسره کړ په یاد راوړه. اوس چې د خپلو غوښتنو په اړه ښه شفافیت لرې، نو لازمه ده چې په هغې پورې اړونده کړنې په ژوند کې جاري کړې. ځکه چې د جاذبې قانون یوازې ستا جاري او اوسنیو وړانگو ته ځواب ورکوي.

که د خپلو غوښتنو نوملړ تیار کړئ او هغه د خپل مېز په دخل کې واچوئ نو غوښتنې به مو تر سره نشي، د جاذبې قانون ستا د غوښتنو د پوره کولو لپاره ستا د مېز دخل ته نه درځي بلکې هغه وخت تاته ځواب درکوي چې همدا اوس یې په اړه فکر کوې. د آگاهانه جذب په دوهمه مرحله کې دا زده کوئ، چې په څه ډول د پاملرنې، تمرکز او د مثبتې انرژۍ د لېږلو لپاره له کلماتو څخه ګټه واخلي او مناسبې جملې جوړې کړي. چې کله دې خپله انرژي او توجه په غوښتنو باندې متمرکز کړه، هغه د خپلو اوسنیو وړانگو تر حباب لاندې راولي او د جاذبې قانون هم ځان له هغو وړانگو سره همغږی کوي.

آيا خپلو غوښتنو ته مې د وړانگو په حباب کې ځای ورکړئ يا مې بهر اچولې؟
په راتلونکو مخونو کې د ليکل شويو جملو په کارولو سره دا ټاکلی شئ، چې د
لاندې جملو څخه کومې - کومې د خپلو وړانگو په حباب کې شاملې کړئ.

- کله، چې د خپلو غوښتنو په اړه خبرې کوم .
- کله، چې له هغه څه سره چې مينه لرم، پاملرنه کوم .
- کله، چې کومه ورځ مې غوښتنې په ذهن کې پرواز کوي .
- کله، چې د خپلو غوښتنو تجسم کوم .
- کله، چې اظهار کوم، خپلو غوښتنو ته رسېدلی يم .
- کله، چې کوم څه ته مثبت ځواب ورکوم .
- کله، چې کوم څه ته منفي ځواب ورکوم .
- کله، چې د کوم څه په اړه اندېښمن يم .
- کله، چې له کوم څه شکايت کوم .
- کله، چې مثبت شيان په ياد راوړم .
- کله، چې کوم مثبت شی گورم .
- کله، چې کوم منفي شی گورم .
- کله، چې د خپلو غوښتنو څخه سم کار اخلم او هغه د سترگو مخامخ راته ږدم.

- کله، چې د خپلو غوښتنو رسېدو ته دوعا کوم .
- کله، چې د هغه څه لپاره جشن نيسم، چې خوښېږي مې.

په اوس وخت کې کوم شيان دي، چې د خپلو
وړانگو په حباب کې پې زيات کړم؟

هغه څه، چې زما د وړانگو په حباب کې شتون نه لري .	هغه څه، چې زما د وړانگو په حباب کې شتون لري .
آيا کولای شئ، ووايې په څه ډول هر څه پوره کېږي؟	• کله، چې د خپلو غوښتنو په اړه خبرې کوم • کله، چې له هغه څه سره چې مينه لرم، پاملرنه کوم • کله، چې کومه ورځ مې غوښتنې په ذهن کې پرواز کوي • کله، چې د خپلو غوښتنو تجسم کوم • کله، چې باور کوم، خپلو غوښتنو ته رسېدلی يم • کله، چې کوم څه ته مثبت ځواب ورکوم • کله، چې کوم څه ته منفي ځواب ورکوم • کله، چې د کوم څه په اړه اندېښمن يم • کله، چې له کوم څه شکايت کوم • کله، چې کوم مثبت شی په ياد راوړم • کله، چې کوم مثبت شی گورم • کله، چې کوم منفي شی گورم • کله، چې د خپلو غوښتنو څخه سم کار اخلم • او هغه د سترگو مخامخ راته ږدم • کله، چې د خپلو غوښتنو رسېدو ته دعا کوم • کله، چې د هغه څه لپاره جشن لېسم، چې خوښېږي مې

پاملرنه وکړئ، کله چې کوم څه ته (له) وايئ، هغې ته پاملرنه، انرژي او تمرکز ورکوي او په دې وخت کې ستاسې د وړانگو حباب ته د ننه کېږي . هر تمرکز يا مثبت او منفي توجه ستاسې د فعلي وړانگو په حباب کې ځای لري.

د وړانگو د خواکمنېدو او غوښتنو ته د رسېدو لپاره دوه وسایل

مهمه کيږي! ددې لپاره چې د جاذبې قانون ستاسو په ګټه کار وکړي داده، چې اوسنی غوښتنې مو په اوسنیو وړانگو کې راولی او په واقعیت کې د وړانگو په حباب کې ځای ورکړی. په راتلونکو پاڼو کې به په دې اړه وضاحت درکړو، چې تاکيډي جملې څه ډول د وړانگو په حباب کې د غوښتنو په برخه کې منفي یا مثبت تاثیر لري. همدارنګه به هغه وسایل هم وړاندې کړو، چې کولای شئ خپلو جملو ته بدلون ورکړئ او له هغې څخه کار واخلي. نورې لارې به هم تاسو ته وړاندې شي، چې زه هغه د (په زړه پورې عبارت) په نامه یادوم.

دغه وسایل ستاسو د غوښتنو د ترسره کېدو ضمانت درکوي. دغه لارې چارې تاسو سره د نویو یا هغو غوښتنو په رابرسېره کولو کې مرسته کوي چې تاسو هېرې کړې دي. په لومړۍ کې تاسې ته ددې وضاحت درکوم، چې څنګه ممکن دي تاکيډي عبارتونه په ځینې وختونو کې له تاکيډي جملو پرته نه شي کولای په یوازې سره ستاسې وړانګې خواکمني کړي.

ولې ځینې وخت تاکيډي جملې نه شي کولای، چې زموږ وړانګې خواکمني کړي؟

تاکيډي جملې هغه دي، چې په اوسني وخت کې په ساده ډول بیانېږي او د هیلو د بیان او غوښتنو لپاره کارول کېږي. د مثبتو تاکيډي عبارتونو یوه بېلګه داده: ((زه خوشاله یم او سالم بدن لرم)) هر کله چې دغه جمله لولې، د هغو احساساتو په اساس چې دغه کلمات یې تاسو ته درکوي، یو عکس العمل ښیي. په یاد ولرئ، چې د جاذبې قانون د هغه احساس له مخې تاسو ته ځواب درکوي چې تاسو یې لرئ، نه هغه جملې چې تاسو یې وایئ. د بېلګې په ډول: که ځان ته ووايي، چې خوشاله او سالم بدن لري، مګر دا ډول نه وي او یا

د جاذبې قانون | ۳۶

ددې جملې په ویلو سره د ناهیلۍ او ناامیدۍ احساس وکړې نو تاسو له ځان څخه منفي وړانګې تولیدوئ. ته په ناخود آگاه ډول د ویرې احساس خوروې او د جاذبې قانون هم په همدې اساس تاسو ته ځواب درکوي.

مثبت تاکیدي عبارتونه کولای شي منفي وړانګې ولري. زیات تاکیدي عبارتونه د کارولو وړ ندي، ځکه چې د جاذبې قانون ستاسو کلماتو ته ځواب نه در کوي بلکې هغه څه ته ځواب درکوي چې تاسو یې احساس لرئ.

په راتلونکو پاڼو کې د مثبتو جملو نوملړ وړاندې شوی.

د هرې جملې له ویلو وروسته له ځانه وپوښتنئ، چې د هغې د ویلو او اوریدلو څخه څه احساس ترلاسه کوئ، مثبت یا منفي .

مثبت	منفي	وړانګه
○	○	دکورنۍ له غړو سره زما مناسبات ښه دي
○	○	زما خپل بدن خوښېږي
○	○	زه میلیونر یم
○	○	زما کاروبار ورځ تر بلې ښه کېږي او پراختیا پیدا کوي
○	○	زه له ښې روغتیا څخه برخمن یم
○	○	ما د ټول عمر لپاره د ژوند ښه ملګری ټاکلی دی

پوښتنې: دغه پوښتنې څه وخت تاته مثبت احساس درکوي او له ځانه

مثبتې وړانګې خوروې؟

ځواب: هغه وخت، چې دغه تاکیدي عبارتونه حقیقت ولري!

کله چې خبرې کوي او هغه حقيقت ونه لري، نو منفي وړانګې توليدوي، ځکه چې دغه عبارت ستا د ويرې حس ژوندي کوي. کله چې دغه عبارتونه تکراروي يو څه مو په د ننه کې وايي :

- دغه حقيقت نلري، زما اړيکې د کورنۍ له غړو سره ښې ندي
- دغه حقيقت نلري، زه له خپل بدن څخه راضي نه يم
- دغه حقيقت نلري، تر ميليونر کېدو لپاره لارې سختې دي
- دغه حقيقت نلري، زما کاروبار پرمختګ نه کوي
- دغه حقيقت نلري، زه ښه روغتيا نه لرم
- دغه حقيقت نلري، ما د ژوند لپاره ښه ملګري ندی ټاکلی

د مناسبو تاکيدي عبارتونو کيلي داده، چې حقيقت ولري او په تاسو کې مثبت احساس رامنځ ته کړي. په راتلونکو پاڼو کې به هغه وسايل درته معرفي کړو، چې وکولای شئ د هغې په کارولو سره خپلو تاکيدي عبارتونو ته داسې بدلون ورکړئ چې همېشه د ښکاره کېدلو حقيقت او د مثبت موج د خورولو قابليت ولري.

لومړۍ شمېره وسيله: د تاکيدي جملو بدلون د هغه څه لپاره چې تاسو ته د ښه والي احساس درکوي .

ځينو کسانو په ښه شان سره دا زده کړي، چې ټولې تاکيدي جملې په يوه وخت کې بيان کړي. په دې کتاب کې وايو، چې په ښه روند کې قرار لرئ . دغه روند هماغه ستاسې د غوښتنو غوړېدل دي چې ستاسې په فکرکولو، خبرو کولو، د هغې په اړه ليکلو د تمرکز او الرژۍ په وسيله ېې حقيقت پيدا کړی.

د جاذبې قانون | ۳۸

نو حقيقت دادی، چې تاسو د خپلو ارزوگانو د تحقق په روند کې قرار لرئ. نو تاسو به ووايئ، چې (زه د په روند کې يم) ستاسو جملې کامل، حقيقي او هماغه عبارتونه دي، چې تاسو ته مثبت احساس درکوي، ځکه چې مثبت موجودونه يا وړانگې له ځان سره لري.

اجازه ورکړئ د پخوانۍ صفحې ټول تاکيدي عبارتونه يو ځل تکرار او هغې ته بدلون ورکړئ او سم پې کړئ. دغه کار په ډېرې اسانۍ سره د (زه د په پروسه کې يم) پيلوو.

- زه د خپلې کورنۍ له غړو سره د ښو اړيکو د برقرارولو په پروسه کې يم
- زه د خپل مناسب بدن او خوند اخیستلو په پروسه کې يم
- زه د شتمن کېدو د پروسې په حال کې يم
- زه د ښه کسب و کار د گام اخیستلو په پروسه کې يم
- زه د خپلې خوښې روغتيا په پروسه کې يم
- زه د خپلې خوښې د گډ ژوند ملگري د ترلاسه کولو په پروسه کې يم

اوس ددې عبارتونو څخه پې هر يو ستاسو لپاره حقيقي شوی دی. کله چې حقيقي عبارتونه ولرئ، انسان ته مثبت احساس ورکوي. کله چې ښه احساس واخلي، مثبتې وړانگې له ځانه خوروي او د جاذبې قانون هم په زياته اندازه تاسو ته راگرځي.

دوهمه شمېره وسيله: د خپلو غوښتنو اړوند تعين شوي عبارتونه

ستا په غوښتنو پورې اړوند عبارتونه ستا د وړانگو د لوړوالي لپاره موثر وسايل دي، په دوهم گام کې د آگاهانه جذب په درې مرحله ايزې پروسې کې، کله مو چې غوښتنې په شفاف ډول مشخصې کړې، په هغې پورې اړوند تاکيدي عبارتونه له تاسو سره مرسته کوي تر څو خپله توجه او تمرکز تر ډېره بريده

د جاذبې قانون | ۳۹

پر خپلو غوښتنو ته متمرکز کړئ. په یاد ولرئ، چې د جاذبې قانون یوازې هغه څه ته ځواب ورکوي چې ته خپل وخت، انرژي او تمرکز پر هغې باندې وکاروي او ټولې تاکیدي جملې، هماغه وسایل ستا په واک کې درکوي.

د بېلګې په ډول : ممکن ووايي (زړه مې ډېر غواړي، چې د یوه کور څښتن شم) په همدې وخت کې د جاذبې قانون همدغه شرایط او پېښې سنجوي تر څو تا دغې غوښتنې ته ورسوي، اما ممکن ته هم د نورو خلکو په شان شي او ددې جملو څخه ډېره فاصله ونیسې لکه (زه مالي توان نه لرم) او په خپل لاس د مالي حساب وړانګې خورې کړې او د جاذبې قانون هم ددې وړانګو سره سم تاته ځواب درکړي . کله چې د خپلو غوښتنو اړوند عبارتونه لیکئ، دغه احساسات لکه هیجان، شور، امید او امکان پذیره درته ښکاره کېږي. دغه ټول احساسات ددې ښکارندويي کوي، چې د تاکیدي عبارتونو په سم ډول لیکلو سره مو خپلو مثبتو وړانګو ته ارتقا ورکړې.

د خپلو غوښتنو اړوند عبارتونو کې درې اصلي عناصره وجود لري :

- د پیل جملې
- اصلي مطلب
- د بېرته اخیستلو جملې

په راتلونکي کې تاسو زده کوئ، چې څه ډول دغه درې عامله په داسې ډول سره وکاروئ، چې خپلو غوښتنو ته مو ورسوي .

د جاذبي قانون | ٤٠

غوښتنو پورې اړوند عبارتونه - د پيل جملې

زه د جذب په پروسه کې په ټولو هغو شيان چې لازم دي پوهېږم، چې ترسره يې کړم يا يې ولرم، تر لاس لاندې مې دي تر څو په راحتۍ سره خپلو په زړه پورې غوښتنو ته ورسېږم.

غوښتنو پورې اړوند عبارتونه - اصلي مطلب

د خپل نوملړ له شفافيت څخه گټه واخلي او خپلې هيلې د لاندې عبارتونو سره سمې جوړې کړي.

خوښيږي مې پوه شم، چې عقیده مې

خوښيږي مې پوه شم څه احساس لرم کله چې

تصميم مې نيولی چې

زه هره ورځ کم له کمه

ډېر زيات خپه کېږم کله چې

ددې هيله لرم، چې ځان تصور کړم

ددې فکر څخه چې ډېر مې خوښيږي

بېلگې:

▪ خوښيږي مې چې پوه شم د خپلې خوښې آيديال مې په همدې
ښار کې ژوند کوي

▪ دا مې خوښيږي، چې کله په خپل کسب و کار پورې اړوند خپل
بانکي حساب پرانيزم

د جاذبې قانون | ۴۱

- دامې خوښېږي، چې د خپل مشتري په اړه زيات پوه شم
- له دې فکر څخه، چې سالم خواړه خورم، خوند اخلم

په پورته عبارتونو کې د خپلو غوښتنو په اړه خبرې کوي او په همدې وخت کې هغه د يوه حقيقت په توگه مني. په دې عبارتونو کې د هغه څه له تصور، چې غواړي، خوند اخلي. اوس دې د خپلو غوښتنو په اړه مثبتې وړانگې خورې کړې دي او هغې ته مو د خپلو وړانگو په حباب کې ځای ورکړی دی. په دې عبارت کې د (ايډيال) د کلمې کارول ډېر اړين دي، ځکه چې دغه امکان تاته درکوي، چې د اوس په اړه خبرې وکړې او خپلو غوښتنو ته فعاليت وښي. په ياد ولره د خپلو غوښتنو پورې اړونده عبارتونو هدف دادی، چې تا سره مرسته کوي تر څو غوښتنو ته مو د خپلو وړانگو په حباب کې ځای ورکړي.

آيا کولای شئ د وړانگو تفاوت په لاندې دوو جملو کې تشخيص کړئ؟

- له دې چې وپوهېږم هره ورځ مې له خپل ايډيال سره اړيکه ښه کېږي، ډېر خوشاله کېږم
- زما اړيکې او تعاملات له شوره ډک او ښه دي

په اول عبارت کې وايي د ايډيال د اړيکې له لرلو، ښه حس تر لاسه کوي. دغه عبارت بغير له دې چې په اوس وخت کې ېې لرلوي يا نه لرلو ته اشاره وکړي، حقيقت بيانوي. په دې عبارت کې نوې مثبتې وړانگې دي.

دوهم هغه عبارت دی، چې ددې ښکارندويي کوي چې ستا اړيکه له پخوا څخه پر باره وه. که چېرې دغه مسلې واقعيت نه لرلی او تا له ځانه وړانگې خورې کړې وای په منفي وړانگو کې شمېرل کېدې.

د جاذبې قانون | ۴۲

په غوښتنو پورې اړوند عبارتونه :- واپسي جملې

د جاذبې قانون يې له وقفې د کار په حال کې دی او هغه څه چې اړين دي رامنځ ته شي تر څو مونږ خپلو غوښتنو ته ورسوي، ددې قانون له لارې راڅرگندېږي.

د خپلو غوښتنو اړوند عبارتونه بېلگې:

مخکې له دې چې د خپلو غوښتنو اړوند عبارتونه وليکئ، هغو بېلگو ته پاملرنه وکړئ، چې ژانيس او گېرگ ليکلې وې. په ياد ولرئ، چې د ژانيس او گېرگ

مخالفي برخې — هغه څه چې زما خوښ ندي	هغه څه چې زما خوښ دي
۱ کنټرولونکي دی	۱ متعادل دی
۲ زما خبرو ته غوږ نه نيسي	۲ په ډېر مهارت سره زما خبرو ته غوږ نيسي
۳ نامهربانه دی	۳ مهربانه او با احساسه دی
۴ زما فکر او احساساتو ته اهميت نه ورکوي	۴ زما د غوښتنو او فکرونو په اړه پوښتنه کوي
۵ ځان غوښتونکي دی	۵ ټولنيز او ټول پالونکي دی
۶ له مسافري بيزاره دی	۶ د لنډو او اوږدو سفرونو مينوال دی
۷ غوسه ناک دی	۷ صبر کونکي دی
۸ زما له مشورې پرته تصميم نيسي	۸ په تصميم نيولو کې له ماسره مشوره کوي
۹ د مېلمستيا او چکر شوق نه لري	۹ له مېلمه پالنې او چکر څخه خوند اخلي

د جاذبې قانون | ۴۳

لومړنۍ گام د نوملړ په تیارولو کې د (مخالفو) نوملړ و چې له هغوی سره یې مرسته وکړه تر څو غوښتنې یې په شفاف ډول ولیکل شي. زه د هغو دوو د مخالفو غوښتنو له پانې څخه د هغوی شفافي غوښتنې هم درج کوم تر څو له تاسو سره مرسته وکړي.

ژانيس چې کوم وخت دغه نوملړ ډکولو نو په وار - وار سره یې له خانه پوښتل، چې په رښتیا سره زه څه غواړم. خپلې نوې غوښتنې یې ولیکلې او په پخوانیو مخالفو یې خط کش کړ.

د ژانيس د غوښتنو اړوند عبارتونه

زما د خوښې د ژوند ملگری

د پیل جملې :

زه د جذب په پروسه کې په ټولو هغو شيانو چې لازم دي پوهیږم، هغه څه چې ترسره کوم یې یابې لرم، تر لاس لاندې مې دي تر څو په اسانۍ سره خپلو هیلو ته ورسېږم.

اصلي مطلب:

خوښ یم چې پوه شم په ګډ ژوند کې له معتدل او خپل په زړه پورې کس سره څه احساس ولرم، هغه کس چې ټولنیز مهارتونه یې ښه زده کړي دي او له ماسره په څنګ کې له اوسېدلو څخه خوند اخلي.

خوښیږي مې دا تصور کړم چې زما د خوښې د ژوند خاوند مهربان، باملاحظه دی، زما عقایدو او احساساتو ته درناوی لري. غواړم چې هغه په تصمیم نیولو کې ما هم په نظر کې ونيسي.

د جاذبې قانون | ۴۴

زړه مې غواړي چې د ژوند ملگری مې د دوستانو له ډلې څخه هر کلی وکړي، په زیاتو سفرونو ورسره لاړه شم او رخصتو کې هم ورسره و اوسم تر څو له یو بل سره صمیمي شو.

زه پوهېږم، چې زما په زړه پورې کس صبرناک، باتوجه، نرم او با سنجشه انسان دی، پوهېږم کله چې د ژوند شریک مې د ټولو مسایلو په اړه زما د افکارو او احساساتو پوښتنه کوي او ګډ تصمیمونه نیسو ډېر د خوښۍ احساس کوم او خوښیږي مې چې دواړه یو بل ته احترام وکړو.

زما د خوښۍ کس سره تیاتر او سینما ته تللو په وخت کې له دې تصور څخه خوند اخلم. له دې چې همسر مې ستاینه او صفت وکړي خوند اخلم او هیله لرم هغه هم همداسې وي. هغه یو خوشبین او خوښ سړی دی او ټولنیز کړه وړه لري. هغه زما ملاتړی دی او زما له حمایت څخه هم خوند اخلي.

واپسي جملې:

د جاذبې قانون بې له وقفې څخه د کار په حال کې دی او هغه څه چې اړین دي، رامنځ ته شي تر څو مونږ خپلو غوښتنو ته ورسوي، د جاذبې د قانون له لارې رامنځ ته کېږي.

د مخالف جدول له لارې شفافیت

زما د خوښې مالي شرایط

مخالفتونه — هغه څه چې نه پې غواړم	شفافیت — هغه څه چې غواړم پې
١ د کافي پیسو نه لرل	١ کافي پیسې
٢ نه ورکړل شوي پورونه	٢ ډیر ژر د قرضونو ادا کول
٣ د تلونکو او راتلونکو پیسو نه تعادل	٣ له لگښتونو څخه د سپما زیاتوالی
٤ قرضونه	٤ د قرضونو نه لرل
٥ د مالي مسایلو نا منظم والی	٥ له بېلابېلو مالي منابعو څخه منظم عایدات
٦ هېڅ چیرته او هېڅ کله په کوم قرارداد کې بریالی نه شوم	٦ هېڅ به په قراردادونو کې بریالی وم
٧ همېشه ثابت در آمد نه لرم	٧ له بېلابېلو لارو څخه زما آمد زیاتېږي
٨ کور ته پیسې راوړل سخت دي	٨ په ډېرې اسانۍ سره پیسې زما خواته جذب کېږي
٩ همېشه دکور د کرایي په ورکړه کې ستونزه لرم	٩ په ډېرې اسانۍ سره اجاره ادا کوم او زیاتې پیسې راته پاتې کېږي
١٠ مالي ستونزې ما اضطراب کوی	١٠ پیسې او کاري اړیکې همېشه ماته ښه احساس راکوي

د جاذبې قانون | ٤٦

د گېرگ غوښتنې پورې اړونده عبارتونه

زما د خوښې مالي شرایط

د پیل جملې :

زه د جذب په پروسه کې په ټولو هغو شيانو پوهیږم چې اړتیا ورته لرم، تر څو په آسانی سره د خپلې خوښې غوښتنو ته ورسېږم؟

اصلي مطلب:

خوښېږي مې چې ووينم زما د خوښې مالي وضعیت ماته امکان راکوي تر څو هغه څه چې لازم دي برابر کړم او له هغو ټولو څخه خوند واخلم او زیات د خوشالي او ازادۍ احساس په خپل ژوند کې تجربه کړم.

مالداده کېدل ډېر د خوشالي ځای دی او کومه پریمانې چې اوس حس کوم زیاته مې خوښېږي. زیات خوشاله کېږم چې پوه شم قرضونه مې په آسانی سره آدا شول. دا چې په دایمي ډول له مختلفو منابعو څخه مې ژوند ته بیسې راځي د خوښې احساس راکوي.

په دې خوشاله کېږم چې پوه شم دغه مالي شرایط ماته آساني او هوساینه رامنځ ته کوي. په دې ډول هر چېرته چې وغواړم سفر وکړم، هر چېرته چې وغواړم څه واخلم او هغه څه چې ماته د خوښۍ احساس راکوي برابر کړم. د نورو خلکو لپاره ډالۍ واخلم او د خپلو مالي اړتیاو څخه د پېژندل شویو منابعو څخه مثبت ځواب ترلاسه کړم او زړه مې غواړي چې بیسې په ښه سرمایه گذاری سره پس انداز کړم.

واپسي جملې:

د جاذبې قانون يې له وقفې څخه د کارکولو په حال کې دی او هغه څه چې تر څو مونږ خپلو غوښتنو ته رسوي، د همدې قانون له لارې رامنځ ته کېږي .

څنگه کولای شې د خپلو غوښتنو اړوند عبارتونه برابر کړې؟

اوس ستا وار دی، چې د خپلو غوښتنو اړوند عبارتونه وليکې.

د شفاف سازۍ د جدول له لارې د مخالفو له طريقې څخه گټه واخلي او د تاکيدي عبارت اصلي مطلب په لاندې جدول کې وليکئ . پوهېږې، چې د پيل او آخري جملې په ټولو عبارتونو کې يوشان وي، نو وروسته يوازې کار چې بايد ترسره يې کړې دادی، چې د لاندې عبارتونو څخه گټه واخلي او د خپلې خوښې غوښتنو بيان وکړې.

زه مې غواړي، چې زما ايډيال

.....
دا مې خوښېږي، پوه شم چې څه احساس ولرم کله چې

.....
تصميم مې نيولی چې

.....
هره ورځ زيات له زيات

د جاذبې قانون | ٤٨

دغه تصور مې خوشالوي کله چې

دغه فکر کې حيرانوي کله چې

زړه مې غواړي، چې خان ووينم

په راتلونکو پاڼو کې دوه جدولونه ستاسې د کار د اسانتيا لپاره برابر شوي دي.
له دې جدولونو څخه په گټې اخيستنې سره د خپلو غوښتنو عبارتونه تکميل
کړئ.

په غوښتنو پورې اړونده عبارتونه

زما آيديال

د جذب په پروسه کې ټول هغه څه، چې لازم دي پوهېږم تر سره کوم ېې
تر څو په اسانۍ سره د خپلې خوښې غوښتنې جذب کړم.

Downloaded From:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

WhatsApp:00971501455350

...

د جاذبې قانون | ۴۹

د جاذبې قانون، بې وقفې د کار کولو په حال کې دی او هغه څه، چې اړین دي تر سره کوي یې تر څو مونږ خپلو غوښتنو ته ورسوي، دغه ټول د جاذبې قانون له لارې څرگندېږي.

ځنګه وپوهېږو، چې کار مو په سمه توګه ترسره کړی دی؟

د خپلو اړونده غوښتنو له لیکلو وروسته، هغه بیا ولولئ او له ځانه وپوښتنئ، چې څه احساس لرئ. آیا یوه وړوکی شان منفي غږ یا ناراحتۍ کونکې شان حس اوري؟ آیا د خپلو غوښتنو اړونده عبارتونه تاسو ته د خوشالۍ احساس درکوي؟ که چېرې دغه ډول نه وي نو د خپلو غوښتنو اړونده عبارتونه بیا له سره ولیکئ، په داسې ډول چې تاسو ته خوشالي او مثبت احساس درکوي او د هغې په هر ځل ویلو سره مثبتې وړانګې خورې کړئ. په یاد ولرئ، د خپلو غوښتنو اړونده عبارتونو څخه هدف ستاسو د مثبتو وړانګو ارتقا او مخ ته تګ دی تر څو وکولای شئ خپلې نوې غوښتنې د خپلو وړانګو په حباب کې دننه کړئ.

دوهم ګام ته یوه کتنه :

خپلو غوښتنو ته مو پاملرنه وکړئ

تر دې ځایه پورې مو د آگاهانه جذب دوهم ګام، یعنې (خپلو غوښتنو ته پاملرنه) مو پای ته ورسوله. هغه موضوعات چې په دې ګام کې موزده کړل، په دې ډول وو:

- ستا د وړانګو حباب ستا وړانګې او موجوده له ځان سره لري.
- لومړی باید د خپلو نویو غوښتنو وړانګې د خپلو اوسنیو وړانګو په حباب کې جاري کړئ.

د جاذبې قانون | ۵۰

- د خپلو غوښتنو اړونده عبارتونه دا مرسته در سره کوي، د نويو غوښتنو وړانگې ډېر ژر د وړانگو په حباب کې دننه شي.
- له دوهم ګام څخه هدف، پر غوښتنو باندې تمرکز، توجه او ايجاد وو.
- کله چې خپلو غوښتنو ته پاملرنه کوي او پر هغې انرژي مصرفوي خپلو وړانگو ته ارتقا ورکوي .
- که چېرې هغه عبارتونه، چې ته يې بيانوي او هغه حقيقت ونه لري، يې له شکه په تاسو کې ښه احساس نه رامنځ ته کوي.
- د جاذبې قانون ستا د احساس يعنې ستا د غوښتنو اړونده عبارتونو په اړه غبرګون ښيي او په لويه کچه تاسو ته ځواب درکوي.
- تر اوسه پورې مو، چې لومړی او دوهم ګام په ښه ډول سره زده او هغه مو تکميل کړل، اوس د دريم ګام د پېژندلو وار رارسېږي.

درې مرحله ايز فرمول

غوښتنې مو مشخصې کړئ

غوښتنو ته مو پاملرنه وکړئ

هغې ته د ترسره کېدو اجازه ورکړئ

دريمه مرحله : هغې ته د ترسره کېدو اجازه ورکړئ

خپلې غوښتنې مو ومنئ او هغې ته د غوړېدو اجازه ورکړئ

شايد ځينو کسانو ته پوښتنه پيدا شوي وي، چې په تېرکې مو زياتې غوښتنې لرلې او د هغې په اړه مو ښه احساس هم لاره، خو هېڅکله يې تحقق پيدا نکړ. دلته بايد يادونه وکړم، چې آگاهانه جذب درې مرحلې لري.

د جاذبې قانون | ۵۱

په لومړۍ مرحله کې خپلې غوښتنې پېژنئ. په دوهمه مرحله کې هغې ته توجه او پر هغې تمرکز کوئ. په دریمه مرحله کې باید خپلې غوښتنې ومنئ او هغې ته د غوړېدو اجازه ورکړئ. د جاذبې په قانون کې، له قبلولو او منلو منظور دادی، چې د خپلو غوښتنو په غوړېدا او تحقق کې هېڅ شک او وېره ونه لری او د آگاهانه جذب په پروسه کې دا تر ټولو مهم عامل دی.

یوه ورځ د خپلو مراجعینو څخه یو تن چې د (ډني) نوم یې و له ما وپوښتل، چې ولې خپلو غوښتنو ته ندی رسېدلی. هغه د خپلو غوښتنو واضح نوملړ، چې د مشتریانو د لرلو په اړه و تیار کړی و او د هغې لپاره یې یو ښه تاکیدي عبارت هم لیکلی و او هره ورځ یې له ځان سره تکرار اوه، مگر تر اوسه پورې خپلو هیلو ته نه ورسېدلی.

د جاذبې قانون د هغه لپاره کار نه و ترسره کړی، ځکه چې یوازې د خپلو غوښتنو پېژندل او هغې ته توجه کول کافي ندي. هغه باید خپلو غوښتنو ته د رسېدا لپاره هر ډول شک، دوه زړه توب او وېره له منځه وړې وای تر څو خپلو غوښتنو ته رسېدلی وای. قبلول د وېرې له منځه وړل او په تر لاسه کولو واقعي باور دی.

شاید دغه عبارت مو ډېر اورېدلی وي (یوازې په ټول وجود یې ومنئ) مگر ته خپل ځان ته وايې، چې امکان نه لري خپلو هیلو ته ورسېږم. که د خپلو غوښتنو په اړه زړه شک هم ولری، په دې معنی دی، هغه مو نده منلې. د قبلېدو په اړه نه باور لرل د منفي وړانګې په معنی دی. همدغه منفي وړانګې د خپلو غوښتنو په له منځه وړلو کې ډېره مرسته کوي. په بل عبارت، ډېرې مثبتې او یا هم

د جاذبې قانون | ۵۲

ډېرې منفي وړانګې کېدای شي یو بل ناراحته کړي. نو بیا ښه داده چې همېشه په خپل ځان کې مثبتې وړانګې ځواکمنې کړو.

خپله ښه پوهیږئ، کله چې د بېلګې په توګه لاندې عبارات بیانوي، خپلې غوښتنې مو په مکمل ډول منلې دي.

- (آها څومره آرامه یم)
- (خپلو هیلو ته رسېدلی یم)
- (زما په نظر دا کار کېدونکی دی)

په پورته عبارتونو کې هغه څه چې خطور کوي دادی، چې له وېرې پاک دي او هغه څه چې پکې څرګندېږي ډاډ او قبلېدل دي.

ډېر خلک په دې عقیده دي، چې منل یا تر لاسه کول د آگاهانه جذب د پروسې تر ټولو سخته مرحله ده، مګر زه په دې باور یم، چې دغه مرحله سخته نده، بلکې د آگاهانه جذب یوه نا پېژندل شوې برخه ده. ډېر خلک د تر لاسه کولو په څرنگوالي نه پوهیږي او د هغې طریقه نه پېژني. په دې برخه کې هغه وسایل ستاسو په اختیار کې در کوو، چې قبلېدل یا تر لاسه کول ستاسو لپاره آسانه کوي او تاسو خاطر جمعه کوي.

د قبلېدو لوبه

دلته یوه بېلګه راوړل شوې ده، چې د قبلېدو اهمیت په ډېرې سادګۍ سره د ماشومانو د لوبو په ډول په تصویر کښل شوې ده.

تصویر ...

د لوبې طریقي ته وضاحت ورکوو. یو شمېر توشلې پر یو لرګین سیخ باندې د ضربې په حالت کې اچول شوې دي. دغه سیخ د وېرې د مقاومت ښکارندويي

د جاذبې قانون | ۵۳

کوي. توشلې زموږ د ارزوگانو او هیلو ښکارندويي کوي او هغه توشلې چې لاندې پر ځمکه غورځېدلې د قبلېدو استازیتوب کوي. د لوبې په جریان کې سیخونه لرې کېږي او توشلې کولای شي د لوبې په تل کې ولوبېږي.

لکه څرنگه چې په شکل کې وینئ، تر هغه وخته پورې چې سیخونه لرې نه شي، توشلې لاندې نه لوبېږي. په همدې شکل، یوازې د قوي ارزو لرل، د هنې د تحقق لپاره کافي ندي، ترڅو چې ویرې او شکونه مو له منځه لاړ شي. هر څومره زر چې وېرې مو له منځه لاړې شي، غوښتنې مو هم حقیقت پیدا کوي.

اوس دوه پوښتنې مطرح کېږي چې بهتره به وي د هنې په باره کې شامل وکړو.

آیا د قوي غوښتنو لرل، د غوښتنو د زر غوړېدا لامل کیږي؟

آیا د خپلو هیلو د تحقق لپاره باید ټولې وېرې له منځه یوسو؟

په راتلونکو پاڼو کې دې پوښتنو ته ځوابونه ورکړل شوي دي.

د منلو یا قبلېدو ځواک

له قوي وېرې او ډار سره مل د قوي غوښتنو لرل د هیلو د نه لاس ته راوړلو په معنی دی.

له کمزورو وېرو سره مل د قوي غوښتنو لرل په تدریجي او اوږد مهاله ډول د خپلو هیلو لاس ته راوړل دي.

د قوي هیلو او غوښتنو لرل بغیر له کوم تهدید یا مقاومت څخه د چټک څرنگوالي او هیلو د پوره ترسره کېدو په معنی دي.

په داسې حال کې، چې د ټکټ اخیستونکې غرفې خلک په شونډو خندا لري او د گټولو په اړه کومه وېره نه لري.

عکس

که چېرې زموږ غوښتنې قوي وي او وېره مو هم په هماغه اندازه قوي وي، نو ستاسو غوښتنې به تحقق پیدا نکړي. ستا هیلو ته د رسېدو سرعت د هغې وېرې او قوت په پرتله سنجول کېږي چې ته یې په زړه کې لرې. نو لومړی ښه داده چې خپل وجود له وېرې څخه پاک کړې.

د محدودېدونکي باور څخه منظور څه دی؟

محدودېدونکی باور هماغه تکراري افکار دي، چې په ځلونو ځلونو د ورځې په اوږدو کې زموږ په ذهن کې گرځي او تاسو شاته کوي. کله چې ستاسو په افکارو کې نا محدودېدونکي افکار ځای ولري، ستاسو منفي وړانګې زیاتېږي. همدغه منفي امواج ستاسو د هیلو د لاس ته راوړلو په برخه کې لویه مانع گرځي. د بېلګې په ډول دغه فکر چې ((د پیسو د لاس ته راوړلو لپاره باید سخت کار وکړو)) د خلکو په ذهنونو کې یې منفي ځای نیولی دی چې د خپلو هیلو څخه یې راگرځولي دي.

څنګه کولای شو، چې محدودېدونکي باورونه وپېژنو؟

د محدودېدونکو باورونو د پېژندلو لپاره ساده لارې چارې وجود لري. ډېری دغه باورونه د (مګر، په دې دلیل، ځکه چې، خو) په کلماتو کې ښه پېژندل کېږي. د بېلګې په ډول: نشم کولای دغه کار ترسره کړم، ځکه چې

ددغو جملو ځینې بېلګې په لاندې ډول راوړل شوې دي.

• زړه مې غواړي کتاب وليکم، مگر نشم کولای، ځکه چې امکانات نه لرم.

• زړه مې غواړي د کاروکسب لپاره لاره پیدا کړم، مگر نشم کولای ځکه چې بوډا شوی يم.

• دامې خوښيږي، چې مناسب اندام ولرم او ډنگر واوسم، مگر نشم کولای، ځکه د کورنۍ نور غړي مې هم چاغ بدنونه لري.

• دا به ښه وای، چې یوه ښه د ژوند جوړه مې ځان ته پیدا کړې وای، مگر نه کېږي، ځکه چې بې ډوله يم.

ښه به وي، چې د دوهم ځل لپاره د ژانيس او گېرگ مواردو ته ورور گرځو. د ژانيس غوښتنه داوه چې د خپلې خوښې همسر-ځان ته را جذب کړي. هغې همېشه ددې جملې په ویلو سره، چې عمر مې زیات دی او نشم کولای د خپلې خوښې وړ همسر ځان ته پیدا کړم د جاذبې د قانون مخه پې نیولې وه. گېرگ هم همېشه دا تکراروله چې دده کورنۍ غریبه ده او نه شي کولای شتمن شي. دا د هغوی هماغه محدودېدونکي باورونه وو.

هنه وسایل چې له تاسو سره د منلو یا قبلیدو په برخه کې مرسته کوي د منلو یا لاس ته راوړلو لپاره زیات وسایل شته، چې له تاسو سره مرسته کولای شي. لومړنۍ وسیله د قبلولو عبارات دي. د قبلولو له عباراتو څخه هدف د وېرې کمول یا له منځه وړل دي چې زموږ غوښتنو ته درېدو په لاره کې ولاړ دي. د قبلولو عبارتونو د بیانولو وروسته تاسو ته آرام او ډاډمن کېږئ په دې معنی چې دغو باورونو ته رسېدلي یاست چې کولای شئ خپلې غوښتنې په خپل لوري جذب کړئ. ایمان او باور د وېرې د له منځه وړلو وسایل دي.

دوه هغه طريقې چې د (قبلېدو) د رامنځ ته کېدو بنکارندويي کوي.

- اول هغه احساس چې تاسو يې لرې : کله چې منفي حس او وېره له منځه ځي ، شاوخوا د آرامتيا حس کوې او تاته ويل کېږي چې (حالت ښه شو).
- دوهم د غوښتنو په غوړېدا سره : کله چې شواهد، د هغو څه بنکارندويي وکړه او وپوهېدې چې غوښتنې مو ترسره کېدونکې دي او په ژوند کې يې څه ناڅه ښې ښانې وگورئ نو پوه شئ چې ستاسې غوښتنه قبوله شوې ده.

په راتلونکو پاڼو کې به دا زده کړئ چې څه ډول مو افکار مثبت کړئ. په پرلپسې توگه د مثبتو افکارو تکرارول له تاسو سره مرسته کوي تر څو نوي باورونه رامنځ ته کړئ. په ياد ولرئ چې محدودېدونکي افکار په سادگۍ سره هغه تکرارېدونکي افکار دي چې په وار- وار سره بيان شوي دي او يوازې ته يې چې هغې ته بدلون ورکولای شې.

د قبلېدونکو عباراتو فرمول

هر کله که دې ته متوجه شوی چې محدودېدونکي باورونه مو پر ژبه راغلل او يا هم وېره ولرئ، دغه فرمول له تاسو سره مرسته کوي تر څو د قبلېدو لپاره مناسب عبارات پيدا کړئ او يا مو وېره له منځه يوسي.

په ځان پورې اړونده د قبلېدونکو عبارتونو ليکل ساده دي.

- په پيل کې له ځانه وپوښته، آيا داسې څوک شته چې يو کار کوي او هغه ستاسو هم خوښ وي چې هغه کار تر سره کړې، يا يو څه ولري او ستازره وغواړي ته يې هم ولرې؟

د جاذبي قانون | ۵۷

▪ وروسته له ځانه وپوښته، نن ورځ څو کسان هماغه کار ترسره کوي چې نه يې هم غواړي تر سره يې کړي يا هغه څه چې بل څوک يې لري نه يې هم د لرلو علاقه ولري، تېره ورځ، تېره اونۍ، مياشت مخکې يا کال مخکې څو کسان ستا غوښتنو ته ورته خپلو غوښتنو ته رسيدلي دي؟

▪ خپل عبارتونه په کلي ډول او يا په دريم شخص پورې اړوند وليکئ له لومړي ضمير څخه گټه اخيسته (زه) ممکن شک او وېره له ځان سره ولري.

▪ ډاډ تر لاسه کړئ، چې عبارتونه مو منطقي او ستاسو غوښتنو سره سر وڅوري.

دلته د مروجو نامحدودېدونکي باورونو، هغه بېلگې د قبلېدو عبارات ذکر کوو.

د محدودېدونکي باور لومړۍ شمېره

زړه مې غواړي چې ډنگر او مناسب آندام ولرم، مگر پوهېږم چې دا کار امکان نه لري، ځکه چې د کورنۍ نور غړي مې هم چاغ او نامناسبه آندامونه لري.

پوښتنه: آيا ددې ځمکې د کرې پر سر داسې څوک شته چې دکورنۍ غړي يې چاغ وي او دى په خپله ښه آندام ونه لري؟

خواب: هو!

پوښتنه: که چېرې دا ډول وي، څو کسان همدا ډول دي؟ تېره ورځ، تېره اونۍ او تېره مياشت څو کسان وو؟

د قبلېدو عبارات:

په زرگونه کسان حتی زموږ په کلي او ګاونډ کې داسې کورنۍ شته چې د کورنۍ د غړو آندامونه یې یو له بله سره توپیر لري. میلیونونه کسان ددې کرې پر مخ ژوند کوي، چې یو بل له خور، ورور او د کورنۍ د نورو غړو سره بېلابېل اندامونه لري. پام وکړئ چې (دغه جمله په کلي ډول او په دریم ضمیر پورې اړوند لیکل شوې تر څو هېڅ ډول منفي وړانګې ناته متوجه نه کړي)

د محدودېدونکې باور دوهمه شمېره :

زړه مې غواړي چې د کار او کسب لپاره یوه لاره پیدا کړم، مګر نه کېږي ځکه چې نور مې عمر تېر دی، پنځوس کلن شوی یم.

پوښتنه : آیا د ځمکې د کرې پر مخ داسې څوک نشته چې پنځوس کلن وي او تازه یې کسب او کار پیل کړی وي؟

ځواب : آلبته چې شته !

پوښتنه : که دا ډول وي، همدا اوس، تېره ورځ، اونۍ وړاندې، میاشت او کال وړاندې څو کسان و چې تازه یې کسب او کار پیل کړی دی؟

د قبلېدو عبارات :

همدا اوس هم بې حساب په پنځوس کلن کسان شته او په بريالي ډول یې کار و کسب پیل کړی دی. میلیونونه کسان ښځې او نور پنځوس کلن او یا تر دې زیات عمر لرونکي شته چې د ځان لپاره یې ښه بريالي کارونه برابر کړي دي. په یاد

مو وي، چې د قبلېدو عبارات په درېم ضمير پورې وليکئ تر څو خپلې وېرې ته لمن ونه وهی.

اوس به ښه دا وي چې د گېرگ او ژانيس بېلگو ته ور وگرځو او بيا يې يادونه وکړو.

لکه څنگه چې، ژانيس چې پخوانی خاوند يې خوښ نه و او ترې سترې شوې وه. هغې همېشه شکايت کاوه او ويل به يې هر يو کس چې ددې په ژوند کې قدم ږدي، يې احساسه او ځان غوښتونکی وي نو له دې امله ژانيس هېڅکله لومړيتوب نه ورکاوه.

ژانيس د خپلې خوښې د ژوند ملگري لپاره د آگاهانه جذب څخه گټه واخيسته. هغې په شفاف ډول خپلې غوښتنې مشخصې کړې او هغه يې وليکلې. له هاغه ځايه چې د ژانيس غوښتنې نوې وې هغې بايد له داسې لارو چارو کار اخيستی وای چې خپله وېره يې له منځه وړي وای. هغې دغه کار د تاکيدي عبارتونو له لارې ترسره کړه.

په ژانيس پورې اړونده قبلېدونکي عبارتونه

- سلگونه کسانو تېره مېاشت خپل د خوښې وړ د ژوند ملگري پيدا کړل.
- همدا نن زرگونه کسان له يو بل سره ليدنې کوي تر څو د يو بل څخه د ژوند ملگري ځان ته وټاکي.
- سلگونه، شايد زرگونه ښځې او نارينه د خپل گډ ژوند او گډ ملگري څخه راضي دي.
- هره ورځ زيات شمېر خلک د خپل گډ ژوند لپاره کسان پيدا کوي.

د جاذبې قانون | ٦٠

▪ ميليونونه کسان بنځي او تر هره ورځ لومړنی سفر کوي تر څو له دې سفره خوند واخلي.

▪ سلگونه او زرگونه بنځينه او نارينه په ټولنيزو پروگرامونو کې گډ کار کوي او له هرې شپې يې خوند اخلي.

کله چې ژانيس خپل دغه قبلېدونکي عبارتونه ويل، د خوښۍ احساس يې کاوه او وېره او ډار يې له منځه تلل. د جاذبې قانون هم خپل کار له دې ځايه پيل کړ، ځکه چې مثبتو وړانگو په کار پيل وکړ او د ژانيس د خوښۍ وړ کس يې تر لاسه کړ.

گېرگ مو په ياد دئ؟ هغه مشور چې خان غوښتونکي و مگر په سختۍ سره يې روزگار تېراوه. هغه په کافي اندازه پيسې نه لرلې، همېشه به له خپلې اقتصادي وضعې ناراضه و او همدا و چې زيات وخت به عصباني هم وو.

هغه د آگاهانه جذب څخه گټه واخيسته تر څو وکولای شي خپل د خوښۍ وړ مالي وضعه بېرته لاس ته راوړي. هغه خپلې غوښتنې په واضح ډول وليکلې او د خپلو غوښتنو اړوند د تاکيدي عبارتونو لېست يې هم تيار کړ. لکه څنگه چې د هغه غوښتنې نورې وې، په لومړۍ کې بايد وه چې خپله وېره او ډار يې له منځه وړي وای. په همدې دليل يې د تاکيدي عبارتونو څخه کار واخيست او د خان لپاره يې په نوي ډول وليکل.

د گېرگ قبلېدونکي عبارات

زما د خوښۍ وړ مالي شرايط

▪ نن ورځ ميليونونه کسانو خپل حقوق تر لاسه کوي.

د جاذبې قانون | ٦١

- هره ورځ ميلیونونه کسانو ميلیونونه ډالر د خپل بانکې حساب ته ولیږل.
- همدا اوس یو کس خپل چک تر لاسه کوي.
- تېره ورځ یو کس په ملیاردانو کې وشمېرل شو.
- هره ورځ ميلیونونه ډالر یو بل ته په مېراث پاتې کېږي.
- هره ورځ خلک خلاقیت او نوښت کوي او په خپل کسب و کار کې ښه والی راولي.

کله چې ګېرګ خپل د قبلېدو عبارتونه لوستل، هیله مند شو او وېره یې له منځه لاړه. هماغه و چې د جاذبې قانون د ګېرګ د غوښتنو پر اساس لاس په کار شو.

خپل قبلېدونکي عبارتونه څه ډول جوړ کړئ؟

اوس ستا نوبت دی، چې خپل قبلېدونکي تاکیدی عبارتونه سم کړئ. کله چې وېره پر تاسو غلبه کوي، قبلېدونکي عبارتونه له تاسو سره مرسته کوي. د خپلو وېرو نوملړ برابر کړئ، بیا له یوې پاڼې څخه ګټه واخلي او د خپلو غوښتنو اړونده عبارات ولیکئ.

لومړی ګام: خپلې وېرې مو په ښه شان سره وپېژنئ او هغه تحلیل کړئ.

په خپلو غوښتنو پورې اړونده عبارتونه د دوهم ځل لپاره ولولئ تر څو وکولای شئ خپلې وېرې مو سمې وپېژنئ. د بېلګې په ډول: که ستاسو غوښتنه داوي چې یو آزاد کار ولرې، په اونۍ کې څلورې ورځې په هنې کې بوخت ېې او نور استراحت وکړې، مګر نننۍ غږ تاسو ته وايي (دغه کار غیر ممکن دی) ځکه چې ... خپله وېره مو پيدا کړه.

دوهم ګام: له ځانه وپوښئ

له ځانه وپوښتئ آیا څوک پېژنئ همدغه کار چې ستاسو خوښ دی هغه یې ترسره کوي یا هغه څه چې ترسره کوي یې. که چېرې دغه ډول وي نن ورځ څومره کسان خپلو غوښتنو ته رسېدلي دي؟ تېره ورځ، تېره اونۍ، میاشت یا کال؟

دریم گام: په دریم شخص پورې لیکل

خپل عبارتونه او جملې په دریم ضمیر (شخص) پورې ولیکئ، که چېرې خپل نوم په جملو او عبارتونو کې وکاروئ نو د سختې وېرې سره به مخامخ شئ. په یاد ولرئ، چې ستاسې غوښتنې او عبارتونه باید د لاس ته راوړلو وړ وي.

نور هغه وسایل، چې له تاسو سره مرسته کوي تر څو خپل قبلېدونکي ځواک بیاوړی کړئ.

د قبلېدونکو عبارتونو سربېره، نورې لارې چارې هم شته چې په لاندې ډول دي:

۱ د خپلو غوښتنو اړونده شواهدو پر بنا جشن ونیسئ او له هغې خوند واخلي.

۲ د ټولو شواهدو په کار اچولو څخه د جاذبې قانون ثبت کړئ.

۳ د هماغو وړو پېښو په خاطر، امیدواره او شاکره اوسئ.

۴ همېشه له دغه عبارت (زه د خپلو غوښتنو د ترلاسه کولو په پروسه کې یم) گټه واخلي.

۵ له دغه عبارت څخه (تصمیم مې نیولی چې) گټه واخلي.

۶ له دغه عبارات (بڼې پېښې راتلونکې دي) گټه واخلي.

۷ د نويو اطلاعاتو په تمه اوسئ.

۸ خالي فضا رامنځ ته کړئ.

۹ ځان د جادو په جذب بدل کړه.

۱۰ د جاذبې قانون ته اجازه ورکړئ، چې کار مو ترسره کړي .

لومړۍ وسيله : د خپلو غوښتنو اړوند شواهدو په بنا جشن ونيسئ او له هغې خوند واخلي.

په ياد ولرئ چې د غوښتنو پوره کېدل مو د وېرې او ډار له رفع کېدو وروسته د امکان وړ دي . ويره، د خپلو هيلو غوښتنو ته درسيډو په لاره کې يو لوی خنډ دی. د وېرې د له منځه وړلو لپاره ښه لاره د شواهدو تر لاسه کول دي. د بېلگې په ډول: پوهان يوازې پر هغه څه باور کوي چې کوم شی ثبوت شي. مونږ هم په هماغه ډول يو او کله چې کوم کس يا کوم شی مونږ ته ثبوت کړي، پر هغه باور کوو.

آيا تر اوسه مو دې ته فکر کړی دی، چې کله هم د خپلو هيلو او غوښتنو د پوره کېدلو يوه وړه بېلگه هم ووينئ خوشالېږئ نه؟ لکه: هغه اطلاعات چې تاسو يې په لټه ياست په لاس راوړئ يا يو کس وويني او فکر وکړئ چې په ژوند کې به دې ملگری شي او تاسره خبرې پيل کړي. دغه شواهد د جاذبې قانون پر بنا ستا په ژوند کې څرگندېږي.

د جاذبې قانون ته په کتو ستاسو نظر مهم دی. په ځینو برخو کې ددې شواهدو په کتو سره - سره وایی (دا هماغه څه ندي چې ما غوښتي وو؟) دغه جملې منفي وړانګې له ځان سره لري، چې مونږ ناهيلي کوي.

کله مو چې د جاذبې د قانون شواهد ولیدل، ددې شواهدو پر وړاندې خوشالي څرګنده کړئ او د هغې لپاره جشن ونیسئ. دغه جشن په دې معنی دی چې ته خپلو غوښتنو ته ورنږدې کېدونکې یې. په دې کار سره تاسو له ځانه نورې مثبتې وړانګې هم خوروی او د جاذبې قانون ستا د مثبتو غوښتنو پر اساس خپلې چارې نورې هم ګړندۍ کوي. په یاد ولرئ، چې د جاذبې قانون ته دغه اهمیت نه ورکوي چې ته خوشال یې یا خپه، هېرجن یې یا شکایت کوې. د جاذبې قانون په ډېرې سادګۍ سره هغه څه ته ځواب ورکوي چې تاسو یې وړانګې ورلېږلې دي. نو د شواهدو په لټه کې شئ او هغه په خوشالۍ سره ومنئ. ژانيس چې د جاذبې قانون له لارې د خپلې خوښې د ژوند ملګري د ترلاسه کولو ګټه واخيسته، د وېرې او ډار د کمولو یوه ښه بېلګه پکې وه.

له لنډ وخت وروسته ژانيس چې د خپلو غوښتنو پورې اړونده عبارات تکميل کړل او د قبلېدو وسایل یې په کار واچول، له هغه چاسره یې لیده کاته وشول چې له بل ښاره یې ددوی ځای ته سفر کړی و او په لومړیو کې یې له یو بل څخه ښه راغلل. هغوی په خپل منځ کې زیات ګډ ټکي لرل. د بېلګې په ډول: دواړه د تياتر، سینما او موسيقي خوښوونکي وو. ژانيس له هغه سره ټولنیز او مهربانه شو. درې ورځې وروسته ژانيس له ماسره اړیکه ونيوله او غږ یې لږ یې اندازه او ناراحت و. هغې په پوره ډول ماته مالومات راکړل چې هغه کس د بل هیواد اوسیدونکی دی، هغه زیات د ناراحتۍ احساس کوي، ځکه چې دغه یو ټکی د هغې په غوښتنو کې نه و. پوهېدم چې دغه کس د ژانيس له

معیارونو سره جوړ دی او هغه حقیقت نه ویني. زما دنده داوه چې له هغې سره مرسته وکړم تر څو د داسې یوه کس ځانگړنې چې د ژانيس له معیار سره برابرې وي د هغې د وړانگو په حباب کې دننه کړم.

له هغې مې وپوښتل ټول هغه څه چې په دې برخه کې وجود لري او هغه خوشالوي راته ووايي. په بل عبارت غوښتل مې هغه څه چې ددې د غوښتنو د برخو څخه وي دوهم ځل له ځان سره تکرار کړي. هغه څه چې هغه ترې مثبت احساس کوي. هغې په ډېرې بېرې سره دغه نوملړ تیار کړ. د موسیقي، تياتر او فلم مینوال وي، اخلاقي ارزښت ولري او دا چې ژانيس څومره له هغه د خوشالۍ احساس کوي. اوس ژانيس په دې توانېدله چې د خپلو وړانگو بدلون په ښه شان سره احساس کړي. دا چې هغه پوهېدلې وه دغه سړی ددې غوښتنو ته څومره ورنږدې و ددې لامل شو، چې وړانگې یې په څومره سرعت سره بدلون کولی شي. دا چې ژانيس ددې اړیکې په لومړیو کې مثبتو ټکو ته اشاره وکړه په دوهم ځل یې مثبتې وړانگې په خپل حباب کې داخلې کړې.

د دوهمې شمېرې وسایل: ستا په ژوند کې د جاذبې قانون دکار کولو ثبت

په ورځني ژوند کې د یادښت د کتابچې لړل د جاذبې قانون په ثبت کې له تاسره لویه مرسته کوي تر څو پر هغې زیات باور وکړې، خپلو غوښتنو ته په رسېدو کې زیاته لېوالتیا پیدا کړې، زیات یې تر لاسه کړې او زیات باور پرې وکړې. دا مه هیروئ چې د جاذبې قانون شواهد لوی دي یا واړه، هر هغه شواهد چې تاسو یې وینی هغه درسره یاداشت کړئ. ددې شواهدو په ثبت سره به مو وړانگې پراختیا پیدا کړي.

د جاذبې قانون | ٦٦

د يوې يا دوه پاڼو له ليكلو وروسته به متوجه شئ چې د جاذبې قانون، په
ښکاره ډول ستا په ژوند کې لاس په کار دی. هر څومره چې په آگاهانه او
ډاډمنه توګه د جاذبې قانون څخه ګټه واخلي، په زياتې اندازه به مو خپلو وېرو
او شکونو ته ماتې ورکړې وي. د شک او وېرې نه لرل هم د غوښتنو د لاس ته
راوړلو سرعت زياتوي.

هر کله مو چې د جاذبې په قانون کې زړه ته شک او وېرې لاره پيدا کړه،
نو لازمه ده چې خپله د يادښت کتابچه له ځان سره ولولئ ترڅو موزره بېرته
آرامه شي.

د جاذبې قانون د يادښت د کتابچې يوه بېلګه

تاريخ

نن ورځ مې دغه شواهد وليدل...

- نن ورځ مې په پارکينګ کې د موټر لپاره ځانګړی ځای په برخه شو
 - نن ورځ يوې مېلمستيا ته بلل شوی وم
 - په کاپي شاپ کې يې د خلکو لپاره بې پيسو اوبه په نظر کې نيولې وې
 - په دېرش سلنه تخفيف مې سودا وکړه
- او نور ...

زه د مالي چارو مشاور يم ما يو بند ذهن درلود، فکر مې کاوه چې هېڅکله به د جاذبې له قانون څخه گټه وانخلم، مگر د مايکل د زدکړو له لارې مې وکولای شول چې څه ډول خپل ذهنيته ته بدلون ورکړم او نورې مفکورې په ذهن کې دننه کړم. يو شمېر خوشبينانه پېښې مې ترلاسه کړې او هغه څه چې په اړه يې اندېښمن وم په تدريجي ډول سره ورته امېدواره شوم.

کله مې چې خپلې منفي او وېرونکې وړانگې په مثبتو او هيله بنونکو وړانگو بدلې کړې، ډېرې په زړه پورې او خوشالونکې پايلې مې ترلاسه کړې. زما لپاره يې د اېسنه کوله چې په ورځ کې دې يوازې درې مشتريان ولرم او جالبه داوه چې همداسې وشول. يو له هغو وسايلو څخه چې په دې لاره کې يې له ماسره مرسته وکړه داوه، چې د ثبت په کتابچه کې د جاذبې قانون ورځنۍ پېښې ثبت کړم.

د بېلگې په ډول: کله به چې يو نوی او ښه مشتري راته، کله به چې د پيسو يو چک راته ورسېد او کله به مې چې نوی قرارداد لاسليک کاوه هغه به مې د يادښت په کتابچه کې ليکه او کله به چې ناهيلي شوم دغه ليکل شوي مواد به مې له ځان سره تکرارول. په دې ترتيب سره به مې مثبتې وړانگې زياتې شوې او د جاذبې قانون به هم په ډېرې چټکتيا سره خپل کار کاوه.

د مالي چارو مشاور

د ويکتوريا. بي سي شرکت

دريمه شمېره وسيله: ستاينه او قدرداني

ستاینه او قدرداني، د مثبتو وړانگو څخه گڼل کېږي. کله چې کوم وخت د څه شي په قدر وپوهېږي، له ځانه ښه او خوشالونکي آموځ خوروې. کله چې دا تصور کړئ چې په ژوند کې د یو چا په قدر پوهېږئ، هېڅکله به مو له هغه سره په مینه او دوستي کې شک نه وي کړی او همېشه به مو له هغه څخه د خوشالي احساس کړی وي.

د ستاینې او قدرداني ورځنۍ یاداشت، ډېره ګټوره او موثره وسیله ده. دا چې په آگاهانه او هدف منده توګه وخت ورکړي او په ژوند کې د درکړل شویو ډالیو قدرداني او ستاینه وکړي، نو ددې ښکارندويي کوي، چې په آگاهانه ډول مو پاکې وړانګې صادري کړي دي. کولای شې پر وخت ورکړي، زحمت وباسي او د خپلو شتو څخه قدرداني وکړي. هغه احساس چې وروسته د ستاینې او قدرداني څخه بې ته تر لاسه کوي ستا په ژوند کې ځانګړی ارزښت لري. ژانيس چې د خپلې خوښې د ژوند ملګري په لټه کې وه، د ورځنۍ قدرداني د یادښت کتابچه یې تیاره کړې وه. دغه کار هغې ته اجازه ورکوله هغه اړیکې چې پخوا یې خوښې وې له ځان سره وليکي.

په لاندې ځای کې د ژانيس د قدرداني څو بېلګې راوړل شوي دي.

- ډېره خوشاله او مندويه يم چې تېره اونۍ مې فرصت تر لاسه کړ تر څو له دوستانو سره وګورم.
- کله چې د ځينو دوستانو په څنګ کې يم، د آرامتيا احساس کوم.
- د دوستانو له پاملرنې څخه مندويه يم.
- څومره ښه چې زيات دوستان لرم.

د جاذبې قانون | ٦٩

کله چې ژانيس د قدرداني د يادابست په ليکلو بوخته وه نو په دې وخت کې د مثبتو وړانگو د خوږېدو په حال کې وه. د جاذبې قانون همېشه هنې ته غېږ پرانستې وه او په زياته اندازه مثبتې وړانگې يې هنې ته وړاندې کولې.

څلورمه شمېره وسيله: (زه د خپلو غوښتنو د ترلاسه کولو په حال کې يم) له دې عبارت څخه زياته گټه واخلي.

کله کله ډېره سخته وي، چې سړی باور وکړي کوم شی چې غواړي تر لاسه به يې کړي. کله چې خپل هدف ته ونه رسېدې کار نور هم سختېږي. کله چې په نه لرلو تاکيد کوي، منفي وړانگې له ځانه خوروي، نو ښه داده چې د آرامتيا لپاره دغه عبارات تکرار کړي چې (زه د خپلو غوښتنو د ترلاسه کولو په حال کې يم)

د نه لرلو تکرار او اعلان، پر منفي وړانگو باندې تمرکز دی. هر کله که پوه شوې له هغو جملو او عباراتو سره چې په ژبه يې راوړې، نه لرل لويوي، خپل کلام ته مو زيات بدلون ورکړئ چې د خپلو غوښتنو د تحقق په پروسه کې گام پورته کړئ. نو همدا دی چې دغه احساس ډک او د باور کولو وړ وي او د حقيقت احساس درکوي. د خپلو غوښتنو په لاره حرکت کوي او هره ورځ د جاذبې د قانون په واسطه فاصله کموي.

د څلورمې شمېرې د وسيلې د کارولو يوه بېلگه.

پخوانی فکر: تر اوسه پورې مې د خپلې خوښې ملگري ندی پيدا کړی.

اوسنی فکر: زه د خپلې خوښې ملگري د پيدا کېدو په حال کې يم.

پخوانی فکر: زه منتظر يم تر څو د خپلې خوښې کار پيدا کړم.

اوسنی فکر : زه د خپلې خوښې کار د پیدا کېدو په حال کې یم.

په یاد ولری چې له دې وسایلو څخه د کار اخیستلو وخت هر وخت دی چې وېې کاروی.

پنځمه شمېره وسایل : له دې عبارتې چې (تصمیم مې نیولی چې ...) زیاته گټه واخلي.

یو بل روش چې د هغې لپاره کولای شئ له خپلو خبرو سره مثبت آمواج تولید کړئ زیات له (تصمیم مې نیولی چې ...) دغه عبارت څخه کار واخلي. آیا تر اوسه پورې مو دې ته پام کړی چې د خپل تصمیم په اعلان سره خپل مثبت او خوشالونکی حس تجربه کوی؟

هغه جملې لکه: (زه د کارکولو په پروسه کې یم یا زه تصمیم نیسم) ددې لامل کیږي، چې د هر ډول وېرې او احساس کمبود له منځه لاړ شي. دغه عبارت مثبت څه له ځان سره لري کله چې وایي (زه تصمیم نیسم چې ...).

- تصمیم نیسم، چې زیاتې پیسې لاس ته راوړم.
- تصمیم نیسم، چې په اونۍ کې درې ورځې کار وکړم.
- تصمیم نیسم، چې خوشاله او سالمې اړیکې ولرم.
- تصمیم نیسم، چې د ځان لپاره ښه کار وکسب پیل کړم.
- تصمیم نیسم، چې د خپلې خوښې کار پیدا کړم.

شاید زیات داسې خلک وپېژنئ چې وایي (ما څو څو ځله تصمیم نیولی اما خپلې پایلې ته نه یم رسیدلي) د تصمیم نیولو څخه هدف دادی هغه فکرونه مو چې کړي د هغوی لپاره هدفونه وټاکي، جدي تصمیم ونیسی بغیر له دې به مو د مثبتو وړانگو د خورولو بهیر درولی وي. زیات، ښه او جوړونکي تصمیمونه

ونیسې تر څو مو وجود د آرامتیا له احساسه ډک شي او وېره مو له منځه لاړه شي.

شپږمه شمېره وسیله: له دې عبارت (بڼې پېښې پر لاره دي) گټه واخلي.

د جیسون په نوم مې یوه مراجعه لره چې د خپلې خوښې مشتریانو د پیدا کېدو لپاره یې د جاذبې له قانون څخه گټه پورته کوله. له هغو خبرو څخه یې چې گټه اخیستله دا ټکل کاوه چې غواړي مشخص کړي ښه خریدار، کله او له کوم ځایه پیدا کېږي. کله به یې ویل: (باید نوی قرارداد وگورم، مگر نه پوهېږم ځکه اوس یې وخت ندی) دا چې جیسون درې ځله د جاذبې قانون درې مرحلې تېرې کړې وې مگر اوس هم د هغې د وجود ځینې برخې مړې وې.

هغه عبارتونه چې هغې د خپل نوي مشتري د پیدا کېدو لپاره کارول له وېرې ډکې وې. د راتلونکو مشتریانو په اړه د جیسون خبرې منفي وړانګې له ځان سره لرلې.

جیسون په دې باندې زیاته انرژي مصرف کړه چې ولې خپل په زړه پورې مشتري نه ورته پیدا کېږي، په داسې حال کې چې دغه انرژي یې باید د جذب قانون په اعتماد کې مصرف کړې وای. شاید ته هم د جیسون په څېر زیات وخت په دې موضوع مصرف کړې چې ولې خپلو غوښتنو ته نه یې رسېدلی. له ده څخه مې لاندې پوښتنې وکړلې تر څو موضوع ته بدلون ورکړي او خپل اصلي ځای یعنې پر جاذبې قانون باندې اعتماد ته را وگرځي.

- آیا ممکنه ده په راتلونکو ورځو کې بڼې پېښې په لاره کې وي؟
- آیا ممکنه ده په راتلونکو اونيو کې بڼې پېښې په لاره کې وي؟

د جاذبې قانون | ۷۲

■ آیا ممکنه ده راتلونکي میاشت کې ښې او له خونده ډکې شېبې ولرم؟

جیسون په خوشالۍ سره دغو ټولو پوښتنو ته مثبت ځواب ورکاوه، دا چې جیسون ته مې په راتلونکو ورځو کې د ښو پېښود راتلو یادونه وکړه نو هغه د آرامتیا احساس وکړ. په هغه کې بې پخوانۍ ښې تجربې راژوندۍ کړې. هغه پوهېده که چېرې د وېرې وخت هم راغی کولای شي د ښو پېښو په انتظار کې شي. د شپږمې شمېره وسیلې له جیسون سره مرسته وکړه تر څو خپل حالت له منفي گرایی او وېرې څخه مثبت لوري ته بدل کړي.

له دې وروسته ته هم هغه موقع چې تمرکز دې پر کم شوی وي، له همدې وسیلې څخه گټه واخله او ځان ته دا در یادکړه چې زیاتې ښې پېښې په لاره کې دي.

اوومه شمېره وسیله : د نویو اطلاعاتو په لټه کې شه!

ځینې وخت مونږ د خپلو تعریف کوو او هغه بیانوو او د هغې د تصور له جذب څخه هیجان زده کېږو، ممکنه ده هغه ناچیزه وېره چې مونږ یې لرو، د جاذبې قانون په لاره کې د خنډ مانع شي. د بېلگې په ډول : که چېرې غوښتنه دا وي چې هره ورځ دې زیات شمېر مشتریان ولری، شاید شک وکړئ او ووايي دغه کار خو غیر ممکن دی، مگر کولای شې اطلاعات کسب کړې تر څو دا د غوښتنو جذب ته نږدې کړي. ددې طریقې ازموینه وړیاده.

کله چې ستاسو اطلاعات دغوښتنو او د هغې د طریقې په اړه زیاتېږي، هیله مند کېږئ او د وېرې زیات موارد له منځه وړئ. دغه کار ددې لامل کېږي چې د جاذبې قانون په ډېرې چټکۍ سره خپل کار پرمخ یوسي.

د جاذبې قانون | ۷۳

لکه: غواړم اطلاعات تر لاسه کړم تر څو وپوهېږم د خپلو غوښتنو د تحقق مسیر له کومه ځایه او څنگه پیل کړم.

- دا مې خوښیږي چې داسې اطلاعات ولرم تر څو د خپلو غوښتنو جذب پیل کړم.

- زړه مې غواړي چې د جاذبې قانون نوي او خلاقانه اطلاعات له ځانه سره راوړي تر څو وپوهېږم څه ډول مې هیلې وغورځوم.

- زړه مې غواړي چې د نوي کار په پیل کې نوي اطلاعات او مفکورې خپلې کړم.

- غواړم چې نوي اطلاعات زده کړم تر څو وپوهېږم څه ډول کار شبکه اې کړم.

مونږ د اطلاعاتو د جذب پر وړاندې، د کم مقاومت ښکارندويي کوو او په پایله کې اطلاعات په چټکۍ سره مخ ته ځي، ځکه چې د ممانعت لپاره منفي اطلاعات کم شوي دي. د کارونو د تحلیل لپاره یوه ښه لاره هماغه کار دی، چې ما د جیسون په اړه ترسره کړ، هغه د آگاهانه جذب د دریو مرحلو څخه وروسته بیا هم وېره لرله.

له گېرگ څخه مې وپوښتل لومړنی گام پورته کړه. لومړنی گام دا و چې په غوښتنو پورې اړونده ټول اطلاعات راټول کړي. گېرگ ډېر زیات حیران شو او وېې ویل (څه ښه پیل! اوس کولای شم د پیسو د جذب په اړه زیات اطلاعات ترلاسه کړم. دا هماغه څه دي چې هغوته اړتیا لرم، په دې اطلاعاتو سره کولای شم کار مې په ښه ډول ترسره کړم.

اتمه شمېره وسیله: خان پر یوه جادويي صندوق بدل کړه!

د جذب جادويي صندوق له تاسره مرسته کوي هغه څه چې ستاسو د غوښتنو نمايندگي کوي پکې راټول کړي. په دې شيانو کې ورځيني ليکونه، کاتالوگ، د سفرونو هغه بروشرې چې غواړې چېرته سفر وکړې او حتی هغه کارټونه چې له خلکو سره مو پرې ليدنې کړي دي.

ستا جادويي صندوق کولای شي په هر شکل سره وي، يا ساده وي يا د جواهراتو وي.

کله چې د جذب په صندوق کې کوم شی ږدې، هغه وړانگې چې له ځانه يې خوروي، له امېده ډکې وي او اميد په خپله هر شکل کې مثبتې وړانگې له ځان سره لري. د کاتالوگونو او بروشرونو د لرې کېدو پر ځای او له دې څخه وېره چې د سامانونو د اخیستلو توان نه لري، هغه ومنه. ستا دنده داده چې دا کشف کړې چې، غوښتنې دې له کومه او څه ډول يې جذب کړې. هغوی ته يوازې په جادويي صندوق کې ځای ورکړه او پاتې کار د جاذبي قانون ته وسپاره.

نهمه شمېره وسيله: خالي فضا رامنځ ته کړه.

خلا يا خالي فضا، همېشه د ډکېدو په انتظار وي.

د بېلگې په ډول: راځئ تصور کړو، چې ته د زياتو مشتريانو د لرلو په انتظار يې. که چېرې د نويو مشتريانو لپاره يو نوی ځای پرانېزې نو لومړی دا چې ستا اراده د نوي مشتري د جذب لپاره قوي کېږي او دوهم دا چې کوم خالي ځای دې چې پرې ايښی بايد ډک شي. ددې عبارت د تکرار پر ځای (شايد زيات مشتريان جذب کړم) يا (کم مشتريان لرم) د نويو مشتريانو لپاره ځای خالي کړه تر څو د ښه والي احساس ولرې او مثبتې وړانگې رامنځ ته کړې.

د جاذبې قانون | ۷۵

ځينې خلاوې کولای شئ په آگاهانه ډول رامنځ ته کړئ. د بېلگې په ډول: خپل تقسيم اوقات ته مراجعه کوئ او د نويو مشتريانو سره د ليدنو وخت تعينوي، يا هغه ورځ چې غواړئ له مشتريانو سره راکړه ورکړه ولري مشخصوي. نو په دې ډول مو خالي فضا رامنځ ته کړې او اراده لري، چې ښې پېښې خان ته جذب کړي. اوس هره شېبه خپل تقسيم اوقات ته گوري، کولای شئ په خپلو هدفونو باندې زيات تمرکز وکړئ او د هغې د جذب لپاره ښه انرژي له خانه خوره کړئ.

بل ډول خلا (نا آگاهانه) ده. دغه ډول خلا هغه وخت رامنځ ته کېږي، چې خپل مشتري په خپله کنسل کوئ. ډېر کسان په دې شرايطو کې ډېر شکايت کوي. هغوی زيات حرص کوي او منفي وړانگې له خانه خوروي. کولای شئ ددې عبارت په ويلو سره چې (زه ددې قرارداد فسح په نېک فال نيسم او فکر کوم د ښه مشتري لپاره ځای پاتې شو) د وړانگو جنس ته مو بدلون ورکړئ. نو همدا ده چې قبلېدنه رامنځ ته کېږي.

لسمه شمېره وسيله: د جاذبې قانون ته اجازه ورکړئ تر څو خپل کار ترسره کړي.

کله - کله پر خپلو غوښتنو باندې فکر کول او هغه کارونه چې لازم وي بايد ترسره يې کړې تر څو هغې ته ورسېږي، انسان گنگس کړي. گنگس کېدو ته اړتيا نشته، د جاذبې قانوناته له خانه سره ډالۍ لري.

زيات وخت مو دا ډول جملې له خولې وځي:

- نه پوهېږم څه ډول له دغې موضوع ځان خلاص کړم
- نه پوهېږم کومه لاره ځان ته وټاکم

د جاذبې قانون | ۷۶

- نه پوهېږم له دې وروسته کوم کار وکړم

- نشم کولای هغه پیدا کړم

له شکایت او گیلو کولو لاس پورته کړئ! په دې وخت کې دابسه کوي چې ووايي: دغه کار زما ندی دغه کار د جاذبې قانون ته پرېږدم.

دغه درس زما دوستې او مراجعې (آندريا) ته چې غوښتل يې يو کار وکسب ته لاره پيدا کړي ډېر گران و. هغې د خپلې خوښې د شرکت پيدا کولو لپاره د جاذبې له قانون څخه گټه اخيسته. آندريا د دريو مرحلو په پوره کولو سره خپله يې ريسه شوه. هغې د جاذبې قانون څخه گټه پورته کړه تر څو د کسب وکار په لاره اچولو لپاره پيسې جذب کړي. په هره مرحله کې به چې سخته پوښته به يې ذهن ته راغله او د وروسته پاتې والي احساس به يې کاوه نو هغې ته به مې ويل (لاس پورته کړه! کارونه دې د جاذبې قانون ته وسپاره.

په هر حال سره ددې چې د جاذبې قانون حواس په لويو مسايلو کې و، آندرينا هم بايد ځينې کارونه تر سره کړي وای. د بېلگې په ډول: وروسته له هغې چې د يو ښه بانک نوم پيدا کړي، بايد له هغې سره يې وخت تير کړی وای او د مغازې د جوړولو لپاره يې له هغه څخه په پور پيسې اخيستي وای. وخت چې راشي تاسو هم بايد په عمل کې کار وکړئ. لکه څنگه چې د جاذبې قانون ته اجازه ورکوي تر څو خپل کار ترسره کړي ته هم بايد هغه موارد چې د خپلو غوښتنو په لړ کې يې لري تر لاسه کړي.

درېم گام ته يوه کتنه: قبلېدنه (پدېرش)

په دې برخه کې مو لاندې موضوعات تر پوښنې لاندې راوستل

▪ قبلېدنه (پدېرش) د آگاهانه جذب درېم او مهمترين گام گڼل کېږي

- وېره، له ځان سره منفي وړانگې لري
- د وېرې منفي وړانگې کولای شي، چې پخوانۍ مثبتې وړانگې حنډ کړي
- محدود باور هغه تفکر دی چې په وار- وار سره یې تکراروو
- کله چې دغه عبارت (نشم کولای ... ځکه چې ...) تکراروې، نو پوه شه چې محدود باور لري.
- د شواهدو په پیدا کېدو سره کولای شې وېره دې رفع کړې
- ددې مدرک په پیدا کېدو سره چې نور خلک هغه څه چې ته یې غوښتنه لري په لاس راوړي، کولای شي د وېرې په له منځه وړلو کې مثبت تمام شي
- د قبلېدو د وسایلو څخه هدف، د وېرې په له منځه تللو کې مرسته ده
- د قبلېدنې یا پذیرش لاس وسیلې
- د خپلو غوښتنو اړوند د هر ډول شواهدو په پیدا کېدو جشن نیول
- د جاذبې د قانون د شواهد و ثبت
- ستاینه او قدرداني
- له دې عبارت څخه گټه اخیستنه (زه د جذب په پروسه کې یم)
- له دې عبارت څخه گټه اخیستنه (زه تصمیم نیسم چې ...)
- له دې عبارت څخه گټه اخیستنه (بڼې پېښې پر لاره دي)
- غوښتنه او د اطلاعاتو لاس ته راوړل
- ځان پر جادويي صندوق بدلول
- د خلا رامنځ ته کول یا د فضا خالي کول
- ټول کارونه د جاذبې قانون ته سپارل او پر هغې ډاډ لرل

اوس نو پوهېږې چې په څه ډول د جاذبې له قانون څخه گټه واخلي تر څو زيات هغه څه چې ته يې هيله لري تر لاسه كړي او هغه څه چې ستا په ژوند كې تاته ناخوښه دي هغه له ځانه لرې كړي. د آگاهانه جذب په ټولودريو مرحلو او د ځانگړو جدولونو څخه په گټې اخيستني سره كولاى شئ دغه پروسه په بريالۍ توگه سرته ورسوئ.

د درې مرحله ايز فورمول ورهاخوا څو ټكي

- فكر او خبرې مو غني كړئ تر څو زياتې پيسې جذب كړئ
- ستا اړيكې او وړانگې
- والدينو او ښوونكيو ته! څنگه كولاى شئ د جاذبې قانون اولادونو او خپلو زده كوونكو ته ورزده كړئ.

فكر او خبرې مو غني كړئ، تر څو زياتې پيسې جذب كړئ

تر دې ځايه پورې مو دا زده كړل چې هر احساس يا موjac چې له ځانه خوروي كېداى شي مثبت وي يا منفي. غني فكر كول هم يو احساس دى او دا ښه خبره ده. ولې ښه خبره ده؟ ځكه چې ټول احساسات كولاى شو تكثير كړو. غني احساس، له ځان سره ډېرې مثبتې وړانگې لري، چې كولاى شي هغه څو برابره كړي. ډېر ځله خلك په خپلو خبرو كې فقر، بې پيسې توب او ناهيلي څرگندوي چې دغه چاره له ځان سره منفي وړانگې توليدوي. يوازې كولاى شئ چې په خپلو خبرو او فكر سره په آگاهانه ډول مثبتې وړانگې توليد كړئ او زياتې پيسې په لاس راوړئ.

د جاذبې قانون دا نه تشخيصوي چې آيا ته كوم فكر كوي، هغه څرگندوي، اوس مهال د هغې د پنځولو او تر لاسه كولو په حال كې يې ياد هغې په اړه خاص خيال پلو وهي. د جاذبې قانون په ساده ډول په هره شېبه كې زموږ

د جاذبې قانون | ۷۹

وړانگو ته خواب راکوي او په هره شېبه کې موږ کولای شو یوه وړانگه له ځانه خوره کړو. د ډېرو او غني وړانگو په ایجاد سره، هغه د خپل حباب په وړانگو کې دننه او په پایله کې هغه د خپل ژوند پر لوري راکش کولای شو.

ستا هدف دادی چې غني او فوري وړانگې په پرلپسې او په اوږد مهالي ډول د خپل حباب په وړانگو کې ځای پر ځای کړې. ښه خبره داده چې د غني احساس خورول ډېر ساده دي. شاید د ژوند په هره ورځ مالداره شی، مگر هغې ته پام نه کوې، د هغې قدرداني نه کوې او د هغې په اړه خبرې نه کوې او په همدې دلیل غني احساس اوس هم ستا د وړانگو په حباب کې نشته.

له ټولو هغو منابعو څخه چې له هغې څخه ستا پیسې ترلاسه کېږي، یو نوملړ برابر کړه. کله چې یو څوک درڅخه پوښتي چې څنګه کولای شې مالداره شې او زیاتې پیسې په لاس راوړې هغه وایي (باید زیات وخت کار وکړې یا د خپل اصلي کار تر څنګ نور کار هم وکړې) د دغو خلکو په خواب کې باید وویل شي، چې دوی محدود باور لري. نورې لارې چارې هم وجود لري چې ددې ښکارندويي کوي، چې د غني او مالداره کېدو لپاره نورې لارې هم شته. په راتلونکو پاڼه کې د هغو مواردو یو نوملړ راغلی دی، چې تاته د غني کېدو احساس درکوي. په واقعیت کې له دې مواردو څخه پې هر یو تاسو تجربه کړئ، تر څو په تاسو کې د غني کېدلو احساس ژوندی شي او وکولای شې مثبتې وړانگې له ځانه صادري کړئ.

ددې نوملړ په لوستلو سره شاید پایلې ته ورسېږئ چې د غني کېدو احساس همېشه په پیسو پورې هم ندی تړلی.

د جاذبې قانون | ۸۰

د پريمانه او غني منابعو بېلگې

- يو څوک دې د ماښام ډوډۍ ته مېلمه کوي
- يو څوک تاته وړيا زدکړه يا مشوره درکوي
- ډالۍ تر لاسه کوي
- يو څوک تا بې پيسو يو ځای ته رسوي
- کالي يا نور توکي په تخفيف اخلي
- له يو چا سره تبادله کوي، کوم شی چې ستا نه خوښيږي هغه ته ورکوي او کوم شی چې ستا خوښيږي له هغه بې اخلي
- خپل بې اړتيا توکي پلوري

د خپلو وړانگو په حباب کې د ډکو وړانگو د اضافه کولو لپاره وسيله

لومړۍ شمېره وسيله: ستا په ژوند کې د ډکو يا غني شواهدو ثبت

په ورځيني ډول د هغو منابعو يا هغه څه چې ستا په برخه کېږي يو نوملړ برابر کړه. دغه کار له تاسره زياته مرسته کوي تر څو دې ژوند د پريمانيو څخه ډک شي. د ورځيني نوملړ برابرول ددې ښکارندويي کوي چې تاسو دغې موضوع ته متوجه ياست چې ستاسې په ژوند کې پريماني وجود لري.

ددې واقعيت لپاره جشن ونيسئ، کله چې پريماني گورې، د هغې قدرداني وکړه، ځکه چې د هغې په هر ځل اعلانولو او هغې لپاره خوشالي کول له ځانه مثبتې وړانگې خوروي. په هره شېبه، حتی همدا اوس هم په نظر کې ونيسه چې د جاذبې قانون ستاسو وړانگو ته ځواب درکوي او په زياته اندازه بې بيرته تاسو ته راگرځوي. ثبتول تاسو خوشاله کوي تر څو هر ځل تاسو خپلو شته امکاناتو ته پاملرنه وکړئ او هغه د خپلو وړانگو په حباب کې داخلي کړئ.

دلته د ورځنيو پريمانه ثبت څو بېلگې راوړل شوې دي:

- یوه دوست مې د غرمې ډوډۍ ته وبللم
- نن ورځ مې نیم ساعت وړیا مشوره واخیسته
- له کوره ښار ته او له ښاره کورته بې پیسو په موټر کې لارم او راغلم
- د ځان لپاره مې په نیمه بیه عینکې واخیستلې

او نور موارد ...

ورځینی نوملړ د تل لپاره ثبت کړه. دغه کار تر اوو ورځو پورې ترسره کړه. وروسته له اوو ورځو به بې له شکه له ځان سره تکرار کړې چې (زه غني یم او په خپل ژوند کې پریماني وینم) د یوې اونۍ په اوږدو کې مې تیره ورځ د سل ډالرو په ارزښت وړیا مشوره واخیسته، شاید ځان ته لومړیتوب ورکړې او دغه یادښت ته نوره هم ادامه ورکړې. په آگاهانه ډول مو په خپل وجود کې پریماني اعلان کړه او هر ځل له ځانه مثبتې وړانګې ازادې کړه ترڅو د جاذبې قانون یې په زیاته اندازه ټاته بېرته درکړي. په راتلونکې پاڼه کې له ترتیب شوي جدول څخه ګټه واخلي او خپل ورځني شواهد مو پکې ولیکئ.

دوهمه شمېره وسیله: امکاناتو ته بلې ووايه!

ځینې خلکو ته چې څوک د مېلمستیا بلنه ورکړي او یا ورته د یو څه د اخیستلو خبره وکړي، د ناخوښۍ احساس کوي. نه پوهیږم ولې ځینې کسان چې څوک وغواړي مېلمه یې کړي، ډېر زر منفي ځواب ورکوي او ورته وايي: (نه اړتیا نشته، بل وخت به وشي، خپلې پیسې په خپله ورکوم، زه دا ډول په راحت کې یم ...) شاید دا ډول ځوابونه د هغوی لپاره یو مودبانه کار وي، مګر په دې جملو کې یو څه نښتې دي، په دې جمله کې کولای شئ چې د پیسو پر وړاندې خپل مقاومت حس کړئ.

که چېرې ته هم ددې ډول خلکو له ډلې څخه وې او پخوا دې هم دغه څه تجربه کړې وي، باید دې کار ته بدلون ورکړې او له خان سره ووايې (کومه خبره نده، زه هم په دې خوشالېږم چې غرمې ته ستا مېلمه شم. شاید په لومړيو کې دغه کار درته سخت تمام شي، مگر وروسته له څو څلو، په خان کې يو ښه احساس پيدا کولای شي. دغه احساس ستا د مقاومت د لرې کېدو څخه دی. په دې ترتيب سره، خپله غېږه د امکاناتو د راټولولو پر لورې پرانېزي.

درېمه شمېره وسيله: هغه چک چې تاسو يې تر لاسه کوئ، زر يې مه گورئ، بلکې هغه د څو ورځو لپاره له خان سره وساتئ.

آيا غواړې چې خپلو مثبتو وړانگو ته د پيسو پر وړاندې پراختيا ورکړې؟ نو هغه چک ته چې تاته په لاس درغلی زيات وگوره. ددې پرځای چې په کومه ورځ چک تر لاسه کړې او زر يې راواخلي، نوبته داده، چې د څو ورځو لپاره يې له خان سره وساتې. هر ځل چې چک ته گورې نو په تاسو کې د خوشالي او ډاډ احساس ژوندي کوي او دغه مثبتې وړانگې د جاذبې قانون غبرگون ته اړ باسي.

په ياد ولرئ! هر ځل چې يوه زړه خوشالي هم د ترلاسه شوي چک او ډالۍ څخه په خپل وجود کې حس کوئ، د خپلو وړانگو په جاباب کې د پيسو د جذب وړانگو ته ځای ورکوي. هر ځل هغه څه يا هغه کار چې تا د پيسو په اړه حيرانوي، د دوهم ځل لپاره تر سره کړه. د جاذبې قانون هېڅکله نه درېږي او همېشه ستا د دستورمنلو په انتظار کې دی.

زياتو پيسو او غني احساس ته يوه کتنه

په دې برخو کې مو لاندې موارد تر پوښښ لاندې راوستل

▪ د خپلو وړانگو په حباب کې مو آگاهانه ډوله او د پیسو د زیاتوالي احساس ته ځای ورکړئ

- په خپل ژوند کې مو د زیاتو او بېلابېلو منابعو څخه خبر شئ
- د زیاتو شواهدو ثبت ستاسو وړانگو ته زیاتوالی ورکوي
- ستا دنده داده، چې مخکې له مخکې پرېمانه وړانګې د خپلو وړانگو په حباب کې ځای پر ځای کړې

- د هغو شیبو لپاره چې یوه ذره پرېماني هم پکې وینې جشن ونیسه
- د آگاهانه جذب او د پیسو د پرېماني پر لوري درې وسایل

- د پرېمانه شواهدو ثبت

- پیسو ته تل ښه ووایه!

- کله مو چې چک ترلاسه کړ، زر پې مه گورئ، بلکې څو ورځې پې له ځان سره وساتئ.

ستا اړیکې او وړانګې

شاید داسې زیاتي صحنې مو مخ ته راغلې وي، چې یو کس مو په لومړي ځل لیدلی وي او خوشېې وروسته مو له ځان سره ویلي وي (دا کس مې نه خوښېږي) یا مو له یو بل چا سره لیدنه کړې وي او خوشېې وروسته مو له ځان سره ویلي وي (خومره ښه کس دی، ماته ښه انرژي راکوي) دغه تجربې ددې ښکارندويي کوي چې ته په هر موقعیت کې له نورو څخه موج یا وړانګې ترلاسه کوي. که چېرې دا فرض کړې، چې خپلې وړانګې له یو څخه تر ۱۰۰ پورې دسته بندي کړې د ۱۰۰ وړانګې ډېرې لوړې، ډېرې مثبتې او تر یو پورې

وړانگې ډېرې منفي دي، نو ته ووايه چې ستا امواج په کومه درجه کې قرار لري؟

د راډيو سويچ فرض کړئ چې د موجونو د بدلون لپاره له يو څخه تر ۱۰۰ درجو پورې څرخي. د راډيو موجونه له صفر څخه تر پنځوسو پورې منفي او له پنځوسو څخه تر سلو پورې هم مثبت دي. ستا موجونه د راډيو له فريکانيسو سره زيات ورته والی لري. کله چې د ښه والي احساس لرې او وضعه مو ښه پر مخ ځي، نو په ډېرې سادگۍ سره ښې پېښې ستا د ژوند په لاره کې راشنې کېږي او هر څه او هر کس ستا په ژوند کې مثبت رول لوبوي. نو په داسې حالت کې ته اټکل کولای شې چې ستا امواج له ۹۵ څخه تر ۱۰۰ درجو کې قرار لري.

څنگه کولای شئ ووايئ چې ستاسو امواج په لوړ ترينه نقطه کې قرار لري؟ ډېره ساده خبره ده، ستا په احساس. کولای شې چې دغه احساس په خپله مجسم کړې او ووينې چې ستا وړانگې په لوړ ترينه نقطه کې قرار لري. په بل ډول، ته اوس مهال هېڅ منفي موج نه لري. کله چې هېڅ ډول منفي موج ونه لري، ډېر ښه شيان، په ډېره بېرته تاسو ته خپل ځان در ښکاره کوي. په تدريجي ډول هغه اړيکې جذبوي او مثبت موجونه لکه خپل موج له ځانه سره لري. شايد دې ته مو پام کړی وي، کله چې د خپلو امواجو درجه پورته وړئ، انسانان په خپل لوري جذبوي چې ستا د فکر او انرژۍ برابر وي.

يا په بل ډول، شايد مونږ زيات له دې جملې سره همغږي شو، چې وايي (بدبختي، بدبختي راوړي). د منفي وړانگو په اړه هم همداسې ده. شايد په ژوند کې له داسې خلکو سره ډېر مخ شوي ياست چې کله ستا اموج مثبت وي د هغوی امواج منفي وي. هغه ورځ په ياد راوړه چې ډېره مثبت انرژي دې

لرله، خندېدلې او يو دم دې ټليفون ته زنگ راغی او د خپل ټيليفون سکرين ته دې وکتل او د هغه چا شمېره دې وليده چې تل دې له هغه سره منفي امواج لرل. د هغه د شمېرې ليدل ستا حالت هم بدوي، هغه کس ته هم د منفي کس په سترگه گوري.

ستا په ژوند کې منفي گرا

ځينې کسان له مانه پوښتي (زه څه ډول په ډېرو مثبتو امواجو سره يو منفي گرا خپل لوري ته جذب کړم؟) ځواب ساده دی. ته خپله هغه نه انتخابوي. شايد دغه منفي گرا ستا دوست، همکار، همزوی، يا ستا همسايه وي.

فرض کړئ ددې منفي گرا امواج همېشه ټيټ وي يا د ۳۰ په شاوخوا کې وي، مگر ستا وړانگې همېشه له ۹۸ څخه تر ۱۰۰ پورې دي. د راډيو د امواجو تصوير ته وگورئ او دغه فاصله په نظر کې ونيسئ، ستا د وړانگو د ميزان فاصله له هغه سره، ټول د هغه مقاومت په اندازه دي چې د هغه په څنگ کې ېې حس کوې. شايد په تېر کې دې ويلي وي، (دغه منفي گرا زما حالت را بدلوي) حقيقت دادی چې هغه هېڅ کاره ندی. دا ته ېې چې د هغه له امواجو سره خپل امواج عياروي او د خپلو امواجو درجه ټيټوي.

څنگه کولای شې خپلې مثبتې وړانگې وساتې

له نن وروسته چې کله له منفي گرا کسانو سره مخامخ شئ نو څنگه کولای شئ چې خپلې ۹۸ يا ۱۰۰ درجې وړانگې وساتئ؟ لکه څنگه چې په خپل زړه د راډيو امواجو ته بدلون ورکوي، کولای شئ منفي گرا ته د خپلو وړانگو په پخواني نظر وگورئ. له دې وروسته که چېرې منفي گرا تاته زنگ ووايه او د

د جاذبې قانون | ۸۶

غم، غوسې، بیکاري، بې پيسو او نورو ستونزو په اړه بې درسه خبرې کولې نو په دې وخت کې دوه انتخابه مخ ته درته راځي .

لومړی انتخاب : کولای شې د هغه کس خبرو ته غوړ ونیسې او له هغه سره په همغږي خپلې وړانګې راتیتې کړې.

دوهم انتخاب : د خبرو له اورېدو ورسته له هغه وپوښتنې (ښه! نو څه غواړې؟)

لکه څنگه چې وویل شول، له منفي څخه مثبت ته د خبرو بدلون، یعنې له نا غوښتل شویو څخه غوښتل شویو ته د امواجو د بدلون لامل ګرځي او نوی او لوړ موج له ځانه سره لري. د منفي ګرا په تدریجي ډول د وړانګو پورته تلل ستا او د هغه امواجو تر منځ همغږي زیاتوي. اوس نو ته دې متوجه شوې چې کله یو څوک وینې او له ځان سره وایې (څومره جالب، څومره ښه، څومره راباندې ګران دی) نو په دې معنی دی چې ستا او د هغه انرژي سره همغږي ده.

ستا دنده داده چې د خپلو مثبتو وړانګو د ساتلو په خیال کې واوسې او کوښښ وکړې چې له نورو سره دې خبرې اترې، هره ورځ مثبتې او خوشالوونکې وي. کولای شې دغه کار د یوې ساده پوښتنې په مطرح کولو سره ترسره کړې. (ښه! نو غوښتنه دې څه شی ده؟) په دې کار سره له هغه سره مرسته کوي چې خپل امواج مثبت لوري ته کش کړي او دواړو ته د آرامتیا امکان درکړي.

د خپلې خوښې د اړیکو جاذب

دلته مو د اړیکو له کلیمې څخه ګټه اخیستې تر څو هر ډول اړیکې لکه کاري، دوستانو سره، د ژوند ملګري سره، ټولګيوال او نور پکې شاملې دي. اوس

هم د آگاهانه جذب له درې مرحله آيز فرمول څخه گټه اخلو، تر څو دا زده کړو چې څه ډول د خپلې خوښې اړيکې جذب کړو.

يادونه : هغه څه چې په تېر کې مو تجربه کړي پر راتلونکې مو هم اغېز پرېاسي.

په دې پوه شئ ټول هغه څه چې مخکې مو په کاري، ټولنيزو او شخصي-اړيکو کې لرل، ستاسو لپاره گټور دي. کولای شئ له دې اطلاعاتو څخه گټه واخلي او هغه اړيکې چې تاسو يې غواړئ په شفاف ډول سرته ورسېږئ. د بېلگې په ډول: که چېرې مو پخواني د ژوند ملگر همېشه په کار بوخت و، له دې حالت ناراضه وي اوس دې کوم شي خوښېږي؟ که چا د سينما او تياتر سره مينه نه وه، نو کوم ډول کس يې خوښېده؟ که له هغه چا چې ډېر اورېدونکي ندي خوښ نه وي، نو د ژوند ملگری مو بايد کوم خصوصيات ولري؟

د ناخوښه شيانو پېژندل کولای شي په خپلو هيلو او نويو غوښتنو په شفافيت کې له تاسو سره زياته مرسته وکړي. تر ټولو هوسالاره داده چې له ځانه وپوښتي: (زما حقيقي غوښتنې څه دي؟) ډېر ساده په نظر راځي او البته چې ساده هم دی. کله چې خپلو مشاهدو ته د عدم تمايلاتو له لارې تمايلاتو ته بدلوی، ستاسو وړانگې هم بدلون کوي. د وړانگو بدلون د پايلو بدلون هم له ځان سره لري. پاملرنه وکړئ چې کوم وخت د کوم شي په اړه يقين ته رسېږئ، کوم ډول حس تاسو ته په لاس درځي. کله چې له ځان سره وايي (آه، دا هماغه څه و چې ما غوښتل) بدون له شکه چې په تاسو کې د خوشالي احساس را ښکاره کېږي. دغه وضاحت او شفافيت ستا په غوښتنو بدلېږي او لومړنی گام ستا د خوښې اړيکې په غوړېدو کې دي.

که چېرې هغه وړانګې چې ته یې لېرې، ستا د حقيقي غوښتنو سره په تضاد کې وي، د جاذبې قانون خپل کار کوي او یوازې ستا وړانګو ته ځواب ورکوي. په لومړۍ کې ډاډه شئ هغه وړانګې چې تاسو یې خوروي ستاسو د غوښتنو سره یو شان دي. ددې امر د ډاډ حاصلولو لپاره یوه ساده لاره ډاډه چې په دقت سره هغه پېښې چې په ژوند کې یې تجربه کوي وگورئ.

ډېر په داسې حال کې د خپلې خوښې کاري یا ټولنیزو اړیکو د جذب په پروسه کې وي، ډېر وخت توجه او تاکید پر هغو شیانو مصرفوي چې زړه یې غواړي رامنځ ته شي، مګر رامنځ ته شوي نه وي. دغه کار ددې لامل کېږي چې منفي وړانګې زیاتې شي. د نه لرلو له مشاهدې څخه لاس واخلي او خپل تمرکز، انرژي او ځواک مو د هغې لپاره مصرف نه کړئ. ستا دنده ډاډه چې د هغو اړیکو یا ځانګړتیاو برخې چې ستا له نوملړ سره همغږې دي توجه وکړي. یوازې په دې وخت کې ستا وړانګې بدلون کوي او د جاذبې قانون په زیات شمېر سره له هماغو وړانګو او غوښتنو سره تاته بېرته راګرځي.

ستا پر اړیکو او وړانګو باندې یوه کتنه

په دې برخه کې مولاندې موارد تر پوښن لاندې راوستل

- ته په هره شېبه او په هر حال کې د مثبتو او یا منفي وړانګو د آزادېدلو په حال کې یې.
- کله چې ستا وړانګې لوړې او مثبتې وي، مګر د یو بل کس وړانګې له تا څخه ټیټې وي د مقاومت احساس (منفي وړانګې) په تا کې ژوندی کیږي.
- د خپلو مثبتو او لوړو وړانګو د ساتلو لپاره باید له یوه منفي ګرا کس څخه په اخر کې وپوښتې چې (غوښتنه دې څه ده؟)

- د آگاهانه جذب له لارې د خپلې خوښې کس د پیدا کېدو لپاره ګټه واخلي.

د جاذبې قانون څه ډول ماشومانو ته ورزده کړو؟

د والدينو او ښوونکو د پام وړ!

تصور کړئ، چې کور او يا ټولګی به مو څومره ښکلې وي، که چېرې د هنې ټول غړي د جاذبې له قانون څخه ګټه واخلي. دغه برخه تاسو ته اطلاعات، وسايل او سرګرمي لويې وړاندې کوي چې د هنې څخه په ګټه اخيستلو سره کولای شئ د جاذبې قانون پيغام ماشومانو ته هم ولېږدوئ. کله چې لويانو ته د جاذبې قانون تشرېح کوئ له هغو کلماتو څخه ګټه اخلي لکه (غورېدل) (هم وختي) (وړانګې) او ځينې نور، مګر کله چې د جاذبې قانون ماشومانو ته ورزده کوئ، نو بايد د هغوی د عمر او فکر سره سم ټکي د هغوی په درس کې وکاروئ.

لومړۍ لاره : خپلې خبرې مو ساده کړئ

د وړانګې د کلمې د کارولو پر ځای د (موج) له کلمې څخه ګټه واخلي.

کله مې چې د لس کلنو ماشومانو له يوې ډلې سره خبرې کولې، تصميم مې ونيو تر څو د هغوی د پېژندلو لپاره له مناسبو کلمو څخه ګټه واخلم. دغه سوال مې له دوی څخه وپوښت: هلکانو! آيا کولای شئ د منفي امواجو نومونه راته واخلي. زده کونکو اوچت لاس پورته کړ، چې ځينې بېلګې چې هغوی ذکر کړې زما لپاره جالبې وې. لکه :

- کله مو چې مور ناراحته وي او قهوه نه خوري، منفي موج لري
- کله مو چې مور او پلار لانجه کوې، منفي موج حس کوو

د جاذبي قانون | ۹۰

- کله چې بې ادبه هلکان گورو منفي موج اخلو
- کله چې يوه ويرونکي ځای ته د ننه کېږو، منفي موج لرو

متوجه شوم، چې ماشومان څومره ښه، منفي موجونه پېژني او په ښه شان سره پوهیږي چې د منفي امواجو په لرلو یا د منفي کسانو سره په څنګ کې، د ښه والي حس نه کوي.

دوهمه لاره: ماشومان دې ته وهڅوي چې د ځان لپاره د جاذبي له قانون څخه نوی مفهوم واخلي، کولای شي له هغوی وغواړي چې دخپلو شخصي-تجربو له مخې ستاسو پوښتنو ته ځواب درکړي. له هغې وروسته مو د گروپ له تصویر څخه ګټه واخیسته. پر توره تخته مې د گروپ بټن رسم کړه او هغوی ته مې د هغې د گل کولو او روښانه کولو لوري مشخص کړل. هلکانو ته مې توضیح ورکړه چې روښانه کول د مثبت په معنی او گل کول د منفي په معنی. وروسته له دې چې هلکان توافق ته ورسېدل مثبت موج د منفي موج په پرتله په انسان کې د ښه والي احساس پیدا کوي، له هغوی څخه مې وپوښتل آیا دامو خوښیږي چې خپلو منفي امواجو ته په مثبتو بدلون ورکړي؟ هغوی ټولو د خوشالۍ چټه وکړه: هو! هو! هو!

له هغوی څخه مې وپوښتل درې کلمې د خپلو یادښت په کتابچو کې ولیکي: (نه، مه کوه او نه کېږي) وروسته مې وضاحت ورکړه دغه کلمات په تاسو کې منفي امواج رامنځ ته کوي. له هغوی څخه مې وغوښتل داسې بېلګې ولیکي چې دغه ډول کلمات مو اوریدلې وي او له هغې څخه مو منفي احساس اخیستی وي.

د هغوی څو بېلگې:

- ناوخته نکرې
- جامې دې چټلې نکرې
- جامې دې پر ځمکه ونه غورځوي
- د کور په منځ کې د توپ لوبه مه کوه

ددې نوملړ له تیارولو وروسته مې له هغوی څخه وپوښتل چې دغه جملې په لوړه ولولي. هغوی دې پایلې ته ورسېدل چې په هغوی کې منفي امواج رامنځ ته کړي. په بل عبارت، ما دغه اساسي ټکی ثابت کړ او هغوی هم هغه ومانه. په دې کار سره مې ستونزه یا اصلي مسله مطرح کړه او هغوی ته مې د حل لارې چارې ور وښودلې.

دریمه لاره: ماشومان ددې مینه کوي، چې راز ولري. بیامې د دوهم ځل لپاره کلمې انتخاب کړې او هغوی ته مې وویل غواړم چې په مرموز ډول د هغوی لپاره د ګروپ د روښانه کولو او مړه کولو طریقه وروښایم. د مرموز ټکی مې ددې لپاره انتخاب کړ، چې د هلکانو لپاره کوم خاص شی او په فرد پورې منحصر نه وي چې هغه یې خوښوي او همېشه یې په حافظه کې پاتې وي. هغوی ته مې وویل کم شمېر لویان ددې راز څخه خبر دي او هغوی کولای شي په دې راز سره منفي په مثبت بدل کړي.

زده کوونکو یاد کړل چې دغه راز په سادګۍ سره یوه پوښتنه ده. هر کله چې کومه منفي کلمه اوري، باید له ځانه وپوښتي چې څه یې خوښېږي چې کوم څه رامنځ ته شي. مولر ټولو له هغوی سره منفي نوملړ تکرار کړ او وروسته له دې چې کوم شی یې خوښېږي د هغې پر ځای مثبتې جملې وکاروي.

نه، مه کوه، نه کېږي	په حقيقت کې مې کوم شيان خوښېږي؟
ناوخته نه کړې	وختي راشه
جامې دې چټلې نه کړې	جامو ته دې پام کوه
د کور دننه توپ مه کوه	په توپ باندې د باندې لوبه کوه

ددې نوملړ له ويلو وروسته، هلکانو ومنله چې د نويو جملو او کلماتو په ويلو سره يې ښه احساس واخيست د يو، دوه او درې لارو چارو په ويلو سره په کلي ډول زده کونکو له منفي موج څخه مثبت ته بدلون زده کړ .

هغوی په ډېرې خوشالي او حيرانتيا سره کورونو ته لاړل تر څو دغه پيغام د خپلو پلرونو او ميندو سره شريک کړي . ما هغوی ته يادونه وکړه هغه راز مې چې دوی ته وروښود فقط هغه وخت يې وکاروي کوم وخت چې منفي جملې اوري . د بېلگې په ډول: کله چې مور، پلار يا خور يې منفي جملې بيانوي، هغوی بايد په آرامتيا سره له هغوی وپوښتي (ستا اصلي غوښتنه څه ده؟)

د ماشومانو لپاره د جاذبي قانون د ورښودلو وسايل

لومړی شمېره وسيله : د مقناطيسي پانې لوبه

مقناطيسي لوبه (مه، مه کوه، نه کېږي) د کورنيو او يا د ماشومانو د ترسره کولو لپاره د هغوی په منځ کې يوه ساده لوبه ده. يوه مقناطيسي پاڼه يا هڼې ته ورته شی انتخاب کړئ او د هڼې پر مخ د کورنۍ او يا هم د ډلې د غړو نومونه وليکئ. ددې لوبې څخه هدف دادی چې تر اونۍ اخره پورې زيات شمېر مقناطيسونه

ددې نومونو لاندې وساتئ. لوبه د گروپ د هر یوه غړي ته د پنځو آهڼ ربا په ورکولو سره پیلېږي. هر ځل چې د گروپ د کوم غړي څخه د منفي جملې څخه گټه اخیستل کېږي، هغوی یوه آهڼ ربا له لاسه ورکوي او دغه آهڼ ربا هغه چاته ورکول کېږي چې د مقابل لوري منفي ټکیو ته متوجه وي. باید د اونی په پای کې بریالي کس ته جایزه په پام کې ونیول شي. مقناطیسي پانه په داسې ځای کې کېږدئ چې ټول پر هغې تسلط ولري.

د بېلگې په ډول: که چېرې د کورنۍ د غړي په منځ کې، دغه لوبه ترسره کوي، نو ښه داده چې دغه پانه پر یوه دیوال نصب شي. دغه لوبه به د ماشومانو د مور او پلار او استاذانو لپاره هم جالبه وي. هغه امتحان کړئ.

دوهمه شمېره وسیله: د گروپ د روښانه کولو او مړ کولو د سوېچ د فوسټر

نصبول

دغه تصویر کولای شي د کم عمره ماشومانو د لیدلو لپاره گټور تمام شي. ددې تصویر څخه ماشومانو ته د منفي او مثبتو احساساتو د تفاوت د انتقال لپاره گټه واخیستل شي. ما په تېره پانه کې له دې تصویر څخه گټه واخیستله. له خپل ماشوم څخه مرسته وغواړئ چې د خپل حالت اړونده مثبتې کلمې وکاروي او هغه ولیکي. همدغه کار د منفي احساس په وخت کې هم ترسره کړئ. هر کله چې ماشوم خپل احساس بیانوي د والدينو او یا هم د ښوونکي په توګه یې تشویق کړئ چې د خپل احساس موج پر تصویر باندې وټاکي. دغه تصویر به له تاسو سره مرسته وکړي چې د منفي او مثبت تر منځ پېژندنه قوي شي.

دریمه شمېره وسیله: له رازې ډکو سوالونو یادونه

ددې وسیلې څخه هدف، له ماشومانو سره مرسته ده تر څو د (نه، مه کوه، نه کیږي) په وخت کې ځانگړی سوال په یاد راوړي. له یوه لگول شوي کاغذ څخه گټه واخلي او د هنې پر مخ (راز) په قلم ولیکل شي. دغه خورنډ شوي کاغذ باندې داسې څه ولیکئ چې د ماشوم له غوښتنو او اړتیاو سره سم وي او هنې ته چې گوري نو دغه څه یې په ذهن کې راشي (زه څه غواړم؟).

څلورمه شمېره وسیله: ډله ایزه یا کورنۍ ناسته

د لوی عمر زده کوونکو لپاره، په اونۍ کې د یوې ناستې جوړول مهم دي تر څو په ښه شان سره د جاذبې قانون زده کړي. د هغو پوښتنو نوملړ چې باید په ناسته کې یې مطرح کړئ په لاندې ډول دي:

- آیا په دې موده کې مو منفي جملې کمې کړې دي؟
- د اونۍ په اوږدو کې مو د جاذبې قانون چا ته بیان کړی؟
- آیا تر اوسه مو په ورځینو کړنو کې د جاذبې قانون کوم شواهد لیدلي؟
- څه غواړې چې په راتلونکې اونۍ کې څه زده کړې؟

کله چې د جاذبې له قانون څخه په غوندو کې یادونه کوئ، په یاد ولرئ، چې کوم کس نورو منفي ټکیو ته اشاره کوي له هغوی سره مودبانه برخورد وکړئ او مخکې له هنې له مقابل لوري څخه اجازه واخلي. په دې ترتیب سره د غوندې غړي نه ناراضه کیږي او د ناستې فضا به حاکمه، مثبتې او د ډاډ وړ وي. خپله چې تاسو کوم وخت غواړئ چې ماشومانو ته د منفي جملو یادونه وکړئ په لومړۍ کې ووايي (لورې، زویه! اجازه راکوئ چې ستاسو توجه دې ته راجلب کړم چې منفي ټکي پر مثبتو بدل کړو؟ هغوی ډاډه کړئ چې دوی هم دغه اجازه لري.

ماشومانو ته د جاذبې قانون پر زدکړو باندې یوه کتنه

په دې برخه کې مولاندې برخې تر پوښنې لاندې راوستل:

- ساده لغتونه لکه راز او موجهونه د ماشومانو د پوهولو لپاره ښه وسایل

دي

- له ماشومانو څخه داسې پوښتنې وکړئ، چې هغوی د خپلو شخصي-

تجربو سره وصل کړي

- د لویو ماشومانو لپاره له داسې تصویرونو لکه د گروپ روښانول او مړ

کول گټه واخلي

- که چېرې مور او پلار یاست، خپله هم په لوبه کې ونډه واخلي

- له ماشومانو اجازه واخلي او هغوی ته اجازه ورکړئ

- د جاذبې قانون د لوبې په شکل سره ماشومانو ته ور زده کړئ

پای

Downloaded From:

<https://t.me/AryanPashtoLibrary>

WhatsApp:00971501455350