د لوی فکر جادو

لیکوال: ډیویډ شوارتز
ژباړه: میراحمدیاد

Scanned with ACE Scanner

بسم الله الرحمن الرحیم

د لوی فکر جادو

لیکوال: دوکتور ډیویډ شوارتز
ژباړه: میراحمد یاد
بیاکتنه: جواد الله جاهد
خپرندوی: اکسوس کتاب پلورنځی
ډیزاین: حسیب الرحمن ساحل
چاپ وار: درېیم
چاپځی: وایګل چاپ
چاپ کال: ۱۴۰۰/۲۰۲۱

بیه: ۱۸۰ ؤ

پته: افغانستان-کابل، درېیمه ناحیه، د دهبوري پارک جنوبي دروازې ته مخامخ
ISBN: 978-9936-626-92-8

0202 504 652, 0798 98 96 96
aksosbookstore@gmail.com
aksos book store aksosbookstore
www. aksosbookstore.af

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

er

Scanned with ACE Scanner

لیکلړ

لومړی څپرکی

پر خپل بري باور ولرئ ٦

دویم څپرکی

له "ماتې منلو" او "پلمې لټولو" سره مبارزه وکړئ ۲۳

څلور مشهورې بهانې ۲۵

د ناروغۍ له بهانې سره د مبارزې څلور لارې ۲۹

معلومات لرونکي خلک څه ارزښت لري؟ ۳٦

د ناهوښیارتیا بهانې د له منځه وړلو لپاره درې لارې ۳۷

د عمر له بهانې سره څنګه چلند وکړو؟ ۳۹

د بخت پر بهانې د بریالي کېدو دوه لارې ٤۷

دریم څپرکی

پر ځان باور وکړئ ٤۸

او وبره ووژنئ ٤۸

څلورم څپرکی

لوی فکر به څنګه کوو؟ ۷۵

د لوی فکر د کلیمو او اصطلاحاتو د کارونې څلور لارې: ۸۱

یاد ساتی چې له هره اړخه لوی فکر کولای شئ ! ۱۰۰

پنځم څپرکی

څنګه نوی فکر وکړو؟ ۱۰۱

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

شپږم څپرکی

ځان چې څه ګڼې، هماغه یې ۱۲۷
ځان مهم وښیئ – دا به درسره مرسته وکړي، چې مهم فکر وکړئ ۱۲۸
خپل کار مهم وګڼئ ۱۳۳
هره ورځ ځان څو ځله وهڅوئ ۱٤۱
فکر تازه کړئ او د مهمو خلکو په څېر فکر وکړئ ۱٤٥

اووم څپرکی

خپل چاپېریال اداره کړئ ۱٤۸
او غوره واوسئ ۱٤۸
ځان بري ته جوړول ۱٥۰
دا اصول وګرځوئ چې مشورې به له پوه او ماهرو خلکو اخلئ ۱٥۷
چاپېریال د خپلې برېا لپاره جوړ کړئ ۱٦٦

اتم څپرکی

خپل ذهنیت د ځان ملاتړی کړئ ۱٦۷
خلکو ته د ارزښت ورکولو ذهنیت قوي کړئ ۱۷۸
که پیسې ګټئ؟ نو خدمت وکړئ ۱۸۷

نهم څپرکی

پر خلکو نېک ګومان کوئ ۱۹۲
په لنډ ډول دا اصول وکاروئ ۲۰۹

لسم څپرکی

عمل مو عادت کړئ ۲۱۰
ذهن مو فعال کړئ ۲۲۱

یوولسم څپرکی

"ماته" څنګه "برې" کړو؟ ۲۳۳

Scanner

Scanned with ACE Scanner

دولسم څپرکی

د ودې لپاره وکاروئ ۲۴۹
نه ده چې موږ اوس څه یو او چېرته یو، مهمه دا ده چې چېرته ځو او
سه کوو؟..... ۲۵۰
جوړولو دېرش ورځنی لارښود ۲۶۵

دیارلسم څپرکی

رهبر په څېر فکر وکړو؟..... ۲۷۱
ولې کاروبار کې ناکامه شوه ۲۷۳
تبادلې دا اصول مراعات کړئ چې بریالي شئ ۲۷۷
دویم اصل: فکر وکړئ ۲۷۷
رمختګ غوښتونکی فکر لرم؟..... ۲۸۸
څلورم اصل: ځان ته د یوازېتوب لپاره وخت ورکړئ..... ۲۸۹
و حالاتو کې د لوی فکر جادو وکاروئ ۲۹۴

لومړی څپرکی

پر خپل بري باور ولرئ

بری د ډېرو نعمتونو لرل دي، مثلاً ارامه ژوند، مناسب کور، رخصتی تېرول، سفرونه کول، نوې اسانتیاوې، مالي امنیت، بچو ته لا ډېرې اسانتیاوې رامنځته کول او نور... . بری یانې په ټولنه او کاري چاپېریال کې لویي او درناوی لرل. بریا یانې خپلواکي، له اندېښنو، سرخوړیو او ماتو خلاصون. بریا یانې ځانته درناوی او دا لیدل چې ژوند ورځ تر بلې ښایسته او خوندور کېږي. ژوند کې موږ هغو خلکو ته یو څه کولای شو، چې موږ یې پر وړاندې مسئول یو.

بریا یانې کامیابي او سرلوړي.

همدا بریا یا کامیابي د ژوند موخه ده.

هرانسان بریا او په نړۍ کې د امکان تر حده ښه شیان غواړي، هېڅوک د ژوند په منځنۍ کچه او ورو مزل خوښ نه دي. د توهین او سرټیټۍ احساس هېچا ته خوند نه ورکوي.

وایي: قوي باور غرونه خوځوي. په دې خبره کې یو حکمت پروت دی او د انسان ژوند رغولای شي. که تاسې ریښتیا باور او ایمان ولرئ چې غر له خپله ځایه خوځولای شئ، نو په دې کار کې بریالي کېږئ. زیاتره خلک دا باور نه لري نو له دې امله غرونه هم له ځایه نه شي خوځولای.

ځینو خلکو ته دا خبره هسې کم ناپوهي ښکاري چې غر ګني په دې خبره چې (غره له ځایه وخوځېره!) له خپل ځایه خوځېږي.

دا ډول خلک بیا د باور او هیلې تر منځ توپیر نه شیکولای او د دوی خبره سمه ده، ځکه موږ یوازې په هیله لرلو غر له ځایه نه شو خوځولای. یوازې هیله لرل نه د لوی شرکت مدیر کولای شي، نه لوی کور درکولای شي او نه

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

مو عاید لوړولای شي، یوازې د هیلې په لرلو د مشرۍ (رهبرۍ) مقام ته نه شئ رسېدای.

خو باور (ایمان) غر له ځایه خوځولای شي، که تاسې باور ولرئ چې بریالي کېږئ، حتماً بریالي کېږئ.

د ایمان قوت نه کوډې دي او نه کوم راز دی.

ایمان یا باور داسې عمل کوي: (زه باور لرم چې دا کار کولای شم) که تاسې دا باور ولرئ چې یو کار کولای شئ، نو همدا باور د هغه کار لپاره لازمه انرژي او مهارت درکولای شي. که تاسې باور ولرئ چې یو کار کولای شئ، نو د کېدو لارې چارې یې خپله درته پیدا کېږي.

نړۍ کې هره ورځ ډېر ځوانان په نویو بستونو ګومارل کېږي، ځینې یې هیله لري چې یوه ورځ به پکې لوی مقام ته ورسېږي، خو زیاتره پکې دا باور او ایمان نه لري چې ګني دوی به لوړ مقام ته ورسېږي او په همدې خاطر ورته د لوړو موقفونو لارې او دروازې نه خلاصېږي. دوی دا باور نه لري چې د بریا لوړو څوکو ته ګني رسېدای شي، ځکه خو هغه زینه هم نه شي موندلای چې دوی پرې لوړو څوکو ته پورته شي. داسې خلک تل په منځني حالت کې وي او د منځنیو خلکو په څېر فکر او چلند کوي.

خو په دې ډله ځوانانو کې لږ داسې هم وي چې پر خپله بریا باور لري، دوی کار په دې نیت کار کوي چې: (باید یو پر بل پسې د بریا پر پاړکو پورته شي.) په دې توګه دوی، د خپل باور او ایمان په مرسته او ملتیا لوړو څوکو ته پورته کېږي. دا ځوانان پر بریا باور لري او دا یې منلې چې بریا ته رسېدل ناشونې خبره نه ده، په دې خاطر د خپلو مدیرانو چلند مطالعه کوي، ګوري چې بریالي خلک له ستونزو او مشکلاتو سره څنګه مخ کېږي او په سختو حالاتو کې څنګه پرېکړه کوي. دوی له ستونزو سره د خلکو چلند ته ګوري او بلاخره

CamScanner

ed with ACE Scanner

پردې پوهېږي چې: (د بريا کونجي(کلي) هغو خلکو ته راځي) څوک چې باور لري چې دا کار کولای شم.

زه يو ځوان پېژنم، دوه کاله مخکې يې پرېکړه وکړه چې د متحرکو کورونو د خرڅلاو يوه ځانګه پرانيزي. ډېرو خلکو ورته وويل چې دا کار بايد ونه کړې او نه يې کولای شي.

ځوان د کار د پيل لپاره يوازې درې زره ډالر لرل، خو ورته ويل شوي وو چې د دې کار د پيل لپاره يې څو چنده پيسو ته اړتيا ده.

يوه کس مشوره ورکړې وه چې: (ته خپله پوهېږې چې په دې کار کې ډېر خلک بوخت دي، بله دا چې د دې کار د مديريت لپاره، ته د متحرکو ودانيو په پلور کې ځومره عملي تجربه لرې؟) خو ځوان پر خپل ځان او خپلې بريا باور درلود. دا يې ومنله چې دی کافي پيسې نه لري، سيالي (رقابت) سخته ده او تجربه يې هم کمه ده.

له دې سره سره يې بيا هم باور درلود چې: شواهد ښيي چې د متحرکو ودانيو صنعت پراخېږي. بله دا چې د سيالۍ يا رقابت له مخې يې خپله روحيه سنجولې وه، پوهېده چې دې ښار کې د کورونو د پېر و پلور په برخه کې تر بل هر چا ښه پرمختګ کولای شي. ځوان به ويل: زه پوهېږم چې ستونزې ډېرې دي، خو په دې کې هېڅ شک نه کوم چې د بريا پر زينو به ډېر ژر وخېژم.

شک يې رښتيا هم ونه کړ. په پيسو برابرولو کې له واړه خندې سره مخ شو. په نوي کاروبار کې يې پر بريا قوي باور درلود او د همدې باور په برکت يې دوه پانګوونکي پيدا کړل. ده د قوي باور او ايمان په وسيله (ناشوني، شوني کړل) پيسې يې چې پيدا کړې، د متحرکو يا خوځنده کورونو له يوه توليدونکي شرکت سره يې خبره وکړه او هغه ورسره ومنله چې خپل توليدات به پرته له کومې بيعانې (پېشکۍ) پر ده پلوري.

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

تېر کال يې يو ميليون ډالر خرڅلاو درلود او پر دې باور و چې را روان کال دا خرڅلاو تر دوو ميليونو رسولای شي.
قوي اېمان ستاسې ذهن لارو، وسايلو او ځرنګوالي ته بيايي. که تاسې د يوه کار په کېدو باور ولرئ، همدا باور د نورو خلکو پام هم در اړوي.
زياتره خلک اېمان او باور دومره جدي نه ګڼي، خو له نېکه مرغه ټول خلک داسې نه دي. زما يو ملګری پهيو دولتي سرککې کار کوي، څه وخت مخکې يې راته کيسه وکړه، دا کيسه که د غره خوځول نه وو، نو ترې کمه هم نه وه. ويل يې:
(تېره مياشت مو په لويو لارو د اتو پلونو د طراحۍ پروژه خبرتيا کړه. د ټولو پلونو لګښت پنځه ميليونه ډالر و او يوازې د طراحۍ يا ډيزاين ورته دوه سوه زر ډالر ورکول کېدل.
ما بولې ته يوويشت شرکتونه راوبلل، څلورو لويو شرکتونو سمدستي پرېکړه وکړه چې خپل بيې راته وسپاري. پاتې اوولس شرکتونه ډېر واړه وو او هر شرکت له دوو تر اوو انجنيران لرل. د پروژې لويوالی د دې لامل شو چې تقريباً اوولس ټول شرکتونه ترې منصرف شول، دوی چې طرحه وارزوله سر، يې د (نه) په اشاره خوځاوه، ويل يې: (دا پروژه ډېره لويه ده، زمونږ له وسه پورته او په دې هم نه ارزي چې يو ځل يې وازمايو.)
خو يو وړوکی شرکت و، ټول يې درې انجنيران لرل، دوی خبرتيا وکړ چې ډيزاين مونږ کوو، ډېر زر يې وړاندېز (پروپوزل) ورکړ او پروژه يې وګټله.)
څوک چې پر خپله وړتيا باور ولري، غرونه له ځايه خوځولای شي خو څوک چې پر خپله وړتيا باور نه لري، تر دې واړه کارونه هم نه شي کولای. باور د (کېدو) قوت درکوي.
باور په اوسني وخت کې، تر غرونو خوځولو لوی کارونه کولای شي. فضا ته د لاسرسي تر ټولو لوی او اصلي لامل دا و چې مونږ ويل: مونږ فضا

Scanned with AC canner

تسخیرولای شو. که چېرې د فضا د تسخیرولو قوي ایمان نه وای، زمونږ ستورمزلو او پوهانو به د دغه کار زړه، علاقه او شوق هم نه درلودای. د سرطان په درملنې قوي باور به بلاخره دې ناروغۍ ته درمنله ومومي (او دا دی د ډېرو سرطانونو درمنله شوېې ده.) اوس پر دې خبرې روانې دي چې د اوبو لاندې یو تونل جوړ شي او انګلستان له اروپا سره ونښلوي. د دې تونل جوړېدل او نه جوړېدل د هغو خلکو په باور پورې اړه لري چې د دې تونل د جوړولو مسئولیت ورسپارل شوی دی.

د لوړو پایلو په ترلاسه کولو باور، خپله محرکه قوه ده. د نړۍ ټول ادبي شهکارونه او علمي کشفیات پر همدې قوې ولاړ دي. د ټولو بریالیو مسلکونو، دینونو او سیاسي سازمانونو تر شا ملاتړ همدا پر بریا باور دی. پر بریا باور د بریالیو انسانانو د طبیعت اصلي او مهمه برخه ده.

پر خپلې بریا باور ولرئ او دا ومنئ چې حتماً بریالي کېږئ. زه کلونه کلونه له داسې خلکو سره غږېدلی یم چې په خپلو کارونو کې ناکام وو. د ناکامۍ بې شمېره لاملونه یې راته ویلي دي. له دوی سره چې خبرې څومره وړاندې ځي، هومره یو حقیقت راښکاره کېږي، کله کله یې په خوله دا خبرې راځي چې: (که رښتیا درته ووایم، زه خپله هم پوهېدم چې داسې نه کېږي.) یا (د کار له پیله مخکې مې دا وېره لرله چې...) یا (ما چې څنګه غوښتل کار هغسې ونه شو او زه پوهېدم چې داسې به کېږي.)

که څوک داسې فکر کوي چې: (زه دا کار کوم، خو ښه پوهېږم چې نه کېږي.) نو د دې کار پایله یوازې ناکامي ده.

بې باوري ویجاړوونکی قوت دی. کوم خلک چې باور نه لري یا شکمن وي، دوی داسې دلایل لټوي چې خپل زړه نا زړه توب پرې توجیه کړي. د ډېرو ماتو، بې باوریو او ناارامیو لامل ماتې ته لاشعوري لېوالتیا او له بریا سره چندان مینه نه کول دي.

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

ماتې ته مو یوازې شک او بریا ته مو یوازې باور بس دی!

څو ورځې مخکې راسره یو ځوان لیکوال خپلد ناول لیکنې ارمانونه شریکول، خبره د ناول یوه مشهور لیکوال ته ورسېده.

هغه وویل: اووه! هغه خو ډېر لوی لیکوال دی، زه د هغه د پښو گرد ته هم نشم رسېدای.

د هغه دې خبرو زه ناهیلی کړم، ځکه ما هغه لوی لیکوال پېژانده، نه یې چندانې فکر درلود او نه داسې فوق العاده نوښت. هغه سړی په هېڅ برخه کې فوق العاده نه و، خو یوازې پر ځان یې باور درلود. هغه ستر لیکوال پر دې باور درلود چې ستر لیکوال دی، په همدې خاطر یې ښه لیک کاوه او خپل کار یې ډېر ښه ترسره کاوه.

مخکښو څېرو ته درناوی ښه دی، زده‌کړه تړې ښه ده، د شخصیت او ژوند مطالعه یې ښه ده، خو ستاینه یې هېڅ ښه نه ده! تاسې باور وکړئ چې له هغوی مخکې کېدای شئ، تر هغوی لوړېدای شئ. څوک چې ځان په دویمه درجه کې گوري، کار او ژوند به یې هم په دویمه درجه کې وي.

اوس د قضیې دا اړخ وگورئ. باورونه د انسان چلند تراشي او تنظیموي یې. تاسې د منځنۍ کچې یو تن ته پام وکړئ، هغه پر دې «باور» دی چې چندانې ارزښت نه لري، ځکه خو چندانې برخه هم نه ور رسېږي. همدا کس باور لري چې زه لوی کارونه نشم کولای، ځکه خو لوی کارونه هم نه شي کولای. دی باور لري چې زه چندان مهم نه یم نو ځکه یې دغه باور په هر ځای کې رښتیا کېږي هم. پر ځان بې باوري یې په خبرو، گرځېدو او نورو ټولو چارو کې ښکاري. که د ده دننه ناظم دا سړی د ودې او پرمختگ خواته تنظیم نه کړي، نو دا سړی د وخت په تېرېدو له خپلو پښو لوېږي. بل خوا دده په چلند کې هم دا خبره ښکاري، نور خلک هم ورته په همدې نظر گوري او بلاخره د نورو له سترگو هم لوېږي.

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

اوس داسې کس ته وګورئ چې پرمخ روان دی. دا کس وایي چې زه تر دې ډېر ارزم، څومره چې ځانته ډېر ارزښت ورکوي، هومره ډېره برخه ترلاسه کوي. دی باور لري چې لوی او سخت کارونه کولای شي ... او ریښتیا یې هم کولای شي.

دی چې څه کوي او خلک چې د ده په اړه څه فکر کوي دا یې ټول په شخصیت او چلند کې ښکاري او دا حقیقت ښیي چې: (دا ډېر سنجیده کس دی او ځان ته درناوی لري.)

هر انسان د خپلو افکارو محصول دی، نو ځکه باید لوی فکر وکړو او خپل فکر او باور د ودې او پرمختګ لور ته تنظیم کړو. په قوي ایمان د لارې خنډونه لرې کولای شو، نو باید لوی فکر وکړو او لوی شو.

څو کاله وړاندې مې د دیترویت صنعت خاوندانو او مدیرانو ته وینا کوله، وینا چې ختمه شوه، یو ځوان رانږدې شو، ځان یې را وپېژانده او وې ویل: (ستاسو له وینا مې ډېر څه زده کړل، که یو څو دقیقې وخت لرئ چې خپله یوه شخصي تجربه درسره شریکه کړم؟)

څو دقیقې وروسته په یوه چای خانه کې قهوې ته په تمه ناست وو. هغه ځوان راته شروع وکړه:

(تاسې نن وویل، مه پرېږدئ چې فکر مو ستاسې پر ضد عمل وکړي، بلکې هڅه وکړئ چې ستاسې خدمت وکړي. زما تجربه هم همدې خبرې ته ورته ده. ما لا تراوسه چا ته نه دي ویلي چې څنګه مې ځان له بېوزلۍ او سخت ژوندە را وویست، خو اوس مې زړه غواړي چې تاسې ته دا کیسه وکړم.)

ما ورته وویل: په مینه یې اورم.

ځوان وویل: (پنځه کاله وړاندې هم ساده تورونکی (تراشکار) وم. ډېر زیات کار مې کاوه او ایله مې کورنۍ ساتله. ژوند مو ساده او سخت و، زما له ایډیال ژوند سره یې ډېر واټن درلود. کور مو تنګ او وړوکی و او پیسې مو ایله د سبا

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

او بېګا وې. ښځه مې ډېره تکړه وه، قرباني يې ورکوله او هېڅ شکايت يې نه کاوه، خو زه پوهېدم چې له خپل برخليکه راضي نه وه، ورته تسليم شوې وه. وخت چې څومره تېرېده، زما زړه به د نارضايتي احساس کاوه او بيا به مې چې د ښځې او دوو بچو په وړاندې خپل قصور وليد، نو بېخي به پرې خپه شوم.

خو نن مو حالت بېخي بدل شوی دی، په زر متر مربع ځمکه کې مو ښايسته نوی کور جوړ کړی دی او د همدغه کور شمال لوري ته مو څو کيلو متره لرې ښايسته دېره جوړه کړې ده. اوس د خپلو بچو راتلونکي ته اندېښنه نه لرم او مېرمن مې د پيسو په مصرفولو ځان ګناهګاره نه ګڼي. راتلونکي اوړي ته مو زړه دی چې اروپا ته لاړ شو او اوس په ربستيني مانا ژوند کوو.)

ما تري وپوښتل: نو دې ځای ته څنګه را ورسېدئ؟

راته وې ويل: (د همدې جملې په برکت چې تاسې نن وويله: (د ايمان پر قوت برلاسي کېدل.) پنځه کاله مخکې مې دلته په ديترويت کې د تورې (تراشکاری) د يوې کارخونې په اړه واورېدل، زه هغه وخت په کليولنډ کې اوسېدم. له ځان سره مې وويل، دا کار به يو ځل کوم او لا ډېرې پيسې به تري ګټم. د يکشنبې په ماسپښين هلته لاړم، مرکه د دوشنبې په ورځ وه. مابنام له ډوډۍ وروسته هوټل کې خپلې خونې ته ورستون شوم، ناارامه وم، له ځان نه مې بد راتلل، ځان سره مې وويل: ولې دومره عادي او بېچاره انسان ووسم؟ ولې بايد د يوه نسبتاً ښه کار د پيدا کولو لپاره دومره منډې تري وکړم؟

اوس هم نه پوهېږم، ولې مې د هوټل د بېل پاڼه راواخيسته او د پنځو هغو پخوانيو اشنايانو نومونه مې پکې وليکل چې اوس يې اقتصادي حالت ښه و. دوه پکې زمونږ پخواني ګاونډيان وو او اوس ښو ځايونو ته کډه شوي وو. دوه نور مې پخواني باداران او يوه مې ورينداره وه.

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

بیا هم نه پوهیږم، ما ولې له ځانه وپوښتل چې: (دا پنځه واړه خو یو تر ما ښه کاروبار لري، بل راباندې څه امتیاز لري؟ د هوښ له نظره مې ځان له هغوی سره پرتله کړ، خو کوم داسې خاص نبوغ مې پکې ونه لید، ځکه د زده کړو، سمون، امانتداری او شخصي خویونو له پلوه هم تر ما لوړ نه وو.

بلاخره مې د بریا یو بل لامل هم وموند، هغه اوس ډېر مشهور دی او (نوښت یا ابتکار) یې بولي. بلاخره مجبور شوم او دا مې ومنل چې په دې برخه کې زه تر هغوی ډېر ټیټ او وروسته یم.

د شپې درې نیمې بجې مې یوې څړیکې ذهن روښانه کړ. په لومړي ځل مې خپل د ضعف ټکی ولید، پوه شوم چې ټول عمر مې پخپله خپله لاره بنده کړې ده. ځان کې ډوب شوم او دا لامل مې پیداکړ چې زه ولې نوښت یا ابتکار نشم کولای، بلاخره پوه شوم چې د دې یوازینی لامل دا دی چې زهد خپل ځان پر ارزښت باور نه لرم.

په هغه شپه کښاستم، تر څو مې چې حافظې کار کاوه، رایاد مې کړل چې له څه وخته پر خپل ځان بې باوره شوی یم او خپل فکر مې د ځان پر ضد کارولی دی، که څه هم ما کولای شول چې دا فکر په خپله ګټه وکاروم. ما ځان ډېر ټیټ ګڼلی و، پر ځان بې باوره وم، ومې لیدل چې ټولو کارونو کې راته ځان کم ښکاره شوی دی، بیا مې دې ته پام شو چې تر څو زه پر خپل ځان باور ونه لرم، هېڅوک پر ما باور نه شي کولای.

په هماغه شپه مې پربکړه وکړه چې نور به ځان ټیټ او کم نه بولم.

سبا په پوره ډاډ مرکې ته لاړم او دا باور مې په لومړي ځل احساس کړ. له دې مخکې مې هیله دا وه چې سل زړونه یو کړم او د کار لپاره له اوسني (٧٥٠) یا (١٠٠٠) ډالره لوړ معاش وغواړم. خو په هغه ورځ چې د ځان په ارزښت پوه شوم، خپل وړاندیز مې (٣٥٠٠)ډالرو ته لوړ کړ او پکې بریالی هم شوم. لامل به یې ښایي دا و چې تېره شپه مې ځان لوستی و، ځان کې ننوتی وم او داسې

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

ځیزونه مې په ځان کې موندلي وو چې پر ځان یې زما باور سل چنده لوړ کړی و.

له کار موندلو دوه کاله وروسته، بیا زه داسې انسان ګڼل کېدم چې سودا مې ښه په اسانه جوړولای شوه. یوه موده شرکت خپله پالیسي محدوده کړې وه، دې وخت کې زما کار ښه شو، ځکه زه په دې برخه کې ښه کمښشن کار وم. څه موده وروسته چې د شرکت په مدیریت کې بدلون راغی، زما معاش هم ورسره لوړ شو او راته وویل، چې ځینې اجناس د خپل کار د امتیاز په توګه ځانته اخیستی شې.)

نو پر ځان باور ولرئ چې ښې پېښې درسره وشي!

ستاسې ذهن (د فکر فابریکه) ده او هره ورځ زرګونه افکار تولیدوي.

دا فابریکه دوه کسان اداره کوي، یو یې (بریالی) نومېږي او بل (ناکام). بریالی په مثبت ذهني تولید بوخت دی او د تولید دلیل یې هم ستاسې وړتیا، بریا او قوت دی.

بل ښاغلی (ناکام) نومېږي، ناکام لګیا دی ټوله ورځ منفي او تحقیر امېزه تولیدات کوي. دی ستاسو د کمزوریو او تنګیو پر دلایلو کار کوي او مسلکي شعار یې دا دی چې: (ماتې خورئ!).

دا دواړه (بریالی او ناکام) ښاغلي ډېر منونکي دي، خپل کار ته په وخت راځي او په وړه اشاره کار او حرکت پیلوي. که اشاره مثبته وي، بریالی رامخکې کېږي او کار پیلوي او که اشاره منفي وي، نو ناکام صبب سمدستي فعالېږي.

که غواړئ پوه شئ چې دا دواړه څنګه کار کوي، نو دا تمرین وکړئ: ځان سره ووایی چې: (نن خو ډېره ستړې ورځ ده.) تاسې چې څنګه دا خبره وکړه، په همدې یوې اشارې درته «ناکام صبب» له سلو دلایلو او شواهدو سره رامخته کېږي او درته وایي: هوا توده ده، بازارونه ساړه دي، سودا نه کېږي،

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خلک غوسه دي، کېدای شي د خولې خوند مو بد شي ... همدا ناکام صېب مو په خو ثانیو کې پښې سستوي او درته ثابتوي چې (نن ستړې ورځ ده.) تاسې چې تر خو ځان برابروئ، دستي مو ذهنیت داسې جوړېږي چې (نن خو رښتیا هم ډېره بده ورځ ده.)

بیا ځان سره ووایی چې: (نن خو ډېره ښه ورځ ده!) دې سره بریالی صېب سمدستي په اشاره پوهېږي او خپل کار پیلوي، دستي درته وایي: (نن خو د کار ورځ ده! هوا ښایسته ده، ژوند نعمت دی، نن خو پاتې کارونه ختمولای شې!) په دې ورځ به د بریالي صېب په خبرو ستاسې ټوله ورځ ښایسته او خوندوره وي.

که ناکام صېب درته وایي چې په دې دلایلو تاسې دا کار نه شئ کولای؛ نو بریالی صېب درته وایي چې په دې دلایلو یې کولای شئ او د کار کولو لارې چارې هم درښیي. ناکام صېب تاسې پر خپله ماتې قانع کوي او درته وایي چې خپله ماتې ومنئ، خو بریالی بیا اپوټه تاسې ته د بریا لپاره دلایل او لارې چارې درښیي. ناکام صېب درته د سترګو په رپ کې وایي چې فلانی ښه کس نه دی، خو بریالی صېب درته ډېر دلایل وړاندې کوي چې هغه کس ولې ښه دی.

که تاسې دې دواړو کې هر یوه ته ډېر کار سپارئ، هماغه قوي کوئ. که ناکام صېب ته ډېر کار وسپارئ، نو هغه له ځان سره پرسونل هم زیاتوي او ستاسې د ذهن ډېره برخه نیسي. بلاخره ستاسې د فکر پر ټول تولید واکمنېږي او ټولو افکارو ته مو منفي اړخ ورکوي.

ښه طریقه دا ده چې ناکام صېب له کاره وشړئ، ځکه تاسې یې کار ته اړتیا نه لرئ. څه ضرور چې یو کس درته لکه مچ ټول عمر غوږ کې بنګېږي او وایي چې:

ته یې نشې کولای

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ارزښت يې نه لري
ماتې خورې او نور...
تاسې چې کوم ځای ته ځی، ناکام صبب درسره هلته په تلو کې مرسته نه کوي، نو له دې صيبه ببخي تېر شئ او خپل مزل پيل کړئ.
بريالي صبب نه ښه کار واخلئ، څنګه مو چې ذهن ته کوم ښه فکر درغی، دستي يې ده ته ورکړئ چې ورسره بوخت شي، دی درښيي چې څنګه بايد بريالي شئ.
شواهد ښيي چې هره برخه کې ورځ تر بلې د نخبه ګانو (رونړ اندو) اړتيا زياتېږي او رونړ اندي هغه دي، چې له هره اړخه ښې وړتياوې ولري. هغه کسان چې راتلونکي مشران به وي، هغه کسان چې اوس د نبوغ مرحلې ته رسېدلي دي يا به زر ور ورسېږي؛ يو پکې تاسې هم ياست.
که چېرې دا يقيني شي چې په نړۍ راتلونکي کې به په يوه هېواد کې هراړخيزه وده پيل کېږي؛ نو نوي حالات حتماً د خلکو شخصي بريالوې نه تضمينوي. خو اجمالي نظر ښيي چې ميليونونه خلک د خپل ژوند د ودې لپاره هلې ځلې کوي او يوه کوچنۍ ډله پکې بريالی کېږي. سره له دې چې په تېرو دوو لسيزو کې ډېر زيات فرصتونه رامنځته شوي دي، خو زياتره خلک اوس هم په هماغه پخواني حالت کې پښې او لاسونه وهي او د بيارغونې په راتلونکې دوره کې به بيا هم زياتره خلک همداسې د ډار، اندېښنې او بې کفايتۍ ښکار وي.د خپلو غوښتنو په پوره کولو کې به ښوسه وي او پر ځان به باور نه لري. پايله دا ده چې د دوی هلې ځلې به محدودې پايلې ولري او محدوده خوښي به ورسره وي.
هغوی چې فرصتونه په شتمنۍ بدلوي، ډېر پوه خلک دي. تاسې هم له همدې خلکو ياست، ګڼي د خپل راتلونکي غم به درسره نه وی او دا کتاب به مو نه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

لوست. تاسې پوه خلک دا زده کوئ چې زړه ته څنګه قوت ورکړئ او د خپلې بریا لپاره څنګه هلې ځلې وکړئ.

قدم ورننباسئ، د بریا دروازې تل پرانیستې وي او نن تر پخوا ډېرې دي. همدا نن ځان په هغو خلکو کې وشمېرئ چې غواړي له ژونده خوند واخلي.

دا د بریا لومړی خو مهم تمځای دی. لومړی تمځای پر خپلو وړتیاوو باور دی، نو پر خپله بریا باور ولرئ.

پر خپل قوت باور څنګه زیات کړو؟

دلته د باور یا ایمان د قوت زیاتولو لپاره درې لارې ښودل شوې دي:

الف- د بریا په اړه فکر وکړئ او پر ماتې فکر مه کوئ. په کار ، کور او هر ځای کې د ناهیلي کوونکو فکرونو پرځای هیله ښونکي فکرونه وکړئ. له سخت حالت سره چې مخ شئ، دا مه وایئ چې: (ښایي ماتې وخورم) بلکې ووایی: (بریالی/ بریالی کېږم.)

که له چاسره مو سیالي وي، دا مه وایئ چې (زه یې وړ نه یم...) بلکې ووایی: (زه په غوره خلکو کې یم.)

که فرصت مو وموند دا مه وایئ چې: (زه یې نه شم کولای) بلکې ووایی چې (زه یې کولای شم!). هڅه وکړئ چې ستاسو د فکرونو بهیر د (کولای شم) تر اغېز لاندې وي. که د بریا په اړه فکر کوئ، ذهن به مو د بریالیتوب نقشه درکوي او که فکر مو د ماتې په اړه وي، نو ذهن به مو هم د ماتې لاره درښیي.

ب. ځان ته تل ووایی: تر هغې ډېر ښه یاستئ، چې تاسې یې فکر کوئ. بریالي خلک خارق العاده نه وي. بریا ډېره هوښیاري نه غواړي، هېڅ رمز و راز پکې نشته او بخت پورې هم نه ده تړلې. بریالي خلک هم عادي انسانان دي، یوازې یې پرځان باور زیات دی، تاسې ځان ته په ټیټه سترګه مه ګورئ او ځان کم مه بولئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ج.لوی فکر وکړئ. ستاسې د بریا اندازه ستاسې د فکر او لیدلوري په اندازه پورې تړلې ده. که موخې مو وړې وې، پایلې به هم وړې مومئ. لویې موخې وټاکی چې لویې بریاوې ومومئ. دا هم مه هېروئ چې لوی پلانونه او مفکورې که تر کوچنیو هغو اسانه نه وي، ترې سختې هم نه دي.

رالف. جي. کوردنیز د جنرال الکتریک شرکت اجراییوي رییس دی، ده د مدیرت اړوند په یوه کنفرانس کې وویل: (که څوک غواړي چې د مدیریت څوکۍ ته ورسېږي، مونږ ترې یوه ژمنه غواړو، ژمنه دا ده چې دوی به د شخصي ځان جوړونې لپاره یو پلان تعقیبوي. هېڅوک چا ته د ځان جوړونې امر نه کوي. خلک که په خپلو چارو کې پاتې شوي او که پرمختګ یې کړی، هرځل یې د خپلې خوښې او ټاکنې پر اساس عمل کړی دی. دا مسئله وخت، کار او قرباني غواړي او ستا لپاره یې هېڅوک نه شي کولای.

د ښاغلي کوردنیز سپارښتنې روښانه او عملي دي. د همدې سپارښتنې پر اساس ژوند وکړئ. هر څوک چې په هره برخه (مدیریت، کاروبار، هنر، دین، سوداګری، انجنیری ...) کې لوړ مقام ته رسېدلي، ځانته یې خپله د ودې یو پلان جوړ کړی او هماغه یې تعقیب کړی دی.

ښه ښوونیز او د ودې پلان باید درې موخې ولري او دا د دې کتاب محتوا هم ده، تاسې باید دا درې موخې تعقیب کړئ:

موخه وټاکی چې ... څه باید وکړو؟

لارې چارې وټاکی چې ... څنګه یې باید وکړو؟

باید چې وشي ... یانې نتیجه ورکړي.

څه باید وکړو؟ دا برخه د بریالیو خلکو د لیدلورو او تکتیکونو په اساس تنظیمېدای شي چې هغوی خپلې چارې څنګه پر مخ وړي؟ د لارې خنډونه څنګه هواروي؟ درناوی څنګه ترلاسه کوي؟ په نورو څه امتیاز لري؟ څه ډول فکر کوي؟ ... .

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څنګه يې وکړو؟ دا برخه بيا يو لړ څرګندې او د عملي کېدو وړ لارښوونې غواړي. دا لارښوونې د دې کتاب په ټولو څپرکو کې موندلای شئ. دا لارښوونې کارسازې وي، دا وګورئ او پايلې يې په ځان کې وارزوئ.

پايلې. د ځان جوړونې د درېيمې او مهمې برخې په اړه به لنډ ووايم: که په دغه کتاب کې ښودل شوی پلان (برنامه) مو په جدیت عملي کړ، نو بريا مو تضميني ده. ښايي په دغه پلان اوس باور ونه شي، خو که دا د ځان جوړونې برنامه تجزيه او تحليل شي، نو پوهېږو چې دا برنامه يو لړ ښې پايلې لکه (د کورنۍ له خوا ډېر درناوی، د همکارانو او ملګرو په نظر لياقت او وړتيا، د ګټورتيا احساس، اعتبار لرل، ځان ته په ارزښت قايلېدل، لوړ عايد او د ژوند لوړه کچه) لري.

د ځان جوړونې پروسه خودجوشه ده، څوک درته نه وايي چې دا وکړئ او دا مه کوئ، دا کتاب مو لارښود دی.

يوازې تاسې خپل ځان درک کولای شئ او يوازې تاسې ځان ته د دې لارښوونو د عملي کېدو امر کولای شئ. يوازې تاسې خپل پرمختګ ارزولای شئ. که لړ وښويېدئ، يوازې تاسې کولای شئ چې خپله لاره بدله کړئ، لنډه دا چې همدا تاسې بريا ته د رسېدو لپاره وروستۍ او نهايي پرېکړه کولای شئ. تاسې د کار او مطالعې لپاره تل يو ازمويښتون (لابراتوار) درلود او لا يې هم لرئ. دا ازمېښتون ستاسې شاوخوا چاپېريال دی چې له ببلابېلو انسانانو جوړ دی. په دغه ازمايښتون کې ببلابېل انساني چلندونه ليدل کېږي. که تاسې په دغه شخصي ازمايښتون کې د څېړونکي په حيث په کار بوخت شئ، نو د زده‌کړې په برخه کې به هېڅ خنډ او محدوديت ونه لرئ. بله دا چې لګښت هم نه درباندې راځي، نه کرايه ورکوئ، نه څوکيدار شته او نه برېښنا مصرفېږي. تاسې کولای شئ چې له دغه ازمويښتونه په وړيا توګه د خپلې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خوښې په اندازه ګټه واخلئ. تاسې هم په خپل ازمويښتون کې هغه څه کوئ، چې ټول څېړونکي يې کوي او هغه: مشاهده او تجربه ده.

تاسې ته دا جالبه نه ده چې خلک ټول عمر له نورو خلکو سره راشه درشه کوي، خو بيا يې هم له علت او غبرګونه بې خبره وي؟ زياتره خلک ليدونکي نه دي. د دې کتاب يوه موخه داده چې تاسې د انساني چلند په ليدلو او د خپلې مشاهدې په قوت کې ښه مهارت ترلاسه کړئ. له ځانه پوښتنه وکړئ چې مثلاً، فلانی کس ولې دومره بريالی دی او هغه بل کس ولې خپل وخت ضايع کوي؟

ولې يو کس ډېر ملګري لري او بل کس يوازې دی؟ ولې خلک د ځينو خلکو خبرې په خوښۍ مني، خو که همدا خبرې ورته بل څوک وکړي، هېڅ ارزښت نه ورکوي؟

ازمويښت مو چې پيل کړ، بيا به له واړه کار (مشاهدې) لوی سبقونه اخلئ.

دلته درته دوه وړانديزونه شوي او دا وړانديزونه درسره په دقيقه او ځيرکه مشاهده کې مرسته کوي. په خپلو ملګرو او خپلوانو کې د ارزونې لپاره دوې ډېرې بريالۍ او دوې ناکامې الګوګانې وټاکی. بيا د کتاب د لوستو پر مهال وګورئ چې دا بريالۍ الګوګانې تر کومه حده وړاندې شويو اصولو ته ژمنې دي؟ بيا وګورئ چې دا دوه اړخيزه ارزونه څنګه د دې لامل کېږي چې تاسې دې د حقايقو د پيروۍ پر حکمت پوه شئ.

له نورو سره هر ډول اړيکې تاسې ته دا امکان درکوي چې د هغوی په کړو وړو کې د بريا اصول ووينئ. تاسې هڅه وکړئ چې د بريا دا اصول خپل عادت وګرځوئ. تاسې چې هرځومره تمرين کوئ، دا عمل به هومره زر ستاسې د خوی او عادت برخه ګرځي.

موږ زياتره داسې ملګري لرو چې د بوټو او ګلانو له ساتنې سره مينه لري او زياتره وخت وايي چې: (د دغه ګلانو وده څومره خوند کوي، خاورې له اوبو

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

سره څنګه روانې دي، څنګه غبرګون ورته ښيي او وګورئ چې له تېرې اونۍ راهيسې څومره لوی شوي دي!)

د انسان او طبيعت ترمنځ د دوستۍ پايلې خوندورې وي، خو که چېرې انسان د ځان جوړونې، خودجوشه ودې او په فکر پالونکې برنامه کې خپله وده ووينې، نو د هغه طبيعت له خونده به څو ځله ډېر خوند ورکړي. دا به څومره خوند کوي چې انسان په دې برخو کې ورځ تر بلې او مياشت تر بلې خپله وده ګوري. پر ځان باور، په نورو کې نفوذ او بريا ته رسېدل دي. په دې دنيا کې تر ټولو خوندور او اراموونکی شی دا دی چې تاسې د بريا او نېکمرغۍ پر لاره ګام واخلئ او د بريا څوکو ته رسېدل بيا دومره خوند نه لري، څومره خوند چې د انساني وجود د جوهر په موندلو کې دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دویم څپرکی

له "ماتې منلو" او "پلمې لټولو"سره مبارزه وکړئ

که ځان بري ته چمتو کوئ، باید خلک مطالعه کړئ. د دې کار لپاره خلکو ته په پوره دقت پام وکړئ او بریا ته د رسېدو اصول او قوانین پکې کشف کړئ. بیا دا کشف کړي اصول او قوانین په خپل ژوند کې عملي کړئ، خو نبه خبره دا ده چې همدا اوس لاس په کار شئ.

د خلکو پېژندلو په لړ کې به پوه شئ چې (ناکام) خلک یوه ناروغي لري او دا فکري ناروغي د دوی ټولو فکرونه خرابوي. مور دا ناروغي (بهانې لټول) نومو. ټول ناکام خلک د دې ناروغۍ له پرمختللې او ټول منځني خلک یې له خفیفې بڼې رنځېږي.

دې ته به مو هم پام شي چې (بهانه لټول) د فعالو او هغو خلکو تر منځ د توپیر لامل دی، چې په خپل اوسني کار پورې کلک نښتي وي او ټول عمر ورسره د کار بایللو وېره وي. په دې به هم پوه شئ چې انسان څومره بریالی وي، هومره به یې عذر او بهانې کمې وي.

څوک چې نه چېرته رسېدلي وي او نه یو ځای د ته رسېدو پلان لري، دوی ټول عمر ځان ته د برات ورکولو لپاره یو کتاب بهانې او دلایل پیدا کړي وي. د چا چې له خپل کار سره زړه نه لګېږي، ټول عمر د دې پوښتنو په ځوابولو کې حاضر ځوابه وي چې:

- ولې یې نه لرم؟
- ولې یې نشم کولای؟
- ولې نه یو؟
- ولې یې نه کوو؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

اوس د بریالیو انسانانو ژوند ته ځیر شئ، دلته به هم وګورئ، ټولې هغه بهانې چې ناکام او عادي خلک یې کوي، دا بریالی انسان یې هم کولای شي، خو نه یې کوي!

ما نه دي اورېدلي چې یو بریالي انسان (رییس، پوځي، پلورونکی، لیکوال یا رهبر) دې د ځان پټولو لپاره یوه یا دوې بهانې نه وي لرلې. روز ویلیټد خپلې فلج شوې پښې بهانه کولای شوای، ترومن دا بهانه کولای شوای چې زه رسمي زده کړې نه لرم؛ (استاد عبدالله بختاني خدمتګار او استاد حبیب الله رفیع ورته بهانې کولای شوای. ژ)، کینیډی دا بهانه کولای شوای چې زه د جمهوري ریاست عمر او تجربه نه لرم، جونسن او ایزنهاور د زړه حملې د ځان لپاره بهانه کولای شوی.

بهانې لټول ناروغي ده او که سمه درملنه یې ونه شي، د نورو ناروغیو په څېر دا هم سختېدای شي. په دې ناروغۍ اخته خلک له دغ ذهني بهیره تېرېږي. زه خپل کار سم نشم کولای، نو د ځان ساتلو او خوندیتوب لپاره څه دلیل او بهانه پیدا کړم؟ بیسوادي؟ تېر عمر؟ ځواني؟ بدبختي؟ ښځه/میړه؟ شخصي ستونزې؟ کورنۍ تربیه؟ ....؟)

مات شوی انسان چې څنګه مناسبه بهانه پیدا کړي، پرې تکیه شي او بیا خپلې ماتې او وروسته پاتې والی، ټول پر همدې بهانه توجیه کوي.

ماته منلی انسان چې څنګه په دلیل او پلمه تکیه شي؛ نو په لاشعور کې یې د دې پلمې نقش لا هم ژور شي. زمونږ افکار که مثبت وي که منفي په تکرار او دوام تقویه او تغذیه کېږي. د ماتې منلو او بهانې لټولو په ناروغۍ اخته انسان چې لومړي سر کې بهانه کوي، ښه پوهېږي چې دروغ دي، خو ځومره یې چې تکراروي، دومره یې دا دلیل قوي کېږي او بیا همدا د خپلو ماتو، کمزورتیاوو او وروسته پاتې کېدو دلیل ښیي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نو بریا ته د رسېدو د برنامې لومړی مرحله دا ده چې ځان د دې ناروغیو پر وړاندې واکسین کړو.

د ماتې منلو ناروغي ببلا ډولونه لري، خو تر ټولو خطرناک یې: د کافي قوت، ځیرکتیا، مناسب عمر او بخت نه لرل دي. راځئ اوس دا وګورو چې د یادو ځلور واړو پر وړاندې ځان څنګه وقایه کولای شو.

ځلور مشهورې بهانې

الف. (خو زما روغتیا دومره ښه نه ده.) دا بهانه له دې راپیلېږي چې (نن ښه نه یم) او بیا تر: (ولا دا او هغه ناروغي لرم) پورې رسېږي.

د هیلو نه پوره کېدو، د مسئولیت نه اخیستو، د ماتې منلو، د لوړ عاید نه لرلو او نورو ډېرو ماتو په دلیل کې ناروغي د ببلابېلو بهانو په توګه وړاندې کېږي. میلیونونه خلک د بهانې ټولو پر ناروغۍ اخته دي، خو ایا د دوی ښېنه په ډېرو مواردو کې پر ځای ده؟ یوه شېبه د هغو بریالیو ملګرو په اړه فکر وکړئ چې ناروغي یې بهانه کولای شوه، خو بهانه یې نه کړه.

زما ډاکټران ملګري پر دې باور دي چې بشپړ روغ انسان ښځي نشته. ټول انسانان له روغتیایي پلوه ستونزې لري. زیاتره پکې داسې دي چې د ناروغۍ بهانې ته بشپړ یا لږ تسلیمېږي، خو کامل انسانان داسې نه کوي.

د یوه ماسپښین دوو تجربو ما ته وښودله چې د روغتیا په اړه کوم چلند سم او کوم ناسم دی.

په کلیولند کې له وینا وروسته یو نړدې دېرش کلن ځوان خوا ته راغی او ویې غوښتل، چې یو ځو دقیقې راسره شخصي مجلس وکړي. ځوان زما وینا وستایله خو زیاته یې کړه: (له بده مرغه ستا نظریات زما لپاره چندان په درد نه خوري.) بیا یې خبره وغځوله: دا ځکه چې زړه مې ډېر ښه نه دی او باید پرې باید وکړم. بیا یې وویل: تراوسه مې ځلور ډاکټران لیدلي، خو یوه هم زما ستونزه تشخیص نه کړه، ته راته څه مشوره لرې؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ما ورته وویل: زه خو په زړه ولاکه چندان پوهیږم، خو د داسې ستونزې پر مهال یوازې درې کاره کولای شم. لومړی دا چې ستونزه د زړه له تکړه متخصص سره شریکه کړم او د هغه تشخیص د وروستي نظر په توګه ومنم. تاسې وویل چې تراوسه څلورو ډاکټرانو ته تللي یاست، خو ستونزه مو نه ده تشخیص شوې، نو ښه دا ده چې پنځم ډاکټر ته ورشئ او د ده تشخیص د نهایي نظر په توګه ومنئ. ښایي ستاسې زړه اوس کومه ناروغي ونه لري، خو که تاسې ورته دومره اندېښنه کوئ، نو ښایي راتلونکي کې د زړه او رګونو په جدي ناروغۍ اخته شئ. د ناروغۍ په اړه تشویش، زیاتره وخت پخپله ناروغي زېږوي.

دویم وړاندیز مې دا دی چې د ډاکټر شیندلر کتاب (د کال ۳۶۵ ورځې به څنګه تېروو؟) حتماً ولوله. شیندلر په دغه کتاب کې وایي: په (۴۰۰۰)کې (۳۰۰۰)د ناروغانو کټونه هغو خلکو نیولي چې ناروغۍ یې عصبي ریښه لري. اوس تاسې فکر وکړئ، که په څلورو کې درې ناروغان په دې پوهېدای چې عصبي فشار (سټریس) څنګه کنټرول کړي، نو سر به یې روغتون ته نه و دننه کړی. د ډاکټر شیندلر کتاب ولولئ او د عصبي هیجانونو د کنټرول لپاره یوه پلان ترتیب کړئ.

درېیم دا چې پرېکړم کوم چې تر مرګه به خپل ژوند کوم. له دې وروسته پاتې انسان سره د خبرو په لړ کې د خپل یوه ملګري وینا رایاده شوه، دا ملګری مې وکیل و او د سل (توبرکلوز) ناورغي یې هم لرله. دا ملګری مې پوهېده چې ژوند باید لنډ و تنګ تېر کړي، خو دا ستونزه یې نه پرېښوده چې د ده د کورنۍ ژوند او وکالت خوند تري وتروړي. دا سړی چې اوس د اته اویا کالو دی داسې فلسفه لري: (زه وایم تر څو چې مړ نه یم، تر هغې به سم ژوند کوم او ژوند به له مرګ سره نه ګډوم، تر څو چې په دې خمکه یم، غواړم ژوند

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وکړم، ولې ځان نیم مړی وګڼم؟ انسان چې کومه لحظه د مرګ په خپګان او اندېښنه کې تېروي، دا هماغه لحظه ده چې په مرګ کې یې هم تېرولای شي.)

خبرې مې باید په همدې څو جملو ختمې کړې وای، ځکه ځان مې باید په دیتروت کې روانې الوتکې ته رسولای وی. په الوتکه کې راته بله په زړه پورې تجربه په تمه وه. الوتکه چې والوته د (ټییک) غږ مې واورېد، وارخطا شوم، خوا کې ناست کس ته مې وویل: غږ له دې خوا دی؟

هغه په خندا شو وې ویل: هو، لکه چې ووېرېدې چې د ساعتي بم غږ دی؟ خو نه، دا زما د زړه غږ دی!

زه ېېخي حیران شوم او د موضوع لامل مې تړې وپوښت. هغه راته وویل: (یوویشت ورځې مې یو سخت عملیات وکړ او په زړه کې یې راته یوه پلاستیکي ټوته کېښوده، اوس چې تر څو پر دې پلاستیکي ټوټې بیا غوښه راټوکېږي، تر هغې به دا ټیک ټیک غږ کوي.)

ما وپوښت چې دا حالت به نو څنګه ښه شي؟

وې ویل: پلانونه مې لوی دي، زړه مې دی چې میناسوتا ته له تلو وروسته حقوق ولولم او دولتي دنده واخلم، ډاکټرانو ویل چې یو څو ورځې باید پر ځان فشار را نه وړم، له هغې وروسته به ېېرته عادي شم.)

اوس له ناروغۍ سره د مخ کېدو دوې بڼې وګورئ. لومړی سړی پر خپلې ناروغۍ ډاډه هم نه و، ستونزه یې هم نه وه تشخیص، خو زړه یې وهلی و، خپه او اندېښمن و، داسې کس یې لټاوه، چې د نه پرمختګ لپاره د ده دلایل ورسره ومني. خو دویم سړي بیا ډېر سخت عملیات کړی و، له دې سره سره بیا هم هماغسې هیله من او کار ته لېوال و. دا هغه دوه جلا ذهنیتونه وو چې دوو تنو د روغتیا په اړه لرل.

زه خپله هم د روغتیا د بهانې یوه شخصي تجربه لرم. زه د شکر ناروغي لرم. څنګه چې پوه شوم (له پېچکاریو وړاندې) یو کس راته وویل چې د

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

شکرناروغي بدني ستونزه ده، خو لويه ستونزه هله رامنځته کېږي چې په اړه يې منفي فکر وکړې، که تل ورته اندېښمن وې، خدای مه کړه له لويې ستونزې سره به مخ شې.

طبعاً خپله چې د شکر پر ناروغۍ اخته شوم، د شکر له ډېرو ناروغانو سره مخ شوم. اوس به درته د دوو متضادو مواردو کيسه وکړم. يو کس داسې دی چې د شکر ښخي لږه ناروغي لري، خو بيا يې هم له ځانه ګرځنده مړی جوړ کړی دی. د يخنۍ له وېرې يې ذهن دومره بوخت کړی چې ټول عمر يې ځان د رشځند تر حده پوښلی وي او عفونت دومره وېرولی چې هر څوک پوزه لږه تېزه کش کړي، دی تر يې تښتي. زر بې قوته کېږي او له همدې امله کار هم نه شي کولای. ډېره ذهني انرژي په دې تشويش ضايع کوي چې: (څه به کېږي؟) نورو خلکو ته لګيا وي چې داسې سخته ناروغي لرم، د دغه سړي ناروغي شکر نه، بلکې بهانې لټول دي. دغه سړي ځان پخپله ناروغ کړی دی. دويم کس بيا د يوه لوی خپرندويه شرکت رييس دی او ناروغي يې هم سخته ده. دا سړی د هغه پخواني په پرتله دېرش ځله ډېر انسولين کاروي. خو بيا هم د (ناروغتيا) لپاره ژوند نه کوي، بلکې ژوند د دې لپاره کوي چې کار وکړي او خوند تر يې واخلي. يوه ورځ يې راته وويل: (دا شکر ناروغي هم سمه لانجه ده، خير ... لانجه خو ږيره خرېيل هم دي، خو زه بيا هم د کټ کېږم نه... يوازې کله چې پېچکارۍ وهم، نو ځان سره وايم: د هغه کس دې کور ودان وي چې انسولين يې کشف کړي دي.)

زما يو بل ملګری په يوه مشهور کالج کې د سپورت روزونکی دی. دی په (۱۹۴۵ز.ل)کال کې له اروپا راستون شو او يو لاس يې نه و. دا سړی معلول دی، خو بيا هم تل مُسکی وي او له نورو خلکو سره مرسته کوي.زه چې څومره خلک پېژنم، دی يکې تقريباً ژوند او راتلونکي ته ډېر خوشبين دی. يوه ورځ مو د ده په معلوليت بحث کاوه، راته ويل يې: (يو لاس دومره شی نه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دی! البته دوه لاسه تر یوه ښه دي، خو هغوی زما یوازې یو لاس پرې کړی دی، اروا مې روغه او پوره ده او زه په دې حال د زړه له کومې د خدای شکر کاږم.)

یو بل یو لاسی ملګری مې د ګلف ښه لوبغاړی دی، یوه ورځ مې ورته وویل: خلک په دواړو لاسو لوبه نه شي کولای، ته په یوه لاس دومره تکړه یې، ځواب یې ډېر جالب و راته وې ویل: (زما تجربو ثابته کړه چې (د یوه لاس سم فکر) د (دواړو لاسو له ناسم فکره) لوبه ګټي. تاسې یوه شېبه په دې خبره فکر وکړئ ... دا خبره نه یوازې په ګلف، بلکې د ژوند په ټولو برخو کې سمه ده.

د ناروغۍ له بهانې سره د مبارزې څلور لارې

د دې ناروغۍ لپاره ښه واکسین، له څلورو درملو جوړ دي:

۱) **د خپلو ناروغیو په اړه مه غږېږئ.** که زکام هم وئ، خومره چې د خپلې ناروغۍ په اړه غږېږئ، هومره به مو حالت خرابېږي. په ناروغیو غږېدل داسې دي لکه بوټو ته سره (پارو) ورکول. بله دا چې د شخصي مسایلو په اړه غږېدل ښه کار نه دی، د خلکو حوصله ختموي او انسان ورسره ځانخوښی ښکاري. څوک چې بریا غواړي، په ځان کې د ځان په اړه د غږېدو لېوالتیا هم ځپي. که خپلې ستونزې یادې کړئ، ښایي یوازې د ځینو خلکو زړه سوی درجلب کړئ، خو له دې لارې د خلکو درناوی او مینه نه شئ ترلاسه کولای.

۲) **روغتیا ته اندېښنه مه کوئ.** د مایو په مشهور روغتون کې افتخاري سلاکار ډاکتر والتر الواریز څه وړاندې ولیکل: (زه تل مضطربو (خپه) خلکو ته زاری کوم چې لږ په سد شئ. مثلاً یو کس به اته ځله د تریخي عکسونه واخیستل، بیا به یې هم زړه ډاډه نه و چې ګني تریخی یې جوړ دی، ما به ورته ویل چې نور عکسونه یې مه اخله. سلګونه داسې کسان

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وو چې د خپل زړه درزا به يې اورېده، ما ورته وويل چې نور د زړه ګراف مه وباسئ.

۳) **شکر وکړئ چې دومره خو روغ يئ.** پخواني وايي په هر حال شکر پکار دی، له بدو بدتر شته، ځينې خلک دې ته خپه وي چې بوټان نه لري، خو دې ته نه ګوري چې ځينې خلک پښې هم نه لري. له ناروغی د سر ټکولو پر ځای دا ښه ده چې په روغتيا شکر وکاړئ. که خپلې همدې نسبي روغتيا ته خوښ شئ، نو دا په دې مانا ده چې د ډېرو قوي ناروغيو واکسين مو کړي دي.

٤) **ځان ته ووايی (زړښت تر ماتې ښه دی.)** ژوند د دې لپاره درکړل شوی چې خوند ترې واخلئ، نه چې ضايع يې کړئ. ژوند د ناروغی پر تخت د پرېوتو په وېره او اندېښنو کې مه تېروئ.

ب. د بريالیتوب لپاره بايد هوښيار و اوسو. دا پلمه چې زه تکړه نه يم يا وړتيا نه لرم، ډېره عامه ده او دومره خپره ده چې ۹۹٪ سلنه خلک يې په ښلابښلو درجو اخته دي. خو د نورو اپوټه پر دې پلمه اخته کسان نه ماتېږي. لږ خلک په ښکاره دا مني چې پوهه او وړتيا يا ځيرکتيا نه لري، دوی د خپل وجود په ژورو کې له دې احساسه ځورېږي.

مونږ زياتره د هوښ او وړتيا په برخه کې د دوو اساسي تېروتنو ښکار کېږو:

۱) يا خپل هوښ او وړتيا ټيټه بولو.

۲) يا د نورو د هوښ او وړتيا په اړه مبالغه کوو.

د همدې دوو تېروتنو له امله خلک خپلې وړتياوې جدي نه ګڼي. په کاري فرصتونو کې د سيالی قوت بايلي، ځکه دوی وايي چې دا کار (وړتيا) غواړي، خو دې ته نه ګوري چې يو نابلده سړی به راشي، د وړتيا په غم کې به هم نه وي او له فرصته به ګټه واخلي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

اصلي خبره دا نه ده چې څومره وړتيا پکار ده، بلکې اصلي موضوع دا ده چې له وړتيا څومره کار واخيستل شي. تاسې چې د خپلې وړتيا په اړه څنګه نظر لرئ، دا يې تر اندازې ډېر مهم دی. زه به درته دا جمله بيا تکرار کړم چې:

تاسې چې د خپلې وړتيا په اړه کوم نظر لرئ، دا د وړتيا تر اندازې ډېر مهم دی.

(ستاسې ماشوم عالم کېدای شي که نه؟) د دې پوښتنې په ځواب کې د هېواد مشهور فزيک پوه دوکتور ايدورد تيلر وايي: (ستاسې ماشوم د عالم کېدو لپاره نه پراخه او پرانيستي ذهن ته اړتيا لري او نه ورته خارق العاده حافظه پکار ده. په ښوونځي کې دې هم لوړې نومرې نه اخلي، خو يوازينی شی چې مهم او اړين دی، هغه دا دی چې ستاسې ماشوم بايد له علمي مسايلو سره شوق (علاقه) ولري.)

شوق او لېوالتيا ان په علمي چاپېريال کې هم مهم فکتور دی!

که د يوه انسان د هوښيارتيا درجه (IQ) سل وي، خو دی مثبت فکر ولري، خوشبينه او ټولنيز وي، نو تر هغه چا ډېرې پيسې، درناوی او بريا ترلاسه کولای شي چې د هوښيارتيا درجه يې (۱۲۰)وي، خو ذهن يې منفي، بدبين او ځانخوښی وي.

که څوک يو کار کوي او پای ته يې رسوي، په دغه کار کې لږه هوښيارتيا تر هغې ډېرې هوښيارتيا ښه ده چې ګټه ترې نه اخيستل کېږي او هسې پرته وي، که څه هم د نبوغ تر کچې رسېدلې وي.

څکه وړتيا پخپله ٪۹۵ ټيکاو (ثبات) دی.

تېرکال مې په يوه مېلمستيا کې د پوهنتون يو همدوره، نړدې يوولس کاله وروسته ولېد. نوموړی ډېر تکړه محصل و او په لوړه درجه فارغ شوی و. په وروستي ځل مې چې ليدلی و، غوښتل يې په لويديځه نړاسکا کې په خپله پانګه يو ازاد کاروبار پيل کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ما تري پوښتنه وکړه چې څه کار دې پیل کړی دی؟

وې ویل: (ولا په خپلو پښو ونه درېدم. تر پنځه کاله مخکې یا تېر کال پورې مې هم دا اعتراف نشو کولای، خو اوس پرې خبرې کولای شم.

د پوهنتون درسونو ته چې متوجې شم، ګورم چې دومره سرشاره ذهن لرم، خو بیا هم یوازې په دې برخه کې متخصص شوی یم چې د سوداګریزو مفکورو ضعفونه او د ماتېدو لاملونه ووینم. ذهن مې کاروبار کې د ستونزو او سختیو په لیدلو بوخت کړی و. د دې تر څنګ مې نور هغه لاملونه لټول چې د وړو کاروبارونو د ماتېدو لامل کېدل، مثلاً (د کافي پانګې نه شتون یا دا ډاډ نه لرل چې د کار پراونه به سم ترسره شي، د تولید په نسبت د تقاضا بشپړوالی، له کورنیو صنایعو د دولت ملاتړ او لنډه دا چې زرګونه نورې مسئلې چې باید کنټرول شوې وای ... دا باید کنټرول شوې وای.

بله دا چې زما د ښوونځي د وخت څو ملګري وو، هغه وخت یې په جګر کې (الف) نه و، ان پوهنتون ته هم نه وو بریالي شوي، اوس یې ځانته خپل کاروبار جوړ کړی او پکې بریالي دي. زه لږ خواري کوم او کار مې د بحري مالونو (کارګو) کنټرول دی. که مې د بریا د علتونو په ارزونې فکر متمرکز کړی وای، نن به مې ژوند او حالت ډېر ښه وی.)

کوم فکر چې د ده هوښیارتیا ته لوری ورکاوه، هغه تر هوښیارتیا ډېر مهم و.

ولې ځینې نابغه ګان نه بریالي کېږي؟ یو کس د نبوغ تر حده تکړه او ما ورسره کلونه کلونه نړدې اړیکې لرلې. دغه سړي فوق العاده تجریدي ځیرکتیا درلوده او د امریکا د ځیرکو محصلینو د ټولنې غړی دی. خو له دې دومره هوښ او ځیرکتیا سره بیا هم زما په پېژندګلوی کې تر ټولو ناکام انسان دی. د دغه سړي دنده ډېره عادي ده او له مسئولیت اخیستو سخت ډاهږي. واده نه کوي، ځکه وایي کیسه یې طلاق ته رسېږي. ملګري نه لري، ځکه ځوک یې نه شي زغملای. په هېڅ کار کې پانګونه نه کوي، ځکه وېرېږي چې پیسې ونه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

بايلي. دا سړی تېز او قوي ذهن لري، خو د دې پر ځای چې د بريا لارې پرې ولټوي، لګيا دی په همدې تېز او تېره ذهن د خپلو مفکورو او کارونو د ماتې او ناکامېدو دلايل تراشي.

دغه منفي فکر يې د پريمانه پوهې او وړتيا سرچينه پټه کړې وه. دی په لږو کارونو کې برخه اخلي او عمومي بې خير و بې برکته انسان دی. دی کولای شي چې د خپل فکر او ليدلوري په بدلولو لوی کارونه وکړي. ماغزه يې دا وړتيا لري چې بې ساری پرمختګ وکړي، خو له بده مرغه د ده د فکر قوت هېڅ ګټه او ثمره نه لري.

يو بل ملګري مې چې څنګه د نيويارک له معتبر پوهنتون نه د دوکتورا سند واخيست، دستي پوځ ته جذب شو. ښايي تاسې پوښتنه وکړئ چې دا درې کاله يې په پوځ کې څه کول؟ هلته يې ځانته د افسر موقف هم پيدا نه کړ، دا درې کاله يې موټرواني کوله. د خپلو هم رتبه پوځيانو په پرتله يې ذهن منفي و، ويل به يې (دوی خو ببخي انسانان نه دي.) پوځي لارې چارې او ميتودونه به يې احمقانه بلل. د اصولو او مقرراتو په اړه به يې ويل چې دا ما ته نه، نورو خلکو ته دي. د بل هر څه په اړه به يې ځانته ويل: (عجيبه کم عقل انسان يم چې تراوسه مې له دې ځايه د تېښتې لاره پيدا نه کړه.)

دغه سړي د هېڅ يوه انسان په زړه کې ځای او درناوی پيدا نه کړ. د پوهې ټوله خزانه يې په ذهن کې خښه وساتله او منفي ليدلوري ترې بې ګټې شی جوړ کړ.

دا ياد ساتی چې ستاسې ذهنيت ستاسې هوښيارتيا ته لوری ورکوي او دا ذهنيت تر هوښيارتيا ډېر مهم دی. که چا له پوهنتونه د هر څومره لوړې درجې سند اخيستی وي، په بريا کې د دغه اصل له ارزښته سترګې نه شي پټولای.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څو کاله مخکې په یوه تبلیغاتي شرکت کې د جیم ف. په نوم له لوړپوړي چارواکي سره بلد شوم. په شرکت کې د جیم دنده په بازار موندنه کې د څېړنې مدیریت و او ګټورتیا (مثمریت) یې ډېره لوړه وه.

آیا جیم متفکر و؟ نه، په هېڅ صورت نه و. جیم د څېړنې د میتود په اړه په پنځو شیانو هم نه پوهېد، نه یې احصایه زده وه، نه یې لوړې زده کړې کړې وې، خو د ده تر لاس لاندې چې چا کار کاوه، ټول له پوهنتونه فارغ وو، جالبه دا ده، چې جیم داسې هم نه ویل چې ګڼي د څېړنې پر مسلکي اړخونو پوهېږي.

نو بیا به یې د کوم بل دلیل په اساس د کال نږدې پنځه دېرش زره ډالر عاید درلود او د ده تر لاس لاندې خلکو چې پوهنتونونه یې لوستي وو، په کال کې یې لس زره ډالر عاید هم نه درلود.

د ده د کار طریقه داسې وه. جیم انساني مهندس او سل په سلو کې مثبت و. د ده کارکوونکي به چې لږ بې روحیې شول، ده روحیه ورکولای شوه. دا ډېر له شور شوقه ډک انسان و او دا شوق یې نورو ته هم لېږلای شوی. ده خلک درک کول او په هغوی کې یې د ناارامۍ او خپګان لامل پیدا کولای شوای، جیم له خلکو سره د زړه له تله مینه کوله.

جیم په شرکت کې له ډېرو هوښیارو خلکو زیات درناوی درلود او د درناوي لامل یې هوښ نه، بلکې هغه طریقه وه چې ده پرې له هوښه کار اخیست.

په پوهنتون کې چې هر سل تنه نوم لیکنه کوي، پنځوس ترې بریالي فارغېږي، زما سودا شوه او د یوه لوی پوهنتون د داخلې له مدیره مې د علت پوښتنه وکړه.

هغه راته وویل: (د دې خبرې لامل د خلکو تېټ هوښ یا لږه ځیرکتیا نه ده، ځکه څوک چې لازمه وړتیا ونه لري، مور داخله هم نه ورکوو. لامل یې غربت هم نه دی، ځکه نن سبا هر څوک د خپل پوهنتون لګښتونه خلاصولای

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

شي. اصلي علت ذهنيت او ليدلوری دی. که تاسې پوه شئ چې خومره زده کوونکي له خپلو استادانو، درسونو او ټولګيوالو سره د نه علاقې له امله درس پرېږدي، نو حيران به شئ.)

منفي ذهنيت او ليدلوری په ادارو کې هم نويو کارکوونکو ته د لوړ مديريت دروازې ټړي. تريخ، منفي، بدبينه او خپه کوونکی ذهنيت په کارکوونکو کې د لږې هوښيارتيا په پرتله د وروسته پاتې کېدو لوی لامل دی. يوه اجرائيوي رييس راته وويل: (لږ ځله به موږ کوم ځوان د لږې هوښيارتيا، پوهې او ځيرکتيا له امله رد کړی وي، ګڼي نور همدې ليدلورو او ذهنيتونو ته ګورو.)

يو وخت رانه د بيمې يوه شرکت غوښتنه وکړه چې زه ورته په دې اړه څېړنه وکړم چې ولې پنځه اويا سلنه بيمې د پنځه ويشت سلنه پلورونکو په لاس پلورل کېږي او پاتې پنځه ويشت سلنه بيمې بيا پنځه اويا سلنه پلورونکو ته پاتې وي؟

د کارکوونکو د ځانګړتياوو په اړه مې نړدې زرګونه دوسيې ښکته پورته کړې. خومره څېړنه مې چې وکړه، ايله پوه شوم چې د کارکوونکو په هوش او ځيرکتيا کې چندان توپير او واټن نشته. د دې ترځنګ زده کړې هم د دومره لوی توپير لپاره دليل نه شي کېدای. په ټولو بريالیو او ناکامو کارکوونکو کې اصلي توپير وروسته ښکاره شو او هغه د دوی په ليدلورو او ذهنيت کې توپير و. بريالی ډلې به لږ اندېښنه کوله، کار يې په ډېره مينه کاوه او له خلکو سره يې ډېره مينه کوله.

که موږ د خپلې طبيعي وړتيا اندازه بدله کړو، چندانې بريا ته پرې نشو رسېدای، خو څه چې لږ که له دې د ګټې او کار اخيستو بڼه بدله کړو، نو ډېر څه به ترلاسه کړو.

معلومات هغه وخت يو قوت دی، چې سمه ګټه ترې واخيستل شي. بدبختانه له معلوماتو ناسم اخذ هم د ځيرکتيا د نشتون په څېر رايجه پلمه ده. زياتره

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خلک وایي چې معلومات قوت دی، خو دا جمله یوازې نیم حقیقت ښیي. باید ووایو چې معلومات پټ قوت دی، یوازې هغه وخت ښکارېږي چې کله ترې سمه ګټه واخیستل شي.

د انشټین په اړه مشهوره ده چې یوه ورځ ترې پوښتنه وشوه چې یو میل څو فوټه دی؟ هغه وویل: (نه پوهېږم! زه مې ماغزه له هغو معلوماتو ولې ډک کړم چې په څو ثانیو کې یې په یوه کتاب کې لوستی شو.)

انشټین موږ ته لوی درس راکړی دی. هغه وایي ذهن باید د فکر کولو لپاره وکارول شي، نه د معلوماتو راټولولو لپاره.

یوه ورځ د فورډ کمپنۍ بنسټګر (هنري فورډ) له شیکاګو تریبیون مجلې سره په لانجه واوښت. تریبیون فورډ بیسواده انسان بللی و او فورډ ورته په دومره باور یوازې دا ځواب ورکړ چې: تاسې دا موضوع ثابته کړئ.)

مجلې له فورډ نه ځینې پوښتنې وکړې، مثلاً د انقلاب جګړه څه وخت شوې؟ بندیکت ارنولد څوک و؟ او نور.... هنري فورډ رسمي زده کړې نه لرلې، په دې خاطر یې زیاتې پوښتنې ځواب نه کړای شوې.

اخر چې ډېر تنګ شو، وې ویل: زه دا پوښتنې نشم ځوابولای، خو په پنځو دقیقو کې داسې یو کس پیدا کولای شم چې دا ټولې پوښتنې ځواب کړي.)

هنري فورډ له عمومي معلوماتو سره علاقه نه درلوده، دی یوازې په هغه خبره پوهېده چې هر لوړ پوړی مدیر پرې پوهېږي: معلوماتو ته د لاسرسي څرنګوالی تر دې غوره دی چې خپل ذهن له معلوماتو ډک کړو.

معلومات لرونکي خلک څه ارزښت لري؟

زما یوه ملګري اوس اوس یو تولیدي شرکت جوړ کړی، شرکت یې ښه دی مخ پر وده روان دی، څو ورځې مخکې له دې ملګري سره مېلمه شوم. تصادفاً په دې ورځ تلویزیون د پوښتنو او ځوابونو یوه مشهوره خپرونه نشروله.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یو ګډونوال څو اونۍ پرله پسې صحنې ته راته او داسې پوښتنې یې ځوابولې چې عموماً عجیبه او له ذهنه لرې وې.

یو وخت یې په ارجنټاین کې د یوه غره په اړه جالبه پوښتنه څواب کړه، زما کوربه ما ته مخ کړ، وې ویل: (ته څه وایې، دغه سړي ته څومره پیسې ورکړم چې کار راته وکړي؟)

ومې پوښت: (څومره ورکوې؟)

وې ویل: (له سل ډالرو یو سینټ زیات نه ورکوم او هغه د اونۍ نه، د میاشت هم نه، د کال هم نه، بلکې د ټول عمر ... . زه پوه شوم چې دا سړی فکر نه شي کولای، یوازې معلومات حفظولای شي. دا سړی ګرځنده دایرة العمارف دی او که سم حساب ورته وکړو، نو په درې سوه ډالر د دایرة المعارف بشپړ ټوک اخیستی شو. ښایي بیه به یې له دې هم ټیټه وي، دا سړی چې څومره معلومات لري، دا ټول په دوه ډالرې جنترۍ کې هم پیدا کیږي.

زه داسې کسان غواړم چې مسایل حل کړي، داسې خلک چې ایډیا ورکړي، تخیل ولري او خپل خوبونه رښتیا کړي. ما ته فکر لرونکی کس کار او پیسې ګټلای شي، خو معلومات لرونکی کس یې نه شي ګټلای.

د ناهوښیارتیا بهانې د له منځه وړلو لپاره درې لارې

۱) **هیڅ وخت ځان لږ او نور خلک ډېر هوښیار مه ګڼئ.** ځان کم مه ګڼئ. خپلو امتیازاتو ته درناوی ولرئ، خپلې وړتیاوې کشف کړئ او دې ته پام کوئ چې ستاسې د هوښیارتیا او ځیرکتیا اندازه هیڅ ارزښت نه لري، بلکې اصلي نبوغ دا دی چې ګټه ترې څنګه اخلئ. د خپلې ځیرکتیا او هوښیارتیا درجې ته اندېښنه مه کوئ، د هغه پر ځای له فکره کار واخلئ.

۲) **د ورځې څو ځله ځانته ووایی:** زما ذهنیت او لیدلوری تر هوښیارتیا ډېر مهم دی. په کور او کار کې مثبت ذهنیت خپل کړئ. په هر کار کې د

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ماتې پر ځای د بري دلایل وشمېرئ. دا ذهنیت جوړ کړئ چې (زه ګټونکی یم). خپله ځیرکتیا په مثبتو او نویو کارونو کې وکاروئ، د بریاوو د کونجی پیدا کولو کار تړې واخلئ، ځان پرې په ماتې او وروسته پاتې کېدو مه قانع کوئ.

۳) **دا یاد ساتی چې د فکر کولو وړتیا، د معلوماتو تر حفظولو ډېره مهمه ده.** له خپل ذهنه د مفکورو (ایډیاوو) د پنځولو او عملي کولو کار واخلئ. د کارونو د ترسره کولو لپاره نوې او ښې لارې چارې پیدا کړئ. له ځانه پوښتنه وکړئ چې: (زه له خپله ذهنه د تاریخ جوړولو کار اخلم که د نورو جوړو شوو تاریخونو د ثبتولو؟)

ج.(هېڅ ګټه نه لري عمر تېر دی ... یا ډېر عمر پاتې دی، لا خو ځوان یم.) د ماتې د منلو دوه نورې پلمې د مناسب عمر نه لرل دي او دا دوه وخته راځي: یا دا چې عمر تېر دی یا دا چې عمر پاتې دی. تاسې به لیدلي وي، زیاتره عمر خوړلي خلک چې په کارونو کې ناکام وي یا وروسته پاتې وي، د بیا نه پیلولو لوی دلیل دا ښیي چې: (عمر تېر شوی دی.) یا وایي چې (لا خو ډېر عمر پاتې دی، وبه یې کړو.) یا زما عمر کم دی او دا کار لا نشم پیلولای. له بده مرغه لږ خلک داسې احساس کوي چې له خپل عمر سره ګني سم روان دي. د عمر دې پلمې زرګونه انسانان له واقعي فرصتونو بې برخې کړي دي. دوی فکر کوي چې ګني عمرونه یې مناسب نه دي او په دې خاطر ځان تجربه کېدو ته هم نه پرېږدي.

د (تېر عمر) بهانه بله مشهوره بهانه ده. دا ناروغي ناڅاپه په انسان راځي. مثلاً په یوه تلوېزیوني خپرونه کې د عمومي رییس ژوند ښودل کېږي چې د شرکتونو د ادغام له امله دی ناڅاپه خپله دنده بایلي، خو بیا په دې دلیل بل کار نه شي کولای چې عمر یې تېر شوی دی. مدیر صبب میاشتې میاشتې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پرته له کومې پایلې، در په در په دنده پسې ګرځي، بلاخره چې ستړی شي، نو ځان سره ووایي: عمر تیر دی او نور په کور د کښاستو وخت دی.

څلوېښت کلني ولې په کور د کښاستو عمر دی؟ په دې اړه ډېرې مجلې او نندارې هم لیکل شوې دي. خو دا ټول حقایقو ته اشاره نه کوي، بلکې په دې خاطر دا عنوان ټاکي چې ډېرو مشوشو او بهانه لټونکو ذهنونو ته په زړه پورې وي.

د عمر له بهانې سره څنګه چلند وکړو؟

د عمر بهانې او دلایل ختمولای شو. څو کاله مخکې د خرڅلاو د یوې روزنیزې خپرونې مدیر وم، یوه ښه لاره مې پیداکړه، دا لاره هم د شخص فکري سیستم بدلوي او هم پکې د یو قوي واکسین په توګه مدافعت پیدا کوي.

په هغې خپرونې کې مې د سیسیل په نوم یوه شاګرده لرله. سیسیل څلوېښت کلنه وه، غوښتل یې خپل شغل بدل کړي او د یوه تولیدي شرکت د استازې په توګه لږ ښه کار پیل کړي، خو اوس یې هم داسې ګڼله چې د دې کار لپاره یې عمر لږ ډېر دی. هغې به ویل: (یانې بیا یې باید له صفره پیل کړم، اوس مې هغه پخوانی ځواني نشته، اوس د څلوېښتو کالو یم.)

زه څو ځله له سیسیل سره د هغې د ډېر عمر په ستونزو وغږېدم، هماغه پخوانی حللاره مې کاروله، یانې ورته ویل به مې چې: ستا عمر ستا دننني احساس ټاکي.) خو دې خبرو هېڅ ګټه نه لرله، ځکه تل به یې همدا یوه خبره راته کوله چې: (زړه شوې یمه!)

بلاخره مې یوه ګټوره لاره پیدا کړه. یوه ورځ مې له درس وروسته سیسیل امتحان کړه، ورته ومې ویل: (سیسیل ته څه وایې چې انسان په څو کلنۍ کې د ګټورتیا (مثمریت) مرحلې ته ننوځي؟)

هغې څو شېبې فکر وکړ، بیا یې راته وویل: (فکر کوم له شل کلنۍ...)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

بیا مې ورته وویل: (ښه اوس دا ووایه چې دا دوره یې کله پای ته رسېږي؟)

هغې وویل: (که روغ پاتې وي او له کار سره یې مینه هم ولري، نو تر اویا کلنۍ کار کولای شي.)

ما ورته وویل: (ښه ډېر ښه، ګوره ځینې خلک له اویا کلنۍ وروسته هم کار کولای شي، خو موږ به همدا ستا خبره ومنو، یانې د انسان د کار کلونه له شل کلنۍ تر اویا کلنۍ دي او دا نږدې پنځوس کاله یا نیمه پېړۍ عمر دی.)

بیا مې ورته وویل: (سیسیل ته څلوېښت کلنه یې، څومره کاري دوره دې ټهره کړې ده؟)

وې ویل: (شل کاله)

او څومره پاتې ده؟

وې ویل: (دېرش کاله)

ورته ومې ویل: (یانې لا دې نیم مزل هم نه دی کړی، یوازې له ٪۴۰ ژونده دې ګټه اخیستې ده.)

سیسیل ته مې وویل، په خبره لکه چې ورسېدې. له دې وروسته یې د خپل عمر خبره ېښې هېره کړه. بلاخره پوهه شوه چې لا هم ورته د کار ډېر کلونه پاتې دي او ګټه ترې اخیستی شي. پخوا به یې ویل چې (زړه شوې یمه) بیا به یې ویل: (لا خو ځوانه یمه.) سیسیل پوهه شوه چې زموږ انسانانو عمر چندانې ارزښت نه لري، بلکې دا زموږ ذهنیت دی چې د نعمت له عمر نه راته د مصیبت عمر جوړوي.

که د عمر د بهانې درملنه مو وکړه، هغه ټول فرصتونه به بېرته ترلاسه کړئ، کوم چې په دې بهانه مو له لاسه ورکړي دي. یو خپلوان مې ډېره موده په بېلابېلو کارونو اخته و. کله به یې د پلور کار کاوه، کله به یې په بانک کې کار پیل کړ، کله به یې خپل ازاد کاروبار ... دی نه پوهېده چې له کوم کار سره یې مینه ده. بلاخره پوه شو چې له کشیش کېدو سره تر هر څه ډېر مینه لري. خو بیا یې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې دا کار ولید، نو پوه شو چې په دې حقیقت لږ ناوخته پوه شوی دی او دا خبره یې رښتیا هم وه، څکه عمر یې پنځه څلوېښت کاله و، درې بچي یې هم لرل او پیسې هم ورسره لږې وې.

خو له نېکه مرغه خپل ټول جرائت او قوت یې راټول کړ او له ځان سره یې وویل: (عمر که څلوېښت وي او که پنځوس... خو زه باید کشیش شم!)

غرونه غرونه ایمان و باور او له لږ نورو وسایلو سره یې د کشیشۍ ښوونیزه دوره پیل کړه. پنځه کاله وروسته د کشیشۍ مقام ته ورسېد او له یو شمېر ښو پیروانو سره په ایلیونز کې مېشت شو.

نو اوس هغه کس زوړ دی؟ نه بلکل نه! اوس هم ورته د ژوند شل رغنده کلونه پراته دي. څه وخت مخکې مو سره خبرې کولې، راته ویل یې: (پوهېږې، که مې په پنځه څلوېښت کلنۍ کې هغه پرېکړه نه وی کړې، نو پاتې عمر به همداسې بې ګټې ناست وم. اوس داسې احساس کوم چې د عمر هره شېبه مې د پنځه ویشت کاله پخواني وخت په شان تېروم.)

خبره یې تر یوه ځایه رښتیا وه یا به ښایي ظاهراً همداسې ښکارېدو. د تېر عمر له بهانې چې خلاص شوئ، نو د ځوانۍ احساس به ورسره سم بیامومئ. که مو د تېر عمر وېره ختمه کړه او پرې بریالي شوئ، نو عمر به مو هم ورسره زیات شي.

د عمر د بهانې د ختمولو په اړه مې د پوهنتون یوه ملګري راته جالبه خبره وکړه. دی په څه باندې شل کلنۍ کې له هارورډ پوهنتونه فارغ شوی دی، دېرش کاله یې په بریالیتوب سره د کمېشن کارۍ کار کړی دی او اوس دېرش کاله وروسته پوه شوی چې غواړي په پوهنتون کې استادي واخلي. ټولو ملګرو هڅه کوله چې له دې پرېکړې یې را وګرځوي، څکه د درسونو فشار پرې ډېرېده، خو هغه پرېکړه کړې وه چې هر څنګه وي خپلې موخې ته به ځان رسوي. په دې خاطر یې په پنځوس کلنۍ کې د ایلیونز په پوهنتون کې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

داخله وکړه او په پنځه پنځوس کلنۍ کې يې سند واخيست. اوس د ښکلو هنرونو په يوه معتبر پوهنتون کې د اقتصاد د څانګې رييس دی. ډېر زيات خوشاله دی او په خندا وايي: (د بوډاتوب احساس ډېر ځورونکی دی، هڅه وکړئ چې لاره مو بنده نه کړي.)

انسان څه وخت ځوان وي؟ يوه پلمه دا ده چې (لا خو ځوان يم) دا بهانه هم انسان ته زيان رسولای شي. يو کال مخکې راته د جيري په نوم يو درويشت کلن ځوان خپله ستونزه بيان کړه. جيري ښه زلمی و، د پراشوټ په برخه کې يې خدمت کړی و او بيا کالج ته ورغلی و. درس يې لوست، يو زوی او مېرمن يې درلودل او يوه لوی شرکت ته يې د پلورونکي او زېرمتون د مديريت کار کاوه. ظاهراً يې خپل مسئوليتونه ښه ترسره کول، خو بيا هم اندېښمن ښکارېده، ويل به يې: (ډاکتر صېب! يوه ستونزه راته پيداشوې ده، شرکت غواړي ما د خرڅلاو مدير کړي او د اوو پلورونکو کار ټول زما تر لاس لاندې کړي.)

ما ورته وويل: مبارک دې شه، دا خو ډېر ښه کار دی، ته ورته ولې خپه يې؟

ويل يې: (زه به د اتو تنو مشري کوم او اته واړه تر ما له اتو تر يوويشتو کالو مشران دي، تاسې ووايې چې څه وکړم؟ دا کار کولای شم که نه؟)

ورته ومې ويل: جيري! ستا د شرکت رييس پوه شوی چې ستا عمر د دې کار لپاره جوړ دی، ګڼي تاته يې دا کار نه درسپاره. زه درته يوازې دري خبرې کوم، دا ياد ساته چې هر څه دې سم پر مخ لاړ شي:

۱) **خپل عمر ته مه ګوره.** د کار په ميدان کې چې کوم هلک ثابته کړه چې د سړي هومره کار کولای شي، نو خپله سړی کېږي. هلته عمر او کلونه په کار پورې هېڅ اړه نه لري او دا خبره ستا په اړه هم صدق کوي. ته چې دا ثابته کړې چې د خرڅلاو مديريت له مسئوليته وتی شې، نو په اصل کې ته دا ثابتوې چې د دغه کار لپاره مناسب عمر لرې.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۲) **له خپل نوي موقفه ناوړه ګټه مه اخله.** پلورونکو ته درناوی لره، له هغوی نظر اخله، داسې چلند کوه چې هغوی فکر وکړي چې د خپلې ډلې له مشر سره کار کوي، نه له کوم دیکتاتور سره... . داسې کارونه وکړه چې هغوی له تاسره د موخو په ترلاسه کولو کې مرسته وکړي، نه دا چې پرضد دې ودرېږي.

۳) **له خپلو مشرانو او کشرانو سره ځان په کار عادت کړه.** په ټولو کارونو کې رهبران له څه مودې وروسته متوجه کېږي چې زیات پیروان یې تر ده مشران دي. وروسته چې بیا نوي فرصتونه رامنځته کېږي، نو دا پوهه به درسره ډېره مرسته وکړي. دا یاد لره جیري! چې ستا عمر ستا ضعف نه دی، په لوی لاس ترې ځانته ضعف مه جوړوه.

د جیري کاروبار نن سبا ډېر ښه دی. د ټرانسپورټ او لېږد له مسلک سره ډېره مینه لري، اوس په یوې طرحې کار کوي چې څو کاله وروسته خپل شرکت جوړ کړي.

یوازې د یوه ځوان تصورات یې له ځوانی د ضعف نقطه جوړولای شي. زیاتره وخت اورو چې په ټاکلو مسلکونو کې بدني بلوغ ته اړتیا وي، خصوصاً د اعتباري پانو او بیمې په پلورلو کې. که تاسې فکر کوئ چې د پانګوونکي د جلب لپاره به مو وښته تور یا حتماً سپین وي یا باید ږیخي نه وي، نو دا فکر مو ناسم دی. هلته دا مطرح وي چې تاسې پر خپل کار څومره برلاسي یاست. که تاسې په کار سم پوه شئ او له خلکو سره لاره پیدا کړئ، دا په دې مانا ده چې د کار لپاره اړین او لازم عمر او بلوغ لرئ. عمر له وړتیا سره هېڅ اړیکه نه لري، خو یوازې ځان په دې مه قانع کوئ چې د کلونو تېرېدل به ګني له تاسې قوي او باوري انسان جوړ کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زیاتره ځوانان داسې فکر کوي چې ځواني یې ګني د لارې خنډ شوې ده، البته ښایي ځینې خلک ستاسې د لږ عمر له امله ستاسې د پرمختګ په لاره کې خنډ شي.

خو که څوک په خپل کار کې قوي وي، له تاسې سره داسې نه کوي، هغوی تاسې ته دومره مسئولیت درکوي، څومره چې تاسې اخیستی شئ. که تاسې دا ثابته کړئ چې وړتیا لرئ او لیدلوری مو مثبت دی، نو ستاسې ځواني درته یوه ښېګڼه او امتیاز کېدای شي.

د عمر د بهانې حلاړې په لنډ ډول دا دي:

۱) خپل اوسني عمر ته خوشبینه شئ، ځانته ووایی: (زه لا ځوان یم) نه دا چې (بوډا شوی یم). په نورو بریاوو پسې وګرځئ او په ځان کې د ژوند شوق او د ځوانۍ شور پیدا کړئ.

۲) حساب وکړئ چې د رغونې او فعالیت لپاره نور څومره فرصت لرئ. دا یاد ساتی چې دېرش کلن خلک لا د فعالیت لپاره اتیا سلنه وخت لري. پنځوس کلن هم څلوېښت سلنه فرصت لري، ژوند تر هغې ډېر اوږد دی، کوم چې ځینې خلک یې ګني!

۳) راتلونکي فرصتونه هغو کارونو ته ورکړئ چې تاسې یې رښتیا هم کول غواړئ. ناوخته هله دی چې ستاسې ذهن منفي شي او داسې وګڼي چې ناوخته دی. داسې فکر مه کوئ چې کلونه مخکې مې باید پیل کړی وی. دا خراب فکر دی، ښه فکر دا دی چې: (اوس یې پیلوم، زما د ژوند ښه کلونه له دې وروسته دي.) دا ډول فکر د بریالیو انسانانو ځانګړنه ده.

د. د بخت پلمه. څه وخت مخکې مې د لویو لارو د خوندیتوب په اړه د یوه انجنیر خبرې اورېدې. هغه وویل چې هر کال له څلوېښت زرو زیات خلک په ترافیکي پېښو کې وژل کېږي. بحث پر دې و چې اصلاً د تصادف په نوم

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څه نشته. موږ چې څه تصادف بولو، دا اصلاً د یوه انسان یا تخنیکي یا د دواړو د ترکیبي ستونزې او نیمګړتیا پایله ده.

دغه ترافیک هغه خبره کوله چې پوهانو پېړۍ مخکې ویلي وو: (هر څه علت لري.) هیڅ شی بې دلیله نه کیږي. تر دې چې هره ورځ د باد او رطوبت کچه هم تصادف نه دی، بلکې په ټاکلو شرایطو پورې اړه لري. اوس دا څنګه منلای شو چې انساني چارې له دې امره مستثنی دي.

له دې سره سره بیا هم، داسې ورځ نشته چې یو کس دې خپله ستونزه په (بدمرغۍ) او د بل بریا په (نېکمرغۍ) نه وي توجیه کړي.

اوس به درته دا ووایم چې خلک د بدمرغۍ بهانې ته څنګه تسلیمیږي. څو ورځې مخکې مې له دریو ځوانو مدیرانو سره ډوډۍ خوړله، په هغه ورځ د خبرو موضوع (جورج) و. جورج هغه کس و چې څو ورځې مخکې د دوی له منځه په یوه لوی بست ګمارل شوی و.

بحث پر دې و چې جورج یې ولې وټاکه؟ دغو درېیو تنو ته چې هر علت په مخ ورته، هغه یې مطرح کاوه: بخت، پېچه، غوړه مالي ... دا یې هم ویل چې د جورج ټاکنې له رییس سره اړیکې لرلې او نور... لنډه دا چې هر څه یې بې له حقیقته وویل. او واقعیت دا و چې جورج یوازې لږه ډېره وړتیا لرله. خپل کار یې ښه کاوه، ډېر کار یې کاوه او شخصیت یې تر دوی ډېر اغېزناک و.

دې ته مې هم پام شو چې د شرکت ټیټ پوړو مامورینو له مودې راهیسې په دې بحث کاوه چې څوک به ترفیع کوي. له ماسره دا واړه ناست ملګري په دې پوهېدل چې عمومي مدیران، دا لوړپوړي مدیران په پېچې اچولو نه ټاکي. څو ورځې مخکې مې د ماشینونو د پرزو تولیدي شرکت، د خرڅلاو له یوه مدیر سره خبرې کولې. خبره د بدمرغۍ په بهانه او خطرونو راغله. دې خبرې سړی هیجاني کړ او له دې مسئلې سره د چلند په اړه یې خپله یوه شخصي تجربه راته تېره کړه. وې ویل: (زه تراوسه نه پوهېدم چې داسې نوم به لري،

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو دا یوه مهمه مسئله ده چې د خرڅلاو مدیر باید ورسره مخ شي. پرون مې ستاسو د ټولو خبرو یو شاهد په شرکت کې ولید.

پرون مازیګر څلور بجې یو پلورونکی شرکت ته راغی او د یو سل او دولس زره ډالرو په بیه د پرزو فرمایش یې هم راوړ. یو بل پلورونکی ډېر کم ظرفیته انسان، چې تل یې لانجه جوړه کړې وي، دی هم په دفتر کې و. ده چې د جان له خولې دا زېری واورېد، په بدنیتی یې ورته وویل: (مبارک دې وي جانه، بخت دې ښه دی!)

دا سړی په دې نه پوهېده چې د جان لوی فرمایش په بخت پورې اړه نه لرله. جان خواري کړې وه، میاشتې میاشتې یې په هغه پیرودونکي کار وکړ، هلته له ناستو خلکو سره یې زیار وایست، د شپې به تر ناوخته ویښ او دا محاسبه به یې کوله چې څه شی به ورته ښه وي. بیا به یې ساعتونه ساعتونه زمور انجنیران کښولي وو چې د ماشینونو لومړني ډیزاینونه ورته جوړ کړي. جان په بخت ډېر باور نه درلود، البته که چېرې د ډیزاین او چارو په برخه کې شپه او ورځ کار کول بخت وي، نو سمه ده.

داسې وګڼئ چې د جنرال موټرز شرکت د مدیریت د کادر په بدلون کې بخت کار وکړي. که دا په تصادف ټاکل کېدای چې څوک دې څه کار وکړي او څوک دې چېرته لاړ شي، نو د هېواد ټولې چارې به ګډې وډې وی. یوه شېبه داسې فکر وکړئ چې د جنرال موټرز شرکت ټولې چارې د تصادف په اساس وي. د دغه کار لپاره یې د ټولو کارکوونکو نومونه په یوې ډبې کې اچولای، بیا یې پچه اچولای، لومړی کس رییس، دویم اجرائیوي رییس، درېیم مدیر ... او همداسې تر پایه.

دا به لویه ساده ګي نه وي؟ خو همدې ته مور تصادف هم وایو.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په ټولو مسلکونو (بازارموندنه، خرڅلاو، حقوق، انجنيري، هنر ...) کې خلک لوړ مقام ته په دې رسېدلي چې مثبت لیدلوري يې لرل او په کار کې يې له خپرکتيا کار اخيسته.

د بخت پر بهانې د بریالي کېدو دوه لارې

۱) د علت او معلول قانون زده کړئ. تاسې يو څل بيا د بختورو او نيکمرغو خلکو چاپيريال وګورئ، د بخت په نوم به هېڅ هم پيدا نه کړئ. بلکې له ښه بخته وړاندې به چمتووالی، پلان، تفکر او موقعيت وګورئ. که تاسې دا موضوع وڅېړئ، مشخص علت به يې پيدا کړئ. بریالي انسانان چې له خنډ سره مخ شي، ښو پايلو ته رسېږي او د همدې په مرسته بيا خنډونه هواروي. خو عادي او ناکام خلک بيا دا وړتيا نه لري چې له خپلو ماتو درس واخلي.

۲) خيال بافي مه کوئ. خپل سر په دې خيال مه ستړی کوئ چې ګڼي پرته له سختيو او کړاو ګاللو به بريا ته ورسېږئ. هېڅوک دومره په اسانه او يوازې په بخت و تصادف بري ته نه رسېږي.

بريا خپل اصول او قواعد لري او د هماغو په رعايتولو ترلاسه کېږي.که غواړئ چې کار کې بریالي شئ، ترفېع وکړئ يا د ژوند په هره برخه کې بریالي شئ، يوازې د بخت په تمه مه کېنئ. په دې دندو کې د موفق ترلاسه کول د بخت کار نه دی. بلکې دا د هغو وړتياوو کار دی چې ستاسې د بريا لامل کېږي او په هماغو تمرکز وکړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

درېیم څپرکی

پر خان باور وکړئ

او وېره ووژنئ

له ځینو ملګرو به مو اوربدلي وي چې: (دا یوازې ستا د تخیلاتو زېرنده ده. اندېښنه مه کوه! وېره نشته، له هېڅ شي مه وېرېره!) که داسې درته ویل شوي وي، نو د دغه ملګرو په ښه نیت شک مه کوئ.

د دې تر څنګ، تاسې خپله هم ښه پوهېرئ چې د وېرې درمل چنداني کار نه کوي. د ملګرو دغسې خبرې تاسې تر څو دقیقو یا څو ساعتونو ارامولای شي، خو که چېرې څوک غواړي تاسې په دې خبره ارام کړي چې: (دا ستاسې د تخیلاتو زېرنده ده!) نو دا خبره به نه تاسې ډاډه کړي او نه به مو وېره ووژني.

هو، وېره واقعاً شته! او که موږ یې وژنو، نو لومړی باید دا ومنو چې وېره شته او وروسته یې بیا ووژنو.

زموږ د وخت د ډېرو وېرو ریښه رواني ده. خپګان، لارورکي، فشار ... دا هر څه له منفي خیالونو او بې لارېتوبه رامنځته کېږي، خو یوازې د وېرې د زمینو په پېژندلو یې هم درملنه نشو کولای. که چېرې یو ډاکتر پوه شي چې ستاسې د بدن یوه برخه مکروبي شوې ده، نو کار همدلته نه ختمېږي، بلکې درملنه به ترهغې روانه وي چې دا مکروب له منځه لاړ شي.

د (دا زموږ د تخیل زېرنده ده) خبره په دې مانا ده چې وېره بهرنی وجود نه لري، حال دا چې وېره واقعیت لري. وېره د پرمختګ لومړی دښمن دی. وېره خلک نه پرېږدي چې له شته فرصتونو ګټه واخلي. وېره انرژي او ګټورتیا ختموي. انسانان عملاً ناروغوي او عمر یې لنډوي. وېره د خبرو پر وخت ستاسو خوله تړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وېره (ناډاډمنتیا او پر ځان بې باوري) د ډېرو انسانانو د اقتصادي ستونزو او بې ثباتۍ لامل کېدای شي. وېره د دې توجیه هم کېدای شي چې میلیونونه خلکو لږ پرمختګ کړی دی او د خپل ژوند له فرصتونو او امکاناتو ګټه نه اخلي. وېره ورانوونکی قوت دی. په هره سترګه چې ورته وګورې، وېره کولای شي چې په انسان کې خوښي او نېمکرغي له منځه یوسي.

وېره که په هره بڼه او هره اندازه وي، رواني مکروب دی. لکه ځنګه چې بدني مکروبونه د ببلابېلو لارو چارو او درملنو په مرسته رغېږي، همداسې دا ارواېي مکروبي ټپ هم رغولای شو.

نو لومړی باید پر دې حقیقت پوه شو چې: (**پر ځان باور اکتسابي دی**) یانې هېڅوک له موره پر ځاني باوري نه دي زېږېدلي. تاسې چې کوم خلک ګورئ چې په ټولنه کې زړور، سرلوړي او باثباته خلک دي، دوی اصلاً په خپګان او اندېښنو برلاسي شوي دي. دوی هر ځای او هر وخت بې له کومې اندېښنې راښکاره کېږي، ځکه دوی یوازې په خپل زیار یوه یوه ذره ډاډ او اطمینان راټول کړی دی.

تاسې هم داسې کولای شئ او دا برخه تاسې ته هم دا لاره ښیي.

په دویمه نړیواله جګړه کې، بحري ځواک غوښتل په دې ډاډه شي چې پوځ ته راغلي ځوانان ټول په لامبو پوهېږي یا په دې برخه کې روزل شوي دي. موخه یې دا وه چې د اړتیا پر وخت ځان په سیند کې له ډوبېدو وژغوري.

کومو پوځیانو ته چې لامبو نه ورتله، هغوی یې روزنیز کورس ته ولېږل. زه د دوی د تمرین څو جلسو ته تللی وم. دا ډېره جالبه وه چې روغ جوړ او سالم ځوانان به له اوبو وېرېدل. زما یاد دي، یوه ورځ باید دې خلکو له یوې تختې دوه مټره یا تر دې ډېرو ژورو اوبو ته ټوپ کړي وای. لاندې په اوبو کې ځینې لامبووهونکي دوی ته په تمه وو چې ورټوپ کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

داسې صحنې ظاهراً خوندورې خو اصلاً ډېرې خوروونکې وې. دا ځوانان وېرېدل او وېره يې حقيقي وه. خو د دوی او وېرې تر منځ يوازې اوبو ته د توپ وهلو خبره وه او يوازې له همدې لارې دوی په وېرې برلاسي کېدای شول.

ډېر وخت به يې يو ځوان په زوره له تختې لاندې اوبو ته وغورځاوه، ځکه دوی يوازې دا غوښتل چې وېره پکې ووژني.

له دې تجربې سره به ډېر پخواني لامبووهونکي بلد وي، خو يو ټکی پکې ډېر مهم دی او هغه دا چې اقدام وېره ختموي، ځومره چې انسان ځان ساتي او احتياط کوي، هومره وېرې ته ميدان خوشې کېږي.

دا جمله مو د بريا د لارښوونې په کتابچه کې يادښت کړئ چې اقدام وېره له منځه وړي.

اقدام رښتيا هم وېره له منځه وړي. ځو مياشتې وړاندې راته څه باندې دېرش کلن خپه مدير راغی، دا سړی د يوې لويې ځو ځانګه ييزې مغازې د خرڅلاو مسئول و، کار يې نسبتاً زيات و، ما ته يې په اندېښنې وويل:

(زه وېرېږم چې کار ونه بايلم، داسې ښکاري چې وروستی ورځې مې دي.)

ومې ويل: ولې؟

ويل يې: (هېڅ شي کې ښه نه يم روان. زما په برخه کې خرڅلاو له تېر کاله اوه سلنه نه دی لوړ شوی او دا جالبه نه ده، ځکه د مغازې ټول خرڅلاو ٦٪ لوړ شوی دی. دې وروستيو کې مې چې هره پرېکړه کړې عاقلانه نه وه. د خرڅلاو مدير هم راته ځو ځله وويل چې د شرکت له پرمختګ سره سم مزل نشې کولای.

تراوسه مې ځان دومره بېوزله نه و ليدلی. کار رانه شړېدلی او دا بېخې ښکاره خبره ده. زما مرستيال دا هرڅه احساسوي. پلورونکي يې هم ويني. نور مديران هم زما له ناګټورتيا خبر شوي دي. ان په يوه ناسته کې د خرڅلاو مدير يوه ته

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وړاندیز وکړ چې زما کار به هغه ته وسپاري او دلیل یې ورته دا وښود، چې د مغازې عاید لوړ شي. ما ته داسې ښکاري چې زه نور ډوبېږم... زه ډوبېږم، ځینې نور راته په کناره ولاړ دي او د ډوبېدو تماشه مې کوي.)

د سړي خبرې اوږدې شوې، ما یې خبره پرې کړه، ومې پوښتل: نو ته څه غواړې؟ څه کوې؟ د خپلو ستونزو د حل لپاره دې څه پریکړه کړې ده؟

وې ویل: (زه داسې فکر کوم چې زما له لاسه هېڅ نه دي پوره، یوازې په تمه به شم ... که حالات لږ ښه شي.)

ما ورته وویل: نو یوازې هیله بس ده؟

یوه شېبه غلی وم، تر څو چې هغه ځواب راکاوه، بله پوښتنه مې ترې وکړه: ولې داسې یو کار نه کوې چې دا ستا هیله مندي لږه معقوله وښیي؟

وې ویل: (یانې څه وکړم؟)

ورته ومې ویل:

(زه فکر کوم تاته دوې لارې پاتې دي: یوه دا چې ته له نن ماسپښینه د خپل خرڅلاو کچې لوړولو ته کار ووایه. دا باید ومنو چې ستا د خرڅلاو کمښت به دلیل لري. هغه دلیل پیدا کړه. ښایي یوه استثنایي سودا وکړې، خپل پاتې شوي مالونه ټول اوبه کړې او پر ځای یې نوي مالونه راوړې. ښایي د خپلې مغازې ډیزاین بدل کړې یا به دې ښایي پلورونکي د خرڅلاو روحیه نه لري. زه دقیق نشم ویلای چې ستا د خرڅلاو کچه به په څه شي لوړه شي، خو د تېښتېدو یو لامل یې حتماً شته. د مغازې له مدیر سره شخصي ناسته او خبرې هم ښه لاره ده. ښایي اوس دې له کاره شړې، خو که ته ورسره کښې، خپله ستونزه ورسره شریکه کړې او مشوره ترې وغواړې، نو کېدای شي چې د قضیې د حل لپاره لږ نور وخت او فرصت درکړي، کېدای شي هغه تا وساتي، ځکه دا به ورته ډېره سخته وي، چې ستا پر ځای بل کس راولي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نو نوي مامورین دې فعال کړه، ستا د شاوخوا خلک باید پوه شي چې ته لا ژوندی یې.

د سړي سترګې وځلېدې، پوښتنه یې وکړه: (تاسې وویل چې دوه کاره کولای شم، دویم کار څه دی؟)

ورته ومې ویل: دویم کار بیا تضميني پالیسي بللی شو ... هغه داسې چې خپل دوه درې نږدې ملګري دې خبر کړه چې همداسې، خو له دې ښه دنده درته ولټوي.

که ته د خرڅلاو زیاتولو لپاره هلې ځلې پیل کړې، زه فکر نه کوم چې له کار د ویستو امکان دې دومره زیات پاتې شي، خو د اوس لپاره به درته دا ښه وي چې دوه درې ځایه نور هم سترګې وګرځوې او دا یاد ساته چې په کار بوخت انسان د اوزګار هغه په پرتله دوه چنده په اسانۍ کار موندلای شي.

دوه ورځې مخکې راسره هماغه مدیر اړیکه ونیوله:

(تاسره له خبرو وروسته مې لږ کار پیل کړ. خپل کاري پلانونه مې بدل کړل، خصوصاً په پلورونکو مې ډېر زیات کار وکړ. پخوا به مو یو ځل د خرڅلاو ناسته (جلسه) کوله، خو اوس هر سهار د خرڅلاو ناسته کوو. پلورونکو له کار سره مینه پیدا کړې ده. زه فکر کوم په ما کې یې چې تازه روحیه ولیده، نو خپله یې هم په کار کې هلې ځلې زیاتې کړې. ته وا ټول دې ته په تمه وو چې زه یو ځل بیا کار پیل کړم.

اوس کارونه په ښه کېدو دي. د تېرې اونۍ خرڅلاو مو د تېر کال په پرتله زیات و او د ټولې مغازې له اوسطه هم لوړ شوی دی.)

بیا یې وویل: (رښتیا یو زېرې هم لرم، په کومه ورځ چې له تاسره غږبدلی یم، له هغې وروسته راته د کار دوه وړاندیزونه شوي دي، زه دې وړاندیزونو ته خوښ یم، خو دا چې دلته مې حالت ښه شو، نو دواړه مې بېرته رد کړل.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

له لویو ستونزو سره چې مخ شو، دومره به نه وارخطا کیږو چې فرصتونه هم رانه لاړ شي. څو مو چې اقدام نه وي کړی، د ستونزې حل به هم نه وي. هیله مندي خپله پیل دی، خو که بریا غواړو، نو عمل او اقدام باید ورسره وي.

د اقدام له قانونه ګټه واخلئ، د لویو او وړو وبرو مخ ته کلک ودریږئ او حللارې ولټوئ. له ځانه وپوښتئ: (د خپلې وېرې د وژلو لپاره باید څه وکړم؟) خپلې وېرې مهار کړئ او بیا مناسب کار ته لاس واچوئ.

لاندې د ځینو وېرو ښکلګې او مناسبې حللارې ښودل شوې دي:

په خپلې ځېرې شرم	ځان راجوړ کړئ، ښایسته سنګارتون ته لاړ شئ. بوټان رنګ کړئ. هڅه وکړئ چې جامې مو تل پاکې او اوتو کړې وي. خپل ځان ښه جوړ کړئ او دا کار بې له ګرانبیه جامو او ډېر مصرفه هم کېدای شي.
د مهمو پېرودونکو د بایللو وېره	د ښو خدمتونو د وړاندې کولو لپاره مو هڅې دوه چنده کړئ. څه شی چې پر تاسې مشتریان بې باوره کوي، هغه له منځه یوسئ.
د ناکامېدو وېره	څومره وخت چې په دې اندېښنه تېروئ، دومره درس ووایی له ناکامۍ به خلاص شئ.
له بېواکه شیانو وېره	کوم شیان چې ستاسې په واک کې نه دي پام تړې نورو شیانو ته واړوئ. خپلو باغونو کې وګرځئ، ګوډ پکې وکړئ، له ماشومانو سره لوبې وکړئ، سینما ته لاړ شئ، فیسبوک وګورئ، ټلوېزیون ته کېنئ، یو ښه کتاب ولولئ ...
له طبعي افتونو وېره	په دې وخت کې دعا وکړئ او هڅه وکړئ چې نورو خلکو ته ډاډ ورکړئ.
له دې وېره	څه چې کوئ ځان پرې ډاډه کړئ چې سم یې کوئ،

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې (خلک به څه وايي؟)	تراوسه هېڅا داسې ارزښتمن کار نه دی کړی چې خلکو دې پرې نیوکې نه وي کړي. خلک به هر څه وايي، تاسې خپل کار سم کوئ او بس.
له پانګونې او کور اخیستو وېره	ټول اړخونه وڅېړئ او بیا پرېکړه وکړئ، بیا هغه کار ښه په جدیت ترسره کړئ، پر خپلو پرېکړو او قضاوتونو باور ولرئ.
له خلکو وېره	هڅه وکړئ چې خلک سم درک کړئ، دا یاد ساتی چې نور خلک هم ستاسې په څېر انسانان دي.

د خپلې وېرې ختمولو او باور پیدا کولو لپاره له دې لارښوده کار واخلئ، دا لارښود دوه پړاوونه یا مرحلې لري:

الف. وېره مهار (کنټرول) کړئ او مشخص کړئ چې له څه شي وېرېږئ.

ب. بیا لاس په کار شئ، څکه هره وېره حلاره لري.

دا یاد ساتی چې لاس تر زنې کښاستل وېره لا پسې لویوي، نو ژر اقدام وکړئ او قوي پرېکړه وکړئ.

پر ځان بې باوري زیاتره وخت د حافظې په ناسم استعمال پورې اړه لري.

ستاسې ماغزه داسې دي لکه بانک. تاسې هره ورځ په خپل عصبي بانک کې ځینې افکار زېرئ. دا ټول افکار راټولېږي او ستاسې حافظه ترې جوړېږي. تاسې چې کښئ او فکر کوئ یا له کومې ستونزې سره مخ کېږئ، نو اصلاً خپل عصبي بانک ته رجوع کوئ او پوښتنه کوئ چې: (دې موضوع کې په څه شي پوهېږم؟)

ستاسې عصبي بانک فعالېږي او په حافظه کې چې د دې موضوع اړوند څه مواد وي، د هغه په رڼا کې مناسب ځواب درکوي، نو موږ ویلای شو چې ستاسې حافظه د نویو افکارو لپاره د اومو یا خامو موادو یو زېرمتون دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ستاسې د عصبي بانک مسئول څواب ورکوونکی ډېر ښېتینی کس دی، هېڅکله درته دروغ نه وایي، که تاسې ورته مراجعه وکړئ او ورته ووایی: (ښاغلیه، تاسې ما ته زما په حافظه کې هغه شیان را وښیئ، چې ما تر ټولو کمزوری او مات شوی کس ثابتوي.)

هغه به درته دستي ووایي: (ولې نه! ستاسې په یاد دي چې دوه څله پخوا هم تاسې د دې کار هڅه کړې او پکې ناکام شوي یاست؟ ... یادېږي دې، چې د شپږم ټولګي معلم ستا د ناکامۍ په اړه څه ویلي وو؟.... هغه دې یاد دي چې یوه ورځ ته نه وې او ستا همکارانو ستا په اړه څه ویل ... یادېږي دې؟)

هغه به همداسې لګیا وي او هغه ټول افکار به دریادوي چې ستاسې ناکامي او کمزوري ښیي.

اوس داسې فرض کړئ چې د حافظې همدې مسئول ته ورځئ او ورته وایئ: (ښاغلیه! زه باید یوه لویه پرېکړه وکړم، داسې افکار راکولای شې چې زړه ته مې قوت ورکړي؟)

هغه به درته وایي: (ولې نه ښاغلیه!)

دا څل به درته ستا د عصبي بانکي حسابه داسې شیان راوباسي چې هغه به ستا د قوت او بري ښکارندویي کوي، مثلاً درته وایي به:

(ستاسې یاد دي چې تېر څل مو همداسې کار څنګه په بریالیتوب سره ترسره کړ؟ .... هغه دې یاد چې فلاني دربانديې څومره باور کړی و؟.... هغه دې یادېږي چې ملګرو دې درسره څومره مینه کړې وه؟ ..... هغه دې یاد دي چې ...)

دې وخت کې تاته د حافظې مسئول دا فرصت درکوي چې ته خپل ذهن ته سپارل شوي افکار په خپله خوښه راټول کړې، ځکه هر څنګه چې وي دا بانک ستاسو خپل بانک دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دلته دوه ځانګړې مسألې راځي چې د هغو په عملي کولو سره کولای شئ، د حافظې د بانک په سم مدیریت کولو سره پر خپل ځان باور زیات کړئ:

الف. **بانک ته یوازې مثبت افکار وسپارئ.** راځئ له قضیې سره سم چلند وکړو. ټول خلک له ناهیلي کېدونکو او خپه کوونکو حالاتو سره مخ کېږي، خو د ناکامو خلکو مخ کېدل بیا بدل وي. ناکام خلک خبره زړه ته وړي. په خپلو ترخو تجربو پورې کلک نښلي او په حافظه کې ورته ښه پوخ ځای ورکوي. بیا یې بېخي له ذهنه ویستلی نه شي. د دوی ترخې خاطرې بیا وروستی شی وي چې دوی پرې د ویده کېدو پر وخت فکر کوي.

اپوټه، بریالي او پر ځان باوري خلک هېڅکله ترخو خاطرو ته رجوع نه کوي، دوی تل هڅه کوي چې خپل ذهن ته مثبتې او خوږې خاطرې وسپاري.

تاسې چې هر سهار کار ته ځئ، که د خپل موټر په کاربېتر کې لپه خاوره اچوئ، نو موټر به څنګه چالان شي؟ د موټر روغ ماشین به ډېر زر له کاره ولوېږي او تاسې چې ترې څه تمه لرئ، هغه کار بهنه شي کولای. خپل ذهن ته منفي او ناسم افکار سپارل هم د خاورې مثال لري، ستاسې د ذهن ماشین خرابوي. منفي افکار تاسې د اندېښنو، بېوسۍ او حقارت د احساساتو تر بار لاندې له پښو غورځوي. نور خلک به ښه تېز پرمخ روان وي، خو ستاسې منفي افکار به ستاسې مخ ته لکه دېوال کلک ولاړ وي.

دا کار وکړئ: کله چې تاسې له خپلو افکارو سره یوازې یئ، نو خپلې مثبتې او خوږې تجربې رایادې کړئ. د خپلې حافظې په بانک کې مثبت افکار کېږدئ. دا کار مو پر ځان باور زیاتوي او په تاسې کې دا احساس زیاتوي چې (زه ډېر ښه یم)، دا احساس درسره بیا په روغتیا کې مرسته کوي.

دلته درته یوه لاره ښیو. له ویده کېدو مخکې د حافظې بانک ته مثبت افکار وسپارئ. خپلې ښېګڼې وشمارئ، ټول هغه نعمتونه رایاد کړئ چې باید شکر یې پر ځای کړئ: ښځه، میړه، بچي، مور او پلار، خویندې وروڼه، روغتیا ... .

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نن مو چې کوم ښه کارونه کړي هغه ټول رایاد کړئ. خپلې لویې او وړې بریاوې رایادې کړئ. د خپل ژوند او خوشالی دلایل وشمېرئ.

ب. **له عصبي بانک نه یوازې مثبت افکار راواخلئ.** کلونه مخکې مې په شیکاګو کې د اروایي درملنې له یوې مشورتي ادارې سره کار کاوه. دوی په ډېرو مسایلو کار کاوه، خو ډېره مخه یې د ګډ ژوند او اروایي جوړښت له مسایلو سره وه چې دواړه د ذهن اړوند دي.

یو ماسپښین مې له رییس سره په دې موضوع بحث کاوه، چې اداره له ناجوړو خلکو سره د مرستې لپاره کوم روشونه کاروي. رییس راته وویل: (ته پوهېږې، که خلک یوازې په یوه اصل عمل وکړي، نو زما او ستا مرستې ته به هېڅ اړتیا ونه لري.)

ما په ډېر شوق پوښتنه وکړه: (کوم اصل؟)

ویې ویل: (منفي افکار دېته مه پرېږده چې ذهن ته مو بلا شي، له دې وړاندې یې ختم کړه.)

بیا یې خبره اوږده کړه: (موږ چې له چا سره مرسته کوو، زیاترو یې ځان ته د ذهني وېرو یو موزیم خلاص کړی وي او ټولې ترخې خاطرې او وېرې یې پکې اېښې وي، مثلاً د ګډ ژوند ستونزې، د واده ستونزې، د هغې مون ستونزې ... په بل عبارت، د دوی هغې مون (د واده لومړۍ میاشت) ښایي دومره ښه نه وه، لکه څنګه چې دواړه ورته په تمه وو.

له دې سره بیا ښځه او میړه دا ترخه خاطره نه هېروي، بلکې دومره یې ځان ته لویه کړي چې اخر یې په ذهن او کورني ژوند کې، لکه لویه بلا نازله شي او تر ټولو جالبه دا چې دا ستونزه له واده پنځه یا لس کاله وروسته را پیدا کېږي.

عموماً دوی دا نه ګوري چې ستونزه چېرې ده؟ البته دا زما ستونزه ده چې د ستونزو ریښه باید پیدا کړم، مسئله ورته وځیرم او هغوی پوه کړم چې دا موضوع څومره عادي او بې ارزښته ده.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

انسان کولای شي چې نړۍ له هرې ستونزې ځان ته یوه ذهني بلا جوړه کړي.)

زما اروا‌پوه ملګري زیاته کړه: (کاري ماتې، بې‌وفایي، مینه کې ماتې، ناکامې پانګونې، د بچو ناسم چلند .... دا ټولې هغه بلاوې دي چې زه یې له خلکو سره په ختمولو کې مرسته کوم.)

دا ښکاره خبره ده چې یو فکر په ډېر تکرار قوي کېږي او په یوې لویې ذهني بلا اوړي او پر انسان خپل باور ختموي، تر دې چې بلاخره د رواني ستونزو لامل شي.

مېرمن الیس مولکاهي دې وروستیو کې په کازما پولیتن مجله کې یوه مقاله خپره کړې ده او د مقالې عنوان یې (ځان ورانول) دي. دې مقاله کې ویل شوي چې هر کال له دېرش زرو ډېر امریکایان ځان وژنه ګوي او سلګونه زره خلک د ځان له منځه وړلو لپاره اقدام کوي. په مقاله کې راځي چې: (ویښوونکي شواهد ښیي چې میلیونونه خلک ځانونه په چوپ او تدریجي ډول له منځه وړي. داسې خلک هم شته چې د ځان وژنې پر ځای خپله اروا له منځه وړي او د ځان رټلو، ځورولو او تیټولو د لارو چارو په لټه کې وي.)

زما اروا‌پوه ملګري راته د هغه کس ګیسه وکړه، چې ده ورسره له اروا‌وژنې په راګرځېدو کې مرسته کړې وه، ویل یې:

(دا ښځه څه دپاسه دېرش کلنه وه او دوه بچي یې لرل، د عامو خلکو په وینا په ژور خپګان اخته وه. ټول ژوند ته یې د ترخې تجربې په سترګه کتل. ښوونځي، د ماشومانو لویول او په کومو ځایونو کې چې دا اوسېدلې وه، ټول یې په منفي شکل رایادول. مور چې پخوانی وخت رایادوو د اوسني وخت په اړه زمور نظر ښیي، خو هغې ته یوازې توره شپه او نهیلي ښکارېدل.

ما تري وپوښتل: زه چې کوم تصویر درښیم څه پکې وینې؟ وې ویل: توره او وېرونکې شپه راته په لاره ښکاري.) دا له هغه تصویره تر ټولو ناهیلی کوونکی

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تعبیر و. (دا تصویر د غوږ رنګ لویه تابلو وه، د اسمان په څنډه کې لمر او لاندې یې له تیږو ډک ناهمواره ساحل.دا نقاشي په ډېره ځیرکتیا شوې وه، د لمر ختل او پرېوتل دواړه یې ښودلای شول.) اروا‌پوه وویل: څوک چې په دغه تصویر کې څه ګوري هغه یې د شخصیت کلي ده. زیاتره خلکو ته لمر خاته ښکاري، خو کوم خلک چې خپه او روحاً ځورېدلي وي، هغوی ته تقریباً ټول عمر دا تصویر د لمر لوېدو ښکاري.

د اروا‌پوه په توګه زه نشم کولای چې د انسان په حافظه کې ثبت شوي شیان بدل کړم، خو له ناروغ سره دومره مرسته کولای شم چې خپل تېر ژوند په یوه بله رڼا کې وویني. دا زما د کار طریقه ده او دې ښځې ته مې هم وکاروله. ما له دې ښځې سره مرسته وکړه چې په تېر وخت کې د خپګان او نهیلۍ پر ځای هیله او خوښي وویني. هغه وخت مې ودردوله، ورته ومې ویل چې هره ورځ فکر وکړه او د خوښۍ لپاره دري دلایل په کاغذ لیکلي راوړه. بیا به چې بله ورځ سره کېناستو ټول دلایل به مو ولیدل. ما دا طریقه نږدې دري میاشتې وغځوله او د ودې کچه پکې ښه وه. نن دا ښځه په ښه وضعیت راغلې ده. مثبت انسان ترې وتی دی او زه باوري یم چې د نورو هومره خوښیو او ډاډمنتیا احساس به کوي.

له کومې ورځې چې دې ښځې له خپلې حافظې د منفي افکارو اخیستل بند کړي، پخپله د ودې خوا ته تللې ده.

رواني ستونزه که لویه وي که وړه، درمنله یې داسې کېږي چې انسان له خپل ذهنه د منفي افکارو پر ځای مثبت افکار راواخلي.

ځانته ذهني بلا مه جوړوئ. منفي افکار د ذهن له بانکه مه را وباسئ. هره تجربه چې دریادوئ، په ښو برخو یې تمرکز وکړئ. بدې خاطرې هېرې کړئ، خبنې یې کړئ، که چېرې پوه شوئ چې په منفي ټکو فکر کوئ، نو خپل ذهن پر بل شي بوخت کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دلته یو جالب مطلب هم شته، ستاسې ذهن له تاسې غواړي چې بې خونده مسایل هېر کړئ، که لږه همکاري ورسره وکړئ، ترخه او بې خونده خاطرات پخپله ختمېږي او ستاسې په عصبي بانک کې چې کوم بیاغلی ناست دی هغه یې باطلوي.

ډاکتر (ملوین. ایس. هات ویک) تبلیغاتي اړوپوه زمونږ د زده کړې د وړتیا په اړه وایي: (په انسان کې چې په زړه پورې احساسات پیدا شي، تبلیغات په ذهن کې د لا ډېر پاتې کېدو چانس پیدا کوي او کله چې احساسات په زړه پورې نه وي، لیدونکی یا اورېدونکی دې ته ډېر لږوال وي چې هېر یې کړي... ښېخونده او بې خوښې مطالب زمونږ له غوښتنو سره په ټکر کې وي او مونږ یې زده کړې ته چنداني لږوال نه یو.)

لنډه دا، که مونږ ځان د بدو خاطراتو له یادولو رامنع کړو، نو په اسانه یې هېرولای هم شو. د خپلې حافظې له بانکه یوازې مثبت افکار را واخلئ، نور پرېږدئ چې ورک او له منځه لاړ شي. یوازې په همدې طریقه ښایي ستاسې په بدن کې پر ځان باور او احساس لوړې درجې ته ورسېږي. که تاسې د منفي او سپکوونکو افکارو مخه ونیسئ، نو پر غوسې د برلاسي کېدو په لاره کې به مو لوی ګام پورته کړی وي.

انسانان ولې له یو بله وېرېږي؟ ولې له یو بل سره حساسیت لري؟ د بې مینې توب لامل څه دی؟ د له منځه وړو لپاره یې څه کولای شو؟

له خلکو وېره، لویه وېره ده، خو پرې د برلاسي کېدو لارې چارې شته. که دا زده کړئ چې خلک څنګه سم درک کړئ؛ نو له خلکو په وېره برلاسي کېدای هم شئ.

زما یو ملګری د لرګیو د یوې فابریکې مدیر دی او په خپل کار کې ښه بریالی دی. هغه راته وویل چې د خلکو په اړه یې څنګه سم درک پیدا کړی دی، تجربه یې ډېره جالبه او د پام وړ ده:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(په دویمه نړیواله جګړه کې پوځ ته لاړم، تر دې مخکې له ټولو انسانانو وېرېدم، دومره شرمندوکی او وېرېدونکی وم چې حد یې نشته، ما ویل ګني دا ټول خلک به تر ما تکړه او هوښیار وي.

بلاخره جبراً پوځ ته لاړم او په زړه کې مې د خلکو وېره ختمه شوه. د (۱۹۴۲.ز)او (۱۹۴۳.ز)کلونو ترمنځ پوځ خپل کسان له خطره ډکو جبهو ته لېږل، زه د یوه ډاکتر د مرستیال په توګه یوه اصلي مرکز کې خوندي پاتې شوم او ډېره موده به مې له ډاکتر سره د خلکو په معاینه کې مرسته کوله. څومره به چې نوي خلک راتلل او زه به ورسره مخ کېدم، هومره به مې وېره ختمېده.

هلته به چې ټول خلک په سل نفري لیکو کې د یو بل خوا ته لوڅ ودرېدل، نو چندانې توپیر به پکې نه و. البته ځینې پکې ځورب وو، ځینې ډنګر، ځینې لوړ وو او ځینې ټیټ ... خو ټول ګنګس او غربت ځپلي ښکارېدل. دې ځای ته له راتګه مخکې، له دوی ځینې خلک ځوان او بریالي مدیران وو، ځینې بزګر وو، ځینې پلورونکي او ځینې کاریګر وو. څو ورځې مخکې دوی ډېر شیان او ډېر ځوک وو، خو په دې نظامي مرکز کې ټول سره ورته وو.

زه هلته په یوه مهم ټکي پوه شوم، هلته مې ولیدل چې په مورد انسانانو کې د اشتراک لاملونه د اختلاف تر لاملونو ډېر دي. ومې لیدل چې نور خلک څومره ما ته ورته دي. هغوی هم ښه خواږه خوښوي، په کورنۍ او ملګرو پسې خپه کېږي، ژوند کې پرمختګ غواړي، ستونزې لري، ارام او استراحت خوښوي، نو که بل ځوک هم اصلاً زما په څېر وي، بیا خو پکې د وېرې هېڅ ځای نشته.

(اوس نو د ځان په شان له انسانه وېره هسې بې ځایه خبره ده.)

دلته د خلکو د سم درک کولو لپاره دوې لارې ښودل شوې دي:

الف. **د خلکو په اړه متعادل نظر ولرئ.له** خلکو سره په اړیکو کې دوه ټکو ته پام کوئ: لومړی دا چې هغه مهم کس دی او بېشکه مهم دی، ځکه چې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هر انسان مهم دی. خو دې ته هم پام کوئ چې تاسې هم مهم یاست، نو له بل کس سره چې گورئ، دا فکر درسره لرئ چې: (موږ دواړه مهم خلک یو، سره ناست یو او په گډو گټو غږېږو.)

څو میاشتې مخکې راته د یوه شرکت د بازارموندنې مدیر زنگ وواهه او راته ویل یې: تا چې څو ورځې مخکې کوم څوان را پېژندلای و، هغه مو وگوماره، بیا یې پوښتنه وکړه، ته پوهېږې چې څه شي یې جذب کړم؟

ومې ویل: څه شي؟

ویل یې: (له ځان سره د هغه چلند راته په زړه پورې و، زیاتره کار غوښتونکي چې دلته راځي نیم وېرېدلي وي، داسې ځوابونه راکوي، کوم ځوابونه چې فکر کوي زما خوښېږي، نو داسې کار غوښتونکي خلک زیاتره سوالگرو ته ورته وي، هر وړاندیز چې ورته وکړې، هغه مني او خپله کوم خاص نظر نه لري.

خو دغه سړي ځان بل ډول را وښود، ما ته یې درناوی لاره، خو مهمه دا وه چې ځانته یې هم درناوی درلود. بله دا چې ما ترې څومره پوښتنې کولې، ده هم له ما همدومره پوښتنې وکړې، په دې توگه پوه شوم چې بې لوړي انسان نه دی. داسې انسان دی چې فکر کوي په ښه بڼه باید کار وکړي.

دا چلند دا ډول دوه اړخیزه دی او له تاسې سره مرسته کوي چې په اړیکو کې توازن وساتی، هېڅوک مه پرېږدئ چې پر تاسې ځان ډېر لوړ حساب کړي.

ښایي نور خلک د قدرت او موقف له پلوه ډېر لوی وي، خو دا یاد ساتی چې هغوی ستاسې په څېر انسانان دي، ستونزې لري، غوښتنې لري او حتمي ګټې او زیانونه لري.

ب. عاقلانه لیدلوری ولرئ. که تاسې ورسره د مقابلې وړتیا ونه لرئ، نو نړۍ کې داسې خلک ډېر دي چې تاسې به چیچي، ګواښ به درته کوي، زیان به در رسوي او فشار به دربانديې راوړي. که د مقابلې وړتیا ونه لرئ، ښایي ستاسو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

شخصیت ته لوی زیانونه واړوي او په تاسې کې د ماتې احساس را پیدا کړي. کوم انسان چې د ټولو خلکو د چیچلو او خوړولو نیت لري، تاسې ترې دفاع ته اړتیا لرئ.

خو میاشتې مخکې مې د هوټل په پذیرش کې، له داسې کس سره د چلند یوه نداره ولیده. تقریباً د مازیګر پنځه بجې به وې او هوټل ته د نویو مېلمنو د راتګ له امله ګڼه ګوڼه جوړه وه. زما مخې ته ولاړ کس خپله نوم په ډېر قوت د هوټل کارکوونکي ته واخیست، هغه ورته وویل: (هو ښاغلیه الف، یوه ښه یوکسیزه خونه درته لرو.)

سړي چیغه کړه: (یو کسیزه؟ خو ما خو دوه کسیزه غوښتې وه!)

د هوټل کارکوونکي ورته په ډېره درنه لهجه وویل: (ښه زه به یې یو خل بیا وګورم صېبه!)

هغه د مېلمنو د خونو د ریزرف کارت را واخیست او ورته وې ویل: (وبښئ صېب! ستاسې په تلګرام کې یو کسیزه کوټه ښودل شوې ده، زه به خوشاله شوی وای چې دوه کسیزه خونه مې درکړې وای، خو له بده مرغه اوس دوه کسیزه خونه نه لرو.)

مېلمه په غوسه شو، وې ویل: (دا مهمه نه ده چې په کاغذ کې څه لیکلي، خو زما دوه کسیزه کوټه پکار ده او دستي مې پکار ده.)

بیا یې د ګواښ په ښه وویل: (ته ما نه پېژنې چې زه څوک یم؟)

ورپسې چیغه یې کړه: (له دندې به دې پرې وشړم، وبه یې ګورې، ولاکه دې پرېږدم.)

کارکوونکي ورته بیا هم په ډېره نرمه لهجه لنډه وویل چې: (ښاغلیه ډېره ښښنه غواړم، موږ ته چې تاسې څنګه ویلي هغسې مو کړي.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پېرېدونکی چې پوه شو چې نور څه نه کېږي، ویې ویل: (زه پوه شوم چې دلته دومره خرابه اداره ده، اوس که راته د دې هوټل تر ټولو ښه خونه راکوئ هم، نه پکې اوسېږم...) دا یې وویل او همداسې په غورېدو ووت.

زه چې ورمخکې شوم نو ځان سره مې وویل: سړی مخکینی کس په غوسه کړی او اوس به یې له ماسره هم خبرې چندان ښې نه وي، خو هغه راته داسې ښایسته ښه راغلاست وویل چې تر دې مخکې مې هېڅ نه وو اورېدلي. لګیا و په عادي ډول یې زما د خونې نیولو پروسه مخ ته وړله، ما ورته وویل: (شېبه مخکې دې چې کوم چلند وکړ رښتیا هم د ستاینې وړ دی، تاسې پر خپل ځان او اعصابو ښه کنټرول لرئ.)

هغه راته وویل: (زه له داسې خلکو سره له کنټروله نشم وتی او تاسې ولید چې هغه هم زما له امله غوسه نه و، زه یې هسې پلمه شوم، دی بېچاره به یا ښځې ته غوسه و، یا به یې کاروبار ښه نه و، یا به یې د کمي او حقارت احساس کاوه، نو دا موضوع ورته د غوسې د اظهار ښه فرصت و. ظاهراً باید ما هغه ته د عقدې سړولو یو فرصت ورکړی وای.... زه فکر کوم چې له زړه به ښه سړی و، ډېر خلک ظاهراً همداسې وي.)

زه د لېفټ خواته روان شوم، پام مې شو چې له ځان سره لګیا یم: (زه فکر کوم چې له زړه به ښه سړی و، ډېر خلک ظاهراً همداسې وي.)

دا ځل چې درسره چا جنګ کاوه دا دوه جملې دریادې کړئ، توره پسې مه راباسئ، په داسې حالاتو کې پرېږدئ، چې مقابل لوری خپل برید وکړي او تاسې یې هېڅ کیسه کې مه اوسئ.

څو کاله مخکې مې د خپلو شاګردانو د ازموینې پارچې کتلې، یو کار سخت غوسه کړم. د یوه شاګرد پارچه مخې ته راغله، دا شاګرد تېر سمستر په ټولګي کې دومره فعال او تکړه و چې وړتیا یې د پارچې له نومرو ډېره لوړه وه، ما فکر کاوه چې دا ځل به اول نومره شي، خو په پارچه کې یې تر ټولو ټیټې نومرې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وړې وې. ما خپلې سکرترې ته وویل چې دا هلک را وغواړه او ورته ووایه چې استاد درسره مهمه خبره لري.

پال سمدستي راغی، مخ یې خوړند کړی و، څنګه چې کښاست ورته ومې ویل: (ولې؟ ما خو درنه د داسې پارچې تمه نه لرله.)

پال سر تیټ کړی و، خپلو پښو ته یې کتل، وې ویل: (استاده تا چې په نقل ګیر کړم، فکر مې ګډوډ شو، بیا مې تمرکز نشو کولای، دا مې اول خل و چې پوهنتون کې مې نقل کاوه، ځکه ما ویل لومړی درجه باید وګټم، په همدې خاطر نقل ته مجبور شوم.)

هغه دومره ناارامه و چې خبرې یې پیل کړې، بېرته نشو غلی کېدای... لګیا و: (زه فکر کوم تاسې به مجبور یئ چې زما د نقل راپور ورکړئ، د پوهنتون د اصولو له مخې که هر محصل په ازموینه کې هر ډول نقل وکړي، له پوهنتونه به شړل کېږي.)

بیا دا وریاد شول چې نقل به یې د کورنۍ نوم بد کړي، ژوند به یې خراب کړي او غبرګون به یې ډېر بد وي، ما ورته وویل: (بس دی! دومره مه تېزېږه، زه درته خبره کوم، زه ببخي خبر نه یم چې تا نقل کړی دی که نه، تا چې راته نه وی ویلي، زه خبر هم نه وم، خو اوس چې تا خبر کړم، نو په دې کار د ډېر زیات خپه شوم.)

بیا مې تري پوښتنه وکړه: (اوس ووایه چې د پوهنتون له تجربو دې څه تمه لرې؟)

هغه لږ غلی شو، یوه شېبه یې فکر وکړ، بیا یې وویل: (ډاکتر صېب، فکر کوم عمومي موخه به مې دا وي چې ژوند زده کړم، خو اوس لکه چې ښه په لانجې اوښتی یم.)

ما ورته وویل: (موږ په ببلابېلو بڼو تجربې کوو، زه فکر کوم ته دېله دې تجربې هم د بریا درس اخیستی شې.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ستا نقل ستا د وجدان ناارامی لامل شو او د ګناه احساس دې د دې لامل شو چې پر ځان باور وبایلې او لکه څنګه چې تا وویل دې خبرې ته خپه کړې او ځان درته سپک ښکاري.

ګوره! زیاتره وخت د ښو او بدو قضیه د دین یا اخلاقو له مخې تلل کیږي. زه تاته نصیحت نه کوم او نه درته ښه او بد درپېژنم. راځه چې د دې موضوع عملي اړخونو ته ځیر شو. که ته داسې کار کوې چې وجدان دې پرې راضي نه وي، نو ګناه کوې او ګناه ستاسې پر فکري جریان فشار راوړي، بیا ته سم فکر هم نه شې کولای، ځکه ذهن دې تل درته وایي: (هسې نه چې راباندې پوه شي.)

خبره مې وغځوله: یوازې لومړی درجې دومره ټیټ کړې او هغه کار یې درباندې وکړ چې خپله درته ګناه ښکاري. په ژوند کې داسې ډېرې پېښې راځي، ته د لومړی درجې غوندې له ډېرو داسې شیانو سره مخ کیږې چې په ځان نه پوهیږې او د خپل وجدان ضد کارونه کوې، مثلاً ځینې وخت به دې یو جنس دومره تنګ کړي چې زړه به دې وایي راځه په یوه مشتري یې تېر کړه، ته به داسې وهم کړې، خو د هغه کار پایله به داسې وي لکه اوس. د ګناه احساس به کوې، بیا چې هغه پېښدونکی ګورې، هغه کار به دې تر سترګو سترګو کیږي او ته به ورسره ناارامه کیږې. زړه کې به وایې: (هسې نه پوه شوی وي چې ټګي مې ورسره کړې ده.) بیا به په خرڅلاو کې هم د پخوا په څېر نفوذ نه لرې، ځکه خپل ځان او حواس به نه شې راټولولای او بلاخره به د وجدان په بیه خرڅلاو درته ډېر سخت تمام شي.

خبره مې وغځوله او د یوه لوی سوداګر کیسه مې ورته وکړه، د دغه سوداګر ذهن په دې خراب شوی و چې له بلې مېرمنې سره یې اړیکه درلوده او وېرېده چې هسې نه مخکینۍ ښځه یې له دې اړیکې خبره شي. دې پوښتنې چې:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(هغه پوهیږي؟) د سړي پر ځان باور ختماوه، تر دې چې بیا یې په کور او دفتر کې یو کار هم سم نشو کولای.

پال ته مې دا هم وویل چې زیاتره مجرمان ځان پسې د ثبوتونو پرېښودو له امله نه نیول کیږي، بلکې د دوی د ګناه او ملامتۍ احساس ورپسې پولیس راولي.

په مور هر یوه کې د سم اوسېدو او سم فکر او عمل کولو لېوالتیا شته. له دې طبیعي جوړښت سره مبارزه داسې ده، لکه انسان چې په خپل وجدان کې سرطاني دانه کري. دا دانه زمور وجدان خوري او وده کوي. له داسې کارونو ځان ساته چې بیا پوښتې (وخو به نه نیول شم؟ هغه به خبر وي که نه؟ راباندې پوه نه شي؟...

که اول نومره ګي د وجدان د ناارامولي په بیه وي، نو مه یې اخله.)

له نېکه مرغه پاول په خبره او د سمون په ارزښت پوه شو. بیا مې ورته وویل چې بیاځلي ازموینه ورکړه. له ما یې پوښتنه وکړه چې له پوهنتونه ویستل به مې څنګه شي؟ ما ورته وویل: (که مور په نقل ګیر شوي ټول محصلین له پوهنتونه باسو، نو نیم استادان هم باید وباسو او که غواړو ټول هغه محصلین وباسو چې په نقل یې فکر کړی، نو پوهنتون باید وتړو، نو ته داسې وکړه چې دا موضوع ببخي هېره کړه.)

هغه وویل: (په سترګو استاده.)

زه خپلې الماری ته لاړم یو کتاب مې را واخیست، د کتاب عنوان و: (پنځوس کاله له زرین منشور سره) دا کتاب مې پاول ته ورکړ او ورته ومې ویل: دا کتاب ولوله او بیا یې ببرته ما ته وسپاره. په دغه کتاب کې به درته جي. سي. پني ووایي چې څنګه یوازې د ربښتینولی په برکت د امریکا شتمن سړی شوی دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په سمو کارونو د انسان وجدان ارامېږي او پر ځان باور پکې پیدا کېږي. بد کار چې کوو، نو دوه پېښې کېږي: یوه دا چې د ګناه احساس کوو او دا مو پر ځان باور ختموي او بله دا چې خلک زر یا لږ وروسته زمونږ پر ناسم کار پوهېږي او پر مونږ یې باور ختمېږي.

رښتینې اوسئ او پر ځان باور وساتی. د ځان د بریا فکر درسره په دې برخه کې مرسته کولای شي. نو که غواړئ چې پر ځان قوي باور ولرئ، روغ او رښتینې اوسئ.

اړوپوهان په دې باور دي چې مونږ د خپل چلند په بدلولو خپل لیدلوری بدلولای شو. مثلاً که ځان خندېدو ته اړباسئ، د خنداحالت خپلوئ. یا که نېغ ودرېږئ او په لاره قوي روان شئ، نو د قوت احساس کوئ. اوس تندی تریو کړئ، وګورئ چې رښتیا هم درته د غوسې او خپګان حالت پیدا کېږي؟

دا په اسانه ثابتېږي چې کنټرول شوې انګېزې، هیاجانات بدلولای شي.ځوک چې د ځان پېژندلو پر وخت د ناارامۍ احساس کوي، د دې درېیو کارونو په کولو سره کولای شي چې پر ځان باوري شي او ناارامي ختمه کړي:

۱) د مقابل لوري لاس ونیسئ او زور ورکړئ.

۲) مقابل لوري ته مخامخ نېغ په نېغه وګورئ.

۳) مقابل لوري ته ووایی چې: (ستاسې په لیدو خوښ شوم.)

دا درې کارونه پخپله ستاسې ناارامي او بې باوري له منځه وړي. ډاډمن عمل ډاډمنه روحیه رامنځته کوي. نو که غواړئ چې پر ځان باوري فکر وکړئ، باید پر ځان باوري عمل وکړئ. تاسې چې څنګه احساس کوئ، د هماغه په اساس به عمل هم کوئ. لاندې درې ډاډمنونکي تمرینونه راوړل شوي دي، دا لاربښوونې په غور ولولئ، جدي هڅه وکړئ چې تمرین یې کړئ او پر ځان باور زیات کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

الف. **تل په لومړیو لیکو کې کښئ.** تراوسه مو لیدلي چې په (ناستو، ټولګیو، غونډو ...) کې څنګه لومړی وروستی څوکی ډکیږي. خلک عموماً دوروستیو څوکیو ته د دې لپاره زور کوي چې ډېر ښکاره نه شي، زیاتره خلک پر ځان باور نه لري، په دې خاطر له ښکارېدو هم ځان ساتي.

په لومړیو لیکو کې کښناستل مو پر ځان باور زیاتوي، دا تمرین وکړئ. له ننه هڅه پیل کړئ چې نور به په لومړی لیکه کې کښئ، په لومړی لیکه کې به د خلکو سترګو ته راځئ، خو یاد ساتی چې سترګو ته راتګ د مشهورتیا او ځانګړتیا په مانا وي.

ب. د نورو خلکو سترګو ته ګورئ. خلک تر ډېره مور ته ځان د خپلو سترګو په مرسته راپېژني. څوک چې ستاسې سترګو ته نه ګوري، ستاسې په ذهن کې خپله ځینې پوښتنې راولاړېږي، مثلاً (څه پټوي؟، له څه وېرېږي؟، څه پلان لري؟ ...)

عموماً چې څوک د چا سترګو ته نه شي کتلای، دا دوه ډوله برداشت زېږوي: یا دا چې ستاسې پر وړاندې ځان ټیټ بولي، ځان کمزوری ګڼي او له تاسې وېرېږي. یا دا چې وایي داسې یو کار یا خبره یې کړې چې نه غواړي تاسې پرې پوه شئ، هسې نه چې سترګې یې له تاسې سره مخ شي، تاسې به یې له سترګو پوه شئ چې دا کار ده کړی دی.)

د نورو خلکو له سترګو چې سترګې ګرځوئ، نو د ځان په اړه ښه تاثر نه پرېږدئ، دا په دې مانا ده چې تاسې وایئ: (زه وېرېږم، پر ځان باور نه لرم.) که دا وېره ختمول غواړئ، نو ځان مجبور کړئ چې د نورو خلکو سترګو ته وګورئ او دا وېره ووژنئ.

تاسې چې د خلکو سترګو ته ګورئ، هغوی ته وایئ: (زه پاک او رښتینی انسان یم، څه چې وایم باور پرې لرم، وېرېږم نه او پر ځان باور لرم.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په سترګو مو ځان ته خدمت وکړئ، د نورو سترګو ته يې مخامخ کړئ، دا کار مو نه يوازې پر ځان باور زياتوي، بلکې تاسې پر خپل ځان برلاسي او واکمنوي.

ج. مزل مو ۲۵٪ تېز کړئ. زه چې ماشوم وم تر ټولو خوندور کار مې بازار ته تګ و، مور بازار ته نږدې اوسېدو، هلته به چې لاړو ټول کارونه او سوداګانې به مو خلاصې کړې، بيا به چې موټر ته راوختو، مور به مې ويل، راشه دلته کېنه چې د خلکو مزل او په لاره تګ ته وګورو.

مور به مې ښه ملګرې وه، ما ته به يې ويل: ته هغه سړی وګوره، څه شي ته به خپه وي؟ هغه بله ښځه څه کوي؟ دغه سړي ته ګوره، لکه سپوږمۍ کې چې روان وي.)

مور ته د دې خلکو دا تګ راتګ لويه تفريح وه، دا کار له سينما ډېر ارزانه و او ډېر څه ترې زده کېدل (وروسته پوه شوم چې دا مې د مور د يوې لوبې اختراع لامل شو.)

زه تراوسه د خلکو مزل ته ګورم. اوس هم چې خلک په لارو او پياده رونو ګورم، مزل ته يې ځير يم او داسې احساسوم چې د انسانانو په مطالعې بوخت يم.

اړواړوهان وايي: سستي، بې پروايي او بې ځايه ګرځېدل، د داسې انسان ځانګړنې دي چې د ځان، کار او خپلو خلکو په اړه مثبت نظر نه لري. اړواړوهان دا هم وايي چې د حرکت پر وخت خپل سرعت او حالت ستاسې د نظر او ليدلوري د بدلون لامل کېدای شي. تاسې ورته ځير شئ! پوه به شئ چې د بدن حرکت د ذهني کړنو پايله ده. اوزګار او بېکاره خلک هسې ګرځي را ګرځي، ځکه پر ځان باور يې صفر وي.

د عادي خلکو په لاره تګ هم عادي وي او قدمونه يې هم عادي وي. د دې خلکو ظاهر داسې وي لکه ځان ته چې په چندانې ارزښت قايل نه وي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

درېیمه ډله هم شته. دا خلک پر ځان زښت زیات باوري وي. دوی په لاره له عادي خلکو لږ تېز ځي. تګ یې مزل ته ورته وي. له مزل یې داسې ښکاري لکه کوم مهم ځای یا کار ته چې روان وي او په دې کار کې به بریالي شي.)

دغه د پنځه ویشت سلنه چټکتیا تکنیک وکاروئ، دا به درسره پر ځان باور زیاتولو کې مرسته وکړي. اوږې مو لږې شاته کوئ، سر جیګ وړئ، په لاره لږ تېز ځئ او په دې توګه پر ځان باور احساس کړئ.

تاسې دا وازمایئ، پایله به یې وګورئ.

د. لوړ او جدي وغږېږئ. ما داسې ډېر خلک لیدلي چې خبره کولای شي، وړتیا لري، خو بیا هم یوې څنډې ته غلي ناست وي او بحثونو کې برخه نه شي اخیستی. دا په دې مانا نه ده چې دا خلک ګنې بحثونو کې ګډون نه غواړي یا له نورو سره اړیکې یې نه خوښېږي، خو د دغه ګوښه ناستي لامل یې دا دی چې پر ځان باور نه لري.

دوی په ډله خلکو کې ځکه غلي ناست وي چې ځان سره وایي: (ښایي زما نظر به دومره مهم نه وي. که خبرې وکړم هسې نه بې عزته شم، نو ښه دا ده چې غلی کېنم ... ښایي د نورو خلکو معلومات تر ما ډېر او ښه وي، زه نه غواړم چې نور خلک زما پر ناپوهۍ خبر شي.)

دا خلک چې څومره غلي وي او څومره چې د خبرو فرصت بایلي، هومره به پکې د پخوا په پرتله د کمزورۍ احساس پیاوړی کېږي. زیاتره وخت له ځان سره داسې ژمنې کوي چې بل وار به حتماً غږېږم، خو د دې ژمنو د پوره کولو د هڅې نیت نه لري.)

مهمه خبره دا ده چې: بې زړه انسان چې څومره د خبرو فرصت بایلي، دا په دې مانا ده چې د ډاډ وژنې زهر له ستوني تېروي، په دې توګه یې پر ځان باور ورځ تر بلې کمېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو له بلې خوا، که دا هر څومره لوړې خبرې وکړي، هومره يې پر ځان باور زياتېږي او په دويم څل خبرې ورته اسانه کېږي. نو لوړې او جدي خبرې وکړئ، دا ستاسې پر ځان د باور زياتولو لپاره تقويتي ويټامين دی.

ځانته يو ډول اصول وټاکی چې له مخې به يې په ټولو ازادو مجلسونو کې وينا کوئ، خبرې به مو لوړې او جدي وي. په ټولو سوداګريزو کنفراسونو، اداري ناستو او نورو ځايونو کې په خپله خوښه يو څه وايئ. هېڅ استثناء پکې مه منئ، نظر ورکړئ، وړاندیز وکړئ، پوښتنې وکړئ او په هر حال کې خبره وکړئ. هڅه وکړئ چې سکوت مات کړئ او هره خبره چې مطرح کېږي، تاسې پکې لومړی خبره وکړئ.

له دې مه وېرېږئ چې بې معلوماتو به ښکاره شئ، ځکه داسې هېڅکله نه ښکارئ. ښايي ځينې خلک له تاسې سره موافق نه وي، خو داسې خلک هم شته چې له تاسې سره موافق وي. له ځانه دا پوښتنه ډېره مه کوئ چې: خبرې وکړم که نه؟

يوازې پر دې فکر وکړئ چې د غونډې او مجلس اداره کوونکي بايد پوه شي چې تاسې خبرې کولای شئ.

ه. **خندني اوسئ:** زياتره خلک وايي چې يوې «موسکا» يې حالت ښه کړی دی. تاسې به اوږدلي وي چې پر ځان د بې باوری ناروغۍ لپاره يوه موسکا تر ټولو ښه «درمل» دي، خو زياتره خلکو ته دا مسئله تراوسه هم جدي نه برېښي، ځکه تراوسه يې د وېرې پر وخت خندا نه ده تجربه کړې.

دا طريقه وازمايئ. لومړی د ماتې احساس وکړئ او بيا په کړس وخاندئ. له زړه خندا مو پر ځان باور زياتوي. د زړه له کومې خندا مو وېره وژني، ناارامي ورکوي او ناهيلي له منځه وړي.

خندا تر ستړيا رفع کولو ورهاخوا نور ډېر کار هم کوي. رښتينې خندا د نورو مخالفتونه لکه واوره داسې ويلي کوي او دا کار ډېر زر کوي. که له چا سره په

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

موسکا مخ شوئ، خپگان يې درسره خپله ختمېږي، غوسه درسره بيا نه شي ساتلی. يوه ورځ راسره په همدې اړه وړه غوندې پېښه وشوه. يوه ورځ په سرک سرې اشارې ته ولاړ وم چې شاته راپسې چا موټر وواهه، ما په ښيښه کې ور وکتل، گورم چې سړی له موټره راښکته کېږي. زه هم له موټر راکوز شوم او د ټولنيزو ادابو له مخې مې ځان د سرک د سر تاويلو ما ويلو ته برابر کړ، که رښتيا درته ووايم، زړه کې مې ويل چې سم به يې سپکوم.

خو له نېکه مرغه زما له دې کاره مخکې هغه راغی، موسکی شو او په خوږه ژبه يې وويل: (ملگريه! ما نه غوښتل چې داسې شي خو...) د سړي موسکا او لهجې زما غوسه سړه کړه، نه پوهېږم ولې مې ورته وويل چې: (هېڅ خبره نشته، دا پکې راځي.) يانې د سترگو په رپ کې زما غوسه ختمه شوه.

لوړ وخاندئ څو دا احساس کړئ چې ژوند ببرته له سره ښکلی کېږي، خو سم او له زړه بايد وخاندئ، مصنوعي او په نه زړه خندا هېڅ په درد نه خوري.

زياتره اورم چې: (ستا خبره خو سمه ده، خو په غوسې او وېره کې خندا نه راځي.)

همداسې ده، ځکه په داسې حال کې هېڅا ته خندا نه ورځي، هنر دا دی چې ځانته بايد امر وکړئ چې بايد وخاندم!!)

او بيا وخاندئ!

په ځان کې د خندا قوت پيدا کړئ.

د خپلو چارو د پرمخ وړلو لپاره له دې پنځو لارو کار واخلئ:

۱) اقدام وېره وژني. وېره کنټرول کړئ او بيا اغېزمن اقدام وکړئ... د وېرې په حالت کې د غبرگون کمزوري يا انفعال وېره قوي کوي او ډاډمنتيا له منځه وړي.

۲) شپه او ورځ هڅه وکړئ چې د خپل ذهن په بانک کې يوازې مثبت افکار جمع کړئ. منفي افکار او سپکوونکي افکار مه پرېږدئ چې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ستاسې ذهني بڼه بلا شي، هڅه وکړئ چې ترخه وختونه او خاطرې رایادې نه کړئ.

٣) خلک سم وپېژنئ، دا یاد لرئ چې په خلکو کې د اشتراک لاملونه د مخالفت تر لاملونو ډېر دي. د خلکو په اړه په قضاوت کې افراط او تفریط مه کوئ. پوه شئ چې نور خلک هم ستاسې په څېر انسانان دي. د خپل ژوند او خپلو خلکو په اړه معقول نظر ولرئ.

٤) داسې کارونه وکړئ چې ستاسې وجدان یې سم بولي. په دې توګه به ځان د ګنهګارۍ له عقدې خلاص کړئ. بریا ته د رسېدو لپاره سمون، صداقت او رښتینولي اصلي لاره او لامل دی.

٥) هڅه وکړئ چې هر څه ستاسې په اړه دا شاهدي ورکړي، چې (تاسې پر ځان باور لرئ.) ورځني ژوند کې پر دې وړو سپارښتنو عمل وکړئ:

١. تل په لومړیو لیکو کې کینئ.
٢. د خلکو سترګو ته نېغ ګورئ.
٣. په لاره تګ (مزل) مو ٢٥٪ چټک کړئ.
٤. لوړې او جدي خبرې وکړئ.
٥. خندني واوسئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څلورم څپرکی

لوی فکر به څنګه کوو؟

څو ورځې مخکې مې د هېواد د یوه لوی صنعتي سازمان د ګومارنې مسئول ولید. دی په کال کې څلور میاشتې په لویو کالجونو ګرځېده چې د وروستي کال په محصلینو کې، څینې خلک د مدیریت روزنیزې دورې او بیا په شرکت کې ګومارنې ته پیدا کړي. له خبرو یې داسې ښکارېدل چې د ځوانانو له لیدلوري او نظریاتو ډېر راضي نه و.

(زیاتره وخت د ورځې له اتو تر دولسو تنو سره مرکې کوم، ټول د خپل ټولګي له اول نومره تر درېیم نومره ګان دي او له موږ سره کار ته څه ناڅه لېوالتیا هم لري. موږ د ګومارنې په لومړي پړاو کې د خلکو د انګېزې پېژندلو ته ډېر پام کوو. غواړو په دې پوه شو چې دوی څو کاله وروسته د لویو طرحو د لارښوونې مسئولیت اخیستی شي که نه؟ فابریکه یا شعبه اداره کولای شي که نه؟ یا په نورو بڼو له سازمان سره نږدې همکاري لرلای شي که نه؟

زه اعتراف کوم چې د دې ځوانانو له شخصي موخو راضي نه یم ... تاسې پوهېږئ، دوی د دوه ویشت کالو وي، خو د تقاعد شرایطو ته یې تر نورو ډېر پام وي، بله پوښتنه دا کوي چې کار کې خو به یې ډېرې منډې تر ډې نه وي؟ دغو زیاتره ځوانانو ته د بریا کلیمه د امنیت کلیمې مترادفه شوې ده، اوس تاسې ووایی، ایا موږ دومره خطر اخیستی او خپل شرکت دې خلکو ته سپارلای شو؟ زه په دې نه پوهېږم چې ځوانان ولې دومره محافظه کار او د راتلونکي په اړه تنګ نظره دي؟ هره ورځ د کاري فرصتونو د پراختیا نښې لیدل کېږي، زموږ هېواد کې په علمي او صنعتي برخو کې ډېر پرمختګ شوی دی. نفوس هم چټکه وده کوي، که امریکا ته د خوشبینۍ کوم وخت وي، نو هغه وخت یې نن دی!)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زیاتره خلک خپلې تمې راکموي او دا چاره موږ ته دا زېرى راکوي چې په ګټورو دندو کې سیالي زموږ تر تصوره ډېره کمه ده.

شرط چې برى وي، نو بیا خلک په متر، کیلو، زده‌کړو او کورنۍ نه اندازه کېږي، بلکې دا خلک د خپلو تمو له مخې ارزول کېږي. زموږ د تمو اندازه، زموږ د بري اندازه ټاکي، اوس به وګورو چې څنګه لوی فکر کولای شو!

تراوسه مو ځان پوښتلی چې (لویه کمزورتیا مو څه ده؟) ښایي د انسان لوی ضعف خپل ځان ټیټ یا کم ګڼل وي. ځان کم ګڼل په بېلابېلو بڼو راڅرګندېږي. (احمد) په ورځپاڼه کې کاري خبرتیا ګوري، خو د ترلاسه کولو لپاره یې هېڅ اقدام نه کوي، ځکه وایي چې د دې دندې وړتیا ګڼي نه لري. د (محمود) بیا (سیما) خوښېږي، غواړي واده ورسره وکړي، خو ورته ویلی نه شي، ځکه فکر کوي چې سویه یې تر ده لوړه ده.

(سمیع) بیا وایي چې (سلیم) یې د توکو ښه پېرېدونکی دی، خو اړیکه ورسره نه نیسي، ځکه وایي چې سلیم ډېر شتمن دی، سویه یې لوړه ده، له ما به سودا ونه کړي. (خالد) بیا د دندې لپاره فورمه ډکوي، پوښتنه کېږي چې څومره معاش به غواړئ؟ خالد ټیټ معاش لیکي، که څه هم دی غواړي چې ډېرې پیسې ترلاسه کړي، خو زړه کې وایي چې د ډېرو ارزښت ګڼي نه لري.

کلونه کېږي موږ د مشرانو دا خبره اورو چې (ځان وپېژنه) خو موږ وایو د دې خبرې مانا ګڼي دا ده چې یوازې خپل منفي اړخونه وپېژنه. په دې خاطر موږ ته ځان پېژندنه د خپلو کمزورېو، نیمګړتیاوو او ناوړتیاوو ټولګه ګرځېدلې ده. البته د نیمګړتیاوو پېژندل هم ښه کار دی، ځکه موږ ته هغه برخې راښیي چې تر اوسه مو پکې پرمختګ نه دی کړی، خو که یوازې په همدې پسې ګرځو، نو له ستونزو سره مخ کېږو او ارزښت بایلو.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دلته یو تمرین درسره دا مرسته کوي چې خپلې وړتیاوې وپېژنئ، ما دا تمرین د اجراییوي مدیرانو او خرڅلاو برخې له کارکوونکو سره کړی او ښه پایلې مې ترې لرلې دي.

الف. خپلې پنځه ښېګڼې ولیکئ او په دې کار کې له یوه رښتیني ملګري مرسته هم وغواړئ، مثلاً د ژوند ملګری/ملګرې، رییس، استاد، ټولګیوال ... یا بل هر څوک چې د موضوع په اړه رښتینی نظر درکړي. ما په هغه روزنیزه برنامه کې دا ښېګڼې یا امتیازات ذکر کړي وو:

- زده‌کړې
- فني مهارتونه
- څېره
- ښه کور او ژوند
- نظریات
- شخصیت
- نوښت

ب. اوس د هرې ښېګڼې لاندې د خپلو داسې درېیو پېژندګلو کسانو نومونه ولیکئ چې دا ښېګڼې یې نه لرلې، خو لوړ مقام ته رسېدلي دي.

دا کار مو چې وکړ، پوه به شئ چې ډېر بریالي خلک په ځینو برخو کې له تاسې وروسته دي.

دلته یوازې یوې منطقي پایلې ته رسېږو او تاسې باید دا ومنئ چې: تاسې چې ځان څومره ګڼئ، تر هغه ډېر لوی یئ، نو خپل فکر لکه د خپل حقیقي ظرفیت هومره پراخه کړئ. هڅه وکړئ چې افکار مو د مقام په اندازه لوی وي! هېڅ وخت ... بیا هم وایم، هېڅ وخت ځان ټیټ مه بولئ.

ځینې خلک په خبرو کې ډېر سخت او ادبي لغتونه کاروي او موږ به یې په خبرو سخت پوهېږو، د هغه کس د لغتونو ذخیره ښایي پراخه وي، خو آیا فکر

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یې هم دومره پراخه دی؟ ښایي چې نه وي! کوم خلک چې سختې کلیمې کاروي او خلک یې په خبرو زر او په اسانه نه پوهیږي، دا غږېدونکی کس په زیاتره مواردو کې خودخواه او ځان ښودونکی وي او عموماً یې د «فکر» کچه هم «تیته» وي.

په خبرو کې د پوهې مهم معیار یوازې د نااشنا کلیمو کارول نه دی، بلکې معیار دا دی چې د ده خبرې او فکري بڼه (ذهنیت) په خلکو څه اغېز کوي؟ اصلي موضوع دا ده چې مونږ د کلیماتو او عباراتو په اساس فکر نه کوو، بلکې د تصویرونو او مفکورو په اساس «فکر» کوو. کلیمې د فکرونو «اومه» مواد دي. فکر چې کومې کلیمې اوري یا لولي، ذهني انځورونه ترې جوړوي. هره کلیمه او عبارت په ذهن کې یو جلا انځور جوړوي. که څوک درته ووایي چې احمد دوه منزله کور واخیست، ستاسې په ذهن کې دستی یو تصویر راځي، خو که یې وویل چې احمد یوه نومره ځمکه واخیسته، نو په ذهن کې مو تصویر هم ورسره بدلیږي. مونږ د شیانو د ستاینې لپاره بېلابېل کلیمات کاروو او دا زمونږ ذهني تصویرونه بدلوي.

اوس د موضوع دې اړخ ته ځیر شئ. تاسې چې لیکل کوئ یا غږېږئ، لکه د سینما ماشین د مقابل لوري د فکر په پرده یو فلم چالانوئ، هلته چې تاسې کوم تصویرونه ښیئ، هغه ستاسې او د نورو د غبرګون بڼه ټاکي.

مثلاً که تاسې یوې ډلې ته ووایی چې: (په خواشینۍ سره باید درته ووایم چې ماتې مو وخوړه) څه فکر کوئ چې دا جمله به هغوی په خپل ذهن کې څنګه مجسموي؟ حتماً به هغوی د ماتې، ناهیلۍ او بیوسۍ هغه تصویر ګوري، چې د ماتې کلیمه یې ورکوي. اوس که مثلاً د هغې خبرې اپوټه ووایی چې: (ما یوه بله لاره پیدا کړې، انشاالله چې نتیجې ته به ورسېږو) په دې خبرې به هغوی بې له شکه د خوښۍ او چمتووالي احساس کوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

که ووایی چې: (له ستونزې سره مخ شو) د بل په ذهن کې د یوه سخت کار تصویر راوړئ چې څوک یې کولو ته زړه نه ښه کوي، خو که ووایی چې(سیالي مو پیل کړې)، نو د خلکو په ذهن کې به تفریح، زور ازمویلو او لا د ډېرو هلو ځلو انځور پیدا شي.

یا که چا ته وایی چې (ډېر مصرف مو وکړ) د هغوی ذهن ته دستي د مصرف شویو پیسو تصویر راځي، داسې پیسې چې ښېرته نه راګرځي، دا ډېر بد تصور دی، خو که ورته ووایی چې: (لویه پانګونه مو وکړه)، نو خلک د داسې یو کار تصور کوي چې ډېره ګټه به ولري او دا تصور به حتماً خوندور وي

خبره دا ده چې لوی فکر په خپل او د نورو په ذهنونو کې د مثبت، خوښې او خوندور تصویر رامنځته کول دي. د لوی فکر لپاره باید داسې کلیمې او عبارات وکارول شي چې په ذهن کې لوی او مثبت تصویرونه راوړي.

لاندې جدول کې، ښي لاس ته هغه ښلګې راغلې چې په ذهن کې واړه او منفي فکرونه رامنځته کوي او چپ لاس ته بیا همدا حالت په لوی او مثبت فکر مطرح شوی دی.

د دې هرې ښلګې په لوستو سره، له ځانه پوښتنه وکړئ چې په ذهن کې مو څه تصویر راګرځي.

هغه جملې چې واړه او منفي فکرونه رامنځته کوي:	هغه جملې چې لوی او مثبت فکرونه رامنځته کوي:
کیسه ختمه شوه، اوس هېڅ ګټه نه لري.	لا هم فرصت شته، بله لاره به ولټوو!
دا کار مې یو ځل کړی، ماتې مې پکې خوړلې، بیا به یې په عمر ونه کړم.	دا ځل مې ماتې وخوړه، خو څه خبره نه ده، بیا به یې وازمایم.
ما خپله هڅه وکړه، خو هېڅ شی ونه شو، مال نه خرڅېږي،	تراوسه مې مال نه دی خرڅ کړی، خو زه باوري یم چې ښه شی دی، هڅه به کوم

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خلک یې هېڅ نه خوښوي.	چې په خلکو یې وپېرم.
بازار کې تقاضا کمه شوې، ۷۵٪ اړتیا یې پوره شوې ده، زما توکي لکه چې خرڅ نه شول.	ته وګوره! ۲۵٪ خلکو لا نه دي اخیستي، موږ باید کار پیل کړو، همدا یې ښه فرصت دی.
لږ مال یې اخیست، پرېږده یې!	لږ مال یې اخیست، خو هڅه به وکړو چې فرمایش یې ډېر شي.
زه ستاسې شرکت کې لوړ مقام ته پنځه کال صبر نشم کولای، زه پکې نه یم.	پنځه کاله به زر تېر شي، خو دې ته دې پام شته چې دېرش کاله به دې بیا ژوند ښه وي.
ټول بازار د سیال شرکت په لاس کې دی، زه پکې څنګه مال خرڅ کړم؟	سیال قوي دی، خو بازار به ټول عمر د ده په لاس کې نه وي، موږ به لاس تر زنې نه کښو، یوه لاره باید پیدا کړو چې بازار ترلاسه کړو.
هېڅوک سودا نه اخلي	دا مال اوس نه خرڅېږي، موږ څو ځله امتحان کړ، ځینې بدلونونه باید پکې راوړل شي.
لږ صبر به وکړو، بازار چې سوړ شو بیا به مالونه ارزانه واخلو	بازار ته به صبر نه کوو، همدا نن د پانګونې ښه وخت دی، موږ پر خپلې پانګونې حساب کوو، نه د بازار په سړښت.
د دغه کار لپاره لا زما عمر کم دی	ځواني او زړښت خو باک نه کوي او نه دا معیار دی.
ډېره ګټه کوي، پرېږده چې ثابته یې کړم.	ګټه نه کوي، زه به یې درته ثابته کړم
تصویر: تور، ناهیلی، غمګین او له ماتې سره ملګری	تصویر: روښانه، هیله من، بریالی، خوندور او د بري احساس لرونکی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د لوی فکر د کلیمو او اصطلاحاتو د کارونې څلور لارې:

دلته څلور داسې لارې چارې ښودل شوې، چې د لوی فکر د کلیماتو په کارولو کې درسره مرسته کوي:

۱) د ځان په اړه لوی فکر، مثبت، هڅوونکي او خوښووونکي کلیمات وکاروئ. مثلاً که څوک درته وایي چې څنګه یې؟ او تاسې ورته په دې کلیمو ځواب ورکړئ چې:

- ولا ښه نه یم، سر مې خوږږي، کاشکې رخصت وای، ستړی یم... .

نو دا ستاسې ستړیا نوره هم زیاتوي. د دې لپاره څو اسانه کارونه وکړئ. دا کارونه واړه دي، خو لویه مرسته به درسره وکړي، مثلاً که چا درنه پوښتنه وکړه چې څنګه یې؟ ورته ووایی چې:

- الحمدلله، شکر دی، ښه یم، تاسې څنګه یئ؟

که تاسې په هر حالت کې ووایی چې حالت مو ښه دی، نو حالت به مو هم ورو ورو ښه شي او د سترتوب احساس به وکړئ، هڅه وکړئ چې خوشاله انسان یاد شئ، دا شهرت به درته ډېر ملګري پیدا کړي.

۲) د نورو د ستاینې لپاره خوندورې، خوشالوونکې او روښانه کلیمې وکاروئ. ټول ملګري په مثبتو او د لوی فکر په جملو وستایئ او دا ځانته یو ډول اصول وټاکی. له بل چا سره چې د خپل ملګري په اړه غږږئ، هڅه وکړئ چې مثبتې او د لوی فکر جملې ورته وکاروئ، مثلاً:

- هغه واقعاً شریف انسان دی.
- وایي په کار کې هم ښه بریالی دی.

۳) نورو ته په مثبته لهجه تمه او هیلې ورکړئ. په هر حالت کې یې ستاینه وکړئ. هر څوک چې په هر عمر او مقام کې وي، د ستاینې تږی وي. هره ورځ د ژوند ملګري/ ملګرې ته نوې او خوندورې خبرې ولرئ. څوک چې درسره کار کوي، پام ورته وکړئ او ویې ستایئ. ښېنې ستاینه د بري

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وسیله ده، نو مه یې سپموئ! بیا بیا خلک وستایئ او د هغوی د ظاهري حالت، کار او بریاوو ستاینه وکړئ.

٤) خپلې طرحې او پلانونه په مثبتو کلیمو تشریح کړئ، که خلک واورې چې:

- زهری درته لرم
- حالات زمونږ له تمې سره سم دي

نو د هغوی ذهن کې څریکه پیدا کیږي، ذهن یې روښانه کیږي، خو که ورته ووایی چې:

- مونږ مجبور یو چې دا کار وکړو، که یې غواړو که نه!

په دې وخت کې د هغوی ذهني تصور تریخ او سترې کوونکی شي او مجبور به وي چې د همدې ذهني تصور له مخې غبرګون وښیي. تل د بري زهری ورکوئ چې د خلکو په سترګو رښا کیږي! د بري زهری په خلکو کې ستاسې ملاتړ زیاتوي! د قبر کیندلو پر ځای د تمو څلي ودروئ.

یوازې ننني حالت ته مه ګورئ، راتلونکو امکاناتو ته هم ځیر شئ. د لوی فکر خاوندانو ځانونه داسې عادت کړي چې په هره مسئله کې یوازی ننني حالت نه ګوري، بلکې سبانیو امکاناتو ته هم ځیر وي، دلته د موضوع د روښانتیا لپاره څلور بېلګې راوړل شوې دي:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۱) د جایداد ارزښت په څه شي لوړېږي؟

د کرنیزو ځمکو یو بریالی سوداګر وایي که موږ خپل ذهن داسې عادت کړو چې له نه شي هم یو شی راجوړ کړو، نو ښې پایلې به ترلاسه کړو.

نوموړی وایي: (د دې سیمې زیاتره کرنیزې ځمکې دومره ابادي او خوندورې نه دي، خو زما د بري راز په دې کې دی: زه هڅه نه کوم هغه شی په مشتري وپلورم چې د سترګو په وړاندې یې دی.

زما کمال دا دی چې د دوی په ذهن کې د ځمکې او پټې هغه تصویر راژوندی کوم چې راتلونکي کې به دلته وي. پېرېدونکی یوازې په دې خبره نه راضي کېږي چې ورته ووایو: (پټی دومره دی، دومره ځنګل دی او له ښاره دومره لرې دی.) دا خبرې مشتریان د ځمکې پېرلو ته نه لېواله کوي، خو که چېرې ورته له دې ځمکې د ګټې اخیستو یوه ذهني طرحه ورکړل شي، نو هغه تقریباً د ځمکې اخیستو هوډ کوي، زه به درته ووایم چې موخه مې څه ده.

هغه لاسي بکس خلاص کړ، یوه دوسیه یې راوویسته، وې ویل:

(دا ځمکه مې نوې پیدا کړې ده او مشخصات یې ښې د دې ځای د نورو ځمکو غوندې دي. له ښاره اوه پنځوس کیلومتره لرې ده، ابادي پکې نېږدلې ده او ځمکه یې دا پنځم کال دی چې نه ده کرل شوې. اوس به درته ووایم چې ما څه وکړل. ما دلته پوره دوه ورځې تېرې کړې او دا ځمکه مې ښه مطالعه کړه. څو ځله یې ببلابېلو برخو ته پلی لاړم، ورسره خوا کې پرتې ځمکې مې ولیدې، ومې لیده چې دلته له کومو لویو لارو سره نښتې ده، له ځانه مې وپوښتل: دا ځمکه به څه په درد وخوري؟ درې مفکورې راغلې او درې واړه طرحې راسره دي.)

سړي راته طرحې وښودې، پاکې او ښایسته ټایپ شوې وې، ښې جامع او پراخه ښکاربدې. یوه طرحه دا وه چې دلته به د آس ځغلونې تأسیسات جوړ شي، دا طرحه په څو دلیله مناسبه وه: ښار پراخېږي، په اطرافو کې تفریح ته د

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خلکو لپوالتیا زیاتیږي، تفریح ته ډېرې پیسې ځانګړې کیږي، لویې لارې او سرکونه په جوړېدو دي. له طرحې دا هم ښکارېدل چې دلته په غوجل کې ډېر زیات آسونه هم ساتل کېدای شول او له دې اړخه یې عاید ښه و. د آس ځغلونې د تأسیساتو طرحه له نیمګړتیا پرته قانع کوونکې وه، که رښتیا ووایم دومره روښانه او قانع کوونکې وه، چې ما په تصور کې ډېر زیات خلک په آسونو سپاره پکې ولیدل.

زړور سوداګر دوه نورې جامع طرحې هم راوښودې، یوه د بڼ جوړولو وه او دویمه د کروندې او ترځنګ یې د چرګانو فارم جوړول وو.

سړي وویل:

(زه مې چې پېرودونکو سره غږېږم، په زور پرې دا نه منم چې همدا پرته ځمکه دې واخلي، زه ورته دا تصویر ورکوم چې دا ځمکه داسې کېدای شي، یانې ځمکه ورته د عاید د یوې سرچینې په توګه ښیم.دا زما د بري بل لامل دی. ځوک چې د ځمکې او بالقوه ګټو پیسې په یو ځای ورکوي، نو دا پیسې طبعاً چې یوازې د ځمکې له پیسو ډېرې وي، په دې خاطر زیاتره خلک خپلې ځمکې د پور لپاره ما ته راسپاري او له دې لارې ما ته تر نورو ځمکو ډېر پلورونکي راځي.)

پایله دا ده: شیانو ته یوازې په ظاهري بڼه مه ګورئ، بلکې په دې نظر ورته وګورئ چې څه امکانات لري او څه کېدای شي، پاملرنه (توجه) هر څه ته باور او ارزښت ورکوي. د لوی فکر خاوند تل هغو امکاناتو ته فکر کوي چې په راتلونکي کې ترلاسه کېدای شي، داسې خلک په اوسني وخت کې بندي نه وي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۲) پېرېدونکی څومره ارزښت لري؟

د زنځيري مغازو يوه مدير، په کنفرانس کې د خرڅلاو مديرانو ته وويل: (زه به درته ښايي مرتجع ښکاره شم، خو زه د يوې داسې لارې پيرو يم، چې د پېرېدونکو ساتلو او ورته د دوستانه او مؤدبانه خدمتونو وړاندې کولو ښه لاره ده. يوه ورځ په يوه مغازې کې روان وم، چې له مشتري سره مې د پلورونکي جنجال تر غوږو شو، پېرېدونکی په غوسه له مغازې ووت.

شېبه وروسته هغه پلورونکي خپلو همکارانو ته وويل: (دومره مې دلاسه نه کېږي چې د يونيم ډالر سودا به اخلي او زه به ورسره دوه ساعته تېروم يا به د يوه شي لپاره ورته ټول دوکان په بل مخ اړوم، په دومره لانجو نه ارزي.

زه له هغه ځايه لاړم، خو دا خبره مې له ذهنه نه وته، ځکه ما ته دا عادي مسئله نه وه چې زموږ پلورونکي دي يوه پېرېدونکي ته د يونيم ډالر په سترګه وګوري. هماغه شېبه مې پرېکړه وکړه چې دا فکر به بدلوم. خپل دفتر ته چې لاړم د څېړنې د برخې مدير مې را وغوښت، ورته ومې ويل: ته محاسبه وکړه چې پېرېدونکی په اوسط ډول په کال کې له موږ نه څومره خريداري کوي. هغه چې کوم رقم راوويست زه يې هم حيران کړم، په اوسط ډول زموږ هر پېرېدونکي، د کال درې سوه او دوه شپېته ډالره زموږ په مغازه کې مصرفول.

د دې پيسو په اړه مې بيا د څارنې له مسئولينو سره ناسته وکړه او له دې موضوع مې خبر کړل. هلته مې پوه کړل چې د پېرېدونکي اصلي ارزښت څومره دی. هغوی چې پوه شول چې پېرېدونکي ته بايد د يوې يا دوو ورځو د سودا په سترګه نه، بلکې د کلنۍ سودا په سترګه وګورو، نو له دې وروسته مو پېرېدونکو ته د خدمتونو د وړاندې کولو معيار هم وده وکړه.)

د پيرودونکي دا خبره هر کسب و کار ته راتلی شي. اصلي ګټه د کار په دوام کې ده. زياتره وخت په لومړي خرڅلاو کې چندانې ګټه نه وي، د پېرېدونکوبالقوه امکاناتو ته بايد وکتل شي، نه دې ته چې نن درنه څه پېري.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

که پېرېدونکوته ارزښت ورکړل شي، همدا ارزښت يې زموږ دايمي پېرېدونکي کوي. که مو بې غوري ورسره وکړه، هغه به بل ځای ته مخه کړي.

يوه شاګرد مې راته همداسې يوه کيسه وکړه چې ولې اوس فلانی کفيټريا ته نه ځي، کيسه يې وکړه چې:

(يوه ورځ مې وويل، راځه دې نوې پرانيستل شوې کفيټريا کې ډوډۍ وخوره، بله دا چې لګښت کې مې بايد لاس نيولی وی، نو په دې خاطر مې پام کاوه چې ځينې ارزانه شيان واخلم. د غوښو خوراکونه مې چې ليدل، د فيلمرغ يو ډول خواړه راته پکې لږ په بيه ښه او مناسب ښکاره شول، ما ويل راځه همدا به وخورم، بيه يې يو ډالر اونهه دېرش سېنټه وه.

ډوډۍ مې چې وخوړه دخل ته ودرېدم، سړي چې حساب وکړ راتهويل يې: يو ډالر او نهه څلوېښت سېنټه شول. ما ورته وويل ته يو ځل بيا حساب وکړه، زما په حساب خو نهه دېرش سېنټه راځي، هغه ما ته د پسخند په ډول راوکتل او بيا يې حساب پيل کړ. حساب کې ستونزه دا وه چې هغه د نهه دېرشو پر ځای نهه څلوېښت حساب کړي وو، ما ورته هغه بيه وښودله چې همدې خوړو ته مخامخ ليکل شوې وه. سړی يو دم غوسه شو، ويل يې: ما ته يې څه، چې هر څو يې ليکلي وي، دلته يې بايد نهه څلوېښت ليکلي وی. ګورئ دا د نن ورځې نرخ دی، دلته په ليکلو کې کس غلط شوی، تاسې بايد نهه څلوېښت سېنټه ورکړئ!

ما هڅه وکړه څو سړی پوه کړم چې دا خواړه خو ما يوازې د تېتې بيې لپاره تاکلي وو، که مې نهه څلوېښت ورکولای، بل څه به مې خوړلي وو.

هغه يوازې همدا يوه خبره کوله چې ته بايد نهه څلوېښت سېنټه ورکړې. زه هم مجبور شوم، نهه څلوېښت سېنټه مې ورکړل، له هغه ځايه راووتم، خو قسم مې وکړ چې بيا به دلته ډوډۍ نه خورم. زه په کال کې دوه نيم سوه ډالر په

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ډوډۍ لګوم، خو قسم مې کړی چې د دې هوټل خاوند ته به رانه یو سېنټ هم لاړ نه شي.)

دا د انسانانو د تنګ نظرۍ یوه بېلګه ده. په دخل ناست سړي یوازې لس سېنټه لیدل، خو د کال دوه نیم سوه ډالر یې نه لیدل.

۳) د ګوجر کیسه

زه حیران یم چې ځینې وخت خلکو ته بالقوه عوامل ښکاري. څو کاله مخکې یو ګوجر (شیدې پلورونکی) کور ته راغی، ما ورته وویل چې ما خو له بل چا سره د لښیاتو خبره کړې او ترې خوښ یم، ته داسې وکړه چې د دې ګاونډیانو ور وټکوه او خبرې ورسره وکړه.

هغه راته وویل: زه به له هغې ښځې سره خبره وکړم، خو هغوی دوه ورځو کې ایله یو بوتل شیدې اخلي او ما ته دا واړه نه کوي چې د یو بوتل شیدو لپاره به دلته څم راځم.

ما ورته وویل: (ګوره زه دا منم چې اوس به درته واړه نه کوي، خو تا چې ورسره خبرې کولې، پام دې نشو چې تر میاشت دوو به د دوی د شیدو لګښت زیات شي؟ نوي ماشومان چې راځي ستاسې تلپاتې پېرېدونکي به شي.)

ځوان هلک یوه شېبه زما سترګو ته ځیر شو، وې ویل: (عجیبه ده، ته دومره په خیال کې اوسېږې؟)

نن هماغه د یوه بوتل والا کورنۍ په ورځ کې اوه بوتله شیدې اخلي. د دې کورنۍ لومړی ماشوم یو هلک و، اوس دوه ورونه او یوه خور لري او زه خبر شوی یم چې په دې ورځو کې به ورکره بل ماشوم هم سترګې وغړوي.

نو ولې دومره لنډپاري شو؟ یوازې نن کې به نه ورکېږو، سبا ته به هم ګورو.

که د ښوونځي استاد احمد ته په ننني سترګه وګوري چې وران، شوخ او ټنبل ماشوم دی، نو دا به په پرمختګ کې هېڅ مرسته ونه کړي، خو که چېرې د

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

احمد سبا ورځې او راتلونکي ته وګوري او داسې ماشوم ورته ښکاره شي چې سبا به وي، نو بیا د خپل ایستلي زیار ثمره کتلای شي.

٤) ستاسې ارزښت څه شی ټاکي؟

څو ورځې وړاندې مې یوه ښوونیزه غونډه درلوده، له غونډې وروسته یو ځوان هلک څنګ ته راغی، هیله یې وکړه چې څو دقیقې خبرې ورسره وکړم. دا ځوان زه له ماشومتوبه پېژنم، ماشومتوب یې په محرومیت کې تېر کړی و، ځوانی کې پرې د ستونزو لوی پېټي بار وو، خو زه پوهېدم چې په زیار او جدیت یې ځان راتلونکو بریاوو ته چمتو کاوه.

د چای څښلو تر څنګ مې ډېر زر د هغه زلمي ستونزه ور حل کړه او بحث دې ځای ته را ورسېد: دا کوم خلک چې لږې بدني وړتیاوې لري، دوی به راتلونکی څنګه ګوري؟ هغه دا پوښتنه ډېره ښه او روښانه ځواب کړه:

(بانک کې تر دوو سوو ډالرو زیات نه لرم، عادي مالي مامور یم، معاش مې چندانې نه دی او ډېر مسئولیتونه هم نه ایجابوي. موټر مې زوړ دی او له مېرمن سره مې د زړې ودانۍ په دویم پوړ کې اوسېږم. استاده! زه به ډېر شیان نه لرم او لا به مې تراوسه نه وي ترلاسه کړي، خو دا شیان باید زما د پرمختګ مخه ډب نه کړي.)

د زلمي خبرې لږې ګونګې وې، په دې خاطر مې ترې وضاحت وغوښت، هغه وویل:

(کیسه دا ده چې زیاتره وخت خلک تحلیلوم، ګورم چې زیاتره خلک ځینې شیان نه لري، خو دې خلکو ځان په همدې حالت کې قید کړی وي، دوی ته یوازې خپل اوسنی بد حال ښکاري، راتلونکي ته نه ګوري.

زما ګاونډی یې ښه ښېلګه ده، کرۍ(ټوله) ورځ زړه خوري چې معاش مې لږ دی، فرصتونه رانه نورو خلکو ته ځي، ډاکټرانو ته ډېر ځم.... لنډه دا چې ابۍ ټوله بې ده او داسې فکر کوي چې کرۍ ورځ به ګني په همدې غربت او بد

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

حالت کې پروت وي. داسې لګيا وي، ته وا چا په شين زور د همدې کور کې بندې کړی دی.)

ځوان د زړه خبرې کولې، يوه شېبه غلی شو، بيا يې خبره وغځوله:

(که يوازې همدې تنګسيو، پورونو، بې خرڅی، تنګ کور او درې وخته ناڅيزې ډوډۍ ته وګورو، نو بې له ناهيلی به مو بله هېڅ چاره نه وي. که ځان راته له اوسه هسې بې ګټې او بېکاره انسان ښکاره شو، نو ټول عمر به همداسې بې ګټې او بېکاره ګرځم، خو اوس مې نيت دی چې ځان اوسنی نه، بلکې راتلونکی انسان وګورم، ځان عادي مالي مامور نه، بلکې راتلونکی مدير، رييس او اجراييوي رييس وګورم، د تنګ او تياره کور پر ځای د ښار په ښايسته سيمه کې لوی او روښانه کور ګورم ... ځان ته چې په دې سترګه وګورم، نو د سترتوب او واکمنۍ يو احساس را کې پيدا شي او دا مې ډېر ځله تجربه کړې ده.)

دا ګڼي ځان ته د ارزښت ورکولو ښه طريقه نه ده؟ دا ځوان د يوه روښانه او بريالي راتلونکي ژوند پر لاره روان دی. دی د بري پر دې اصل پوه شوی چې: (دا مهمه نه ده چې څوک څه لري، مهمه دا ده چې څوک څه غواړي؟) موږ ته چې خلک کوم ارزښت راکوي، دا هماغه ارزښت دی چې موږ يې ځانته خپله ورکوو.

لاندې ځينې بېلګې راغلې دي، دا يو قوت درکوي، داسې قوت چې راتلونکي کې ممکن شيان پرې ووينئ، ما دا تمرينونه (روزنيز ارزښت ورکول) نومولي دي:

۱) د هر شی ارزښت لوړوئ، د هغه کرنيزې ځمکې بېلګه رايادې کړئ. له ځانه پوښتنه وکړئ چې د دې کور يا کوټې ارزښت څنګه لوړولای شم؟ داسې نوې مفکورې ولټوئ چې شيانو ته ارزښت ورکړي. که ځمکه وي، که کور وي او که وچه ګياه وي، ارزښت يې د کارونې يا استعمال د

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

طرحو پر اساس سنجول کېږي، يانې دا چې څنګه او څومره ګټه تري اخيستل کېدای شي.

۲) د انسانانو ارزښت لوړ کړئ. څومره چې پرمختګ کوئ، هومره به له ډېرو خلکو سره مخ کېږئ، له ځانه وپوښتئ چې: (څنګه پر ځان د تر لاس لاندې خلکو باور زياتولای شم؟ څنګه مرسته ورسره کولای شم چې اغېزناک شي؟) دا ياد ساتی چې که د يوه کس ارزښت ښودل غواړئ، نو لومړی يې بايد ارزښتونه وپېژنئ.

۳) خپل ارزښت لوړ کړئ. هره ورځ له ځان سره يوه مرکه وکړئ، له ځانه پوښتنه وکړئ چې نن د ځان ارزښتمنولو لپاره څه کولای شم؟) څنګه چې يئ، ځان داسې مه ګورئ، بلکې هغسې يې وګورئ، څنګه چې ځان غواړئ. که داسې وکړئ، نو په هغو لارو به سم شئ چې تاسې خپلو بالقوه ارزښتونو ته رسولای شي، دا تجربه کړئ او پايلې يې وګورئ.

يو کس و، مطبعه يې لرله او شپېتو تنو ورسره کار کاوه، يوه ورځ يې راته کيسه وکړه چې خپل ځای ناستی يې څنګه ټاکلی دی:

(پنځه کاله وړاندې په يوه پلټونکي (Auditor) پسې ګرځېدم، چې زما د دفتر حسابونه له سره وارزوي. د هېرې په نوم يو کس مې وګومارە، هېرې شپږ ويشت کلن و. د چاپ او مطبعې په چارو نه پوهېده، خو له اسنادو يې برېښېده چې تکړه حسابدار دی، زه چې يو نيم کال وړاندې تقاعد کېدم، نو همدا کس مې د خپل شرکت اجراييوي رييس وټاکه.

که ربښتيا درته ووايم دغه ځوان يو خاصيت درلود او دا خاصيت په هر چا کې نه وي، هېرې نه يوازې له حسابداری، بلکې د شرکت له ټولو چارو سره ډېره زياته علاقه درلوده. هغه به چې څنګه فرصت پيدا کړ، د بل کارکوونکي مرستې ته به يې ور ودانګل.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هیري چې په کوم کال راغی، زموږ د شرکت څو کارکوونکي لاړل، هیري د کارکوونکو معاشونو او امتیازاتو ورکولو لپاره یو پلان جوړ کړ او ژمنه یې وکړه چې د کارکوونکو د ځای پر ځای کولو لګښت به راکموي، ربښتیا یې هم راکم کړ.

ده به چې هر کار کاوه، نه یوازې د همدې برخې چارې به سمبدې، بلکې ټول شرکت ته به یې ګټه رسوله. هیري د تولید لګښتونه ښه دقیق وڅېړل او دا یې ثابته کړه چې په نویو ماشینونو دېرش زره ډالر پانګونه راته اغېزناک ده. زموږ د خرڅلاو کچه چې ببخي ټیټه شوې وه، هیري د خرڅلاو مدیر ته وویل: (زه د خرڅلاو د چارو په جزیاتو نه پوهېږم، خو خپله هڅه به وکړم او پکې بریالی هم شو. هیري څو طرحې ورکړې چې په هرې یوې موږ ډېر کار پیدا کړ.

موږ ته به چې نوی کارمند راغی، هیري به ورسره مرسته کوله چې له نوي چاپېریال سره بلد شي او د هغه له ټولو چارو سره به یې ډېره زیاته علاقه ښودله.

زه چې تقاعد شوم، نو هیري د چارو سمبالولو لپاره تر ټولو ښه بدیل ښکارېده.

خو ستاسې زړه کې څه ونه ګرځي، هیري خپله نه غوښتل چې دې ځای ته راشي. هیري داسې کس نه و چې کارونه دې ګډوډ کړي او بیا یې دې پرېږدي. څېړنې او پلټنې یې منفي نه وې، غیبت یې نه کاوه، په خلکو به یې هسې امرونه او حکمونه نه کول، هر وخت به د نورو مرستې ته لاس په سینه ولاړ و. ډېر نرم او راحته چلند به یې کاوه، لکه دفتر کې چې ټول خلک د ده مینه وال وي، هیري د شرکت کار خپل شخصي کار باله.

هیري موږ ته ښه الګو ده. که موږ ووایو چې: (ما خپل کار وکړ او نور یې کیسه کې نه یم)، نو دا منفي او کوچنی فکر دی. د لوی فکر خاوندان ځان د یوه ټیم غړی بولي او باور لري چې په یوازې سر نه، بلکې د همدې ټیم یا

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ډلې په مرسته يې ګټلای يا بايللای شي. داسې خلک مرسته کوي، دې ته نه ګوري چې ګټه او بديل به يې څه وي، دې ته نه ګوري چې څوک به يې وهڅوي که نه. کوم خلک چې يوازې د خپل سر اور مړ کوي او وايي چې زه يې نور په کيسه کې نه يم، هر څوک دې خپل غم کوي؛ داسې خلک مديريتي فکر نه لري.

پر دې عمل وکړئ: لوی فکر وکړئ! د اداري ګټې خپلې ګټې وګڼئ. ښايي لږ شمېر خلک د خپل شرکت له چارو سره د زړه له تله او بې ريا لېوالتيا ولري. دا طبعي خبره ده، ځکه لږ شمېر خلک لوی فکر کولای شي، خو دا لږ شمېر خلک هماغه دي چې بلاخره لوړو موقفونو ته رسېږي.

داسې انسانان ډېر دي چې بالقوه وړتيا او انرژي لري، خو ځان يې په وړو او بې ارزښته مسايلو کې ښکېل کړی او د خپل پرمختګ مخه يې ډب کړې ده. راځئ چې دا لاندې ځلور ېېلګې وګورو:

۱) د ښې وينا شرايط څه دي؟

تقريباً ټول خلک غواړي چې ښه او بې نيمګړتياوو وينا وکړي، خو بيا هم دا هيله د لږو خلکو پوره کېږي. زياتره خلک ښه ويناوال نه دي.

ولې؟ دليل يې ډېر روښانه دی، زياتره خلک د ويناوالۍ په وړو ټکو کې دومره بند دي چې د ويناوالۍ ستر او ارزښتمن اصول تر پاتې دي. دا خلک چې وينا ته ځان برابري وي، نو سل خبرې يې په زړه ګرځي چې:

- نېغ به ودرېږم!
- ارام به يم او لاسونه به ډېر نه خوځوم!
- خلک به پر ځان نه پوهوم چې زه ګڼي يادښتونو ته ګورم!
- پام به کوم چې پکې غلط نه شم!
- املايي تېروتنې ونه کړم!
- د جامو غاړه مې بايد منظمه وي!

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

- لوړ وغږېږم، خو ډېر زیات لوړ نه!

اوس تاسې ووایی چې که ویناوال له دومره سوداګانو سره وینا ته راپورته شي، نو څه به ووایي؟ وارخطا به وي، ځکه د خپلو سپارښتونو او (داسې به کوم، داسې به نه کوم) یو لوی غر به یې پر اوږو بار وي. په دې خاطر ګډوډ غږېږي، همدا غم ورسره وي چې وینا کې غلط نشم، بلاخره په همدې فشارونو کې تړې کار خراب شي او وینا یې ناکامه شي. وجه یې دا ده چې د ده ټول فکر وړو او بې ارزښته موضوعاتو ته راټول وي، په دې خاطر خپل حواس، د وینا لویو او مهمو اصولو ته نه شي راټولولای. یانې څه سره چې دی/دا ډېره علاقه لري او څه چې غواړي ووایي، هغه تړې پاتې شي.

د ویناوال بری دا نه دی چې نبغ ودرېږي او تېروتنې ونه کړي، بلکې بری یې دا دی چې مخاطبینو ته خپل پیغام ورسوي. زیاتره لوی ویناوال کوچنۍ نیمګړتیاوې لري، یا یې غږ ښه نه وي یا د وینا ځینې شرایط (داسې وکړئ او داسې مه کوئ) نه شي پوره کولای. د امریکا زیاتره مشهور ویناوال د وینا په سنتي ازموینه (داسې وکړئ، داسې مه کوئ) کې ناکامېږي.

خو بیا هم، دا ټول بریالي ویناوال یوه ګډه ځانګړنه لري او هغه دا چې دوی خلکو ته خبرې لري ....

واړه موضوعات او منفي فکرونه د خپلې ښې وینا مخې ته مه خنډ کوئ.

۲) لانجې څنګه پیدا کېږي؟

کله مو فکر کړی چې لانجې ولې پیدا کېږي؟ لږ تر لږه نهه نوي سلنه لانجې په داسې وړو او بې ارزښته موضوعاتو پیدا کېږي:

اعجاز کور ته سترې راغی، طبیعت یې خراب دی، ډوډۍ ته یې ته زړه نه کېږي، په همدې خاطر غورېږي. دې وخت کې یې ښځه هم سترې کوټې ته راغله، خو ځان ورته یو ډول حق په جانبه ښکاري او ورته وایي چې: (د دوو پیسو همدومره ګوړه وي، د دومره معاش همدا حالت وي) یا ورته وایي چې:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(که زموږ نغری د نورو ګاونډیانو غوندې نښه وای، نو اوس به زما دیګ هم نښه و.) دا جمله د اعجاز غرور تپې کوي، خپلې مېرمنې ته وایي:

(خبره زما د لږ معاش نه ده، ستا د کور کولو ده.)

دې سره دعوې او تاویلې ما ویلې پیل کېږي، یو اړخ هم نه غلی کېږي، پر یو بل تورونه پورې کوي، د ګډ ژوند، پیسو، له واده وړاندې ژمنو، له واده وروسته حالت او نور مسایل رامنځته کېږي ... بلاخره دواړه له جنګه ستړي شي او میدان پرېږدي. ستونزه حل نه شوه، خو دواړو نښې حربې پیدا کړې چې بلې دعوې کې یې پر یو بل وچلوي. واړه موضوعات بلاخره تا ویلو ما ویلو ته رسېږي، نو که نور بحث نه کوئ، واړه او بې اررزښته موضوعات مه را مخې ته کوئ.

دلته یوه حللاره شته او ګټوره هم ده. له شخړو، لانجو، دعوو، تورونو، دفاع، برید او له نورو څه نه وړاندې یو ځل ځان وپوښتئ چې (موضوع په لانجې ارزي که نه؟) زیاتره وخت نه ارزي او تاسې له یوې بې ځایه لانجې ځان ژغورلای شئ.

له ځانه پوښتنه وکړئ: (آیا دا مهمه ده چې هغه سګرټ څکوي؟ یا د غاښونو د کریم سر خلاص پرېږدي؟ یا د شپې کور ته ناوخته راځي؟)

(آیا مهمه ده چې زما یو کس نه خوښېږي او ده مېلمستیا ته را غوښتی؟ یا یې لږې پیسې لګولې دي؟)

له چا چې د یوه شي تلافي غواړئ، اول ځان وپوښتئ چې (په دې ارزي که نه؟) دا پوښتنه مو د کور چاپېریال اراموي او په کاري چاپېریال کې هم ګټه لري. مازیګر دی، مامورین رخصت شوي، هر یو ستړی ستړی کور ته روان دی، په سرک رش جوړ دی، دې وخت کې ناڅاپه یو موټر راځي، ستاسې لاس قیدوي او مخې ته مو درېږي... . زړه کې به وایې چې پسې ورکوز شې او له مرۍ یې ونیسې، خو له ځانه پوښتنه وکړئ چې (په دې ارزي؟) لنډه دا

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې په هر حالت کې درته لانجه جوړېده، نو دا پوښتنه مو ستونزه حل کولای شي.

۳) جان ته د شرکت کوچنی دفتر ورسېد او سړی خپه شو

څو کاله مخکې مې یوه صحنه ولیدله چې په دفتر کې د ځای په اړه وه، د یوه هلک لنډپاری (لنډ نظر) په تبلیغاتو کې د ده د کار ډېر ګټور فرصت ترې واخیست.

څلور هم رتبه مدیران یوه نوي دفتر ته لېږدېدل، د نوي دفتر دریې خونې په ښایست او پراختیا کې سره ورته وې، خو څلورمه خونه بیا لږه وړه او ساده وه. همدا څلورمه خونه د جان ورسېده او دې موضوع د هغه غرور تېې کړ. داسې یې وګڼل چې ظلم ورسره شوی او د همدې احساس له امله یې د رخې، کینې او بدبینۍ بنسټ کېښود. د جان زړه ورو ورو له کاره تورېده، تر دې چې له خپلو هم رتبه مدیرانو سره یې دښمني را واخیسته. د همکارۍ پر ځای یې ټوله هڅه په دې کوله چې د هغوی زیار بې ارزښته وښیي. بلاخره ټول کارونه ګډوډ شول، دریې میاشتې وروسته جان له دندې وشړل شو، ځکه مدیریت له شړلو پرته بله لاره نه درلوده.

لنډپاري او هغه په دومره وړه موضوع، انسان د غره له څوکو ګرځنګونو ته غورځوي. هغه فکر وکړ چې د دفتر په وېشلو کې ورسره تبعیض شوی او همدې فکر پرې نښود چې د شرکت چټک پرمختګ او د کاري فضا د کمې موضوع درک کړي. حتی دا پوښتنه یې هم ونه کړه چې دوی ته کوم کس دفترونه ورکول، هغه پوهېده چې کوم دفتر لوی او کوم کوچنی دی؟ په هغه دفتر کې له جان پرته بل هېچا، د دفتر پراخوالی د ده د خپل ارزښت ټاکونکی ونه باله.

که په لښت کې مو وروستی نوم راغی، یا درته د اصلي پانې پر ځای کاپي ورسېده، دا ډېر واړه موضوعات دي، زړه ورته مه خورئ، ځکه دې وړو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

موضوعاتو کې لنډپاري سخته ځوروونکې ده، نو لوی فکر وکړئ چې دا واړه شیان مو د لارې خنډ نه شي.

٤) حتی ژبه نښتل هم دومره خبره نه ده!

د خرڅلا یوه مدیر راته ویل، انسان که لازمه وړتیا ولري، نو د خرڅلاو په کسب کې ژبه نښتل هم دومره لویه موضوع نه ده، کیسه یې راته وکړه چې:

(یو بل ملګری مې هم د خرڅلاو مدیر دی، خو سخت ټوکي دی او خلک سخت ځوروي. خو کله کله ټوکې هم لانجه جوړوي، څو میاشتې مخکې مې دغه ټوکي ملګري ته یو کس ورغلی و او ورته ویلي یې وو چې د خرڅلاو په برخه کې راته چېرته کار پیدا کړه. د دغه سړي ژبه ډېره کلکه نښته. ملګري ته مې ښه فرصت په لاس ورغلی و، ورته ویل یې چې ما سره خو کار نشته. خو (زه یې ورته ښودلی وم چې) یو ملګری مې دی، د هغه ښځي ستا په شان یو کس پکار دی، بیا یې ما ته زنګ را وواهه او د هلک یې ښه صفت راته وکړ، زه هم له اصلي کیسې نه وم خبر، ورته ومې ویل چې: (را ویې لېږه!)

سړی دېرش دقیقې وروسته را ورسېد، زلمي لا درې خبرې نه وې کړې چې زه مې د ملګري په نیت او په دې پوه شوم چې ولې یې را لېږلی. هلک په بنده بنده ژبه وویل:

(زما نوم جججججج جیک دی، زه فففففففف فلاني صبب رررررا لېږلی ....)

خوارکي یوه خبره سمه نه شوای کولای. ما له ځان سره وویل چې دا خوارکی خو به وال ستریټ کې د یوه ډالر نوټ په نوي سښته هم ونه پلوري. ملګري ته مې غوسه راغله، خو په دغه خوارکي زلمي مې زړه بد شو، نو له ځان سره مې وویل چې راځه څو ادبي پوښتنې ترې وکړه، که یې د رد کولو لپاره مناسبه پلمه پیدا شي.

خبرې مو چې پیل کړې، پوه شوم چې هلک ساده نه دی، ځیرک زلمی دی او پر ځان جالب باور لري، خو بیا هم په دې خبرې سترګې نه پټېدې چې ژبه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یې ډېره کلکه نښته. بلاخره مې د مرکې ختمولو لپاره دا پوښتنه ترې وکړه چې:
(د خرڅلاو کسب ته دې څنګه را مخه کړه؟)
په بنده بنده ژبه یې وویل:
(خخخ خبره دا دد ده چې، زززززه زر زده کړه کوم، مممممم ما فکر وکړ چې ستاسې شرکت ښه شرکت دی او زززززززما پیسو ته اااااړتیا ده، کککککک که څه هم ژژژژ ژبه مې نښلي، خو چې زززززه یې کیسه کې نه یم، نننننن نور به یې ولې کککککک کیسه کې وي؟)
د هغه ځواب را وښوده چې د پلورونکیتوب لپاره پکار ټولې وړتیاوې پکې شته. دستي مې نیت وکړ چې یو فرصت به ورکوم ... او ته پوهېږې چې هغه اوس ډېر ښه کار کوي.)
نو که یو انسان نورې وړتیاوې لري او حتی د خبرو اترو په کسب کې یې ژبه نښلي، دا ژبه نښتل هم چنداني مهمه موضوع نه ده.

له وړو مسایلو د خلاصون لپاره دا درې کاره وکړئ:

۱) یوازې په لویو موخو فکر کوئ. مور هغه پلورونکي ته ورته یو چې سودا یې نه وي کړې، خو خپل مدیر ته وایي: (هو! خو ما هغه پېرېدونکی قانع کړ چې فکر یې غلط دی) په خرڅلاو کې لویه موخه سودا کول دي، نه د بحثونو ګټل.

په واده کې لویه موخه خوشالي، هوساینه او مینه ده، نه بحثونه ګټل یا ورته ویل چې: (ما پورې هم خوله شته او درته ویلای شم...)

له کارکوونکو سره په کار کې لویه موخه د هغوی بالقوه وړتیاوې راڅرګندول دي، نه د هغوی وړې وړې تېروتنې نیول.

له ګاونډیانو سره په ژوند کې لویه موخه ملګري او متقابل درناوی دی، نه دا چې سپي یوه شپه غپلي او تا یې اوس د سپي په وژلو پسې راخیستې.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یو پوځي متل دی چې: په ګټلي جنګ کې بایللی سنګر ښه دی، نه په بایللي جنګ کې ګټلی سنګر.

نو له نن وروسته هڅه وکړئ چې لویو موخو ته به ګورئ.

۲) ځان وپوښتئ چې: (په دې ارزي؟)له منفي احساساتو مخکې یو ځل له ځانه پوښتنه وکړئ چې: (آیا په دې ارزي؟) له وړو مسایلو د ځان خلاصولو لپاره دا تر ټولو ښه درمل دي. که مور په سختو شرایطو کې یوازې له ځانه دا پوښتنه وکړو چې (په دې ارزي که نه؟) نو د نوي سلنه شخړو او دعوو مخه به مو نیولې وي.

۳) د وړو موضوعات په دام کې مه نښلئ. د وینا، ستونزو د حل، له کارکوونکو سره د مشورې او نور... کې په هغو موضوعاتو فکر کوئ چې مهم وي او د فکر ارزښت لري، ځان په وړو مسایلو کې مه بندوئ، په مهمو شیانو تمرکز وکړئ.

د خپل فکر تللو لپاره دا ازمویښت وکړئ

لاندې په ښي لاس ستنه کې څو عادي حالتونه ښودل شوي دي. په منځ او کین (چپ) لاس خانو کې بیا دا ښودل شوي چې د واړه او لوی فکر خاوندان دې حالاتو ته څنګه ګوري. ځان وازمایئ او پرېکړه وکړئ چې څه باید وکړئ (لوی فکر) که (کوچنی فکر)؟

یوه حالت ته له دوو ببلابلو زاویو کتلای شو، نوره مو خوښه.

حالت	کوچنی فکر	لوی فکر
لګښت	داسې لارو پسې ګرځي چې د لګښتونو په کمولو خپل عاید لوړ کړي.	داسې لارو پسې ګرځي چې د مالونو په خرڅولو خپل عاید لوړ کړي.
خبرې	د خپلو ملګرو، د شرکت د اقتصادي شرایطو او	د خپلو ملګرو، شرکت او سیالانو په مثبتو اړخونو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

	سیالانو په منفي اړخونو غږیږي.	غږیږي.
پرمختګ	مزل ورو کوي یا په پخواني حالت کې خوشاله وي.	په پراختیا باور لري او کار پراخوي.
راتلونکی	راتلونکی تنګ او تیاره ویني.	راتلونکی روښانه او هیله بښونکی ویني.
کار	له کاره د تښتې لارې لټوي.	نورو سره مرستې او د ډېر کار لپاره لارې چارې لټوي.
سیالي	عادي (متوسطو) خلکو سره سیالي کوي.	غوره خلکو سره سیالي کوي.
بې خرڅي	د پیسو لپاره اړین توکي پلوري	هڅه کوي چې عاید لوړ کړي او نور اړین توکي واخلي.
موخې	کوچنۍ موخې ټاکي	لویې موخې ټاکي
ارمان	لنډه مهاله کوي، واړه ارمانونه لري.	لوی ارمانونه لري، اوږدمهاله مسایلو ته ګوري.
خوندیتوب	تل ورسره د ځان ساتنې او امنیت غم وي.	خطر او بری یو بل سره تړلي بولي.
راشه درشه	د واړه فکر له خاوندانو سره راشه درشه کوي.	د لوی فکر او د پرمختګ لرونکو مفکورو له خلکو سره ناسته پاسته کوي.
تېروتنې	وړو تېروتنو پسې ګرځي او لویې کیسې ترې جوړوي.	په وړو تېروتنو سترګې پټوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یاد ساتی چې له هره اړخه لوی فکر کولای شئ !

۱. ځان تیټ مه بولئ، د ځان سپکولو جرم پرېږدئ. په خپلو شتمنیو تمرکز وکړئ. ته چې ځان څومره ګڼې، تر هغه ډېر ښه یې.

۲. د لوی فکر د خاوندانو په څېر خبرې کوئ. لویې، روښانه او خوندورې کلیمې کاروئ. داسې کلیمې کاروئ چې د بري، هیلې، خوند او خوشالۍ تضمین وي. هغه کلیمې پرېږدئ چې د ماتې، غم او خپګان بې خونده حالات انځوري.

۳. لیدلوری مو پراخه کړئ. یوازې دا مه ګورئ چې څه څنګه دي، بلکې دا ګورئ چې څنګه کېدای شي؟

٤. کار ته په لویه سترګه وګورئ. فکر وکړئ او په ریښتیا فکر وکړئ چې ستاسې اوسنی کار مهم دی. راتلونکی بری په دې پورې اړه لري چې تاسې خپل اوسني کار ته څنګه ګورئ.

۵. له عادي مسایلو لوړ فکر وکړئ. په لویو موخو تمرکز وکړئ. په وړو مسایلو کې له ځانه وړاندې له ځانه پوښته وکړئ چې: (په دې ارزي؟)

په لوی فکر لوی شئ!

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پنځم څپرکی

څنګه نوی فکر وکړو؟

د نوي فکر (نوښت) د مانا په اړه یوه ټهروتنه رامنځته شوې ده، لومړی به دا ورغوو. د یوې ټهروتنې له مخې تراوسه یوازې علم، ټکنالوجي، هنر او ادبیات د نوښت یوازینۍ ډګرونه ګڼل شوي دي. خلک چې د نوښت نوم اوري، نو د برېښنایي ګروپ، د ماشومانو د پولیو واکسین جوړول، شعر لیکل، رسم ویستل یا کوم مینه ناک ناول لیکل یې ذهن ته راځي.

منم چې دې هر ګام کې یو نوښت شته، بلکې د طبعیت د تسخیر لپاره چې هر ګام اخیستل شوی هغه د نوي فکر پایله ده، خو دا نوی فکر تر یوه ځایه محدود نه دی او نه یوازې د ځیرکو او نابغه خلکو کار دی.

نو نوښتګر فکر څه شی دی؟

یوه غریبه کورنۍ پلان جوړوي او خپل بچي ښه ښوونځي او بیا پوهنتون ته لېږي، د دوی دا پلان د نوښتګر فکر پایله ده.

بله کورنۍ د خپل کور له خړ پړ انګړ نه د سیمې تر ټولو شنه او ښایسته فضا جوړوي، دا نوښتګر فکر ښیي.

یو هره یکشنبه ماسپښین وینا کوي، څو اونۍ وروسته د وینا ورځې دوه کوي، دا خپله نوی فکر دی.

د معاملاتو ثبت، په داسې پېرېدونکو سودا خرڅول چې د اخیستو نیت ونه لري، ماشومان په رغنده کارونو بوختول، داسې شرایط رامنځته کول چې خلک خپل کار ته لېواله شي او بلاخره د یوه جنجال حل کول، دا ټول ورځني عملي نوښتونه دي.

نوی فکر د کارونو نوې او ښې لارې چارې دي. په کور، کار او ټولنه کې د هر ډول بري ثمره ده، د کارونو د ښه ترسره کولو لپاره نوې لارې موندل دي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

راځئ اوس دا وګورو چې د نوي او خلاق فکر موندلو او تقویې لپاره څه کولای شو.

لومړی ګام. باور وکړئ چې کېږي. یو ساده حقیقت دی چې: هر څه چې کوو لومړی یې باید په کېدو باور ولرو. د کار په کېدو باور، ذهن ته د عمل او حرکت لارې چارې ورکوي.

ټولګي کې زیاتره وخت د نوښت د موضوع د لا ښه روښانولو لپاره دا بېلګه کاروم. محصلین پوښتم چې: (تاسې کې څو تنه داسې فکر کوي چې د زندانونو ټړل به تر راتلونکو دېرشو کالو دوام وکړي؟)

ټول ډاډه شول چې ټوکې نه کوم، دې وخت کې یوه زما پر خبرې د اعتراض په ډول وویل: (نو ته څه وایې چې ټول غله، مجرمان او باغیان لارو او کوڅو ته راووځي؟ هله به څه کېږي؟ که داسې وشي، موږ کوم یو به خوندي وو؟ موږ باید زندانونه ولرو.)

نورو هم شروع وکړه:

(زندان چې نه وي د ټولنې نظم خرابېږي.)

(ځینې خلک له موره مجرمان پیدا کېږي.)

(هر څه چې وي، خو موږ نورو زندانونو ته هم اړ یو.)

(نن دې په ورځپاڼه کې د قتل خبر ولوست؟)

همداسې دوام کوي او ما ته د ځان ساتلو لپاره ښه ښه دلایل ویل کېږي. یوه پکې لا دا هم وویل چې موږ ته زندانونه د دې لپاره هم پکار دي چې پولیس او د زندان ساتونکي اوزګار نه شي.

زه د زندان پلویانو ته لس دقیقې وخت ورکوم چې دوی د زندان د اړتیا لپاره خپل دلایل ووایي، ورته وایم: (اوس به درته ووایم چې د زندان ټړلو خبره ما د یوه بل مطلب روښانولو لپاره کړې ده.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

مونږ هر یوه د زندان د اړتیا لپاره خپل دلایل وویل، خو زه وایم چې یو څو دقیقې په خپل ذهن کې دا باور هم کېنوئ چې مونږ په ټولنه کې زندانونه ختمولای شو.)

ټول زده کوونکي وایي ښه سمه ده، اوس لپاره به یې فرض کړو. زه تري بیا پوښتنه وکړم چې: (ښه که داسې فرض کړو چې زندانونه ټرلای شو، نو پیل یې باید له کوم ځایه وکړو؟)

لومړیو کې وړاندیزونه لږ وي، یو کس زړه نازړه داسې یوه خبره کوي: (زه خو وایم چې که د ځوانانو مرکزونه تقویه شي، نو جرمونه ختمولای شو.)

څو شېبې وروسته هغه خلک هم له دې بحث سره لهوالتیا ښیي، چې لس دقیقې وړاندې یې زما د خبرې کلک مخالفت کاوه:

(فقر ختم کړئ، د جرمونو ریښه زیاتره په ښوزله طبقه کې ده.)

(یوه څېړنه باید وشي چې بالقوه مجرمین، له جرم وړاندې وپېژندل شي.)

(د ځینو مجرمینو درملنه باید وشي.)

(د قانون پلي کولو لپاره دې ځینې مامورین وټاکل شي چې اصلاحي چارې ترسره کړي.)

دا د اته اویاوو ښلاښلو مفکورو ښلګې دي چې ما له ټولګي راټولې کړې او دا ټولې مفکورې د زندانونو د ټرلو لپاره ورکړل شوې وې.

مونږ چې د کار په کېدو باور ولرو، ذهن مو ورته د کېدو لارې پیدا کوي.

دا ازمویښت یوازې یوه پایله لري: *که تاسې باور ولرئ چې دا کار نه کېږي، نو ذهن مو ستاسې د همدې باور د تاییدولو لپاره دلایل لټوي، خو که باور مو دا وي چې دا کار حتماً کېږي، نو ستاسې ذهن ورته د کېدو لارې چارې پیدا کوي.*

د کارونو په کېدو باور اصلاً نویو او خلاقو حللارو ته یو مسیر برابروي، خو په نه کېدو باور یې بیا ورانوونکی دی. دا خبره په ټولو لویو او کوچنیو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

حالاتو کې صدق کوي. کوم سیاسي رهبران چې د پایداري نړیوالې سولې په راتګ پوره باور نه لري، ماتې خوري، ځکه دوی خپل ذهنونه د هغو نویو لارو خوا ته نړۍ، چې نړیوالې سولې ته غځېدلې دي. کوم اقتصادپوهان چې وایي د اقتصادي ځوړ یا رکود مخه نه نیول کېږي، دوی یې مخنیوي ته نوې لارې چارې هم نه شي موندلای.

همداسې که تاسې پر ځان باور ولرئ، نو د یوه کس خوښولو وړتیا هم لرئ. که باور ولرئ، خپلو شخصي ستونزو ته حللارې موندلای شئ.

که باور ولرئ، نو د نوي او ښایسته کور اخیستو ته یوه لاره موندلای شئ.

باور نوښتګره انرژي ازادوي او بې باورې هماغه انرژي بندوي، د نوي فکر درلودو لپاره باید باور ولرئ.

دویم ګام. که نیت وکړئ ذهن به مو یوه لاره درکړي. نږدې دوه کاله مخکې راته یوه ځوان وویل چې په دندې یا راتلونکي جوړولو کې راسره مرسته وکړه. ده یوه شرکت کې په یوه عادي بست کار کاوه او فکر یې کاوه چې دا بست هېڅ راتلونکی نه لري. زه یې ورسره په سوابقو او د خوښې په کار وغږېدم، لږ یې چې په اړه پوه شوم ورته ومې ویل:

(زه ستاسې د پرمخ تلو لپوالتیا ستایم، خو دا تاسې چې کوم کار غواړئ، دې کې لوړو زده‌کړو ته اړتیا ده. تاسې کالج نیمایي کې پرېښی، نو زما وړاندیز درته دا دی چې لومړی خپل کالج ولوله، که په رخصتیو کې ورسره درس ولولې، نو دوو کالو کې یې ختمولای شې، بیا به د خپلې خوښې په اداره کې د خپلې خوښې دنده هم پیدا کړې.)

هغه راته وویل:

(زه پوهېږم چې زده کړې به راسره ډېره مرسته وکړي، خو درس ښېرته له سره نشم پیلولای، امکان نه لري.)

ما وپوښتل: (امکان نه لري؟ ولې؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ځوان وویل: (یو دلیل خو یې دا دی چې زه د ځلورویشتو کالو یم، نن سبا به مې بل ماشوم هم پیدا شي، اوسنی معاش مې ایله د سبا و بېګا کېږي، نو مجبور یم چې کار ته لاړ شم، په دې خاطر زده کړې نشم کولای، هېڅ امکان نه لري.)

دې ځوان ځان خپله قانع کړی و چې کالج ختمول امکان نه لري.

ما ورته وویل: (که ته په دې باور یې چې درس نه شې ختمولای، نو رښتیا یې هم نه شې ختمولای، خو که رښتیا دا نیت وکړې چې پوهنتون ته ستون شې، نو لاره درته پیدا کېږي.

اوس ته یو کار وکړه، ته دا نیت وکړه چې بېرته به درس ته ورستنېږي او په ذهن کې له دې پرته بل فکر مه پرېږده. بیا کېنه او په رښتیا فکر وکړه چې څنګه درس هم ویلای شې او د کورنۍ خرڅ هم پوره کولای شې، یو څو اونۍ وروسته راشه، بیا ما خبر کړه چې څه وشول.)

ځوان ملګری دوه اونۍ وروسته راغی، شروع یې وکړه:

(ستا په خبره مې ډېر فکر وکړ، اوس مې نیت دی چې بېرته کالج ته ستون شم، لا مې ټول اړخونه نه دي سنجولي، خو یوه لاره به پیدا شي.) او پیدا یې هم کړه!

هلک په یوه سوداګریزه اداره کې بورس یا سکالرشیپ پیدا کړ چې کتابونه او نور متفرقه لګښتونه یې ورکول. درسي مهالوېش یې هم داسې تنظیم کړ چې درس ته پکې تلای شوای. دا زلمی ښه ژوند ته سخت لېوال و، له دې امله یې د ښځې ملاتړ هم ترلاسه کړ او دواړو په ګډه د لګښت کمولو او پیسو سپمولو ته نوې لارې چارې پیدا کړې.

تېره میاشت بلاخره له پوهنتونه خلاص شو او په سبا د وندو په یوه لوی شرکت کې مدیر شو.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

درېیم ګام، باور ولرئ چې دا کار کولای شئ. دا جمله د نوي فکر اساس دی. دلته دوه داسې لارې ښودل شوې چې پر دې لارو تاسې د باور په مرسته نویو لارو ته رسېدلای شئ:

الف. (نه کېږي) کلیمه هېره کړئ، دا کلیمه هر څه ورانوي. که تاسې یوازې یو ځل دا فکر وکړئ چې (دا کار نه کېږي) نو همدې فکر پسې د نورو منفي فکرونو لړۍ پخپله را پیلېږي.

ب. په داسې کارونو فکر وکړئ چې یو وخت یې کولو ته لېواله وئ، خو په یوه دلیل مو نه دی کړی. اوس د داسې دلایلو یو لېست برابر کړئ چې د هغه کار (کېدل) تاییدوي. زمونږ فکر زیاتره وخت (نه کېدلو) ته وي، په دې خاطر د خپلو هیلو او ارمانونو مړی پرې کوو، خو زمونږ ذهن باید یوازې یو شي ته واوړي او هغه زمونږ د وړتیا دلایل دي.

څه وخت مخکې مې یوه مقاله لوسته، پکې راغلي وو: په ځینو ولایاتو کې د ولسوالیو شمېر لوړ دی. په مقاله کې راغلي وو چې دا ولسوالۍ د موټر له جوړېدو کلونه وړاندې د اسپې او ټانګې په وخت کې جوړې شوې دي، خو نن سبا موټرې ډېرې دي، ټرانسپورټ اسانه دی، نو دا ولسوالۍ ولې سره نه شي ګډېدای؟ که دا ولسوالۍ سره ګډې شي، نو اضافي او تکراري خدمتونه به راکم شي او مالیه ورکوونکي به په لږو پیسو، ښه خدمتونه ترلاسه کړي. د مقالې لیکوال باور درلود چې مناسبه طرحه یې ورکړې ده، دېرش تنه یې ټاکلي وو، له هغوی سره یې هم مرکه کړې وه چې نظریات یې واخلي، پایله دا وه چې ان یوه تن هم په دې اړه کوچنی مثبت ټکی نه و لیدلی، که څه هم دې ټولو خلکو دولت ته لږه مالیه ورکوله او ډېر خدمتونه یې ترلاسه کولای شول.

دا د زاړه او سنتي ذهنیت بېلګه ده. څوک چې داسې فکر کوي، ذهن به یې لنډ تنګ او دلایل به یې دا وي:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(دا سل کاله چې کیسه همداسې روانه ده، حتماً به څه حکمت پکې وي، همداسې پاتې ښه ده.)

د بدلون خطر ولې ومنو؟

زیاتره خلک پرمختګ بد بولي. د موټر په اختراع خلکو له دې امله نیوکې کولې چې په پلي تګ او آسونو کې یو حکمت دی او موټر هغه حکمت ختموي. الوتکه ډېرو خلکو ته فاجعه وه، ځکه انسان د مرغانو قلمرو ته د ننوتو حق نه درلود. زیاتره (جبرګرایان) اوس هم وایي چې د انسان په فضا کې څه کار؟!

دا پوښتنه د توغندو د چارو یوه کارپوه ځواب کړه : (انسان د هغه ځای دی، چېرته یې چې زړه لګي.)

په (۱۹۰۰) یمو شاخوا کلونو کې د خرڅلاو یوه مدیر (د خرڅلا د مدیریتیو علمي اصل) کشف کړ. دا اصل ډېر مشهور شو او تر درسي کتابونو ورسېد. هغه اصل دا و: (د هر محصول د خرڅولو یوه ښه لاره شته، هغه ښه لاره پیدا کړئ او بیا یې مه پرېږدئ.)

له نېکه مرغه د دغه کس شرکت ته، په ښه وخت کې ښه رهبري راغله او له مالي ماتې یې وژغوره.

اوس دا تجربه د (ای.آی. پونټ دی نومیروس) شرکت د مدیر (کرافورد. ایچ. ګرین والټ) له فلسفې سره پرتله کړئ.

ښاغلي ګرین کولمبیا پوهنتون کې په یوه وینا کې وویل:

(کار په ډېرو لارو کېږي، څومره خلک چې کار کوي، همدومره د کار کولو لارې شته.)

اصلاً په یوه ټاکلې لاره هېڅ یو کار په ښه ډول نه کېږي. د کور سینګارولو، ماشوم روزلو، چمن جوړولو، جنس پلورلو، کباب پخولو ته یوه او ټاکلې لاره

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نشته. څومره چې نوښتګر فکرونه زیاتېږي، هومره ورسره لارې زیاتېږي او هره لاره ښایي په خپل ځای ډېره ښه وي.

کنګل کې هېڅ هم نه راشنه کېږي. که زمونږ ذهنونه رواجونو او سنتونو کنګل کړي وي، نو نوې مفکورې پکې نه راتوکېږي. یوه ورځ تجربه وکړئ، لاندې یوه مفکوره یوه کس ته ورکړئ او غبرګون یې وګورئ.

۱) د پوسټ سیستم له ډېره وخته د دولت په انحصار کې دی، دا باید شخصي سکتور ته ورکړل شي.

۲) د ولسمشرۍ ټاکنې دې، د پنځو کالو پر ځای په دوو یا دریو کالو کې وشي.

۳) مغازې اوس د سهار له اتو د ماښام تر څلور خلاصې وي، دا دې د ماسپښین له یوې د شپې تر نهو بجو خلاصې وي.

٤) د تقاعد عمر دې اویا کلونو ته لوړ شي.

د دې وړاندیزونو منطق او منل مهم نه دي، یوازې ورته د مقابل لوري غبرګون مهم دی. نږدې نوي سلنه خلک ورته هېڅ ارزښت نه ورکوي، که یې ارزښت ورنه کړ یا یې ورپورې وخندل، نو دا کس ښایي د فکري کنګلتیا ښکار شوی وي، خو په شلو کې یو کس داسې پیدا کېږي چې وایي: (ولا جالبه خبره ده، ته لږ نور معلومات راکړه.) که چا داسې وکړل، نو فکر یې نوښتګر او نوښت ته لېواله دی.

زوړ یا سُنتي فکر د نوښتګر انسان لومړنی او کورنی دښمن دی. زوړ فکر ستاسې فکر کنګل کوي. مخه مو نیسي او له خلاقیته ګټې اخیستو ته مو نه پرېږدي. له دې فکر سره د مبارزې درې لارې ښودل شوې دي:

۱) نوې مفکورې درک کړئ، ویې هڅوئ او دا فکرونه ختم کړئ چې: (وبه نه شي)، (نه کېږي)، (ګټه نه لري)، (هسې لېونتوب دی.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زما یو بریالی ملګری د بیمې یوه شرکت کې په لوړ پوست کار کوي، ما ته یې وویل:

(زه دا نه وایم چې کاروبار کې ګڼي ډېر تکړه سړی یم، خو فکر کوم د بیمې په صنعت کې ښه وړتیا او راښکون لرم. له دې امله مې له ځان سره وویل چې تر خپله وسه به ښې مفکورې رامنځته کوم.)

۲) نوې تجربې وکړئ، پخوانۍ چوکاټونه مات کړئ. نویو هوټلونو ته لاړ شئ، نوي کتابونه ولولئ، نوي فلمونه وګورئ، نوي ملګري پیدا کړئ، په نویو لارو لاړ شئ، رخصتیو کې نویو ځایونو ته لاړ شئ، په اونیزو رخصتیو کې نوي کارونه وکړئ.

که د تولید د وېش په برخه کې کار کوئ، نو تولید، حسابداري او د کاروبار له نورو برخو سره هم شوق پیدا کړئ .دا کار مو دمه کوي او د لویو مسئولیتونو اخیستو ته مو برابروي.

۳) مخکې ځئ، وروسته مه راځئ. داسې مه وایئ چې: (دا کار مې پخوا بل ځای کې په دې طریقه کاوه، دلته هم هماغسې کوم)، د دې پر ځای ووایی چې: (دا کار تر پخوا څنګه لا ښه کولای شم؟) وروسته پاتې فکر منفي پایلې لري او پرمختللی فکر نوې لارې خلاصوي او مثبتې پایلې راوړي. که تاسې په ماشومتوب کې د غواګانو لوشلو یا ورځپاڼې وېشلو لپاره سهار وختي پاڅېدئ، نو دا په دې مانا نه ده چې خپل بچي به هم اوس هماغه وخت را ویښوئ.

تاسې فکر وکړئ چې که د فورډ موټر شرکت رییس ځان سره ویلي وای چې: (سړ کال مو تر ټولو ښایسته ډیزاین لرونکی موټر جوړ کړ، تر دې نور نه ښه کېږي، نو د څېړنې، پراختیا او ډیزاین څانګې به وتړو.) اوس ووایی چې په دې شرکت به څه شوي وای؟ دې فکر به ان دومره لوی شرکت هم په لنډ وخت کې منحل کړی وای.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د بریالیو خلکو ژوند هم د بریالیو په څېر، په دې پوښتنو پورې اړه لري چې: (د کار کیفیت څنګه لوړولای شم؟)، (ښه کار څنګه کولای شم؟)

انساني فعالیتونه له توغندي جوړولو ـ تر ماشوم روزلو هیڅ یو هم پوره او بې نیمګړتیا نه وي. دا په دې مانا ده چې د انسان الوت ته ډېره پراخه فضا پرته ده. بریالي خلک په دې راز پوهېږي، له دې امله تل د نویو لارو په لټه وي. دا یاد ساتی، بریالي خلک له ځانه دا پوښتنه نه کوي چې (زه دا کار کولای شم که نه؟) هغوی پوهېږي چې کولای یې شم، ځکه نو له ځانه دا پوښتنه کوي چې: (دا کار څنګه په ښه توګه کولای شم؟)

زما یوه شاګرد وه، په یوه کار کې یې څلور کاله تجربه لرله او دا څو میاشتې مخکې یې د اوسپنیزو لوښو څلورمه مغازه پرانیسته. لومړنۍ پانګه یې یوازې درې نیم زره ډالره وه، نورو مغازو ورسره سخته سیالي راخیستې وه او دا په دې برخه کې نوې هم وه، نو دې ټولو مسایلو ته په کتو ویلای شو چې د مغازې پرانیستل یې شهکار عمل و.

د مغازې له پرانیستو څو ورځې وروسته یې مبارکۍ ته ورغلم، په خبرو خبرو کې مې ترې دا هم وپوښتل چې په دې دومره لږ وخت کې یې څنګه دا څلور مغازې پرانیستې؟ ځکه ځینې خلک یوازې د یوې مغازې پرانیستو ته شپه او ورځ په ځان یوه کوي.

هغې راته وویل: (زه ډېر کار کوم، خو په سهار وختي راپاڅېدلو او تر ناوخته کار کولو باندې هم څلور مغازې نه جوړېږي. د دې برخې ټول خلک ډېر زیار کاږي، خو بیا هم زه فکر کوم، چې زما د بري تر ټولو لوی لامل به د یوه شخصي پلان عملي کول وي، ما دا پلان د اونیز پرمختګ پلان نومولای دی.) پوښتنه مې وکړه: (د اونیز پرمختګ پلان؟ جالب دی ولا ... څنګه یې عملي کوې؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ځواب یې راکړ: (خیر داسې ډېر لوی کار هم نه دی، خو دا پلان اونۍ په اونۍ د کارونو ښه کولو کې مرسته کوي.

زه غواړم چې فکر مې تل په خپلو چارو کې بوخت وي، په دې خاطر مې کار په ځلورو برخو ویشلی دی:

۱) پېرېدونکي
۲) کارکوونکي
۳) توکي
٤) د کار پرمختګ

زه د اونۍ په لړ کې یادښتونه اخلم او د چارو د ودې لپاره چې کومې مفکورې راځي، هغه ټولې له ځان سره یاداشت کوم.

بیا هره دوشنبه ځلور ساعته کېنم، په دې ځلورو ساعتونو کې خپل یادښتونه یو ځل له نظره تېروم او د ګټورو مفکورو عملي کولو ته لارې چارې لټوم.

په دې ځلورو ساعتونو کې خپلې چارې ښې دقیقې ارزوم. دا نه وایم چې:(دریغه ډېرو خلکو زما له دوکانه سودا اخیستې وای)، بلکې وایم چې: (ډېر خلک ځنګه زما له دوکانه سودا اخیستی شي؟)، (ډېر پېرېدونکي ځنګه راجذبولای شم؟)

په خبرو کې یې خو نوښتونو ته هم اشاره وکړه، دې نوښتونو یې په پخوانیو دریو مغازو کې خرڅلاو ډېر لوړ کړی و، لکه: په مغازو کې د توکو سم کېښودل، د خرڅلاو تخنیکونه، چې مغازې ته درې تنه راتلل، نو په دوو به یې سودا خرڅوله، سره د دې چې د سودا اخیستو هېڅ نیت به یې نه و. ځینې پېرېدونکي یې د اعتصاب له امله اوزګار وو، په دې خاطر یې هغه خلکو ته پور ورکاوه او په سوړ بازار کې یې بیا د خرڅلاو سیالي جوړولې. خبره یې وغځوله:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(ما له ځانه پوښتنه وکړه چې: (د خپلو سوداګانو د ښه کولو لپاره څه کولای شم؟) له دې سره بیا مفکوره هم پیدا کیږي. یوه ښلګه به یې درته ووایم. څلور اونۍ مخکې مې ویل چې ماشومان باید دوکان ته ډېر راشي، ځکه که مور په مغازه کې د ماشومانو شیان ولرو او ماشومان هغو پسې دننه راشي، نو مور او پلار به یې هم ورسره رانوځي. په دې اړه راسره یو فکر پیدا شو چې: له څلورو تر اتو کلونو د ماشومانو لپاره په الماریو کې باید نانځکې کیږدم، همداسې مې وکړل، نانځکو لږ ځای ونیو، ګټه یې هم ښه وه، خو تر ټولو مهمه خبره دا ده چې مغازې ته یې تګ راتګ زیات کړ.

باور وکړئ چې زما د اونیز پرمختګ پلان ګټه وکړه، زیاتره وخت حللارې په دې پوښتنه پیدا کوم چې: (څنګه په ښه ډول کار کولای شم؟) یوه نیمه دوشنبه دې داسې وي چې زه پکې د خپل مالي صورت حساب ښه کولو ته کومه لاره چاره پیدا نه کړم.

د بریالي خرڅلاو په اړه مې یوه بله خبره هم زده کړې ده، هر انسان چې کار کوي، دا خبره به ورته ګټوره وي.

ما پوښتنه وکړه: (څه خبره دې زده کړې ده؟)

وې ویل: (د کار په پیل کې دا مهمه نه ده چې څومره پوهیږې، بلکې مهمه دا ده چې تاسې کله کار پیل کړئ، څومره زده کړه کوئ او څنګه ګټه ترې اخلئ.

لویې بریاوې د هغوی په برخه وي چې لوړ معیارونه ټاکي، د ګټې زیاتولو لپاره لارې چارې لټول او په لږ مصرف او زیار ډېرې پایلې ترلاسه کول غواړي. ښه پرمختګ هغوی کولای شي چې وایي: (زه له دې هم ښه کار کولای شم.)

د جنرال الکتریک شرکت شعار دا دی: (بری زموږ غوره تولید دی!)

نو همدا بری ولې باید ستاسې غوره تولید نه وي؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(زه له دې هم ښه کار کولای شم!) دا خبره کوډې کوي. که ځان مو وپوښت چې (څنګه ښه کار کولای شم؟)، د نوښت قوه درکې کار پیلوي او د کار کېدو ښې لارې چارې درته خپله ځان ښیي.

دلته درته یو تمرین ښیم، دا درسره مرسته کوي چې ښه کار وکړئ.

هره ورځ کار ته له تلو وړاندې لس دقیقې پر دې فکر وکړئ:

(ننني کار څنګه ښه کولای شم؟) (د کارکوونکو د هڅونې لپاره څه کولای شم؟)

(کارکوونکو ته څه خاص خدمتونه وړاندې کولای شم؟)

(خپله شخصي ګټورتیا څنګه لوړولای شم؟)

دا تمرینونه ډېر ساده او اسانه دي، خو کار کوي. تجربه یې کړئ، لویو بریاو ته د رسېدو لپاره به بې شمېره نوې لارې پرې ومومئ.

زه او مېرمن مې چې له نورو خلکو سره مجلس کوو، زیاتره مو خبرې (کارکوونکو ښځو) ته وځي. مېرمن ایس له واده دوه کاله مخکې کار کاوه او له خپل کار سره یې ډېره مینه درلوده، خو اوس وایي:

(اوس مې دوه بچي ښوونځي ته ځي، د کور کارونه راته پراته دي، کار او دندې ته نه یمه اوزګاره.)

یوه ورځ د یکشنبې په ماسپښین ناڅاپه د ښاغلي ایس کورنۍ موټر ټکر کړ، مېرمن ایس، ښاغلی ایس او بچي یې هم په موټر کې وو. په دې ټکر کې مېرمن او ماشومان سرسري ټپي شول، خو د ښاغلي ایس ملا زور واخیست او ټول عمر په کور شو. دې حالت کې یې د ټولې کورنۍ کفالت یوازې مېرمنې ته ور په غاړه شو.

ویل یې: (دا مې په خیال کې هم نه راتلل چې زه به یوه ورځ د کور کارونه هم کوم او دندې ته به هم تړې وخت باسم، خو له ټکر وروسته مې وپټېله چې ځان ته به کار پیدا کوم. تاسې باور وکړئ چې زما ګټورتیا سلو ته لوړه شوې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ده. ما ولیدل چې پخوا مې ډېر کارونه هسې بې ځایه او بې ګټې کول، بیا مې پام شو چې د ماشومانو هم د کور کار خوښېږي او مرسته راسره کولای شي. د وخت سپمولو لسګونه لارې مې پیدا کړې: لږ بازار ته تلل، لږ ټلویزیون کتل، لږې ټلیفوني خبرې ... لنډه دا چې ما وخت ضایع کوونکې چارې راکمې کړې.)

له دې تجربې ډېره زده کړه کېږي: وړتیا ذهني اخذ (برداشت) دی. موږ چې ځومره کار کولای شو د دې کار وړتیا د هغه تصور په وړتیا پورې اړه لري. چې موږ یې د دې کار د کول په اړه لرو. که موږ رښتیا باور ولرو چې ډېر کار کولای شو، نو ذهن مو په داسې نویو لارو چارو پسې ګرځي چې کارونه راته اسانه کړي.

د بانک یو ځوان مدیر، د (کاري ظرفیت) په اړه خپلې تجربې داسې شریکوي: (زموږ یو مدیر ناڅاپه کار پرېښود، زموږ ځانګې ته وخت لنډ تنګ شو، د دغه ځوان کار په بانک کې ډېر مهم و، په دې خاطر یې نه کار ځنډېدی او نه پرېښودل کېدای شوی.

په کومه ورځ چې دا ځوان لاړ، په سبا یې زه د هغه برخې مرستیال ور وغوښتم، راته ویل یې چې له ما مخکې یې له دوو نورو کسانو سره خبرې کړې او ترې غوښتي یې دي چې د بل کس تر راتلو پورې دې څو ورځې د تللي مدیر چارې سمبال کړي. مرستیال راته وویل: رد ځواب یو هم رانه کړ، خو دواړو داسې وښوده چې خپل کارونه پرې سخت ډېر دي، نو ما ویل که ته یو څو ورځې دا پیټی واخلې؟

ما د خپل کار په عمر کې دا زده کړي چې کاري فرصت به هېڅکله نه پرېږدي، نو خبره مې ومنله او ژمنه مې وکړه چې تر خپله وسه به د هغه کس د ټولو کارونو هڅه کوم او خپل کارونه به هم نه پرېږدم، د ځانګې مرستیال زما په دې خبره ډېر خوشاله شو.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زه پوهېدم چې لوی مسئولیت مې اخیستی دی، له دفتره راووتم. زما کارونه هم د هغو دوو تنو په څېر ډېر وو، خو ما ویل زه به داسې لاره پیدا کوم چې دواړه کاره به سمه سم کوم. په هغه مازیګر چې له دفتر نه رخصت شوم، کېناستم او فکر مې وکړ چې خپله کاري وړتیا څنګه زیاتولای شم، یو قلم مې را واخیست او څه لارې چې فکر ته راتلې، ټولې مې له ځان سره ولیکلې.

جالبه دا ده چې ډېرې سمې لارې راغلې... ځینې دا وې چې: سکرتر مې کورنۍ زنګونه ټول یوه وخت او بهرنۍ بل وخت ته برابر کړي، ورځنی ناستې مې له پنځلسو دقیقو لسو ته راکمې کړم، لیکونه مې ټول یوه ټاکلي وخت ته راټول کړم. په دې هم پوه شوم چې سکرتر مې کولای شي او غواړي چې زما ځینې واړه او وخت ضایع کوونکي کارونه په خپله راسره وکړي.

په اوسنۍ کار کې مې دا دویم کال پوره کېږي، خو اوس پوه شوم چې هسې غفلت رانه څومره وخت او ګټه ضایع کول.

په یوه اونۍ کې مې تر پخوا دوه چنده ډېر لیکونه ولیکل، تر پخوا مې پنځوس سلنه ډېر ټلیفوني کارونه وکړل، په همدومره ډېرو ناستو کې مې برخه واخیسته او هېڅ ډول فشار مې هم احساس نه کړ.

څو اونۍ وروسته مرستیال صهب ور وغوښتم، زما ستاینه یې وکړه چې کارونه مې سم روان کړي دي، بیا یې راته وویل چې په بانک کې دننه او بهر یې ځینې خلک ولیدل، خو دې بست ته مناسب کس یې پیدا نه کړ، بیا یې وویل چې د بانک مدیره هئیت یې په جریان کې کړی او ترې غوښتي یې دي چې دا دواړه بستونه سره مدغم کړي، مسئولیت یې ما ته راکړي او معاش مې هم ډېر لوړ کړي.

نو په دې کار کې مې دا تجربه وکړه: زما ذهن چې د کار په اړه څومره وړتیا لري، هومره کار هم کولای شم.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وړتیا ذهني اخذ یا برداشت دی. په کاروباري نړۍ کې هر ورځ داسې پېښې کېږي. رییس خپل کارکوونکي ورغواړي او ورته وایي چې یو ټاکلی کار باید وشي. بیا ورته وایي: (زه پوهېږم چې تاته خپل کارونه هم پراته دي، خو دا کار هم ورسره کولای شې؟) زیاتره کارکوونکي ورته وایي: (زه ډېره ښېنه غواړم، خپل کارونه مې پراته دي، کاشکي مې دا کار منلی شوی، خو که رښتیا درته ووایم سخت ګیر یم.)

په داسې وخت کې رییسان له دې موضوع د کارکوونکي په زیان کار نه اخلي، ځکه هغوی پوهېږي چې دا یوه اضافي دنده وه. خو بیا هم له رییس سره دا غم وي چې کار باید وشي، بیا ګرځي چې داسې کارکوونکی پیدا کړي چې کارونه یې د نورو هومره وي، خو ښایي چې دا ډېر کار هم وکړي او دا هماغه کاروونکی وي چې ځان به ډېر لوړ ځای ته رسوي.

په کار، کور او ټولنې کې د بري کونجي دا ده چې: (تر پخوا ښه کار وکړه!)، (خپله ګټورتیا ښه کړه!)، (تر پخوا ډېر کار وکړه او خپله ګټورتیا زیاته کړه!)

که داسې فکر کوئ چې ښه او ډېر کار کولای شئ، نو په دې دوو خبرو عمل وکړئ:

۱. د کار وړاندیزونه په مینه ومنئ. څوک چې تاسې ته کار سپاري، اصلاً په تاسې حساب کوي. په کار کې لوی مسئولیت اخیستل تاسې نورو ته څرګندوي او خلکو ته مو ارزښت روښانوي. که ګاونډیان مو درته وایي چې په یوه ټولنیزه موضوع کې زموږ استازی شه، ورسره ویې منئ. دا مو ټولنیز باور زیاتوي.

۲. بیا په دې فکر وکړئ چې ډېر کار به څنګه کوم؟ نوي خوابونه به وومئ. ځینې خوابونه ښایي ښه پلانګذاري، لا ډېر نظم، د ورځنیو فعالیتونو لنډول یا د اضافي چارو پرېښودل وي، خو بیا هم درته وایم چې د (ډېر کار) لارې چارې درته پیدا کېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ما دا نظر د شخصي پالیسی په توګه منلی دی. که غواړئ چې کار مو وشي، نو بوخت کس ته يې وسپارئ. زه په مهمو پروژو له اوزګارو خلکو سره کار نه کوم. له پخوانیو ترخو تجربو مې دا زده کړي چې اوزګار خلک ښه همکاران نه وي.

زه چې خومره تکړه او بریالي خلک پېژنم، ټول ډېر بوخت دي. له هغوی سره چې کومه پروژه پیل کړم، نو ښه پوهېرم چې په ډېره ښه بڼه به ترسره شي.

دا راته په لسګونو تجربو کې ثابته شوې ده چې د کار کېدو حساب په بوخت انسان کولای شم، خو زیاتره وخت مې چې له اوزګارو یا ډېر وخت لرونکو کسانو سره کار کړی، پښېمانه کړی یې یم.

مخ پر وده سوداګریز مدیریت دا پوښتنه کوي چې: (د حاصل زیاتولو لپاره څه کولای شو؟) همدا پوښتنه تاسې ولې له ځانه نه کوئ؟ که مو دا پوښتنه وکړه، ذهن به مو ډېرې نوې لارې چارې دروښیي.

د هرې کچې له سلګونو خلکو سره تر مرکو وروسته مې دا زده کړل: انسان چې هر خومره ستر وي، تاسې خبرې ته هم ډېر وربولي او خومره چې کوچنی وي، هومره ډېر به درته نصیحتونه کوي.

لوی خلک يې اوري.

واړه خلک غږېږي.

دې ته هم پام کوئ چې لوی رهبران، د ډېر نصیحت کولو پر ځای ډېر اوري.

لوی انسان چې پرېکړه کوي، لومړی يې په اړه پوښتي چې: (تاسې څه فکر کوئ؟)، (څه مشوره لرئ؟)، (په کومو شرایطو کار کوئ؟)، (ستاسې څنګه خوښه ده؟)

له دې زاویې ورته وګورئ: رهبر د پرېکړې انساني ماشین دی. دا ماشین باید د تولید لپاره اومه مواد ولري. د ښې او نوښتګرې پرېکړې لپاره مواد د نورو مشورې او نظریات دي. خو دا به هم نه غواړئ چې نور خلک دې درته

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تیارې روغې حللارې درکړي. پوښتنه او اوربدل د دې لپاره نه دي. د نورو نظریات مو ذهن ته نوي فکرونه راوړي او ذهني نوښت مو زیاتوي.

څو ورځې مخکې مې د اجرائیوي مدیریت په یوه روزنه کې د کارکوونکي په توګه برخه واخیسته. سیمینار دوولس ناستې و. یوه جالبه برخه پکې د وینا وه، د وینا برخه پنځلس دقیقې وه او اجرائیوي مدیران پکې پر دې غږېدل چې (په مدیریت کې مې یوه سخته موضوع څنګه حل کړه؟)

په نهمه ناسته کې باید د شیدو د یوه شرکت مرستیال غږېدلای وای، ده یو نوی کار وکړ. ده دا ونه ویل چې ستونزه یې څنګه حل کړه، بلکې وې ویل: (هیله ده، له ماسره د مدیریت د یوې سختې موضوع په حل کې مرسته وکړئ.) خلکو ورته وویل چې ستونزه شریکه کړه. ده له ځان سره یو کس هم تالار ته راوستی و، چې د ټولو خلکو نظریات او وړاندیزونه ورسره یاداشت کړي.

له ناستې وروسته مې سړی ولید، د دې نوښت مبارکي مې ورته وویله، هغه راته وویل: (دې ډله کې په کار پوه خلک راټول شوي دي، ما ویل چې له نظریاتو یې ګټه واخلم، ځکه ما ویل ښایي په ناسته کې کوم یو داسې خبره وکړي چې زما د ستونزې په حل کې راسره مرسته وکړي.)

یادونه: دغه مدیر لومړی خپله ستونزه مطرح کړه او بیا یې غوږ کښود. په دې کار سره یې د پرېکړې لپاره خام مواد پیدا کړل. بله ګټه یې دا شوه چې ټولو مدیرانو له پروګرامه خوند واخیست، ځکه هغوی ته یې د بحث یو فرصت برابر کړ.

لوی شرکتونه د پېرېدونکي په جلب ډېره زیاته پانګونه کوي. دوی د محصولاتو د خوند، ډیزاین، کیفیت او نورو په اړه د پېرېدونکو له نظره ځان خبروي. د خلکو له نظره خبرېدل دوی ته د توکو د ډېر خرڅلاو په اړه ډېر زیات نظریات ور ټولوي. د دې تر څنګ تبلیغاتي ډلې ته هم لارښوونه کوي

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې په تبليغاتو کې د خپل محصول په اړه پېرېدونکوته څه ووايي. په توليد کې بريا د نظرونو په ډېروالي پورې اړه لري، دا ځانګه بايد د خپلو پېرېدونکو نظريات واخلي، بيا دې د محصولاتو د ښه کولو لپاره طرحه ورکړي چې د دې ډلې د مصرفوونکو رضايت ترلاسه کړي.

څو ورځې مخکې مې په يوه شرکت کې يوه تابلو وليدله، په تابلو يې ليکلي وو: (که په چا څه پلورئ، نو هر څه ته بايد د هماغه کس له سترګو وګورئ.) نو که شيانو ته د خلکو له سترګو ګورئ، هغوی چې څه وايي بايد غوږ ورته کېږدئ.

ستاسې غوږونه دريځې دي، دا درته هغه خام مواد درکولای شي چې ستاسې ذهن کې په نوښتګر قوت اوړي. په غږېدو څه نه زده کېږي، خو په پوښتنې او اورېدو ډېر څه زده کولای شو.

د پوښتنو او خبرو له لارې، د نوښتګر فکر د تقويې کولو لپاره درې کاره وکړئ:

۱. خلک خبرو ته وهڅوئ. په شخصي ناستو او جلسو کې خلکو ته دا جملې ووايی او خبرې ترې وباسئ:
(خپلې تجربې راته ووايی)، (په فلانی موضوع کې بايد څه وشي؟) که مو نور خلک خبرو ته وهڅول، نودوه ګټې به وکړئ: يو خو به د خپل فکر لپاره خام مواد پيدا کړئ او بل به ښه ملګري هم ومومئ. که د خلکو مينه غواړئ، نو تر ټولو ډاډمنه لاره يې دا ده چې خبرو ته يې وهڅوئ.

۲. خپل نظريات د پوښتنو په مرسته امتحان کړئ. له نورو خلکو د خپلو مفکورو په صيقل کولو کې مرسته واخلئ، دا طريقه وکاروئ چې: په دې اړه تاسې څه فکر کوئ؟ ضرور نه ده چې ستاسې هر فکر دې د کانې کرښه وي. لومړی د کار ټول اړخونه وسنجوئ. وګورئ چې همکاران مو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د کار په اړه څه غبرګون ښيي. دا ټکی مراعات کړئ، چې ښو نظریاتو ته د لاسرسي امکان مو زیات شي.

۳. د مقابل لوري خبرو ته پام کوئ. غوږ نیول یوازې خوله بندول نه دي. غوږ کېښودل مو ذهن ته خبرې ښکته کوي. زیاتره خلک ذهناً خبرو ته متوجه نه وي، یوازې د غوږ نیولو تمثیل کوي. داسې خلک یوازې دې ته په تمه وي چې اوس مقابل لوری لږه ساه واخلي او دی یې خبره پرې کړي. نو نورو خلکو ته پام کوئ، خبرې یې ارزوئ، په دې مو ذهن ته خواږه برابرېږي.

موږ زیاتره معتبر پوهنتونونه ګورو چې کاروباري مشرانو ته د مدیریت روزنیز کورسونه برابروي. د دې پروګرامونو د تمویلوونکو په وینا، د دې کار ګټه دا نه ده چې خلکو ته تیار جوړ فورمولونه ورکړي او هغوی یې بیا په کاروبار کې عملي کړي، بلکې موخه دا ده چې دوی د فکر، نظر او مفکورو د تبادلې ډېر فرصتونه پیدا کړي. د دې پروګرامونو یو شرط دا دی چې مشران په پوهنتون کې له محصلینو سره په یوه لیلیه کې اوسېږي، په دې توګه د دوی ترمنځ شخصي خبرې اترې پیل کېږي. اصلي خبره دا ده چې په مدیرانو کې یو خوځښت رامنځته کېږي او دوی ترې ډېره ګټه اخلي.

یو کال مخکې په اتلانتا مدیریتي پوهنتون کې د خرڅلاو مدیریت یو سیمینار و او دا سیمینار د خرڅلاو مدیرانو ملي ټولنې تمویل کړی و. ما ته د دوو ناستو مدیریت راکړل شوی و. څو ورځې وروسته مې یو ملګری ولید، چې دې پروګرام کې د یوه شرکت د خرڅلاو د مدیر په توګه یې کار کاوه.

ځوان ملګري مې وویل:

(تاسې او د هغه پروګرام نورو همکارانو زموږ د شرکت د ښې اداري لپاره زموږ د خرڅلاو مدیرانو ته ښې مفکورې ورکړې.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زما سودا شوه، پوښتنه مې ترې وکړه چې څه نوي بدلونونه يې ليدلي دي. هغه ډېرې ښېلګې راکړې، لکه د خدمتونو د معاوضې د طرحې بيا کتنه، په پنځلسو ورځو کې د خرڅلاو په اړه مياشتنۍ ناستې ترسره کول، د نويو تبليغاتي کارتونو او ليکنو کارول، د خرڅلاو د فعاليتونو په سيمو بياکتنه او نور هغه مسايل چې زموږ په پروګرام کې مشخصاً نه وو توصيه شوي. هېڅ يو مدير د تکرار او کليشه يي لارو چارو له ليست سره نه و مخ شوی، بلکې ارزښتمن مسايل يې موندلي وو: د هغو موخو ترلاسه کولو ته يې جدي حرکت کړی و، چې د دوی د موسسو په ګټه او زيان کې مستقيماً دخيل وو.

يو ځوان حسابدار د رنګ په فابريکه کې کار کاوه، هغه د نورو د نظرونو له الهامه ځينې نوښتونه کړي وو، دی په خپلو دې نوښتونو وغږېده.

ما ته يې وويل:

(زما له ځمکو، جايدادونو او له دې ډول ځيزونو سره هېڅ علاقه نه وه، ځکه کلونه کېږي چې پر حسابداری اخته يم او له خپل کار سره مينه لرم. زما يو ملګری د ځمکو کار کوي، يوه ورځ يې مېلمه کړم، مېلمستيا ته د ځمکو د چارو نور مشاورين هم راغلي وو.

هغه ورځ يو سپين ږيری سړی د ښار د ودې او پرمختګ پر جريان غږېده، د خبرو موضوع يې (شل راتلونکي کلونه) وو. هغه اټکل کاوه چې ښاري ځمکه به دومره وده وکړي چې ان د ښار چاپېره کرنيزې ځمکې به هم رالاندې کړي. دا اټکل يې هم کاوه چې د يو او دوه هکتاره کورنيو ځمکو تقاضا به هم ډېره لوړه شي. دا نو دومره ځمکه وه چې يوې کورنۍ پکې کور، ډنډ (حوض)، غوجله، بڼ او نورو تفريحي شيان جوړولای شول.

د سړي خبرو حيران کړم، ځکه هغه چې څه ويل، عيناً هماغه زما خبرې وې. دوه درې ورځې وروسته مې د دوه هکتاره ځمکې اخيستو په اړه له ملګرو نظر

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

او مشوره وغوښته، هر یو به مې چې پوښت، ویل به یې: (اخیستل یې ډېر بد نه دي.)

ما تل پر همدې فکر کاوه او داسې لارې چارې مې لټولې چې دا فکر په پیسو بدل کړم. یوه ورځ کار ته روان وم چې ذهن ته مې یوه مفکوره راغله، ما وې راځه یوه ټوټه ځمکه به واخلم او بیا به یې ووېشم. پراخه ځمکه چې واخیستل شي او په وړو وړو ټوټو ووېشل شي، نو ارزښت یې لوړېږي.

له ښاره دوه ویشت میله لرې مې، شل هکتاره ځمکه په اته نیم زره ډالره واخیسته، خبره مې ورسره غوټه کړه، درېیمه برخه پیسې مې بیعانه ورکړې او د نورو مې ورسره نېټه وټاکله.

وروسته مې د ځمکې پر څنډو او پولو د کاج ونې وکرلې، دا کار مې د ځمکو د یوه سوداګر په خوله کړی و چې راته ویلي یې وو: (خلک نن سبا په ونو ډېر مین دي.)

ما ویل زما د ځمکې پېرېدونکي باید په دې پوه شي چې څو کاله وروسته به یې ځمکې د کاج په ښایسته ډېرو ونو سینګار وي.

بیا مې یو مهندس (انجنیر) پیدا کړ چې ځمکه راته نقشه کړي او په لسو دوه هکتاري نومرو یې ووېشي. دا کار چې وشو، نو ځمکې خرڅلاو ته جوړې شوې. په ښار کې مې د یو څو ځوانو مدیرانو پوستې پټې پیدا کړې، یوه کوچنۍ پوستې سیالي مې جوړه کړه. ورته ومې ویل، چې په درې زره ډالره په ښار کې یوه وړه ټوټه ځمکه کېږي، خو دلته پرې تاسې دوه هکتاره ښایسته جایداد خپلولای شئ، د دې ترځنګ مې ورته دلته د ژوند اسانتیاوې هم تشریح کړې.

شپږ اونۍ تېرې شوې، شپږ اونۍ څه چې د شپږو اونیو مازیګري، ماښامي او رخصتۍ تېرې شوې او ما پکې خپلې لس واړه نومرې وپلورلې. ټول عاید مې دېرش زره ډالره شو. د ځمکې، تبلیغاتو، نقشې، ونو او قانوني چارو ټول

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

لګښت لس زره او څلور سوه ډالره راغلی و او ما په دې سودا کې نولس زره او شپږ سوه ډالر سوچه ګټه وکړه.

د دې ګټې لامل دا و چې زه د هوښیارو خلکو له فکر سره مخ شوم. زه ډوډۍ ته دعوت شوم، راغلي خلک زما هم کسبه نه وو، خو که ما دا بلنه رد کړې وای، نو ذهن ته به مې د پیسو ګټلو داسې مفکوره هېڅکله نه وای راغلې.)

نو د ذهني تحرکاتو او انګېزو د پیدا کولو لارې چارې ډېرې دي، خو دلته درسره داسې دوه لارې شریکوو چې تاسې یې د خپل ژوند په پلان کې ځایولای شئ:

۱) لږ تر لږه له یوې داسې کاري ډلې سره منظمې اړیکې ساتی چې ستاسې په کاري مسایلو اغېز کولای شي. له هوښیارو خلکو سره ناسته پاسته او خبرې اترې کوئ. زیاتره خلک وایي چې: (نن مې فلاني ناسته کې جالبه خبره واورېده)، یا (مې پرونۍ ناسته کې ذهن ته راغلل چې...). دا یاد ساتی، کوم ذهن چې یوازې له خپل ننني قوته تغذیه کېږي، زر یا لږ وروسته به یې د تغذیې دغه سرچینه ختمه شي او د نویو او پرمختللو مفکورو په زېرولو کې به پاتې راشي. د نورو خلکو په ذهنونو کې شته مفکورې، تر ټولو ښه ذهني خواړه دي.

۲) لږ تر لږه له یوې داسې ډلې سره اړیکې او ناسته پاسته وساتی، چې ستاسې د کاري لېوالتیاوو له حوزې بهر فعالیت کوي. د بېلابېلو کاري لېوالتیاوو لرونکو خلکو سره ناسته پاسته ستاسې ذهن او د سترګو وړاندې نړۍ پراخوي. که په دې پوه شئ چې ستاسې له کاري ساحې بهر خلک، ستاسې د خپلو کاري مسایلو په اړه ستاسې فکر ته څومره حرکت ورکوي، نو حیران به شئ.

مفکورې او نظریات فکري میوې دي، خو باید راټولې او د ارزښت معلومولو لپاره وکارول شي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

مېوه داري ونې په دې ارزي چې انسان ورته باغ جوړ کړي، خو تاسې وګورئ چې ټول کرلي بوټي نه را شنه کېږي، په هره برخه کې يوازې يو څو بوټي لويې لويې ونې شي، نورې يې زياتره وچې يا خرابې شي، ځکه يا خمکه سخته وي يا يې چينجي ووهي او همدا شيان يوازې څو بوټي ونې کېدو ته پرېږدي.

فکرونه هم همداسې در واخلئ. ځينې يې مېوې او ثمر ته رسېږي. مفکورې ډېرې نازکې دي، که پام پرې ونه شي او ونه ساتل شي، نو د خلکو د منفي فکر چينجي يې وچوي. مفکورې له پيدا کېدو او بيا تر عملي کېدو پورې، په ټوله لاره قوي ساتنې او پاملرنې ته اړتيا لري. نو د خپلو مفکور د غوړولو او ګټورتوب لپاره دا درې کاره وکړئ:

۱) مفکورې مه ضايع کوئ. په کاغذ يې وليکئ. هره ورځ بې شمېره ښې مفکورې رامنځته کېږي، خو دا چې په کاغذ نه ليکل کېږي، نو ېېرته ضايع کېږي. که حافظه يوازې نوي فکرونه وساتي او تغذيه يې کړئ، نو بې لاس و پښو وينځه به ترې جوړه شي. له ځان سره تل د يادښت کتابچه يا کارتونه ساتئ. ځنګه چې مفکوره ذهن ته درغله، سمدستي يې وليکئ. زما يو ملګرى ډېر سفرونه کوي، د يادښت کتابچه يې تل د دې لپاره ځنګ ته پرته وي چې ځنګه نوى فکر راشي، دستي يې ليکي. د نوښتګر او مثمر ذهن لرونکي خلک په دې پوهېږي چې مفکوره ورته هر وخت او هر ځای کې پيدا کېداى شي، نو مفکورې مه شړئ، مه يې ورکوئ او مه يې ضايع کوئ، ګڼي د فکر مېوې به مو ضايع شي، له دې مېوو ښايسته شپول راچاپېره کړئ.

۲) دويم کار دا دى چې خپلې مفکورې بيا له سره وګورئ. په داسې دوسيه کې يې ثبت کړئ چې تل په جريان کې وي. په الماري يا د ميز په رَوک کې يې هم کېښودای شئ. د بوټانو ډبى هم ښه دى. نوې دوسيې جوړې کړئ او تل يې ښکته پورته کوئ. تاسې چې خپلو مفکورو ته بياکتنه کوئ، ښايي ځينې يې د ځينو دلايلو پر اساس بې ګټې شوې وي، دا ترې لرې کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۳) مفکورې وکړئ او اوبه يې کړئ. وده ورکړئ. فکر پرې وکړئ. متجانسې مفکورې سره وتړئ. هره هغه لیکنه یا شکل ولولئ چې ستاسې د مفکورې اړوند وي. ټول اړخونه يې وسنجوئ. بیا يې چې وخت راغی، نو دا فکر د خپل ځان، خپل کار او خپل راتلونکي لپاره وکاروئ.

کله چې ختګر د کور جوړولو لپاره مفکوره په خپل ذهن کې پالي، نو لومړنی طرحه (نقشه) يې رسموي. نوښتګر انسان چې په تبلیغاتو کې د ټلوېزیوني خبرتیا جوړولو لپاره طرحه پیدا کوي، نو لومړی يې په امتحاني قالب کې اچوي، دا یو شمېر انځورونه وي او ورته ښیي چې دا فکر به څنګه عملي کېږي. لیکوال هم چې کوم فکر لیکي، نو لومړی يې یوه خاکه جوړوي.

یادونه: فکر کاغذ ته ښکته کړئ. دا کار دوه ښه دلایل لري. فکر چې بهرنی جسم پیدا کړي، نو بیا يې په عمل کې لیدلای شو، دلته يې بیا د د کمزورتیا ټکي هم ښکاري چې ښېرته يې اصلاح کولای شو. وروسته باید دا فکر په چا وپلورل شي: پېرېدونکي، کارکوونکي، رییس، همزولي، ملګري ... یو کس باید ستاسې فکر وپېري، ګڼي هېڅ ارزښت نه لري.

یوه کال اوړي کې راسره د بیمې دوو پلورونکو په یوه وخت اړیکه ونیوه، دواړو ویل چې زما د بیمې په پروګرام کار کوي. دواړو دا ژمنه هم وکړه چې د لازمو اصلاحاتو له پلان سره به ښېرته را وګرځي. لومړني پلورونکي خپله طرحه په شفاهي ډول وویله، ده غوښتل ما په خبرو پوه کړي چې څه شی راته ګټه لري، خو ډېر زر يې ګنګس کړم، ټول مالیات، امکانات، او مسلکي جزیات يې د بیمې په پلان کې قید کړي وو، خو زه يې ورجلب نه کړای شوم او مجبور شوم چې رد جواب ورکړم.

دویم پلورونکی په بله لاره راغی. دغه سړي خپل وړاندیزونه لېست کړي وو او ټول جزیات يې د ګراف په شکل لیکلي وو. زه يې ډېر زر او اسانه په خبره پوه شوم، ځکه هر څه مې ښه څرګند لیدلای شول، دغه سړي زما نظر ورجلب کړ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هڅه وکړئ خپل نظریات داسې تنظیم کړئ چې نښه وړاندې شي. کوم فکر چې په لیکلې بڼه او د شکل و ګراف په مرسته وړاندې شي، هغه د خولې تر خبرو ډېر قوي وي.

دا وسایل وکاروئ او نوی فکر وکړئ

۱. باور وکړئ چې کېږي. که تاسې د یوه کار په کېدو باور ولرئ، نو ذهن به مو ورته د کېدو لارې چارې ولټوي. په خپل باور، حللاره پیدا کوي.
د خپل فکر او خبرو له قاموسه دا کلیمې لرې کړئ: (ناشونې)، (وبه نه شي)، (نشم کولای)، (څه ګټه نه لري).

۲. په رواجونو خپل ذهن مه فلجوئ. نوي فکرونه ومنئ، تجربې وکړئ، نوې طریقې امتحان کړئ، هر څه چې کوئ، مخکې پکې لاړ شئ.

۳. هر ورځ ځان وپوښتئ چې: (دا کار تر دې څنګه ښه کولای شم؟) د ځان وده او پرمختګ هېڅ پوله نه لري. که تاسې له ځانه دا پوښتنه وکړئ چې دا کار څنګه لا ډېر ښه ترسره کولای شم، نو داسې ځوابونه به واورئ: هڅه وکړه او ویې ګوره.

٤. له ځانه وپوښتئ: (ډېر کار څنګه کولای شم؟) وړتیا ذهني برداشت دی. په دې پوښتنه خپل ذهن د نویو لارو چارو په لټون اخته کوئ. په کاروبار کې د بري کونجي دا ده چې: تر پخوا ښه کار وکړه (کیفیت لوړ کړه)؛ او تر پخوا ډېر کار وکړه (کمیت لوړ کړه).

۵. د پوښتنو او اوربدلو تمرین وکړئ. پوښتنې وکړئ، واورئ او خپلو پربکړو ته خام مواد پیدا کړئ. دا یاد ساتی چې لوی خلک یوازې اوري او کوچني خلک یوازې غږېږي.

٦. ذهن پراخه کړئ. انګېزه پیدا کړئ. له داسې خلکو سره ناسته پاسته وکړئ، چې په نوي فکر او د کارونو په نویو لارو چارو کې درسره مرسته وکړي. د بېلابېلو کاري او ټولنیزو لېوالتیاوو لرونکو خلکو سره راشه درشه وکړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

شپږم څپرکی

ځان چې څه ګڼې، هماغه یې

زیاتره انساني چلندونه ظاهراً انسان ګنګسوي. تاسې به لیدلي وي چې پلورونکي ځینو خلکو ته په جان او قربان ښه راغلاست وایي، خو ځینو نورو ته هیڅ پام نه کوي، دا ولې؟ یا ځینې خلک له ښځو سره ډېر درونډ او صمیمي چلند کوي، خو ځینې نور بیا داسې نه وي؟ ځینې کارکوونکي د یوه مدیر خبره ډېره ښه مني، خو له نورو سره داسې نه وي؟ او بلاخره تاسې خپله ولې د ځینو خبرو ته ډېر ښه غوږ ږدئ او ځینو ته چندانې ارزښت نه ورکوئ؟ تاسې خپل چاپېریال وګورئ، ځینو خلکو ته یوازې په (اې فلانیه) غږ کېږي، خو له ځینو نورو سره بیا د (ښاغلي) مختارې راځي. تاسې وګورئ، پوه به شئ چې ځینې خلک په انسان کې باور، وفاداري او ادب پیدا کوي او ځینې یې نه پیدا کوي.

که لږ نور ورته ځیر شئ، نو وبه وګورئ کوم خلک چې ډېر درناوی پیدا کوي، هغوی ډېر زیات بریالي وي.

دا ولې؟ د دې ولې ځواب په یوه کلیمه کې راځي او هغه «فکر» دی. فکر دا بدلونونه راوړي. خلک په مورِ کې هغه څه ګوري چې مورِ یې په ځان کې پخپله ګورو. خلک راسره هغه چلند کوي چې مورِ فکر کوو، باید راسره ویې کړي.

فکر دا قوت لري، که څوک ځان تر نورو ټیټ یا کم ګڼي، نو دا یې حقیقي وړتیاوې پټوي، ځکه همدا افکار، اعمال جوړوي. که یو انسان د حقارت احساس کوي، نو همداسې عمل به هم کوي او هیڅ یوه پرده یا نقاب به یې دا احساس تر ډېره پټ ونه ساتي. څوک چې ځان مهم نه بولي، نو مهم نه دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

له بلې خوا که څوک فکر کوي چې دې کار ته پیدا شوی دی، نو ورته پیدا شوی دی. (*د میرویس نیکه په اړه مشهوره ده چې مور یې ورته ویل: ته د بیوه لوی کار لپاره زېږېدلی یې، ده همدا د مور فکر خپل کړ او اخر یې لوی کار وکړ - ژ.*)

د مهمبدو لپاره باید داسې وګڼو چې مهم یو. که موږ داسې فکر وکړو، نور به یې هم زموږ په اړه وکړي. دا هم خپل منطق لري:

ستا فکر ستا اعمال ټاکي

او ستا اعمال دا ټاکي چې:

نور خلک تاسې ته څه غبرګون وښیي.

ستاسې د شخصي بریا پروګرام د نورو شیانو په څېر، درناوی هم په اسانه ترلاسه کوي. د درناوي ترلاسه کولو لپاره لومړی ګام دا دی چې ځان د درناوي وړ وبولئ. څومره چې ځان خپله قدرمن ګڼئ، هومره به مو نور خلک قدر کوي. تاسې د کوڅه ډبو خلکو قدر کوئ؟ نه! ولې؟ ځکه چې هغوی خپله خپل قدر نه کوي. دوی خپل ځان ته درناوی نه لري او له همدې امله ورکېږي.

موږ چې څه کوو، د ځان درناوی مو په هماغه کې ښکاري. اوس به ځینې هغه لارې چارې وګورو چې ځان ته پرې زموږ درناوی زیاتولای او له دې لارې د نورو خلکو درناوی ترلاسه کولای شو.

ځان مهم وښیئ - دا به درسره مرسته وکړي، چې مهم فکر وکړئ

قانون: دا یاد ساتی چې ستاسې ظاهر (خبرې کوي)، نو هڅه وکړئ چې په اړه مو مثبت وغږېږي. هېڅ وخت له کوره تر هغې مه وځئ چې ځان ځنګه عواړئ. هغسې نه یئ ښکاره شوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تر ټولو ښه شعار د امریکا د سړیو او هلکانو د جامو د انستیتیوت[1] دی، په دې شعار کې وایي: (سمې جامې واغوندئ، ګڼي تاوان به وکړئ.) دا شعار په دې ارزي چې د امریکا په ټولو دفترونو، انتظارخونو، تشنابونو، ښوونځیو او خونو کې وځړول شي. په یوه خبرتیا کې پولیس غږېږي او وایي:

(وران ماشوم یې له ظاهري لیدو هم پېژندلای شئ، که څه هم مناسبه نه ده، خو رښتیا ده. نن سبا خلک د یوه ځوان په اړه یوازې د هغه د ظاهري حالت په لیدو قضاوت کوي. او یو ځل چې د یوه هلک په اړه ذهنیت جوړ شو، نو بیا یې په اړه د دې ذهنیت او ورسره د هغوی چلند بدلول ډېر سخت وي. خپل بچي ته وګورئ. د ښوونکي له سترګو ورته وګورئ. د ګاونډیانو له سترګو ورته وګورئ. آیا دا چې څنګه ښکاري او څنګه جامې یې چې اغوستې، په اړه یې ناسم تاثیر رامنځته کېږي؟هغه چې چېرته ځي آیا تاسې پر دې ځان ډاډه کوئ چې سم ښکاري؟ او جامې یې سمې دي؟)

دا خبرتیا که څه هم لومړیو کې ماشومانو ته ګوته نیسي، خو په لویانو یې هم تطبیقولای شو. په دې جمله کې تاسې ځان د هغه په ځای وګڼئ. خپل مشر یا رییس د هغه د ښوونکي او خپل همکاران د ګاونډیانو پر ځای وګڼئ، بیا دا جملې له سره ولولئ او ځان د خپل رییس او همکارانو په سترګو وګورئ.

پاکوالی دومره لګښت نه غواړي. دا شعار عملي کړئ. داسې یې تفسیر کړئ چې: (ښې جامې واغوندئ، خپله بیه ببرته پرې کوي.)

له جامو نه د خپل شخصیت د ودې او پر ځان د باور زیاتولو د وسیلې په توګه کار واخلئ! زما د اړواپوهنې یو زوړ استاد و، شاګردان به چې څنګه وروستۍ ازموینې ته چمتو کېدل، ده به ورته په وروستیو شېبو کې دا نصیحت کاوه

[1] American Institute of Men's and Boys' Wear.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې: (دې مهمې ازمويني ته ښې جامې واغوندئ. نوې نېکټايی واخلئ. جامې اوتو کړئ. بوټان رنګ کړئ. ځان ښه جوړ کړئ، دا به درسره په ښه فکر کولو کې مرسته وکړي.)

دا استاد په انساني اروا ډېر ښه پوهېده او ښه يې پېژندلې وه. په دې کې هېڅ شک مه کوئ چې ستاسې ظاهر ستاسې په ذهن اغېز کوي او ستاسې بدن ستاسې په اروا اغېز کوي. ستاسې بهرنی سينګار که څه هم ظاهري خبره ده، خو ستاسې د فکر په بڼې او احساس اغېز کوي او دا دواړه باطني مسايل دي.

هر ماشوم (د خولې دوره) تېره کړې ده. په دې دوره کې چې ماشوم ځان څه ډول ښودل غواړي، د هماغه کرکټر خولې په سروي. زما يادېږي چې له خپل زوی (ديوي) سره مې په همدې خولې يوه خبره تاو شوې وه. دی راته يوه ورځ کلک شو چې زه لون رينجر LONE RANGER کېږم، خو د لون رينجر خولې ورسره نه وه.

ما ورته وويل چې خير دی بله خولې پر سر کړه، خو هغه راته وويل: (پلاره! د لون رينجر خولې چې نه وي، زه د هغه په څېر فکر نه شم کولای.)

بلاخره مې ورته همدا خولې واخيسته او خولې يې چې څنګه پر سر کړه، هلک لون رينجر شو.

زه دا پېښه ډېره رايادوم، ځکه دې پېښه کې، پر فکر د ظاهر د اغېز ډېره ښه بېلګه پرته ده. چا چې عسکري کړې وي، پوهېږي چې سرتيری په خپله رسمي درېشی کې د سرتيريتوب ښه احساس کوي. کومې ښځې چې د مېلمستيا جامې اغوستې وي، مېلمستيا ته د تللو ډېر ښه احساس کوي.

همدارنګه کله چې مدير د مديرانو جامې واغوندي، نو د مديريت احساس کوي. يو پلورونکی همدا خبره په يوه بله بڼه کوي او وايي: (څو چې ځان پر دې ډاډه نه کړم چې ظاهري حالت مې د بريالیو، ښايسته او منظمو خلکو په

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څېر نه دی، تر هغې پر ځان د ډاډ او باور احساس نه کوم او دا احساس چې راکې نه وي، نو ښه او بریالی خرڅلاو هم نشم کولای.)

ستاسې ظاهر له تاسې سره غږېږي، خو له نورو سره هم غږېږي. دا ستاسې په اړه درته د نورو خلکو فکر او نظر ښیي. دا به ډېره ښه وای چې خلکو د انسان د ظاهر او لباس پر ځای د هغه باطني ښېګڼو ته کتلای، خو مه تېروځئ. خلک ستاسې په اړه ستاسې د ظاهري حالت له مخې قضاوت کوي. ستاسې ظاهري حالت ستاسې په اړه د خلکو د قضاوت لومړنی اساس دی. لومړی تاثر هېڅکله نه هېرېږي، که څه هم رامنځته کېدو یې ډېر وخت نیولای وي.

یوه ورځ مې په یوه دوکان کې په انګورو سترګې ولګېدې. پاو په لس روپۍ وو. هاخوا نور انګور ایښي وو، چندانې توپیر یې سره نه و، خو هغه په پاکټ کې بند وو او پاو په شل روپۍ وو.

ما دوکاندار ته وویل چې: (د دې لسو او پنځلسو روپیو په انګورو کې څه فرق دی؟)

هغه راته وویل: (همدا د پلاستیک فرق دی. په پلاستیک کې بند انګور تر دې نورو ګران دي، ځکه دې ته سترګې ډېرې اوړي.)

نو که بل ځل خپل ارزښتونه ښیئ، د انګورو مثال در یاد کړئ، څومره چې په ښایسته پاکټ کې یئ او ښایسته بسته بندي شوي یئ، هومره به سترګې ډېرې در اوړي او د ښه او لوړ خرڅېدو چانس به مو ډېر وي.

اصلي ټکی دا دی: څومره چې تاسې ښه بسته بندي شی، هومره به په ولس کې ډېر منل کېږئ.

سبا پام وکړئ چې په هوټلونو، موټرونو، لارو کوڅو، دوکانونو او کار ځایونو کې د چا ډېر درناوی کېږي. خلک چې څنګه چا ته وګوري، په اړه یې یوه چټکه او لاشعوري ارزونه کوي او بیا ورسره د همدې پر اساس چلند کوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

موږ چې ځینو خلکو ته وګورو، سمدستي ورته وایو: (پخیر فلانیه!)، خو ځینو نورو ته چې وګورو، نو له (ښاغلي) ویلو پرته پرې د غږ کولو زړه نه شو کولای.

هو، دې کې شک نشته چې د شخص ظاهر غږېږي. چا چې ښې جامې اغوستې وي، ظاهر یې مثبت غږېږي، خلکو ته وایي چې: (دا مهم کس دی، هوښیار دی، تکړه دی، بریالی دی او د باور وړ دی. پر دغه کس باور کېدای شي، درناوی یې کېدای شی. دا خپل قدر کوي، زه د ده قدر کوم.)

خو د نامنظم انسان ظاهر هم منفي غږېږي، وایي چې: (بې پروا، بې ګټې او بې ارزښته انسان دی، دا عادی کس دی، په ځانګړي پام نه ارزي.)

زه په زیاتره روزنو او ورکشاپونو کې پر دې ټینګار کوم چې: (د خپل ظاهر قدر وکړئ)، نو پوښتنه رانه کېږي چې: (که څوک د ښو جامو اخیستو وس ونه لري، څه به کوي؟)

دا پوښتنه ربښتیا هم سخته ده، ما هم پرې ډېر وخت فکر کاوه، خو اوس یې ځواب ډېر اسانه دی:

دوه چنده پیسې ورکړئ او نیمه سودا واخلئ.

دا ځواب لومړی حفظ کړئ او بیا یې عملي کړئ. بیا همدا طریقه په جامو، بوټانو، کورتیو، جرابو او نورو جامو عملي کړئ. دا چې د فرد ظاهر مهم دی، نو په دې برخه کې د کیفیت ارزښت د کمیت تر ارزښته ډېر لوړ دی. که دا یو اصل مو مراعت کړ، نو ستاسې قدر به خپل ځان او د نورو خلکو قدر به تاسې ته ډېر زیات شي. تر څنګ به یې پر دې هم پوه شئ چې د پیسو له پلوه مو پرمختګ کړی، ځکه که تاسې پیسې ډېرې ورکړئ او سودا لږه واخلئ نو:

۱. جامې به تر پخوا دوه چنده ډېر دوام وکړي، ځکه کیفیت به یې تر پخوا دوه چنده لوړ وي او څومره چې ډېر دوام کوي، هومره به ډېر کیفیت ښیي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۲. څه چې اخلئ هغه به تر ډېره فېشن وي، ښې جامې همداسې وي.
۳. پوه به شئ، څکه کوم دوکاندار چې جامې په دوه زره خرڅوي، دوی دې ته ډېر لېواله وي چې په رخت مو پوه کړي چې دا درته ښه دی، دا کار هغه دوکانداران نه کوي چې په زر روپی جامې درکوي.

په یاد ولرئ چې: ستاسې ظاهر تاسې او نورو سره غږېږي. هڅه وکړئ چې تاسې تل درون او مهم شخص معرفي کړي. تاسې د نورو پر وړاندې او بلکې مهمه دا چې د ځان پر وړاندې دا مسئولیت لرئ چې ښایسته او منظم ښکاره شئ.

تاسې چې ځان څه ګڼئ، هماغه یئ. که ستاسې ظاهر دا فکر درکوي چې تاسې حقیر یئ، نو تاسې حقیر یئ. که مو کوچنی کوي، نو کوچني یئ. ځان تر ټولو ښه ښکاره کړئ، همداسې ښه فکر او عمل به هم وکړئ.

خپل کار مهم وګڼئ

د درېیو مزدورانو کیسه به مو اورېدلې وي، چې د خپل کار په اړه یې بېلابېل ذهنیتونه لرل. دا کیسه زړه ده، خو بیا به یې وکړو:

داسې وه چې دریو مزدورانو د یوې ودانۍ په بنسټونو (تهدابونو) کې کار کاوه، پوښتنه ترې وشوه چې څه کوئ:

یوه وویل: (تیرې ماتوم)

دویم وویل: (د ورځې په درې سوه روپی مزدوري کوم)

دریم وویل: (د نړۍ تر ټولو لویه ودانۍ ابادوم)

له دې وروسته کیسه نه ده معلومه چې په دې خلکو څه وشول، خو زه فکر کوم چې لومړي دوه تنه به همداسې تیرې ماتوونکي پاتې شوي وي، ځکه د دوی نظر دومره پراخه نه و. د خپل کار درناوی یې نه کاوه او داسې هېڅ څه ورسره نه وو، چې دوی د یوه لوی بري خوا ته بوځي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو تاسې په دې ان شرط ترلای شئ، کوم مزدور چې ځان د لویې ودانۍ جوړوونکی باله، هغه مزدور نه دی پاتې شوی. ده به په خپل کار کې پرمختګ کړی وي، ښایي اجاره دار شوی به وي، د مزدورانو مشر شوی به وي یا به ختګر شوی وي، خو له خپل ځایه به خوځېدلای وي، ولې؟ ځکه فکر یې همدا ایجابوي. درېیم مزدور لوی فکر لري، ځان په یوې ځانګړې فکري لیکه کې عیاروي او دا لیکه یې په کار کې د ځان جوړونې خوا ته وړي.

د کار په اړه د شخص فکر دا ښیي چې څنګه انسان دی او د لویو مسئولیتونو اخیستو لپاره ځومره بالقوه انرژي لري.

زما یو ملګری د ګومارنې یوه اداره لري، ما ته یې وویل: (د کارکوونکو د ارزونې پر مهال یو دې ټکي ته ګورو، چې دا کس د خپل اوسني کار په اړه څه فکر کوي. که مونږ پوه شو چې له ټولو ستونزو سره بیا هم دا کس د خپل کار په اړه ښه نظر لري، نو په اړه یې زمونږ مثبت نظر زیاتېږي.

دلیل یې دا دی چې: که یو کس خپل اوسني کار ته ارزښت ورکوي، نو ښایي راتلونکي کار ته هم همداسې ارزښت ورکړي. د خلکو د اجراأتو (فعالیت) او کار ته د درناوي ترمنځ اړیکه مو پیدا کړې او دا اړیکه ډېره نږدې ده.)

تاسې چې د کار په اړه څه ډول فکر لرئ، دا عیناً لکه ستاسې ظاهر ستاسو مدیرانو، همکارانو، تر لاس لاندغه کسانو او له هر چا سره چې اړیکه لرئ، هغوی ته ستاسې په اړه ډېر څه ښیي.

څو ورځې مخکې مې له یوه ملګري سره خبرې کولې، دا ملګری مې د وسایلو د تولید په یوه فابریکه کې د ګومارنې مسئول دی. مونږ پر (انسان جوړونې) غږېږدو. هغه راته (د پرسونل ارزونې سیستم) او خپلو لاس ته راوړنو په اړه غږېده، ویل یې:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(مور اته سوه اداري کارکوونکي لرو. زمور د ارزونې په پروګرام کې چې هر کارکوونکی راځي، زه او مرستیال مې باید په شپږو میاشتو کې یوه مرکه ورسره وکړو. په دې کې کوم خاص هدف نشته، یوازې ځان په دې پوهول غواړو چې کار کولو کې ورسره څه مرسته کولای شو. مور پر دې باور یو چې مثبت کار کوو. ځکه ټول کارکوونکي مور ته مهم دي، ګڼي معاش به مو نه ورکولای.

مور پام کوو چې پوښتنې مستقیماً مطرح نه کړو، د دې پر ځای یې هڅوو چې څه یې زړه غواړي، پر هغې وغږږي. مور دا غواړو چې د ده په زړه او ذهن پوه شو. رښتیا ترې واورو. له هرې مرکې وروسته د کارکوونکي د کار د خاصو اړخونو په اړه، د ده د لېوالتیاوو یوه فورمه ډکوو.

ښه اوس دا وګوره چې ما څه زده کړل. زمور کارکوونکي په دې اساس چې د کار په اړه څه فکر کوي، په دوو (الف او ب) کټګوریو کې راځي. د (ب) کټګورۍ کارکوونکي عموماً پر ټولنیز تأمین، تقاعد، روغتیایي رخصتیو، د رخصتیو زیاتېدو، د بیمې د پرمختګ او دېته ورته مسایلو غږږي چې سر کال د تېر کال په څېر اضافه کاري وکړي که نه. د دې تر څنګ د کار د نارضایتۍ په اړخونو غږږي او له خپلو همکارانو زړه خوري. زمور د اداري کارکوونکو نږدې اتیا سلنه په همدې (ب) کټګورۍ کې راځي. دوی خپل کار ته د یوه ټپل شوي مصیبت په سترګه ګوري.

خو د الف کټګورۍ کارکوونکي بیا کار ته په بله سترګه ګوري. دوی خپل راتلونکي ته اندېښمن وي او له مور نه د راتلونکي پرمختګ په اړه جدي او قاطع لارښوونې غواړي. دوی یوازې هغه فرصتونه غواړي چې خپلې وړتیاوې او نوښتونه پکې ښکاره کړي. د الف کټګورۍ خلکو ذهن او نظر پراخه وي. دوی د کار د ښه والي لپاره وړاندیزونه کوي او دا مرکې ګټورې بولي. د (ب)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ډلې خلک بیا دا مرکې یو ډول مغز مینځنه (براین واش) بولي او هڅه کوي چې له اغیزو یې ځان خلاص کړي.

اوس کولای شو دا ذهنیتونه امتحان او پر کاري وضعیت یې اغیز معلوم کړو. د ترفیع، معاش لوړولو، ځانګړو امتیازاتو وړاندیزونه د کارکوونکو د مشر یا مستقیماً خپله د کارکوونکو له لوري ما ته رارسیږي. دا وړاندیزونه تقریباً زیاتره د (الف) کټګورۍ له خوا وي او د (ب) کټګورۍ له لوري زیاتره ستونزې او لانجې راځي.

په دې کار کې زما لویه موخه دا ده چې خلکو سره له (ب) کټګورۍ (الف) کټګورۍ ته په راتلو کې مرسته وکړم. خو دا کار اسانه نه دی، ځکه تر څو چې فرد خپل کار مهم ونه ګڼي او په مثبته سترګه ورته ونه ګوري، تر هغې ورسره مرسته نه کیږي.)

دا د دې ښه ثبوت دی، ته چې ځان څه ګڼې، هماغه یې. تاسې د خپل فکر تابع یاست، ځان ته چې څنګه فکر کوئ، هماغسې جوړیږئ. که فکر کوئ چې کمزوري یئ، په شرایطو برابر نه یئ، بایلونکي یئ، بې ارزښته یئ ... که داسې فکر کوئ، نو د محرومیت په ژوند به محکوم شئ.

خو اپوټه که داسې ووایی چې زه یو څوک یم، وړتیا لرم، کار مې تر ډیره ښه دی، خپل کار ته ارزښت ورکوم ... که دا فکر مو وکړ، نو ځان مو د بري لارې ته برابر کړی دی.

ستاسې د بري کونجي د ځان په اړه ستاسې مثبت فکر دی. خلکو ته ستاسې د وړتیاوو په اړه د قضاوت لپاره تر ټولو قوي دلیل ستاسې کارونه دي او کار ته مو افکار لوری ورکوي.

تاسې چې ځان څه ګڼئ، هماغسې یئ.

څو اونۍ ځان د خپل مشر پر ځای وګڼئ او ووایی چې د چا د ترفیع او پرمختګ وړاندیز به کوئ:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۱. هغه سکرتر چې رییس نه وي، دی د مجلو په لوستو سات تېروي، که هغه سکرتر چې رییس نه وي، دی یې کارونه ورته تنظیموي؟

۲. هغه کارکوونکی چې وایي: (ما ته هر ځای کې کار پیدا کېږي، که ستاسې خوښ نه یم بل ځای ته به لاړ شم)، که هغه کارکوونکی چې نقد ته د فرصت په سترګه ګوري او هڅه کوي چې د خپل کار کیفیت لوړ کړي.

۳. هغه پلورونکی چې وایي: (ما ته چې څومره کار راسپارل شوی هغه کوم، راته یې ویلي ته وګورئ چې دا کس څه وایي) که هغه پلورونکی چې وایي: (ښاغلیه زه ستاسې په خدمت کې یم، امر کوئ.)

٤. هغه سرکاریګر چې کارکوونکي ته وایي: (که رښتیا درته ووایم، دا کار مې چندانې په زړه نه دی جوړ. دې پاس ناستو خلکو مې اعصاب را خراب کړي دي، زه نه پوهېږم چې څه راته وایي.) که هغه سرکاریګر چې وایي: (په هر کار کې ستونزې وي، خو زه به درته ووایم، دا پاس دفترونو کې چې کوم خلک ناست دي، دوی زمونږ سره ښه کوي.)

اوس پوه شوئ چې ځینې خلک ولې ټول عمر له یوه حالته پرمختګ نه شي کولای؟ یوازې د دوی فکر دا خلک همدلته ساتي.

د یوه تبلیغاتي شرکت مشر راته ددوی په شرکت کې د نویو او بې تجربو کارکوونکو د ګومارنې په اړه غږېده، ویل یې:

(زمونږ د شرکت پالیسي دا ده چې له لیسو نوي ځوان کارکوونکي د لیک لېږونکو په توګه ګومارل کېږي. دا په دې مانا نه ده چې څلور کاله چې دوی له پوهنتونه فارغېږي، دنده یې دا وي چې د یوې اداري لیکونه دې بلې ته یوسي، خو زمونږ موخه دا ده چې نوي خلک سازمان کې له ډېرو برخو او مسایلو سره بلد کړو، دا ټول کارونه یې چې ولیدل، بیا ورته مسئولیت ورکوو.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ځینې وخت مور، ځوانان پوه هم کړو چې ولې باید کار له دې لیک لېرلو پیل کړي، له دې ټولو دلایلو سره بیا هم ورته خپل دا کار سپک او بې ارزښته ښکاري. داسې حالت چې راشي، نو مور، پوه شو چې په ګومارنه کې تېروتي یو. که دی په دې پوه نه شي چې لیک لېرل د راتلونکې دندې او مسئولیتونو لپاره مهم پراو دی، نو په سازمان کې ورته خپل هېڅ راتلونکی نه ښکاري.)

دا یاد ساتی، مشران لومړی دا پوښتنه ځوابوي چې کارکوونکی اوسنی دنده څنګه ترسره کوي او چېرې دی؟ له دې بیا دا ځواب پیدا کوي چې په وروستیو پراوونو کې به کارکوونکی کار څنګه ترسره کوي؟

منطق یې ښکلي اسانه دی، دا جمله لږ تر لږه پنځه ځله ولولئ:

څوک چې خپل کار مهم ګڼي

د کار د ښه ترسره کولو لپاره ذهني اشاري ترلاسه کوي؛

او ښه کار یانې

ډېر پرمختګ، ډېرې پیسې، ډېر درناوی او ډېره خوښي.

مور، ټولو لیدلي چې بچي څومره زر د مور او پلار خویونه، فکرونه، وېرې او ذوقونه خپلوي. لېوالتیاوې که دیني وي، سیاسي وي، که د خوراک او حرکت اړوند وي یا که د نورو چلندونو اړوند وي، خو دا ټولې د تقلید پر اساس وي او له دې امله یې د مور او پلار یا مشرانو د ذهنیت مستقیمه هنداره بللای شو. مشران همداسې وي. خلک له نورو تقلید کړي عادتونه ټول عمر ساتي. دوی له خپلو مشرانو او رهبرانو تقلید کوي او عموماً د هغوی له کارونو اغېزمنېږي. دا خبره ډېره اسانه امتحانېږي، خپل یو ملګری وټاکی او له خپل مشر یا کشر سره یې پرتله کړئ او هغوی ته ورته فکرونه او چلندونه یې وګورئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په لاندې ځینو مواردو کې ښایي ستاسو ملګری له خپل مشر یا همکار نه تقلید وکړي:

- خبرې او کلیمې ټاکل
- د سګرټ څکولو بڼه
- د څېرې ځینې حرکتونه
- د جامې بڼه
- د موټر بڼه او موډل

د تقلید د الګو ارزونې بله لاره دا ده چې د کارکوونکو خویونه له رییس سره پرتله شي. رییس چې غوسه او ناارامه وي، نو ترې چاپېر خلک هم ورته غبرګون ښیي، خو که رییس خوښ او ارام وي، نو کارکوونکي به یې هم خوښ او ارام وي.

مهم ټکی دا دی چې: موږ چې د خپل کار په اړه کوم ذهنیت لرو، زموږ تر لاس لاندې خلک به هم د کار په اړه هماغه ذهنیت پیدا کوي.

د خپل کار په اړه زموږ د مامورینو یا تر لاس لاندې خلکو ذهنیت، د کار په اړه زموږ د ذهنیت فیډبک یا غبرګون دی. په دې باید پوه شو، څوک چې له موږ نه معاش اخلي، زموږ کمزورتیاوې او قوتونه یې په چلندونو کې ښکاري، دا عیناً هغه ماشوم ته ورته وي، لکه د مور او پلار خویونه یې چې په چلند کې ښکاري.

د بریالیو خلکو یوازې یوه ځانګړنه «شوق» درواخلئ. تراوسه کوم پلورونکي په پوره شوق د کوم توکي پېرلو ته بللي یاست؟ کوم ملا یا ویناوال مو لیدلی چې په شوق وینا کوي او خپل مخاطبین یې ځان ته ورمات کړي وي؟

خو شوق په ځان کې څنګه پیدا کوو؟ لومړی پرې اسانه دی: د هر څه په اړه ښه په شوق فکر کوئ. خپله به درکې د خوشبینۍ او پرمختګ شوق پیدا شي، دا احساس به درکې پیدا شي چې: (زه خو د همدې کار لپاره پیدا شوی یم.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تاسې د خپل فکر تولید یئ.پر مسایلو ښه په شوق فکر کوئ، چې شور، شوق او جذبه درکې پیدا شي. که غواړئ کار مو ښه شي، له خپل کار سره مینه وکړئ. په دې صورت کې ستاسې شوق نورو خلکو ته هم انتقالیږي او کار مو ښه کیږي، خو که اپوټه کار وکړئ او په لګښتونو، پیسو، مالونو او وخت کې شرکت سره لتې او تګې وکړئ، نو له خپلو مامورینو او لاس لاندې خلکو به د څه غبرګون تمه لرئ؟ که تاسې د خپل عادت له مخې کار ته په ځنډ لاړ شئ او زر بېرته راشئ، نو څه فکر کوئ چې نور خلک به څه کوي؟

په مورِ کې قوي انګېزه د کار په اړه زمورِ ذهن مثبتوي او په دې توګه زمورِ ترلاس لاندې خلک هم د کار په اړه ښه ذهنیت پیدا کوي. زمورِ مشران چې مورِ ارزوي دا زمورِ د کشرانو د کمي او کیفي فعالیتونو پر اساس وي.

ښه دا وګورئ: تاسې به څوک د خرڅلاو مدیر ټاکی؟ د خرڅلاو د داسې څانګې مسئول چې کارکوونکي یې ډېر ښه کار کوي، که د داسې څانګې مسئول چې کارکوونکي یې چنداني کار نه کوي؟

او څوک به د تولید د مدیر په توګه ټاکی؟ هغه سرکاریګر چې کاري ډلې یې خپل ټاکلی تولید پوره کړی وي، که هغه سرکاریګر چې کاري ډله یې له خپل ټاکلي تولیده وروسته پاتې وي؟

په دوو لارو نور خلک لا ډېر کار ته هڅولای شو:

۱. تل مو خپل کار ته په مثبته سترګه ګورئ، ترلاس لاندې کارکوونکي به هم ترې مثبت فکر واخلي.

۲. هره ورځ چې کار پیلوئ، له ځانه دا پوښتنه کوئ چې: آیا زه دا وړتیا لرم چې د نورو خلکو لپاره ښېلګه او الګو شم؟ آیا زما ټول خویونه داسې دي چې زه یې ترلاس لاندې خلکو کې لیدل غواړم؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هره ورځ ځان څو ځله وهڅوئ

څو اونۍ مخکې راته د موټرو یوه پلورونکي د خرڅلاو د یوه تخنیک خبره وکړه، دا تخنیک یې خپل نوښت و، لوست به یې بې ګټې نه وي:

(زما دنده هره ورځ دوه ساعته دا وي چې خپلو پېرودونکو ته زنګونه ووهم او په نندارتون کې د کتلو نېټه ورسره کېږدم. درې کاله مخکې چې د موټرو د خرڅلاو کاروبار ته راغلم، دا ټلیفوني کار راته ډېر سخت و. زه لږ بې زړه وم او پوهېدم چې دا بې زړه توب مې په خبرو کې هم له ورایه ښکاري. ما به چې له چا سره اړیکه ونیوه، ډېر زر به یې دا هسې بې خونده کار وباله، هېڅ علاقه به یې نه ښوده او اړیکه به یې پرې کړه.

هغه وخت به د هرې دوشنبې په سهار زمونږ مدیر د خرڅلاو یوه جلسه جوړوله. دا جلسه تقریباً ښه او اغېزناکه وه. ما ته به یې د ارامتیا احساس راکاوه او د دوشنبې په ورځ به مې چې له کومو پېرودونکو سره د لیدو نېټې وټاکلې، هغه به ګټورې وې، خو ستونزه دا وه چې ما ویل د دوشنبې د ورځې دا شوق باید د اونۍ نورو ورځو ته هم وغځوم.

بیا راسره یو فکر پیدا شو چې که د خرڅلاو مدیر ما هڅولای شي، نو زه خپله ځان ولې نشم هڅولای؟ ولې له ټلیفون کولو وړاندې خپله ځان ته په مثبت فکر زړه ورنه کړم. په هغه ورځ مې له ځان سره وویل چې دا کار به کوم. چا ته مې هېڅ ونه ویل، نندارتون ته ننوتم، یو تش موټر ته لاړم، پکې سپور شوم او څو شېبې له ځان سره وغږېدم، ځان سره مې وویل: زه بریالی پلورونکی یم او غواړم چې په دې کار کې تر هر چا ښه شم. زه ښې موټرې خرڅوم، ښې سوداګانې کوم. زه چې له چاسره اړیکه کوم، هغوی دې موټرو ته اړتیا لري او زه غواړم چې دا اړتیا یې پوره کړم.

دې ځان هڅونې له هماغه لومړیو ورځو ګټه وکړه. زه دومره راحت شوم چې له بل سره په اړیکه نیولو کې به مې زړه ته هېڅ وېره نه راتله. خپله به مې ویل

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې خلکو ته زنګونه ووهم. نور ځان سره خبرو لپاره نندارتون ته هم نه تلم، خو دا طریقه مې لا هم کارولې. له شمېرې وهلو وړاندې به مې له ځان سره ویل چې زه تکړه پلورونکی یم، خپلې تاکلې موخې ته ځان رسوم او ورته رسېږم.)

ښه فکر دی کنه؟ که ځان سپک نه احساسوئ، نو هڅه وکړئ چې ځان تر نورو لوړ احساس کړئ. په قوي خبرو خپل زړه او ځان ته قوت ورکړئ او وګورئ چې څومره د برتری او قوت احساس پیدا کوئ.

څو ورځې مخکې مې په یوه روزنیز پروګرام کې ګډونوالو ته وویل چې لس دقیقې د (رهبر کېدو) په اړه وغږېږئ. یو ګډونوال ډېر کمزوری و، رنګ یې الوتی او لاسونه یې لړزېدل. خبرې تر هېرې وې، څلور پنځه دقیقې یې خواري وکړه، خو خبرې یې و نه کړې او بېرته کېناست.

له جلسې وروسته مې ولید، ورته ومې ویل چې سبا له درس نه پنځلس دقیقې مخکې راشه. سبا په تاکلي وخت راغی. دواړه کېناستو او د تېرې شپې په خبرو وغږېدو. ما ورته وویل: ته دا را یاد کړه چې پرون دې له وینا پنځه دقیقې مخکې په څه شي فکر کاوه؟ وې ویل:

(ټول فکر مې دې ته و چې سخت وارخطا وم. زه پوهېدم چې هسې به خلک ځان پورې وخندوم. همدا مې ویل چې زه څوک یم چې د رهبر کېدو په اړه وغږېږم؟ ما هڅه کوله چې خپلې خبرې رایادې کړم، خو ټول فکر مې یوازې خپلې ماتې ته و.)

د هغه خبره مې پرې کړې وه، ورته ومې ویل:

(ستونزه همدا ده کنه، تا وینا ته له راپاڅېدو مخکې ځان له ارواپي پلوه کمزوری کړی و او پر دې قانع شوی وې چې ماتې به خورې. دې حالت کې به خبرې خامخا درنه خرابېږي، تا ځان ته د زړه ورکولو او زړور کېدو پر ځای له ځانه زړه ویستی و او وېره دې په ځان خپره کړې وه.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ننني جلسې ته څلور دقيقې پاتې دي، ته يو کار وکړه، د جلسې تر پيل مخکې ځان ته ښه په شوق خبرې وکړه او ځان ډاډه کړه. هاخوا هغه تشې خونې ته لاړ شه او ځانته ووايه: (زه غواړم ښه ويناوال شم. زه يې پايلې ته رسېدلای يم، دا بايد ټول واوري او زه يې بايد ورته ووايم.)

دا جملې ځان سره ښې تکرار کړه، بيا کنفرانس خونې ته راشه او هڅه وکړه چې بيا وينا وکړې.)

کاشکې تاسې هم هلته وای او نتيجه مو ليدلې وای. هغه لنډې، خو ګټورې هڅونې هلک سره مرسته وکړه او ډېره ښه وينا يې وکړه.

پايله: ځان وهڅوئ، ځان وستايئ ... ځان مه رټئ او ځان مه سپکوئ.

تاسې چې ځان څه ګڼئ، هماغه يئ. ځان ښه وګڼئ چې ښه شئ.

يو سوداګريز خبرتيا جوړ کړئ او (ځان پکې پر ځان وپلورئ). يوه شېبه د امريکا په تر ټولو مشهور توليد (کوکاکولا) فکر وکړئ. داسې ورځ به نه وي چې تاسې به د کوکاکولا په اړه يو ښه خبر نه وي اورېدلای. څوک چې کوکاکولا جوړوي، تاسې ته په غوږ کې همدا وايي چې (دا ښه شی دی.) دوی د دې کار لپاره يو دليل لري، ځکه که تاسې همداسې په خپل حال پرېږدي، نو ښايي څه وخت وروسته مو زړه تړې سوړ او تاسې يې په اړه بې تفاوته شئ، دې سره به ددوی خرڅلاو ټيټ شي.

خو کوکاکولا خپل خرڅلاو نه کموي، په دې خاطر درته په غوږ کې د کوکاکولا صفتونه تکراروي.

موږ او تاسې هره ورځ مړۍواندي او نيم ځاني خلک ګورو چې ځان ته هېڅ ارزښت نه ورکوي، ځان پر ځان نه شي خرڅولای. دوی خپل تر ټولو ارزښتمن توليد (ځان) ته ارزښت نه ورکوي. دوی بې تفاوته وي، ځان ورته کوچنی ښکاري، ځان هېڅ هم نه بولي او دا چې دوی داسې فکر کوي، نو ځکه همداسې دي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا نیم ځاني خلک باید پر ځان وپلورل شي. پر خپل ارزښت پوه شي. دوی باید دا درک کړي چې دوی ښه او مهم خلک دي. دوی باید پر ځان ریښتینی او قوي باور ولري.

ټام ستالي یو ځوان دی، هره ورځ پرمختګ کوي. د ورځې درې ځله په منظم ډول، خپل ارزښتونه ځانته تکراروي. دا کار یې (د ټام ستالي شپږ دقیقې سوداګریز خبرتیا) نومولی دی. له ده سره په هر حالت کې خپل دا سوداګریز خبرتیا وي. ستالي ځانته دا وینا کوي:

(ټام ستالي، له یوه مهم او ډېر مهم کس ټام ستالي سره ګوري. ټامه ته د لوی فکر خاوند یې، نو لوی فکر کوه. د هر څه په اړه لوی فکر کوه. ته د لوړې کچې او مهم کار ښه وړتیا لرې، نو د لوړې کچې لرونکې او مهم کارونه کوه. ټامه ته پر خوښۍ، پرمختګ او بري باور لرې.

نو: د خوښۍ خبرې کوه

د پرمختګ خبرې کوه

او د بري خبرې کوه

ته ډېرې انګېزې لرې ټامه، سختې ډېرې انګېزې لرې.

نو انګېزې وکاروه، هېڅ شی دې مخه نه شي نیولای ټامه، هېڅ شی.

ټامه ته خوشبینه یې، نو خپله خوشبیني وښیه.

ټامه ته ښکلی ښکاري او ټامه ته ښکلی فکر کوې، نو همداسې اوسه.

ټام ستالي ته پرون هم غوره وې او نن به هم تر پرون غوره یې، نو ورځه ټامه، پر مخ لاړ شه.)

د ټام د سوداګریزې خبرتیا ښېګڼه دا ده چې په فعالیت او بریالیتوب کې ورسره مرسته کوي. ټام وایي: (له خپلو ارزښتونو پېژندلو مخکې مې ځان د ټولو خلکو مخکې کوچنی باله، خو نن مې داسې څه ترلاسه کړي چې ما ته ارزښت او باور راکوي، د بري احساس کوم او تلپاتې بری غواړم.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خپله شخصي سوداګریزه خبرتیا به څنګه جوړوو؟
لومړی خپلې شتمنۍ او خپل امتیازات وشمېرئ. ځان وپوښتئ چې:
(زما ښېګڼې څه دي؟) د دې په تشریح کولو کې مه شرمېرئ.
دویم دا ټکي په یوه پاڼه ولیکئ او د خپل ځان د ستاینې یوه سوداګریزه خبرتیا تري جوړه کړئ. د ټام ستالي خبرتیا بیا ولولئ، وګورئ چې له ځان سره څنګه غږېدلای دی، هماغسې له ځان سره وغږېږئ، ښېخي روانې او ارامې خبرې وکړئ. دا خبرتیا مو چې لوستله، نو له ځان پرته د بل هېڅا په اړه فکر مه کوئ.

درېیم، دا خبرتیا په یوازې ځای کې لږ تر لږه د ورځې یو ځل په لوړ غږ ولولئ. که هنداري ته ودرېږئ او ویې لولئ، لا به ښه شي. ځانڅېه (باډي لینګویج) ورسره وکاروئ. خبرتیا په جدیت او قاطعیت تکرار کړئ، وینه په رګونو کې وخوټوئ، د خپل بدن تودوخه احساس کړئ.
څلورم: خپله خبرتیا د ورځې څو ځله غلې غلې ولولئ. په هر کار کې چې زړورتیا ته اړتیا وه، دا تري یو ځل مخکې ولولئ. د ناهیلي پر وخت یې ولولئ. ذهن کې یې درسره کېنوئ او د اړتیا پر وخت یې تکراروئ.
بله دا چې ښایي په دې کار زیاتره یا ټول خلک در پورې وخاندي. څکه هغوی به دا نه مني چې بری، هدایت شوې فکري لاس ته راوړنه ده. خو خیر دی د خلکو په خبرو پسې مه ګرځه، ته عادي انسان نه یې، که د خپلو ارزښتونو په پېژندلو او منلو کې ستونزه لرې، له بریالیو خلکو یې پوښتنه وکړه. له هغوی پوښتنه وکړئ او وروسته بیا د خپلو ارزښتونو منل پیل کړئ.

فکر تازه کړئ او د مهمو خلکو په څېر فکر وکړئ

فکر تازه کول مو کارونه تازه کوي او دا د بري تضمین دی. دلته درته یوه اسانه لاره ښودل کېږي، په دې طریقه د مهمو خلکو په څېر فکر کولای او

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خپلو وړتیاوو ته رسېدلای شئ. لاندې پوښتنلیک د یوه لارښود په توګه وکاروئ:

زه څنګه فکر کوم؟ چک لېست

١. اندېښنه	نا مهم کس داسې پېښې ته اندېښنه کوي؟ بریالی کس دې حالت ته زړه نه خوري؟
٢. مفکوره	مهم کس چې مفکوره ولري، څه کوي؟
٣. ظاهر	زه پر ځان باوري انسان ښکارم؟
٤. خبرې	د بریالیو خلکو خبرې کوم؟
٥. مطالعه	مهم خلک دا شیان لولي؟
٦. بحث	مهم خلک پر دې بحث کوي؟
٧. غوسه	مهم کس زما په څېر، دې مسایلو ته غوسه کېږي؟
٨. ټوکې	مهم کس داسې ټوکې کوي؟
٩. کار	مهم کس د خپل کار په اړه نورو سره څنګه غږېږي؟

دا پوښتنې په خپل ذهن کې کښنوئ.

آیا مهم کس په دې بڼه یا طریقه کار کوي؟

له دې پوښتنې د ځان لویولو او بریالي کولو لپاره کار واخلئ.

لنډه یادونه:

١. **مهم ښکاره شئ؛** دا درسره په مهم فکر کې مرسته کوي. ستاسې ظاهري حالت له تاسې سره غږېږي، نو هڅه وکړئ چې ښه روحیه او پر ځان باور درکړي. ستاسې ظاهر له نورو سره هم غږېږي، نو باید دا ووایي چې: تاسې له ارزښتمن، تکړه او هوښیار کس سره مخ یئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۲. **خپل کار مهم وبولئ؛** که مو خپل کار مهم وګانه، نو د کار د ښه ترسره کولو لپاره به ذهني اشارې ترلاسه کوئ. که خپل کار مهم وګنئ نو ستاسې ترلاس لاندې خلک به هم خپل کار مهم وګني.

۳. **ځان خپله وهڅوئ؛** ځان ته هره ورځ د زړورتیا او جرائت خبرې وکړئ. د خپلو ارزښتونو پېژندلو یوه (سوداګریزه خبرتیا) جوړه کړئ. په هر حالت کې داسې فکر کوئ چې تاسې غوره او په لوړه کچه کې یئ.

٤. **د ژوند په هر حالت کې له ځانه پوښتنه کوئ چې:** آیا مهم خلک همداسې فکر کوي؟ بیا د هماغه ځواب پیروي کوئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

اووم څپرکی

خپل چاپېریال اداره کړئ

او غوره واوسئ

انساني ذهن عجب جوړښت لري. دا ذهن چې يوې خوا ته مخ کړي، نو تر لوی بري مو رسولای شي. خو که همدا ذهن بل خوا لاړ، نو بيا چورلته ماتې رامنځته کولای شي.

ذهن د نړۍ تر ټولو پېچلی او ظريف ماشين دی. راځئ دا وګورو چې څه شی ذهن فعاليت ته هڅوي. ميليونونه خلک دقيق غذايي رژيم مراعتوي. مونږ کالوری شمارو. ميليونونه ډالر په ويټامينونو، معدني موادو او نورو لبنياتو ورکوو او ټول ښه پوهيږو چې ولې. غذايي څېړنو راښودلې چې زمونږ بدن زمونږ د غذايي رژيم بڼه ښيي. بدني قوت، وقايه، قد او قواره او ان زمونږ عمر زمونږ له خوړو سره نږدې اړيکه لري.

بدن له خوړو جوړيږي، په همدې ډول فکر هم له خوړو جوړيږي. خو ذهني خواړه داسې نه دي چې بازار ته لاړ شې، وايښلې، کور کې يې پاخه کړې او ويې خوري. ذهني خواړه زمونږ چاپېريال دی، ټول هغه څيزونه چې پر مونږ شعوري او لاشعوري اغېز کوي، زمونږ ذهني خواړه، زمونږ شخصيتونه، عادتونه او ذهنيتونه ټاکي. مونږ هر يو خپلې بالقوه وړتياوې لرو او هغه بايد عملي کړو، خو دا چې څومره او څنګه يې وپالو، دا زمونږ په ذهني خوړو پورې اړه لري. لکه څنګه چې زمونږ بدن زمونږ د خوړو ښکارندويي کوي، همداسې مو ذهن هم هغه شيان ښيي چې له چاپېرياله يې ترلاسه کړي دي.

تر اوسه مو دا فکر کړی چې که د امريکا پر ځای په بل هېواد کې زېږېدلي وای، څه ډول انسانان به وای؟ کوم خواړه به مو خوښېدای؟ څه ډول جامې به

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

مو خوښېدای؟ څه ډول تفریح او ساعت تېری به مو کولای؟ څه کار به مو کاوه؟ په کوم دین به وای؟

دا ټولې پوښتنې نه ځوابېږي، خو که په بل هېواد کې پیدا شوي او لوی شوي وای، نو شخصیت او چلند به مو ببخي بدل وی، ولې؟ ځکه چې د بل چاپېریال تر اغېز لاندې به رالوی شوي وی. وایي چې انسان د خپل چاپېریال تولید دی.

دې ټکي ته پام کوئ چې مور ټول له خپل چاپېریاله جوړ یو او حتی زمور فکر او ذهنیت هم له چاپېریاله اخیستل کېږي. هڅه وکړئ، چې خپل داسې یو خوی یا عادت په ګوته کړئ چې له بل چا مو نه وي اخیستی. ان زمور ډېر لومړني کارونه لکه ټوخی، تګ، پیاله لاس کې نیول، موسیقي اورېدل، ادبیات، تفریح او جامې هم له چاپېریاله سرچینه اخلي.

تر دې مهمه دا چې ستاسې په ذهن کې د فکر لویوالی او وړکتوب، موخې، ذهنیتونه او داسې ستاسې اوسنی شخصیت، دا ټول ستاسې له چاپېریاله جوړ شوي دي.

له منفي ګرا خلکو سره اوږده ناسته پاسته مور منفي ګرا کوي او له بدو خلکو سره ناسته پاسته را کې بد عادتونه پیدا کوي. اپوټه له لویو خلکو سره ناسته زمور د فکر کچه لوړوي او له لوړ فکر لرونکو خلکو سره خبرې اترې او نږدې اړیکې زمور فکرونه هم لوړوي.

کارپوهان وایي تاسې چې نن څه یاست، ستاسې شخصیت، هیلې، اوسنی ژوند، موقف ... تر ډېره ستاسې د اروایي چاپېریال نتیجه ده. دوی پر دې باور دي چې یو، پنځه، لس یا دولس کاله وروسته چې څه کېږي، تقریباً دا ټول ستاسو په راتلونکي چاپېریال پورې اړه لري.

مور په میاشتو او کلونو کې بدلون کوو، په دې پوهېږو، خو زمور د بدلون څرنګوالی زمور په راتلونکي چاپېریال او هغو خوږو پورې اړه لري چې مور

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یې خپل ذهن ته برابروو. اوس به وګورو چې د خپل ښه او هوسا راتلونکي لپاره څه کولای شو.

ځان بري ته جوړول

د بري پر لاره تر ټولو لوی خنډ دا احساس دی چې لویو بریاوو ته ګڼي نه شو رسېدای. دا ذهنیت له ډېرو ځپونکو قوتونو سرچینه اخلي او زموږ فکر ټیټې کچې ته ټېل وهي.

د دې ځپونکو قوتونو د پېژندلو لپاره باید ډېرته ماشومتوب ته ستانه شو. موږ ټولو ماشومتوب کې لویې موخې درلودې. په هغه ماشومتوب کې مو د بریاوو، رهبر کېدو، لوړ مقام ته رسېدو، لویو کارونو، شتمنېدو، مشهورېدو او بلاخره د غوره، ښه او لوړ شخصیت کېدو خوبونه او پلانونه لرل، خو په یوه معصوم غفلت کې مو دې موخو ته د رسېدو لپاره خپله لاره وهله.

خو بیا څه وشول؟ موږ چې تر څو د دې فکر د عملي کولو عمر ته را رسېدو، د منفي اغېزو یوه ټولګه راباندې راغله.

موږ له ټولو واورېدل: (خیال پلونه مه وهه)، (د ماشومتوب فکرونه هسې کم عقلتوب وي)، (د بري لپاره پیسې پکار دي، بخت پکار دی، تکړه ملګري پکار دي)، یا به یې ویل چې (دا عمر د دې خبرو نه دی، پوخ پوخ مه کېږه.) کومو خلکو ته چې ویل کېږي چې هسې خواري مه کوه، کوم ځای ته پکې نشې رسېدای، د داسې تلقین پر وړاندې خلک په درېیو ډلو وېشل کېږي:

لومړی ډله. هغه دي چې په بشپړ ډول تسلیمېږي. زیاتره خلک دستي قانع کېږي چې دوی د دې کارونو وړتیا نه لري او بریالي خلک یوازې هغوی دي چې بخت یې بیدار وي. تاسې دا خلک ډېر زر پېژندلی شئ، دوی د خپل حالت د توجیې او ځان راضي ښودلو لپاره اوږدې اوږدې کیسې جوړوي.

یو سړی و، تقریباً د دوه دېرشو کالو به و، ده ځان په یوه خوندي خو ډېر ټیټ حالت قانع کړی و. دا سړی راسره یو څو ورځې وړاندې مخ شو او له خپل

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

کاره په رضایت راسره یو ساعت وغږېد. کار یې په خوله ډېر ښه و، خو په زړه کې ښه پوهېده چې هسې ځان تېرباسي. په زړه کې یې داسې یو کار غوښت، چې دی سیالی ته اړباسي او پرمختګ ورکړي، خو (ځپوونکي اغېزې) یې منلې وې چې د لویو کارونو وړتیا نه لري.

دا د هغو افراطي کار بدلوونکو خلکو دویمه ډله ده چې فرصتونو پسې ګرځي. اوږده موده په یوه کونج کې کېناستل، د هغو خلکو د بې ځایه سرګردانیو لپاره برزخ دی، چې په دې تمه ناست وي، چې یوه ورځ به ورته ناڅاپه زرین فرصت را پیدا شي.

دویمه ډله . دا هغه خلک دي چې تقریباً تسلیم شوي وي. دا ډله تر لومړۍ ډلې وړه ده. دا هغه خلک دي چې د لویو فرصتونو په تمه یې عمر پوخ شوی وي. دوی کار کوي، پلانونه جوړوي، خو یوه لسیزه یا ډېر وخت وروسته نهیلي کېږي او لوړو بستونو ته د رسېدو لپاره سیالي ورته ګرانه ښکاري. دا ډله بیا داسې ګڼي چې راتلونکې بریاوې په هېڅ ډول هلو ځلو نه ارزي.

د دوی دلیل دا وي چې: (زمونږ ژوند شکر تر ډېرو ښه دی، نو هسې ځان ولې ستړی کوو؟)

دا ډله عملاً له څو وړو سره مخ وي:

- له ماتې وېرې
- د ټولنیزو مخالفتونو وېره
- د ناخوندیتوب احساس او د هر څه بایللو وېره

دا خلک له ژونده راضي نه وي، ځکه په زړه کې ښه پوهېږي چې تسلیم شوي دي. په دې ډله کې داسې ډېر تکړه او ځیرک خلک راځي، چې تقریباً کېدل یې منلي دي، ځکه دوی له پاڅېدو او منډې وهلو وېرېږي.

درېیمه ډله. دا هغه خلک دي چې نه تسلیمېږي. دا ډله تقریباً د ټولنې دوه یا درې سلنه خلک دي. دوی نه پرېږدي چې بدبیني یې کارونه ورخراب کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دوی خپونکو قوتونو ته نه تسلیمېږي او په کښېدو باور نه لري. دا ډله په بري ژوندی ده او له همدې سره اخلي. د دې ډلې خلک تر ټولو ډېر خوشاله دي، ځکه تر ټولو ډېر کار کوي. د دې ډلې کسان هر کال نړدې پنځلس زره ډالره عاید لري. دا خلک په خپلو کاري ساحو ښه پلورونکي، لوړپوړي مدیران او د لومړۍ درجې رهبران دي. دې خلکو ته ژوند خوندور دی، ارزښت ورته لري او د یوه فرصت په سترګه ورته ګوري. دا خلک هرې نوې ورځې او له نویو خلکو سره مخ کېدو ته سترګې په لاره وي.

که رښتیا ووایو، مونږ ټول غواړو چې د همدې درېیمې برخې غړي شو، هر کال نوي پرمختګونه وکړو، کار وکړو او پایلې ترلاسه کړو.

خو په دې ډله کې د راتګ او اوسېدو لپاره باید د خپل چاپېریال له خپونکو قوتونو سره مبارزه وکړو. لاندې مثال ښه په ځیر ولولئ او وګورئ چې د لومړۍ او دویمې ډلې خلک څنګه تاسې سهواً شاته ټپل وهي.

داسې وګڼئ چې خپلو څو عادي ملګرو ته په پوره اخلاص وایئ چې: (زه به یوه ورځ د دې شرکت مرستیال یم.)

څه به وشي؟ ملګري به مو وایي چې ګڼي ټوکې ورسره کوئ، خو که یې جدي وګڼي، نو ښایي درته ووایي چې: (ته خو لا په هېڅ هم نه پوهېږې، ډېر شیان باید زده کړې.)

شاته ښایي درپسې دا هم ووایي چې (دی لیونی شوی دی.)

اوس که تاسې همدا خبره په پوره اخلاص د خپل شرکت عمومي رییس ته وکړئ، نو څه به درته ووایي؟ یوه خبره خو معلومه ده چې درپورې خاندي نه... در وبه ګوري او ځان سره به ووایي: (دا سړی رښتیا داسې ګڼي؟)

بیا هم درته وایم چې درپورې خاندي نه!

ځکه لوی خلک لویو فکرونو پورې نه خاندي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یا داسې وګڼئ چې څو عادي کسانو ته وایئ چې زه د پنځوس زرو ډالرو کور پیرم، هغوی به هم وایي چې دا کار خو نه کیږي، در پورې وبه خاندي، خو که خپل پلان داسې کس ته ووایی چې د پنځوس زرو ډالرو کور کې اوسیږي، نو هغه نه حیرانیږي، هغه پوهیږي چې دا کار کیږي، ځکه خپله یې کړی دی.

دا یاد ساتی: څوک چې درته وایي دا کار نه کیږي، دوی خپله ناکام دي، دوی د ګټورتیا له پلوه عادي یا په ټیټه کچه کې دي. د دې خلکو نظریات زهر دي. کوم خلک چې تاسې په خپلې کمزورۍ قانع کوي، د ځان دفاع ترې وکړئ. د دې خلکو نصیحتونه یوازې په دې خاطر یاد ساتی چې تاسې یې ناسم ثابت کړئ.

دېته ډېر زیات پام کوئ: مه پریږدئ چې منفي ګرا (منفي) خلک ستاسې د بري پلان درخراب کړي. منفي خلک په هر ځای کې شته او داسې ښکاري چې دوی د نورو خلکو د بریالیتوب د پلانونو ناکامولو ته خوشالیږي.

د پوهنتون په دوره کې څو سمسټره(و.و) سره ملګری شوم، ښه ملګری و. داسې ملګری و چې د تنګسې پر وخت به یې یو څو غیرانه پور درکاوه یا به یې درسره مرسته کوله. خو له دې ټولو ښېګڼو سره سره بیا هم د ژوند او راتلونکو فرصتونو په اړه سل په سلو کې بدبینه او منفي ګرا و.

په هماغه وخت کې به ما د ورځپاڼو یو څو کالم لیکوال ډېر منظم لوستل، دوی به د ژوند فرصتونه او مثبت ذهنیت تبلیغاوه. (و.و) به چې زه د دې پاڼو په لوستو ولیدم یا به په خبرو کې دا موضوع رایاده شوه، نو دستي به یې راته وویل:

(خدای ته وګوره یاره! لومړی مخ ولوله، ژوند هلته زده کیږي. دومره خو به ته هم پوهیږې چې د دې پاڼو لیکوال هسې خلکو ته سره او شنه باغونه ښیي او پیسې ترې وهي.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د ژوند د پرمختګ موضوع به چې راغله، ده به يکې سمدستي خپلې د پيسو ګټلو دري طريقې را واچولې چې:

(ګوره ډېوېډه، د مالداره کېدو يوازې دري لارې دي:

۱) کومه شتمنه نجلۍ وکړه.

۲) ښايسته، پاکه او قانونې غلا وکړه.

۳) سم خلک وپېژنه، چې ښه زور لري.)

ده به تل د خپلې طرحې په دفاع کې ښلګې راوړلې. تل به له لومړۍ پاڼې لګيا و، چې د مزدورانو د يوې ډلې مشر، له مالي صندوقه پيسې وهلې او ورک دی. يا به يې يو نيم داسې فرصت طلبه ته سترګې نيولې وې، چې د پيسو لپاره به يې له ښځې سره واده کړی و. يا به ده داسې يو کس پېژانده چې هغه به يو بل زورور کس پېژانده او ده ته به يې په يوه لويه سودا کې برخه ورکړې وه.

(و.و) له ما څو کاله مشر و، په انجنيرۍ کې و او ښې نومړې به يې اخيستې. ما به ورته تل د خپل مشر ورور په سترګه کتل او خپله الګو به مې باله، خو په ځان پوهېدم چې د بري لپاره د خپلو اصولو پرېښودو او د منفي خلکو فلسفې منلو ته نږدې شوی يم.

له ښکه مرغه يو ماسپښين مې (و.و) سره اوږد بحث وکړ او په ځان پوه شوم، چې زه ناکام غږ ته غوږ وم. داسې راته ښکارېده چې (و.و) دومره ما خپله فکر ته نه هڅوي، لکه څومره چې خپل ځان قانع کوي. له دې وروسته راته (و.و) يوه منفي ښلګه شو، تجربه مې پرې کوله. له ځان سره مې وويل چې نور به يې نظريات نه منم، بلکې مطالعه کوم به يې. ما ويل په دې پوه شوم چې دا ولې داسې فکر کوي او د دې فکر انجام به يې څه وي. خپل منفي ګرا ملګرۍ مې ځانته د عبرت يو درس وټاکه.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا یوولس کاله کېږي چې ما (و.و) نه دی لیدلی، خو زموږ یوه بل ملګري څو میاشتې مخکې لیدلی و، ویل یې چې واشنګټن کې په ټیټ معاش د نقشو جوړولو کار کوي. ما ورته وویل چې بدل شوی دی که نه؟

ویل یې: (تر پخوا ډېر منفي ګرا شوی دی. څلور بچي یې دي، معاش یې ټیټ دی، ژوند یې نور هم سخت شوی. دا که پوهېدی له خپلې وړتیا به یې کار اخیستی و، په دې اوسني استعداد یې پنځه چنده معاش پیدا کولای شوای.)

منفي خلک هر ځای کې وي. ځینې یې لکه زما (و.و) ملګری بد نیت نه لري، خو ځینې نور یې ډېر بدنیته وي، دوی خپل حالت هم نه ښه کوي او د نورو د پرمختګ مخه هم نیسي. خپله خو د خدای په قهر ککړ وي، تاسې هم ځان غوندې کوي.

نو ډېر پام کوئ، دې خلکو ته ګورئ او مه یې پرېږدئ چې ستاسې د بري پلانونه درته ګډ وډ کړي.

یوه ځوان راته څه وخت مخکې د خپل کار بدلولو کیسه کوله، ویل یې:

(له یوه بدبینه انسان سره مخ شوی وم، ایله یې زړه خوړ، لګیا به و چې: له څه بېکاره شرکت سره کار کوو.) له کشره نیولې تر مشره په ټولو یې خوله را پرانیستې وه، ګیلې مانې یې کولې، په ټولو بدګومانه و. زموږ پلورلي توکي هم ښه نه وو. هره پالیسي ورته بده ښکارېده. د ده په نظر هر څه یوه ستونزه لرله. هره ورځ به ستړی کار ته تلم او راتلم. هره شپه به د ده له لاسه خپه کور ته راتلم، د ورځې به چې هر څه وران شوي وو، د ټولو په اړه به راته پنځه څلوېښت دقیقې غږېده. اخر مې نیت وکړ چې د موټر جوړولو یوه شرکت ته لاړ شم. اوس مې حالت ببخي بدل شوی دی، ځکه له داسې خلکو سره یم، چې د ستونزې دواړه اړخونه ګوري.)

دې ځوان چې کار بدل کړ، دا یې هوښیاري وه که نه؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تېروځئ مه! تاسې په خپلو ملګرو پېژندل کېږئ. مرغان هغه سره کښې چې بنې يې يو شان وي. کارکوونکي يو ډول نه وي. ځينې مثبت وي او ځينې منفي وي. ځينې له مجبورۍ کار کوي او ځينې خپلو هيلو ته د رسېدو لپاره اخته وي. ځينو ته چې مشران هر څه ووايي په دوی بد لګي او نيوکه پرې کوي، خو ځينې نور بيا پر دې پوهېږي چې د ښه رهبر کېدو لپاره بايد ښه پيرو شي.

زمونږ چاپېريال او تر مونږ راتاو خلک زمونږ پر ذهنيت مستقيم اغېز کوي، نو د داسې ډلې غړي شئ چې فکرونه او ذهنونه يې سم وي.

په کاري چاپېريال کې شته خطرونو ته پام کوئ. په هره ډله کې داسې خلک شته چې پر خپلو ستونزو نه وي خبر، خو ستاسې مخې ته را دانګي او د پرمختګ مخه مو نيسي. زياتره خلک لوی فکرونه لري، يوازې په دې خاطر پسخندېږي چې دوی ډېر کار او خپلو ارمانونو ته د رسېدو هڅې کوي، په دې برخه کې نه يوازې پسخند شوي، بلکې ګواښل شوي هم دي. راځئ چې له دې ستونزې سره مخ شو. زياتره خلک به هسې درسره رخه لري، ستاسې پرمختګ به نه شي زغملای، په دې خاطر به مو له کاره زړه توروي.

زياتره وخت چې يو کارکوونکی ډېر کار کوي، نور ورته غوسه کېږي. په عسکرۍ کې هم چې کوم سرتېرۍ حربي پوهنتون ته ځي، نور پرې ملنډې وهي. په کاروبار او سوداګرۍ کې هم له داسې ډېرو خلکو سره مخ کېږو، چې خپله يوه مقام ته نه شي رسېدای، خو د نورو خلکو مخه ډب کوي.

په ښوونځيو او پوهنتونونو کې هم ځينې ټنبل شاګران د هغو تکړه شاګردانو مخه نيسي چې درس وايي او له تحصيلي فرصتونو د ګټې اخيستو هڅه کوي. ځينې وخت ځينې تکړه شاګردان دومره ځوروول کېږي او دومره خندا ورپورې کېږي چې هغوی وايي دا تکړه توب ګڼي جرم او د انسان په زيان دی.

په خپلو ډلو کې داسې منفي بافه خلکو ته وخت مه ورکوئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ځینې وخت تاسې ته ویل شوې کنایې دومره شخصي نه وي، لکه په لومړي ځل اورېدو چې ښکاري. دا زیاتره وخت د ویناوال د ماتې او ناهیلی د احساس غبرګون وي. منفي بافانو سره د هغوی تر کچې مه تیتېږئ. پرېږدئ چې لګیا وي، لکه د بطکې په غوږو ښکو چې اوبه نه ایسارېږي، داسې دې دوی هم روان وي. له داسې خلکو سره یو ځای شئ چې لوی او د پرمختګ فکرونه لري، دوی به مو لوړ کړي.

تاسې دا کار کولای شئ، یوازې سم فکر غواړي!

مهمه یادونه: په دې کې ځیرک اوسئ چې له چا مشوره واخلئ. په زیاتره ادارو کې داسې خپلواک مشاورین وي چې په لارو ګودرو بلد نه وي او تاسې ته ناسم معلومات درکوي. یوه ورځ همداسې یوه مشاور یوه ځوان ته د اداري ژوند په اړه معلومات ورکول او ما واورېدل، مشاور ویل:

(دلته د پرمختګ تر ټولو ښه لاره دا ده چې د چا مخې ته مه ورځه. دلته که درسره څوک بلد شول، یوازینی مرسته به یې درسره دا وي چې کارونه به دربانديې زیات کړي. ډېر کوشش کوه چې د فلانی څانګې د مدیر مخې ته ورنه شې، که هغه دربانديې پوه شو چې اوزګار یې، نو دومره کار به در وسپاري چې له پښو به دې وغورځوي...) دې مشاور تقریباً له دېرش کالو راهیسې په دې شرکت کې کار کاوه او موقف یې اوس هم ډېر ټیټ و. داسې مشاور به یوه ځوان ته د پرمختګ لپاره ښه سلا مشوره ورکړي (؟!)

دا اصول وګرځوئ چې مشورې به له پوه او ماهرو خلکو اخلئ

زیاتره خلک وایي: بریالیو خلکو ته ګني لاسرسی نه کېږي، خو همدا بریالي خلک تر نورو ښه او زر مرسته کوي. دا خلک له کار و پرمختګ سره مینه کوي، په دې خاطر دوی تر اوږده عمره کار هم کوي او بیا چې ګوښه شي، پر ځای یې تکړه کس راځي. دوی (لوی خلک) وي او زیاتره وخت په اسانه نه پېژندل کېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یوه اجراییوي رییسه وایي چې:

(زه بوخته ښځه یم، خو د دفتر دروازې مې هېڅا ته بندې نه دي. زما د بري یو راز نورو ته مشورې ورکول دي. په دې شرکت کې چې څوک کار کوي، مونږ ټولو ته یو یا څو ډوله ستنړد روزنه ورکړې ده، خو شخصي مشوره (شخصي روزنه) ټولو ته ورکړل شوې ده.

څوک چې دلته د شرکت یا شخصي ستونزه راوړي، زه یې شخصاً مرستې ته چمتو یمه، خو له هغوی سره مرستې ته ډېره لېواله یم، چې په خپل کار او د کار اړوند نورو چارو پوهېدو ته لېواله او نوي شیان زده کوي.

او برعکس زه له هغو خلکو سره مرستې ته ببخي لېواله نه یم، چې زده کړې یا لارښوونې ته لېواله نه وي او د دې کار لپاره روښانه دلایل هم لرم.)

پوښتنې له غوره خلکو وکړئ، له ناکامو مشوره اخیستل داسې وي لکه څوک چې له ټګه د سرطان درملنه غواړي.

نن سبا چې زیاتره مدیران د کارکوونکي د ژوند له ملګري/ملګرې سره خبرې ونه کړي، پر حساسې دندې یې نه ګوماري. د خرڅلاو یو مدیر د دې کار دلیل دا ښیي: (مونږ غواړو پر دې ډاډه شو چې د کارکوونکي کورنۍ یې ملاتړ کوي او داسې مهربانه کورنۍ وي، چې د خرڅلاو نامنظم، سخت، اوږد او سفر لرونکي کار سره مخالفت نه لري، داسې کورنۍ چې په سختو حالاتو له کې پلورونکي سره مرسته وکړي.)

اوسني زیاتره اجراییوي مدیران په دې پوهېدلي چې په رخصتیو او د شپې چې هره پېښه کېږي، دا د کارکوونکي په کاري ورځ مستقیم اغېز لري. د کوم انسان چې کورنۍ ژوند ښه وي، کاري ژوند یې تر هغو ښه وي، چې کورنۍ ژوند یې خپه او ستونزمن وي.

راځئ چې د جان میلتون په نوم دوو همکارانو ته سر ورښکاره کړو، د هر یوه د رخصتۍ تېرولو معمول وګورو او پایلې یې وڅېړو:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په رخصتیو کې د (جان) رواني استراحت داسې وي: یوه شپه له هغو ښو ملګرو سره تېروي چې په ښه ځیر یې ټاکلي دي. د سبا ورځې مازیګر هم له معمول سره سم تېروي، سینما ته ځي، کوم خیریه یا ټولنیز پروګرام ته ځي، یا ملګرو کره مېلمه کېږي. د شنبې په سهار مخې ته پراته کارونه کوي. ماسپښین بیا په خپل چم کې ګرځي، ملګري او اشنایان ویني او خپل پلانونه عملي کوي. څو ورځې مخکې یوه یکشنبه غره ته ختلی و. بله یکشنبه موزیم ته تللی و. که له ښاره وځي، مطلب یې د راتلونکي لپاره د ځمکې اخیستل وي.

د یکشنبې مازیګر ښه په ارام تېرېږي، جان پکې معمولاً کتاب لولي یا ورځپاڼه کې بوخت وي.

د جان رخصتی عموماً په شمېر او پلان شوي دي. زیاتره کارونه یې سترېا ختموي نو له دې امله جان له اروایي پلوه ښه ارام دی.

د میلتون رخصتی بیا لږې نامنظمې دي. پلان ورته نه لري. دی عموماً د جمعې په شپه سترې وي. خو بیا هم ښځې ته وایي چې چېرته لاړ شو؟ خو پلان همدلته ختمېږي. میلتون او مېرمن یې نه خلکو کره ډېر ځي او نه ورکره څوک ډېر راځي. میلتون د شنبې په ورځ تر سهاره ویده وي او نوره ورځ بیا په نورو چارو بوخت وي. د شنبې په شپه عموماً کورنۍ سره تلویزیون ګوري یا سینما ته ځي، (نور به نو څه وکړي ؟) میلتون د یکشنبې شپه زیاتره په خوب تېروي. د یکشنبې په ماسپښین (بیل او میري) کره ځي یا ور کره دوی دواړه راځي. (بیل او میري یوازینې ښځه او خاوند دي چې میلتون او مېرمن یې ورسره منظم ویني.)

د میلتون اونیزه رخصتي په سترېا تېرېږي. د یکشنبې تر ماذیګره ټوله کورنۍ په کور کې بنده او یو بل پرې بد لګېږي. یو بل سره ښکاره شخړه او سوک څېړه نه کوي، خو رواني جنګ یې تر منځ روان وي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په جان او میلتون د دې دوو کورنیود چاپېریالونو اغېز څه دی؟ په یوه یا دوو اونیو کې محسوس اغېز ښایي نه وي، خو په میاشتو او کلونو کې یې اغېز ژورېږي.

د جان د ژوند حالات دی اراموي، نوې مفکورې ورکوي او فکر یې غوړوي. دی هغه ورزشکار ته ورته دی چې قوي خواړه خوري.

د میلتون کورنی ژوند یې بیا له رواني پلوه نه اراموي، د فکر میکانیزم ته یې زیان اړوي او هغه ورزشکار ته ورته دی چې کمزوري خواړه خوري.

جان او میلتون ښایي په یوه حالت کې نه وي، خو په راتلونکي کې د دواړو تر منځ لوی واټن رامنځته کېږي او جان به تر مخکې کېږي.

عیني شاهدان به وایي: (جان تر میلتون ډېر تکړه دی.)

خو موږ به وایو چې د دوی دواړو ترمنځ توپیر اصلاً د دوی تکړه والي کې نه دی، بلکې ذهني خوړو کې دی.

بزګران پوهېږي چې که ځمکې ته ډېره سره (پارو) ورکړي، نو فصل یې ښه راځي، نو موږ که ښې پایلې غواړو، خپل ذهن ته باید ډېر خواړه ورکړو.

تېره میاشت مې زه او مېرمن له پنځو نورو جوړو سره د یوه ملګري کور کې مېلمانه وو. ملګری مې د یوې لویې مغازې اجرائیوي مدیر دی. زه او مېرمن مې تر نورو مېلمنو لږ ډېر پاتې شو. ماسره دا ښه فرصت و، ګرده شپه مې ذهن کې یوه خبره ګرځېده او اوس مې ترې پوښتنه کولای شوای. ورته ومې ویل: (مېلمستیا ډېره ښه وه، خو په یوه خبره پوه نه شوم، ما ویل مېلمانه به زیاتره د خرڅلاو د برخې وي، خو تا خو د هرې برخې خلک را غوښتي وو، یو لیکوال و، بل ډاکټر و، بل انجنیر و، بل حسابدار و او یو پکې ښوونکی و.)

سړی مسک شو راته وې ویل: (ته رښتیا وایې، زه زیاتره پلورونکي مېلمانه کوم، خو ما او هیلین (مېرمن) ته مې د نورو برخو له خلکو سره اړیکه ښه تنوع ده. زه تل دېته پام کوم چې یوازې هغه خلک مېلمانه نه کړم، د کومو چې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

لېوالتیا له موږ سره ورته وي، څکه دا کار موږ په یوه زاړه او تلپاتې قالب پورې محدودوي.

بله دا چې زما کاروبار هم له خلکو سره دی. هره ورځ د بېلابېلو ډلو زرګونه کسان دوکان ته راځي، زه چې څومره ډېر خلک وپېژنم، څومره یې چې له ذوقونو او نظریاتو سره ډېر بلد شم، دومره یې د اړتیا وړ توکي ښه راوړی او دوی ته وړاندې کولای شم.)

دلته ستاسې د ټولنیزو اړیکو د ښه کولو لپاره څو لارې چارې راغلې دي:

۱. له نویو ډلو سره راشه درشه وکړئ. که د ناستې پاستې اړیکه مو یوازې په وړې ډلې پورې محدوده کړه، نو خپګان او زړه تنګي به درکړي، بله دا چې ستاسې د بري پروګرام مو اړباسي چې ډېر خلک وپېژنئ. د دوو-درېیو ډلو په پېژندلو د ټولنې د مطالعې هڅه داسې ده، لکه څوک چې په یوه واړه کتاب کې ټول ریاضیات زده کوي.

نوي ملګري پیدا کړئ، له نویو سازمانونو سره یو ځای شئ، ټولنیزه کړۍ مو پراخه کړئ. بله دا چې په ناسته پاسته کې تنوع هم دومره ګټوره ده، لکه په نورو برخو کې نوښت او تنوع، دا ژوند پراخوي او مناسب فکري خوراک رامنځته کوي.

۲. داسې ملګري پیدا کړئ چې نظرونه یې تر تاسې متفاوت وي. معاصره نړۍ د تنګ نظره خلکو ځای نه دی. لوی مسئولیتونه هغو ته ورکول کېږي چې د مسایلو ټول اړخونه ګوري. که تاسې جمهوریپال یئ، څو دیموکرات ملګري پیدا کړئ او که دیموکرات یئ، څو جمهوریپال ملګري باید ولرئ. د بېلابېلو دینونو او مذهبونو له پیروانو سره بلد شئ. له خپلو مخالفینو سره کښئ، خو په دې شرط چې درانه او باظرفیته خلک وي.

۳. داسې ملګري پیدا کړئ چې پر وړو او عادي مسایلو لوړ فکر کوي. څوک چې ستاسې د فکر کچ کولو پر ځای ستاسې انګړ کچ کوي یا دې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ته ګوري چې څه لرئ او څه نه لرئ، دا ډېر بدمرغه خلک وي. له دوی خپل رواني حریم وساتی. داسې ملګري پیدا کړئ چې مثبتو شیانو ته لېواله وي. داسې ملګري چې رښتیا هم ستاسې پرمختګ غواړي. داسې ملګري پیدا کړئ چې ستاسې طرحو او پلانونو ته ژوند ورکړي، که تاسې دا کار ونه کړئ او تنګ نظره خلک خپل کلک ملګري کړئ، نو ورو ورو به تاسې هم تنګ نظره شئ.

موږ له زهرو یا مسمومیت سره ډېر حساس یو. که په کوم ځای یا رستورانت کې یې ننبه ولیدل شوه، بیا څوک هغه خوا ته هم نه ور تاوېږي. که د بدني خوندیتوب لپاره لیکل شوي قوانین او کتابونه وکتل شي، وزن یې ټنونو ته رسېږي. موږ زهر تر ټولو په لوړې او خوندي الماری کې ساتو، چې ماشومان یې را وا نخلي. د دې زهرو د مخنیوي لپاره هر کار کوو او ښه یې کوو.

خو یو ډول نور زهر هم شته، دا لږ غلي دي او ډېر شور نه کوي، دې ته فکري زهر یا (ذهني مسمومیت) وایي. ذهني مسمومیت له بدني هغه سره دوه توپیره لري: یو دا چې د بدن پر ځای په ذهن اغېز کوي او بل دا چې نفوذ یې نرم وي. په دې مسمومیت اخته انسان په ځان نه پوهېږي.

که څه هم دا فکري یا ذهني مسمومیت نرم دی، خو خطر یې لوی دی. دا مسمومیت ستاسې فکر وړو او عادي موضوعاتو ته را اړولای او فکرونه مو ګډوډولای شي. د خلکو په اړه ستاسې نظر بدلولای شي. دا خپله حقایق بدلوي، په انسان کې د ګناه احساس پیدا کوي، انسان یو بل انسان یوازې له دې امله پرېږدي، چې د ده غیبت یې کړی دی. په دې فکري مسمومیت کې هېڅ سم فکر نشته، ټول پکې کاږه فکرونه دي.

رایج فکر دا دی چې غیبت یوازې ښځې کوي، خو داسې نه ده، په دې مرض نارینه هم اخته دي. سړي هم هره ورځ د غیبت لپاره سره راټولېږي او په داسې موضوعاتو اخته وي:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

- د رییس کورنی ژوند او مالي ستونزې
- په کاروبار کې د بیل پرمختګ
- د جان احتمالي بدلون
- د ټام دلایل او مهربانی
- د هغه سړي ګومارنه

څینې غیبتونه داسې وي:

رښتیا؟ ولا ما اورېدلي چې ... نه مړه؟ .. خو څنګه؟ ... زما خو په خیال کې هم نه راتله .... دا خو څه نوې خبره نه ده ... البته دا موضوع شخصي ده.

زموږ د روانې چاپېریال ډېره برخه له خبرو اترو جوړېږي. څینې خبرې رغونکې وي، داسې احساس درکوي لکه د سپرلي تازه هوا کې چې قدمونه اخلې، څینې خبرې په تاسې کې د بري (سوبې) احساس پیدا کوي.

خو څینې خبرې بیا داسې وي لکه انسان چې په دوړو او لوګیو کې روان وي، د انسان ساه تنګوي، انسان نا ارامه کوي او د ماتې یا بایللو احساس ورکوي.

غیبت د خلکو په اړه منفي خبرې دي او کوم خلک چې د دې فکري چټلې ښکار دي دا ورته یو ډول تفریح ښکاري. دا خلک د نورو له غیبته یو ډول مسموم خوند اخلي، خو دې ته نه ګوري چې په دې کار سره د بریالیو خلکو له سترګو لوېږي او کرکه یې تر پې پیدا کېږي.

یوه ورځ همداسې یو فکري روږدی کس ماسره بحث ته رانوت، بحث ما او زما یوه بل ملګري د بنجامین فرینکلین په اړه کاوه. دې ښاغلي هم بحث ته را ودانګل او د بنجامین فرینکلین په ژوند یې منفي بحث پیل کړ. ته وا دی ښځې نه پوهېده چې فرینکلین مشهور انسان و او که یې په اړه اتلسمه پېړۍ کې مجلو څه ویلي هم وي، نو د نومورې شخصي ژوند د دې بحث موضوع ښځې نه و. خو زما زړه په دې ښه و چې بحث پر مشهور کس و او هر چا پېژانده.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د خلکو په اړه خبرې څنګه دي؟ ښې دي، خو چې مثبتې وي.

راځئ چې یوه خبره سپینه کړو: ټولې خبرې غیبت نه دي. ځینې وخت ازاد بحثونه، د لارو کوڅو اوازې او د ملګرې خبرې یوه اړتیا وي. ځینې یې له ښو موخو سره مرسته کولای شي. له غیبت سره خپله لېوالتیا پر دې پوښتنو معلومولای شئ:

١. د خلکو په اړه اوازې خپروم؟
٢. د خلکو ښېګڼه نه بیانوم؟
٣. د خلکو رسوایي مې خوښېږي؟
٤. د خلکو په اړه یوازې د حقایقو پر اساس قضاوت کوم؟
٥. له نورو خلکو غواړم چې تاوده موضوعات را سره شریک کړي؟
٦. له خبرو مخکې دا وایم چې (چا ته مه وایه ... یا دا خبره دې تاسره وي.)؟
٧. د خلکو شخصي مسایل پټ ساتم؟
٨. د خلکو په شخصي مسایلو چې غږېږم، ځان ملامتوم؟

ځوابونه یې روښانه دي.

یوازې څو شېبې پر دې موضوع فکر وکړئ چې د ګاونډي د کور په ورانولو ستاسې کور نه ښایسته کېږي، نو که په خلکو د ژبې هر څومره بریدونه وکړئ، تاسې پرې ښه نه ښکاریئ.

غوره اوسئ او غوره ترلاسه کړئ. دا قانون درسره په هر څه کې، ان د سودا په اخیستو کې هم مرسته کوي. یوه ورځ مې د دې فکر د ګټې ثابتولو لپاره یوه روزنه کې ګډونوالو ته وویل، د داسې ځیرکې سپما کیسه راته وکړئ چې تاوان مو پکې کړی وي. دلته به درته د ځوابونو څو بېلګې راوړم:

- (یوه ورځ مې نابلده ځای کې جامې واخیستې، چې مې ووهلې، بیه یې ټیټه شوه خو جامې مې چنداني نه وې خوښې.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

- (زما موټر خراب شوی و، یوې نوې مستري خانې راته وویل چې په (۲۵۰۰)روپی یې جوړوم، موټر یې جوړ کړ، خو یو څو ورځې وروسته بېرته خراب شو.)
- (زه د پیسو سپمولو لپاره یوه خېرن رستورانت ته د ډوډۍ خوړلو لپاره تلم، لوښې به یې غوړ او خیرن وو، کارکوونکي یې لټ وو، خدمتونه پکې نه وو ... بیا راته یوه ملګري وویل: راځه چې یو بل ځای ته لاړ شو، بل ځای ته چې لاړو ملګري مې فرمایش ورکړ، ما هم ورکړ، جالبه دا وه چې دلته ډوډۍ هم ښه وه، ځای هم ښه و، پاک هم و، خدمات یې هم ښه وو، خو پیسې یې تر هغو غوړو او خېرنو لوښو لږې ډېرې وې... دا راته ښه درس و.)

ځوابونه ډېر وو، یوه د پیسو سپمولو په نیت یوه نوي او بې تجربې ډاکټر ته تللی و، خو دې ته یې نه کتل چې ده مرض یې سم نه و تشخیص کړی. نورو د هغو لګښتونو کیسې کولې چې د کور ارزانه کرایه کولو، هوټل ته د ارزانه تللو او ارزانه توکو پېرلو لپاره یې کړي وو.

البته زیاتره خلک دا زړه خوري چې نوی نه شي غوره کېدای. حل یې اسانه دی. یانې له اوسني حالته لږ هم نه شئ ښه کېدای؟ البته اوږد مهال کې لومړی درجه تر دویمې ارزانه پرېوځي. بله دا چې لږ وخورئ، ښه وخورئ. مثلاً یوه جوړه ښه بوټان تر درې جوړه خرابو بوټانو ښه دي.

خلک تاسې په لاشعوري توګه د کیفیت له مخې ارزوي، نو د کیفیت په ارزښت پوه شئ، ځکه ارزښت یې ډېر لوړ دی. ستاسې د فکر اپوته، ښه شی تر خراب شي ډېر ارزانه پرېوځي ... یو متل دی چې (قیمته بې حکمته نه وي او ارزانه بې علته.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چاپېريال د خپلې بريا لپاره جوړ کړئ

١. د چاپېريال په اړه ځيرک ووسئ. لکه څنګه چې بدني پرهېز بدن جوړوي، ذهني پرهېز ذهن جوړوي.

٢. کاري چاپېريال ځان سره ملګری کړئ، د ځان پر ضد يې مه کوئ. ځپونکي فکرونه، منفي او ناهيلي کوونکي خلک مه پرېږدئ چې تاسې ته د ماتې فکر درکړي.

٣. تنګ نظري خلک مه پرېږدئ چې شاته مو تېله کړي. بدنيته خلک ستاسې غورځېدو ته په تمه وي، د دوی دا ارمان مه پوره کوئ.

٤. له بريالیو خلکو مشورې واخلئ. ستاسې راتلونکی مهم دی. له ناکامو مشاورينو مشورې مه اخلئ.

٥. له چاپېرياله ذهني او فکري زهر وباسئ، غيبت مه کوئ، په خلکو وغږېږئ، خو مثبت وغږېږئ.

٦. هر څه ښه وتاکی، که داسې ونه کړئ، زيان به وکړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

اتم څپرکی

خپل ذهنیت د ځان ملاتړی کړئ

تاسې فکر لوستی شئ؟ د نورو فکر لوستل اسانه دي، ستاسې به ورته پام نه وي، خو تاسې د نورو او نور ستاسې فکرونه لولي او دا کار هره ورځ کېږي.

دا کار څنګه کوو؟ موږ دا کار د ذهنیتونو او لیدلورو د ارزونې په مرسته کوو.

یوه انګلیسي سندره وایي د مینې اظهار وینا ته اړتیا نه لري. همداسې ده، چا سره د مینې، کرکې، رڅې او نورو شیانو د اظهار لپاره ژبې ته اړتیا نشته. همدارنګه د ستړیا، لوږې او زړه تنګۍ لپاره هم وینا ته اړتیا نشته، خلک یو بل سره په چوپتیا کې غږېږي.

زموږ فکر و ذهنیت زموږ له چلنده ښکاري. دا زموږ د ذهن هنداره دي او زموږ فکر پکې ښکاري. تاسې د میز شاته ناست انسان فکر لوستی شئ. د هغه حالات او حرکات چې وګورئ، خپله پوهېږئ چې د خپل کار په اړه څه احساس لري. تاسې د پلورونکو، زده کوونکو، ښځې او میړه فکر لوستی شئ او لولئ یې.

لوی ممثلین اصلاً ممثلین نه دي، دوی نقش نه لوبوي، بلکې دوی خپل هویت پرېږدي او عملاً د هغه انسان فکر و احساس راخپلوي چې قالب ته یې ننوځي. اصلاً دوی مجبور دي چې داسې وکړي، ځکه که داسې ونه کړي مصنوعي ښکاري او له خپل ترلاسه کړي مقامه پرېوځي.

دا ذهنیتونه یوازې لیدل کېږي نه، بلکې اوربدل کېږي هم. که سکرتره درته وایي چې (سهار پخیر د فلاني صېب دفتر...) دا اصلاً د دفتر له معرفي ډېر کار کوي. سکرتر په شپږو کلیمو کې دا ویلای شي چې:

(تاسې ما ته ګران یئ، په خبرو مو خوشالېږم، ارزښت راته لرئ او خپل کار مې هم خوښېږي.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو په همدې شپږو کلیمو کې دا هم ویلای شي چې:

(مزاحمت مو وکړ، کاشکې مو زنګ نه وی را وهلی، ولاکه مې له لاسه کېږي او دا مزاحمان هم راباندې ښه نه لګېږي.)

موږ د خلکو له خبرو او د غږ له تُنه د هغوی فکر او ذهن لولو، لامل یې دا دی چې د انسانانو د ژوند په لرغوني تاریخ کې، خبرې کول (ان له اوسني وضعیته په توپیر سره) ډېره نوې پدیده ده. دومره نوې ده چې د وخت له مخې یې د اختراع وخت (نن سهار) بللای شو. انسانانو میلیونونه کاله له ډېرو داسې ګونګو اوازونو سره ژوند کړی، چې له دې اوسنیو هغو ډېر پېچلي وو.

میلیونونه کاله انسانانو یو بل سره د ځان ژبې (باډي لینګویج) او د خبرې د حرکاتو په وسیله اړیکې ساتلې، نه د خبرو په وسیله. موږ نن هم له خلکو او شیانو سره خپل احساسات په هماغه طریقه بیانوو. ماشومانو سره زموږ د اړیکې وسیله لمس دی، بدني خوځښت دی، د مخ حرکات دي او ځینې غږونه دي او هغه ماشومان یې هم د تشخیص عجبه وړتیا لري.

پروفیسور اروین. ایچ. شیل په امریکا کې د رهبرۍ یو ستره هستي ده، دی وایي: (دې کې شک نشته چې په بري کې تر امکاناتو او مهارتونو ورهاخوا نور شیان هم برخه لري. زه پر دې باور یم چې د دې ټولو ترمنځ یو ښکلونکی شی شته، دا شی د کتلېست په توګه کار کوي او موږ یې (ذهنیت) بللی شو. زموږ ذهنیت چې سم شو، نو وړتیاوې مو هم ورسره لوړېږي او دا پخپله ښې پایلې راوړي.

ټول اختلافات له ذهنیته پیدا کېږي. د کومو پلورونکو چې ذهنیت جوړ وي، پلور به یې ډېر وي. د کومو محصلینو چې ذهنیت جوړ وي، لوړې نومرې به اخلي او همدا مثبت ذهنیت د بریالي ګډ ژوند لاره برابروي. روغ ذهنیت په کاروبار کې ستاسې بری تضمینوي. تاسې ته د رهبرۍ وړتیا درکوي او همدا مثبت ذهنیت ټول فرصتونه ستاسې په ګټه بدلوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا درې ذهنیتونه قوي کړئ او هر کار چې کوئ، دا پکې ترسره کړئ:

۱. دا ذهنیت قوي کړئ چې زه فعال یم.

۲. دا ذهنیت قوي کړئ چې زه مهم یم.

۳. دا ذهنیت قوي کړئ چې خدمت به تر ټولو مخکې کوم.

کلونه مخکې مې پوهنتون کې د امریکا د تاریخ په مضمون کې نوم لیکنه وکړه. ټولګی مې اوس هم ښه یاد دی. له دې امله مې نه دی یاد چې د امریکا د تاریخ اړوند شیان پکې وو، بلکې هلته د تدریس یوه ځانګړې طریقه وه او ما پکې د بریالي ژوند دا اصل زده کړ چې: که نور خلک فعالوئ، نو لومړی باید خپله فعال شئ.

زمونږ د تاریخ ټولګی ډېر لوی و او په یوه ګرد تالار کې به مو ناسته کوله. زمونږ ښوونکی د پوخ عمر سړی او ظاهراً باسواده انسان و، خو تر څنګ یې لټ غوندې هم و. تاریخ یې د ژوندۍ او زړه راښکونکې پدیدې په توګه نه تحلیلاوه، بلکې د مړو پېښو قطارونه به یې راته جوړول. زه دې ته حیران وم چې دومره خوندور او په زړه پورې درس یې څنګه دومره ستړی کوونکی و، خو کړی یې و نو.

تاسې خپله پر زده کوونکو د ښوونکي د ستړیا اغېز درک کولای شئ. زده کوونکي به یا دومره غلي وو یا به دومره غږېدل چې دوه مرستیالان یې یوازې د دوی د غلي کولو او را ویښولو لپاره ساتلي وو.

څېنې وخت به د خبرو منځ کې یو دم ودرېد، صنف ته به یې ګوته وخوځوله ویل به یې: (اخر څل درته وایم، زما خبرو ته غوږ شئ او خپلو کې خبرې مه کوئ.) خو دې خبرې په هغو شاګردانو هېڅ تاثیر نه کاوه چې څو میاشتې مخکې د جګړې ډګر ته تللي وو، سرونه یې په تلي کې نیولي وو او په جزیرو کې یې تاریخ جوړاوه.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زه به هم ناست وم او دا په زړه پورې درس به مې په خندني او خسته کنه ډول لیده. له پوښتنو سره به مې اوښتی وم او همدا به مې ویل چې: شاګردان ولې استاد ته غوږ نه نیسي؟

ځواب دا دی:

شاګردانو د استاد له خبرو سره په دې خاطر شوق نه درلود، چې استاد خپله له خپلو خبرو سره شوق نه درلود. له ورایه ښکارېده چې تاریخ ورته خسته کړ شوی دی. که په نورو کې شوق پیدا کوو، نو لومړی باید په ځان کې خپله شوق پیدا کړو.

له کلونو راهیسې دا اصل په بېلابېلو ځایونو کې امتحانوم او هر ځل سم ثابت شوی دی. کوم انسان چې خپله شوق او ذوق ونه لري، په نورو کې یې نه شي پیدا کولای، خو شوق لرونکی انسان ډېر زر ځان سره شوق لرونکي ملګري او پیروان پیدا کولای شي.

لېواله یا شوق لرونکی پلورونکی هېڅکله بې شوقه پېرېدونکو ته اندېښنه نه کوي. همداسې لېواله ښوونکی د شاګردانو نه لېوالتیا ته زړه نه خوري. ښه ویناوال باید خپلو خوبولو اورېدونکو ته اندېښنه ونه کړي.

شور او شوق چارې ښې کوي. دوه کاله مخکې زما د کاروبار یو څو کارکوونکو سره صلیب ته (۹۴,۳۵) ډالره □ال□ کړل. سږ کال هماغه کارکوونکي هماغه پخوانی معاش لري، خو اهدا یې یوولس سوه ډالر وه، یانې تقریباً لس چنده زیاتوالی پکې راغلی و.

هغه استازي چې ځلور نوي نیم ډالره راټول کړي وو، هېڅ شور و شوق یې نه درلود، خبرې یې داسې وي چې: (زه فکر کوم دا به ارزښتمن سازمان وي)، (دا لوی سازمان دی او غړي یې له شتمنو ډېرې مرستې را ټولوي، نو زه فکر کوم ستاسې دا چنده به دومره پکې مهمه نه وي، خو که بیا هم تاسې څه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ورکول، نو ماسره اړیکه کې شئ.) دغه سړي خلک له سره صلیب سره اړیکې او مرستې ته نه هڅول.

سړ کال بیا بل سړی راغلی و. ډېر شور و شوق یې درلود. ژوندی ښلګې یې ورکولې چې سور صلیب د ناڅاپي پېښو پر وخت څنګه مرستې کوي. دا خبره یې هم کوله چې سور صلیب ستاسې د هر یوه تن په مرسته روان دی. د مرستې لارښوونه یې ورته دا کړې وه چې ورته ویلي یې وو: تاسې له خپل ګاونډي سره د ستونزې پر وخت څومره مرسته کولای شئ؟ ورته ویلي یې وو: (ومو لیدل چې سور صلیب څه کوي؟)

خو ګورئ دغه سړي سوال نه دی کړی، دا یې نه دي ویلي چې: (تاسې راسره دومره مرسته وکړئ.) یوازې د سره صلیب ارزښت یې روښانه کړ او خلک یې ورته لېواله کړل، دا کار طبعاً بری لري.

اوس تاسې یوه مدني یا خیریه ټولنه فرض کړئ چې له صحني وځي، دې ته څه شی بیا ژوند ورکولای شي؟ ښایي یوازې همدا شور و شوق به ببرته ژوند ورکولای شي.

پایلې د ښودل شوي شور، شوق او لېوالتیا له مخې رامنځته کیږي. که لنډه یې ووایو شور او شوق (ډېر عالي دي!)

دلته یوه لنډه طریقه راغلې ده، دا طریقه درې پراوونه لري او شور و شوق په همدې طریقه پیدا کولای شئ:

۱. ژور لاړ شئ. دا کوچنۍ تجربه وکړئ. داسې دوه شیان فرض کړئ چې تاسې ورسره لږه علاقه لرئ یا یې ښېخي نه لرئ. مثلاً د قطعو لوبه، یو ډول موسیقي یا ورزش ... اوس له ځان نه پوښتنه وکړئ چې: زه په دې څومره پوهیږم؟) ښایي ډېر لږ پرې پوه شئ.

زه دا اعتراف کوم چې کلونه مې مودرنو هنرونو سره هېڅ علاقه نه وه، دا راته هسې پېچلي کارونه ښکارېدل، تر دې چې د یوه ملګري مې یو مودرن هنر

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ډېر خوښېده او هغه يې راته تشريح کړ. اوس مې چې د دې هنر په اړه معلومات زيات شوي دي، نو دې هنر هم راته يو خاص جذابيت پيدا کړی دی.

دا تمرين د شوق پيدا کولو مهمه کيلي ده. که تاسې ځان کې شوق پيدا کوئ، نو د هغو شيانو په اړه لا ډېر معلومات پيدا کړئ چې شوق ورسره نه لرئ.

زه باور لرم چې تاسې به له مچيو سره هېڅ علاقه نه لرئ، خو که همدا مچی مطالعه کړئ، په اړه يې معلومات پيدا کړئ او په ګټه يې پوه شئ ... لنډه دا چې په اړه يې ټول معلومات پيدا کړئ، نو وبه ګورئ چې له همدې مچيو سره به هم ستاسې شوق پيدا شوی وي.

زه چې خپلو زده کوونکو ته دا د ژور تلو خبره تشريح کوم، نو د ګلخانې مثال ورته راوړم، زه تړې پوښتنه کوم، خو هڅه کوم پوه نه شي چې دا پوښتنه مې قصداً کړې ده، ورته وايم: (تاسې د ګلخانو له توليد او خرڅلاو سره علاقه لرئ؟) هېڅ يو راته مثبت ځواب نه راکوي، بيا دې ډلې ته وايم چې دا ګلخانې څنګه د ژوند کچه لوړوي او د خلکو لېوالتيا ورسره ورځ تر بلې زياتېږي. بيا ورته دا وايم چې امريکايي مېرمنې په خپل لاس د کرلو نارنجو وړمې څومره خوښېږي. بيا ورته وايم چې لسګونه زره خلک که حوضونه لرلای شي، نو ميليونونه خلک د ګلخانو اخيستو وس لري، ځکه دا تر حوضونو ارزانه دي. بيا ورته وايم که چېرې دوی په هرو پنځوسو کورونو کې په يوې کورنۍ يوه ګلخانه په شپږ سوه ډالره وپلوري، نو د ګلخانو د توليد او خرڅلاو شپږ سوه ميليونه ډالري کاروبار به ولري او دې سره ښايي د تخم او نيالګيو دوه نيم سوه ميليوني کاروبار هم پيل شي.

په مثال کې يوازينۍ ستونزه دا ده چې درس ټکنۍ کوي، ځکه کومو شاګردانو چې لس دقيقې مخکې د ګلخانو کاروبار سره هېڅ علاقه نه درلوده، اوس په دې اړه په خبرو نه مړېږي او درس پيلولو ته مې نه پرېږدي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په همدې ژورو معلوماتو له نورو خلکو سره هم علاقه پیدا کولای شئ. هڅه وکړئ چې د خپل پام وړ انسان په اړه معلومات پیدا کړئ، د کار، کورني ژوند، فکري سوابقو، هیلو او ارمانونو په اړه یې پوه شئ، نو وبه ګورئ چې په اړه یې ستاسې علاقه په زیاتېدو ده. خپلو هلو ځلو ته دوام ورکړئ، حتماً به مشترکو شوقونو او لېوالتیاوو ته ورسېږئ، هڅه وکړئ، بلاخره به یوه مینه ناک انسان جوړېږئ.

دا طریقه د نویو ځوانانو په اړه د لېوالتیا پیدا کولو لپاره هم ګټوره ده. څو کاله مخکې زما دوه ځوان ملګري له دیترویت د کلفورنیا یوه واړه ښار ته کډه کېدل. خپل کور یې خرڅ کړ، کاري اړیکې یې پرې کړې، ملګرو سره یې خدای پاماني وکړه او روان شول.

شپږ اونۍ وروسته بېرته دیترویت ته راغلل. د راتګ دلیل یې کار پورې اړه نه لرله، بلکې خپله یې وویل چې هغه وړوکي ښار کې یې زړه تنګ شو، بله دا چې ملګري او خپلوان یې ټول دلته وو، نو له بېرته راستنېدو پرته بله چاره نه وه.

وروسته چې ورسره وغږېدم، نو هغه وړوکي ښار کې د دوی د تنګېدو په لامل پوه شوم. لامل یې دا و چې دوی هلته اوسېدل او له ښاره یې یوازې سطحي معلومات درلودل. نه یې په تاریخ پوهېدل، نه په خلکو او نه په راتلونکو پلانونو. د دوی پښې نوې ښار ته تللې وې، خو زړونه یې لا هم په دیترویت کې وو.

زه داسې ډېر مدیران پېژنم چې شرکتونو یې د کور له سامانونو سره، نورو ښارونو ته دندې لپاره لېږل، خو دا کار هغوی ته لویه ستونزه وه. زیاترو به یې ویل چې نوي ځای ته تلل مې له سره په خیال کې هم نه راځي، نه یې په اړه فکر کولای شم.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نوي چاپېريال سره د بلدېدو او لېواله کېدو لاره دا ده: نويو ځايونو کې وګرځئ. خپل چاپېريال وپېژنئ. خلکو سره ناسته پاسته وکړئ. ځان له هماغه لومړۍ ورځې د دې ټولنې يو غړی وبولئ ... که مو دا کارونه وکړل، نوي چاپېريال سره به عادت شئ.

نن سبا ميليونونه امريکايان په کاروباري اسنادو کې پانګونه کوي، خو ميليونونه داسې هم شته چې د ونډو له بازار سره هېڅ علاقه نه لري. دا ځکه چې خلک د ونډو له بازار او د هغه د کاروبار له لارو چارو او ښېګڼو سره نه دي بلد.

نو که غواړئ خلکو، ځايونو او کاروبارونو سره مو علاقه پيدا شي، په اړه يې معلومات پيدا کړئ، ژور پکې لاړ شئ. په هر شي کې چې ژور لاړئ، علاقه مو ورسره زياتېږي. له دې وروسته چې د خپل شوق خلاف هر کار ته اړويستل شوئ، دا تجربه وکړئ، يوازې ژور لاړ شئ، معلومات پيدا کړئ، شوق به مو ورسره پخپله زيات شي.

۲. هر شي ته ساه ورکړئ. شوق او بې شوقي زمونږ په کارونو او خبرو کې ښکاري.

ژوندی روعبړ وکړئ، چا ته چې لاس ورکوئ، مړ او مړاوی لاس مه ورکوئ. لاس ورکړئ، څو واړه ټکانونه ورکړئ، پر لاس يې زور وکړئ، ورته ووايی: (ستاسې په لېدو خوښ شوم، خدای دې وکړي چې بيا سره ووينو، هر کله راشئ.) په نه زړه او مجبوری لاس ورکولو نه، ښځي لاس نه ورکول ښه دي. ځکه که په نه زړه لاس ورکړئ، خلکو ته مړاوي ښکاريږ. د ښلګې په توګه يو داسې کس پيدا کړئ چې بريالی دې وي، خو خلکو ته دې لاس په نه زړه ورکوي.

خندا مو ژوندی کړئ. سترګو کې وخاندئ، دروغجنه او په نه زړه موسکا د هېڅا نه خوښېږي. که خاندئ، له زړه وخاندئ. دې ته مه ګورئ چې غاښونه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

به مو ښکاره شي. ښايي غاښونه به مو دومره ښکلي نه وي، خو غم يې مه کوئ. ځکه تاسې چې خاندی خلک ستاسې خندا ته نه گوري، تاسې او ستاسې اخلاص او خوش خلقی ته گوري.

منني ژوندی کړئ. ماشيني او مصنوعي منني مه کوئ. هسې عادتي کارونه مه کوئ. ځکه دا هېڅ گټه نه لري، هڅه وکړئ چې منه مو د (ډېرې زياتې منني) مانا ولږدوي.

خبرې مو ژوندی کړئ. دوکتور جميز الف. بيندر ښه ويناوال دی، دی په خپل مشهور کتاب (څنگه ښې خبرې وکړو؟) کې وايي: (ستاسې سهار پخير، رښتيا هم پخير دی؟) (مبارکي په مينه ورکوئ؟) (ستاسې حالت څنگه دی؟ آيا په زړه کې مينه پيدا کوي؟) که مو خپلې خبرې په مينه ناکو احساساتو رنگ کړې، نو د ملگرو پيدا کولو او جلبولو ښه وړتيا به هم وموميئ.

خلک له هغو سره ملگري کېږي چې په خپلو خبرو باور ولري، نو خپلې خبرې له زړه وکړئ. خپلې خبرې ژوندی کړئ. له هر چا سره په مينه وغږېږئ، که مو بچي وي، که پېرېدونکي وي، که بل څوک وي، خبرو کې ورسره مينه مه هېروئ. کومې خبرې چې د زړه په مينه او شوق وشي، ښايي مياشتې او کلونه په زړونو پاتې شي، خو د مړې او بې مينې وينا اغېز د اونی تر پايه هم نه غځېږي.

نو خپلې خبرې ژوندی کړئ، خوندورې يې کړئ، پرشوره يې کړئ، تاسې به خبر هم نه يئ، خو دې شور به گټه در رسولې وي. دا تجربه همدا اوس وکړئ، په لوړ غږ ووايی چې: نن مې حالت ډېر ښه دی! ايا رښتيا مو حالت تر تېرې شېبې ښه نه دی؟ خان ژوندی کړئ او په ټولو حواسو خان ژوندی احساس کړئ. داسې شئ چې ستاسې د هر کار او هرې خبرې په اړه خلک وايي چې: دا ډېر ژوندی انسان دی، ډېر هدفمند انسان دی، ډېر پرمختگ به وکړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۳. ښه زهري او خبرونه ورکړئ. تاسې به لیدلي وي چې زیاتره وخت یو کس ناڅاپه راشي او وایي چې (زهری مې درباندې!) د ټولو خلکو سترګې همدغه کس ته شي. ښه خبرونه او زهري نه یوازې د خلکو پام در ګرځوي، بلکې هغو ته خوښي هم ورکوي. ښه زهري او خبرونه د انسان روح تازه کوي، ساه ورکوي او حتی د خوړو د ښه هضم لامل کیږي.

خو د ښو زهرو له راوړونکو د بدو راوړونکي ډېر دي، خو اندېښنه مه کوئ، نه چا په بدو خبرو او بدو زیرو ملګري پیدا کړي او نه پرې په کوم کار کې بریالي شوي دي.

خپلې کورنۍ ته ښه زهري یوسئ. د ورځې ښې پېښې ورته ووایی، خپلې خوندورې خاطرې او تجربې ورسره شریکې کړئ او ناسمې پېښې د تل لپاره خښې کړئ. ښه زهري خپروئ. بد زهري او بدې خبرې خپرول بد کار دی. دا مو کورنۍ خپه کوي، ذهن یې ناارامه کوي، نو هڅه وکړئ چې هره ورځ کور ته رڼا او خوشالي یوسئ.

(پلار مې اوس هم د خپل پلار له قوله راته وایي چې له کوره بهر درسره چې چا هر څومره بد وکړل، جنګ دې وکړ، بله څه بده خبره وشوه، ان که ډېر تکلیف درباندې هم و، موږ ته یې کور کې مه وایه، ځکه زموږ به درسره له لاسه هېڅ نه کیږي، خو هسې به درته زړه خوږو او خوږېږو به ...ژ)

تاسې وګورئ واړه ماشومان هېڅ د ګرمۍ او یخنۍ کیسه کې نه وي، دوی چې تر څو لوی نه شي او څوک ورته ونه وایي چې ګرمۍ ته مه ګرځئ، تر هغې ورته هېڅ اندېښنه نه کوي. نو تاسې هم داسې عادت شئ چې د هوا اصلي وضعیت ته په نه کتو نظر ورکړئ، له هوا ګیلې او مانې کول تاسې نور هم ستړي کوي او دا ستړیا نورو ته هم لېږل کیږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تل وایئ چې ښه یم. ژوندي اوسئ. هر وخت وایئ چې ښه یم، کېدای شي ښه احساس ورسره وکړئ. که چا ته زړه وخورئ او ورته ووایی چې ښه نه یم، ربنتیا به هم ښه نه شئ. زمونږ اصلي حالت تر ډېره زمونږ د تصور له مخې ټاکل کېږي. دا هم یاد ساتی چې خلک له ژوندیو او پرشوره انسانانو را تاوېږي او له سړو، بې زړه او خسته کنو خلکو سره ژوند سخت دی.

همکارانو ته ښه زېري ورکړئ. ویې هڅوئ او ستاینه یې وکړئ. د شرکت د ښو او مثبتو کارونو په اړه ورته وغږېږئ. ستونزې یې واورئ. مرسته ورسره وکړئ. خلک وهڅوئ. یوازې له همدې لارې یې ملاتړ ترلاسه کولای شئ. کارونو ته یې وهڅوئ او د کار کېدو هیلې ورکړئ. پوه یې کړئ چې تاسې یې په وړتیاوو باور لرئ. اندېښنې یې راکمې کړئ.

په لاره د ښه تګ لپاره دا وړه تجربه هر وخت کوئ. له چا چې ښلېږئ له ځانه پوښتنه وکړئ: (آیا دغه کس به زما په لیدو ښه احساس کړی وي؟) دا د ځان ارزونې تر ټولو ښه طریقه ده. له کورنۍ، همکارانو پېرېدونکو او نورو خلکو سره یې عملي کړئ.

زما یو پلورونکی ملګری ډېر ښه زېري او خبرونه راوړي، دی هره میاشت په خپلو پېرېدونکو ګرځي او اصول یې دا دي چې ښه خبرونه ور وړي.

مثلاً وایي: تېره اونۍ مې ستا یو نږدې ملګری ولید، سلام یې کاوه. تېره میاشت ډېره ښه وه، درې نیم سوه زره ماشومان پکې زېږېدلي دي او څومره چې ماشومان ډېرېږي، هومره به ورسره زمونږ روزګار ښه کېږي.

مونږ ته عموماً د بانکونو رییسان ډېر غلي او ترخه خلک ښکاري، خو د یوه بانک رییس داسې نه دی. دا رییس چې ټلیفون واخلي داسې یې ځوابوي: (سهار پخیر! نړۍ څومره ښکلې ده، لږې پیسې در ونه لېږم؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تاسې څه فکر کوئ چې بانکدار سره داسې نه ښايي؟ ښايي زياتره خلک داسې وګڼي، خو زه به يې درته ووايم چې دا سړی ميلزم لين نومېږي او د سيټيزين اينډ ساوترين بانک مشر دی.

ښه زېرې ښې پايلې لري، نو ښه زېرې او ښه خبرونه رسوئ.

د بورس جوړونې د يوه شرکت رييس د خپل دفتر پر مېز په يوه چوکاټ کې ډېر ښايسته شعار بند کړی، ليکلي يې دي: (که ښه خبره درسره نه وي، نو غلي کېدل ترې ښه دي)

ښې خبرې او زېرې مو حرکت ته هڅوي، د ژوند احساس درکوي او ښه خبرونه خپرول د نورو خلکو حالت هم ښه کوي.

خلکو ته د ارزښت ورکولو ذهنيت قوي کړئ

دا ډېر مهم واقعيت دی: خلک که د هندوستان وي که د امريکا، هوښيار وي که ساده، پرمختللي وي که وروسته پاتې، ټول غواړي چې ځان ارزښتمن احساس کړي.

دا ياد ساتی، ټول خلک (ستاسې د ژوند ملګری/ملګرې، رييس، ګاونډي ...) ځان ته څه وايي، د ارزښت او قوت دا احساس د ټولو انسانانو روحي تنده ده.

ښې سوداګريزې خبرتياوې ليکونکي پوهېږي چې خلک شهرت او ځانګړتيا غواړي. خرڅلاو په دغو خبرو لوړېږي:

- د ځوانو او شيک پوشه مديرانو لپاره
- دا يوازې هغوی خوښوي چې ذوق يې تر نورو جلا وي.
- د هر چا ارمان اوسئ.
- هغو ښځو ته چې د نورو ښځو ارمان د سړيو د قدر وړ وي.

دا او دې ته ورته خبرې اصلاً خلکو ته وايي چې: (دا توکي واخلئ او تر نورو غوره شئ.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د ارزښتمنۍ تنده ماتول تاسې بریالي کوي او د بري د یوې مهمې وسیلې په توګه کار کوي. له مخکې تلو وړاندې دا جمله یو ځل بیا ولولئ: سره له دې چې نورو ته ارزښت ورکول ګټه لري، خو لږ خلک دا کار کوي. دلته به د دې مسئلې علتونه ووایو.

زموږ دین، قوانین او ټول کلتوري اړخونه د انساني مقام د ارزښت پر اساس ولاړ دي.

داسې وګڼئ چې خپله شخصي الوتکه کې سفر کوئ او ناڅاپه په یوه غرنۍ سیمه کې ناستې ته اړ کیږئ. مرکز چې څنګه له دې مسئلې خبر شي دستي به درپسې لټون پیل کړي. هېڅوک دا پوښتنه نه کوي چې ته مهم شخص یې که نه؟ خو ټول خلک به یوازې د انسانیت له مخې لټون پیل کړي او تر هغې به یې کوي چې زرګونه ډالر پرې ولګیږي، تر دې چې یا به تاسې پیدا کړي او یا به پر دې ډاډه شي چې ستاسې د موندلو هېڅ ښېنه او منډ نشته.

ماشوم چې ورک شي یا کوهي ته ولوېږي، هېڅا ته دا مهمه نه ده چې دا څوک دی، له کومې کورنۍ دی؟ خو د ژغورنې هڅې یې کوي، ځکه چې ټول ماشومان مهم دي.

تېروتي به نه یو، که ووایو چې په هرو لسو میلیونو ژوندیو موجوداتو کې یو میلیون انسانان دي. انسان اشرف المخلوق دی او د الله په دې لویه نړۍ کې لوړ مقام لري.

اوس به یې عملي اړخ ته وګورو، زیاتره خلک چې له فسلفي بحثونو، ورځنۍ ژوند ته مخه کړي، نو د انسان په اړه یې نظر ټیټېږي یا بدلېږي. تاسې سبا خلکو ته ځیر شئ او وګورئ چې څه وایي: (ته خو له سره انسان نه یې، هېڅ شی نه یې، هېڅ ارزښت ولاکه ولرې...)

د انسانانو د بې ارزښته کولو ذهنیت به حتماً کوم دلیل لري. زیاتره خلک نورو خلکو ته ګوري او داسې فکر کوي: (دی زما هېڅ په درد نه خوري، په دې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خاطر راته هېڅ ارزښت هم نه لري.) خو په همدې حالت کې خلک لويه تېروتنه کوي. نور خلک چې په هر مقام او موقف کې وي، تاسې ته په دوو دليلونو مطرح دي:

لومړی دا چې تاسې خلکو ته څومره ارزښت ورکوئ، هومره درته ډېر څه کوي. کلونه مخکې ديترويت کې کار ته هر سهار په يوه ملي بس کې تلم. د بس موټروان زوړ بداخلاقه سړی و. سل ځله داسې شوي چې يو سړی به د موټر له دروازې دوه ګامه لرې و، ده به ورپسې دروازه بنده کړه او هغه به ورپسې په سرک بيا چيغې و منډې وهلې او لاسونه به يې خوځول ... . خو همدې موټروان به يوه کس ته ډېر زيات درناوی درلود او ډېر صبر به يې ورته کاوه.

ولې؟ دا ځکه چې دغه کس د موټروان ډېر صفت کاوه. هر سهار به چې موټر ته راپورته شو ورته ويل به يې: (سهار پخير ښاغلی...)، دغه کس به له موټروان سره هر سهار سم روغبړ کاوه، کله کله به ورنږدې شو ورته ويل به يې: (ولا ډېره بامسئوليته دنده لرئ، په دې دومره ګڼه ګوڼه کې موټرواني د هر چا کار نه دی، تاسې ته يې خدای ورټيا او حوصله درکړې ده. دغه کس به موټروان ته داسې احساس ورکاوه، لکه بس نه الوتکه چې الوځوي او په بدل کې به يې موټروان هم همدومره درناوی کاوه.

وړو خلکو ته د لويي احساس ورکول ستاسې په ګټه دي.

نن سبا د امريکا په زياتره دفترونو کې پلورونکي له خپلو سکرترانو سره داسې چلند کوي، چې د خرڅلاو په کار کې ترې مرسته اخلي. تاسې چا ته د ارزښت احساس ورکړئ، هغه به درباندې ډېر پام وکړي او ډېر پام يې چې درته وکړ، ډېر څه به درته وکړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

که خلکو ته مو ارزښت ورکړ، خلک به درنه ډېره سودا کوي، نوي کارکوونکي به درته ډېر کار کوي، همکاران به مو خپل کار پرېږدي له تاسې سره به مرسته کوي او رییس به مو هم هڅه کوي چې تاسې ته یو څه وکړي. نورو ته د لویې احساس ورکول ستاسې هم په ګټه دي. د لوی فکر خاوندان خلکو ته په ښه او درنه سترګه ګوري، ارزښت یې زیاتوي او د خلکو مثبت اړخونو ته چې ګوري، نو ښې ممکنې پایلې هم ترې ترلاسه کوي.

خلکو ته د ارزښت ورکولو دویم دلیل ته راځو: نورو ته چې د ارزښت احساس ورکوئ، په تاسې کې هم دا احساس پیدا کېږي.

یوې زړې ښځې په لېفټ کې کار کاوه، زه به یې لېفټ کې سهار و مانښام ښکته او پورته کولم. عمر یې نږدې پنځوس کاله و، ترخه ښکارېده او له خپل کار سره یې هېڅ علاقه نه وه. داسې ښکارېده چې هېڅکله چا ارزښت نه دی ورکړی. دا په هغو میلیونونو انسانانو کې یوه وه، چې میاشتې میاشتې یې په یوه ثابت حالت کې ژوند کړی و، نه ورته چا پام کړی و او نه یې ارزښت ورکړی و.

یوه سهار مې پام شو چې خپل وېښته یې سم کړي وو. دومره خاص کار یې نه و کړی، داسې یې جوړ کړي وو چې هره مېرمن یې په کور کې جوړولای شي، خو منظم وو او ښایسته ښکارېدل.

زما یې نوم یاد و، ورته ومې ویل: (اغلې ... وېښته مو نن ډېر ښکلي دي، دا ستایل درسره خوند کوي.) د هغې رنګ سور شو او ان په منزل کې د لېفټ درول هم ترې هېر شول.

په سبا چې څنګ لېفټ ته وردننه شوم را غږ یې کړ: (سهار پخیر ډاکټر صېب شوراتز) زما چې یادېږي دې ښځې لا چا ته نوم نه و اخیستی او وروسته میاشتې هم چې له کوره دفتر ته تلم راتلم، دې ښځې چا ته په نوم غږ نه دی

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

کړی. خو ما ورته ارزښت ورکړی و او په ډېر اخلاص مې يې ستاينه کړې وه. ما هغې ته ارزښت ورکړی و، هغې ېهرته ما ته ارزښت راکړ او خپل بدل يې خلاص کړ.

نو ځان به نه تېرباسو. کومو خلکو چې ځان ارزښتمن نه وي احساس کړی، دوی د خپل عادي حالت له امله رټل کېږي. دا خبره څو څو ځله ثابته شوې چې: د بري لپاره بايد د ارزښتمنۍ احساس وکړئ. په نورو خلکو کې د ارزښت احساس پيدا کول ګټې لري، ځکه دا په تاسې کې هم د ارزښت احساس پيدا کوي، دا تجربه وکړئ، ويې ګورئ او د تجربې طريقه يې دا ده:

۱. درناوی کوئ. نوروپوهوئ چې تاسې ته کوم کار کوي. هېڅ وخت چا ته دا احساس مه ورکوئ چې ګڼي خپله دنده کوي. مننه په تودو الفاظو او خوږه موسکا کوئ. موسکا نورو ته دا ښيي چې تاسې ورسره مينه او ورته درناوی لرئ.

د درناوي يوه لاره دا ده چې نورو ته وښيئ چې تاسې پرې باور کوئ او اړتيا ورته لرئ. که مو چا ته دا خبره په مينه وکړه: (چې ته نه وې موږ به دا کار څنګه کاوه...) نو خلک به ځان ګټور احساس کړي او کار به ښه ترسره کوي. د خلکو په رښتينې ستاينه تري مننه کولای شئ. خلک هڅونه غواړي، که ماشوم وي، که ځوان وي او که بوډا ... ټول غواړي کار يې سم وګڼل شي او ارزښت ورکړل شي. داسې نه ده چې ګڼي يوازې لويې بریاوې به ستايئ. د خلکو وړې چارې وستايئ. څېره يې وستايئ. کارونه يې وستايئ. ورځنۍ چارې يې وستايئ. نظريات يې وستايئ. زيار يې وستايئ. خپلو ملګرو ته ليکونه ولېږئ او د بریاوو مبارکۍ ورکړئ. ځينې وخت ورته د احوال اخيستو لپاره زنګووهئ، کله کله يې ليدو ته سر ور ښکاره کوئ او د سفر سختې پر ځان منئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خلک په ډېرو ښو، عادي او بې ارزښته مه وېښئ او په دې چاره خپل وخت او ذهني قوت مه ضايع کوئ. تبعيض او توپير مه کوئ. تعصب مه کوئ. له پياده نيولې تر رييسه ټولو ته درناوی کوئ، تول مهم دي. د خلکو سپکول تاسې نه درنوي.

۲. خلکو ته په نوم غږ کوئ. ځيرک توليدوونکي هر کال سلګونه ډوله بکسې، قلمونه، کتابونه او نور شيان يوازې له دې امله پلوري، چې د خلکو نومونه پرې ليکي. خلک په خپل نوم غږ ډېر خوښوي. دا په انسان کې د سرلوړی احساس پيدا کوي.

دا دوه ټکي تل ياد ساتئ: نومونه سم اخلئ او سم يې ليکئ. که مو د چا نوم غلط واخيست يا وليک، هغه به داسې وګڼي چې تاسې ته هېڅ ارزښت نه لري.

بله دا چې: له نابلده خلکو سره د خبرو پر وخت يې له نوم سره مناسب عنوانونه هم ورزياتوئ، مثلاً ښاغلی، اغلې، صېب ... په اداره کې عادي چپراسي هم صېب ويلو ته خوشالېږي. ستاسې همکار که په هر موقف کې وي، خو دا يې خوښېږي چې په دروند نوم ياد شي. دا واړه عنوانونه په خلکو کې د ارزښت او درناوي احساس پيدا کوي.

۳. درناوی مه انحصاروئ، پانګونه پرې وکړئ. ځو ورځې مخکې د خرڅلاو يوه ورځنۍ غونډه کې مېلمه وم. په هغه مازيګر رييس د دوو برخو مشرانو ته ډالۍ ورکولې، د دوی تر لاس لاندې سيمو کې تېر کال ډېر پلور شوی و. بيا يې هر يوه ته د وينا پنځلس دقيقې وخت ورکړ، په وينا کې يې بايد دا ويلي وای چې شرکت يې څنګه دا برې ترلاسه کړی دی.

لومړی کس دې شرکت ته درې مياشتې مخکې راغلی و، دی چې وينا ته پاڅېد، دا يې تشريح کوله چې دومره لوی کار يې څنګه کړی دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

مونږ يې پر دې پوهولو چې د ده په هلو ځلو خرڅلاو دومره لوړ شوی دی، ويل يې: (زه چې راغلم هر څه ګډوډ وو، ما ډېر کار وکړ، هر څه مې سم کړل ... دومره اسانه کار نه و، خو ما بيا هم هر څه لاس کې واخيستل او کنټرول مې کړل.)

ده به چې خبرې کولې، د پلورونکو په څېرو کې به يې د خپګان نښې له ورايه ښکارېدې. مشر يې خپل صفت کاوه او دوی په هماغه صفت کې ورک شول. د دوی هلو ځلو پر خرڅلاو مستقيم اغېز کاوه، خو دوی ته چا ارزښت ور نه کړ او يادونه يې ونه شوه.

ورپسې بل کس وينا ته پورته شو، د ده وينا بدله وه، لومړی يې دا وويل چې بری يې د پلورونکو د هڅو او هلو ځلو په برکت دی. بيايې يې هر يو جلا جلا ودراوه او د هغوی له هڅو يې مننه وکړه.

اوس تاسې خپله دې توپير ته وګورئ. لومړي کس ټول ويارونه يوازې د ځان کړل او د نورو همکارانو زړونه يې مات او له کاره تور کړل. خو دويم کس دا ويار نورو ته ورکړ، يانې پايلې يې ډېرې کړې. دا سړی پوهېده چې ستاينه داسې ده لکه پيسې، په دې هم پانګونه کېدای شي او ګټه کولای شي. دی پوهېده چې که ترلاس لاندې خلکو ته ارزښت ورکړل شي، نو کال ته به مو کارونه لا ډېر ښه وي.

دا ياد ساتی چې ستاينه او درناوی قدرت دی. که له تاسې پورته خلک تاسې ستايي له دې ګټه واخلئ. دا ستاينه تر لاس لاندې خلکو ته ورکړئ. هغوی وهڅوئ چې خپله ګټورتيا زياته کړي. تاسې چې خپل ويارونه هغوی سره وېشئ، هغوی پوهېږي چې کار ته يې له زړه ارزښت ورکوئ.

دلته مې يو ورځنی تمرين راوړی دی، دا تمرين ډېره ګټه لري.

هره ورځ له ځانه پوښتنه وکړئ چې: (نن د خپلې کورنۍ او ژوند ملګري/ملګرې خوشالولو لپاره څه کولای شم؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا به ډېر ساده کار وي، خو اغېز يې ډېر زيات دی. يو مازيگر مې د خرڅلاو يوې غونډې ته پر دې خبرې کولې چې: (بريالیتوب لپاره به کورنی چاپېريال څنګه جوړوو؟)

د موضوع د ښه روښانولو لپاره مې له متاهلو ګډونوالو پوښتنه وکړه چې: (په وروستي ځل مو بې له اختر، کليزې يا بل مناسبت پرته، د ژوند ملګري/ملګرې ته کله ډالۍ ورکړې؟)

د هغوی ځوابونو زه خپله حيران کړم، پنځه دېرش تنو پکې يوازې يوه مياشت مخکې خپلو مېرمنو ته ډالۍ ورکړې وې. زياترو يې (درې او شپږ) مياشتې يادولې او له يو پر درېيمې برخې ډېرو يې ويل چې هېر مو دي.

ښه فکر وکړئ، په دې کې هم ځينې سړي ګيله کوي چې ښځې يې ورسره ولې سم چلند نه کوي.

ما ويل چې دا خلک د يوې کوچنۍ ډالۍ په ارزښت پوه کړم. په هماغه مازيگر مې يو ګل پلورونکي ته وويل، چې له درس ختمېدو څو شېبې مخکې صنف ته راشي، څنګه چې راغی ګډونوالو ته مې وويل: (نن درته دا ښيم چې يوه کوچنۍ او ناڅاپي ډالۍ ستاسې د کور په چاپېريال څه اغېز کوي. ما دغه ګل پلورونکي سره خبره کړې چې تاسې هر يوه ته يو د ګلابو ګل درکړي او بيه به يې نيم ډالر وي. نو که تاسې دا پيسې نه لرئ يا داسې فکر کوئ چې مېرمن مو په دې پيسو نه ارزي، نو دا پيسې به ستاسې پر ځای زه ورکړم.)

په دې خبره ټولو وخندل. ورته ومې ويل:

(دا ګل واخلئ، خپل د ژوند ملګرې ته يې ورکړئ او سبا بيا ما ته کيسه وکړئ... دا هم ورته ووايی چې دا ګل مو ورته په کومه خوشالۍ کې ور وړی.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

سبا ټولو اعتراف وکړ چې د پنځه دېرشو روپیو پانګونې یې د ژوند ملګرې/ ملګرۍ خوشاله کړی و.

کله کله هڅه کوئ چې خپلې کورنۍ ته یو ځانګړی کار وکړئ، ډېرې پیسې مه لګوئ، پیسې دومره مهمې نه دي، مهم شی وخت پېژندل او جدیت دی، بل دا ښودل دي چې تاسې ته د کورنۍ ګټې لومړیتوب لري.

کورنۍ خپله ډله کړئ او پلان شوی پام ورته وکړئ. نن سبا ژوند بوخت دی، داسې نه بربښي چې ډېر خلک دې کورنۍ ته وخت ولري. خو که پلان جوړ کړئ وخت ورکولای شئ. د یوه شرکت د عامل مدیر یوه مرستیال یوه لاره وړاندیز کړې، دې لارې هغه ته هم ګټه رسولې ده:

(کارونه مې ډېر دي، لږ کار باید ځان سره کور ته یوسم، خو کورنۍ ته هم شا نه کوم، ځکه ما ته په ژوند کې تر ټولو لوی ارزښت زما کورنۍ ده او دا کار هم د هغوی په مینه کوم. ما داسې پلان جوړ کړی چې کار او کورنۍ دواړو ته وخت ورکوم. له اوه نیمو تر اته نیمو بجو یو ساعت وخت مې دوو وړو بچو ته ورکړی دی. هغوی سره لوبې کوم، کیسې ورته لولم او رسمونه ورسره اچوم، پوښتنې یې ځوابوم او لنډه دا چې دوی څه وایي هماغه کوم. دوی سره مې چې یو ساعت تېر کړ، دوی هم خوشاله شي، زما هم ساعت تېر شي، دوی چې اته نیمې بجې ویده شي، زه خپل کار ته ورشم او دوه ساعته کار وکړم.

لس نیمې بجې کار بس کړم، یو ساعت بیا خپلې مېرمنې سره د ماشومانو په اړه غږېږم او د هغوی د راتلونکي په اړه خپل پلانونه شریکوم. دا ساعت مو ډېر ارام وي، ټوله ورځ یو خوا او دا یو ساعت بل خوا.

د دې تر څنګ مې جمعه (رخصتي) هم کورنۍ ته ورکړې ده، دا ورځ ټوله د دوی ده. د هغوی چارو رسېدو ته مې یو پلان جوړ کړی دی، دا نه یوازې هغوی ته ښه ده، بلکې ما ته هم ښه ده او یوه تازه انرژي راکوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

که پیسې ګټئ؟ نو خدمت وکړئ

پیسې او شتمني غوښتل او راټولول طبیعي غریزه ده. پیسې هغه قوت دی چې تاسې او کورنۍ مو ښه ژوند ته رسوي. پیسې د بهوزلو ژوند ښه کوي. پیسې د ژوند مهمه اړتیا ده.

راسل ایچ کانیول په خپل کتاب (د الماسو جریبونه) کې دا پوښتنه خوابوي چې خلک پیسو ته ولې هڅوي؟ دی وایي: (پیسې درته قران چاپوي، پیسې درته جومات جوړوي، پیسې درته مدرسې چلوي او عالمان روزي، که پیسې نه وي عالمان به هم نه وي.)ژ

څوک چې وایي پیسې مې نه خوښېږي، دا یا د ګناه احساس کوي یا د بې کفایتۍ. دا د هغې ګیدړې کیسه ده چې انګورو ته نه رسېده، نو ویل یې چې انګور تروه دي.

نو پیسې مهمې دي، خو فکر پر دې پکار دی چې خلک پیسې څنګه ګټي؟ په هر ځای کې داسې خلک شته چې لومړی پیسو ته ګوري، خو همدا خلک بیا تل بې خرڅه وي، دا ولې؟ ځواب یې اسانه دی: دا خلک پیسې غواړي او په پیسو غوښتلو کې دومره بوخت وي، چې دې ته یې هم پام نه وي چې تر څو د پیسو زړي ونه کړي، تر هغې پیسې نه شې رېبلای او د پیسو زړی خدمت دی! نو د پیسو ګټلو طریقه دا ده چې لومړیتوب خدمت ته ورکړل شي، پیسې ورپسې بیا خپله راځي.

د اوړي یو مازیګر خپل موټر کې سین سناتي ته روان وم، د ټېلو لپاره یوه عادي پمپ ته ودرېدم، ښه ګڼه ګوڼه پرې ډېره وه.

څلور دقیقې وروسته پوه شوم چې ګڼه ګوڼه ولې جوړه ده. سړي چې ټبل واچول، ټانکی یې بنده کړه، په موټر یې نظر تېر کړ، د مخې شیښه یې پاکه کړه، بیا زما د څنګ شیښې ته راغی، راته ویل یې: (صبیه نن هوا خړه ده، زه به درته دا د مخې شیښه له دننه خوا هم پاکه کړم.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زر یې زما د موټر ښیښه له دننه هم پاکه کړه او دا کار په سلو کې یو پمپ هم نه کوي.

دا ډېر عادي کار و، خو د شپې یې راسره مرسته وکړه، ما ته یې لاره پاکه ښکاره کړه او هم دې یوې عادي ښېګڼې بیا دا پمپ له ما نه هېراوه. له دې پېښې وروسته دریو میاشتو کې اته ځل په دې لاره لاړم، هر ځل به مې همدې پمپ کې تېل اچول، هغوی هم به راته موټر پاکاوه. جالبه دا ده چې زه به هلته د سهار څلور بجې ورتلم، خو هر ځل به په تمه وم چې نورې موټرې تېل واچوي او زما نوبت راشي، نو په دې دومره موده کې مې تري لس ګیلنه تېل واخیستل.

داسې هم کېده چې د دې تېلو پمپ مسئول زه لیدلای وای، ویلی یې وای چې دا خو د دې سیمې نه دی، هسې به کومه ورځ راغلی وي، نو ځان ورسره ولې ستړی کړم او ښېښه ورته ولې پاکه کړم، څه بایپار خو نه دی چې هروخت به راځي.

خو د دې پمپ مسئولینو دا ذهنیت نه درلود، دوی لومړی خدمت کاوه، له همدې امله به دوی داسې وخت کې هم موټرو ته تېل اچول، چې نور پمپونه به تقریباً بند او رخصت وو. زه نه پوهېږم چې د دوی تېل به تر نورو ښه وو که نه، بیې یې هم تقریباً نورو سره یو شان وې، خو توپیر یې په خدمت کې و او پر دې خدمت دومره لګښت هم نه راته. د دې پمپ مسئول چې په لومړي ځل زما د موټر ښیښه له دننه پاکه کړه، نو د پیسو لومړی زړی یې وکاره.

نو لومړی د خدمت فکر کوئ، پیسې ورپسې خپله راځي. لومړی خدمت کول په هر ځای کې پیسې ګټلای شي. د ځوانی په لومړیو کلونو کې د (ایم . ایچ) په نوم یوه کس سره همکار وم.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

(ایم. ایچ) د پیسو ګټلو پر ځای د پیسو پر اړتیا فکر کاوه. د شرکت وخت به یې په خپلو مالي فکرونو تېراوه. ټوله ورځ به پر دې موضوع لګیا و چې دې شرکت کې زه ولې تر ټولو ټیټ معاش اخلم.

دا ذهنیت به ورسره و چې: (دا لوی شرکت دی، میلیونونه ډالر عاید لري، ډېرو خلکو ته لوړ معاشونه ورکوي، نو ما ته هم باید لوړ معاش راکړي.)

څو ځله یې د لوړ معاش غوښتنه رد شوې وه. یوه ورځ یې بیا د معاش زیاتولو غوښتنه وکړه. نیم ساعت وروسته راغی او سم په غوسه و. خبرو یې دا ښوده چې معاش کې یې هېڅ بدلون نه دی راغلی: (یاره ماغزه مې کار نه کوي، ما ورته وویل چې معاش مې لوړ کړئ، پوهېږې هغه بوډا څه وویل؟ ته څه فکر کوې چې ولې دې باید معاش لوړ شي؟

ما ورسره ډېر بحث وکړ، ورته ومې ویل چې د نورو معاشونه لوړېږي او زما نه لوړېږي. ورته ومې ویل مصرفونه لوړېږي او زما معاش نه لوړېږي. دا مې هم ورته وویل چې تاسې راته هر څه ویلي ما درته کړي دي.

ښه ته ګوره، زه ډېر معاش غواړم، خو دوی ایله هغو ته ډېر معاش ورکوي چې پیسو ته یې اړتیا لږه ده.

رییس راسره داسې لګیا وي، لکه خیرات چې ترې غواړم، هر وخت راته همدا یوه خبره کوي چې: کله دې کاري راپور وښودل چې د لوړ معاش وړ یې، نو معاش به دې لوړ شي.)

زما ملګری د پیسو ګټلو په چل نه پوهېده، وروستی خبرې یې د ده ټولې تېروتنې په ګوته کړې. ده شرکت ته ویل: ډېرې پیسې راکړئ چې ډېر کار درته وکړم، خو سیستم داسې نه دی. معاش د ډېر کار په ژمنې نه لوړېږي، بلکې ستاسې په ډېرو هلو ځلو لوړېږي. د پیسو زړې چې ونه کړئ، پیسې نشئ ربېلی او د پیسو زړی کار او خدمت دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

تاسې خدمت وکړئ، پیسې به خپله راشي. تاسې څه فکر کوئ چې کوم فلم جوړوونکی به پیسې وګټي؟

لومړی هغه چې پیسو ته یې تادي وي، ده ته پیسې تر کار ډېرې مهمې وي، هر څه زر کوي. ارزانه کیسه اخلي، ارزانه خلک ګوماري، ارزانه وسایل پېرې او لومړی لګښتونه حسابوي. دغه کس ته خپل لیدونکي ارزښت نه لري، ماشومان ورته ښکاري او وایي چې ښه او خراب کار ګڼي نه پېژني.

خو داسې خلک ډېر نه شتمنېږي، خلک دویمه درجه جنس ډېر نه پېرې، خصوصاً هله چې د لومړۍ درجې جنس په بیه ورته پرېوځي.

کوم خلک چې په فلمونو کې ډېرې پیسې ګټي، دوی هنر تر پیسو مهم ګڼي. دوی کتونکي نه تېرباسي، هڅه کوي چې د هغوی تر تمې لوړ تولید ورته وړاندې کړي. بلاخره: خلک د دوی کار خوښوي، د خلکو منځ کې مشهورېږي، فلم په سینما ډېر ښودل کېږي او ډېرې پیسې ګټي.

د هوټل شاګرد که یوازې خدمت کوي، نو د بخشش اندېښنه دې نه کوي، د بخشش یا ډالۍ خبره ورته راځي، خو که د همدې هوټل شاګرد یوازې پیسو ته ګوري او چا ته له دې امله پیاله نه ډکوي چې پیسې به ګڼي ور نه کړي، ښځتیا هم پیسې نه ورکوي.

کوم سکرتر/سکرتره چې د خپل رییس لیک ښه او روښانه ټایپ کوي، حالت به یې زر ښه شي، خو که داسې فکر وکړي چې په دې معاش همدومره کار کېږي او لیک سم ټایپول مې له لاسه نه کېږي، نو د دغه کس معاش به هم لوړ نه شي.

یا لکه پلورونکی چې پېرېدونکو ته ښه خدمتونه وړاندې کوي، د پېرېدونکي بایللو وېره ورسره نه وي.

خدمتونو ته په لومړیتوب ورکولو کې درسره یوه اسانه، خو قوي اصل مرسته کوي: خلکو ته د هغوی له تمې لوړ کار کوئ. تاسې چې چا ته د هغوی له

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

توقع لوړ کار کوئ، دا په اصل کې د پیسو زړی دی. تر ناوخته کار کول او د شرکت د یوې برخې ستونزه حلول د پیسو زړی دی، پېرېدونکي ته د هغوی تر تمې لوړ خدمت وړاندې کول د پیسو زړی دی، هر کار یوازې د پیسو لپاره نه کول، د پیسو زړی دی، د ګټورتیا لوړولو لپاره هره مفکوره عملي کول د پیسو زړی دی او پیسې له همدې زړو را شنې کېږي، نو خدمت وکړئ او پیسې ورېبئ.

تاسې خدمت وکړئ، پیسې درته خپله راځي.

لنډه دا چې، داسې ذهنیت جوړ کړئ چې بري ته مو ورسوي:

۱. دې ذهنیت ته وده ورکړئ چې زه فعال/ فعاله یم. د کار پایلې له کار سره د شته شوق له مخې ترلاسه کېږي.

ژور لاړ شئ. ډېر معلومات پیدا کړئ. دا خپله د شور و شوق پیل دی.

ښه زېرې او خبرونه ورکړئ. هېڅا په بدو خبرو ښه کار نه دی کړی.

۲. نورو ته د ارزښت ورکولو ذهن ته وده ورکړئ. تاسې چې چا ته ارزښت ورکړئ، هغه درته ډېر کار کوي. دا کارونه کوئ.

په هر حال کې ستاینه او درناوی مه هېروئ. خلکو ته ارزښت ورکړئ. په نوم ور غږ کړئ.

۳. دا ذهنیت پیدا کړی چې لومړی به خدمت کوئ، پیسې به درپسې خپله منډې وهي. دا اصل په هر کار کې مراعتوئ. خلکو ته د هغوی تر تمې لوړ کار کوئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نهم څپرکی

پر خلکو نېک ګومان کوئ

دې څپرکي کې درته د بري یو لوی اصل ښیم، دا یاد ساتی، اصل دا دی چې: د هر انسان بری د هغه په ملاتړو پورې اړه لري. ستاسې او ستاسې د هیلو ترمنځ یوازینی دېوال د نورو خلکو ملاتړ یا نه ملاتړ دی.

له بله اړخه. اجراییوي مدیر موخو ته د رسېدو لپاره خپل پرسونل ته اړ دی. که د ده امر ونه منل شي، د شرکت رییس کارکوونکی نه، بلکې دی له دندې لرې کوي. پلورونکی د سودا خرڅولو لپاره خلکو ته اړ دی. که خلک د ده توکي وانه خلي، «ماتې» به وخوري. د پوهنتون رییس د درسي پلان پلي کولو لپاره استادانو ته اړ دی. سیاستوال ټاکنو کې د خلکو رایې ته اړ دی. لیکوال د خپلو اثارو لوستونکو ته اړ دی... د زنځیري مغازې مدیر له دې امله مدیر شوی چې کارکوونکو یې رهبري منلې او پېرېدونکو یې د پېر پلان منلی دی.

تاریخ کې داسې هم شوي چې یو کس یوه موقف ته په زور رسېدلای او بیا یې د موقف ساتنې لپاره زور کارولی دی. هغه وخت کې باید خلک یا همدې مشر پسې تللي وی یا باید وژل شوی وای.

خو دا یاد ساتی چې نن د هر چا خپله خوښه ده، چې ستاسې ملاتړ کوي او که یې نه کوي.

اوس پوښتنه دا ده چې مونږ خپلو چارو کې نورو ته اړ یو، نو داسې څه وکړو چې هغوی مو ملاتړ وکړي او مشري مو ومني؟

ځواب یې اسانه دی: پر خلکو نیم یا ناسم ګومان مه کوئ، تاسې پرې سم ګومان وکړئ، هغوی به ستاسې ملاتړ وکړي. دا څپرکی به در وښیي چې څنګه؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هره ورځ داسې زرګونه صحنې تېرېږي. خلک راټول وي، بحث کوي او موخه يې دا وي چې ترفېع، نوې دندې يا د يوه کلب غړيتوب ته نومونه وټاکي، يو کس د يوه شرکت رييس کړي، نوی سرکاريګر يې کړي يا يې د خرڅلاو مدير کړي. يو نوم واخيستل شي او بيا رييس پوښتنه وکړي چې: (د دغه شخص په اړه ستاسې څه نظر دی؟)

هر څوک خپل نظر وايي، د ځينو په اړه مثبت نظريات ويل کېږي لکه (ښه سړی دی، مسلکي تجربه هم لري.)

(ښاغلی ف؟ هو دا خو ښه مسئول سړی دی، مناسب دی، زه باور لرم چې زمونږ په ډله کې به ځای شي.)

د ځينو نومونو په اړه بيا منفي نظريات ورکول کېږي، مثلاً: (زه وايم چې لږه دقيقه ځېرنه بايد پرې وکړو، زه فکر نه کوم چې خلکو سره دې داسې په اسانه ګوزاره وکړای شي.)

(زده کړې او کاري تجربه يې ښه ده، مهارت هم لري، خو زه وېرېږم چې ځان به ځای نه کړی شي، ځکه د نورو خلکو درناوی په اسانه نه شي ترلاسه کولای.)

اوس ستاسې پام يوې جالبې موضوع ته راګرځوم. په لږ تر لږه نوي سلنه مواردو کې د «محبوبيت» عامل ته ډېر پام کېږي او زياتره وخت محبوبيت ته تر مهارت ډېر ارزښت ورکول کېږي.

دا خبره ان د پوهنتون د استادانو په ګومارلو کې هم صدق کوي. ما زياتره وخت د پوهنتون د علمي کادرونو د ټاکنو په غونډو کې تېر کړی دی. په دې غونډو کې به چې د چا نوم واخيستل شو، نو زياتره خلکو به پر دې مسايلو ټينګار کاوه چې: (دا کار ورته مناسب دی؟، د شاګردانو به خوښ شي؟ نورو همکارانو سره به يې ګوزاره وشي؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هلته یوازې د خلکو علمي او تخصصي اعتبار ته ارزښت نه ورکول کېږي، ځکه چې انسان خپله ښه نه وي، د خپلو شاګردانو په زړه کې ځای نه شي موندلای، چې څه هم ګټورتیا به یې ډېره لوړه وي.

دې ته ښه پام وکړئ. هېڅوک تاسې لوړو موقفونو ته نه راکاږي، بلکې ارتقا درکوي. نن سبا هېڅوک دومره «وخت» او «حوصله» نه لري چې یو کس دې په دومره تکلیفونو ځان پسې لوړ موقف ته کش کړي. یوازې هغه کس ټاکل کېږي چې سابقه یې تر نورو ښه او جلا وي.

موږ چې څوک لوړو موقفونو ته بیایي، اصلاً ورته موږ په زړه پورې، معقول او مدلل ښکارو. هر چا سره چې ملګرتیا کوو، دا موږ یوه پوړې لوړوي یا مو لوړ موقف ته یوه زینه پورته کوي.

بریالي خلک د خلکو خوښولو لپاره پلان جوړوي او عملي کوي یې. تاسې څنګه؟ کوم خلک چې لوړو موقفونو ته رسېدلي، د نورو په اړه د خپل فکر تکتیکونه نه بیانوي، خو تاسې باور وکړئ چې زیاتره بریالي خلک د نورو خلکو خوښولو لپاره لوی، روښانه، مشخص او حتی لیکلي پلانونه لري.

ولسمشر لیندون جونسن ته وګورئ. ده له ولسمشرۍ مخکې د واک ترلاسه کولو لپاره خپل لس ماده‌ییز پلان جوړ کړ. دا اصول عادي انسان هم د ده په چارو کې له ورایه لیدلای شوای، موږ یې هماغه اصول کټ مټ دلته رانقلوو:

۱. نومونه یاد ساتی، ګڼي د هغوی په اړه به د نه لېوالتیا ننبه ښکاره شي.
۲. ډېر تکلف مه کوئ، ساده او راحته انسان اوسئ چې څوک درسره تنګ نه شي.
۳. په دې باور شه چې څه کېږي، ښه کېږي، که داسې وکړئ هېڅوک او هېڅ شی به مو ناارامه نه کړي.
٤. پر ځان مه مینېږئ، داسې مه ښیئ چې په هر څه ګڼي پوهېږئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۵. ځان کې په زړه پورې ځانګړنې پیدا کړئ چې د خلکو پام در واړوي او خلک تاسره په ناستې پاستې ارزښتمن برداشت وکړي.

۶. خپل شخصیت په ذره بین وګورئ، نیمګړتیاوې ترې وباسئ، په ځانګړې توګه هغه شیان چې تاسې ترې خبر نه یئ.

۷. هڅه وکړئ چې مخلص ووسئ، سوی تفاهمونه په اخلاص او رښتینولی حل کړئ.

۸. له خلکو سره دومره مینه وکړئ، چې دا مینه مو عادت شي.

۹. خلکو سره د خواخوږۍ، مبارکۍ او نمانځنو له فرصتونو ګټه واخلئ، د ناکامۍ پر وخت لاس ورکړئ او د بري پر وخت یې وستایئ.

۱۰. خلکو ته روحاني قوت ورکړئ، اغېز به یې پر تاسې ښکاره شي.

دا لس اصول له خلکو سره د مینې لپاره جوړ شوي دي او عمل پرې اسانه دی. جونسون په همدې اصولو کانګرس کې رایې ترلاسه کړې او خلکو یې ملاتړ وکړ. پر همدې اصولو ژوند، جونسون په اسانه بري ته ورساوه.

تاسې دا اصول بیا ولولئ، په دې کې د نورو خلکو سپکاوی نشته. دا پکې نشته چې نور خلک دې د اختلافاتو او سوی تفاهمونو د حل لپاره لومړی ګام واخلي. دا پکې نشته چې نور خلک ګڼي ساده ګان دي.

لوی خلک هغوی دي چې د صنعت، هنر، ساینس او سیاست په لوړو څوکو کې دي، دوی انسان دوسته او صمیمي خلک دي. دوی پر دې نه پوهېږي چې د خلکو په زړونو کې څنګه ځای پیداکړي.

د ملګرۍ پېرلو هڅه مه کوئ، ځکه ملګري د پېر او پلور شی نه دی. که د رښتینې مینې له مخې ډالۍ ورکړل شي او ریا پکې نه وي، نو دا د ملګرۍ اساس قوي کوي، خو په کومه ډالۍ کې چې اخلاص نه وي، دا سودا او رشوت دی.

څو کاله مخکې له نوي کال څو ورځې وړاندې د یوه ټرانسپورټي شرکت د رییس په دفتر کې وم. زه چې څنګه وتم، په دې وخت کې د ټایرونو د دفتر یوه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

استازي ډالی راوړله او دفتر ته راننوت. زما ملګری ډېر خپه شو او په ډېر خپګان يې هغه کس ته وويل چې ډالی ببرته خپل خاوند ته ورسوه.

سړی چې لاړ ملګري مې راته وويل: (چې ستا زړه کې څه رانه شي! زه خلکو ته ډالی ورکوم او ډالی ترې اخلم، دا مې خوښېږي.)

بيا يې د يو څو شرکتونو نامې واخيستې چې ده ته يې نوې کال کې ډالی ورکړې وې.

ملګري مې راته وويل: (که ډالی يوازې په دې خاطر راکول کېږي چې ببرته زما د شرکت له کاري امکاناتو ګټه واخيستل شي، نو هغه ډالی هېڅکله نه قبلوم، ځکه دا رشوت ګڼم. ما له دغه شرکت سره درې کاله مخکې اړيکې پرې کړې وې، ځکه کار يې زما په زړه نه و او کارکوونکي يې هم راباندې ښه نه لګېدل، خو پلورونکي يې اوس هم راسره اړيکه کوي.

غوسه په دې راځي چې يوه اونۍ مخکې يې پلورونکی دلته ناست و، ما ته يې وويل: (موږ به خوښ شو که بيا له تاسې سره کار وکړو، زه به له شرکت سره اړيکه ونيسم چې سږ کال تاسې سره ښه معامله وکړي.) نو که ما يې اوس ډالی منلې وی، بله اړيکه کې به ده حتماً همدا خبره راته کوله چې زموږ ډالی دې خوښه وه.)

نو ملګري نه اخيستل کېږي، نه پېرل کېږي او نه پلورل کېږي، که مو يې هڅه وکړه، نو دوه تاوانه به وکړو:

۱. پيسې به مو تاوان شي.
۲. نور خلک به رانه سپک شي.

په ملګری پيلولو کې مخکې شئ، رهبران همداسې کوي. موږ په اسانه دا ويلی شو: پرېږده چې هغه زنګ راووهي، پرېږده چې هغه لومړی راشي، پرېږده چې هغه لومړی سلام را واچوي.

نور خلک همداسې پرېښودل او سترګې پټول هم پرې اسانه دي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا کار اسانه دی، خو له خلکو سره مینه نه ده. که تاسې ټول عمر په دې تمه ناست وئ چې نور خلک دې لاس در اوږد کړي، نو ملګري به مو لږ وي.

د مدیرانو یوه ځانګړنه دا ده چې د خلکو پېژندلو او اړیکې ټینګولو لپاره لومړی ګام اخلي. دا ځل مو چې لویه غونډه کې ګډون کاوه، یوه مهم ټکي ته ډېر پام وکړئ: هلته تر ټولو ځرګند کس هغه دی چې په خپله پېژندګلوی کې ډېر فعال وي.

لوی خلک هغه دي چې تاسې ته راشي، لاس درکړي او درته ووایي چې زه فلانی یم. تاسې وګورئ، ورته ځیر شئ، پوه به شئ چې د سترو خلکو د سترتوب یو لامل دا دی چې د ملګرو او اړیکو جوړولو هڅې کوي.

په خلکو ښه ګومان کوئ، زما یو ملګری وایي: (زه به ورته ارزښت نه لرم، خو ما ته ارزښت لري، په دې خاطر ورسره ځان بلدوم.)

تاسې کله لیدلي چې لېفټ ته په تمه ولاړ خلک څنګه غلي وي؟ زیاتره خلک خپل ملګري سره هېڅ خبره نه کوي. یوه ورځ مې ویل راځه یوه تجربه وکړه.

نیت مې وکړ چې ماغوندې لېفټ ته په تمه ولاړ نابلده کس سره وغږېږم. پنځه ویشت ځله مې د خلکو غبرګون وازمایه او پنځه ویشت ځله مثبت و.

نن سبا په ښارونو کې زیاتره وخت له نابلده خلکو سره خبرې نه کېږي، خو اوس هم زیاتره خلک دا کار کوي او دا کار یوه لویه ګټه هم لري:

که مورږ نابلده سړي ته په زړه پورې خبره وکړو، نو هغه خوشالېږي او له امله یې تاسې خپله هم د خوښۍ او ارامتیا احساس کوئ. تاسې چې بل ته خوږه خبره کوئ، خپل قوت او خوشالي هم زیاتوئ، داسې لکه انسان چې یخ ژمي کې، تاوده موټر ته ور وخېژي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دلته شپږ هغه لارې ښودل کېږي چې په لږ مخکې والي يې نه ملګري پيلولای شئ:

۱. هره ورځ په هر ځای لکه مېلمستياوو، ناستو، موټرو، الوتکو، کار ... کې له فرصته په استفادې نورو ته ځان معرفي کوئ.

۲. ځان ډاډه کړئ چې مقابل لوری مو په نوم سم پوه شوی دی.

۳. پر دې ډاډه شئ چې د مقابل لوري نوم د هغه په څېر تلفظ کولای شئ.

٤. د مقابل کس نوم وليکئ او سم يې وليکئ. ځکه خلک له خپل نوم اخيستو سره ډېر حساس دي او که ممکنه وي د ټلېفون شمېره او پته هم ترې واخلئ.

۵. که غواړئ چې نوي ملګري لا نه وپېژنئ، ليک ورته وليکئ، مسېج ورته وکړئ يا ورته زنګ ووهئ. دا مهمه خبره ده چې بريالي خلک ملګري په مسېجونو، ليکونو او ټلېفوني اړيکو پالي.

٦. وروستی او مهمه خبره دا ده چې له نابلده خلکو سره په زړه پورې خبرې وکړئ. دا کار تاسې خپلې مخې ته د پراته کار لپاره تياروي او قوت درکوي.

د دې شپږو اصولو عملي کول له خلکو سره د مينې کولو او د هغوی د خوښولو په مانا دي. که غواړئ پوه شئ چې عادي خلک داسې فکر نه لري، نو دا واورئ چې عادي خلک هېڅکله لومړی ځان نه در پېژني. دوی په تمه وي چې مقابل لوری ورته لومړی ځان معرفي کړي.

لومړی ګام تاسې واخلئ او بريالی انسان شئ. له خلکو سره په ليدو کتو ځان ته تکليف ورکړئ. لتې مه کوئ. شرمېږئ مه. له نوي کاره مه شرمېږئ. د مقابل لوري واقعي شخصيت وپېژنئ او هڅه وکړئ چې پر هغه خپل واقعي شخصيت وپېژنئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څه وخت مخکې مې له خپل یوه همکار سره د یوه نوي کارکوونکي کاري مرکه اخیسته، هلک تکړه و، ښه وړتیا یې لرله، ځیرک و، ښه منظم و او لوړ خیالونه یې لرل.

خو بیا هم مور مجبور شو چې دا ځوان لږ تر لږه د لنډې مودې لپاره رد کړو. ستونزه یکې دا وه چې ده ویل: ټول خلک دې باید کامل (پوره) وي. نوموړی په ډېرو وړو مسایلو ناارامه کېده، لکه د نورو سګرټ څکول، خیرنې جامې او نورې وړې تېروتنې.

هلک چې په دې خپله ستونزه پوه شو، نو حیران شو، خو ویل یې چې هر څنګه وي د لوړ معاش دنده باید ولري، په دې خاطر یې مور نه پوښتنه وکړه چې پر دې ضعف به مې څنګه برلاسی شم؟

مور ورته وویل چې دغه درېیو پړاوونو ته پام کوه:

۱. دا ومنه چې هېڅ انسان بشپړ یا کامل نه دی. ځینې انسانان تر یوه حده ښه وي، خو پوره انسان نشته. په ټولو انسانانو کې دا یو انساني خوی ګډ دی چې تېروځي.

۲. دې ته پام کوه چې نور ستا په څېر کېدو ته مجبور نه دي، هر څوک د خپل ځان حق لري. خلکو ته خدای کېږه مه. د هغوی ځینې عادتونه به له تاسې سره توپیر لري، جامې، مېلمستیاوې، موټر یا دین ته به ترجیح ورکوي، ته ورسره هغه کارونه مه کوه، خو هغوی هم د خپلو کارونو او عادتونو له مخې بد مه ګڼه.

۳. د هر څه د اصلاح هڅه مه کوه. ته هم ژوند کوه او نور هم ژوند ته پرېږده. که چا ته دې وویل چې ناسم لګیا یې، دستې کلک غبرګون ښیي. هر چا ته خپل فکر او نظر سم ښکاري، خو ځینې وخت یې که له ځان سره وساتي ښه به وي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هغه ځوان دا سپارښتنې ومنلې او څو میاشتې وروسته یې یو نوی ذهنیت او لیدلوری پیدا کړ. اوس چې خلک څنګه دي، هماغسې یې مني او پر دې پوهیږي چې نه انسانان سل سلنه ښه دي او نه سل سلنه بد.

وایي: (پخوا به مې چې څه شي ته غوسه راتله اوس خندا راولي. بلاخره مې یوه ورځ وویل: که په دې دنیا کې ټول خلک یو ډول (کامل) شي، نو دا دنیا به ښځي بې خونده شي.)

دې ساده او مهمې خبرې ته پام وکړئ: هېڅوک په ټوله مانا ښه یا بد نه دي، هېڅ انسان پوره نه دی.

که موږ خپل فکر قابو نه کړو، نو په هر انسان کې لږ یا ډېر کمی شته او داسې ټکي پکې پیدا کېږي چې ستاسې د کرکې لامل شي. که خپل ذهن برابر کړو او خلکو سره مینه وکړو، نو په هر انسان کې ځینې ښېګڼې پیدا کولای شو.

له دې اړخه وګورئ: ستاسې ذهن داسې دی، لکه راډیو . دا راډیو په دوو مساوي (مثبت او منفي) څپو خپرونې کوي.

اوس وګورئ چې تاسې څنګه خپرونې کوئ؟ داسې وګڼئ چې ستاسې د شرکت مشر تاسې خپل دفتر ته ور غواړي، ستاسې چارې ارزوي، کار مو ستایي او د کارونو د ودې لپاره درته وړې سپارښتنې هم کوي. د شپې به طبعاً ننني پېښه دریادېږي او لږ فکر به پرې کوئ.

که په منفي څپه لاړئ، ذهن به مو درته داسې وایي چې: (پام کوه، رییس راته ښه سړی نه ښکاري، هسې بهانې لټوي. ته د هغه لاربښوونو ته اړتیا نه لرې. یادېږي دې چې یوه همکار مو د رییس په اړه څه ویل؟ د هغه خبره ربښتیا ده. رییس تا هسې د ځان په څېر وړوکی کوي. مقاومت ورسره وکړه. بله ورځ یې چې ور وغوښتې، سم ځواب ورکړه. څه ته ګورې؟ سبا دفتر ته ورشه او ورته ووایه چې ستا د پرونیو نیوکو او سپارښتنو هدف څه و؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو که موج مو مثبت وي، نو ځان سره به وایئ: (رییس صحب ډېر بد سړی نه دی، خبرې یې تر یوه حده سمې دي، که یې ومنم ښایي کار مې ورسره ښه او معاش مې ورسره لوړ شي. هغه ته ګران یم، سبا ورځم او د دې ښو لارښوونو منه ترې کوم. زما همکار رښتیا ویل چې رییس سره ښه کار کېږي.)

نو که تاسې منفي موج ته پام وکړ، خپلو مشرانو سره په اړیکو کې به سختې تېروتنې وکړئ، خو که مثبت ته مو پام وکړ، نو د هغوی له نظریاتو به ګټه واخلئ او ځان به هم ور نږدې کړئ. هغه به مو هم په لیدو خوښ شي. تجربه یې کړئ او ویې ګورئ.

دا یاد ساتئ، څومره چې په مثبت یا منفي موج ډېر پاتې کېږئ، هومره مو ورسره علاقه زیاتېږي او بیا به یې بدلول سخت وي. ځکه فکر که مثبت وي او که منفي د ځان په اړه د یو لړ زنځیري غبرګونونو د را پارېدو لامل کېږي.

مثلاً، ښایي تاسې د یوه شخص د لهجې په اړه منفي فکر وکړئ، خو وروسته به ګورئ چې د هغه عقیدې، سیاسي لیدلوري، موټر، خویونو او حتی وېښتو اړولو په اړه به مو هم منفي فکرونه ذهن ته راځي او داسې فکر تاسې هېڅ وخت تر بري نه شي رسولای.

ستاسې ذهن ستاسې خپله راډیو ده، نو کنټرول یې کړئ. د خلکو په اړه چې فکر کوئ، نو مثبت موج ته شئ.

منفي موج مو چې څنګه واورېد دستي یې غلی کړئ، یا موج بدل کړئ. د بدلون لپاره یې د هغه کس یوازې په یوه مثبت اړخ فکر وکړئ. د زنځیري غبرګون له مخې دا یو فکر له نورو فکرونو سره تړل کېږي او ستاسې پر ذهن اغېز کوي.

په یوازېتوب کې یوازې تاسې دا پرېکړه کولای شئ چې مثبت موج واورئ، که منفي؟ خو که له بل چا سره غږېږئ، نو بیا مو فکري لوړی هغه ټاکلای شي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا یاد ساتی چې ډېر خلک د مینې په اصلي مانا نه پوهېږي، په دې خاطر نورو ته دا عادي خبره ده چې تاسې ته درنږدې شي او د یوه کس په اړه درته څو بدې ردې ووایي: یو همکار مو د بل همکار سپکه درته وایي، یو ګاونډی مو د نوو ګاونډیانو کورنۍ ستونزې درته راوړي، یو پېرېدونکی د خپل یوه سیال تېروتنې درته ښیي، ښایي ډېر نور څه هم درته راشي... فکر پسې فکر راځي.

څوک چې د نورو په اړه منفي خبرې اوري، نو دا وېره شته چې دی یې هم په اړه منفي ذهنیت پیدا کړي. که تاسې ځان ونه ساتی، نو پام به مو شي چې ځینې خبرې یوازې همدې اور ته لمن وهل وي، مثلاً: (ولا ته به نه یې خبر؟ اورېدلي دې دي چې ...؟ نوې کیسې نه خبر یې؟)

دا شیان داسې دي لکه بال چې په دېوال وولې او بېرته تاته راستون شي.

په دوو طریقو د نورو خلکو مخه نیولای شئ چې تاسې له مثبت – منفي موج ته بدل نه کړي.

یوه لاره دا ده چې ډېر زر او په ډېره ارامۍ بحث بدل کړئ... . دویمه لاره دا ده چې یو عذر وکړئ او ځان تري خلاص کړئ، مثلاً وښنه زه باید چېرته لاړ شم، یو کار مې دی ... .

ځان سره کلکه ژمنه وکړئ چې نور خلک به ستاسې ذهن نه بدلوي او تل به په مثبت موج کې اوسېږئ.

که مو دا مهارت پیدا کړ، نو د ټولو خلکو په اړه به ښه او مثبت نظر ولرئ، دا به مو ژوند کې لویې بریاوې هم تضمین کړي. د بیمې یو بریالی پلورونکی و، له نورو خلکو سره مینې یې په کار کې ستره بریا ور په برخه کړې وه، کیسه یې داسې کوله:

(د بیمې کار ته چې نوی راغلم، درې وخته ډوډۍ هم په سختۍ پیدا کېده. هغه وخت به مې ویل چې دې کاروبار کې لکه پېرېدونکي هومره پلورونکي

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هم دي او يو بل سره سخته سيالي کوي. خو ډېر زر مې هغه څه زده کړل چې ټول بيمه پلورونکي پرې پوهېږي او هغه دا چې په لسو کې نهه پيرودونکي په لومړي سر کې وايي چې زه هېڅ بيمه نه غواړم.

اوس په کار کې ښه يم، له دې امله نه چې ګڼي په مسلکي شيانو پوهېږم، سره د دې چې دا مسلکي مسايل په خپل ځای مهم دي، خو اوس هم د بيمې کاروبار کې هغه کسان سخت کړاونه ګالي چې تر ما يې مسلکي پوهه ډېره ده. زه داسې کسان هم پېژنم چې پر بيمې پلورنې يې کتاب ليکلی دی، خو يو سړی ښه پوهېده چې پنځوس ورځې نور به ژوندی وي او ده پرې بيمه خرڅه نه کړی شوه.

زه يوازې په يوې خبرې بريالی يم، زه چې کومو پېرودونکو سره کار کوم، هغه راته له زړه نه ګران دي، ډېره مينه ورسره کوم. ځينې همکاران مې داسې ښيي چې خلک پرې ګڼي ګران دي، خو داسې نه وي. انسان سپی هم نه شي تېرايستی. که تاسې د يوه شي يوازې ظاهر ته ګورئ، نو ستاسې حرکات، سترګې او څېره هم دا چيغې وهي چې (مصنوعي) يو.

زه چې د پېرېدونکو په اړه معلومات راټولوم، هغه کار کوم چې نور پېرېدونکي يې کوي: عمر، دنده، عايد، کورنۍ او نور معلومات پيدا کوم، خو زه پکې يو بل شي ته ګورم او هغه د پېرېدونکي د ګرانښت بهانه ده. دا بهانه يې ښايي اوسنۍ دنده شي، ښايي کاري سوابق يې شي، خو هر څه چې وي د هغه کس د ګرانښت لپاره يو قانع کوونکی دليل پيدا کوم.

بيا چې زه هر وخت دا پېرېدونکی ګورم د ګرانښت يو دليل يې راته پيدا کړي او له خبرو وړاندې يې زما په ذهن کې يو مينه ناک تصوير جوړ شوی وي.

دا کار ګټه لري، ځکه په ما چې هغه ګران وي، نو په هغه هم بلاخره ګرانېږم. څه موده وروسته بيا هغه ته مخامخ نه کېنم، بلکې په خوا کې يې کېنم او په

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ګډه يې د بيمې د پلان په اړه غږېږو، ځکه اوس راته د يوه ملګري په سترګه ګوري او زما پر نظر او قضاوت باور کوي.

البته په لومړي نظر ليدو دا هر څه نه ښکاري، خو زه پوهېږم چې که چاسره مې مينه وکړه، نو مينه راسره کوي او بيا ورسره په کاري مسايلو غږېدای شم.

دا تېره اونۍ په درېيم ځل يوه تريخ پېرېدونکي ته لاړم. هغه رامخکې شو او زما له سلام وړاندې يې راته بدې ردې پيل کړې. دومره راته وغږېد چې ساه يې لنډه شوه او وروستۍ خبره يې دا وه چې: (بيا دې دلته ونه ګورم!)

خبرې يې چې ختمې کړې، زه پر خپل ځای ولاړ وم، يوه شېبه مې يې سترګو ته وکتل، بيا مې په نرمه او خوږه لهجه ورته وويل: (ښاغليه! زه درته نن د يوه ملګري په توګه راغلی يم.)

همدغه سړي رانه پرون د لسو زرو ډالرو عمري بيمه واخيسته.)

سُل پالک په شيکاګو کې د کورنيو وسايلو مخکښ دی. ده يوويشت کاله مخکې خپل کار له صفره پيل کړ او اوس هر کال له شپېتو ميليونو ډالرو ډېره سودا کوي.

دی هم د خپلې بريا لامل د خپلو پېرېدونکو په اړه ذهنيت بولي. ښاغلی پالک وايي:

(پېرېدونکي زموږ مېلمانه دي او د مېلمنو په څېر چلند به ورسره کوو.)

آيا دا له خلکو سره مينه نه ده؟ آيا دا د بري لپاره تر ټولو ساده او اسانه اصول نه دي؟ پېرېدونکي خپل مېلمانه وګڼئ او د مېلمنو په څېر چلند ورسره وکړئ.

دا کار له دوکانه بهر هم ګټور دی. د پېرېدونکو پرځای کارکوونکي شئ او ووايی: (کارکوونکو سره بايد د مېلمنو په څېر چلند وشي.) دوی سره بايد ښه چلند وشي چې همکاري وکړي او ګټورتيا يې لوړه شي. خپلو چارچاپېره خلکو سره غوره چلند وکړئ، غوره پايلې به ترې ترلاسه کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زما د دې کتاب په لومړنۍ مسودې یو کس نظر ورکړ، دا کس مې ښه ملګری دی او په یوه سوداګریزه اداره کې مشاور دی. دا پورته ټیلګه یې چې ولوسته وې ویل:

(دا خلکو ته د درناوي پایله ده، زه به درته د خپل یوه ملګري کیسه وکړم. له دې به پوه شئ چې خلکو سره مینه نه کول او ناسم چلند څه پایلې لرلای شي.)

دې تجربې کې مهم ټکی دا دی، ویې لولئ!

(د غیرالکولي څښاک یوه کوچني شرکت سره مو د سلاکارۍ (مشورې) ټړون کړی و، د ټړون بیه نږدې څلور نیم زره پاونډه وه. زمونږ پېرېدونکو لږې زده کړې لرلې. شرکت یې بد حالت کې و، په وروستیو کلونو کې یې د لویو ټبروتنو له امله لوی زیانونه ګاللي وو.

له ټړون درې ورځې وروسته خپل همکار سره فابریکې ته روان شوم، فابریکه تقریباً له دفتره درې پاوه لرې وه. موږ دواړه خپلو کې لګیا وو چې خبره مو د خپل پېرېدونکي منفي ځانګړنو ته ورسېده...

لاره کې پردې غږېدو چې د دغه سړي خپل کم عقلتوب پرې دا حال راوړی دی، ګڼي موږ باید له دې فرصته خپلې ستونزې ته د حللارۍ موندلو لپاره کار اخیستی وی.

اوس مې هم د خپل پېرېدونکي په اړه دا خبره یاده ده چې ملګري مې ویل: (د دغه سړي یوازینی کمال دا دی چې چاغ دی)، بیا یې پسې بله خوندوره خبره دا وکړه چې: (او هغه زوی ته یې ګوره ... یوازې په دې خاطر یې مشر کړی چې په انګلیسي پوهیږي بس.)

ټوله لار پر دې وغږېدو چې څومره ساده او ناپوهه پېرېدونکي سره اوښتي وو. په هر صورت، د هغه مازیګر ناسته ډېره بې خونده وه. اوس هم چې هغه وخت را یادوم، وایم زمونږ پېرېدونکی پوه شوی و چې موږ ورپسې څه څه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ویلي دي. حتماً به يې ځان سره ویلي وي چې: (دوی ته لکه چې زه ښه ساده ښکارم، یوازې دېته راغلي چې پیسې رانه ووهي او پوروړی مې کړي.)

دوه ورځې وروسته سړي لیک را ولېږه، لنډ یې پکې لیکلي وو: (زما نیت دی چې دا ټرون درسره مات کړم، که تراوسه مو کوم لګښت شوی وي، هیله ده بیل یې را ولېږئ.)

یوازې څو دقیقې منفي بافي رانه د ځلور نیمو زرو ټرون واخیست. بده یې لا دا چې همدې شرکت بهر کې یوې اداري سره ټرون وکړ، چې مسلکي اړتیاوې یې ور پوره کړي.

که مور یوازې د دغه سړي ښو ځانګړنو ته کتلي وای، ټرون به مو نه ماتېدای. داسې نه وه چې سړي ګڼي ښېګڼې نه لرلې، ځکه ښېګڼې په هر چا کې موندل کېږي.)

دلته به درته یو په زړه پورې کار وښیم، دا به تفریح هم وي او دا مرسته به هم درسره وکړي چې د بري په یوه مهم اصل به پوه شئ. دوه ورځې د خلکو خبرو ته غوږ شئ. دوه شیانو ته پام کوئ: په دواړو کې کوم یو ډېر غږېږي او کوم یو ډېر بریالی دی.

ما له سلګونه تجربو دا زده کړي چې څوک ډېر غږېږي، هغه لږ بریالي وي. بریالي خلک تقریباً ټول د اورېدو هنر لري. یانې مقابل لوری دې ته هڅوي چې د ځان، خپلو نظریاتو، بریاوو، کار او ستونزو په اړه ورته وغږېږي.

د اورېدو هنر په دوو طریقو بري ته لارې پرانیزي:

۱. د اورېدو هنر ملګري راجلبوي.

۲. د اورېدو هنر د خلکو په ښه پېژندلو کې مرسته کوي.

دا یاد ساتی: عادي خلک د ځان په اړه ډېر غږېږي، نو که تاسې ورته دا فرصت ورکړئ، سخت به پرې ګران شئ. اورېدل د ملګري موندلو تر ټولو اسانه، ساده او ډاډمنه لاره ده.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د اورېدو د هنر بله ګټه دا ده چې د خلکو پېژندل هم مهم دي. دا مو په لومړي څېړکي کې وويل چې خلک زمونږ د بري د لابراتوار وسايل دي، مونږ هم دوی مطالعه کوو. څومره چې خلک ډېر وپېژنئ، هومره به يې فکر، قوت، ضعفونو، لاملونو او د کار له څرنګوالي سره ډېر بلد شئ، بيا پکې ډېر ښه نفوذ کولای شئ. زه به درته يوه کيسه وکړم:

(په نيويارک کې يوه تبليغاتي اداره ده، دا اداره د نورو ادارو په څېر خلکو ته وايي چې فلانی فلانی توکی په کوم دليل واخلئ. خو دوی يو بل کار هم کوي. خپلو ډيزاينرانو ته وايي چې هر کال کې به يوه اونۍ د مغازو د حساب مېز ته کېنئ او د خلکو خبرې به اورئ چې زمونږ د توصيه شويو توکو په اړه څه وايي. دغه اورېدل او غوږ اېښودل، له دې ليکوالو سره مرسته کوي چې بل ځل ښې خبرتياوې وليکي.

په زياتره بريالیو سازمانونو کې چې کارکوونکی کار پرېږدي، نو دوی ورسره وروستۍ مرکه کوي. د دې مرکې موخه دا نه ده چې کارکوونکی دې بېرته ايسار کړي، بلکې موخه يې دا ده چې دوی کارکوونکو سره خپلې اړيکې ښې کړي. په دې کار شرکت له کارکوونکو سره خپلې اړيکې ښې کولای شي. اورېدل پلورونکي هم بريالي کولای شي. د ښه پلورونکي په اړه د خلکو تصور دا دی چې ښه او خوږ وغږېږي، خو د خرڅلاو مديران چې څومره له اورېدونکي انسانه اغېزمنېږي، هومره له غږېدونکي انسانه هم اغېزمنېږي، ځکه اورېدونکی پوښتنې لري او پوښتنو ته ځوابونه غواړي.

يوازې خبرې مه کوئ، واورئ، ملګري پيدا کړئ او زده کړه وکړئ.

په ټولو اړيکو کې د ادابو مراعت انسان ارامو‌ي. سل تبليغات او جنجالونه دومره ګټه نه کوي، لکه څومره يې چې نورو ته يو کوچنی کار کوي. له خلکو سره مينه؛ ستړيا او رواني فشار ختمو‌ي. د ټولو رواني فشارونو ريښه يوه شي کې ده: د خلکو په اړه منفي برداشت!

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نو خلکو سره مینه وکړئ، ښه ګومان پرې وکړئ، خپله به پوه شئ چې ژوند څومره ښکلی دی.

د خلکو مینه هله امتحانېږي چې کارونه د هغوی په خوښه نه وي. ستاسې ترفېع چې رد شي څه احساس کوئ؟ یا که د یوې ټولنې غړیتوب رد شي څه احساس کوئ؟ یا مو که په کړي کار نیوکه وشي څه احساس کوئ؟

دا یاد ساتی: د ماتې په اړه ستاسې ذهنیت، ستاسې د اوسنۍ ماتې او راتلونکي بري ترمنځ واټن دی.

کارونه چې په خوښه نه وي، دې حالاتو کې د خلکو ګرانښت لپاره بنامین فریلیس ډېره ښه لاره ښودلې ده. فریلیس ټیټ ټولنیز محبوبیت درلود، خو بیا هم د امریکا د فولادو د شرکت عامل مدیر شوی و. دی (د ژوند مجلې ۱۵ اکتوبر ګڼې په حواله) وایي:

(مهمه دا ده چې مسایلو ته له کومې زاویې ګورئ. زما هېڅ استاد بد نه دی اېسېدلی. په طبیعي ډول راباندې د نورو شاګردانو په څېر فشارونه راغلي دي، خو ما له ځان سره فکر کړی چې که دومره فشار راباندې راځي، نو ملامت به زه یم. ټول مشران راباندې همداسې ګران وو. ټول عمر مې د دوی د راضي کولو هڅه کړې ده. د امکان په صورت کې مې د هغوی له تمې لوړ خدمت ورته کړی دی.

ځینې وخت ناهیلی شوی هم یم، مثلاً زه ترفېع ته په تمه وم، خو بل ته یې ورکړه. ما بیا هم دا فکر نه دی کړی چې د اداري سیاستونو ښکار شوم، یا ګڼي راسره رییس ضد یا زیاتی وکړ. ما غوسه نه ده کړې، کار مې نیمایي کې نه دی پرېښی، د دې پر ځای مې هر څه ته دلیل لټولی دی. ما به ویل ښایي هغه به د ترفېع ډېره وړتیا لرله. یا به مې دا فکر کاوه چې د راتلونکو بریاوو لپاره څه کولای شم؟ د دې تر څنګ د هېڅ ماتې لپاره ځان ته نه یم غوسه شوی او هسې مې په ځان ړټلو وخت نه دی ضایع کړی.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نو حالت که سم نه وي تاسې همدا خبرې دریادوئ او لاندې دوه کاره کوئ:

۱. له ځانه دا پوښتنه وکړئ، چې د راتلونکو بریاوو لپاره څه کولای شم؟

۲. هسې خپګان مه کوئ، ځان مه رټئ او د بیا بریالي کېدو پلان جوړ کړئ.

په لنډ ډول دا اصول وکاروئ

۱. ځان لوړېدو ته برابر کړئ. په خلکو ګران شئ. د خلکو په خوښه چلند وکړئ. په دې کار به د هغوی ملاتړ ترلاسه کړئ او د خپل بري پلان ته به نوې انرژي پیدا کړئ.

۲. د ملګرو موندلو کې مخکې شئ. هر ځای کې ځان خلکو ته ور وپېژنئ. د خلکو نومونه سم زده کړئ او خپل نوم ورته سم ووایی. د نویو ملګرو د لا ښه پېژندو لپاره ورته لیکونه ولیکئ.

۳. فردي توپیرونه ومنئ. له هېڅا دا تمه مه کوئ چې پوره دې وي. خلک د توپیر حق لري. تاسې د خلکو په اصلاح مامور نه یئ.

٤. د خپلې ذهني دستګاه مثبت موج ته غوږ شئ. د خلکو ښېګڼې ولټوئ. بدګڼو پسې یې مه ګرځئ. د نورو په اړه خپل فکر د چا په خبرو مه بدلوئ. د خلکو په اړه مثبت تصور ساتی، له دې به مثبتې پایلې ترلاسه کړئ.

۵. د سم اوربدو هنر زده کړئ، دا کار په تمرین کېږي. نور خلک خبرو ته وهڅوئ، په خپلو بریاوو، نظریاتو او لیدلورو د غږېدو وخت ورکړئ.

٦. ټولنیز او فردي آداب مراعت کړئ. دا کار خلک خوشالوي او تاسې ته هم ګټه لري.

۷. که مو د پرمختګ لاره ډب شوه، نور مه ملامتوئ. دا یاد ساتی چې د ماتې په اړه ستاسې اوسنی ذهنیت ستاسې او ستاسو د راتلونکي بري ترمنځ واټن دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

لسم څپرکی

عمل مو عادت کړئ

د ټولو رشتو مخکښان پر یوې مسئلې اتفاق لري او هغه دا چې په هر ځای کې ګټورې او متخصصې قوې ته شدیده اړتیا ده. عمومي نظر دا دی چې په لوړو مقاماتو کې تش ځایونه ډېر دي. د یوه اجرایوي رییس په وینا: زیاتره خلک څه نا څه په شرایطو برابر دي، خو د بري لپاره یوازې د یوه لامل کمی دی او هغه لامل د کارونو مسئولیت اخیستل او سر ته رسول دي.

که سوداګري وي، که خرڅلاو وي، که علمي یا پوځي کار وي ... په ټولو لویو کارونو کې داسې خلکو ته اړتیا ده، چې د کار کولو فکر ورسره وي. مشران چې د کار لپاره خلک ګوري، نو دا پوښتنې ورسره وي چې:

- کار به وکړای شي؟
- کار به تعقیب کړي؟
- خپله یې پیل کولای شي؟
- پایلې به ولري که هسې خبرې کوي؟

د دې ټولو پوښتنو موخه یوازې دا ده چې دا د کار او عمل سړی دی که نه. یوازې ښې مفکورې لرل کفایت نه کوي. که فکر لږ ښه وي او کار پرې شوی وي، دا تر هغه ډېر ښه فکره ډېر ښه دی چې تعقیب شوی نه وي او له منځه تللی وي.

جان وانامیکر لوی سوداګر دی او په خپله یې هر څه ګټلي، دی وایي: (په مسایلو یوازې فکر هېڅ ګټه نه لري!)

تاسې ښه فکر وکړئ، مودې چې نن هر څه لرو، له سپوږمکیو نیولې بیا د ماشوم تر شیدو پورې ... دا هر څه یو وخت فکر و، خو کار پرې شوی دی.

عادي او بریالي خلک ټول په دوو ډلو وېشل کېږي:

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یو هغه دي چې حرکت کوي او موږ يې فعال خلک بولو ... او بل هغه دي چې حرکت نه کوي، دا عادي او ناکام خلک دي او موږ يې (د اوږو بار) بولو.

د دې دواړو ډلو په لیدو د بري یو اصل ته رسېدای شو: بریالي خلک عمل کوي، اقدام کوي، کارونه سر ته رسوي، طرحې او نظریات تعقیب او عملي کوي. خو غیرفعال خلک بیا سم او پوره کار نه کوي، دوی دومره لټ لټ کېږي چې بلاخره خلک پوه شي چې دا کار نه شي کولای یا نور د کار وخت تېر شوی وي.

د فعالو او غیرفعالو خلکو توپیر په ډېرو وړو مسایلو کې ښکاري.

فعال کس چکر ته ځي، سمدستي روانېږي او غیر فعال کس هم چکر ته ځي، خو تر راتلونکي کاله يې ځنډوي.

فعال کس وایي لمونځ کوم، ښه په جمعه يې کوي، خو غیرفعال کس بیا وایي لمونځ ښه شی دی، خو تر څو د تښتېدو لارې چارې لټوي.

د فعال کس ملګری بریالی شوی دی، دی وایي چې لیک ورته ولیکم، سمدستي يې ورته لیکي. د غیر فعال کس ملګری بریالی شوی دی، وایي چې لیک ورته ولیکم، خو د لیک نه لیکلو لپاره دلایل پیدا کوي او بلاخره لیک نه لیکي.

دا توپیر په لویو مسایلو کې هم ښکاري.

فعال کس وایي: زه خپل ازاد کاروبار پیلوم او پیلوي يې. غیر فعال کس هم وایي چې کار پیلوم، خو د دې د کار نه پیلولو لپاره ډېر دلایل پیدا کوي.

فعال صبب څلوېښت کلن دی، خو وایي چې کاروبار بدلوم او نوی فعالیت پیلوي. خو غیرفعال بیا څان پر دې قانع کوي چې همدې حالت کې ښه یم. تیره هغه درنه وي چې په ځای پرته وي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د فعال او غیرفعال انسان ترمنځ توپیر د ژوند په ټولو اړخونو کې ښکاري. فعال کس چې کوم کار غواړي هغه کوي او له دې امله پر ځان باور، د ډاډ احساس، هوساینه او عاید هم پیدا کوي. غیرفعال کس چې کوم کارونه غواړي هغه نه پوره کوي، ځکه حرکت نه کوي. له دې سره یې پر ځان باور هم ختمېږي، پر ځان تکیه هم نه شي کولای او د ژوند شرایط هم نه شي ښه کولای.

فعال کس (اقدام کوي)، غیر فعال کس (اقدام کوي، خو نه یې کوي.)

ټول خلک فعالیت غواړي، نو راځئ چې د فعالېدو لپاره عمل (اقدام) عادت کړو.

زیاتره غیرفعال خلک چې اقدام کوي، لومړی دېته په تمه وي چې سل په سلو کې مساعد حالت رامنځته شي. د حالاتو ښه والی اړین دی، خو څه چې انسان جوړ کړي هغه هېڅکله بشپړ نه وي او نه کېدای شي. نو ایډیال حالت ته انتظار، قیامت ته انتظار دی.

لومړی قضیه: جین ولې واده ونه کړ؟

جین څلوېښت کلنۍ ته نږدې دی، باسواده دی، حسابداری کې کار کوي او په شیکاګو کې یوازې اوسېږي. اوس یې ارمان دا دی چې واده وکړي. دی مینه، ګډ ژوند، کورنۍ او بچي غواړي. جین واده ته هم څو ځله نږدې شوی دی، یو ځل خو ورته یوه ورځ پاتې وه. دی به چې هر ځل واده ته نږدې شو، نو په مقابل لوري کې به یې یو منفي ټکی ولید. ده به ویل چې: (دا ښه شو چې په وخت پوه شوم او تېروتی نه یم.)

یوه کیسه یې دا ده: دوه کاله مخکې جین وویل چې مناسبه نجلۍ مې ومونډله. ښایسته، خوږه او تکړه نجلۍ وه. خو جین ډاډه نه و چې واده ګني ورسره ښه دی. دوی دواړه چې د واده پر موضوع غږېدل، نو جین د نجلۍ ځینې خبرې اوږدلې وې او ورته اندېښمن شوی و.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په دې خاطر جین د خپل ډاډ لپاره له واده وړاندې څلور مخه ترون جوړ کړ، خپل شرایط یې پکې ولیکل، نجلۍ باید دا شرایط منلي او لاسلیک کړي وی. سند ډېر ښه ټایپ شوی و، د قانوني سند شکل یې درلود او جین پکې په خپلې خوښې ټول شرایط او موارد یاد کړي وو. یو ماده پکې دیني هم وه چې څه وخت به عبادت ته ځي، څه وخت به راځي، څومره خیرات به کوي ... یوه ماده یې د بچو په اړه وه چې څومره وخت کې به څومره بچي راوړي.

دا یې هم پکې روښانه کړې وه چې ملګري یې باید څنګه خلک وي. مېرمن یې باید څه کار وکړي، چېرته ژوند وکړي او عاید یې څنګه مصرف شي. د همدې سند د پای په نیمه پاڼه کې جین هغه عادتونه لېست کړي وو چې نجلۍ یې باید پرېږدي یا یې خپل کړي. په دې عادتونو کې څښاک، سګرټ څکول، سینګار او نور شیان راغلي وو.

ښځې چې دا لیست ولید، هغه کار چې دې وکړ، ښاي تاسې هم دا کار کړی وی. له سند سره یې دا یادښت ضمیمه کړ او ښېرته یې ور ولېږه:

(یو متل دی چې واده روغه هندوانه ده، دا متل اوس هم ډېر خلک مني او زه یې هم منم، نو زما او ستا کیسه همدلته ختمه شوه.)

جین چې راته دا کیسه کوله، په ناهیلۍ یې وویل:

(نو داسې ترون لیکل څه ستونزه لري؟ په دې خو ته هم پوهیږې چې واده مهمه پرېکړه ده او د خطر احتمال پکې وي.)

خو که ږښتیا ووایو جین ښه نه کول. انسان پر واده سربېره د هر دنیایي کار لپاره پلان جوړونه کې دقت کولای شي او باید یې وکړي، لوړ معیارونه ورته ټاکلی شي، خو له واده سره د جین چلند داسې و لکه کار، سپما، ناسته پاسته، کاروبار او نور ....

د بریالي انسان هنر دا نه دی چې د هر ډول ستونزې احتمال ختم کړي، بلکې هنر دا دی چې له ستونزې سره مخ شي او حل یې کړي. سم وخت ته له

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

انتظاره دا ښه ده چې موږ خپل معیارونه لږ راتیټ کړو. نن هم توکل ډېرو خلکو ته د عمل ښه طریقه ده.

دویمه قضیه: جیم ولې نوي کور کې اوسېږي

په هره لویه پرېکړه کې ذهن همدا وایي چې وکړم که نه؟ پیل یې کړم که نه؟ په دې کیسه کې به وګورئ چې یوه ځوان څنګه اقدام وکړ او څه پایلې یې ترلاسه کړې.

جیم هم د نورو میلیونونو ځوانانو په څېر دی، عمر یې له شلو کالو پورته دی، ښځه او بچي لري، خو مناسب عاید نه لري.

جیم او مېرمن یې په یوه واړه اپارتمان کې اوسېږي. دواړو خپل کور غوښت. دواړو غوښتل چې له ډېرې فضا، پاک چاپېریال، د ماشومانو د لوبو ځای اسانتیاوې او خپل کور ولري.

خو په کور اخیستو کې یې لوی خنډ دا و چې پیسې یې باید مخکې ورکړې وای. یوه ورځ جیم د کور کرایه ورکوله او دا کار پرې ډېر بد ولګېده. ده چې د میاشتې څومره کرایه ورکوله دا د یوه نوي کور قسط و.

جیم خپلې مېرمنې ته غږ کړ، ورته وویل: (دا بله اونۍ کور واخلو؟)

مېرمنې یې ورته وویل: (څه؟ هسې ټوکې راسره مه کوه، ښه پوهېږې چې موږ یې د بیعانې پیسې هم نه لرو.)

خو جیم پرېکړه کړې وه، وې ویل:

(زموږ په شان سلګونه زره خلک په دې ارمان دي چې یوه ورځ به خپل کور لري، خو نیم پکې ایله کور واخلي. هر وخت یوه ستونزه پیدا کېږي او د دوی مخه نیسي. خو موږ کور اخلو. که څه هم نه پوهېږم چې پیسې به ورته له کومه کوم، خو دا کار حتماً کوم.)

په هر صورت، بله اونۍ یې خپل د خوښې کور پیدا کړ. کور کوچنی، ساده، خو ښکلی و او دوولس سوه ډالر یې مخکې غوښتل. اوس یوازینۍ ستونزه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پیسې پیدا کول وو، جین نه پوهېدلو چې دا پیسې پور نه شي اخیستی، ځکه د ګروی لپاره یې هېڅ هم نه لرل.

خو وایي چې غوتې پسې وهې په لاس به درشي ... . جیم وویل راځه د کور خاوند سره به د (۱۲۰۰) ډالرو پور یو ټرون وکړم. سړي سره یې خبره شریکه کړه. سړي لومړیو کې نه منله، خو د جیم په ډېر ټینګار دې ته راضي شو چې د میاشتې به سل ډالر ورکوي.

اوس یې نو باید په میاشت کې سل ډالر پیدا کړي وای. جیم او مېرمن یې قلم او کاغذ را واخیست او دا حساب یې پیل کړ چې د میاشت سل ډالر له خپلو لښګتونو څنګه کمولای شي، خو د دې ترڅنګ به یې د پنځه اویا ډالرو قسط غم هم خوړلای.

بیا ورسره یو بل فکر پیدا شو، جین سهار وختي د خپل رییس دفتر ته ورغی او خپله موضوع یې ورسره شریکه کړه. رییس چې د جیم د کور اخیستو فکر واورېد، نو ډېر ورته خوشاله شو.

جیم خپل رییس ته وویل: (زه باید دغه پیسې په میاشت کې خلاصې کړم، سره له دې چې دې وخت کې باید تاسې ته د خپل معاش زیاتولو خبره ونه کړم، خو حالات داسې دي چې زه باید ډېرې پیسې پیدا کړم. دلته ځینې داسې کارونه دي چې زه یې په رخصتیو کې کولای شم. که ستاسې خوښه وي دا کارونه به زه کوم.)

د رییس یې دا خبره او د جیم زیارکښي دواړه خوښ شول. داسې سیستم یې ورته جوړ کړ، چې جیم په رخصتی کې لس ساعته کار کولای شو او په دې توګه جیم او مېرمن یې د نوي کور خاوندان شول.

۱. د کور اخیستو قوي هوډ، د جیم ذهن مجبور کړ چې د دې کار کولو لپاره لاري چاري پیدا کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۲. جیم پر ځان باور پیدا کړی و او دې ورته قوت ورکاوه. له دې وروسته به ورته په حساسو شرایطو کې پرېکړه اسانه وي.

۳. جیم ځان، مېرمني او بچو ته ښه ژوند برابر کړ. که یې ځنډ کولای د کور اخیستو پرېکړه یې تر مناسب وخته ځنډولای شوه، خو ښایي دا کور یې بیا هېڅکله نه وای پېرلای.

درېیمه قضیه: سید خپل کاروبار پیلاوه خو ...

د سید په کیسه کې به دا وګورو چې انسان د ښو او مناسبو حالاتو په تمه لاس تر زنې کېږي، نو څه ورسره کېږي؟

له دویمې نړیوالې جګړې وروسته سید د پُسټ اداري په ګمرکي څانګه کې دنده واخیسته. کار یې خوښېده، خو پنځه کاله وروسته کاري بندیزونو، اوږدو کاري ساعتونو، لږ عاید او د مراتبو د لړۍ له امله، له کاره زړه ماتی شو.

بیا ورسره یوه مفکوره پیدا شوه. سید په کمرګي چارو کې بلد و او واردات یې کولای شول، نو ویل یې دا به ځنګه وي چې خپل کاروبار پیل کړي، ارزانه ډالۍ او د ماشومانو د لوبو وسایلو را وارد کړي. سید داسې ډېر خلک پېژندل چې د وارداتو په چارو کې د ده هومره تکړه نه وو.

خو دا لس کاله وشو چې سید پرېکړه کړې او اوس هم لا په ګمرک کې دنده لري.

ولې؟ ځکه چې سید به کله د کار پیلولو زړه وکړ، نو یوه ستونزه به ورته پیدا شوه او د ده مخه به یې ډب کړه. د پیسو کمی، اقتصادي رکود، نوي ماشومان، ټیټ عاید او مالي تأمین هغه دلایل او بهانې وې چې د ده د سوداګرۍ او بدلون مخه یې ډب کوله.

خو رښتیا خبره دا ده چې سید ځان غیرفعال کړی و. ده ویل چې د کار له پیله مخکې یې حالت ببخي مساعد او ایډیال شي، خو دا چې حالات نه ایډیال کېږي، نو سید هم هېڅکله کار پیل نه کړ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دلته دوه خبرې دي چې تاسې پرې ایډیال حالت ته له انتظاره ځان ژغورلای شئ:

۱. د راتلونکو خنډونو او سختیو په تمه اوسئ. هر اقدام کې ستونزې، سختۍ، خطرونه او خنډونه وي. نېه تاسې داسې وګڼئ چې له کابله جلال اباد ته ځئ، خو دېته په تمه یئ چې د موټر خرابېدو، ګڼې ګوڼې، امنیتي اندېښنو، لارې بندېدو، هوا حالاتو اونور خطرونه ببخي له منځه لاړ شي، که په هم دې تمه ناست یئ، نو هېڅکله به لاړ نه شئ. د سفر لپاره نېه پلان دا دی چې نقشه وګورئ، لاره پیدا کړئ، موټر یو ځل له نظره تېر کړئ او له هرې ممکنې لارې هڅه وکړئ چې د خطرونو مخه ونیسئ.

۲. هڅه وکړئ چې ستونزې او سختۍ د رامنځته کېدو پر وخت حل کړئ. بریالی انسان هغه نه دی چې ستونزې او خطرونه له وړاندې دفع کړي، بلکې بریالی هغه دی چې له ستونزو او خطرونو سره مخ شي او حللاره ورته پیدا کړي. نو د واده، کاروبار یا نورو کارونو په پیل کې پر خدای توکل کوئ او ورځئ.

موږ ټولو ستونزو او خطرونو ته ځان نه شو بیمه کولای.

د خپلو پرېکړو د عملي کولو لپاره هڅه وکړئ. پنځه- شپږ کاله مخکې راسره یوه پروفیسور پر خپل راتلونکي کتاب خبرې کولې، ده غوښتل کتاب ولیکي او د کتاب موضوع د وروستۍ لسیزې د یوې جنجالي ځېرې ژوند و. د موضوع په اړه د پروفیسور نظر او لیدلوری جالب او رغنده و. په خپله خبره پوهېدو او د وینا مهارت یې هم درلود. که دا کتاب چاپ شوی وای، نو دغه سړي ته یې د زړه د ډاډ تر څنګ پیسې او شهرت هم ګټل.

تېر پسرلی مې هغه پروفیسور بیا ولید. ما ورته وویل چې کتاب د ختم کړ که نه؟ زما نیت بد نه و، خو د هغه ورغلی تپ مې بیا تازه کړ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

کتاب یې نه و لیکلی ... یوه شپبه ځان سره په لانجه و. ته وا ځان سره یې لانجه ده چې د کتاب د نه لیکلو لامل راته وښیي که نه. بلاخره یې راته وویل چې ډېر بوخت یم، مسئولیتونه ډېر دي او دا رانه پاتې شو.

رښتیا خبره دا ده چې پروفیسور دا فکر د خپل ذهن په یوه کونج کې خښ کړی و. ذهن کې یې منفي افکار روزلي وو. هغه ستونزې او کړاونه یې را یاد کړل، چې په دې لاره یې باید ګالليي وای، له دې سره یې د خپلې ماتې ځینې نور دلایل هم ملګري کړي وو.

زمونږ فکرونه ډېر ارزښت لري. په دې موضوع کې به نه تېروځو. د هر څه جوړولو او رامنځته کولو لپاره مناسبه مفکوره پکار ده. کوم انسان چې مفکوره نه لري، بری ترې تښتي.

خو په دې اړه به هم نه تېروځو: چې یوازې مفکوره بس ده. زمونږ ذهن ته چې د کاروبار د پراختیا لپاره کوم جریانونه راځي، یوازې د عملي کېدو پر وخت ارزښت پیدا کوي.

خلک د مفکورو له عملي کولو وېرېږي او له دې امله هره ورځ زرګونه خلک خپلې مفکورې خاورې کوي. خو دېته نه ګوري چې د دې مفکورو خاورې کول به دوی ډېر زیات ناارامه کړي.

دا دوه خبرې په خپل ذهن کې کېنوئ:

لومړی، پر مفکورو کار وکړئ او ارزښت ورکړئ. که ستاسې نظریات هر څومره ښه او جالب وي، چې عملي نه شي هېڅ ارزښت نه لري.

دویمه، پر مفکورو کار وکړئ او ذهناً ارام شئ.

یو کس وایي زه دې خبرې ته ډېر خپه کېږم چې یو څوک وایي: داسې هم کېدای شوه!

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هره ورځ زياتره خلک داسې خبرې کوي: (که مې هغه وخت دا کار پيل کړی اوس به مې ساعت پکې تېر وای.) يا دا چې: (زړه مې وايي که مې دا کار کړی وای، اوس پکې بريالی کېدم، کاشکې مې کړی وای.)

ښه فکر چې عملي نه شي، انسان روحاً ځوروي او په ښه فکر کار بيا انسان ته رواني ارامتيا ورکوي.

نو که تاسې ښه مفکوره لرئ څه ته ګورئ؟ کار ورته وکړئ!

د وېرې ختمولو او باور موندلو لپاره کار وکړئ. دلته يوه خبره ياد ساتی. حرکت پر ځان باور زياتوي او ځنډ چې هر ډول وي، وېره پيدا کوي. که اقدام مو وکړ، له وېرې سره مو مبارزه وکړه او که ځنډ مو وکړ، وېرې ته مو ميدان پرېښود.

د پراشوټ يوه روزونکي راته کيسه کوله چې خپله راټوپ کول دومره سخت نه دي، له دې ټوپ وړاندې حالت انسان خوري. زه هڅه کوم چې له ټوپ کولو وړاندې وخت ډېر زر تېر شي. زياتره وخت خلک د دې ټوپ په پايلو دومره فکر وکړي چې وېره ورته پيدا شي او له کاره يې وغورځوي. که موږ يې دې ته تيار نه کړو چې راتلونکي پرواز کې ټوپ کړي، نو ښايي ښځې دا کار پرېږدي. ځومره چې تاسې د ټوپ او الوتو شېبه ځنډوئ، هومره دربانديې وېره ډېره سپرېږي.

انتظار د ډېرو کاريګرو خلکو حوصله هم ختموي. په ټايم مجله کې راغلي چې (اډوارډ. ر. مارو) د هېواد تکړه نطاق دی، خو دی هم له خبرونو ويلو مخکې وارخطا وي او ځنګه چې خبرونه پيل کړي، دا وېره او وارخطايي يې ختمه شي. د تياتر ډېر پاخه لوبغاړي هم له ورته حالت سره مخ کېږي. دوی ټول وايي چې له صحنې وېره، صحنې ته په ورتګ ختمېږي. وېره او وارخطايي هله ختمېږي چې انسان صحنې ته ورننوځي او د خلکو مخ کې لوبه شروع کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

«اقدام» وېره «وژنې». یوه شپه یوه ملګري کره مېلمه وم، ناڅاپه یې پنځه کلن ماشوم په خوب کې چیغې کړل. ماشوم یو تخیلي فلم کتلی و، داسې ورته ښکارېدل چې یوه شنه بلا د ده کوټې ته ورننوځي او ماشوم تښتوي. پلار د ماشوم د ارامولو لپاره یو ډېر جالب کار وکړ. د نورو غوندې یې نه ورته ویل چې: (هېڅ خبره نشته بچیه، ورشه قرار ویده شه.) د دې پر ځای یې بل «مثبت» کار وکړ. ټولې کړکۍ یې د ماشوم د سترګو پر وړاندې خلاصې کړې او ورته یې وښودل چې وګوره سمې بندې دي. بیا یې د هغه پلاستیکي غشي را واخیستل او په مېز یې ورته کېښودل، ورته وې ویل: (زویه دا غشي هم د احتیاط لپاره درسره کېږده.) د ماشوم څېره ارامه شوه، څلور دقیقې وروسته چې سړی ورغی، ماشوم ارام ویده شوی و.

زیاتره ناروغان چې په خپله خوښه د خوب ګولۍ غواړي، ډاکټران ورته بې بویه او بې خاصیته درمل ورکوي. زیاتره وخت خلک یوازې په دې ارامېږي چې ګولۍ واچوي، ګني دا ګولۍ هېڅ ځانګړنه یا خاصیت نه لري.

وېره طبیعي ده، خو له وېرې سره د مبارزې مروجې لارې چارې ګټورې نه دي. زه زیاتره داسې پلورونکي ګورم چې د وېرې ختمولو لپاره پرله پسې قهوه څښي یا تر سرکې ځي او راځي. دا وېره ان په ډېرو تجربه کارو پلورونکو کې هم پیدا کېږي، خو دا کار هېڅ ګټه نه لري. له هر ډول وېرې سره مبارزه اقدام دی.

له ټلېفون کولو وېرېږئ؟ شمېره دایره کړئ، وېره به خپله ختمه شي.

ډاکټر ته له تلو وېرېږئ؟ وخت واخلې ډاکټر ته لاړ شئ، وېره به ختمه شي.

که تاسې ډاکټر تهتګ د وېرې له امله ځنډوئ، نو دا وېره به دومره لویه شي چې ښایي تاسې له پښو وغورځوي.

خپل مشر سره له خبرو وېرېږئ؟ بې زړه کېږئ مه، خبرې وکړئ دا وېره او اندېښنې به خپله ختمې شي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پر ځان باور پیدا کړئ، پر وخت اقدام وکړئ او وبره ووژنئ.

ذهن مو فعال کړئ

یو ځوان لیکوال ډېر لوی خیالونه لري، خو بیا هم چنداني بري ته نه دی رسېدلی، ده به ویل: (زما ستونزه دا ده چې په ورځو او اونیو د لیک سوژه نه شم موندلای.

تاسې خپله پوهېږئ چې لیکوالي نوښت دی. انسان باید اغېزمن شي او احساسات یې د حرکت لامل شي.)

زه دا منم چې لیکوالي نوښت دی، خو یو بل نوښتګر لیکوال په خپلو ډېرو کتابونو کې د خپل (بري راز) دا ښودلی:

(زه خپل ذهن په یوه ځانګړې طریقه فعالوم، ځانته د کارونو لپاره یو ضرب الاجل ټاکم. نو په دې خاطر د نوښت تر راتلو صبر نشم کولای. زه خپل ځان نوښت ته مجبوروم. زه ځان پخپله لیک ته اړباسم، مېز ته کېنم، قلم را اخلم او لیک پیلوم. زما هدف یوازې لیک وي، څه چې ذهن ته راځي هغه لیکم، هسې پانې تووروم، ګوتې او لاسونه خوځوم، خو د وخت په تېرېدو زما پام هم نه وي او یو فکري مسیر ته برابر شوی یم.

البته ځینې وخت چې د لیکلو پلان نه لرم ځینې فکرونه راځي، خو هغو ته ارزښت نه ورکوم، ځکه د کار پر وخت نور ډېر ښه فکرونه راځي.

حرکت له حرکته پیدا کېږي. دا د طبیعت قانون دی. موږ د ورځې لسګونه وسایل کاروو، خو یو شی هم خپله حرکت نه پیلوي.

ستاسې کور تودېږي، خو د بخارۍ درجه باید تاسې وټاکی. یانې حرکت باید وکړئ. موټر مو چالانېږي، خو کیلي باید تاسې تاو کړئ. ذهني حرکت هم همداسې درواخلئ. که نوښت تر غوړئ، نو کونجي یې باید تاوه کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یو شرکت دی، دوی د خلکو کورونو ته ځي او سودا خرڅوي، د دې شرکت د خرڅلاو مدیر راته کیسه کوله چې څنګه یې خپل کارکوونکي روزلي او هره ورځ څنګه تر پخوا زر او په بریا سره خپل کار پیلوي.

کیسه یې کوله:

(څوک چې په کورونو ګرځي او سودا خرڅوي، دوی ښه پوهیږي چې په خلکو ښه نه لګیږي. سهار وختي تګ ان ډیرو ښو پلورونکو ته هم سخت دی. دوی خپله هم پوهیږي چې تر ماښامه یې څو ځله وضعیت ورانیږي. په دې خاطر سهار د کار پیلولو وخت ورځ تر بلې ځنډوي. دوی ځان په چای څښلو بوختوي، کور کې هاخوا دېخوا ګرځي یا هسې په وړو کارونو اخته وي، دا کار یوازې د دې لپاره کوي چې لومړي کور ته ورتګ یې وځنډیږي. زه ټولو نویو راغلیو ته دا لاره ښیم او ورته وایم چې د پیل یوازینۍ لاره پیلول دي، نو یوه شیبه هم مه ځنډیږئ. ورته وایم خپل کار وکړئ. موټر ودروئ. د نمونو کڅوړه واخلئ. د کور دروازه ووهئ. موسکا په شونډو راولئ او ووایی: (سهار پخیر) بیا ورته خپل توکي معرفي کړئ، دا ټول کارونه هر ورځ په میکانیکي ډول وکړئ او هیڅ حساسیت پکې مه ښیئ. کورونو ته تګ په همدې ډول پیل کړئ او وېره ماته کړئ. دویم او دریم ځل ورتګ ته مو ذهن جوړیږي او تاسې به بیا خپل توکي په ډېر ښه ډول وپلورئ.)

وایي کوم ټوکي سړي ویل چې انسان ته تر ټولو سخت کار دا دی چې یخې کوتې کې له تودې برسټنې راپورته شي. په دې خبره کې یې هم یو مطلب و. تاسې چې په تودې برسټنې کې پراته یئ او فکر کوئ چې له دې برسټنې پاڅېدل خو ولا ډېر سخت کار دی، دا کار درته هم دومره سختیږي. خو که تاسې راپاڅیږئ، برسټن لرې کړئ او په ځمکه پښې کیږدئ، همدا سختي خپله ختمیږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا روښانه خبره ده، کوم خلک چې کار ختموي هغوی دېته نه ګوري چې ته صبر وکړه (غر[۲]) راشي، بلکې دوی خپله کار ته زمینه برابروي.

دا دوه کاره وکړئ:

۱. په کور او کارځي کې عادي او ستړي کوونکي کارونه په ځینو میکانیکي حرکاتو اسانه کړئ. د کارونو په نامهمو اړخونو فکر مه کوئ. دستي بې پیل کړئ.

په ټول کور کې ښایي ښځو ته سخت کار د لوښو مینځل وي. زما مور له دې حالته بهر نه ده، خو دې یوه میکانیکي طریقه زده کړې ده او ډېر زر پرې کار ختموي.

دا چې څنګه له دسترخوانه پاځېږي، یو څو لوښي ځان سره واخلي او بې فکره خپل کار یانې د لوښو مینځل پیل کړي. په څو دقیقو کې ټول لوښي ومینځل شي. آیا دا کار د لوښو د مینځلو غم او وېره نه ختموي؟

دا کاره هره ورځ وکړئ: کوم کار مو چې نه خوښېږي، هغه کار ته لاس کړئ، هېڅ وېره او زړه تنګي مه احساسوئ او کار وکړئ. دا د ورځینو کارونو د کولو تر ټولو ښه طریقه ده.

۲. د مفکورو، پلانونو، نقشو او ستونزو حلولو او نورو هغه کارونو لپاره میکانیکي لارې چارې وکاروئ، چې ذهني فعالیت ته اړتیا لري. دې ته مه کینئ چې ستاسې ذوق دې تاسې ته حرکت درکړي، بلکې تاسې خپله خپل ذوق او احساس ته حرکت ورکړئ.

یو بل تخنیک هم شته، باوري یم چې مرسته به درسره وکړي: قلم او کاغذ وکاروئ. د تمرکز لپاره پنسل تر ټولو ارزانه وسیله ده. که یوې خوا ښایسته دفتر، موبل و فرنیچر او اسانتیاوې وي او بلخوا ساده قلم او کاغذ وي، نو زه به

---

[۲] نکل دی چې کومې ښځې ته سړي هر وخت ویل چې دا د څرخي کار خلاص کړه، هغې به ورته ویل صبر چې زما (غر) راشي، بله ورځ دواړه جالې (کښتی) کې ناست دي، ښځې سړي ته ویلي چې هله زما (غر) راغی، څرخه راوړه. سړي ورته وویل (ستا د جالې په منځ کې غر راغی.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

قلم او کاغذ واخلم. د قلم او کاغذ په مرسته ذهن په یوه خبره متمرکز کولای شئ.

تاسې چې یو فکر کاغذ ته راوړئ، خپله مو ټول ذهن پرې متمرکز کېږي. ځکه د انسان ذهن داسې نه دی جوړ شوی چې فکر دې پر یوې موضوع کوي او لیکي دې بله موضوع. کوم شیان چې په کاغذ لیکئ، هغه په خپل ذهن کې هم ثبت کړئ. څېړنو ښودلې کوم فکر چې کاغذ ته راشي، هغه تر ډېره او دقیق یاد وي.

که د قلم او کاغذ په مرسته له فکر کولو سره عادت شوئ، بیا د ګڼې ګوڼې په ځایونو کې هم فکر کولای شئ. هر وخت مو چې فکر کاوه، لیک پیل کړئ، پاڼه توره کړئ یا رسم وکړئ. دا نوښت ته د حرکت ورکولو تر ټولو ښې لارې دي.

«اوس» د بري کلیمه ده. سبا، بله اونۍ، بله ورځ، بل وخت ... دا د ماتې او هېڅکله مترادفې کلیمې دي. زمونږ زیاتره ښه ارمانونه هېڅکله نه پوره کېږي، ځکه مونږ خپله وایو چې: (یوه ورځ به یې پیل کړم!)، خو مونږ یې باید اوس پیل کړو، اوس ولې نه؟

عمر دې تېر کړو انتظار کې د وخت
وخت خو د هېڅا انتظار نه کوي
(سایل) ژ

سپما یې مثال در واخلئ. هر سړی وایي چې سپما ښه کار دی، خو یوازې ښه توب یې د دې دلیل نه دی چې ډېر خلک به ګڼي دا ښه کار کوي او پیسې به سپموي. ډېر خلک پیسې سپمول غواړي، خو د ګوتو په شمېر یې سپموي.

دلته به وګورئ چې یوې ځوانې جوړې ځنګه ځان د سپما له منظم پلان سره برابر کړی دی. د بیل میاشتنی عاید پنځه سوه ډالره و، خو ده او مېرمن (جینیت) یې هره میاشت پنځه سوه ډالر مصرفول. دواړو ویل چې پیسې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

به سپموي، خو هر ځل به يې د ځينو دلايلو پر اساس ويل چې دا کار نه شو کولای. کلونه يې ځانته دا ژمنې ورکړې وې چې: ځنګه چې معاش لوړ شو، دستي به سپما پيلوو؛ چې ستونزې حل شوې...؛ سبا، بل سبا ، بله مياشت، بل کال ، بل وخت ...)

بلاخره جينيت له دې حالته تنګه شوه، بيل ته يې وويل: (ګوره، ته ما ته دا ووايه چې مورِ سپما کوو که نه؟) هغه ورته وويل: (ولې يې نه کوو، خو ته خپله پوهېږې چې په دې حالاتو کې يو غيران هم نشو سپمولای.)

خو بيا هم جينيت هوډ کړی و چې هر څنګه وي، پيسې به سپموي. هغې ورته وويل:

(مورِ له کلونو ځان سره د پيسو سپمولو هوډ کوو، خو له دې امله يې نشو کولای چې وايو نه يې شو کولای. راځئ اوس دا فکر وکړو چې کولای يې شو. نن سهار مې يوه خبرتيا ولوسته، پکې راغلي وو چې که مورِ هره مياشت پنځوس ډالره وسپموو، نو پنځلسو کالو کې به نهه زره ډالر ولرو. خبرتيا کې دا هم راغلي وو چې له لګښت مخکې له عايد پيسې سپمول اسانه دي، خو له لګښت وروسته بيا په سختۍ پاتې کېږي. نو که ستا خوښه وي، ستا د عايد له لس سلنې به يې پيل کړو او له خپلو لويو لګښتونو به يې کمې کړو. کېدای شي د مياشتو په وروستيو ورځو کې يوازې شيدې او بسکيټ وخورو، خو بله لاره نشته، همدا به خورو.)

پر بيل او جينيت يو څو مياشتې فشار و، خو ډېر زر له خپل نوي عايد سره بلد شول. اوس دواړه په دې پوهېږي چې پيسې سپمول د لګولو هومره خوند کوي.

ملګرو ته ليکئ؟ همدا اوس يې ورته وليکئ.

داسې مفکوره درغلې چې له کار سره مو مرسته کولای شي؟ همدا اوس يې عملي کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د بنجامین فرانکلن پر دې سپارښتنې ژوند وکړئ چې: (کوم کار چې نن کولای شئ، سبا ته يې مه پرېږدئ.)

دا یاد ساتی. د (نن) فکر کارونه کوي او د (بیا، سبا، بل سبا...) فکر معمولاً ماتې ده.

یوه ورځ د خپلې یوې کاروباري ملګرې لیدو ته ورغلم، زه چې څنګه ورغلم دا هم له څو مدیرانو سره له جلسې راووته. ما چې ولیده، یوه شوم چې په زړه کې يې څه شته. په څېره کې يې خپګان له ورایه ښکارېدو.

ویل يې: (پوهېږې، نن مو جلسه د دې لپاره راباللې وه چې د شرکت د پالیسیو د بدلون په اړه د کارکوونکو نظر واخلم، خو څه فایده؟) شپږ کسان مې را غوښتي وو، یوازې د یوه نظر يې ښه و. دوو هماغه زما خبرې تکرار کړې، هسې لکه دیوال سره چې لګیا یم. که رښتیا درته ووایم د دې خلکو په فکر پوهېده راته سخت دي. ته څه وایې چې دوی به ګني داسې وغږېږي چې زه يې څنګه خبره واورم دستي به پرې پوهه شمه، خو دا خو پر دوی هم تاثیر کوي.)

زما ملګرې ته هغې جلسې هېڅ ګټه ونه کړه، خو که تاسې هم زما په څېر له جلسې وروسته تالار ته تللي وی، نو د ټیټ پوړو مامورینو له خولو به مو دا خبرې اورېدلې وی چې: (ما غوښتل دا ووایم چې...مانه خو هېڅوا پوښتنه ونه کړه ... زه فکر نه کوم چې ... موږ باید مخکې لاړ شو... .)

د هغو خلکو په حال ژړا په کار ده چې په جلسې کې خوله نه پرانیزي او له جلسې وروسته ورسره بیا یو خروار خبرې او نظریات وي. د دوی (غر) هله راشي او خبرو سره يې شوق هله پیدا شي چې بیا اوبه له ورخه تېرې وي.

سوداګریز مدیران تل په نویو لارو چارو او وړاندیزونو پسې ګرځي. څوک چې خپل نظریات پټوي، ځان سره هم ظلم کوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نو غږېږئ، نظرونه ورکوئ، په خبرو او بحثونو کې ګډون قوت درکوي، په خپلو رغنده نظریاتو مخکې لاړ شئ.

موږ ټول پوهېږو چې پوهنتون کې کنفرانسونه (کورنۍ دنده) څومره سخت وي. (جو) پرېکړه کړې چې له ماسپښین وروسته وخت مطالعې ته څانګړی کړي. اوس به وګورو چې دا ماسپښین څنګه تېرېږي:

جو وایي د ماښام اووه بجې به درس پیلوي، خو دا چې دستي یې ډوډۍ خوړلې، نو ښه به دا وي چې لږ ټلوېزیون وګوري. ټلوېزیون کې سریال پیل شوی او څو دقیقې یوه ساعت ته ورسېدې. اته بجې چې څنګه مېز ته کېني، سم دستي ورياد شي چې نن خو یې خپلې ملګرې سره د خبرو ژمنه کړې. نو سمدستي پاڅېږي او خپلې ملګرې ته زنګ وهي. دا خبرې څلوېښت دقیقې اوږدېږي، ځکه مینه ده نو ... بیا چې خبرې ختمې شي وایي راځه لږ وګرځه، بهر چې وګرځي او بېرته چې کور ته راشي وایي: زه خولې شوی یم، نو لږ به ولامبم، چې ویې لامبل بیا یخچال ته ورځي، ځکه له ګرځېدو وروسته انسان وږی کېږي.

نو د ده د مطالعې پلان داسې شي، بیا چې اخره کې د شپې ناوخته یو څو دقیقې کتاب پرانیزي، هېڅ یې په ذهن کې نه کېني، ځکه ذهن یې ګنګس وي. سترګې یې ډکې ډکې کېږي، بلاخره ویده شي... . سبا به استاد ته وایي: (استاده لږه ګوزاره راسره وکړئ، ببګا تر دوو بجو مې امتحان ته درس ویلی دی.)

جون چندانې کار ونه کړ، ځکه کار ته په تیارېدو یې ډېر وخت تېر کړ، خو یوازې همدا یو جو د دې کار ښکار نه دی. داسې په سلګونه خلک هره ورځ هڅه کوي چې ملګرو سره په خبرو، پنسل تېره کولو، ټلوېزیون لیدو، چای څښلو، شخصي کارونو او نورو لسګونو لارو څان کار ته تیار کړي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو دا خوی پربښودل کېږي، ځان ته ووایی چې: (زه همدا اوس کار ته تیار یم. کار په شاته غورځولو نه خلاصېږي. کوم وخت او قوت چې زه په تیاربدو تېروم، هغه به پر کار مصرف کړم.)

د موټرو د یوه تولیدي شرکت اجرایوي رییس، د خرڅلاو مدیرانو ته وویل: (موږ په کار کې تر هر څه ډېره اړتیا هغو خلکو ته لرو چې ښې مفکورې واخلي او عملي یې کړي. د تولید شبکې او بازارموندنه کې داسې کار نشته چې موږ یې تر اوسني حالته نور نه شو ښه کولای. زه دا نه وایم چې زموږ کارونه ښه نه دي روان، خو د نورو شرکتونو په څېر موږ هم د چارو د ښه ترسره کولو لپاره نویو تولیداتو، نویو بازارونو او نویو او اغېزناکو لارو چارو ته اړتیا لرو. موږ مخکښو او نوښتګرو خلکو ته اړتیا لرو، داسې خلک چې کارونه پر مخ یوسي.

نوښت ځانګړی کار دی. دا بې وینا د ارزښتمن کار کول دي. نوښتګر خلک د نوښت له امله په هر کار او ډګر کې مخکې او د لوړ عاید لرونکو په لیکه کې دي.

د یوه طبي شرکت د بازارموندنې د څېړنو برخې مشر راته دا کیسه کوله چې د دوی ځانګه، څنګه دې ځای ته را ورسېده، د ده کیسه د نوښت د قوت ښه بېلګه ده ویل یې:

(پنځه کاله مخکې راسره یو فکر پیدا شو، هغه وخت مې د خرڅلاو برخه کې کار کاوه او د عمده فروشانو مسئول وم. وروسته مې ولیدل چې زموږ په کار کې د بالقوه پېرېدونکو په اړه معلومات ډېر مهم دي. د بازارموندنې د څېړنې په اړه مې دلته له هرچا سره خبرې وکړې. په لومړیو کې هېڅوک غوږ نه ګراوه، ځکه مدیریت د دې ځانګې اړتیا نه احساسوله.

د بازارموندنې څېړنې زما فکر ډېر بوخت کړی و او ما ویل چې هر څنګه وي دا کار باید وکړم. (د درملو د بازار حقایق) په عنوان د یوه میاشتني راپور

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وړاندیز مې وکړ او اجازه مې واخیسته. له هرې سرچینې مې معلومات پیدا کړل او کار مې پیل کړ، څه وخت وروسته ګورم چې ټول مدیریت او پلورونکي زما کار ته لېواله دي. له ځېرنې نږدې یو کال وروسته یې نور مسئولیتونه هم را وسپارل او د دوی پر وینا زه یې یوازې د خپلو نظریاتو عملي کولو ته اوزګار کړم.

له دې وروسته په طبیعي ډول زما د پرمختګ لاملونه پیدا کېدل. اوس دوه همکاران او یو سکرتر لرم او عاید مې تر پنځه کاله پخوا درې چنده لوړ دی.)

د نوښت لپاره دوه تمرینونه در ښیم:

۱. په هر کار کې تر نورو مخکې کېږئ. که له داسې موضوع سره مخ شوئ چې کار باید پرې وکړئ، نو سمدستي پرې پیل کوئ او په پوره قوت پیل کوئ.

زما د کور خوا ته یوه مېنه (شهرک) ده، د دې مینې درې برخې کار تقریباً شوی و چې بازار یې یو دم خراب شو.

یو څو غافلې کورنۍ دلته راغلې وې چې له املې یې ځینو کورنیو خپل کورونه په تاوان خرڅ کړل او له مېنې یې پښې سپکې کړې.

زیاتره وخت ځینې مقیدې کورنۍ له داسې ګاونډیانو ځینې د غفلت عادتونه خپلوي او د خپل ژوند اصلي اصول هېروي، البته په دې برخه کې هیري استثناء ده. ده دې ټولو مسایلو ته ډېر ارزښت ورکاوه او له دې املې یې ښه او منظم مالت جوړولو ته متې را بډه وهلې.

هیري خپل څو تنه ملګري را وغوښتل او کار یې پیل کړ. خپلو ملګرو ته یې ویلي وو چې د دې مېنې یا ښارګوټي راتلونکی ښه دی، خو دستي باید مور کار پیل کړو چې دا راتلونکی خراب نه شي. په دې کار کې د هیري شوق او تادی نور خلک هم لېواله کړل. د تشو نومرو پاکول پیل شول. د ځایي کلپونو، ونو کرلو او څوانانو ته د لوبو ځای په جوړولو لاس پورې شو. د لامبو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یو حوض وکیندل شو. ازادي کورنۍ د دې بدلونونو پلوې شوې. ښار د ژوند نوی رنګ پیدا کړ. دا ښارګوټی نن سبا د دې سیمې تر ټولو ښه ښارګوټی او د دې ثبوت دی چې انسان هر څه وغواړي هغه کولای شي.

تاسې داسې احساسوئ چې خپل سوداګریز فعالیتونه په یوې نوې برخې کې پیل کړئ یا تولیدات زیات کړئ؟ خپل کار پراخه کړئ؟ نو بیا څه ته ګورئ؟ متې بلې وهئ. جومات مو نوې ودانۍ غواړي؟ پیل یې کړئ. د بچو ښوونځی مو نوي وسایل غواړي؟ خپله یې پیل کړئ او حالات ښه کړئ.

ډاډه اوسئ: څوک چې لومړی ګام اخلي دوی په لومړي سر کې یوازې وي، خو که چېرې یې مفکوره ښه وي، نو ډېر زیات ملګري به پیدا کړي، نو عمل وکړئ او مخکښ شئ.

۲. داوطلب اوسئ. مور هر یوه ځینې وخت د رضاکارۍ هڅه کړې، خو نه یو بریالي شوي ولې؟ د وېرې له لاسه. وېره دا نه وه چې کار به ګڼي سر ته ونه رسوو، بلکې وېره د همکارانو له خبرو وه، دوی به راپورې خاندي، دوی به وایي چې د یو دوو پیسو معاش زیاتولو لپاره یې نور خلک وروسته کړل.

په ډله کې ګډون او هلته د منل کېدو لېوالتیا طبیعي حس دی، خو له ځانه باید پوښتنه وکړئ: (زه باید کومې ډلې ته لاړ شم؟ هغې ډلې ته چې خلکو پورې خاندي او د نورو خلکو مخه نیسي؟ که هغې ډلې ته چې د کار او درناوي له امله پرمختګ کوي؟) سم ځواب حتمي دی.

داوطلبه خلک تل خرګند وي، د خلکو ور پام وي. مهمه دا ده چې دوی له دې فرصته په ګټې اخیستو سره خلکو ته ښیي چې دوی د داوطلب کېدو، وړتیا او بلند پروازۍ وړتیا لرله. داسې دندې په خپله خوښه او داوطلبۍ کوئ. په خپله ټولنه، کاروبار او پوځ کې پرمختللي خلک را یاد کړئ. د دوی خویونه د فعالو خلکو دي که د غیرفعالو خلکو؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ټول زیارکښه او پُرکاره خلک فعال خلک دي. غیرفعال هغوی دي چې له کارونو ځان ځنډې ته کوي، بهانې کوي او کارونه ځنډوي.

داسې غیرفعال خلک د رهبرۍ وړتیا نه لري، ځکه خلک ځان سره دا حساب کوي چې ده خپله څه کړي؟

ما لا د داسې کس ستاینه نه ده اورېدلې چې د بل له وینا پرته یې یو کار نه وي کړی.

تاسې څنګه؟

عمل عادت کړئ

لاندې اساسي ټکي مراعات کړئ:

۱. فعال اوسئ، کار پیل کړئ، د عمل خلک شئ، له کاره مه تښتئ.

۲. په تمه مه کښنئ، د حالاتو سمېدو ته انتظار مه کوئ، ځکه حالات پخپله نه سمېږي، په لاره هر وخت ستونزې او خنډونه وي، تاسې ورته تیار اوسئ، هر وخت چې ورسره مخ شوئ، مبارزه ورسره وکړئ.

۳. یوازې مفکورې نه بریالی کېږي، دا هله ارزښت پیدا کوي چې کار پرې وشي.

٤. حرکت وکړئ، وېره ووژنئ او پر ځان باور پیدا کړئ. له کوم کاره چې وېرېږئ، هماغه وکړئ. وېره به مو ختمه شي. دا تجربه وکړئ.

۵. حرکت وکړئ، د خپل ذهن ماشین چالان کړئ. په دې تمه مه کښنئ چې ستاسې نوښت تاسې ته حرکت درکړي، بلکې تاسې خپل نوښت ته حرکت ورکړئ.

٦. پر (اوس) فکر وکړئ، بیا، سبا، بل سبا، بل وخت ... دا ټول د ماتې او هېڅکله مترادفې کلیمې دي. په هغه ډله کې راشئ چې وایي: (همدا اوس یې کوم!)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۷. دستي کار پیل کړئ. کار ته په ځان تیارولو وخت مه ضایع کوئ. د دې تیاری پرځای کار پیل کړئ.

۸. مخکښ شئ، لومړی ګام واخلئ. کار په جدیت وکړئ. داوطلبه اوسئ او خلکو ته وښیئ چې د عمل او بلند پروازی وړتیا لرئ.

پیل وکړئ او ورځئ!

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

یوولسم څپرکی

"ماته" څنګه "بری" کړو؟

ټولنیز فعالان او هغه خلک چې د سرک پر غاړه ښښت دي، دوی په عمر، عقیدې، زده کړو او نورو کې سره ډېر توپیر لري. ځینې یې ډېر ځوان دي، ځینې زاړه دي. ځینو یې پوهنتون لوستی، ځینې نور نالوستي دي. ځینو ودونه کړي، ځینو نه دي کړي، خو د سرک پرغاړه ښښتو دغو ټولو کوره خلکو کې یوه خبره مشترکه ده او هغه دا چې دوی مات شوي دي، ناکام شوي او ځپل شوي دي. دوی تر ټولو سخت او ځوروونکي حالات تجربه کړي دي. ټول دې ته لېواله دي او بلکې غواړي چې د خپل بد حالت کیسه درته له سره پیل کړي.

د دې خلکو درد او بېوزلي په دې جملو کې ښکاري:

(مېرمنه مې رانه لاړه)، (هرڅه مې بایلول او د تلو هېڅ ځای را پاتې نه شو)، (د ځینو ستونزو له امله له ټولنې لرې شوم او سر مې دې ځای ته را ووت.)

موږ چې د بېوزلو له دې مالته د منځنیو خلکو چم ته راشو، نو د دواړو ډلو په ژوند کې لوی توپیرونه وینو.

خو په دې مالت کې ښښت خلک هم د خپلو محرومیتونو لپاره هماغه دلایل راوړي چې تېرې ډلې د خپل بد حالت لپاره ویل. دوی هم د هماغه په ځېر له حالاتو زړه خوري. دوی هم مات شوي دي. اوس ډېر محتاط دي. نیم ځانې روان دي، له ځانه بېزاره، په ښه ژوند کې ورته یوه وېره ښکاري او دوی له هغې وېرې تښتي. دوی ماتې احساسوي، خو دا هڅه نه کوي چې د بخت له امله رامنځته شوي محرومیت سره مبارزه وکړي.

دوی هم ماتې منلې ده، خو په یوې ټولنیزې، پاکې او مدللې طریقې.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

اوس مخ ته ځو او د بري هغو کوڅو ته سر ښکاره کوو چې خلک پکې لږ دي. بیا هم د خلکو د بېلابېلو ټولنیزو تاریخچو سره مخ کېږو. رییسان، مدیران، دولتي چارواکي او نور هغه لوی خلک ګورو چې له شتمنو او غریبو کورنیو، وړو کلیو او ناولو کوڅو دې سیمو ته راغلي دي. دا ډله خلک زمونږ د ټولنې یوه برخه رهبري کوي او دوی هم ډېر بد شرایط لیدلي دي.

نو مونږ د کوڅو بې کوره خلک، منځني خلک او دا لوی خلک له یوه اړخه په یوه لیکه کې راوړلای شو او هغه اړخ دا دی چې دوی ماتې ته څه غبرګون ښودلی دی.

بې کوره انسان چې یو ځل ولوېږي، بیا پکې د را پاڅېدو قوت نه وي، همالته پاتې کېږي او ورو ورو ډوبېږي. عادي یا د منځنۍ طبقې خلک بیا په ګونډو کېږي، دوی هم درېدلای نه شي، همداسې بیټ روان وي، له سترګو چې فنا شو بیا ځان له دې هلو ځلو خلاصوي چې نور ونه رټل شي.

خو بریالي خلک چې ولوېږي بل ډول غبرګون ښیي، دوی سمدستي درېږي، له ماتې درس اخلي، ګوزار هېروي او مخکې حرکت کوي.

زما یو ملګری د مدیریت په برخه کې تکړه حقوقي مشاور دی. دفتر ته یې چې ورځئ لکه د ښار د خانانو مالت ته چې ننوتي یئ. ښایسته فرنیچر، ښایسته فرشونه، ډېر مراجعین، مهم پېرېدونکي دا ټول د شرکت د مالک بری ښیي.

بدبینه او تنګ نظره خلک ښایي ووایي چې: (دا هر څه به یې په چالاکۍ ګټلي وي)، خو داسې نه ده، نه چالاکي پکار ده او نه بخت ... نه په دعا نه په هنر کېږي... دا کار یوازې داسې یو هوډمن او مصمم انسان غواړي چې ماتې ونه مني.

په دې ځای کې داسې سړي کار کاوه چې د خپل پرمختګ لپاره یې ډېرې هلې ځلې کړې دي. د خپلو لسو کالو سپما یې شېرو میاشتو کې وبایلله. د

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

کور کرایه یې نه درلوده، څو میاشتې په شرکت کې پروت و. د دندو څو وړاندیزونه یې رد کړل، ځکه خپلې مفکورې یې لرلې، په هماغو یې کار کاوه. د ده خدمتونو ته پېرېدونکویو ځل (ښه) او سل ځل (نه) کړې.

اووه کاله یې ډېر زیات سخت؛ خو بریالي وو، ده پکې هېڅ ګیله ونه کړه. ما ته به یې تل ویل: (ډیوډه زده کوم، په دې کار کې سیالي سخته ده، پرمختګ پکې ورو دی، خو زه یې چل زده کوم.) او اخر یې زده کړ.

یوه ورځ مې ورته وویل چې دې تجربو کې به تاوان وکړې، راته وې ویل: (نه تاوان په کې نه کوم، زده کړه پکې کوم!) تاسې د لویو خلکو تاریخونه وګورئ، زیاتره یې له ډېرو سختو تېر شوي دي:

ذرې ذرې شي چې رڼا ته رسي لمر ته رسي

ستوري د سختو نه تېرېږي چې سحر ته رسي

(صابر) ژ

هر څوک چې بریالی شوی له پرېمانه مخالفتونو، ناهیلیو، خنډونو او بدبنینو سره مخ شوی دی.

د لویو خلکو ژوندلیکونه (اتوبیوګرافی) ولولئ، وبه ګورئ چې دوی هر یو په زرګونه ځله د ستونزو او کړاونو مخ ته وسله غورځولای شوه.

بل کار هم کولای شئ، د خپل شرکت د رییس یا ستاسې په نظر د بل بریالي کس ژوند وګورئ. که یې د ژوند په ټولو اړخونو پوه شئ، نو وبه ګورئ چې له ډېرو سختو او ستغو راتېر شوی دی.

بې له سختو، خنډونو او مخالفتو لویو موقفونو ته رسېدل سخت وي، خو له دې خنډونو د خپلو موخو لپاره کار اخیستی شو، ځنګه؟ وبه یې ګورو:

څه وخت مخکې مې د هوایي شرکتونو یو راپور لوست، پکې راغلي وو چې په لس میلیارده میله پرواز کې د یوه کس د مړینې خطر شته. نن سبا هوایي سفرونه ډېر خوندي دي. له بده مرغه هوایي پېښې اوس هم کېږي، خو پېښه

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې څنګه وشي مسئولین دستي ځای ته رسېږي او لامل یې پیدا کوي. ځینې مامورین د الوتکو اوسپنې له زرګونه میله لرې واټه راوړي او سره نښلوي یې. د کارپوهانو یوه ډله دا ګوري چې احتمالاً څه شوي وو. له شاهدانو او قربانیانو سره مرکې کوي. دا څېړنې او ګروېږنې اونۍ، میاشتې او ان کلونه وخت نیسي، تر دې چې دا پوښتنه ځواب شي : (چې پېښه ولې رامنځته شوې وه؟)

بیا چې دا پوښتنه څنګه ځواب شوه، دستي د ورته پېښې د مخنیوي لپاره اقدام کېږي. که د پېښې لامل مسلکي ستونزه وي، هغه حل کېږي. په الوتکه کې سلګونه امنیتي شیان د همدې څېړنو په برکت رامنځته شوي دي.

هوایي شرکتونه او سازمانونه دا خنډونه او نیمګړتیاوې مطالعه کوي چې هوایي سفرونه لا ډېر خوندي کړي او د دوی هڅې ګټورې هم دي.

ډاکټران هم له خنډونو د انساني روغتیا د ساتنې لپاره کار اخلي. انسان چې د نامعلوم علت له امله مړ شي، نو پر مړي یې څېړنې کوي او د مړینې لامل یې معلوموي. په دې توګه د انساني بدن په اړه لا ډېر معلومات پیدا کوي او د ډېرو خلکو ژوند ژغوري.

زما یو ملګری د خرڅلاو مدیر دی، په میاشت کې یوه جلسه یوازې له خپلو پلورونکو سره د خبرو لپاره کوي. دی غواړي د هغوی له خولې پوه شي چې خرڅلاو د کوم لامل له مخې کم شوی دی. د دوی له لاسه چې کومه سودا وتې،هغه تحلیلوي او په دقیق ډول یې ارزوي. په دې توګه پلورونکي پوهېږي چې بل ځل د بریالۍ سودا لپاره څه وکړي.

د کرکټ روزونکي له خپلو لوبډلو سره یو ځای لوبې دقیقې ګوري، د نړۍ د لویو لوبغاړو د قوت او کمزورتیا ټکي ګوري او خپلو لوبغاړو ته یې ښیي. همدارنګه د دوی د ناسمې لوبې فلمونه ورته چالانوي او تېروتنې یې ور ښیي،

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

چې خپله له راتلونکو تېروتنو ځان وساتي او د نورو لوبغاړو له تېروتنو ګټه واخلي. د دې ټولو موخه راتلونکې ښه لوبه ده.

د هوايي شرکتونو کارکوونکي، بريالي مديران، ډاکټران او روزنکي ټول د بري لپاره له يوه ګډ اصله کار اخلي او هغه دا دی: دوی چې په لاره له هرې ستونزې او خنډ سره مخ کېږي، له هغه يو سبق زده کوي.

موږ چې په کومه قضيه کې درد ووينو يا ضربه وخورو، نو زياتره وخت لومړيو کې احساساتي کېږو او تجربه يې نه شو ګټلای.

د پوهنتون استادان پوهېږي چې د ناکامۍ نومرو ته غبرګون په محصل کې د بري بالقوه وړتيا پيدا کوي. څو کاله مخکې مې چې پوهنتون کې سبق ښوده، يو ځل مجبور شوم چې په خپل زړه د وروستي کال يو محصل ناکام کړم. دا خبره هغه محصل ته لويه ضربه وه، ځکه هغه فراغت ته پلانونه جوړ کړي وو او دې ناکامۍ يې ورپورې خلک خندولای شول. محصل دوه لارې لرلې: يا به يې دا مضمون بېرته له سره لوست او سند به يې په ځنډ اخيستی يا به له پوهنتونه همداسې بې سنده تلو.

زه په تمه وم چې دا محصل به د دې ناکامۍ له امله ماسره دښمني کوي او همداسې وشول. ما ورته وويل چې کار دې ډېر کمزوری و، هغه راسره ومنله چې ډېره خواري يې نه وه کړې.

وې ويل: (د تېر سمستر درسونه مې ډېر بد نه وو، د هغو لحاظ هم نه کوئ؟)

ما ورته وويل: (داسې نه شم کولای، ځکه زه د محصل د هرې دورې کار په هماغه دوره کې سنجوم او بله دا چې د پوهنتون قوانين سخت دي، يوازې له تېروتنې پرته نور استادان د نومرو بدلولو حق نه لري.)

سړی پوه شو چې نومرې نه بدلېږي، سخت غوسه شو، راته وويل: (استاده په دې ښار کې ډېر داسې خلک دي چې نه يې دا درس لوستی او نه پکې بريالي شوي، خو اوس ژوند کې ښه بريالي دي، نو دا درس ولې دومره مهم

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دی؟ په دې یو مضمون کې لږې نومرې ولې رانه سند ایساروي؟ دا شکر دی چې نور استادان هم تا غوندې یوازې ظاهر ته نه ګوري.)

له دې خبرې وروسته پنځه څلوېښت ثانیې غلی وم، څکه د هر ډول جنګ او شخړې د مخنیوي ښه لاره چوپتیا ده.

بیا مې هغه محصل ته وویل: (ستا ځینې خبرې سمې دي. ډېر خلک له دې درسه خبر هم نه دي او بریالي دي، ته هم بې له دې درسه نه په ګټه اخیستو سره په خپل کار کې بریالی کېدای شې. ستا د ژوند ارمان نه په دې درس خرابېږي او نه جوړېږي، خو د دې درس او مضمون په اړه ستا لیدلوری دا کار کولا شي.)

هغه وویل: (یانې څنګه؟)

ورته ومې ویل: (یانې موږ چې دلته څومره نومرې درکوو، بهر هم همدومره نومرې درکوي. هلته او دلته یو شی مهم دی او هغه کار ختمول دي. په نیمګړي کار له دې ځایه بهر هم څوک نومرې او امتیاز نه درکوي.)

یوه شېبه غلی شوم چې په خبره یې سر خلاص شي، بیا مې خبره وغځوله:

(ګوره زه به یوه لاره دروښیم، ته ډېر ناهیلی شوی یې، زه دې درک کوم او که ته رانه خپه هم شې، ما ته به بیا هم هماغه پخوانی محصل یې، خو دې تجربې ته په مثبت نظر وګوره. مهم درس دا دی چې: که حاصل ونه لرې، موخې ته نه رسېږې. دا سپارښتنه ومنه او تر پنځو کالو یې له دې ځایه زده کړې ګټور درس وګنه.

درې ورځې وروسته خبر شوم چې ښه یې په دې مضمون کې نوم لیکلی دی، ډېر زیات خوښ شوم، دا ځل یې لوړې نومرې واخیستې، وروسته بیا د هغو خبرو د مننې لپاره یوه ورځ زما لیدو ته راغې.

راته وې ویل: (ستاسې له درسه وتلو مهم درس راکړ، ښایي تاسې را پورې وخاندئ، خو زه په دې خوښ یم چې په لومړي ځل نه یم فارغ شوی.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

مور ماتې په بري بدلولای شو، يانې درس ترې اخيستی شو، ترې تېر شو، وروسته چې بيا ځان پسې هغه تېروتنې ته وګورو، ورته وخاندو.

مويګور سينما به هېڅکله ليونل بري مور هېر نه کړي. په (۱۹۳۶.ز) کال کې د بري‌مور زنګون سخت ټپي شو او له ډېرو درملنو سره سره بيا هم ښه نه شو. زياتره خلکو ويل چې دی نور نه ښه کېږي، خو تېروتي وو. هغه له دې خنډه په تمثيل کې د لويو بريالو لپاره کار واخيست. په دې پېښې اتلس کاله واوښتل، دی غلی نه شو او ليونل د معلولينو په بايسکل بيا هم څو بريالي تمثيلونه وکړل.

د (۱۹۴۵.ز) کال د مارچ په پنځلسمه نېټه، چې ډبليو، کلوين او ويليمز د فرانسې جګړه کې په ټانک کې ناست وو، ټانک په ماين ور برابر شو او د چاودنې له امله ويليمز ړوند شو.

خو ويليمز غوښتل چې کشيش شي او دې ړوندون يې د کشيش کېدو مخه ونه نيوله. دی چې له پوهنتونه د غوره محصل په توګه فارغ شو، نو ويې ويل: (زما ړوندون زما امتياز دی او هېڅ شی به د خلکو په اړه زما پر قضاوت اغېز ونه کړي. زه ټول عمر خلکو ته دويم چانس ورکولای شم او زما ړوندون به له خلکو سره زما اړيکې پرې نه کړي. زه به داسې کس يم چې هر څوک به راسره په اسانۍ ليدلای او خپلې ستونزې شريکولای شي.)

دا خپله د دې ثبوت نه دی، چې يوه ترخه او دردوونکې ماتې په بري بدله شوې ده؟ ماتې يوازې يو ذهني برداشت دی او بس!

زما يو ملګری د ونډو د بازار تکړه او باوري پانګوال دی. دی د خپلو تجربو په رڼا کې د پانګونې ټولې پرېکړې ښې دقيقې ارزوي. يوه ورځ يې راته وويل: (پنځلس کاله مخکې مې چې کار پيل کړ، دوه درې ځله مې سم تاوان پکې وکړ، ځکه ما هم د نويو خلکو په شان زر ګټه غوښته او له امله به يې کنګال شوم. خو زه بيا هم ونه لوېدم. په اقتصاد کې مې د قدرت اساسي ټکي

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پېژندل او په دې هم پوهېدم چې ونډې د پانګونې لپاره تر ټولو مناسب ځیز دی.)

بیا یې په خندا زیاته کړه: (په دې خاطر لومړنۍ ناسمې پانګونې په دې کار کې د خپلو زده کړو په حساب کې جمع کوم.)

بلخوا بیا داسې کسان هم پېژنم چې په یو دوو وړو پانګونو یې زړونه مات شوي او بدبینه شوي دي. دوی خپلې تېروتنې نه تحلیلوي، له موضوع سم برداشت نه لري او بلاخره دې ناسمې پایلې ته رسېږي چې په عادي ونډو پانګونه جواري ده او جواري که نن نه وي سبا بایلل کېږي.

سر له ننه پرېکړه وکړئ، چې که په لاره کې درته هر خنډ پیدا کېږي تاسې به ترې ګټه اخلئ. دا ځل چې له کومې ستونزې سره مخ شوئ، نو پر خپل ذهن او اعصابو برلاسي شئ او هڅه وکړئ چې د دې کار لامل پیدا کړئ. په دې توګه د نویو تېروتنو مخه نیولای شئ.

مورږ انسانان عجب مخلوق یو. ډېر زر د خپلو بریاوو بشپړ اعتبار غواړو. ځنګه چې بریالي شو، غواړو چې شور جوړ کړو او ټوله دنیا خبره کړو. زمورږ دا خوښېږي چې خلک مو یو بل ته وښیي او ورته ووایي: (دا پېژنې؟ هغه فلاني دی کنه، فلاني کار یې چې کړی و.)

د دې تر ځنګ مو بل عادت دا دی چې په وړو ستونزو او خنډونو نور خلک ملامتوو. خرڅلاو چې کم شي پلورونکي عموماً پېرېدونکي ملامتوي. کار چې وران شي مدیران عموماً واړه کارکوونکي ملامتوي. په کورنیو شخړو کې ښځې مېرونه او مېرونه ښځې ملامتوي.

په دې لیونۍ نړۍ کې به ډېر خلک مورږ ته زیان را رسوي، خو زیاتره وخت مورږ خپله ماتې خورو. زمورږ زیاتره ماتې زمورږ د بې کفایتۍ یا تېروتنو له امله وي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په دې طریقه نوي خویونه او عادتونه خپلولای شئ. له ځان سره ووایی چې ځان به خپل مطلوب انساني کمال ته رسوئ. رښتیني اوسئ. ځان ته د درېیمګړي له نظره وګورئ، ځان وازمایئ. وګورئ داسې ضعف لرئ چې تر دې مخکې مو نه دی ورپام شوی؟ که ضعف وي د اصلاح هڅه یې وکړئ. زیاتره خلک ځان سره دومره عادت شي چې بیا په ځان کې د ضعف لیدلو او اصلاح وړتیا هم نه لري.

د مېټروپولیټین اوپرا مشهورې ستورې (رایس ستیفین) په ریډر ډایجسټ مجله کې ویلي چې د ژوند په ترخو شېبو کې یې ډېر ښه نصیحت ترلاسه کړی دی.

نوموړې چې هنري فعالیتونه پیل کړل، د مېټروپولیټین اوپرا د ستورو معرفي کولو په لړۍ کې بریالۍ نه شوه او دې ماتې سخته خپه او ناهیلې کړه.

د ځان په اړه وایي: (ما ویل ټول خلک به ووایي چې زما غږ تر ټولو نجونو خوږ او ښکلی دی، وبه وایي چې د دې په اړه ورکړې رایه ناسمه وه او زه له دې امله رد شوې یم، چې واسطه نه لرمه.)

خو د دې روزونکې هېڅ ډول دلاسینه ورنه کړه، د دلاسینې پر ځای یې ورته وویل: (ګرانې! له خپلو کمزورتیاوو سره د مخ کېدو زړه پیدا کړه.)

دا هنري ستورې وایي: (زما پر ځان زړه خوږېده، خو دا خبرې به چې را یادې شوې، نو تر سهاره به یې وینبه ساتلم، تر دې چې یوه ورځ رښتیا هم له خپلو کمزورتیاوو سره مخ شوم. په هغه شېبه چې پرته وم، ځان ته مې وویل: ولې مې ونه ګټله؟ څنګه به یې وګټم؟ پوهه شوم چې زما غږ لا بشپړ نه دی، بهرنۍ ژبې او ډېر نقشونه مې باید زده کړي وای)

نوموړې وایي: پر خپلو کمزورتیاوو پوهېدلو نه یوازې بری راکړ، بلکې ډېر زیات ملګري او مینه وال یې هم راکړل.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ځان نقدول او ارزول ښه اغېز لري. دا انسان ته د بري وړتيا او قوت ورکوي. نور خلک ملامت ګڼل ښه نه دي. بل څوک (ملامتول) تاسې ته هېڅ ګټه نه لري.

نو ځان سم نقد کړئ، ځان وارزوئ. له خپلو کمزوريو او بې کفايتيو مه تښتئ، لوړ معيارونه وټاکئ، د بريالیو خلکو غوندې خپل کمزورتياوې ولټوئ او بيا يې اصلاح کړئ. بری په همدې کار کې دی.

خو خپل کمزورتياوې د دې لپاره مه پيدا کوئ چې بيا يې ووايی : (دا مې د ماتې بل دليل و.)

اپوټه خپلو تېروتنو او نيمګړتياو ته له دې زاويې وګورئ چې: (دا هم زما د اصلاح يوه بله لاره ده او لوی بري ته مې رسولای شي.)

البرټ هوبارډ به ويل: (مات شوی انسان هغه دی چې لويې تېروتنې يې کړې وي، خو هېڅ يې نه وي تړې زده کړې.)

موږ زياتره وخت ماتې خپله بدمرغي ګڼو. وايو چې: (بس د قسمت چارې دي نو ... څه به وکړو.) خو تاسې يوه شېبه فکر وکړئ، دا بخت دومره ګونګ شی هم نه دی چې په نامعلوم علت به معلومې پايلې درکوي.

ښه تاسې فکر وکړئ که الوتکه ولوېږئ او هوايي اداره د خپلو څېړنو خبرتيا داسې وکړي: (موږ پر دې پېښه ډېر خپه يو ... خو د قسمت کارونه دي نو ... څه به ووايو.)

دې وخت کې به تاسې خپله ووايی چې دا څه رقم خلک دي. يا که يو ډاکټر ستاسې يوه خپلوان ته ووايي: (زه ښښنه غواړم، هېڅ نه پوهېږم چې څه شوي، خو د قسمت کار دی نو...)

دا د قسمت او پېښې خبره موږ ته هېڅ نه را زده کوي او موږ بل ځل داسې حالت سره د مخ کېدو لپاره هېڅ تړې نه شو زده کولای. که د کرکټ روزونکی له ماتې وروسته خپلې لوبډلې ته ووايي: (ښه نو. خير دا به مو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

قسمت کې وه.) دا خبره يې لوبډلې سره هېڅ مرسته نه کوي او هغه ټهروتنې نه ورښيي چې په راتلونکو لوبو کې يې بايد ونه کړي.

اورويل هوبارډ اوولس کاله په ميشيګان کې ښاروال او د ښار مشهوره څېره و. دی د ښاروال کېدو له کاله مخکې په يوه بهانه له سياسته وتلی شو.

ځکه دی دري ځله د ښاروالۍ په ټاکنو کې ناکام شوی و، دري ځله د ولايتي شورا په ټاکنو کې ناکام شوی و او يو ځل د کانګريس په ټاکنو کې هم ناکام شوی دی.

خو اورويل بيا هم دا ټولې ماتې او ناکامۍ مطالعه کړې او دا يې خپلې سياسي رده کړې ويللې. خو نن همدا ښاغلی د ايالت په کچه قوي او ځيرک سياستوال دی

نو بخت مه ملامتوئ. خندونه وارزوئ. له ماتې سبق واخلئ. زياتره سترې او محروم خلک خپل حالت په بدبختۍ بيانوي. دا خلک لا هم خام دي، ماشومانه فکر کوي او دلاسايني غواړي. دوی خپل شرايط نه درک کوي او هغه فرصتونه نه ګوري چې دوی قوي کوي.

نو بخت مه ملامتوئ. بخت ملامتونکی انسان هېڅ بري ته نه دی رسېدلی.

رما يو ملګری نقاد او ادبي مشاور دی، يوه ورځ يې راته د ليکوالۍ د ژوند کيسه کوله، وې ويل: (زياتره ليکوالان، ليکوالۍ ته جدی نه ګوري، تر يوه وخت ليکل وکړي، خو بل کار چې پيدا کړي هغه ورته تر ليکوالۍ جدي شکاره شي او ليکوالي پرېږدي. زما داسې خلک نه خوښېږي، ځکه دوی د بري لنډو لارو پسې ګرځي، خو دومره نه پوهېږي چې هېڅ لنډه لاره نشته.

زه دا نه وايم چې د کار دوام ګڼي ستونزه حل کوي، ځينې وخت دا دوام او تعقيب هم هېڅ ګټه نه لري.

ره اوس له داسې ليکوال سره کار کوم چې دوه شپېته لنډې کيسې يې ليکلې. خو يوه يې هم نه ده پلورلې. ظاهراً د ليکوال کېدو هدف کې جدي دی، خو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ستونزه پکې دا ده چې لیکوالی کې په هماغه یوه لاره روان دی. ټولې کیسې یې په هماغه یوه کلک چوکاټ کې لیکلې دي. نه یې د کیسې په هیڅ برخه، نه په کرکټر، نه په صحنه، نه په ډیالوګ، نه په طرحې ... نه یې ان د لیکوالی په سبک کې د نوښت هڅه کړې. اوس ورسره زه مرسته کوم چې څو نوې طریقې او تخنیکونه امتحان کړي. سړی تکړه دی او که د کار په بېلابېلو اړخونو کې تجربې وکړي، نو ډېرې کیسې پلورلای شي. که داسې یې ونه کړل، نو بیا به هم رد او منفي ځوابونه اوري.)

دا مشاور موږ ته یو ښه نصیحت کوي چې موږ باید کار وکړو، خو یوازې همدا کول یې بری نه دی، موږ زیار ویستی شو، هڅه کولای شو، خو بیا به هم ښایي کوم ځای ته ونه رسېږو، ځای ته به هله رسېږو چې دا هلې ځلې له نوښت او تجربو سره ګډې کړو.

اډیسن په نړۍ کې مشهور شخصیت دی. ده له څراغ جوړولو وړاندې زرګونه تجربې وکړې، خو دې ته پام کوئ چې تجربې یې کولې. ده غوښتل چې څراغ جوړ کړي، خپل کار یې کاوه، خپله لاره یې تعقیبوله، خو بري ته هله ورسېد، چې تجربې یې ورسره یو ځای کړې.

یوازې هلې ځلې، دوام او تعقیب بری نه دی، خو که ماتې او تجربې ورسره شي، نو بري ته مو رسولای شي.

څو ورځې مخکې مې د تېلو د لټولو هلو ځلو په اړه یوه مقاله ولوسته. مقاله کې ویل شوي وو چې د تېلو شرکتونه له کوهي کیندلو وړاندې ځمکه مطالعه کوي، خو له دې ټولو مطالعاتو سره بیا هم په اتو کې یو کوهی د تېلو او نورو تش وي. د تېلو شرکتونه خپل زیار کاږي، کار تعقیبوي، خو دومره ژور کوهیان نه کیندي، چې خلک ورپورې وخاندي، دوی هله دویم کوهی پیلوي چې د لومړي په ناکامۍ ډاډه شي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زیاتره خلک کار ډېر ګرم پیل کړي، خو نوې تجربې نه کوي او بېرته ناکامېږي.

خپلو موخو ته وفادار شئ، وښته هومره شک پکې مه کوئ، خو ټول عمر د زیارت جنډې هم مه ساتی، چې یوه لاره ناکامه شوه، بله تجربه کړئ.

کوم خلک چې خپل کار تعقیبوي د بري وړتیا لري. دوه لارې درته ښیم، دا به درسره د تجربو په وړتیا زیاتولو کې مرسته وکړي:

۱. ځان ته ووایی: (که غر لوړ دی، په سر یې لار شته.) ټول فکرونه مقناطیسي دي، که ځان ته مو وویل چې: (زه مات شوی یم او د حل لاره نشته) نو منفي فکرونه په درته مخ کړي او هر یو به درته دا وایي چې ته رښتیا وایې، هېڅ لاره نشته.

نو اپوټه ووایی : (که غر لوړی دی په سر یې لار شته)، هره ستونزه حل لري، دې سره به مثبت فکرونه خپله درشي او په لارې موندلو کې به درسره مرسته وکړي.

همدا باور مهم دی چې هره ستونزه حل او غر پر سر لار لري.

د ګډ ژوند مشاورین وایي تر څو چې د واده یو اړخ یا دواړه اړخه دا هوډ ونه کړي چې مینه او صمیمت به بېرته راوړي، تر هغې د دې رشتې ساتلو لپاره هېڅ مثبت ګام نه پورته کېږي.

اړواپوهان او خیریه کارکوونکي پر دې باور دي، چې تر څو شرابي دا هوډ ونه کړي چې شراب پرېښودای شم، تر هغې یې نه شي پرېښودای.

هر کال زرګونه نوې دندې رامنځته کېږي، خو له اوسه تر پنځه کاله وروسته به لږ خلک کار کوي، زیاتره خلک چې ماتې وخوري بیا به وایي: (ولا سیالي سخته وه، مجبور شوم چې میدان مو پرېښود.) ستونزه دا ده، زیاتره خلک چې کار کې ستونزې سره مخ شي، نو ماتې ورته ښکاري او بلاخره ماتېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

که تاسې پر دې باوري شئ چې حللاره شته، نو منفي انرژي مو خپله په مثبتې انرژۍ بدله کړه، يانې تاسې مخکې ځئ او دوام ورکوئ.

مسئله هغه وخت بې حله وي چې تاسې ته بې حله ښکاره شي. که تاسې دا باور ولرئ چې حل شته، نو حللارې به خپله پيدا کړئ، نو په ناشوني او نه حللارو هېڅ مه غږېږئ.

۲. شاته لاړ شئ او تازه ساه واخلئ. ځينې وخت موږ ستونزو ته دومره نږدې يو چې د حللارې يې راته نه ښکارېږي.

څه وخت مخکې مې يو انجنير ملګرى وليد، ده المونيمې تختې ډيزاينولې چې بيا تړې ودانۍ جوړېدې. په دې دومره موده کې ده ته هېڅ مفکوره ذهن ته رانغله او په کاغذ يې ونه ليکله. څو ورځې مخکې مې وليد، پوښتنه مې تړې وکړه: کارونه دې څنګه شول؟

وې ويل: (ولا ښه نه دي. سږ کال مې لکه باغ ته دومره ډېر وخت نه دى ورکړى. زه چې له لويو ستونزو سره مخ شم، مجبور يم تر يوه وخته يې څنډې ته کړم، تر هغې چې نوي فکرونه راته راشي.

تاته به دا جالبه وي، خو ما ته د انجنيرۍ ډېرې مفکورې هله راځي چې باغ کې ګرځم او بوټې اوبه کوم.)

يوه ورځ په يوه خبرې ناسته کې له ولسمشر ايسن‌هاور پوښتل شوي وو، چې ولې دومره ډېر چکرونه وهي؟ جواب يې نوښت پلوه خلکو ته جالب دى، ده ځواب ورکړ:

(که څوک جنرل موټر فابريکه چلوي او که د امريکا حکومت، خو زه پر دې باور يم. که دى مېز ته ناست وي او په کاغذونو يې سترګې خښې کړې وي، نو خپل کارونه ښه نه شي کولاى. ولسمشر بايد عملاً خپل ذهن له وړو او عادي مسايلو خلاص کړي او پر اساسي عواملو بايد مستقل فکر وکړي. په دې توګه ښه او روښانه قضاوت کولاى شي.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زما یو پخوانی سوداګریز ملګری دی، دی هره میاشت کې خپلې مېرمنې سره درې شپې ورځې چکر ته تللو. نوموړی پوهېده چې دا شاته کېدل او ځان تازه کول د کار د پیل لپاره د ده ذهني قوت او ګټورتیا زیاتوي او پر ده د پېرېدونکوباور زیاتوي.

که خنډ سره مخ شوئ، ټول پلان مه خرابوئ. یو قدم شاته واخلئ، ځان تازه کړئ او بیا را مخکې شئ. نوي کارونه وکړئ، مثلاً پیانو غږول، زمزمه کول، څو قدمه اخیستل یا بل فکر کول... له دې کار وروسته چې بیا له هغه خنډ سره مخ کېږئ، نو حللاره ورته خپله پیدا کېږي.

په ځانګړو حالاتو کې مثبت اړخونه لیدل هم فرصت پیدا کوي. یوه ځوان راته کیسه کوله چې دنده مې پرېښوده، بیا مې په دې کار کې مثبتو اړخونو ته پام شو، ویل یې:

(یوه لویشرکت سره مې کار کاوه. یوه ورځ یې خبر راکړ چې شرکت سره دې کاري دوره ختمه شوه. اقتصادي بحران راغلی و او دوی ځینې هغه کارکوونکي ویستل چې شرکت ته یې ډېر ارزښت نه درلود.

چندانې کار نه و، خو زما ګوزاره پرې روانه وه. خبر مې چې واورېد، څو ساعته مې طبیعت سخت خراب و، بلاخره دې پایلې ته ورسېدم چې همدا به مې په برخه وو.

زما له خپل کار سره چندانې جوړه نه وه، خو که همدې کار کې پاتې وای، نو ډېر نور فرصتونه به مې نه وای ترلاسه کړي. اوس مې دا فرصت درلود، چې د خپلې خوښې وړ کار پسې وګرځم. څو ورځې لا تېرې نه وې چې په ښه معاش مې مناسب کار پیدا کړ. له دې شرکت زما وتل زما د ژوند تر ټولو ښه پېښه وه.

دا یاد ساتئ، څه چې غواړئ هماغه در رسېږي. مثبت اړخ وګورئ چې پر ماتې برلاسي شئ. که مو د ستونزو په اړه سم او روښانه ذهنیت پیدا کړ، نو ټول عوامل به ستاسې په ګټه را پیدا کېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

لنډیز

د ماتې او بري توپیر په هغه ذهنیت کې دی چې خلک یې د خندونو، سختیو، کمزوریو، زړه ماتېدو او نورو ناهیلي کوونکو حالاتو په اړه لري.

په لاندې پنځو لارو، له ماتې، بری جوړولای شئ:

۱. خندونه مطالعه کړئ چې بري ته خپله لار پیدا کړئ. له ماتې سبق واخلئ او د بري په نیت بیا روان شئ.

۲. پر ځان د نقد زړه او وړتیا پیدا کړئ. خپلې نیمګړتیاوې ولټوئ او بیا یې اصلاح کړئ.

۳. بخت مه ملامتوئ. هر خند مطالعه کړئ او ستونزې پیدا کړئ. دا مه هېروئ چې د بخت په ملامتولو هیڅ ځای ته نه رسېږئ.

٤. زیار له تجربو سره ګډ کړئ. خپلې موخې ته وفاداره اوسئ، خو ځان مه ملامتوئ، په یوه لاره ځان مه بربادوئ، نوې لارې چارې امتحان کړئ.

۵. دا یاد ساتی چې هر حالت لکه سکه دوه مخه لري. تاسې یې ښه مخ ولټوئ. مثبت اړخونه وویني او ناهیلي پرېږدئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دولسم څپرکی

موخې د ودې لپاره وکاروئ

ټول انساني پرمختګونه لکه (لوی او کوچني اختراعات، طبي اکتشافات، تخنیکي لاس ته راوړنې او سوداګریز پرمختګونه) له عملي کېدو وړاندې ذهني جریانونه وو. دا اوس چې په فضا کې سپوږمکۍ ګرځي دا تصادفي پېښه نه ده، بلکې دا د هغو پوهانو د فکر برکت دی چې موخه یې د فضا فتح کول وو.

موخه هغه ده چې موږ ورته رسېدل غواړو او موږ یې ترلاسه کوو. موخه خوب یا ارمان نه دی، دا هغه ارمان دی چې کار ورته کېږي. موخه یوازې (کاشکي!) نه ده، بلکې موخه روښانه ده چې: موږ ورته کار کوو.)

موخه چې نه وي ټاکل شوې، نه څه کار کېږي او نه مخ پر وړاندې قدم اخیستل کېږي. بې موخې ژوند بې مانا وي. مزل بې منزله وي. هېڅوک نه پوهېږي چې چېرته روان دي او ولې روان دي.

بري ته موخه داسې ده لکه ژوند ته ساه. هېڅ انسان بې موخې نه دی بریالی شوی. هېڅ انسان بې ساه ژوند نه شي کولای، نو خپله موخه دقیقه وټاکی.

ډیویډ ماهوني د پوسټ په دفتر کې کار پیل کړ او د اونۍ یې پنځه ویشت ډالره معاش ورکاوه. اوه ویشت کلنۍ کې د یوه سازمان عمومي مرستیال شو او په دري دېرش کلنۍ کې د ګوډ آنور کمپنۍ رییس شو. نوموړی د موخې په اړه وایي: (دا مهمه نه ده چې موږ اوس څه یو او چېرته یو، مهمه دا ده چې چېرته څو او څه ترلاسه کوو؟)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا مهمه نه ده چې موږ اوس څه یو او چېرته یو، مهمه دا ده چې چېرته ځو او څه ترلاسه کوو؟

بریالي شرکتونه ځان ته تر راتلونکو لسو او پنځلسو کلونو موخې ټاکي. لوی شرکتونو او اداري باید تل له ځانه پوښتنه وکړي چې: (په راتلونکو لسو کلونو کې باید زموږ شرکت کوم ځای کې وي؟) بیا دوی خپلې هلې ځلې پر همدې معیار سنجوي.

تولیدي فابریکه نن جوړېږي، خو ظرفیت یې د لس پنځلس کاله وروسته تقاضا پر اساس ټاکل کېږي، نه د اوسنۍ تقاضا پر اساس. څېړنې د هغو توکو د تولید لپاره کېږي چې لومړی څرک به یې لږ تر لږه یوه لسیزه وروسته را ښکاره کېږي.

نوی سوداګریز شرکت خپل راتلونکی؛ بخت او تقدیر ته نه سپاري، نو ته یې ولې سپاري؟

موږ هر یو له هغو کاروبارونو ډېره زده کړه کولای شو چې راتلونکي ته ګوري. نو ښه او بلکې پکار ده چې خپل لس کلن پلان له اوسه وټاکو. که موږ یو تصور لرو او راتلونکي کې یې عملي کوو، نو له اوسه باید پوه شو چې څه باید وو.

دا نقادانه فکر دی. کاروبارونه زیاتره له دې امله ناکامېږي چې پلان کې یې راتلونکی دقیق نه وي څېړل شوی او کوم انسان چې اوږدمهالی پلان نه لري، دی هم ځانته د فعالیت ځای نه شي پیدا کولای. بې هدفه انسان وده نه شي کولای.

اوس به درته په یوه بېلګه کې دا روښانه کړم چې بري ته د رسېدو لپاره اوږدمهالې موخې ولې اړینې دي. یوه اونۍ مخکې د (راف) په نوم یو ځوان راغی، کومه کاري ستونزه یې درلوده. هلک درووند او تکړه ښکارېده، درس یې څلور کاله مخکې خلاص کړی، خو واده یې لا نه و کړی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

څو شپې یې پر زده کړو، کار، وړتیا او روزنیز چاپېریال وغږېد. بیا مې ورته وویل: (داسې ښکاري چې ته ماسره د کار بدلولو په اړه مشوره کوې، ښه ستا څه ډول کار خوښېږي؟)

هغه وویل: (که رښتیا راباندې وایې په همدې خاطر درته راغلی یم، خو اوس نه پوهېږم چې کوم کار به خوند راکړي.)

د دغه ځوان ستونزه ډېره عامه وه، خو یو څو دفترونو او مدیرانو سره په خبرو دا ځوان خپله لاره نه شي موندلای. ازموینه او تېروتنه د ژوند مسیر ټاکلو تر ټولو کمزورې طریقه ده. په سلګونو کاري فرصتونو کې، سم مسیر ته د برابرېدو چانس ایله ۲٪ سلنه دی. دی باید پوه شي چې نوي ځای ته د ورتګ لپاره لومړی باید دا نوی ځای وپېژني، چې دا ځای چېرې دی او څنګه دی؟

نو ما ورته وویل: (ته د خپل ژوند پلان ته له دې زاویې وګوره. ته په خپل ذهن کې د خپلو راتلونکو لسو کلونو انځور راته تشریح کړه؟

هلک پر دې پوښتنې فکر کاوه، بلاخره یې وویل: (زه هم د نورو خلکو په څېر غواړم چې ښه عاید ولرم، ښه کور ولرم ... خو داسې ډېر فکر مې پرې نه دی کړی.)

ما ورته وویل چې دا طبیعي خبره ده. د ژوند په اړه ستا دا خبره داسې ده لکه څوک چې ټکټ پلورځي ته لاړ شي او ورته ووایي چې ټکټ راکړه، خو هغوی درته ټکټ تر هغې نه شي درکولای چې تا ورته خپل د تللو ځای او هدف نه وي ښودلای... ورته ومې ویل: (نو ما ته هم تر څو چې ستا ځای او هدف نه وي معلوم شوی، په دندې ټاکلو کې درسره مرسته نه شم کولای او دا ځای او هدف به راته خپله ته ښیې.)

هلک فکر کې ډوب شو، موږ له دوو ساعتونو راهیسې خبرې پیل کړې وې اخر مو خبرې په ژوند کې هدف ټاکلو ته راغلې او په هېڅ ډول دندو او

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

امتیازاتو یې ونه غږېدو. خو زه فکر کوم دغه هلک به د ژوند په اړه تر ټولو ښه سبق زده کړی وي او هغه دا چې: له حرکت مخکې منزل معلوم کړه.

تاسې هم د بریالیو خلکو په څېر له وړاندې ټاکل شوي پلانونه ولرئ. هر انسان یوه کاروباري واحد ته ورته دی. وړتیاوې، مهارتونه او قوتونه یې تولیدات دي. هر انسان غواړي چې خپلو تولیداتو ته وده ورکړي او په لوړه بیه یې خرڅ کړي. دا کار له وړاندې جوړ شوی پلان کولای شي.

دوه کاره به درسره مرسته وکړي:

لومړی: خپل راتلونکی په درېیو برخو ووېشئ: کار، کور او ټولنه.

که ژوند مو داسې ووېشه، نو له شخړو او ګنګسټیاوو به خلاص یئ او پراخ تصویر به لیدلای شئ.

دویم: درې پوښتنې باید په ډېر دقیق ډول ځواب کړئ:

- ژوند کې به څه کوم؟
- څوک به یم؟
- راتلونکی به مې څه وي؟

دا د پلان جوړونې لارښود به هم درسره مرسته وکړي:

زه لس کاله وروسته

د لس کلن پلان لارښود

الف. په کار کې: تر راتلونکو لسو کلونو

١. څومره عاید باید ولرم؟
٢. څومر مسئولیت اخیستی شم؟
٣. څومره واک باید ولرم؟
٤. په کار کې څومره درناوی باید ولرم؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ب. په کور کې: تر راتلونکو لسو کلونو
۱. ځان او کورنۍ ته د کومې کچې ژوند غواړم؟
۲. څه ډول کور غواړم؟
۳. څه ډول رخصتي غواړم؟
٤. ځوانۍ کې خپلو بچو سره څه ډول مالي مرسته کوم؟

ت. په ټولنه کې: تر راتلونکو لسو کلونو
۱. څه ډول ملګري غواړم؟
۲. څه ډول ټولنو سره یو ځای کېږم؟
۳. په ټولنه کې د مشرۍ کوم مقام غواړم؟
٤. د څه ډول ارمانونو او ارزښتونو دفاع به کوم؟

څو کاله مخکې مې زوی کلک شله و چې سپي ته یې کوټنۍ جوړه کړو. دومره ټینګار یې وکړ چې بلاخره مې ورسره ومنله او دواړو سپي ته کوټنۍ پیل کړه. په ترکانۍ موږ دواړه نه پوهېږو او دا ناپوهي مو په کار کې له ورایه ښکارېده.

څو ورځې وروسته مې یو ملګرۍ پوښتنې ته راغې، د سپي کوټنۍ یې چې ولیده، دستي یې وپوښتلم چې هغه د ونو منځ کې مو څه جوړ کړي دي؟ د سپي کوټنۍ خو نه ده؟ ما ورته وویل چې ده. بیا هغه زموږ څو ټروټنې را په ګوته کړې، وې ویل: (ولې مو په نقشه نه جوړوله؟ اوس خو څوک بې نقشې مېخ هم نه ټک وهي.)

نو هیله ده تاسې هم خپل راتلونکی تصور کړئ او له لوی تصوره مه وېرېږئ. نن سبا خلکو ته د خپل ارمان هومره ارزښت ورکول کېږي. هېڅوک له خپل

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ټاکلي هدفه ډېر څه نه شي ترلاسه کولای، نو لوی راتلونکی درته وټاکی او لوی ارمانونه ولرئ.

رما یوه زده کوونکي د خپل ژوند پلان جوړ کړی و. ما هغه ټکي په ټکي دلته راوړې دی. تاسې یې ولولئ او وګورئ چې خپل راتلونکی کور یې څومره ښایسته تجسم کړی دی. د دې پلان په لوستو پوهېږو چې دغه کس خپل راتلونکی ځان ته ټکي په ټکي روښانه کړی دی

(زما د خوښې کور. په کلي کې ځمکه، په دې خمکه کې د حانانو په نقشه دوه منزله جوړ کور. سپینې ستنې او نور شیان. له کوره به کټاره تاوه کړم او د کب ساتنې یو یا دوه ډنډونه به پکې جوړ کړو. ځکه چې زما او مېرمنې مې کبان ډېر خوښېږي. سپي ته به کور شاته ځای کې جوړ کړو. یو ارمان مې دا دی چې ګرد چاپېره تړې په ونو پوښل شوې لارې تاو را تاو شوې وي

حو کور یوازې ځلور دیواله نه دی، زه به هڅه کوم چې کور یوازې داسې نه ښي چې خوراک ځښاک او خوب دې پکې وشي. ډېر وخت به خپل عبادت ته ورکوو چې ژوند مو بې برکته نه شي

لسو کالو کې به ځان داسې ځای ته رسوم چې له کورنۍ سره مې د ټولې نړۍ لیدو ته لاړ شم. که په یو وار مو ټول سفر ته وخت نه درلود، په ځلورو پنځو وړو سفرونو به یې ووېشو او هر ځل به د نړۍ یوه ځای ته ورځو. دا مې ارمان دی چې د واده یا نورو لاملونو له مخې د کورنۍ تر شیندل کېدو او خپرېدو وړاندې دا پلان عملي کړم. د کور په اړه زما ټول پلانونه په کاري پرمختګ یورې تړلي دي. که دا پلانونه عملي کوم، نو کار باید ډېر وکړم او ذهن مې باید ارام او پر ځای وي.)

دا پلان پېخه کاله مخکې لیکل شوی دی دعه کس هغه وخت دوه واړه دوکانونه لرل اوس پېخه دوکانونه لري او اته هکتاره ځمکه یې د هماغه کور

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

لپاره اخیستې ده. یانې په خپل ټاکلي پلان ښه سم د خپل «هدف» خوا ته «روان» دی.

د ژوند دا درې واړه برخې یو بل پورې تړلې دي، خو کار پکې ډېر مهم دی. زرګونه کاله پخوا هم هغوی په سمځو کې ښه ژوند کاوه چې ښه ښکار یې کولای شو. اوس هم هماغه کیسه ده. رمونږ د کورنۍ ژوند ارامتیا او ټولنیز موقف په کاري بریا پورې اړه لري.

د میکنسي د مدیریتي څېړنو اداري څه وخت مخکې یوه پراخه مطالعه پیل کړه او موخه یې دا وه چې په مدیریت کې د بري لپاره لومړنی اړتیاوې په ګوته کړي. له ټولو کاروباري، سیاسي، علمي او دیني مشرانو نظر وغوښتل شو. د دې مطالعې څېړونکي او چلوونکي ډېر ځله، په ښلابښلو لارو همدې یوې پایلې ته ورسېدل چې: په مدیریت کې د بري تر ټولو مهمه اړتیا د پرمختګ شوق دی.

د جان وانامیکر دا وینا یاده ساتی چې: انسان تر هغې پرمختګ نشي کولای چې د کار علت یې د ده په شرایطو برابر نه وي.

غوښتنه باید مهار او قدرت شي. خو که تاسې خپلو غوښتنو پسې نه ځئ او په خپله خوښه کار کوئ، نو منزل ته نه رسېږئ.

یوه ځوان لیکوال د پوهنتون ورځپاڼې ته لیکنې کولې، زه ورسره غږېدلای یم. هغه خبرې به دلته را واخلم. دغه هلک ډېر قوي قلم درلود، که ژورنالېزم نه ورغلی وای، ډېر پرمختګ به یې کړی وای. ما ورته له فارغېدو څو ورځې وړاندې وویل: (له زده کړو وروسته څه پلان لرې؟ کوم بل کار ګورې که همدا خبریالي به کوې؟)

هغه را تهوویل: (ولا زما ژورنالېزم خوښېږي، د پوهنتون ورځپاڼې کې کار خوند هم راکوي، خو د ژورنالېزم مزه نشته، نو په دې کار کې هسې ځان له لوړې نه وژنم.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا هلک مې بیا پنځه کاله ونه لید او هېڅ ترې خبر هم نه وم. یوه شپه ورسره ناڅاپه مخ شوم. د ګومارنې د یوه شرکت مرستیال شوی و، خو خپل کار یې خوښ نه و. د خبرو په پیل کې یې راته وویل:

(ولا یوه معتبر شرکت سره کار کوم، معاش یې ښه دی، ژوند مې جوړ دی، خو که رښتیا درته ووایم، کار ته مې زړه نه لګي. اوس وایم کاشکې مې له پوهنتون وروسته کومې ورځپاڼې یا رسنۍ سره کار پیل کړی وای.)

سړی ستړی ښکاریده، د هر څه په اړه بدبینه و. خو که دی خپل اوسنی کار پرې نه ږدي او د خپلې خوښې کار یانې ژورنالېزم ته ور ستون نه شي، نو په ژوند کې لوی بری هم نه شي ترلاسه کولای. په کار کې بریالیتوب د زړه له تله هڅې غواړي او انسان هله دا کولای شي چې کار یې په خپله خوښه وي. که زما دا شاګرد د خپلې خوښې رشتې ته تللی وای، ښایي څه وخت وروسته یې ښې پیسې ګټلې وای او زړه به یې هم پکې له دې کاره ډېر خوشاله وای. له ناخوښه کاره د خپلې خوښې وړ کار ته تګ داسې دی، لکه انسان چې پنځه سوه هارس پاوره ماشین په یوه زوړ موټر کې نصب کړي.

موږ ټول ارمانونه لرو او وایو چې د خپلې خوښې کار کې بریالي شو، خو لږ خلک ځان خپلو ارمانونو ته تسلیموي. موږ ځانونه ارمانونو ته نه تسلیموو، بلکې د دې پرځای ارمانونه وژنو. انسان خپلې بریاوې په پنځو شیانو وژني، دا پنځه واړه ډېر خطرناک شیان دي او بایدمبارزه ورسره وشي:

۱. **ځان ټیټ ګڼل.** موږ له زیاتره خلکو اورو چې وایي: یاره فلاني کار ته مې ډېر زړه کښده، خو پوه شوم چې زما د وس کار نه دی. یا وایي چې د دې کار وړتیا مې نه لرله. یا وایي دې کار کې مې ماتې وخوړه ... یا پکې تجربه نه لرم ... یا مې پکې زده کړې نه دي کړې. زیاتره ځوانان همداسې ځانونه ټیټ بولي او بې وخته زړېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۲. **خوندیتوب.** زیاتره خلک وایي چې دې حالت کې ښه یم، کار مې خوندي دی. مور د همدې خوندیتوب په حربې خپل ارمانونه وژنو، هېڅ ډول خطر نه منو.

۳. **سیالي.** په دې برخه کې ډېر خلک لګیا دي، د پښې اینبودو ځای پکې نشته. دا خبرې له کاره د انسان زړه ماتوي.

٤. **د مور او پلار اجبار.** ما زرګونه ځوانان لیدلي چې وایي: (زما بل کار ته زړه و، خو مور او پلار مې راته دا کار وښود او زه هغوی نه شم خپه کولای.) زه چې ځومره پوهېرم، زیاتره مور او پلار په لوی لاس پر خپلو بچو کار نه تحمیلوي. هر مور او پلار د بچو برې غواړي. که بچي مور او پلار سره وغږېږي، خپل راتلونکي پلانونه ورته تشریح کړي او مور او پلار یې هم خبرې ته غوږ کېږدي، نو ستونزه حل کېږي. ځوانان او مور او پلار یې ټول یوه هیله لري او هغه راتلونکی برې او ښه ژوند دی.

۵. **کورني مسئولیتونه.** زیاتره خلک وایي: (پنځه کاله مخکې کېدل، خو اوس کور دی، ماشومان دي، اوس نه کېږي.) دا هم د هیلو او ارمانونو وژلو بله وسیله ده.

نو دا شیان پرېږدئ، ښه کار هله کېږي چې ستاسې په خوښه وي. خپل ارمانونه مه وژنئ، مه تسلیمېږئ چې ډېر قوت، شوق، ذهني وړتیا او ان روغتیا وموميء.

د خپلو غوښتونو پوره کولو لپاره هېڅ مهال ناوخته نه دی.

زیاتره بریالي خلک په اونۍ کې له رسمي ساعتونو ډېر کار کوي، خو تاسې به یې هېڅ ګیله وا نه ورئ. دا خلک یوازې موخې ته ګوري او له املې یې د کار انرژي هم پیدا کوي.

خبره دا ده چې: تاسې چې ځان ته هدف وټاکی او بیا ورته د رسېدو هڅه وکړئ، نو انرژي مو زیاتېږي او ان ځو چنده ډېرېږي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

زیاتره او حتی میلیونونه کسان چې موخه وټاکي او بیا د هغې موخې لپاره کار کوي، نو نوې انرژي ورسره اخلي. هدف ژوند ته نوی خوند ورکوي. یوه موخه ان څو مزمنې ناروغۍ هم رغولای شي.

راځې له موخې د قوت موندلو موضوع لږه ژوره وڅېړو. موږ چې خپله غوښتنه پوره کوو یا یوې موخې ته د رسېدو لپاره ټولې هلې ځلې کوو، دا وخت موږ کې موخې ته د رسېدو لپاره اړین بدني قوت، انرژي او شوق پیدا کېږي. د دې تر څنګ یو بل مهم عامل هم پیدا کوو. په دې وخت کې موږ یو (اتومات تجهیز) هم پیدا کوو، دا د موخې د تعقیب او په هغه مسیر د تګ لپاره اړین دی.

د موخې ټاکلو تر ټولو جالبه ښېګڼه دا ده چې انسان همدې موخې ته د رسېدو لپاره په سمه لاره روان ساتي.موږ چې ځانته موخه ټاکو او د ترلاسه کولو لپاره یې خپلې ټولې هلې ځلې کوو، نو دا موخه ورو ورو زموږ لاشعور ته ننوځي. د انسان لاشعور تل ارام او په تعادل کې وي، خو شعور بیا داسې نه وي. خو یوه لار شته چې انسان له خپل لاشعور سره عیار کړي. انسان که خپله لاشعور سره تفاهم او همکاري ونه کړي، نو یه چارو کې شکمن او زړه نا زړه کېږي. اوس به پوه شوي یئ چې کله مو موخه د لاشعور له خوا ومنل شي، نو تاسې پخپله په سمه لاره روانېږئ. ځکه په دې کار خپل ځان او لاشعور له دوه زړیتوب او شکونو وباسئ.

دا خبره به په دوو فرضي کسانو کې څرګنده کړو، په دې به هم پوه شئ چې دا دوه تنه موږ د خپل چاپېریال له خلکو سره پرتله کولای شو. دا کسان یو ټام نوموو او بل جیک. دا کسان دواړه سره ورته دي. ټام یوه موخه ټاکلې او په هر صورت یې باید ترلاسه کړي، خو جیک بیا موخه نه لري. ټام چې څه غواړي په خپل ذهن کې یې د هغې یو رون او روښانه تصویر جوړ کړی دی او لس کاله وروسته ورته ځان د یوه شرکت عمومي رییس ښکاري.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دا چې ټام خپلو موخو ته تسلیم شوی دی، دا موخه یې د لاشعور له لارې داسې اشارې ورکوي چې: دا وکړه او دا مه کوه. دا موخه ده سره غږېږي. ورته وایي: (زه هغه تصویر یم چې ته یې رښتیا کوې، نو ما ته د را رسېدو لپاره باید داسې عمل وکړې.)

ټام موخه لري او موخه یې ابهام او تیارو ته نه ټېل وهي، بلکې ټولو فعالیتونو ته یې یوه روښانه لاره ټاکي. دی چې جامې اخلي، موخه یې ورسره غږېږي او ښه ټاکنه پرې کوي. دا موخه ټام ته ښیي چې د کاري پرمختګ لپاره باید نور څه وکړي، څه ولولي او کوم دریځ ونیسي. که ټام له خپلې لارې لږ وښوېید، د ده په لاشعور کې ناست لارښود ورته وایي چې لاره دې غلطه کړې ده او بېرته یې سمې لارې ته را بولي.

په ټام به ډېر مسائل اغېز ولري، خو د ده موخه ورته د دې ټولو حساسو مسایلو په اړه معلومات ورکوي.

خو جیک بیا موخه نه لري او له دې امله خپل اتومات لارښود هم نه لري. دی ډېر زر لاره ورکوي. د ده په چارو کې شخصي پالیسي او سیاست نه ښکاري. جیک د موخې نه لرلو له امله په داسې لاره روان دی، چې پر بل سر یې ایله په سخته درې وخته خواړه دي.

اوس دا پورته برخه یو ځل بیا ولولئ، چې سم پرې پوه شئ. بیا خپل چاپېریال ته وګورئ. بریالي خلک مطالعه کړئ. وګورئ چې ټولو ځانونه څنګه خپلو موخو ته وقف کړي دي. وګورئ چې د بریالیو خلکو ژوند څنګه پر یوه لوی او اساسي هدف متمرکز شوی دی.

ځان خپلو موخو ته وقف کړئ. پرېږدئ چې پر تاسې برلاسې شي او تر ځان پورېستاسې د رسولو لپاره درته لاره وښیي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

کومه ورځ بې پلانه له کوره وتي یئ؟ په دې ورځ به مو تقریباً هېڅ مثبت کار نه وي کړی. ځکه ټوله ورځ ګرځو او مابنام تش لاس کور ته را ستنېږو. خو که ورځ مو په یوه پلان پیل کړه، ډېر ګټور کارونه پکې کولای شو.

دا درس موږ ته دا تجربه راښیي چې: که کار کوو، نو پلان باید ورته ولرو.

له دویمې نړیوالې جګړې مخکې زموږ ساینس پوهان د اتوم په قوت پوهېدل، خو د اتومي هستې په وېشلو او د دې قوت په ازادولو نه پوهېدل. امریکا چې په جګړه اخته شوه ساینس پوهانو هم دا بالقوه انرژي ولیدله او د یوه ستر بم جوړولو لپاره یې پرې کار پیل کړ. دې «کار» تاریخ «بدل» کړ. یوازې څو کاله پرله پسې او متمرکزه هڅه وشوه او دوی خپلې ټاکلې موخې ته ورسېدل. بم یې جوړ کړ او جنګ پای ته ورسېد. که داسې لوی پلان نه وای، نو معلومه خبره ده چې د اټومي وسلې جوړولو پلان به یوه لسیزه نور هم ځنډېدلای وای.

نو موخې وټاکئ او بیا یې د لاسته راوړلو لپاره کارونه پیل کړئ.

زموږ د هېواد لوی تولیدي سیستم ته مدیرانو پلانونه او مهالوېشونه ټاکلي او په پوره جدیت پرې عمل کوي. د خرڅلاو مدیران پوهېږي که د خرڅلاو دقیقه کچه وټاکل شي، نو پلورونکي ډېره سودا پلورلای شي. استادان هم شاګردانو ته ټاکلی وخت ورکوي او دا د دې لامل کېږي چې شاګردان خپل مونوګرافونه په ټاکلي وخت پوره کړي.

نن سبا که غواړئ چې کار په خپل وخت ختم کړئ، نو موخې وټاکئ. ضرب الاجل، کچې او ځان سره شخصي ژمنې. کار هله سم کولای شئ چې سم پلان مو ورته جوړ کړی وي.

ډاکټر جورج ای. بورخ د انساني عمر اړوند مسایلو کارپوه دی او په تولین پوهنتون کې کارکوي. دی پر دې باور دی چې زموږ عمر کې ډېر عوامل دخیل دي، مثلاً: وزن، ارث، خواړه، عصبي فشارونه او شخصي عادتونه.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

نوموړی وایي: (د زړېدو تر ټولو چټکه لار کار او فعالیت پرېښودل دي. هر انسان باید د ژوند لپاره، له ځینو اړخونو سره علاقه وساتي.)

مور هر یو خپل ذوق لرو: تقاعد ځینو ته پای دی او ځینو ته پیل. خوب، خوراک، چکرې هغه ذهنیت دی چې انسان زر له پښو غورځوي. ځوک چې تقاعد د هدفمند ژوند پای بولي، ډېر زر به پوه شي چې دا د ټول ژوند پای دی.

د کار انګېزه چې نه وي، انسانان ډېر زر له منځه ځي. د ګوښه کېدو بل ذهنیت دا دی چې: زه کار کوم او مخ ته ځم.

زما یو ملګری لیو ګوردون نومېږي، هغه همدا لاره ټاکلې وه. دی چې د اتلانتا د ستر بانک له مرستیالیته ګوښه کېده، نو جشن یې د پیل غونډې په څېر و. دغه سړي څه وخت وروسته خپل ځان د سوداګریز مشاور په توګه ثابت کړ او په دې برخه کې یې نښه پرمختګ وکړ.

دی اوس د څو شپېتو کالو دی، څو پېرېدونکي لري او په ښارکې نښه ویناوال هم بلل کېږي. زه چې لیو ګورم وینم، ځوان راته ښکاري. د دېرش کلن ځوان روحیه لري او لږ خلک د دې عمر خوړلي انسان په څېر ژوند کوي.

دی د هغو بوډاګانو غوندې نه دی چې خپلې ځوانۍ پسې ګوتې مروړي.

انسان چې نوره یوه هیله هم ونه لري (ښځینې موخې) ورته د ژوند هیله ورکوي. مېرمن (دې) زما د پوهنتون د یوه ټولګیوال مور ده. زوی یې دوه کلن و چې دا سرطان ونیوه. مېړه یې درې میاشتې مخکې په نامعلومې ناروغۍ مړ شوی و. ډاکټرانو ورته د ژوند لږه هیله ورکړې وه، خو ښځې ځان دې حالت ته نه تسلیماوه. ځان سره یې هوډ کړی و چې له مېړه پاتې دوکان به چلوي او خپل زوی به پوهنتون ته لېږي. ډاکټرانو یې څو ځله جراحي وکړه او هر ځل به یې ورته ویل چې: (یوازې څو میاشتې به ژوندۍ یې.)

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

که څه هم د ښځې سرطان ښه نه شو، خو دا څو میاشتې شلو کالو ته ورسېدې. زوی یې له پوهنتونه فارغ شو او دا بیا شپږ میاشتې وروسته مړه شوه. یوازې د مورنۍ مینې او عاطفې یوه هدف د دې ښځې عمر دوه لسیزې وځنډاوه.

موخې وټاکی چې ژوند مو اوږد شي. په نړۍ کې د کار کولو تر مینې بل هېڅ شی د انسان ژوند نه اوږدوي.

په دې مسایلو ډاکټران تر هر چا ښه پوهېږي.

هوډمن انسان بریالی کېږي. لومړی باید پر دې پوه شئ چې پرمختګ تدریجي کېږي. کور خښته په خښته جوړېږي. کرکټ د یوه یوه بال لوبه ده، یو یو بال کېږي او لوبه تر اخره رسي. دوکان په یوه یوه پېرېدونکي مشهورېږي. میلیون له یوې یوې پیسې جوړېږي او بلاخره څاڅکی څاځکی دریاب کېږي. هر لوی بری د څو وړو بریاوو ټولګه وي.

اریک سواریډ مشهور لیکوال او خبریال دی، ده په ریډرز ډایجسټ (اپریل ۱۹۷۵) مجله کې لیکلي: ما په ژوند کې تر ټولو لوی نصیحت د (ډبل کیلومتر اصل) اورېدلی دی، خبره یې داسې کړې وه چې:

(دویمه نړیواله جګړه کې راباندې الوتکه خرابه شوه، ما او همکارانو مې پراشوټ وکړ او د هند او برما ترمنځ په ځنګلو کې ولوېدو. د ژغورنې ډله څو اونۍ وروسته راغله، خو مورږ تر هنده ډېر سخت مزل کړی و. مورږ دوه سوه څلوېښت کیلومتره مزل وکړ، سخته ګرمي وه او په دې غرنۍ لاره کې راباندې موسمي بارانونه هم پیل شول.

څنګه چې روان شو، زما په موزه کې یو مېخ و، هغه مې پښه سورې کړه. د شپې مې پښو کې د وینو خاپونه پیدا شول. دا دوه څلوېښت کیلومتره لاره مزل مې په خوږو پښو کولای شوای؟ څینې نور ترما ډېر خراب وو، هغوی به دا مزل څنګه کولای؟ پر دې قانع شوي وو چې نه کېږي. خو مورږ وکړ، مورږ په ګوډو پښو له پولې واوښتو او همدا یو کار مو کولای هم شوای.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

بیا مې چې د دوه سوه او پنځوس زره کلیمو لرونکي کتاب د لیکلو لپاره دنده پرېښوده، نو دا ټوله طرحه مې ذهن کې نه شوای راوړلای. ځکه ما دنده پرېښوده، هغه ویاړ را ښلو او زه له دې دندې په پرېښودو وپرېدم. ما هڅه وکړه چې په ورپسې پاراګراف فکر وکړم، نه په ورپسې څپرکي او ورپسې پانې. په دې توګه مې شپږ میاشتې پرله پسې کار وکړ، یو پاراګراف مې ولیکه او بلاخره کتاب بشپړ شو.

څو کاله وړاندې مې د ورځنۍ پلان لیکلو او پلي کولو مسئولیت واخیست چې ورو ورو دوه زره پاڼو ته ورسېد. که هماغه وخت کې یې راسره د دوو زرو پاڼو لیکلو قرارداد کولای، نو نه مې اخیست، ځکه دا راته ډېر لوی کار ښکارېده، خو ما ته یې ویلي وو چې هره ورځ یوه لیکنه کوه او تر اخره مې همداسې یوه لیکنه کوله.)

که د (ورپسې کیلومتر) اصل دغه سړي ته په ګټه و، نو تاسې ته هم ګټه لري. هرې موخې ته د رسېدو یوازینۍ لاره دا ده چې ګام په ګام به ځئ. د سګرټو او نورو عادتونو پرېښودلو لپاره ما له ملګرو یوه ګټوره طریقه د (ساعت په ساعت) اوړېدلې ده. مثلاً که تاسې سګرټ پرېږدئ، نو دا فکر مه کوئ چې سګرټ به په یو دم څنګه پرېږدئ، بلکې دا فکر وکړئ چې په یوه ساعت کې به سګرټ نه څکوئ. یو ساعت چې پوره شو بیا د سګرټ نه څکولو هوډ یو بل ساعت ته وغځوئ، دا بیا همداسې ورځو، اونیو، میاشتو او بلاخره عمر ته رسېږي. کوم انسان چې په یو څل عادت پرېږدي، پکې نه کامېږي، ځکه دا یو روحي فشار پیدا کوي او هغه انسان ماتوي. یو ساعت ډېر زر تېریږي، خو ټول عمر سخت وي.

د هېڅ کار لنډیز نشته، هر کار کې باید ګام په ګام مخکې لاړ شو. لویو اجرایي مدیرانو ته که دنده هر څومره بې ارزښته وي، خو د مخکې تګ لپاره

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

يې باید یو فرصت وګڼي. پلورونکی هم باید د خرڅلاو مدیریت لپاره لومړی اړین مهارتونه زده کړي.

هره وینا ویناوال، هره ازمویښت څېړونکي او هر کنفرانس مدیر ته یو فرصت دی چې خپلو موخو ته پرې یو ګام نږدې شي.

ځینې وخت داسې ښکاري چې انسان به یو دم بریالی شي، خو که مونږ یې تاریخچه وګورو، نو د بري لپاره لومړی قوي بنسټونه رامنځته شوي دي. څوک چې بری او شهرت څومره زر ترلاسه کوي، هومره زر یې ښرته له لاسه هم ورکوي، دا هغه خلک دي چې قوي بنسټونه یې نه دي رامنځته کړي.

ښه ژوند داسې جوړیږي، لکه ښایسته کور چې له یوې یوې خښتې جوړیږي.

دا کار وکړئ: په کار کې چې کومو وړو وظایفو سره مخ کیږئ، دا د راتلونکي بري لپاره یو فرصت وبولئ. دا پوښتنه ذهن ته وسپارئ او د کارونو په ارزونه کې ترې ګټه واخلئ:

(ایا دا کار راسره موخې ته په زر رسېدو کې مرسته کوي؟) که ځواب منفي وي شاته لاړ شئ او که مثبت وي، مخکې لاړ شئ.

انسان په یو دم نه پورته کیږي، د بري په پوړی به وړو وړو پورته کیږي. د چارو ترسره کولو لپاره تر ټولو ښه چاره د میاشتنیو موخو او ژمنو ټاکل دي.

ځان وارزوئ: وګورئ چې د خپلې ګټورتیا لوړولو لپاره څه کولای شئ. لاندې چوکاټ د لارښود په توګه وټاکی. تر هر اصلي عنوان لاندې د هغو کارونو په اړه یو یادښت ولیکئ چې تاسې یې په راتلونکې میاشت کې ترسره کوئ. بیا یوه میاشت وروسته خپل پرمختګ وارزوئ او نوې میاشتنۍ موخه وټاکی. تل له وړو کارونو پیل وکړئ چې لویو کارونو ته چمتو شئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د ځان جوړولو دېرش ورځنی لارښود

زه به سر له اوس نه ...

الف. دا خویونه پرېږدم: (وړاندیز شوي موارد)

۱. کارونه شاته اچول.

۲. بدبیني او تریخ چلند.

۳. د ورځې له یوه ساعته ډېر ټلوېزیون کتل.

٤. غیبت.

ب. دا خویونه به خپلوم (وړاندیز شوي موراد)

۱. ظاهري حالت منظم ساتل.

۲. هره شپه له ویده کېدو مخکې پلان جوړول.

۳. په ټولو ممکنو مواردو کې د خلکو ستاینه کول.

ج. په دې توګه به په کارکوونکو کې خپل باور زیاتوم (وړاندیز شوي موارد)

۱. د خپلو مامورینو د ګټورتیا لوړولو لپاره به هڅې کوم.

۲. د شرکت او نورو چارو په اړه به بشپړ معلومات پیدا کوم.

۳. د شرکت د پرمختګ لپاره به پلان ورکوم.

د. په دې طریقه به خپلې کورنۍ ته لا ډېر پام کوم: (وړاندیز شوي موراد.)

۱. زما مېرمن چې کوم واړه کارونه کوي، که څه هم د هغې مسئولیت وي، زه به یې درناوی کوم.

۲. اونۍ کې به یو ځل کورنۍ سره شخصي مجلسونو ته ځم.

۳. د ورځې به یو ساعت یوازې کورنیو چارو ته ورکوم.

ه. خپلې مفکورې قوي کولو ته به له دې لارو کار اخلم: (وړاندیز شوي موارد)

۱. اونۍ کې به دوه ساعته خپلې مسلکي مجلې لولم.

۲. د ځان منظمولو او جوړولو یو کتاب به لولم.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

۳. ځلور نوي ملګري به پیدا کوم.

٤. د ورځې به نیم ساعت یوازې د ځان په ارامی فکر کوم.

که منظم، ښایسته، متعادل او د ښه فکر خاوند مو ولید، نو داسې فکر مه کوئ چې دا ګني همداسې زېرېدلی دی. د دغه سړي ورځنیو او پرله پسې هڅو ترې دا شخص جوړ کړی دی. د نویو مثبتو خویونو خپلول او د زړو منفي خویونو پرېښودل، ورځنی پروسه ده.

ځانته د پرمختګ دېرش ورځنی لارښود ترتیب کړئ.

موږ چې پر موخو غږېږو، نو زیاتره خلک وایي:

(موخو ته د رسېدو لپاره فعالیتونه پر خپل ځای مهم دي، خو زیاتره وخت داسې مسائل رامنځته شي چې د انسان ټول پلان ګډوډ کړي.)

ځینې داسې بهرني لاملونه شته چې د انسان په واک کې نه دي، پر دې سترګې نه شو پټولای. شدیدې ناروغۍ، د خپلوانو مرګ یا ځینې نورې ناڅاپي پېښې د انسان هڅې خرابولای شي.

نو دا ټکی یاد ساتی چې: یوه لار کې ستونزه پیدا شوه، نو لاره بدله کړئ. که تاسې په لاره روان یئ او لاره بنده شوه، نو تاسې به څه کوئ؟ لاس تر زنې به کېنئ؟ نه کېنئ، بله لاره لټوئ. ځکه د یوې لارې بندېدل په دې مانا نه دي چې تاسې دې خپل منزل ته ونه رسېږئ. نو خپل منزل ته باید بله لاره ولټوئ.

تاسې د پوځي قوماندانانو دا کار وګورئ. دوی چې یوې موخې ته د رسېدو لپاره اصلي پلان جوړوي، نو بل یا فرعي پلان هم ورسره وي. که چېرې کومه ناڅاپي پېښه یا لامل لومړی پلان خرابوي، نو دوی دویم پلان عملي کوي. تاسې چې الوتکه کې ناست یئ او یوه میدان کې الوتکې ته کېناستو اجازه ورنه کړل شي، نو تاسې اندېښنه نه کوئ، ځکه پوهېږئ پیلوټ ته ویل کېږي چې بل هوایي ډګر ته لاړ شئ او د دغه کار لپاره اضافي تېل هم لري.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په نړۍ کې به داسې لږ خلک وي چې د منزل په لاره به يې داسې حالاتو کې لاره نه وي بدله کړې.

خو موږ که لاره بدلوو، دا په دې مانا نه ده چې موخې دې هم ورسره بدلې کړو. لاره بدلول يانې منزل ته په بله لاره ورتګ.

زياتره خلک دا زړه خوري چې: (کاشکې مې يو کال مخکې دا شی اخيستی وای، که مې اخيستی وای، اوس به يې راته دومره ګټه کړې وه.)

ځمکې، کاروبارونه او ونډې پانګونه ده، خو دومره مهمه پانګونه نه ده. ځکه مهمه پانګونه هغه ده چې په انسان وشي او په ځان پانګونه دا ده چې د ذهني قوت او مهارت لوړولو وسايل واخيستل شي.

شرکتونه پوهيږي چې پنځه کاله وروسته فعاليتونه يې د پنځو کالو وروسته پر اساس نه دي، بلکې د اوسنيو پانګونو پر اساس دي. ټولې ګټې له پانګونې ترلاسه کيږي.

موږ ټول بايد په ژوند کې دا مهمه خبره زده کړو. که ګټه او مناسب عايد غواړو، نو پر ځان بايد پانګونه وکړو او دا پانګونه خپلو موخو ته د رسېدو لپاره کوو.

دلته دوه پانګونې يادوو چې راتلونکي کې به له تاسې سره ډېره مرسته وکړي:

۱. **پر زده‌کړو پانګونه.** حقيقي زده کړې تر ټولو ښه او مناسبه پانګونه ده. خو لومړی بايد دا وګورو چې موږ د زده کړو په حقيقي مفهوم پوه يو که نه؟ ځينې خلک کلونه په ښوونيزو ادارو کې تېروي او ډېر سندونه ترلاسه کوي. خو د زده کړو دا ډول کمي؛ ځېرنه او د خلکو شمېر بری نه تضمينوي. د جنرل الکتريک کمپنۍ د مديره پلاوي مشر رالف جي. کوردينر د زده کړو په اړه د لوړپوړي اجرايوي مديريت نظر داسې بيانوي: (زموږ دوو لوړپوړو مديرانو ښاغلي ويلسن او ښاغلي کافين پوهنتون نه دی لوستی. که څه هم ځينې پکې دوکتوراوې لري، خو زموږ

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د شرکت په یو څلوېښت تنو کې دوولس تنه لوړې زده کړې نه لري. موږ ته سلنه دی مهم وړتیا راته مهمه ده.) سند به درته کار جوړ کړي، خو پرمختګ مو نه شي تضمینولای، ځکه (کارونه په سندونو نه کېږي، په وړتیاوو کېږي.)

ځینې خلک په حافظه کې راټول معلومات علم بولي، خو یوازې د معلوماتو راټولول هم انسان بري ته نه رسوي. د انسان اړیکې ورځ تر بلې له کتابونو، دوسیو او معلوماتي ماشینونو سره زیاتېږي، خو که انسان هغه کار وکړي چې ماشین یې کوي، نو په ستونزه کې دی.

حقیقي پوهه هغه ده چې د پانګونې ارزښت لري، هغه علم دی چې د انسان ذهن ته وده ورکوي او د نوښت لامل یې کېږي. د انسان د زده‌کړو اندازه د انساني ذهن د کیفي ودې یا په لنډ ډول د هغه د ښه فکر له مخې سنجول کېږي.

هر عامل چې ستا فکري ظرفیت ته وده ورکړي، هغه زده کړې دي او له بېلابېلو لارو ترلاسه کېږي. خو نن سبا ډېرو خلکو ته د زده کړو ښه ځایونه ښوونځي او پوهنتونونه دي. زده کړې د دوی روزګار دی.

که پوهنتونونو ته لاړ شئ، جالبې خبرې به واورئ. په زده کړو کې تنوع به درته جالبه وي او دا به هم وګورئ چې له کارونو وروسته څوک درسونو ته ځي. داسې خلک به هم وګورئ چې راتلونکی یې ډېر روښانه دی او له اوسه لوی مسئولیتونه لري. زما یوه ټولګي کې پنځه ویشت تنه دي. په دوی کې یو زنځیري مغازه لري، دا مغازه بیا دولس څانګې لري، دوه د لویو زنځیري مغازو د خریداری مسئولین دي، څلور انجنیران دي، یو د هوایي ځواکونو قومندان دی او څو پکې نور متخصصین دي.

نن سبا زیاتره خلک د شپې پوهنځي لولي او اسناد اخلي، خو اسناد یوازې یوه پاڼه ده، مهمه د دوی د کار انګېزه نه ده. دوی د ذهن جوړولو لپاره درس او د راتلونکي ژوند جوړولو طریقې پسې ځي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

خو تېروځئ مه، زده کړې ګټه لري. په کال کې سل یونیم سل ډالره پانګونه او په اونۍ کې یوه شپه تاسې زده کړو ته ځانګړې کړئ. نو تاسې اوس دا لګښت په کلونو کې خپل عاید سره پرتله کړئ او بیا له ځانه پوښتنه وکړئ چې: (زما راتلونکی په دومره وړې پانګونې نه ارزي؟)

نو ولې له اوسه د پانګونې پرېکړه نه کوئ؟ دا درس داسې وګڼئ چې اونۍ کې یوه شپه د خپل ژوند خدمت کوئ. دا کار ستاسې پرمختګ، ځواني او هوښیاري خوندي کوي. تاسې د خپلې خوښۍ له مسایلو سره نږدې ساتي او د پرمختلونکو انسانانو لیکه کې مو دروي.

۲. **پر فکري انګېزو پانګونه.** زده‌کړې ستاسې ذهن جوړوي او پراخوي یې او د ستونزو د حل روزنه ورکوي. فکري انګېزې یا محرکات ذهن تغذیه کوي او د نویو فکرونو لپاره مواد درکوي.

ښې ذهنې انګېزې له کومه ځایه اخیستلای شو؟ د دې سرچینې ډېرې دي، خو د ښې سرچینې لپاره دا کار کولای شئ:

هر میاشت لږ تر لږه یو ګټور کتاب ولولئ، دوه د نوښت او مفکورو مجلې ولولئ. په لږو پیسو او لږ وخت هر ځای کې ځان د لویو مفکرینو له فکري جریانونو سره یو ځای کولای شئ.

یوه ورځ مې یوې مېلمستیا کې واورېدل چې یو کس خپل ملګري ته وایي: (د کال شل ډالره غواړي، په دومره بیه خو زه وال سټریټ ژورنال نه شم اخیستی.) مقابل کس یې د بریالي فکر خاوند و، هغه ورته وویل: (خو زه وایم که دا مجله ونه لولې، تر دې به ډېر تاوان وکړې.)

بیا هم درته وایم چې بریالي خلک خپلې الګوګانې کړئ، هغوی پسې روان شئ او پر ځان پانګونه وکړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پیل یې کړئ

د بري لپاره لاندې لنډ اصول وکاروئ:

۱. خپله موخه معلومه کړئ. لس کاله وروسته چې څه غواړئ، هغه تصویر سر له اوسه روښانه کړئ.

۲. لس کلن پلان ولیکئ. ژوند مهم دی، یوازې بخت ته یې مه پرېږدئ. هغه موخې ولیکئ چې په کور، کار او ټولنه کې یې ترلاسه کول غواړئ.

۳. ځان خپلو غوښتنو او ارمانونو ته وقف کړئ. که ډېره کاري انرژي غواړئ، که کارونه ختمول غواړئ او که د ښېتینې ژوند په خوند پوهېدل غواړئ، نو موخې وټاکئ.

٤. خپلې غریزې د موخو تابع کړئ، چې هغه ورته لارښوونه وکړي. که په خپلو موخو کې حل او جذب شوئ، نو هغه ته د رسېدو لپاره به ښې پرېکړې کوئ.

۵. خپله موخه ګام پر ګام تعقیب کړئ: هر کار چې کوئ، که هر څومره کوچنی هم وي، د خپلې نهایي موخې یوه پوړۍ یې وګڼئ.

٦. دېرش ورځنی موخې درته وټاکئ، همدا ورځنی هڅې ګټه رسوي.

۷. د لارې بدلون ته چمتو اوسئ. خو لاره بدلول هدف بدلول نه دي، بلکې هدف ته په لاره ورتګ دی.

۸. پر ځان پانګونه وکړئ. داسې شیان واخلئ چې ستاسې فکري ځواک او ګټورتیا لوړه کړي. پر خپلو زده کړو او فکري محرکاتو پانګونه وکړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دیارلسم څپرکی

څنګه د رهبر په څېر فکر وکړو؟

دا یاد ساتی چې هېڅوک تاسې لوړو موقفونو ته نه کش کوي، بلکې خلک خپل همکاران یا تر دوی ټیټ خلک لوړو بستونو ته لېږي.

لوړې بریاوې د نورو خلکو ملاتړ او همکاري او د رهبرۍ وړتیا غواړي. بریا او کارونو ته د نورو خلکو هڅول، دواړه د یو بل لازم او ملزوم دي.

په تېرو څپرکو کې مو چې د بري لپاره کوم اړین اصول په ګوته کړل، دا د رهبرۍ د وړتیا په ترلاسه کولو کې هم مهم دي. دلته درته د رهبرۍ څلور اصول یا قوانین ښیو. دا څلور اصول راسره مرسته کوي چې په هره برخه کې خلک د زړه له تله زمونږ خدمت وکړي ... مثلاً که په مدیریت کې وي، که په سوداګرۍ کې وي، که ټولنه کې وي او لنډه دا چې هر ځای کې وي.

د رهبرۍ څلور اصول یا قوانین په لاندې ډول دي:

۱. په کومو خلکو چې نفوذ غواړئ، نظر ورسره تبادله کړئ.
۲. له ځانه وپوښتئ: دې موضوع سره تر ټولو انساني چلند کوم دی؟
۳. پر بري فکر وکړئ، باور پرې ولرئ او هڅه ورته وکړئ.
٤. ځان ته د یوازېتوب لپاره وخت ورکړئ.

د دې څلورو اصولو تمرین ښه پایله لري او په ورځني ژوند کې انسان د رهبرۍ له زرینو اصولو سره بلدوي.

خو څنګه؟ داسې:

د رهبرۍ لومړی اصل: په کومو خلکو چې نفوذ غواړئ نظر ورسره تبادله کړئ.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په چا چې اغېز غواړئ، خبرې ورسره وکړئ او نظريات سره بدل کړئ. دا چاره خلک (ملګري، همکاران، پيرودونکي، کارکوونکي...) ستاسې د خوښې وړ کار کولو ته هڅوي. دا دوه بېلګې ولولئ چې په اغېز يې پوه شئ:

تيلې په يوه تبليغاتي ادار کې د ټلوېزيوني خبرتياو د ليکوال او لارښود په توګه دنده ترسره کوي. دې شرکت چې د ماشوم بوټانو له يوه توليدونکي شرکت سره ټرون وکړ، نو د څو خبرتياو جوړولو مسئوليت پکې تيلې ته وسپارل شو.

د پراخه تبليغاتو پيلولو يوه- دوې مياشتې وروسته د توليد په خرڅلاو کې هېڅ زياتوالی رانغی، نو په دې خاطر ټول ذهنونه ټلوېزيونيخبرتياتو ته متوجه شول، ځکه په زياتره ځايونو کې يوازې همدا ټلوېزيوني تبليغات کارېدل.

د تلويزون څو ليدونکو څېړنو وښودله، چې نړۍ خلور سلنه ليدونکو دا د يوه ښه شي خبرتيا ګڼه.

شپږ نوي سلنه نور خلک يا د دې خبرتيا په اړه بې تفاوته وو يا ورته په دې کې هم څه چل ښکارېده، چې دومره تبليغات ولې کوي.

سلګونو خلکو داسې خبرې کولې چې: (دا ډېخي بل ډول دی، سندره يې داسې ده لکه د شپې درې بجې چې نيورلان راډيو چالانه وي)، (زما بچي ټول ټلوېزيوني خبرتياو ګوري، خو دا د بوټانو خبرتيا چې راشي، دوی يا تشناب ته ځي يا يخچال ته)، (په دې خبرتيا کې دروغ ډېر دي)

دا ټول نظريات چې راټول او ارزيابي شول، ډېره جالبه خبره ترې راووته: کومو خلور سلنه خلکو چې دا خبرتيا خوښ کړې و، د دوی اقتصادي حالت تيلې ته ورته و او د شپږ نوي سلنه نورو خلکو حالت بيا جلا و.

د تيلې پر دې خبرتيا نړۍ شل زره ډالر لګښت راغلی و، خو دا چې يوازې خپل ذوق او نظر ته يې پکې کتلي وو، نو خبرتيا يې ناکام شو. ده په خبرتيا جوړولو کې د بوټانو په اړه خپل ذوق وړاندې کړی و، نه د نورو خلکو ذوق. ده داسې خبرتيا جوړ کړې و چې يوازې ده ته ښايسته ښکارېده، خو نورو خلکو ته بې خونده او بې مانا و.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

البته که ټیلۍ ځان دنورو خلکو پر ځای ګڼلی وای او له ځانه یې دا پوښتنه کړې وای چې: (که زه د دې ماشومانو پر ځای وای، څه ډول خبرتیا به دې ته هڅولای وم، چې له مور او پلار مې دا بوټان غوښتي وای؟) هله به بیا پایلې هم بدلې وای.

«جین» ولې کاروبار کې ناکامه شوه

جین څلورویشت کلنه تکړه او ځیرکه پېغله وه. زده کړې یې کړې وې. له پوهنتونه چې فارغه شوه، د جامو په یوه دوکان کې یې دنده واخیسته. هلته له ډېرو سپارښتونو سره مخ شوه، ان په یوه لیک کې یې ورته ولیکل: (جین تکړه نجلۍ ده، لوړ خیالونه لري، راتلونکي سره مینه لري او روښانه راتلونکي ورته په تمه دی.)

خو لږ تر لږه په دې کار کې داسې روښانه راتلونکی نه و. جین په دې ځای کې اته میاشتې بوخته وه، بیا یې دا ځای پرېښود او بل ځای کې یې کار پیل کړ.

جین چې د خرڅلاو کوم مدیر سره کار کاوه، هغه کس زما بلدي و، یوه ورځ مې تري د دې موضوع پوښتنه وکړه.

هغه راته وویل: (جین ښه نجلۍ ده، ډېر ښه خویونه هم لري، خو کار کې یې یوه لویه نیمګړتیا هم درلوده.)

ما وپوښت: (کومه نیمګړتیا؟)

ویل یې: (دې به دوکان ته په خپل زړه سودا راوړله او هغه سودا به د پېرودونکو نه خوښېده. دې به د مالونو رنګ، ډیزاین او بیه په خپله خوښه ټاکل، نه د پېرودونکو په خوښه او نه یې پکې د دوی اقتصادي حالت ته پام کاوه. ما به ورته ویل، چې دا سودا دوکان ته ښه نه ده، هغې به راته وویل: (څه؟ دا چې زما دومره خوښ شول، نو د خلکو خو به حتماً خوښېږي.

جین په لویې او شتمنې کورنۍ کې را لویه شوې وه او تل یې لوړ کیفیت غوښت. د توکو بیه ورته هېڅ مطرح نه وه او جامو ته یې د پېرودونکو له زاویې

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

ببخي نه کتل، په دې خاطر به چې جين کومه سودا راوړله، هغه به پر موږ پاتې وه.)

خو خبره همدا ده: که د خلکو په خوښه کار کوئ، نو مسایلو ته به د هغوی له نظره گورئ. د نورو خلکو په نظر چې پوه شوئ، بیا پر هغوی د نفوذ لارې چارې هم پیدا کولای شئ. زما یو ملګری تکړه پلورونکی دی، ما ته یې ویل چې له توکو اخیستو مخکې یوه شېبه پر دې فکر کوي چې د پېرودونکو غبرګون به یې په اړه څه وي؟ ملګري مې ویل: له مخاطبینو سره غږېدل د ویناوال وینا ښایسته، جذابه او اغېزناکه کوي. له مامورینو سره د مدیر خبرې اترې او د نظریاتو تبادله احکام اغېزناکوي او بیا ښه منل کېږي.

د یوې مغازې د پور د څانګې رییس خپله کیسه کوي چې دې کار ورسره څه مرسته کړې ده:

(زه چې د دې مغازې د پورونو د څانګې مرستیال شوم، نو زه یې د مکاتبه یې پورونو او پیسو را ټولولو مسئول هم کړم. په لیکونو کې چې له پېرېدونکوسره کومه لهجه کارول شوې وه، زما زړه یې خپه کړ. دا ټول لیکونه ترخه او ګواښوونکي وو. ما چې لوستل داسې مې ګڼل چې: (که ما ته څوک داسې لیک ولیکي، نو له ډېرې غوسې به یې پیسې هم نه ورکوم.) له همدې ځایه مې پیل وکړ او د داسې لیکونو تمرین مې پیل کړ چې که ما ته راشي او پیسې رانه پکې وغوښتل شي، نو ما خپلو پیسو ورکولو ته هڅوي. دې تمرین کار ته ګټه وکړه. ما څان د هغو پېرېدونکوپه ځای وګانه، چې د پور قسطونه ځنډوي، په دې توګه مې راتولې کړې پیسې تر ټاکلي حده لوړې کړې.)

زیاتره نوماندان له دې امله ماتېږي چې څان د خپلو رایه ورکوونکو پر ځای نشي لیدلای. یوه نوماند یوه سیاسي بست ته مبارزه کوله. له خپل سیال سره په ټولو شرایطو برابر و، خو یوازې له دې امله مات شو چې خبرې یې سختې وې او داسې اصطلاحات یې کارول چې لږ خلک پرې پوهېدل.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

سیال یې بیا د ده اپوټه هر ځای کې د خپلو رایه ورکوونکو او عام ولس په ژبه غږېده. له بزګرو سره به د هغوی په ژبه لګیا وو. مزدورانو سره به د مزدورانو په ژبه لګیا و، په ټلویزیون کې به یې چې مرکه کوله، خپل رایه ورکوونکي به یې عادي ولسي وګړي ګڼل او د پوهنتون د استاد په څېر خبرې به یې ورته نه کولې.

تل له ځانه پوښتنه کوئ چې: (که زه د بل چا پر ځای وای، دې حالت کې مې څه کول؟ دې موضوع ته مې څه غبرګون ښود؟ څه فکر مې کاوه؟) دا پوښتنې درته د لا ډېر بري لارې هواروي.

په کومو خلکو چې موږ اغېز غواړو، د هغوی علاقو او ذوقونو ته پام کول، د زیاتره مناسبتونو د ښه کولو لپاره ښه ګام دی. کلونه وړاندې د برېښنا یوه شرکت داسې یو فیوز جوړ کړ، چې په هېڅ حالت کې یې ډز نه کاوه. پر دې فیوز یې یونیم ډالر قېمت کېښود او بیا یې د خبرتیا لپاره له یوه تبلیغاتي شرکت سره ټرون وکړ.

کوم مسئول چې له تبلیغاتو کار اخیسته، دې ځانګړنې ته یې سخت هیجاني و. ویل یې چې د ټول هېواد په ټلویزیونونو، راډیوګانو او ورځپاڼو کې به ورته خبرتیاونه کوي. وې ویل: (زموږ کاروبار پراخېږي، په لومړي کال به لس میلیونه فیوزونه وپلورو.) مشاورینو یې هڅه کوله چې دی پر دې قانع کړي چې فیوز مصرفي توکی نه دی، دومره ښایسته او تخییلي جوړښت هم نه لري او خلک یې د اخیستو پر وخت یوازې په ارزانه بیې فکر کوي، ورته وویل چې: (د فیوز خبرتیا یوازې د لوړ عاید لرونکي طبقې ته ځانګړي کړئ.)

خو دا ټول نظریات رد شول او بلاخره پراخه تبلیغاتي کمپاین شپږ اونۍ وروسته د ناهیلي کوونکو پایلو له امله بند شو.

ستونزه دا وه: چې مدیر دې ګرانو فیوزونو ته له خپلې زاویې کتل، د بازار د لوړ عاید طبقې له نظره یې ورته نه کتل. که یې ځان د هغوی پر ځای ګڼلی وای، نو د دې تبلیغاتو مخاطبین به یې د لوړې طبقې خلک وی او خپل پېرېدونکی (د فیوز تولیدي شرکت) به یې له ماتې ژغورلای وای.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

پر کومو خلکو چې تاسې اغېز غواړئ، له هغوی سره د خپلو نظریاتو د تبادلې وړتیا زیاته کړئ. لاندې بېلګې به درسره ډېره مرسته وکړي:

د نظر د تبادلې تمرین

	حالات	د ښو پایلو لپاره له ځانه وپوښتئ
۱	کار کې خلکو ته امر	کار او حالاتو ته د هغو خلکو له نظره وګورئ چې کار کې نوي وي، بیا له ځانه پوښتنه وکړئ چې خپله خبره مې په سم ډول ور رسولې ده که نه؟
۲	سوداګریز خبرتیا جوړول	که زه یې مصرفوونکی وای، نو دې خبرتیا ته به مې څه غبرګون ښودلای.
۳	ټلیفوني خبرې	که زه د بل پر ځای وای، د خپل غږ او خبرو د بڼې په اړه به مې څه فکر کاوه؟
٤	ډالۍ	دا ډالۍ یوازې زما خوښېږي، که د هغې به هم خوښه شي؟ (ځکه ذوقونه توپیر کوي.)
٥	د حکم بڼه	زه چې په ځان ځنګه حکم غواړم، نورو ته همداسې حکم کوم؟
٦	ماشوم روزنه	که زه د دې ماشوم پر ځای وی، دې روزنې ته به مې څه غبرګون ښوده؟
۷	ظاهري حالت	که تر ما لوړ کسان داسې جامې واغوندي، زه به یې په اړه څه فکر کوم؟
۸	وینا	که زه د اوربدونکو پر ځای وای، له دې وینا به مې څه اخذ کاوه؟ او څه غبرګون به مې ښوده؟ د هغوی غوښتنو او علاقو ته په کتو به دا وینا څنګه ارزوم؟

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

د فکر د تبادلې دا اصول مراعات کړئ چې بریالي شئ

۱. د مقابل لوري حالت درک کړئ. یانې ځان د هغه پر ځای فرض کړئ. دا یاد ساتی چې د ډېرو خلکو وړتیا، ټولنیز موقف، عاید او نور به له تاسې سره توپیر لري.

۲. همدا اوس له ځانه وپوښتئ: (که زه د هغوی پر ځای وای، دې حالت ته به مې څه غبرګون ښوده؟)

۳. بیا هغه اقدام وکړئ چې که د مقابل لوري پر ځای تاسې وای، کاوه مو.

د رهبرۍ دویم اصل: فکر وکړئ

پر دې فکر وکړئ، چې له دې موضوع سره تر ټولو انساني چلند کوم دی؟ په رهبرۍ کې چې کوم موضوعات راځي د خلکو چلندونه ورسره بېلابېل دي. یوه لاره یې د ریاست مقام ته پام دی. رییس ټولې پرېکړې خپله او د نورو له مشورو پرته کوي. دی زیاتره وخت د موضوع په اړه د لاندې خلکو نظر نه اخلي، ځکه له دې وېرېږي چې باور او شخصیت یې خراب نه شي.

خو داسې دیکتاتوري دوام نه کوي. کارکوونکي به یې تر یوه وخته درناوی وکړي، خو بیا ستونزې او شخړې پیدا کېږي. بیا ځینې ښه کارکوونکي کار پرېږدي، د دوی پر ځای نور راځي او د رییس پر ضد دسیسې جوړوي. دې سره د سازمان ګټورتیا کمېږي او د رییس او مادون اړیکې خرابېږي.

بله ستونزه له خلکو سره وچ کلک او ماشیني چلند دی. داسې لکه انسان ته چې ځان د لاربښوونو د یوه کتاب په اصولو روانوي. داسې کس له هر څه سره ډېر زیات اصولي او مقرراتي چلند کوي، دې ته نه ګوري چې قوانین، پالیسی او پلانونه عادي مواردو ته یوازې د یوه لاربښود بڼه لري، داسې رهبر له خلکو سره د ماشین په څېر چلند کوي، خو دې ته نه ګوري چې ماشیني چلند نه یوازې په خلکو بدلګېږي، بلکې دا ډېر جنجالي چلند هم دی.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

هر مدیریت چې خپله ګټورتیا په سوچ او ترخه چلند زیاتوي، دا هېڅ یو سیستم نه خوښوي، ځکه په دې برخه کې چې کوم (ماشینونه) کار کوي، دوی خپله ټوله نه، بلکې لږ انرژي کاروي.

کوم خلک چې د رهبرۍ لوړو ته رسېږي، هغوی درېیم ډول چلند کوي چې (انساني چلند) یې بولي.

کلونه مخکې مې جانسن نومي کس سره همکاري درلوده. دی د المونیم جوړونې د یوه لوی شرکت انجنیر و.

جانسن همدا انساني چلند د خپلو موخو د ترلاسه کولو لپاره ټاکلی او ښې مثبتې پایلې یې تر لاسه کړې وې. د ده چلند به خلکو ته دا ښودل چې: (ته انسان یې، زه درته درناوی لرم او تر څو چې زه دلته یم په هر ډول به درسره مرسته کوم.)

له بل ښاره به چې نوی کس راغی، جان به ورسره زیار ګاله او د اوسېدو مناسب ځای به یې ورته پیدا کاوه.

له ده سره دوو مېرمنو او یوې سکرترې کار کاوه، د دوی په مرسته به یې د ټولو کارکوونکو کلیزې لمانځلې. پر دې کار به نیم ساعت وخت لګېده، ډېر لګښت یې هم نه غوښت، خو دا یو ډول پانګونه او درناوی و، ګټورتیا یې هم درلوده.

د بل دین کوم کارکوونکی به یې چې درلود، هغه ته به یې دا ډاډ ورکاوه چې ستا د دیني رخصتیو تېرولو لپاره به درته یو سیستم رامنځته کړو.

کارکوونکی یا د کارکوونکي د کورنۍ کوم غړی به چې ناروغه شو، جان به یې منظمه پوښتنه کوله. د هغو خلکو مننې ته به یې هم وخت ورکاوه چې سازمان ته به یې اضافي خدمت کاوه.

خو د جانسن تر ټولو انساني چلند بیا د کارکوونکو د ویستلو په برخه کې و. د جان یو پخواني مدیر خپل یو کارکوونکی له دې امله ویستی و، چې د کار

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

علاقه او وړتیا یې نه لرله. خو جان د مدیرانو غوندې داسې ونه کړل چې دا سړی خپل دفتر ته را وغواړي، مکتوب په لاس ورکړي او ورته ووایي چې له پنځلسو تر دېرشو ورځو دې کار ختمېږي.

د دې پرځای یې دوه ډېر جالب کارونه وکړل. لومړی یې ورته دا تشریح کړه، که له خپل شوق او وړتیا سره سم کار پیدا کړي او پکې بوخت شي، نو څه ګټې به وکړي. له دغه سړي سره یې خبرې وکړې او د کاري چارو یوه مشاور او لارښود ته یې معرفي کړ. یبا یې تر خپلې دندې یو لوړ کار وکړ. د څو شرکتونو له مدیرانو سره یې په دې تکل اړیکه ونیوله چې دغه کس ته یو مناسب کار پیدا کړي. د دغه سړي له ویستلو اتلس ورځې وروسته ورته نوی کار پیدا شو او دا ځای یې پرېښود.

د کارکوونکي د ویستو دا طریقه راته جالبه وه، جان ته مې وویل چې داسې دې ولې وکړل، هغه راته وویل: (ما له پخوا دا یوه خبره زده کړې چې څوک د چا تر امر لاندې وي، د هماغه ملاتړی هم وي. مور باید دی نه وی ګومارلی، ځکه دې کار ته جوړ نه و، خو دا چې بیا مو هم ګومارلی، نو زما ورسره له لاسه همدا کېدل چې بل کار موندلو کې ورسره مرسته وکړم.

خلک ګومارل اسانه دي، خو د مدیریت هنر دا دی چې له کاره به یې ببرته څنګه وباسي. زما یو کارمند چې ځي او زه ورسره بل ځای کې د کار مرسته کوم، نو نور کارکوونکي مې ځان ډاډه احساسوي، ځکه هغوی عملاً پوهېږي چې تر څو زه دلته یم، هېڅوک به اوزګار نه وي.)

زر قضاوت مه کوئ. ځکه دغه چلند جان ته هم ګټه رسوله، چا یې غیبت نه کاوه، کار یې خوندي و، ځکه د تر خپل لاس لاندې خلکو کار یې خوندي کړی و.

پنځلس کاله مخې مې ورسره ملګري وه، اوس تقریباً پنځوس کلن دی، ځان یې په ډېرو سختیو یوه ځای ته ورساوه، زده کړې یې لږې وې، جیب یې تش

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

و، خو بلاخره په (۱۹۳۱.ز) کال کې له دندې ګوښه شو. بیا یې د خپل کور په ګراج کې د تمانچو د پوښونو یو دوکان جوړ کړ. د خپل زیار ګټه یې ولیده، اوس د موبل و فرنیچر د تولید یوه فابریکه لري او درې سوه کاریګر ورسره کار کوي.

زما ملګری اوس میلیونر دی. پیسې او مادي وسایل ورته ډېر مهم نه دي، ځکه دی د ملګرو، ډاډ او سوکالۍ په برخه کې هم میلیونر دی.

د باب شوق له نورو سره یوه مرسته وه او دا ځانګړنه پکې ډېره څرګنده هم وه. دی واقعي انسان دی او خلکو سره داسې چلند کوي، څنګه یې چې د ځان لپاره غواړي.

زه او دی یوه ورځ د خلکو د نیوکو او له خلکو سره د ده د چلند پر موضوع غږېدو، راته وې ویل: (تا به له چا نه وي اورېدلي چې زه کمزوری، بېوسه او بې لاس و پښو یم، ځکه یوه لویه سوداګریزه اداره چلوم. څوک چې کار ورانوي زه یې سموم، خو مهمه دا ده چې څنګه یې سموم. له کارکوونکو چې تېروتنه وشي، نو زه بیا پام کوم چې ویې نه ځوروم او هغوی خجالتنه شي. په داسې حالاتو کې دا څلور ګامه اخلم:

۱. یوازې (شخصي) خبرې ورسره کوم.
۲. د ښو کارونو مننه تري کوم.
۳. هغه کار ور ښیم چې اوس یې سم نه شي کولای.
٤. ښې او مثبتې ځانګړنې یې ستایم.

دا کار ډېره مرسته کوي. زه چې داسې کار کوم خلک رانه خوشاله وي، ځکه زه پوهېږم ټول غواړي چې کمزورتیاوې یې همداسې ورسره مطرح شي. دوی ټول عمر له دفتره ښه وځي او بلکې دا ذهنیت ورسره وي چې تر دې هم ښه کېدای شي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

دی زیاتوي: (دا مې د ټول عمر تجربه ده، له خلکو سره چې ځومره ښه کوم، هومره ښې پایلې ترلاسه کوم. د دې پایلو ترلاسه کولو لپاره مې ظاهر سازي نه ده کړې، دا ښکي ثابته خبره ده. یوه لنډه کیسه به درته وکړم. پنځه- شپږ کاله مخکې یو کارکوونکی دفتر ته نشه راغی، له راتلو څو شېبې وروسته په فابریکه کې ګډوډي شوه. ځان سره یې لکه چې د شرابو بوتل راوړی و او ټول یې دلته تویې کړي وو. کارکوونکي ترې بوتل اخیستی و او همدا سړی د فابریکې باشي ځان سره بهر ښولای و.

زه چې بهر لاړم ګورم چې هماغسې ګنګس د دفتر دیوال ته ناست دی. لاس مې ورکړ، خپل موټر ته مې را پورته کړ او کور ته مې ورساوه. ښځه یې وېرېدلې وه. ما ورته وویل چې هېڅ خبره نشته او هېڅ نه کېږي. هغې راته وویل: (ته نه پوهېږې، د ده رییس ډېر تریخ سړی دی، که خبر شو چې دی نشه کار ته تللی له کاره به یې وشړي.) ما ورته وویل: (نه یې شړي، غم مه کوه.) ویل یې: (ته څه پوهېږې؟) ورته ومې ویل: (ځکه چې زه یې رییس یم.)

ښځه یې نږدې ضعف شوې وه، ورته ومې ویل: زما چې ځومره وس وي، هومره کار به ورته وکړم، هغې ته مې هم وویل چې څه مرسته دې له وسه وي ورسره ویې کړه، چې سبا ښېرته کار ته راشي.

زه چې ښېرته دفتر ته راغلم د دغه کارمند ځانګې ته لاړم، همکاران مې یې راټول کړل، ورته ومې ویل: (نن مو دلته یوه بده پېښه ولیده، خو زه له تاسې هیله کوم چې هېره یې کړئ. هغه سړی سبا ښېرته راځي، ښه چلند ورسره وکړئ. ډېره موده یې دلته ښه کار کړی دی، اوس باید موږ یو فرصت ورکړو. په سبا سړی کار ته راغی او بیا یې هېڅکله ستونزه جوړه نه کړه. ما هغه پېښه ډېره زر هېره کړه، خو داسې ښکارېدل چې له هغه هېره نه وه. دوه کاله مخکې د اداري مرکزي دفتر یو پلاوی را ولېږه، چې د دې ځانګې پر قراردادونو

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

وغږېږي. دوی له موږه عجبه او نامعقولې غوښتنې لرلې. خو هماغه نشه کس په دې ورځ پاڅېد، کارکوونکو ته يې وويل چې: د دې ځانګې رييس تل موږ سره ښه کړي دي. اوس موږ دېته هېڅ اړتيا نه لرو چې بهر نه دې خلک راشي او دا دې راته وښيي چې کارونه به څنګه کوو.

هغه پردي خلک لاړل او موږ خپلو کې، ښه د ملګرۍ په فضا کې پر قرادادونو وغږېدو.)

د انساني چلند خپلولو او ښې رهبرۍ لپاره دوه لارې دي: لومړی دا چې کله مو له چا سره شخړه راغله، نو له ځانه پوښتنه وکړئ چې دې ستونزې سره د چلند تر ټولو انساني لاره څه ده؟

کارکوونکو سره مو که شخړه راغله يا مو کوم کارکوونکي ستونزه جوړه کړه، نو پر دې پوښتنې ژور فکر وکړئ.

دا خبره ياد ساتئ. خلکو ته پېغور مه ورکوئ. بدبيني مه کوئ. خلک مه سپکوئ او غرور يې مه ټپي کوئ.

پوښتنه وکړئ چې: دې حالت سره تر ټولو انساني چلند کوم دی؟ دا کار بې ګټې نه دی، ګټې به يې زر يا په ځنډ خپله ووينئ.

دويمه لاره دا ده: په خپل چلند کې خلکو ته لومړيتوب ورکړئ. ستاسې مامورين چې تر خپل مسئوليته ډېر څه کوي، هغه ته لېوالتيا وښيئ. خلکو سره درونده چلند وکړئ. دا ياد ساتئ چې د ژوند لومړۍ موخه له ژونده خوند اخيستل دي. دا يو عمومي اصل دی چې تاسې چا ته څومره لېوالتيا ښيئ، هغه به درته دومره ډېر کار کوي او د هماغه کس کار تاسې د بري لوړو پوړونو ته رسوي.

هر ځای کې د خپلو مشرانو په مخ کې کشران وستايئ. هغوی به درنه منه وکړي او درناوی به درته ولري. په دې مه وېرېږئ چې دا کار به ګني ستاسې ارزښت ختم کړي. اپوټه کوم خلک چې تواضع کوي او لوی شخصيت لري، پر ځان يې باور تر هغو متزلزله خلکو زيات وي چې په زور خپلو بريالوو ته د نورو پام را اړوي.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

په هر فرصت کې تر خپل لاس لاندې خلک وهڅوئ او ویې ستایئ. همکاری یې وستایئ. کوم کارونه چې له خپل مسئولیته ورهاخوا کوي د هغوی منته ترې وکړئ. ځکه هڅونه هغه یوازینی انګیزه ده چې موږ یې پرته له لګښته نورو ته ورکولای شو. زیاتره وخت داسې هم شوي چې یوه واړه نوماند، بل لوی او مشهور نوماند له میدانه ویستی دی. انسان نه پوهیږي چې د ده تر لاس لاندې خلک به یې د ده پلوي او ملاتړ کله جبران کړي. نو د خلکو درناوی یاد ساتی. له خلکو سره سم چلند وکړئ، انسان اوسئ.

د رهبری درېیم اصل: پر خپل بري فکر وکړئ، پر بري باور ولرئ او بری وغواړئ.

نورو خلکو ته یوه له ستاینې او هڅونې ډکه جمله دا ده: (د هغه کس نوم داسې واخلئ چې بری ورسره ذهن ته راشي. فلانی ډېر د کار سړی دی.)

بری د هغو رسي چې باور پرې لري او هڅې ورته کوي. حقیقي رهبران لږ دي. داسې خلک ډېر دي چې وایي: چارې سمې روانې دي، ولې روانې چارې خرابې کړو، اپوټه داسې خلک بیا لږ دي چې په هر وخت کې د چارو ښه کولو او سمولو هڅې کوي.

د رهبری د نخبه ګانو له ډلې سره یو ځای شئ او بری وغواړئ.

دلته دوه کاره وړاندیز شوي، پر دې تاسې پرمختګ خوښوونکی نظر پیدا کولای شئ.

۱. هر کار چې کوئ، ودې او پرمختګ ته پکې ګورئ.

۲. هر کار کې پر لوړ معیار فکر کوئ.

څو کاله مخکې راته د شرکت رییس وویل چې په یوه مهمه پرېکړه کې ورسره مرسته وکړم. دې اجراییوي مدیر په یوازې سر دا شرکت رامنځته کړی او خپله پکې د خرڅلاو د برخې مسئول و. اوس یې اووه پلورونکي ګومارولي وو او نیت یې کړی و چې ته یوه ته ترفیع ورکړې او خپل ځای ته یې راولې.

CamScanner
http//www@pasoonbookclub@!!
Scanned with ACE Scanner

بلاخره يې دري داسې کسان ټاکلي وو چې د تجربې او مسلک له مخې تقريباً په يوه حالت کې وو.

زما ماموريت دا و چې له دې هر يوه سره په شرکت کې يوه ورځ تېره کړم او بيا د شرکت خاوند ته خپل نظر ووايم چې کوم يو پکې تکړه دی. هغوی ته ويل شوي وو چې يو مشاور به ورسره گوري او د بازارموندنې د چارو په اړه به ورسره غږېږي. خو د ځينو دلايلو له امله مو ورته د دې کتنې اصلي دليل نه و ويلی. دوو تنو تقريباً ورته غبرگون وښود. دواړه راسره ناراحته وو، لکه زه چې د دوی د حالت بدلولو لپاره راغلی يم. دوی د شته حالت ملاتړ کاوه او ټول شوي کارونه يې تاييدول. ما ترې د بازار د هدف، د خادماتو د تادېې بڼې او هغو شيانو په اړه پوښتنې وکړې چې د دوی خرڅلاو لوړوي، خو ټول ځواب يې همدا و چې: (هر څه سم روان دي.) په ځينو خاصو مواردو کې يې دا وويل چې دا اوسنی حالت ولې نه بدلېږي او بايد بدل نه شي. عموماً دواړو غوښتل چې حالات په هماغه ډول پاتې شي. يوه به زه خپل موټر کې تر خپل هوټله رسولم، هلته به يې چې څنگه ښکته کړم، راته ويل به يې: (زه نه پوهېږم چې ته يې ولې را لېږلی يې، خو زما له خوا رييس ته ووايی چې هر څه سم روان دي، بيا يې مه بدلوئ.)

درېيم کس بيا له دوی سره توپير درلود. ده له شرکت سره ډېره مينه لرله او د شرکت په پرمختگ يې ويار کاوه، خو لا هم راضي نه و او د ډېر پرمختگ غوښتنه يې کوله. دغه سړي به ما ته ټوله ورځ د بازارموندنې د موضوعاتو په اړه نوې طرحې راکولې او موخه يې ځان او شرکت ته ډېرې پيسې ترلاسه کول وو. له ډېر وخته يې پر يوې تبليغاتي طرحې فکر کاوه، هغه يې راسره شريکه کړه. مخه ښه مې چې ورسره کوله، نو وروستی خبره يې راته دا وکړه:

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

(خوښ یم چې داسې یو فرصت په لاس راغی او یوه کس سره پر خپلو نظریاتو وغږېدم. زمونږ کار ښه روان دی، خو زه باوري یم چې تر دې لا ښه کېدای شي.)

دا زما نه، بلکې د درېیم کس سپارښتنه وه. دا نظر د شرکت خاوند هم درلود. پر پراختیا، ګټورتیا، نویو محصولاتو، نویو فعالیتونو او نویو ادارو باور؛ سوکالي ډېره کړې ده.

پر بري باور ولرئ او هڅه وکړئ چې د رهبرۍ (مشرۍ) مقام ته ورسېرئ.

ماشومتوب کې مې د دوو روزونکو جلا ذهنیتونه ولیدل او له دې امله مې د شاګردانو په فعالیت او اجراأتو کې توپیر هم احساس کړ.

ماشومتوب کې د کلي ښوونځي ته تلم. دا ښوونځی تر اتم ټولګي و. په یوه ټولګي کې څلوېښت شاګردان وو او یوه ښوونکي به درس ورکاوه. نویو ښوونکو به تل شاګردانو کې شور او شوق پیدا کاوه. دوی به د اومیانو او اتمیانو په مشرۍ دې ته په تمه وو، چې څنګه به پرې ملنډې وهي.

یوه ورځ حالت ېېخي خراب شو. هره ورځ به لس جنګه کېدل، کاغذي الوتکې او نورې شوخۍ خو عادي خبرې وې. بیا خبره تر دې ورسېده چې نیمه ورځ به یې ښوونکی له دروازې بهر ولاړ په تمه کړی و یا به یې بله ورځ په ټولګي کې دننه بندي کړی و. یوه ورځ د لوړو ټولګیو شاګردانو پرېکړه وکړه چې ټولګي ته سپي ورسره راولي.

د یادونې وړ ده چې دا هلکان بد نه وو. غلا، وهل او نور تاوتریخوالي یې نه کول. دوی کلیوال خلکو وو او داسې فرصتونه یې لټول چې دوی کې راټوله انرژي پکې ازاده کړي. ښوونکی په یوه چل د کال تر پایه پاتې شو او بلاخره نوي کال کې له تمې سره سم بل ښوونکی راغی.

نوي ښوونکي هلکان ېېخي جلا فعالیتونو ته وهڅول. د هغوی فردي غرور او شخصیت ته یې پام وکړ. سم درک او قضاوت ته یې وهڅول. هر شاګرد ته یې خپل کار سپارلی و، لکه تخته پاکول یا مینځل، د وړو شاګردانو کورنۍ دندې ته

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

نومړي ورکول. د هلکانو دا انرژي پخوا منفي کارېده، خو دغه استاد ورته نوې لارې پیدا کړې او تدریسي پلان یې د شاګردانو پر شخصیت متمرکز کړ.
د دې ځانګې شاګردان یو کال شیطاناناو بل کال بیا سپېځلې ملایکې شوې. دا ټول د ښوونکي په رهبرۍ پورې اړه لري. که رښتیا ووایو، په پوره یو کال کې شاګردان په شوخۍ ملامت کولای هم نه شو، ځکه دا ټولې زمینې استادان برابروي.
لومړي ښوونکي د شاګردانو پرمختګ ته ارزښت نه ورکاوه. موخه یې نه ورته ټاکله. هڅول یې نه. پر ذهن یې واکمن نه و. ښوونه یې نه خوښېده. په دې خاطر یې شاګردانو هم له زده کړې سره علاقه نه درلوده.
خو د دویم ښوونکي معیارونه بیا بدل او مثبت وو. ماشومان پرې ګران وو او غوښتل یې چې وړتیاوې یې را وسپړي. هر ماشوم یې له بل جلا ګاڼه. نظم یې ښه په اسانه رامنځته کړ، ځکه خپلې چارې او پلانونه یې هم منظم او هدفمند وو.
زده کوونکو هم دواړو مواردو کې د ښوونکو له ورکړل شوې بېلګې او الګو سره خپل چلندونه سمول.
مور هره ورځ په لویانو کې هم دا چاره وینو. دویمه نړیواله جګړه کې دا لیدل کېدل، په کومو ځانګو کې به چې مشران بې تفاوته وو، هلته به منظم اخلاقي موازین نه وو. ضربتي ځانګې به بیا د لوړو اخلاقي معیارونو لرونکو افسرانو رهبري کولې، ځکه پکې نظامي مقررات سم او په عادلانه ډول پلي کېدل. نظامي پرسونل هم بې شخصیته مشرانو ته هېڅ ارزښت نه ورکاوه.
د پوهنتون زده کړیالان هم له هغو بېلګو الګو اخلي چې استادان یې ورته وړاندې کوي. مثلاً ګورو چې د یوه استاد محصلین غیرحاضري کوي، نقل کوي، خو همدا محصلین بیا له بل استاد سره درس وایي او ځان پر موضوع پوهوي.

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

په سوداګریز چاپېریال کې هم داسې کېږي. تاسې د کارکوونکو یوه ډله وارزوئ او د شرکت د اخلاقي اصولو په اړه یې خویونه، حرکات او لیدلوري وارزوئ. بیا همدا پایله د دوی له مشرانو سره پرتله کړئ. جالبې پایلې به ووینئ.

هر کال سلګونه داسې شرکتونه بهرته رغول کېږي چې مخ پر ځوړ روان وي یا یې وده ورو وي. خو څنګه؟ په لوړه کچه کې ځینې مدیران بدلېږي. سازمانونه (پوهنتون، کلپونه، ټولنې، موسسې) د سازمان د تجدید لپاره اصلاح له پورته - ښکته خوا ته پیلوي، نه له ښکته - پورته خوا ته. په لوړو لیکو کې فکر بدل کړئ، ټیټو کې خپله بدلېږي.

دا مه هېروئ. تاسې چې د کومې ډلې رهبري اخلئ، د دې ډلې غړي پخپله ځان ستاسې له معیارونو سره عیاروي. دا موضوع په خو لومړیو اونیو کې ښه ښکاري. ټول خلک دې ته متوجه وي چې تاسې ته معلومات درکړي، پام درته وکړي او پوه شي چې تاسې ترې څه تمې لرئ. دوی ستاسې ټولو حرکتونو ته ګوري او ځان سره وایي: (ما ته به د ځان ازمویلو څومره فرصت راکړي؟ دا کار به یې څنګه خوښ شي؟ په څه شي به خوشاله شي؟ که داسې وکړم څه به ووایي؟)

دوی چې کوم ځواب ته ورسېدل، پر هماغې عمل کوي. تاسې چې د رهبر په توګه نورو ته کومې الګوګانې ټاکی، په هغه یو ځل بیا کتنه وکړئ.

له ځانه دا پوښتنه وکړئ چې که چېرې ستاسې په اداره کې ټول خلک ستاسې په څېر وي، نو اداره به څنګه وي؟

هماغسې فکر وکړئ، وغږېږئ، عمل وکړئ، ژوند وکړئ چې له خپلو مامورینو یې تمه کوئ، هغوی به ډېر زر ستاسې په څېر عمل وکړي.

له څه مودې وروسته مامورین خپله د رییس پر لاره روانېږي. مثبتو چارو ته د رسېدو اسانه لاره دا ده چې د ارزښت له اصلي نسخې تقلید وشي.

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

آیا زه پرمختګ غوښتونکی فکر لرم؟

د کنټرول لېست

الف. د خپل کار په اړه پرمختګ غوښتونکی فکر لرم؟

۱. کار مې کله له دې زاویې ارزولای چې څنګه یې ښه کولای شم؟
۲. په مناسب فرصت کې مې شرکت، خلک او توکي ستایلي؟
۳. آیا شپږ- اوه میاشتې پخوا حالت ته په کتو مې اوس د خپلو چارو کمیت، کیفیت او ګټورتیا زیاته کړې؟
٤. زما شخصیت نورو همکارانو او تر لاس لاندې مامورینو ته یوه ښه الګو کېدای شي؟

ب. د کورنۍ په اړه پرمختګ غوښتونکی فکر کوم؟

۱. آیا کورنۍ مې تر درېیو یا شپږو میاشتو پخوا اوس ډېره خوشاله ده؟
۲. د خپلې کورنۍ د ودې لپاره پر پلان سم روان یم؟
۳. د کورنۍ غړي مې له کوره بهر چارې او فعالیتونه لري؟
٤. خپلو بچو ته د پرمختللي انسان یوه بېلګه یم؟

ج. د ځان په اړه پرمختګ غوښتونکی فکر کوم؟

۱. آیا ځان ته په صداقت وایم چې تر دریو یا شپږو میاشتو پخوا اوس ارزښتمن انسان یم؟
۲. آیا له نورو سره د خپل ارزښت زیاتولو پلان عملي کوم؟
۳. د راتلونکو پنځو کالو لپاره پرمختللې موخې لرم؟
٤. په ټولو ادارو او ټولنو کې ګټور او اغېزناک انسان یم؟

د. د خپل ژوند د چاپېریال په اړه پرمختګ غوښتونکی فکر لرم؟

۱. تېرو شپږو میاشتو کې مې داسې څه کړي چې زما د چاپېریال د پرمختګ لامل شي؟

Scanned with ACE Scanner

۲. ایا د نیوکو او ګیلو پر ځای مې دا هڅه کړې چې د خپل چاپېریال په پرمختګ کې برخه واخلم او هڅې وکړم؟
۳. ایا خپل چاپېریال کې مې د ارزښتمن بدلون راوړلو لپاره طرحه لرلې ده؟
٤. ایا له ګاونډیانو او نورو ښاریانو سره په خبرو کې مې ښه نظر ورکړی دی؟

د رهبری څلورم اصل: ځان ته د یوازېتوب لپاره وخت ورکړئ.

ځان ته د یوازېتوب لپاره وخت ورکړئ او له خپل ذهني قوته کار واخلئ.

رهبران عموماً بوخت خلک وي. رهبري انسان په ډېرو مسایلو او موضوعاتو کې راګېروي، خو بیا هم دا خلک ډېر وخت یوازې تېروي. په دې وخت کې یوازې خپل فکرونه کوي.

د دیني رهبرانو ژوند وګورئ، زیاتره وخت یوازې وو. موسی علیه السلام ډېر وخت یوازې و. په همدې توګه عیسی علیه السلام، محمد صلی الله علیه وسلم او د نړۍ نور مشهور شخصیتونه لکه کنفسیوس، بودا، ګاندي او نورو ډېر وخت له دنیوي چارو لرې، یوازې تېر کړی دی.

د نړۍ سیاسي رهبران که ښه وو، که بد، په یوازېتوب کې یې خپل فکري مسیر برابر کړی دی. جالبه پوښتنه دا ده چې که فرانکلین روز ولټ معلول شوی او ډېر وخت په بستره کې پروت نه وی، نو د رهبری لپاره یې دا فوق العاده وړتیاوې پیدا کولای شوې که نه؟

هیریترومین په ماشومتوب او له هغې را وروسته ډېر وخت، د میسوري په یوه کرنیزه ځمکه کې اوسېده.

هټلر هم که میاشتې میاشتې په زندان کې یوازې نه وای تېرې کړې، نو (زما جګړه) کتاب لیکلو ته به یې وخت نه وای پیدا کړی.

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

د کمونېزم ډېرو رهبرانو لکه لنین، ستالین، مارکس او نورو هم ډېر وخت په زندان کې تېر کړی دی، دوی هلته د خپل راتلونکي ژوند او چارو پلان ته فرصت پیدا کړ.

لوی پوهنتونونه په اونۍ کې له استادانو یوازې پنځه ساعته درس غواړي، دا ځکه چې استادان فکر ته ډېر وخت ولري.

له زیاتره لویو کاروباري مدیرانو هره ورځ د لسګونو مرستیالانو او سکرترانو کړۍ راتاو وي، خو که مور د دوی اونیز او میاشتنی کاري مهالوېش وګورو، دوی ځانته د فکر لپاره هم وخت بېل کړی وي.

خبره دا ده چې په هره برخه کې بریالي خلک ځان ته د فکر لپاره وخت بېلوي. رهبران په یوازېتوب کې د مسایلو ترمنځ اړیکې پیدا کوي چې حللارې پیدا کړي، پلان جوړ کړي او خپل د تفکر لوړو ته ورسېږي.

زیاتره خلک په رهبرۍ کې خپله د نوښت وړتیا نه شي کارولای، ځکه دوی له ځان پرته نور په هر څه کې له هر چا سره مشوره کوي.

دا خلک خپل یوازېتوب ختموي. هر وخت یې له ځانه ډله چاپېره کړې وي. دفتر کې یوازېتوب نه شي زغملای، هسې په نورو خلکو ګرځي او وخت ورسره ضایع کوي. د داسې خلکو مېلمانه ډېر زیات وي، بې خبرو سات پرې نه تېرېږي، په ډېرو خبرو او غیبت مین وي.

بیا چې دا خلک د مجبورۍ له امله یوازې شي، نو بیا ګرځي چې خپل فکري یوازېتوب څنګه ختم کړي. بیا هر هغه شي ته لاس اچوي (تلوېزیون، مجله، انټرنټ، ورځپاڼه) چې د دوی ذهن له فکر کولو را وګرځوي. اصلاً دوی فکر بوختولو پسې ګرځي، ځکه دا وېره ورسره وي چې فکر یې له خپل ځان سره بوخت نه شي.

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

څوک چې یوازېتوب نه شي زغملای، له مستقلو فکرونو لرې ګرځي. ذهن یې پر مسایلو غلی او ګونګ وي. واړه کارونه کوي. چندانې ثابت خلک نه وي او د خپل ذهن له قوته نه وي خبر.

نو یوازېتوب وزغمئ. د یوازېتوب په مرسته خپلې ماورایي وړتیاوې وپېژنئ. تاسې دا کار کولای شئ.

خو څنګه؟ داسې:

د مسلکي ودې په یوه ټولګي کې مې دیارلس زده کوونکي لرل، ورته ومې ویلچې اونۍ کې دوه ساعته یوزای کېنئ، له مغشوشو عواملو ځان وساتی او هر څه چې ذهن ته درتلل، رغنده پرې فکر وکړئ.

دوه اونۍ وروسته ټولو ګډونوالو وویل چې دا تجربه یې ګټوره او اغېزناکه وه. یوه ویل چې یوه شرکت سره مې خبره د قرارداد ختمولو ته رسېدلې وه، خو دا چې یوازې شوم او فکر مې وکړ، نو دا ګټه را ورسېده چې د شخړې ریښه مې پیدا کړه او ستونزه مې حل کړه. د نورو ستونزو لکه کار بدلول، ګډ ژوند، کور اخیستل او پوهنتون ټاکلو په اړه هم خبرې وشوې.

ټولو ویل چې خپل قوتونه او کمزورتیاوې یې تر پخوا لا ډېر ښه پېژندلي دي.

دوی په یوه بله مهمه خبره هم پوه شوي وو: کومې پرېکړې چې له تفکر او یوازېتوب وروسته کېږي، دا په مرموز ډول ډېرې ښې او روغې وي. دوی ویل ابهام چې ختم شي، نو سمه لاره لکه الماس خپله درته ځلېږي.

دا هدفمند یوازېتوب ډېر ګټور وي.

یوه ملګري مې په یوه موضوع کې خپل دریځ یو سل او اتیا درجې بدل کړ. دا چې مسئله حساسه وه، نو ما ویل چې په لامل یې پوه شم. هغه راته وویل: (ښه، که رښتیا درته ووایم، د یوې پرېکړې په اړه مې ذهن نه روښانه کېده. همداسې یوه شپه دریې، دریې نیمې بجې له خوبه راویښ شوم، یوه پیاله چای مې کېښود، په څوکۍ کېناستم او د سهار تر اوو بجو مې فکر وکړ، تر دې

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

وخته راته موضوع لږه روښانه شوه، بیا مې نو باید خپله پخوانی پربکړه اپوټه کړې وای.

اوس مشخصه شوه، چې زما د ملګري نوی دریځ ببخي ښه او عاقلانه و.

همدا اوس پربکړه وکړئ چې د ورځې به لږ تر لږه (نیم ساعت) یوازې کښئ او فکر به کوئ.

د دغه کار لپاره له کار پیلولو مخکې سهار یا د شپې له کار ختمولو وروسته وختونه شه دي، خو تر ټولو ښه وخت هغه دی چې ستاسې فکر ورته تیار وي، تاسې کښئ، د چاپېریال له شخړو ځان خلاص کړئ او فکر وکړئ.

په دې فرصت کې دوه ډوله فکر کولای شئ:

۱. رهبري شوی فکر
۲. ازاد فکر

د رهبري شوي فکر لپاره، هغه ستونزه پیدا کړئ چې تاسې ورسره مخ شوي یاست، هماغه بیا له سره وګورئ. په یوازېتوب کې به مو فکر دا ستونزه سمه وارزوي او سم لارښوونه به درته وکړي.

په ازاد فکر کې بیا ذهن ته واک ورکړئ چې ځان ته خپله موضوع وټاکي. په دې وخت کې مو لاشعور د حافظې له بانکه ګټه اخلي او شعور مو تغذیه کوي. ازاد فکر د ځان ارزونې تر ټولو ښه لاره ده.

دا تاسې د دې پوښتنو ځوابونو ته رسوي چې: (کار څنګه ښه وکړم؟)، (له دې وروسته باید څه وکړم؟)

دا یاد ساتی چې د رهبرانو یو مهم کار فکر کول دي او د رهبرۍ تر ټولو ښه وسیله فکر دی. هره ورځ ځانته ډېر وخت ورکړئ، یوازې شئ او پر فکر کولو ځان بري ته ورسوئ.

CamScanner

لنډیز

د بریالی رهبری لپاره لاندې څلورو اصولو ته پام کوئ:

۱. په کومو خلکو چې نفوذ غواړئ، خپل افکار او نظریات ورسره تبادله کړئ. که مو موضوعاتو ته د نورو له سترګو او نظره وکتل، نو هغوی به هم درته کارونه وکړي. له هر کار وړاندې یو څل ځان پوښتئ: (که د هغه کس پر ځای زه وای، څه به مې کول؟)

۲. له نورو سره په اړیکو کې د (انسانیت) قانون مراعات کړئ. ځان وپوښتئ چې: (له دې موضوع سره تر ټولو انساني چلند کوم دی؟) داسې وښیئ چې خلکو ته لومړیتوب ورکوئ. له نورو سره هغه څه وکړئ چې ځان ته یې خوښوئ. دا کار به درته ګټه ولري.

۳. پر بري فکر وکړئ، باور پرې ولرئ او د ترلاسه کولو هڅې یې وکړئ. هر څه چې کوئ د اصلاح او پرمختګ فکر پکې کوئ. هر کار چې کوئ، پر لوړو معیارونو یې فکر وکړئ. کارمندان څه موده وروسته د خپل مشر په لاره روانېږي، نو هڅه وکړئ چې تاسې د تقلید ارزښت ولرئ، ځان ته ووایی: (په کار، کور، ټولنه او هر ځای کې که پرمختګ غواړم، نو ځان به ورته وقف کوم او خدمت به یې کوم.)

٤. له ځان سره خبرو اترو ته وخت ورکړئ. پر خپل خارق العاده ذهني قوت واکمن شئ. له دې وړتیا خپلو شخصي او کاري ستونزو ته د نویو لارو چارو په موندلو کې ګټه واخلئ. په دې خاطر هره ورځ څو شېبې یوازې له ځان سره تېروئ. د لویو رهبرانو په څېر فکر وکړئ. له ځان سره مشوره او مذاکره وکړئ.

CamScanner

Scanned with ACE Scanner

په سختو حالاتو کې د لوی فکر جادو وکاروئ

په لوی فکر کې جادو دی، خو له انسانه زر هېرېږي. له ستونزو سره د مخ کېدو پرمهال، دا خطر وي چې موږ دې خپل فکر را کوچنی کړو او د دغه کار پایله ماتې ده.

دلته ځینې لارښوونې دي، دا درسره مرسته کوي چې په کړکېچن حالت کې تري ګټه واخلئ:

الف. د وړو خلکو په مقابل کې لوی فکر وکړئ.

دې کې شک نشته چې هر ځای کې به ستاسې دښمنان او بدخواهان وي. دوی ستاسې بده ورځ غواړي، په خپګان مو خوشالېږي، رتې مو، خو که تاسې دې ټکو ته پام وکړئ، نو بیا دوی نه بریالي کېږي:

۱. ستاسې بری په دې کې دی چې له وړو خلکو سره مه بوختېږئ. ټیټ او پست خلک تاسې خپلې کچې ته ور ټیټوي. خپل لویوالی وساتی.
۲. د رټنو او ځورونو په تمه اوسئ، دا ستاسې د ودې نښه ده.
۳. دا یاد ساتی چې دغه بدخواهان او رټونکي خلک رواني ناروغان دي. لوی فکر وکړئ او زړه پرې وسېځئ.

دومره لوی شئ، چې د دوی دربانديې زور ونه رسېږي.

ب. که ځان درته کوچنی او وروسته پاتې ښکاره شو، لوی فکر وکړئ.

دا یاد ساتی: که ځان درته کمزوری، ناپوهه او نالایقه ښکاري، یا ځان عادي او بې ارزښته کس ګڼئ، همداسې به کمزوری، ناپوهه، نالایقه، عادي او بې ارزښته انسان یئ.

په څو لارو دغه احساس ځان کې ختمولای شئ:

۱. ځان مهم کړئ، دا درسره مهم فکر کې مرسته کوي. ستاسې ظاهر که څه هم بهرنی موضوع ده، خو ستاسې پر باطن ډېر اغېز کوي.

CamScanner
with ACE Scanner

۲. پر خپلو شتمنیو تمرکز وکړئ. د خپل ارزښت پېژندلو لپاره یوه خبرتیا جوړه کړئ او کار ترې واخلئ. ځان ته رواني قوت ورکړئ. خپل د قوت ټکي او مثبت اړخونه وپېژنئ.

۳. د خلکو په اړه سم او منظم لیدلوری ولرئ، نور خلک هم انسانان دي، نو ولې ترې وېرېږئ؟

لوی فکر وکړئ چې په خپل لویوالي پوه شئ!

ج. د بحث او مشاجرې پر وخت لوی فکر وکړئ.

په لانجو او دعوو کې له دې لارو مقاومت وکړئ:

۱. ځان وپوښتئ: (دا موضوع رښتیا په بحث ارزي؟)

۲. دا یاد ساتی چې بحث د اتومي جګړې په څېر هېڅ ګټونکی نه لري.

دومره لوی فکر وکړئ، چې پر دې پوه شئ چې لانجې، دعوې، کرکې و کینې درته ګټه نه لري.

د. د ماتې پر وخت لوی فکر وکړئ.

پرته له سختیو او کړاونو منزل ته نه رسېږئ، خو پاتې ژوند د ماتې له احساسه پرته کولای شئ. د لویوالي لپاره، سختیو او کړاونو ته داسې غبرګون ښیئ:

۱. ماتې او خنډونه تجربه وګڼئ او درس ترې واخلئ. ویې اروزئ. په پرمختګ کې ترې ګټه واخلئ او څه ترې زده کړئ.

۲. تعقیب له تجربې سره ګډ کړئ. له ماتې وروسته شاته لاړ شئ، تازه ساه واخلئ او بیا رامخکې شئ.

ه. که اړیکې مو تتې شوې، لوی فکر وکړئ.

منفي او عادي فکرونه مینه وژني. مثلاً هغه راسره بد کړي، زه به ترې بدل اخلم. دا درنه مینه اخلي، د مینې په برخه کې چې له ستونزې سره مخ شوئ دا کارونه وکړئ:

CamScanner
Scanned with ACE Scanner

۱. که غواړئ څوک درسره مینه وکړي، نو د هغوی په لویو وړتیاوو تکیه وکړئ. واړه شیان د دویمې درجې دي، دویمه درجه کې یې پرېږدئ.

۲. ځینې وخت د خپل ژوند ملګري/ملګرې لپاره ځینې ځانګړي کارونه وکړئ، دا کار کېږي.

دومره لوی فکر وکړئ، چې د ګډ ژوند په خوند پوه شئ.

و. که کار کې مو پرمختګ ورو و، نو لوی فکر وکړئ.

هر کار کې پرمختګ او امتیاز په دې کار زیاتېږي:

(کمیت او کیفیت لوړول.)

ځان ته ووایی: (زه دا کار تر دې ښه کولای شم.) ښه کار ناممکنه نه وي، په نړۍ کې داسې شی نشته چې سم دې نه وي ترسره شوی. که تاسې داسې فکر وکړئ چې (دا کار تر دې ښه کولای شم.) د ښه کېدو لارې یې هم پیدا کېږي. همدا خبره ستاسې نوښت فعالوي.

دومره لوی فکر وکړئ چې که ستاسې موخه خدمت وي، نو پیسې ورپسې خپله راځي.

د پوبیلیس سیریس دا خبره یاد ساتی:

هوښیار انسان به د خپل ذهن بادار

او کـم عقـل بـه یـې غـلام وي.

پـای

CamScanner

ACE Scanner

Scanned with ACE Scanner