Afghan Salar Library

فکر وکړئ او شتمن شئ

دویم چاپ

ناپېلیون هیل
زمریالی اباسین

فکر وکړئ
او شتمن شئ

لیکوال: ناپېلیون هیل

ژباړن: زمریالی اباسین

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

بسم الله الرحمن الرحیم

فکر وکړئ او شتمن شئ

لیکوال: ناپیلیون هیل
ژباړن: زمریالی اباسین
اېډېټ: صدیق دقیق
مقایسوي کتنه: نور الحق حیدر
ډیزاین چارې: حسیب‌الرحمن
خپرندوی: اکسوس کتابپلورنځی
چاپځی: وایګل چاپ
چاپ کال: ۱۳۹۷ / ۲۰۱۸
ISBN: 9789936626942

Aksos
اکسوس کتابپلورنځی

کابل، دهبوري پارک جنوبي دروازې ته مخامخ
0202 504 652, 0798 98 96 96
aksosbookstore@gmail.com
aksosbookstore.af
aksos book store
aksosbookstore

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

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

لیکلړ

د لیکوال خبرې ۱۱
ګټه په تاوان کېږي! ۱۶

لومړی څپرکی

پېژندنه ۲۲
مخترع او «یو کډه پر سر» سړی ۲۳
فرصت تېر ایستونکې څېره ۲۵
له سرو زرو یوازې درې فوټه واټن ۲۶
«که خلك هر څومره «نه» ووايي، زه نه درېږم» ۲۸
په تېنګار سره د پنځوسو سینټو درس ۲۹
د اړتیاوو د پوره کولو لپاره یوه وړه مفکوره بسنه کوي ۳۳
د فورډ V-8 ناشونی موټر ۳۶
تاسې خپل تقدیر پخپله لیکئ؛ څکه... .... ۳۷
هغه اصول چې برخلیک مو بدلولای شي ۳۸
ګران ناپیلیونه! ۳۹

دویم څپرکی

اورنی لېوالتیا ٤۲
هغه څوک چې تر شا یې بېړۍ سوځولې وې ٤۳
هغه هلې ځلې چې سړی شتمن کوي ٤٤
پر سرو زرو د لېوالتیا د بدلولو شپږ پړاوونه ٤۵
ایا کولای شئ ځان یو میلیونر تصور کړئ؟ ٤٦
د لویو خوبونو څواک ٤۸
خوبونه څنګه ربنتیا کېږي ٤۹
لېوالتیا د انسان فطرت ته ځیرکي وربښي ۵۲

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

هغه حادثه چې يو ژوند يې بدل کړ! ٥٤
هغه په شپږو سینتو يوه نړۍ تر لاسه کړې ٥٥
هغه کوچنی کونړ ماشوم چې د اورېدو وړتيا يې پيدا کړه ٥٧
جادويي افکار ٥٨
رواني کېمیا جادوګري کوي ٦٠

درېيم څپرکی

ایمانایمان څنګه پیدا کېږي!؟ ٦٤
هېڅوک هم پر بدبختۍ محکوم نه دي ٦٦
ایمان هغه ذهني حالت دی چې د تلقین له لارې تنظیمېږي ٦٧
د تلقین جادوګري ٦٨
پر ځان د باور فورمول ٧٠
د منفي فکر ناورین ٧١
آیا پوهېږئ چې ستاسې په ذهن کې څه ډول نبوغ ویده دی؟ ٧٣
یوې مفکورې څه ډول فرصت پیدا کولو ته زمینه برابره کړه؟ ٧٥
د مانېامنۍ پر مهال د یوه میلیارد ډالرو وینا ٧٦
شتمني له فکر کولو پیلېږي ٨٣

څلورم څپرکی

تلقین ٨٥
خپل تمرکز څنګه پیاوړی کولای شئ؟ ٨٧
د لاشعور د تحریکولو لپاره شپږ لارې چارې ٨٩
د ذهني قدرت راز ٩١

پنځم څپرکی

تخصصي پوهه ٩٤
هغه «جاهل» چې فرصت په لاس ورغی ٩٥

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

تاسې کولای شئ اړتیا وړ پوهاوی ترلاسه کړئ........................ ۹۷
د پوهې د پېرلو څرنګوالی پر پوهېدو ارزي ۹۸
د متخصصانو لټون ۹۹
د کار کولو وړاندیز ۱۰۰
له یوه خبري آژانسه تر لاسه شوی درس.............................. ۱۰۱
د تخصصي پوهې تر لاسه کولو لاره..................................... ۱۰۲
یوه ساده، خو ګټوره مفکوره ۱۰۴
د مطلوبې دندې اخیستلو ازمایل شوی پلان ۱۰۶
اړینه نه ده چې له صفره يې پیل کړئ ۱۰۷
له نارضایتۍ ګټه واخلئ... ۱۰۸
ستاسې همکاران لوړه بیه لري ۱۱۰
د تخصصي پوهې په مرسته خپلې مفکورې وغوړوئ ۱۱۱
یوه سالمه مفکوره مشخصه بیه نه لري! ۱۱۱

شپږم څپرکی

تصور ۱۱۳
د تصور دوه ډولونه.. ۱۱٤
د خپل تصور د پیاوړي کولو لپاره تمرین وکړئ.......................... ۱۱۵
هغه قوانین چې ستاسې د بریالیتوب لامل کېږي.......................... ۱۱۶
د تصور عملي استعمال.. ۱۱۷
جادویي چایجوش.. ۱۱۷
که مې یو میلیون ډالر درلودای، څه به مې پرې کړي وو!؟................ ۱۲۰
څنګه یوه مفکوره پر نغدو پیسو بدلېږي؟................................ ۱۲۵

اووم څپرکی

تنظیم شوی پلان ۱۲۸

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

که مو لومړی پلان ناکام شو، دویم امتحان کړئ ١٣٠
یو ډارن انسان هېڅکله بریالی کېدای نه شي او یو بریالی انسان هېڅکله نه تسلیمېږي. ١٣١
د شخصي خدماتو د پلور پلان جوړول ١٣٢
ډېر رهبران د پیروانو په توګه خپل مسلک ته مخه کوي ١٣٢
د رهبرۍ ستر صفتونه ١٣٣
د رهبرۍ د ناکامۍ لس لاملونه ١٣٥
ځینې ډګرونه چې نوې رهبرۍ ته اړتیا لري ١٣٨
چېرې او څنګه د یوې دندې غوښتنه کولای شو؟ ١٤٠
هغه معلومات چې باید په لیکلې بڼه وړاندې شي ١٤١
د خوښې وړ دنده څنګه تر لاسه کولای شئ ١٤٦
د خدماتو لپاره د بازار موندنې نوې لاره ١٤٧
ستاسې د کمیت او کیفیت کچه څه ډول ده؟ ١٤٩
ستاسې د خدماتو اصلي ارزښت ١٥١
د ناکامۍ دېرش مهم لاملونه ١٥٢
ایا پر خپل ارزښت پوهېږئ؟ ١٥٩
ځان وپېژنئ! ١٦٠
د شخصي ارزونې پوښتنلیک ١٦١
یو سړی څنګه او چېرې د شتمن کېدو فرصتونه ترلاسه کولای شي؟ ١٦٤
هغه معجزه چې دغه نعمتونه یې مهیا کړي دي ١٦٧
زموږ د ژوند د پانګې د بنسټ ډبره ١٧٠
د شتمنۍ فرصتونه ١٧٢

اتم څپرکی

پرېکړه ١٧٤

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

د پرېکړو کولو راز.................................. ۱۷۵
د پرېکړو ازادي که یا مرګ؟ ۱۷۷
هغه شپږ پنځوس کسان چې په دار د ځړېدو ګواښ یې ومانه ۱۷۸
د پوهانو د یوې ډلې تشکیل ۱۸۰
هغه پرېکړه چې تاریخ یې بدل کړ............................ ۱۸۲
تر ټولو تاریخي پرېکړه هېڅکله د کاغذ پر مخ ونه لیکل شوه!................ ۱۸۵
خپلې غوښتنې مو مشخصې کړئ............................ ۱۸۷

نهم څپرکی

پایښت.. ۱۸۹
ستاسې د مقاومت ازموینه ۱۹۰
تاسې د شتمنۍ ذهنیت لرئ که د بېوزلۍ؟............................ ۱۹۱
خپلې ناکامۍ تر پښو لاندې کړئ............................ ۱۹۴
تاسې د مقاومت موندلو لپاره ځان روزلای شئ ۱۹۶
د کمزورۍ مقاومت نښې نښانې ۱۹۸
که له نیوکو وېرېږئ؟ ۱۹۹
د مفکورو د عملي کولو په اوږدو کې لنډې وقفې............................ ۲۰۲
د مقاومت د غښتلي کولو لارې چارې............................ ۲۰۳
پر ستونزو څه ډول برلاسي شو؟ ۲۰۵
د اسلام ستر پیغمبر او خاتم الانبیا ۲۰۶

لسم څپرکی

د کاري ډلې ځواک ۲۰۹
د یوې کاري ډلې په وسیله د قدرت ترلاسه کول............................ ۲۱۰
د ماغزو قدرت څه ډول ډېرېدلای شي ۲۱۲
د مثبتو احساساتو قدرت ۲۱۵

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

١

یوولسم څپرکی

د جنسي څواک استعمال د بدلون لارې چارې ۲۱۸
له پیاوړي جنسي فطرت سره د لاسته راوړنو اړیکې ۲۱۹
د ذهن لس محرک عوامل ۲۲۰
نبوغ د شپږم حس په وسیله پیاوړی کېږي ۲۲۲
مفکورې له کومه کېږي؟ ۲۲۲
د نوښتګر تصور د ورتیا لوړول ۲۲٤
یو مخترع څه ډول د خپلو اختراعاتو غوره مفکورې تر لاسه کوي ۲۲۵
هغه لارې چارې چې نابغه ترې ګټه اخیستې وي، تاسې ته هم د لاسرسي وړ دي ۲۲٦
د جنسي لېوالتیا ستر څواک ۲۲۸
خلک ولې تر څلوېښت کلنۍ مخکې د بریاوو ډېر کم فرصتونه ترلاسه کوي؟ ۲۳۱
د ذهن تر ټولو ستر محرک.. ۲۳۲
د شخصي جذابیت زېرمه ۲۳۳
پر شخصیت د جنسي قوې د ناوړه اغېز په باب غلط باورونه ۲۳۵
تر څلوېښت کلنۍ وروسته مثمر کلونه ۲۳۷
د خپلو احساساتو زېرمه غني کړئ.................................... ۲۳۸
رښتینی عاشق هېڅکله ماته نه خوري ۲٤۱
هغه عوامل چې د یوې مېرمنې لخوا د هغې د خاوند د ماتولو یا جوړولو تر شا موجود دي ۲٤۳
له ښځې پرته د ثروت بې ګټې توب..................................... ۲٤٤

دوولسم څپرکی

لاشعور.. ۲٤۷

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

د تخلیقي هڅو لپاره خپل لاشعور ته څنګه پیاوړتیا ورکولای شئ؟ ۲٤۸
له خپلو مثبتو احساساتو څخه ګټه واخلئ.................................. ۲۵۰
اووه مهم مثبت احساسات ۲۵۲
د اغېزناک عبادت راز... ۲۵۳

دیارلسم څپرکی

ماغزه.. ۲۵۷
تر ټولو ستر قدرتونه د لمس وړ نه دي...................................... ۲۵۹
د ماغزو حیرانوونکی داستان.. ۲٦۰
په ګروپي چارو کې ذهنونه څنګه سره نښلول کېدای شي؟ ۲٦۳

څوارلسم څپرکی

شپږم حس..۲٦٦
د شپږم حس معجزې.. ۲٦۷
پرېږدئ چې ستر شخصیتونه مو د ژوند بڼه در وښیي.......................... ۲٦۸
ځان ته د تلقین په وسیله ځان جوړونه ۲٦۹
د تصور تکان ورکوونکی قدرت... ۲۷۲
له الهامه ګټه اخیستل...۲۷٤
د ارامې ودې خارق العاده ځواک... ۲۷۵

پنځلسم څپرکی

د ډار شپږ پېریان څنګه له ځانه پاڅوئ ۲۷۷
شپږ اساسي وېرې ۲۷۸
د فقر وېره ۲۸۰
تر ټولو ویجاړوونکې وېره ۲۸۱
د فقر د وېرې نښې نښانې...۲۸٤
پیسې خبرې کوي.. ۲۸۵

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

ښځې پر ناهیلی پرده غوړوي ۲۸۷
له نیوکو وېره ۲۸۸
د انتقاد د وېرې نښې نښانې ۲۹۱
د ناوړه روغتیایي وضعیت وېره ۲۹۲
د ناروغۍ د وېرې نښې نښانې ۲۹۵
د مینې د له لاسه ورکولو د وېرې نښې نښانې ۲۹۸
د عمر د لوړوالي وېره ۲۹۹
د عمر د لوړوالي د وېرې نښې نښانې ۲۹۹
د مرگ وېره ۳۰۰
د مرگ د وېرې نښې نښانې ۳۰۱
د پوخ عمر د خاوندانو اندېښنه ۳۰۱
د شیطان کارځی ۳۰۵
د منفي افکارو له نفوذه د ژغورنې لارې چارې ۳۰۶
د ځان ارزونې د ازموینې پوښتنې ۳۰۸
هغه شی چې تاسې پرې بشپړ کنترول لرئ ۳۱۳
پنځه پنځوس مشهورې پلمې ۳۱۵

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

د لیکوال خبرې

د دې کتاب په هر څپرکي کې مې د څو کلونو په اوږدو کې پنځه سوه هغه کسان څېړلي او د هغوی رازونه مې راسپړلي چې په فوق العاده ډول شتمن شوي دي.

انډریو کارنګي[1] هغه څوک و چې نږدې درې لسیزې وړاندې یې زما پام د دغو رازونو سپړلو ته راوګرځاوه. دغه هوښیار سکاټلنډي سپین ږیري دا مفکوره هغه مهال زما ذهن ته را ورسوله چې زه لا سره خوله هلک وم. تر دې وروسته هغه په داسې حال کې چې پر شونډو یې مسکا خوره وه، پر خپله څوکۍ کېناست، په ځیر ځیر یې راته وکتل او غوښتل یې ځان پر دې پوه کړي چې زه یې د خبرو پر ارزښت پوه شوی یم کنه؟

کله چې پوه شو چې زه یې پر مفکوره پوه شوی یم، رانه یې و پوښتل چې د خپل عمر تر شلو ډېر کلونه د هغو اسرارو پر را برسېره کولو او نړۍ ته یې په ښوولو تېر کړم چې هر سړی د ژوند په اوږدو کې د خپلو ناکامیو د مخنیوي په موخه ترې ګټه واخیستلای شي.

ما له ښاغلي کارنګي سره هوکړه وکړه او د هغه په همکارۍ مې خپله دغه ژمنه پوره کړه.

په دې کتاب کې هغه رازونه راسپړل شوي چې زرګونه کسانو د ژوند په هر ډګر کې تجربه کړي دي. دا د ښاغلي کارنګي مفکوره وه چې هغه جادویي فورمول چې د یوه طلایي فرصت په اوږدو کې رامنځته شو، هغو کسانو ته ورسول شي چې د وخت د تنګوالي له امله د نورو د شتمن کېدو د راز په هکله څېړنې نه شي کولای. دا د هغه هیله وه چې زه د ژوند په بېلابېلو

---

[1] Andrew Carnegie

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

برخو کې د ځینو نارینه وو او ښځو د شتمن کېدو تجربې و ارزوم او راز یې را وسپړم. هغه پر دې باور و چې دغه فورمول باید په ټولو ښوونځیو او پوهنتونونو کې تدریس شي. که چېرې دغه فرمول سم تدریس شي، په انقلابي ډول به ټول تعلیمي سیستم بدل شي او په ښوونځیو کې ضایع کېدونکی نیمایي وخت به هم و سپمول شي.

له چارلیس ایم. شواب[1] او هغه ته ورته نورو ځوانانو سره د ښاغلي کارنګي تجربو دی پر دې باوري کړی و؛ هغه څه چې په ښوونځیو کې تدریسېږي، د ورځنیو چارو په سمبالښت کې کم ارزښت لري او له شتمن کېدو سره اړخ نه لګوي. هغه څکه دې پریکړې ته رسیدلی و چې یو په بل پسې یې ځوانان ازمویلي وو، د دغو ځوانانو په منځ کې ځینې داسې هم وو چې زده کړې یې تر ښوونځي لوړې نه وې او په هغوی کې یې د دغه فورمول په مرسته د رهبري یوځه وړتیا هم روزلې وه. پر دې سربېره د ښاغلي کارنګي لارښوونو د دې فرصت هم برابر کړ چې لارویان یې ترې ګټه واخلي. په دې کتاب کې د ایمان په هکله یو څېرکی دی، هلته به تاسې د امریکا په متحدو ایالتونو کې د پولاد جوړولو د سترې کمپنۍ، چې یوه زلمي تاسیس کړې او اداره کوي یې، د تشکیل عجیبه کیسه ولولئ.

ښاغلي کارنګي د دغه ځوان په وسیله ثابته کړه چې د ده فورمول به د هغو ټولو لپاره ګټور تمام شي چې ورته چمتو دي. د دې فورمول کارول د دې سبب شو چې دغه ځوان (چارلیس ایم. شواب) یې په وسیله یو ستر چانس ترلاسه کړ او پر مټ یې فرصت او پیسې دواړه لاسته راوړل. که روښانه ووایو؛ د ښاغلي کارنګي د فورمول دغه ځانګړی لاروی د شپږ سوه میلیونه ډالرو څښتن شو.

---

[1] Charles M. Schwab

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

دا حقیقت دی، څوک چې د کارنګي له نوم سره اشنا وي ښه پرې پوهېږي چې دا پېښې به تاسې ته مناسبه مفکوره درکړي چې پر دې پوه شئ؛ د دې کتاب لوستل تاسې ته څه در کولای شي؟ او پر دې به هم پوه شئ چې تاسې څه غواړئ؟

تر شل کاله ډېر وخت کېږي چې دغه فورمول په عملي ډګر کې مثبته نتیجه ورکړې ده.تر سل زره ډېرو کسانو (نارینه او ښځینه) دغه راز کشف کړی او لکه ښاغلي کارنګي چې يې هيله درلوده د خپلو ګټو د ترلاسه کولو په موخه يې ترې کار اخیستی دی. ځینو ترې د شتمن کېدو په برخه کې کار اخیستی او ځینو نورو يې له برکته په خپلو کورونو کې نظم راوستی دی. یوه روحاني سړي خو بیا د دې راز په کشفولو سره خپل کلنی عاید پنځه اویا زره ډالرو ته لوړ کړی‌دی.

د ارتور ناش[1] په نامه د امریکا د سینیسیناتي سیمې یوه خیاط د همدې راز په کشفولو ډېره ښه ګټه وکړه. دغه سړي د خپل کاروبار ډوبېدونکې کښتۍ وژغورله او خپل مالکان يې شتمن کړل. که څه هم ښاغلی ناش اوس مړ دی، خو د کارنګي د فورمول راز لا هم پر ځای پاتې دی. دغه ازموینه بې ساري وه؛ ورځپاڼو او مجلو پرې میلیونونه ډالر ولګول.

دغه راز د تکزاس ایالت د ډالاس سیمې یوه اوسېدونکي ستارټ استن ویير[2] هم کشف کړ. هغه چمتو و چې په دې کار سره په خپل ژوند کې بدلون راولي، نو ځکه يې خپل مسلک پرېښود او حقوق يې ولوستل. آیا هغه بریالی شو؟ دا کیسه هم په دې کتاب کې راغلې ده.

---

[1] Arthur Nash

[2] Stuart Austin Wier

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

ما دا «راز» جنینګز رینډالف[۱] ته هم ورساوه، هغه ورځ چې نوموړی له پوهنتونه فارغ شو، دغه راز یې په ډېر بریالیتوب سره و ازمایه، هغه د کانګریس غړی شو او وروسته یې سپیني ماڼۍ ته لاره پیدا کړه.

هغه مهال چې ما د La-Salle د تش په نامه پوهنتون د تبلیغاتي مسئولیت دنده لرله، د دغه پوهنتون د رئیس جسي ګرانټ چاپلن[۲] د لیدلو ویاړ مې ترلاسه کړ. نوموړي هم له دې رازه پوره ګټه واخیسته او اوس La-Salle د هېواد په کچه یو پېژندل شوی نوم دی.

دغه «راز» چې اشاره ورته وشوه، په دې کتاب کې شاوخوا سل ځله یاد شوی دی. دا راز ځکه روښانه نه دی نومول شوی چې ځیرک کسان یې پخپله ولټوي، کشف یې کړي او په ښه ډول ترې ګټه واخلي. همدا لامل دی چې ښاغلي کارنګي له دې پرته چې نوم یې روښانه کړي، ماته په پټه خوله را ولېږداوه.

که تاسې له دې رازه ګټې اخیستلو ته تیار یاست، په هر څپرکي کې به یې لږ تر لږه یو ځل ومومئ. ما به د ډېرې خوښۍ احساس کړی و چې تاسې ته مې ویلي وای؛ څه ډول کولای شئ دغه راز راوسپړئ؟ خو که تاسې یې پخپله ومومئ ګټه به یې ډېره وي.

کله چې دا کتاب لیکل کېده، زما د زوی د کالج وروستی کال و، د دویم څپرکي قلمي نسخه یې را واخیسته، ویې لوسته او د ځان په هکله یې دغه راز کشف کړ. هغه له دې معلوماتو ډېره ښه ګټه واخیسته او په ډېر ښه معاش یې داسې دنده ترلاسه کړه چې د هغه په منګ هلکان یې ښايي تر لاسه نه کړای شي. د هغه کیسه په پوره تفصیل د دې کتاب په دویم

---

[۱] HON. Jennings Randolph

[۲] Jesse Grant Chapline

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

څېرکي کې لیکل شوې ده. کله چې تاسې دا ولولئ، کېدای شي خپل هغه احساسات لهمنځه یوسئ چې پخوا مو درلودل، د دې خبرې ژمنه د کتاب په لومړیو کې ډېره زیاته شوې ده. په عین حال کې که تاسې کوم وخت بې جرائته شوي یاست، یا مو د شرایطو پر وړاندې روحیه له لاسه ورکړې وي، یا له پرله پسې هڅو وروسته ستړي او ناکام شوي یاست او یا کله له فزیکي ستونزو سره مخ شوي یا ناروغ شوي یاست؛ زما د زوی لخوا د راز د کشفولو کیسه او د کارنګي فورمول به ستاسې په اوبو لاهو شوې هیلې بیا را ژوندۍ کړي او هغه څه به ترلاسه کړئ چې په لټه کې یې یاست.

دغه «راز» د دویمې نړیوالې جګړې پر مهال ولسمشر ووډرو ویلسن[1] خورا ښه و ازمایه. دغه «راز» هغو ټولو سرتېرو هم تجربه کړ چې په دې جګړه کې ښکېل وو او هغه یې په خپلو تمریناتو کې په ډېر دقت کشف کړی وو. ولسمشر ویلسن له ماسره په خبرو کې و ویل؛ دا په جګړه کې د دوی د مالي ملاتړ د موندلو مهم لامل و.

کابو شل کاله وړاندې د فلیپین په ټاپوګانو کې پخواني کمېشنر هان مانویل ایل. کویزون[2] هم د دغه راز تر اغېز لاندې راغلی و او د هغه له امله یې خپلو خلکو ته خپلواکي و ګټله. هغه فلیپین خپلواک کړ او د دې خپلواک هېواد لومړی ولسمشر شو.

د دې راز په هکله عجیبه خبره دا ده چې هر چا کشف کړی، په خورا کم زیار، په چټکۍ سره د بریالیتوب لوړو پوړیو ته رسېدلی او بیا هېڅکله له ناکامي سره مخ شوی نه دی. که تاسې پکې شک لرئ پخپله د هغو کسانو د ژوند کیسه ولولئ چې له دې رازه یې ګټه اخیستې ده. په هر ځای کې

[1] Woodrow Wilson

[2] Hon. Manuel L. Quezon

چې د دغو کسانو يادونه شوې، يادابنتونه يې په غور سره وګورئ او ځانونه پرې باوري کړئ.

ګټه په تاوان کېږي!

هغه راز چې ما ورته اشاره وکړه ورېا نه دی خو د هغه د ارزښت په پرتله به يې بيه بيا هم خورا ټيټه وي. څوک چې په لوی لاس د دغه راز په لټه کې نه دي، په هېڅ قيمت يې نه شي کشفولای. دغه راز چا ته په خيرات کې نه شي ورکول کېدای او نه د پيسو په بدل کې ترلاسه کېدای شي. ځکه ياد راز په دوو برخو وېشل شوی او يوه برخه يې د هغو کسانو په لاس کې ده چې د دې راز موندلو ته تيار دي.

دغه راز له هغه چا سره ښه مرسته کوي چې عملي کولو ته يې چمتو دی. دغه راز په زده کړه پورې اړه نه لري. هغه مهال زه لا زېږېدلی هم نه وم چې توماس اې. اډېسن[۱] دغه راز کشف کړی و. ادېسن په خورا هوښياري ترې ګټه واخيسته او له دې سره سره چې په ښوونځي کې يې يوازې درې مياشتې زده کړې کړې وې، د نړۍ د سترو مخترعينو سرلاری شو.

دغه راز د ښاغلي اډېسن د سوداګرۍ يوه شريک هم کشف کړی و. هغه هم ترې پوره ګټه واخيسته او سره له دې چې کلنی عايد يې يوازې ۱۲ زره ډالره و، يوه ښه فرصت لاس ورکړ او لا ځوان و چې له دندې يې تقاعد واخيست. تاسې به د هغه کيسه د لومړي څپرکي په لومړيو کرښو کې پيدا کړئ. دا به تاسې ته دا انګېزه درکړي چې شتمني داسې شی نه دی چې موندل يې ناشوني وي، تاسې ځان په‌خپل ايډيال شخص هم

[۱] Thomas A. Edison

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

بدلولای شئ. هغه ټول کسان چې د دغه راز د کشفولو جوګه دي، د دې راز له برکته پیسې، شهرت، خوښي او د ژوند ټول نعمتونه ترلاسه کولای شي.

زه څنګه پر دې شیانو پوه شوی یم؟ تاسې به د دې پوښتنې ځواب د کتاب تر بشپړولو وړاندې پیدا کړئ. ښايي دا ځواب د دې کتاب په لومړي څپرکي یا وروستي مخ کې ومومئ.

کله چې ما د ښاغلي کارنګي په غوښتنه د دې کتاب د چمتو کولو لپاره شل کاله زیار ایسته، سلګونه مشهورې څېرې مې و څېړلې، ډېرو یې اقرار وکړ چې دا هر څه یې د ښاغلي کارنګي د راز د کشفولو په پایله کې ترلاسه کړي‌دي. د دې کسانو د ډلې مشهورې څېرې دا دي:

هنري فورډ Henry Ford

ویلیم ریګلي جې .آر William Wrigley J.r

جان وانامیکر John Wanamaker

جیمز جې. هیل James J. Hill

جارج ایس. پارکر George S. Parker

اي.ایم. سټاټلر E.M. Statler (Ellsworth Milton Statler)

هنري ایل. ډوهرټي Henry L. Doherty (Henry Latham Doherty)

سایرس ایچ. کې. کرټس Cyrus H. K. Curtis (Cyrus Hermann Kotzschmar Curtis)

جارج ایسټمن George Eastman

تیوډورټ روزویلټ Theodore Roosevelt

جان ډبلیو. ډیویس John W. Davis (John William Davis)

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

ایلبرټ هوبارډ Elbert Hubbard (Elbert Green Hubbard)

ویلبر رایټ Wilbur Wright

ویلیم جیننګز براین William Jennings Bryan

ډاکټر ډېوړ ستار جارډن Dr. David Starr Jordan

جي. اوډجن ارمر J. Ogden Armour (Jonathan Ogden Armour)

چارلیس ایم. شواب Charles M. Schwab (Charles Michael Schwab)

هارس ایف. ویلیمز Harris F. Williams

ډاکټر فرانك ګانسالوس Dr. Frank Gunsaulus (Frank Wakeley Gunsaulus)

ډانیال ویلرډ Daniel Willard

کنګ ګیلیټ King Gillette (King Camp Gillette)

رالف اې. ویکس Ralph A. Weeks

جج ډانیال تي. رایټ Judge Daniel T. Wright (Daniel Thew Wright)

جان ډي. راکیفیلر John D. Rockefeller (John Davison Rockefeller)

تهوماس اې. ایډیسن Thomas A. Edison (Thomas Alva Edison)

فرانك اې. وانډرلیپ Frank A. Vanderlip (Frank Arthur Vanderlip)

ایف. ډبیلیو. وولورت F. W. Woolworth (Frank Winfield Woolworth)

رابرټ اې. ډالر Col. Robert A. Dollar

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

ایډوارډ اي. فایلینEdward A. Filene (Edward Albert Filene)

ایډوین سي. بارنیس Edwin C. Barnes

ارتر بریسبین Arthur Brisbane

ووډرو ویلسن Woodrow Wilson

ډبلیو ایم. هاورډ ټافټWm. Howard Taft (William Howard Taft)

لودر بارنبكLuther Burbank

ایډوارډ ډبلیو. بك Edward W. BokEdward William Bok

ایلبرټ ایچ. ګیري Elbert H. Gary (Elbert Henry Gary)

ډاکټر الکسنډر ګراهم بل Dr. Aexander Graham Bell

جان ایچ. پاټرسن John H. Patterson() John Henry Patterson

جولیوس روزنوالډ Julius Rosenwald

سټارټ استن ویير Stuart Austin Wier

داکټر فرانك کرين Dr. Frank Crane

جارج ایم. الکسنډر George M. Alexander

جې. جي. چاپلین J. G. Chapline (Jesse_Grant_Chapline)

هان. جننګز راینډالف HON. Jennings Randolph

ارتور ناش Arthur Nash

کلارنس ډارو Clarence Darrow

دغه څو نومونه د هغو سلګونو مشهورو امریکایانو د اقتصادي او نورو لاسته راوړنو بنکارندوی دي چې د کارنګي پر راز پوه شوي او لوړو پوړيو ته رسېدلي دي. ما لا داسې څوک نه دي لیدلي چې د دې راز له کشفولو سره سره یې پهخپل کاروبار کې د پام وړ بریالیتوب نه وي ترلاسه

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

کړي. ما داسې هېڅوک نه دي ليدلي چې د دې راز له کشفولو پرته يې
ځان يو ځای ته رسولی وي او يا دې له بلې لارې شتمن شوی وي. ما د
دغو دوو واقعيتونو په توضيح کولو سره دا هڅه کړې چې دغه راز خورا
مهم وښيم او د مروجو رسمي زده کړو په پرتله يې د خپل ځان د
پرمختګ لپاره مهم عنصر و بولم.

نو؛ خپله زده کړه څه شی دی؟

دا پوښتنه په پوره تفصيل د دې کتاب په اوږدو کې ځواب شوې ده.

که څه هم لږ تر لږه د ښوونځي تر کچې زده کړې مهمې بلل شوېدي، خو د دغو کسانو په منځ کې ډېرو يې ډېرې کمې زده کړې کړې وې. جان وانامیکر[۱] يو ځل راته ویلي و چې يوه لنډه موده يې په ښوونځي کې زده کړه کړې وه، خو ده ترې يوازې دومره ګټه اخیستې چې په مرسته يې د ده هڅې يوځه ګړندی شي. هنري فورډ ښوونځی هم پای ته نه و رسولی، کالج خو لا پر ځای پرېږده. زه نه غواړم چې پر خپلو دغو څرګندونو د زده کړو بهير بې ارزښته وښيم، خو غواړم پر دې ټينګار وکړم چې هوښيار سړی به په کمو زده کړو هم د دې راز په برکت بډای شي او د ژوند په ټولو برخو کې به خارق العاده پرمختګ وکړي.

د دې کتاب په يوه برخه کې به دغه «راز» تاسې ته روښانه شي پر دې به وپوهېږئ چې کشف مو کړ او پر هر څه به پوه شئ. کله چې تاسې د کتاب لوستلو په اوږدو کې د دغه راز څرک حس کړ، يوه شېبه تم شئ چې پوره ځان در وښيي او تمرکز وکړئ؛ ځکه چې دا به ستاسې په ژوند کې تر ټولو مهم بدلون وي.

اوس چې لومړي څپرکي ته ننوځو، زما د يوه ګران ملګري کيسې ته به تم شو.

---

[۱] John Wanamaker

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

ملګري مې په ډېرې رښتینولي را ته وویل چې دغه پټ راز یې کشف کړی و. د هغه سوداګریزې لاسته راوړنې دا خبره ثابتوي چې هغه د دې راز د کشفولو په اوږدو کې یې یوه شېبه تمرکز کړی و. کله چې تاسې د هغه او د هغه په څېر نورو کسانو کیسه لولئ، پام مو وي چې دوی هم د نورو خلکو غوندې په ژوند کې له سختو ستونزو سره لاس او ګرېوان وو.

ستونزې هغه مهال را تبوکېږي چې یو څوک د ښه ژوند کولو، هیلو ته د رسېدو، زړورتیا، قناعت او روحي تسکین په لټه کې وي او غواړي په ټوله مانا له ژونده خوند واخلي.

دا هم په یاد ساتئ چې په دې کتاب کې واقعیتونه لولئ، په کتاب کې راغلې کیسې تخیلي نه دي. هغه نړیوال واقعیتونه چې له امله یې وړ کسان نه یوازې پر دې پوهېږي چې څه وکړي؟ بلکې پر دې هم پوهېږي چې څنګه یې وکړي؟ او هغه څه مومي چې دوی ترې موخې ته د رسېدو مزل پیلولای شي.

تر دې وړاندې چې لومړي څپرکي ته ننوځو، د کتاب لوستلو ته د چمتووالي لپاره به وروستۍ خبره درته وکړم؛ آیا غواړئ چې د کارنګي د پټ راز د تشخیص لپاره یو لنډ وړاندېز درته وکړم؟ هغه وړاندیز دا دی: ټولې لاسته راوړنې او ټوله شتمني د یوې مفکورې په اساس پیدا کېږي، که تاسې د دغه راز راسپړلو ته چمتو یاست نو؛ همدا اوس په یوه برخه پوه شوي هم یاست او بله برخه به یې هغه مهال کشف کړئ چې ستاسې ذهن ته لار ه پیدا کړي.

لیکوال

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

لومړی څپرکی

پېژندنه

هغه چا چې له توماس اډېسن
سره يې د شراکت مفکوره درلوده

دا ربښتيا ده چې افکار مهم دي، پياوړتيا خو يې بيا په دې کې ده چې له يوه روښانه هدف او پياوړي دريځ سره مله شي او د شتمنۍ او نورو مادي شيانو لپاره هيلې را وټوکوي.

څو کاله وړاندې، ايډوين سي. بارنس[1] پر دې حقيقت پوه شوی و چې خلک د فکر کولو له لارې شتمن کېږي. هغه نابېره پر دې موضوع نه و پوهېدلی، بلکې ورو ورو يې د يوې اورنۍ لېوالتيا په بڼه دې هيلې زړه ته لاره کړې وه چې د ستر اډېسن په کاروبار کې شريک شي.

د بارنس د لېوالتيا يوه ځانګړتيا دا وه چې موخه يې معلومه کړې وه او هغې ته د رسېدو ټينګ هوډ يې کړی و. هغه غوښتل چې اډېسن ته نه؛ بلکې له هغه سره شريک کار وکړي. په لاندې کرښو کې هغو ټکو ته ځير شئ چې له امله يې هغه خپلې هيلې پر حقيقت بدلې کړې. په دې ډول هغه اصول پېژندلای شئ چې د شتمنۍ پر لور تللې لاره درښيي.

کله چې دې لېوالتيا يا فکري تحرک لومړی ځل د هغه په ذهن کې نفوذ وکړ، ده ته د خپل دغه خوب د ربښتيا کولو امکانات برابر نه وو. د هغه مخې ته دوې ستونزې پرتې وې. له يوې خوا يې اډېسن نه پېژانده او بل

---

[1] Edwin C. Barnes

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

یې دومره پیسې هم نه درلودې چې په یوه مساپر وړونکي ریل ګاډي کې د نیو جرسي ایالت اورنج سیمې ته، چې اډیسن پکې اوسېده، لاړ شي او له نږدې یې و ویني.

دا کافي لویې ستونزې دي چې ډېر کسان یې پر وړاندې تسلیمېږي او لېوالتیا یې ټکنی کېږي، خو د بارنس هغه عادي لېوالتیا نه وه.

مخترع او «یو کډه پر سر» سړی

بارنس ځان د ښاغلي اډیسن لابراتوار ته ورساوه او اعلان یې وکړ چې له مخترع سره د شراکت په هوډ راغلی دی. ښاغلي اډیسن له بارنس سره د لومړی لیدنې په هکله وویل: «هغه زما مخې ته ودرېد، د یوه عادي کس په څېر ښکارېده، خو د هغه په څېره کې داسې تاثرات لیدل کېدل چې ګواکي هغه څه تر لاسه کوي چې په لټون پسې یې را وتلی دی. ما له خلکو سره د کلونه کلونه تجربو په پایله کې دا زده کړي و چې کله یو سړی په پوره لېوالتیا د یو څه ارمانجن وي او غواړي خپل ټول ژوند د هغه د ترلاسه کولو لپاره ولګوي، له شک پرته بریالی کېږي. ما هغه ته د هماغه څه فرصت ورکړ چې هغه یې غوښتنه کړې وه، ځکه زه پوهېدم چې هغه په ځان دا منلې وه چې ترڅو نه وي بریالی شوی، له خپل دریځه نه پر شا کېږي. ور پسې پېښو دا په ډاګه کړه چې زه نه وم تېروتی.»

د اډیسن په دفتر کې د کاري فرصت ترلاسه کولو لامل د دې سړي څېره نه وه، ځکه اډیسن د دې خلاف و چې یوازې د چا د څېرې په لیدو هغه پر کار وګوماري، بلکې دا د بارنس د مفکورې پایله وه.

بارنس له ښاغلي اډیسن سره په خپله لومړی مرکه کې له هغه سره

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

شراکت تر لاسه نه کړ، بلکې یوازې په ټیټ معاش یې د هغه په یوه دفتر کې د کار کولو فرصت وموند. هلته بارنس داسې کار کاوه چې اډېسن ته دومره مهم نه و، خو ده ته ډېر مهم و، ځکه چې له دې لارې یې خپله وړتیا خپل «شریک» ته ور ښوولای شوه.

څو میاشتې تېرې شوې، د بارنس هغه اساسي موخه چې په خپل ذهن کې یې روزلې وه، په ښکاره پیکه ښکارېده او په دې موده کې یې کوم لوی پرمختګ ونه کړ. خو د بارنس ذهن له په زړه پورې پدیدو سره بوخت و. له اډېسن سره د هغه د شراکت لېوالتیا لا پسې ژوره شوې وه.

ارواپوهانو څه ښه ویلي: «کله چې یو چا ته د یوه شي زیری رسېږي، مخکې له مخکې یې نښې له ورایه ویني.»

بارنس په رواني ډول تیار و چې له اډېسن سره خپل شراکت پیل کړي. د دې ترځنګ هغه پرېکنده درېځ درلود چې هغه څه تر لاسه کړي چې په لټه کې یې و.

هغه له ځان سره دا ونه ویل چې: «په دې هکله له فکر کولو څه نه جوړېږي، باید خپله مفکوره بدله کړم او د یوه پلورونکي د دندې په لټه کې شم.» بلکې د دې پر ځای یې دا پټېیلې وه چې: «زه د دې لپاره دلته راغلی یم چې له اډېسن سره ګډ کاروبار پیل کړم او چې ژوندی یم له دې هڅې مې لاس نه اخلم.» هغه دا ثابته هم کړه؛ ښه به وي چې ووایو، که یو څوك روښانه هدف ولري، په ژوند کې یې تر بل هر څه مهم وګڼي او هغه ته د رسېدو په لاره کې کلک هوډ او استقامت ولري، هېڅوک یې پر وړاندې خنډ کېدای نه شي.

ښایي ځوان بارنس نه پوهېده، خو د هغه کلک هوډ او خپلې یوازېنۍ هیلې ته د رسېدو پرله پسې لېوالتیا د دې لامل شول چې ټول

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

مخالف اړخونه په ګونډو او هغه فرصت ترلاسه کړي چې دی یې په لټه کې و.

فرصت تېر ایستونکې څېره

کله چې فرصت برابر شو، دا فرصت د بارنس له تصور سره په بشپړ توپیر په داسې بڼه راڅرګند شو چې ده یې کله هم فکر نه و کړی. دا د فرصت یو تېر ایستونکی عمل دی. فرصت له یوه داسې وره ستاسې خوا ته درځي چې تاسې یې وړاندوینه هم نه شئ کولای او کله کله خو بیا د یوې ضمني بدمرغۍ یا لنډ مهالي ماتې په بڼه ځان څرګندوي. همدا لامل دی چې ډېر کسان د فرصت په پېژندلو کې پاتې راځي او له لاسه یې ورکوي.

نباغلي اډېسن «د اډېسن ماشین» په نامه یو نوی دفتري توکی جوړ کړ چې اوس «ایډیفون» ورته وایي. د اډېسن پلورونکو له دې ماشین سره چندان علاقه ونه نبوده. دوی باور نه درلود چې دا ماشین به په اسانۍ بازار پیدا کړي. بارنس دا د ځان لپاره یو مناسب فرصت وباله، دغه ماشین چې هیښوونکی شکل یې درلود، له بارنس او د ماشین له مخترع پرته هېچا ته په زړه پورې نه و. بارنس پوهېده چې د اډېسن دغه ماشین پلورلای شي. هغه د دې ماشین د پلورلو وړاندیز وکړ او اډېسن هم دغه چانس ورکړ. هغه ماشین وپلوره. په حقیقت کې، هغه دا کار په دومره بریالیتوب سره وکړ چې اډېسن ورسره قرارداد وکړ چې دا ماشین په ټول هېواد کې بازار ته وړاندې کړي او ویې پلوري. د دغه ګډ کاروبار په اوږدو کې بارنس ډېرې پیسې وګټلې، خو تر دې یې هم یو بل ستر کار وکړ، هغه دا ثابته کړه چې یو سړی د فکر کولو له لارې شتمنېدلای شي.

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

دا چې بارنس د خپلې اصلي لېوالتیا له برکته څومره پیسې وګټلې، زه یې اندازه نه شم معلوموﻻی. ښايي هغه د دې کاروبار له ﻻرې دوه یا درې میلیونه ډالر ګټلي وي، خو که هر څومره پیسې یې ګټلې وې، د هغو هڅو په پرتله به بیا هم کمې وي چې هغه د ځینو مشخصو اصولو په عملي کولو سره پرې خپلې هیلې پر حقیقت بدلې کړې او دا یې جوته کړه چې ناملموس فکري تحرک د مشخصو اصولو په رڼا کې فزیکي بڼه غوره کوﻻی شي.

بارنس همدا مفکوره درلوده چې د ستر اډیسن په کاروبار کې شریک شي. هغه د ځان لپاره د فرصت موندلو فکر درلود. یوازېنی شی چې هغه درلود دا و چې پر خپله غوښتنه پوهېده، له دې پرته یې بل هېڅ نه درلودل چې پر مټ یې دغه کار پیل کړي او تر هغه وخته یې خپل هوډ پیاوړی وساته چې خپله لېوالتیا یې پر حقیقت بدله کړه.

له سرو زرو یوازې درې فوټه واټن

د ناکامۍ یو تر ټولو مشهور لامل لنډ مهاله ماتو ته تسلیمېدل دي. هر څوک کله نا کله د دې تېروتنې ښکار کېږي.

د آر. یو. ډاربي[۱] یو تره هغه مهال چې د سرو زرو د زېرمو د را ایستلو هڅې په درز کې رواني وې، د سرو زرو د زېرمې را ایستلو ته لېواله شو او د لوېدیځو سیمو پر لور وخوځېد چې هلته کیندنې وکړي او شتمن شي. هغه پر دې نه پوهېده چې د انسان په مفکورو کې دومره سره زر پټ دي چې ښايي د ځمکې په هېڅ «کان» کې نه وي موندل شوي. هغه له ځان سره یو بېل او کُلنګ یو وړل او دې کار ته یې مﻼ وتړله. د کان کیندل

[۱] R. U. Darby

خورا سخت کار و، خو د سرو زرو د پیدا کولو هوس هغه ته د دې کار شیمه ورکړه.

له څو اونیو زیار او خولو تویولو وروسته یې د اوسپنې یو کان وموند. د دې کان د را ایستلو لپاره ماشینونو ته اړتیا وه. هغه په پټه خوله کان بېرته تر خاورو لاندې او په نښه کړ؛ بېرته د ماریلنډ ایالت د ویلمزبرگ سیمې ته (چې دی پکې اوسېده) لاړ. خپلوانو او ځینو ګاونډیانو ته یې د دغو کشفیاتو خبر ورکړ. هغوی د دې کان د را ایستلو لپاره پیسې راغونډې کړې او ماشینونه یې پرې واخیستل. ډاربي او د هغه تره بېرته کان ته ولاړل او کیندنې یې پیل کړې.

له کانه را ایستل شوې لومړۍ جوپه یې ذوب کړه. د کیندنو په پایله کې ثابته شوه چې دوی د کولراډو تر ټولو غني کان راسپړلی دی. دوی داسې انګېرله چې له دې کانه څو موټره نوره را ایستل شوې ډبرې به د دوی پورونه پرې کړي او تر هغه وروسته به بیا نو پر پیسو لوبې کوي.

څومره چې کان سپړل کېده او ژورېده، د ډاربي او تره هیلې هم یې ورسره لوړېدې. په دې وخت کې د کیندنو پر کار څه ټکه را ولوېده. دوی چې هر څومره کیندنې وکړې او ستوماني یې وګاللې په کان کې یې بیا څه ونه موندل.

بلاخره د ناهیلۍ ښکار شول او پرېکړه یې وکړه چې کیندنې بس کړي. خپل ماشینونه یې په څو سوه ډالر پر یوه کباړي وپلورل او په یوه ریل ګاډي کې د کور پر لور وخوځېدل. ځینې کباړیان ډېر ساده وي، خو دا کباړي د نورو غوندې نه و، هغه د کان را ایستلو له یوه انجنیره مرسته وغوښته چې یوځه یې را وباسي اومحاسبه یې کړي. انجنیر دغه کباړي

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

ته توصیه وکړه: هغه کسان چې د کان په را ایستلو کې ناکام شوي وو، لامل یې دا و چې له دې کار سره نا اشنا وو. د هغه د پلټنو په پایله کې جوته شوه چې هغه کان چې ډاربي او تره یې په نیمایي کې پرېښی و، باید یوازې درې فوټه نور هم کیندل شوی وای، چې رگونه یې پیدا شوي وای. ربښتیا هم همداسې وشول. کباړي په دغه کان کې میلیونونه ډالر گټه وکړه، ځکه هغه پوهېده چې د هر کار تر کولو وړاندې باید له یوه متخصص سره مشوره وشي.

«که خلك هر څومره «نه» ووايي، زه نه درېږم»

ډېر وخت وروسته، ښاغلي ډاربي هغه مهال خپله ماتې جبران کړه چې پوه شو؛ هیلې په سرو زرو بدلېدلای شي. هغه دا حقیقت د عمري بیمې د کاروبار پیلولو پر وخت و موند.

هغه به تل دا فکر کاوه چې یو ستر چانس یې له دې امله له لاسه ورکړ چې د سرو زرو کان یې یوازې درې فوټه نور ونه کینده او ودرېد. ډاربي د تجربو پر مټ د خپلې خوښې په کار کې گټه وکړه. ده به تل له ځان سره ویل: «له سرو زرو سره یوازې په درې فوټه واټن کې له کاره لاس پر سر شوم، خو کله چې زه پر خلکو بېمې پلورم او دوی راته «نه» وايي، زه به هېڅکله ونه درېږم.»

ډاربي د هغو څو کسانو په ډله کې دی چې د بېمې د کاروبار له لارې یې هر کال میلیونونه ډالر عاید درلود. هغه د سرو زرو د کان د کیندلو په بهیر کې د درېدو له پېښې زده کړل چې باید استقامت و لري او پر خپل دریځ د ټینگ پاتې کېدو د ځواک ښښتن شي. تر دې وړاندې چې په ژوند کې بریالیتوب د چا په برخه شي باید د موقتې ماتې او احتمالي ناکامیو خوند وڅکي. کله چې یو سړی له ماتې سره مخ کېږي، تر ټولو

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

اسانه او منطقي لاره دا وي چې نور نو بس کړي او دا هغه څه دي چې ډېر خلک یې کوي.

په امریکا کې د هغو کسانو له ډلې چې تر ټولو بریالي ثابت شوي دي تر پنځوس ډېرو یې لیکوال ته ویلي چې دوی له هغې نقطې یوازې څو گامه ها خوا دغه بریاوې ترلاسه کړې چې دوی یې ناکامیو ته ورټېل وهل. ناکامي هغې چلبازۍ او ټگې پدیدې ته ورته ده چې په ډېره ځیرکتیا تېرایستونکي کارونه کوي. دا په ځیرکۍ سره په لومه کې د هغو خلکو له را گیرولو ډېر خوند اخلي چې تر بریا یې یوازې څو گامه مزل پاتې وي.

په ټینگار سره د پنځوسو سینټو درس

کله چې ښاغلی ډاربي له هارډ ناکس پوهنتونه فارغ شو تر هغه وروسته یې پریکړه وکړه چې د خپلو تجربو په مرسته د سرو زرو د استخراج په کاروبار کې گټه وکړي، هغه ډېر ښه فرصت درلود، چې دا ثابته کړي چې «نه» تل د انکار په مانا نه وي.

یو ماسپښین له خپل تره سره د اوبو په ژرنده کې د غنمو په اوړه کولو بوخت و. تره یې ډېره ځمکه درلوده چې له سپین پوستو پرته نورو امریکایي وگړو ته یې په اجاره ورکړې وه. ور سوکه پرانیستل شو او یوه تور پوستې ماشومه چې د یوې اجارهدارې لور وه را ننوته او غلې د وره تر څنگ ودرېده. د ډاربي تره ور وکتل، ماشومې ته یې پام شو او په تروه تندي یې ترې پوښتنه وکړه «دلته څه کوې؟»

ماشومې چې میکلي نومېده، ځواب ورکړ، «د مور مې پنځوس سنټه په کار دي.»

د هغه تره وویل: «نه یې درکوم، څه ځغله، کور ته ولاړه شه.»

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

ماشومې وویل: «سمه ده صاحب»، خو له ځایه و نه خوځېده.

د ډاربي تره بېرته پر کار بوخت شو او نجلۍ ته یې چې لا هم پر خپل ځای ولاړه وه، هېڅ پام نه شو. کله چې هغه وکتل، ماشومه لا هم ولاړه وه، پرې چیغه یې کړه، «درته و مې ویل چې کور ته ولاړه شه، ځه و وځه کنه وهم دې!»

کوچنۍ نجلۍ په خپله ځانګړې لهجه وویل: «سمه ده صیب!» خو لا هم پر خپل ځای ولاړه وه او ټکان یې نه خوړ.

د ډاربي تره د غنمو بوجۍ د ژرندې په ډول کې خالي کړه، یوه بوشکه یې را پورته کړه. د نجلۍ خوا ته ور روان شو، له څېرې یې وحشت ورېده.

ډاربي وارخطا شو، ډاډه و چې تره به یې نجلۍ و وژني. هغه پوهېده چې تره یې ډېر قهرجن سړی دی. هغه پوهېده چې تور پوستي ماشومان پر دې نه پوهېږي چې د هېواد په دې څنډه کې سپین پوستي څومره تعصب ورسره لري!؟

کله چې د ډاربي تره د ماشومې خواته ورغی، ماشومه ژر یو ګام وړاندې ورغله، د هغه سترګو ته یې وکتل او په چیغو یې وویل، «زما مور پنځوسو سنټو ته اړتیا لري!»

د ډاربي تره ودرېد، یوه شېبه د ماشومې سترګو ته ځیر شو، ورو یې بوشکه پر ځمکه کېښوده، لاس یې جیب ته کړ، پنځوس سنټه یې را و ایستل او هغې ته یې ورکړل.

نجلۍ پیسې واخیستې، د وره خوا ته روانه شوه، په تلو تلو کې یې سترګې په هغه سړي کې ښخې کړې وې چې همدا شېبه یې مات کړ.

چې ماشومه ولاړه، د ډاربي تره پر یوه بکس کېناست او تر لس دقیقې ډېر یې له کړکۍ بهر په فضا کې سترګې ښخې کړې وې. هغه دا چورت

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

واهه چې څو شېبې وړاندې يې څنګه پر مخ نرمه څپېړه وخوړه.
ښاغلی ډاربي هم په چورتونو کې ډوب و. دا د هغه د ژوند په ټولو تجربو کې بې سارې وه چې يوې تور پوستې ماشومې، يو مشر سپين پوستی مات کړ. هغې څنګه دا کار وکړ؟ د هغه په تره څه ټکه ولوېده چې د دې کوچنۍ ماشومې پر وړاندې يې جديت له لاسه ورکړ او د تنکي پسه د غوښې غوندې نرم شو؟ په دې نجلۍ کې کوم داسې عجيب ځواک و چې خپل بادار يې مغلوب کړ؟ د ډاربي ذهن په دې او دې ته ورته نورو پوښتنو کې ګير و، خو هغه له ما سره په خبرو کې وويل چې کلونه کلونه يې د دې پوښتنې ځواب و نه موندلای شو.
په زړه پورې لا دا وه چې ليکوال ته د دې غير عادي تجربې کيسه په هماغه زړه ژرنده کې وشوه چې د ډاربي تره پکې د ماتې نرمه څپېړه خوړلې وه. دا هم عجيبه ده چې پر يوه هوښيار سړي د يوې ناپوهې او کوچنۍ ماشومې، چې سپين پوستې هم نه وه د غلبې د ځواک څېړنې ته کابو ۲۵ کاله ځانګړي شوي وو.
په دغه زړه ژرنده کې له درېدو سره، ښاغلي ډاربي د غلبې دغه غير عادي کيسه يو ځل بيا تکرار کړه او په دې پوښتنو يې پای ته ورسوله: «ته له دې څه پايله اخلې؟ هغې ماشومې کوم داسې عجيب ځواك وکاراوه چې زما تره يې مات کړ؟»
د هغه د دې پوښتنې ځواب به په هغو اصولو کې ومومئ چې په دې کتاب کې راغلي دي. دغه ځواب کره او پوره دی. دا پوره واضح ويل شوي چې هر څوک پرې پوه شي او هماغه ځواک وکاروي چې په کيسه کې يادې شوې ماشومې ترې ناخاپه کار واخيست. ذهن مو چمتو کړئ؛

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

هغه ځواک به پوره وپېژنئ چې د دې ماشومې ژغورلو ته را رسېدلی و. تاسې به د دې ځواک څرک په راتلونکې څپرکې کې وګورئ. د دې کتاب په لړ کې به داسې مفکوره هم ترلاسه کړئ چې همدغه پیاوړی ځواک څنګه خپل کړئ او د خپلو ګټو لپاره یې وکاروئ. د دغه ځواک پر وړاندې څوک نه شي درېدلای. پر دې ځواک به د کتاب په لومړي څپرکي کې برلاسي شئ او یا به د کتاب په بله برخه کې ستاسې ذهن ته لاره وکړي. دا ځواک به د یوې مفکورې، طرحې او یا د یوه هوډ په څېره کې وي. دا به تاسې اړ کړي چې په تېرو وختونو کې خپلې ماتې او ناکامی یو ځل بیا تر نظر تېرې کړئ، بېرته به مو هغه پړاو ته بوځي چې تاسې پکې په ځینو کارونو کې ناکام شوي وئ او بېرته به هغه څه وګټئ چې بایللي مو وو.

تر هغه وروسته چې ما دغه ځواک ښاغلي ډاربي ته توضیح کړ، هغه د بیمې د پلورلو په برخه کې خپلې دېرش کلنې تجربې په بېړه تر نظر تېرې کړې او اقرار یې وکړ چې په دې ډګر کې یې ډېر څه د هماغې ماشومې د ځواک په هکله د سخت فکر کولو په پایله کې زده کړي وو.

ښاغلي ډاربي وویل: «که به چا غوښتل چې د بیمو له اخیستو پرته مې رخصت کړي، ما ته هماغه ماشومه را په زړه کېده چې د همدې زړې ژرندې په وره کې ولاړه وه، په غټو غټو سترګو یې په ځیر ځیر کتل او ما به بیا له ځان سره ویل چې زه د پلور دا معامله نه کوم. ما هر ځل تر هغه وروسته بیمې پلورلې دي چې خلکو به د «نه» ځواب را کاوه»

ډاربي هغه تېروتنه هم یاده کړه چې په کان کې د سرو زرو د را ایستلو پر مهال یې سرو زرو ته تر رسېدو یوازې درې پوټه مخکې کار پرېښی و. خو هغه وویل: «هغه تجربه ډېره برکتي وه، هماغې تجربې را زده کړل چې که

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

مزل هر څومره سخت وي، دوام به ورکوم او نه به دربېږم. دا هغه درس و چې ما په هر ډګر کې تر بریالي کېدو وړاندې ورته اړتیا در لوده.»
په کان کې تر سرو زرو د درې فوټه واټن او هغې ماشومې په هکله د ډاربي او د هغه د تره کیسه به له شک پرته سلګونه هغه کسان ولولي چې د بیمې کاروبار کوي. او لیکوال دغو ټولو کسانو ته سپارښتنه کوي چې له هغو دوو تجربو ګټه واخلي چې له امله یې ډاربي هر کال تر یوه میلیون ډالر ډېرې پیسې ګټې.
ژوند هم عجیبه دی. د کامیابۍ او ناکامۍ دواړو ریښې په ځینو ساده تجربو کې پټې دي. د ښاغلي ډاربي تجربې ساده او هر چا ته د پوهاوي وړ دي. ځکه دغو تجربو د هغه تقدیر بدل کړ، نو هغه ته یې د ژوند هومره ارزښت درلود. هغه د دغو دوو ډراماتیکو تجربو پر مټ ځکه ډېر څه ترلاسه کړل چې تحلیل یې کړې او درس یې ترې واخیست. هغه کس چې د نورو د بریاوو او ناکامیو پر اړخونو د څېړنې وخت او لېوالتیا نه لري، باید څه وکړي؟ ناکامي څنګه او چېرې پر فرصت بدله کړي ؟ دغه کتاب د همدغو پوښتنو د ځوابولو لپاره لیکل شوی‌دی.

د اړتیاوو د پوره کولو لپاره یوه وړه مفکوره بسنه کوي

دغه ځواب د دیارلسو اصولو په چوکاټ کې ځای پر ځای شوی‌دی، خو یاد ساتئ؛ د هغو پوښتنو ځواب چې ستاسې پام یې د ژوند عجیبو اړخونو ته اړولی دی ستاسې په‌خپل ذهن کې دی او ستاسې د مفکورو، پلان یا هوډ له لارې یې ستاسې ذهن ته لاره کړې‌ده. دا ځواب به هغه مهال چې لولئ یې خپله ستاسې په ذهن کې نفوذ وکړي.

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

یو سړی یوازې د یوې سالمې او مناسبې مفکورې پر اساس بریالی کېدای شي. هغه اصول چې په دې کتاب کې ځای پر ځای شوي، داسې لارې چارې روښانه کوي چې له مخې یې مثبت افکار ذهن ته لاره موندلای شي. تر هغه وړاندې چې د دغو اصولو جزیاتو ته ورشو، زموږ په باور تاسې د دې مهم وړاندیز مستحق یاست...

کله چې سړی شتمن کېږي، ډېر ژر شتمن کېږي او په دې وخت کې سړی حیران شي چې دغه شتمني نو دا دومره کلونه چېرې وه.

دا هیښوونکې خبره له هغې مشهورې مقولې سره پرتله کولای شو چې وایي: یوازې هغه کسان شتمني پیدا کولای شي چې کلونه کلونه زیار باسي.

کله چې تاسې د شتمن کېدو لپاره فکر کوئ، خپله به پوه شئ چې شتمني په عقل، کلک هوډ او کم یا هېڅ زیار تر لاسه کېدلای شي. تاسې او بل هر څوک حتمي د دې لېوالتیا لرئ چې د خپل عقل په کارولو سره څنګه شتمني ترلاسه کېدای شي؟ ما پر دې موضوع پنځه ویشت کاله څېړنې وکړې، او پنځه ویشت زره تنه مې تحلیل کړل، ځکه پخپله مې هم غوښتل چې پر دې پوی شم چې شتمن خلک څنګه شتمن شوي دي؟ که مې دا څېړنه نه وای کړې د دې کتاب لیکل به ناشوني و.

کله چې د دې اصولو پر فلسفه پوه شئ او هغه تر خپل بشپړ تسلط لاندې راولئ، سم له لاسه ترې په پوره دقت کار واخلئ. د دغو اصولو په عملي کولو سره به ستاسې اقتصادي وضعیت مخ پر ښه کېدو شي او تر هغه وروسته چې بیا هر شی لمس کوئ، د ګټې ترلاسه کولو په هڅه کې به در سره مل شي.

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

ناشونې ده؟

نه، بالکل نه!

د بشر يوه لويه کمزوري دا ده چې د ناممکن له کلمې سره يې ځان عادت کړی‌دی. دی يوازې پر هغو قوانينو پوهېږي چې بې گټې دي، يوازې پر هغو کارونو پوهېږي چې نه شي کېدای. دا کتاب د هغو کسانو لپاره ليکل شوی چې غواړي د نورو د برياوو قاعدې او قوانين وپلټي او خپل کړه وړه هم د همدغو قوانينو په چوکاټ کې تنظيم کړي.

برياليتوب د هغه چا په برخه کېږي چې سخت يې په لټه کې وي. هغه کسان د ناکامۍ ښکار کېږي چې په سړه سينه ځانونه د ناکامۍ لومو ته سپاري.

د ډېرو خلکو بله ستره کمزوري دا ده چې هر څوک د خپلو باورونو او گومانونو پر اساس تلي. ځينې کسان چې دا کرښې لولي، ښايي داسې فکر وکړي چې دوی د فکر کولو له لارې نه شي شتمن کېدای. لامل يې دا دی چې د دوی فکري قوه کمزورې ده او په بې چارگيو، ناکاميو او زيان کې ډوب دي.

دغه بدچانسه او بدمرغه خلک ما ته هغه مشهور چينايي را په زړه کوي چې غوښتل يې په امريکا کې زده‌کړې وکړي. هغه په شيکاگو پوهنتون کې زده‌کړې پيل کړې. يوه ورځ يې د پوهنتون رئيس هارپر د پوهنتون په انگړ کې وليد او څو دقيقې يې خبرې ورسره وکړې. ده له ښاغلي هارپر نه پوښتنه وکړه:

«ته ولې د امريکايانو په منځ کې ډېر مشهور يې، دا ځکه چې سترگې دې بل ډول دي. ستا سترگې ژورې دي.»

او موږ بیا د چینایانو په هکله څه وایو؟
موږ پر هغه څه باور نه کوو چې نه پرې پوهېږو.
موږ په ډېره ساده‌ګۍ د خپلو ګومانونو په حدودو کې فکر کوو او یوازې هماغه منو. یقیناً د نورو خلکو سترګې ځکه را ته ژوړې ښکاري چې زموږ د خلکو په شان نه دي.

د فورډ V-۸ناشونی موټر

کلونه وړاندې چې هنري فورډ Henry Ford پرېکړه وکړه چې خپل V-۸ ماډل موټر بازار ته را وباسي، نو غوښتل چې د دغه موټر د ماشین اته سلنډرونه باید په یوه قالب کې ځای پر ځای شي. فورډ خپلو انجنیرانو ته لارښوونه وکړه چې د دغه موټر ماشین ډیزاین کړي. د دې اته سلنډره موټر ډیزاین وشو، خو انجنیرانو ټینګار وکړ چې په یوه قالب کې د اتو سلنډرو نصبول امکان نه لري.
فورډ ورته وویل: «هر ډول چې کېږي، تولید یې کړئ!»
خو هغوی ځواب ور ولېږه: «دا کار ناشونی دی.»
فورډ امر وکړ: «که غواړئ پر دندو پاتې شئ، نو دا کار وکړئ. د وخت پروا مه کوئ.» انجنیرانو خپل کار پیل کړ. هغوی له دې پرته چې د فورډ په کمپنۍ کې کار وکړي، بله چاره نه درلوده. انجنیرانو د دې ماشین په جوړولو کې شپږ میاشتې هڅې وکړې، خو هېڅ هم ونه شول. نورې شپږ میاشتې هم پرې تېرې شوې، خو بیا هم کومې پایلې ته ونه رسېدل. دغو انجنیرانو د خپل رییس د امر تطبیقولو لپاره له ټولو ممکنو لارو چارو کار واخیست، خو بیا یې هم پر «ناممکن» کلمه تکیه وکړه.
یو کال تېر شو، فورډ یو ځل بیا سپارښتنه ورته وکړه چې خپل کار ته دوام ورکړي، خو د هغوی ځواب دا و چې د امر د تطبیقولو لپاره یې کومه لاره

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

نه ده موندلې.

فورډ ټینګار وکړ: «دوام ورکړئ، زه هرو مرو داسې ماشین غواړم.»

انجنیرانو بیا کار روان کړ. خو دا ځل په جادویي ډول دا راز وموندل شو.

فورډ په خپل هوډ کې بیا هم بریالی شو!

دا کیسه په څو دقیقو کې نه شي توضیح کېدلای، خو مفهوم یې د لېږد وړ دی.

که غواړئ د فکر کولو له لارې شتمن شئ؛

که د فورډ د میلیونر کېدو له رازه زده کړه کوئ؛

لازمه نه ده چې په نورو خبرو پسې وګرځئ.

هنري فورډ یو بریالی انسان و. هغه ځکه بریالي شو چې د بریالیتوب پر اصولو پوه و او هغه یې په کار واچول. د دې اصولو له ډلې یو لېوالتیا ده. لېوالتیا یانې د خپلې غوښتنې پر ارزښت پوهېدل. د فورډ د کیسې تر لوستو وروسته هغې ته په خپل ذهن کې ځای ورکړئ او هغه ټکي پکې و مومئ چې د فورډ د حیرانوونکو لاسته راوړنو راز پکې نغښتی دی. که دا راز کشفولای او د هنري فورډ د شتمن کېدو په دغه راز کې د بریالیتوب څو اصول په نښه کولای شئ، نو د ژوند په هر ډګر کې د خپلې خوښې د کار په کولو سره د هغه غوندې شتمن کېدلای هم شئ.

تاسې خپل تقدیر پخپله لیکئ؛ ځکه...

انګرېز شاعر، ویلیام ایرنیسټ هینلي (۱۸۴۹-۱۹۰۳) وایي: «زه د خپل تقدیر جوړوونکی یم، زما اروا زما په واک کې ده.» هغه موږ ته دا ویلي و چې موږ ځکه د خپل تقدیر جوړوونکي او د خپل روح عنوان یو چې د خپلو افکارو د کنټرول ځواک لرو.

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

هغه باید موږ ته ویلي وای چې زموږ ذهن او هغه افکار چې زموږ د ذهن په واك کې دي، مقناطیسي اړیکې سره لري خو هېڅوک له دغو اړیکو سره اشنا نه دي. دغه مقناطیسي خواص د افکارو اداره کوونکی څواک، خلک او د هغوی د ژوند څرنگوالی زموږ خوا ته راکاږي او افکار مو سره همغږي کوي.

هغه باید موږ ته ویلي وای چې د شتمنۍ تر پیدا کولو وړاندې باید خپل ذهنونه له خپلو اورنیو لېوالتیاوو سره کوشیر کړو چې دغه لېوالتیا له موږ سره د روښانه پلانونو په جوړولو کې مرسته وکړي.

خو دا چې هنلي فیلسوف نه بلکې یو شاعر و؛ یو ستر حقیقت یې په شعري بڼه بیان کړ او هغه کسان یې له پامه وغورځول چې د ده په شعر کې یې فلسفي اړخونه لټول.

د وخت په تېرېدو سره حقیقت روښانه شو، تر دې چې اوس دا باوري ښکاري چې د دې کتاب په توضیح شویو اصولو کې هغه «راز» ځای پر ځای شوی چې زموږ اقتصادي برخلیک مثبت لوري ته بیایي.

هغه اصول چې برخلیک مو بدلولای شي

موږ اوس چمتو یو چې د دې اصولو له ډلې یو و ارزوو. له تعصبه خالي روحیه جوړه کړئ او خپل ذهن ته دا وسپارئ چې دا د یوه انسان اختراع نه ده. دغه اصول تر پنځه سوه د ډېرو هغو شتمنو کسانو له عملي تجربو را ټول شوي دي چې زښته ډېرې پیسې یې گټلې وې، حال دا چې له مور او پلاره بې وزله پیدا شوي وو، نه یې لوړې زده کړې در لودې او نه په خلکو کې د نفوذ څښتنان وو، خو دا اصول ورته گټور ثابت شوي وو. تاسې هم د خپلو گټو ترلاسه کولو په موخه ترې کار اخیستلای شئ.

دا سخت نه بلکې ډېر اسانه کار دي.

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

نږدې پنځه‌لس کاله وړاندې مې د لوېدیځې ویرجینیا د سالیم کالج د فراغت په مراسمو کې وینا وکړه. ما پر هغه اصل چې په راتلونکي څپرکي کې ذکر شوی، دومره ټینګار وکړ چې یوه فارغېدونکي محصل هغه په دقیق ډول خپل ذهن ته وسپاره او دا یې د خپل ژوند فلسفه کړه. دغه ځوان د امریکا د سنا غړی شو او بیا یې د امریکا د وخت د ولسمشر فرانکلن ډې. روزویلټ Franklin D. Rosewelt په حکومت کې مهم رول درلود. هغه ماته د یوه لیک په استولو سره د همدغه اصل د ارزښت په هکله خپل نظر روښانه وړاندې کړ.
د راتلونکي څپرکي د پېژندلو په پار همدغه لیک ستاسې مخې ته ړدم. دا لیک تاسې ته د راتلونکې ګټې لپاره یوه مفکوره درکوي.

ګران ناپېلیونه!

د کانګریس د غړي په حیث ماته زما خدمت د هر نارینه او ښځې د ستونزو د پېژندو لید را په برخه کړی دی. د دې لیک په لړ کې غواړم یو داسې وړاندیز وکړم چې ښایي زرګونه وړ کسانو ته مرستندوی ثابت شي.
په ۱۹۲۲ ز کال تاسې په سالیم کالج کې فارغېدونکو کسانو ته چې زه هم پکې وم، وینا وکړه او په خپلو خبرو کې مو زما په ذهن کې داسې یوه مفکوره راوټوکوله چې له برکته یې د خپل ایالت لپاره د خدمت جوګه شوی یم او همدا مفکوره ښایي زما د هغو ټولو لاسته راوړنو سبب وي چې تر اوسه مې درلودې او یا په راتلونکي کې تري برخمن کېدلای شم.
ستاسې د هغې فوق العاده وینا جزئیات چې پر مټ یې هنري فورډ له زده کړو، اغېزناکو ملګرو او پیسو پرته لوړو پوړیو ته ورسېد، اوس هم زما داسې په یاد دي لکه پرون چې مو کړې وي. تاسې لا خپله وینا پای ته نه وه رسولې؛ ما له ځانه سره وپتېیله چې که په لار کې مې هر څومره ستر خنډونه راشي، زه به پر مخ ځم او ځان ته به ځای جوړوم.

زرگونه زلمیان به سږ کال او په راتلونکو کلونو کې د ښوونځي زده‌کړې پای ته ورسوي. دوی ټول به هم لکه زه یوازې د یوه گټور پیغام په لټه کې وي. دوی غواړي پر دې پوه شي چې څنگه خپل ژوند جوړ کړي؟ له کوم ځایه حرکت وکړي او پر مخ لاړ شي؟ تاسې کولای شئ چې دوی ته لارښوونه وکړئ، ځکه چې تاسې د گڼو خلکو ستونزې هوارې کړې دي.

نن به هم په امریکا کې زرگونه داسې کسان وي چې پر دې هنر پوه شي چې څنگه خپل افکار پر مادیاتو بدل کړي؟ هغه کسان چې غواړي له کوم مالي ملاتړ پرته، له صفري نقطې پیل وکړي او خپل تېر زیانونه جبران کړي، یوه لارښود ته اړتیا لري. یوازېنی کس چې له دوی سره مرسته کولای شي، تاسې یاست.

که تاسې په دې هکله کتاب خپور کړ تر چاپ وروسته یې یو ټوک ما ته هم را ولېږئ او لاسلیک مو پرې وکړئ.

پر ما باور وکړئ

په درنښت

جیننگز رینډالف

دغه لیک بېرته زه په ۱۹۵۷ میلادي کال کې د سالیم کالج د فراغت په مراسمو کې د وینا جریان ته ور وگرځولم او خوښ یې کړم. یاده دې وي چې په دې وخت کې ما له سالیم کالجه د ادبیاتو افتخاري دوکتورا هم ترلاسه کړې وه.

تر ۱۹۲۲ میلادي کال وروسته، ما جیننگز رینډالف لیده چې د هرې ورځې په تېرېدو پرمختگ کوي او د هېواد د یوه ستر هوایي شرکت د آمریت پر دنده سربېره، یو ښه ویناوال او د امریکا په «سنا» کې د لوېدیځې ویرجینیا سناتور هم دی.

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

هر ممکن څه چې د انسان په تصور کې وي تر لاسه کېدای شي.

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

دویم څپرکی

اورنۍ لېوالتیا

د ټولو لاسته راوړنو د پیل ټکی
د شتمن کېدو پر لور لومړی ګام

کابو دېرش کاله مخکې هغه وخت چې ایډوین سي. بارنس[۱] د نیوجرسي ایالت په اورنج سیمه کې له باروړونکي رېل ګاډي را کوز شو، کټ مټ یوه کډه پر سر سړي ته ورته و، خو افکار یې تر یوه پاچا کم نه وو.

هغه په فکرونو کې ډوب و او د ریل ګاډي په پټلیو کې پلی د توماس اې. اډېسن Thomas A. Edison د دفتر پر لور وخوځېد. هغه تصور کاوه چې د اډېسن مخې ته ولاړ دی. خپل غږ یې اورېده چې له ښاغلي اډېسن څخه د خپلې تر ټولو سترې هیلې د پوره کولو لپاره یوازې یو چانس او له دغه ستر مخترع سره شریک کاروبار پیلول غواړي.

د بارنس هیله یوازې یوه هیله نه وه! بلکې یوه تنده، لېوالتیا او شوق و چې اوج ته رسېدلی و او نور هر څه ورته بې مانا ښکارېدل.

څو کاله وروسته ایډوین سي. بارنس یو ځل بیا د ستر مخترع په دفتر کې د هغه مخې ته ولاړ و، خو په دومره توپیر چې دا ځل دا یو خیالي انځور نه، بلکې حقیقت و. دا ځل بارنس د اډېسن کاروباري شریک و؛ د هغه خوب ربښتیا شوی و.

بارنس ځکه بریالی شو چې یوه روښانه هدف ته په رسېدلو کې یې له

---

[۱] Edwin C. Barnes

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

خپل ټول توان او امکاناتو کار واخیست.

هغه څوک چې تر شا یې بېړۍ سوځولې وې

هغه چانس چې بارنس یې په لټه کې و، پنځه کاله وروسته راڅرګند شو. دی د اډېسن په دفتر کې ټولو ته یو عادي کارکوونکی ښکارېده، خو ده له پیله لا ځان د اډېسن په کاروبار کې شریک ګاڼه. دا د یوې اورنۍ لېوالتیا د څواک یوه لویه بېلګه ده. بارنس هدف ته ورسېد، ځکه په ژوند کې یې له دې پرته چې د ښاغلي اډېسن کاروباري شریک شي، بله هېڅ هیله نه درلوده. هغه خپل هدف ته د رسېدو لپاره پلان درلود او شاته ټول پلونه یې نړولي وو. هغه خپله لېوالتیا دومره جدي وڅارله چې بلاخره پر حقیقت بدله شوه.

کله چې هغه اورنج سیمې ته ولاړ، له ځان سره یې دا نه و ویلي چې له اډېسنه دنده غواړي، بلکې پتېیلې یې وه چې له اډېسن سره به ګوري او دا به ورته ښيي چې په کاروبار کې ورسره د شریکېدو په نیت راغلی دی.

هغه دا نه و ویلي چې که له اډېسن سره د شراکت په ترلاسه کولو بریالی نه شو، کومه بله دنده به ولټوي بلکې تل یې له ځانه سره همدا ویل چې په ژوند کې بله هېڅ هیله نه لري او یوازېنۍ هیله یې له توماس اې. اډېسن سره په کاروبار کې شریکېدل دي. هغه له ځان سره پرېکړه کړې وه چې تر شا ټولې بېړۍ به سوځوي او له خپلې ټولې وړتیا به د ژوند تر وروستیو شېبو هدف ته د رسېدو لپاره کار اخلي. هغه د شاته تګ ټولې شونې لارې تړلې وې. هغه پتېیلې وه چې یا مرګ یا ارګ!

دا ټول هغه څه دي چې د بارنس د بریا کیسه ترې جوړه ده.

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

هغه هلې ځلې چې سړی شتمن کوي

ډېر کلونه پخوا، یو ستر جنګیالی له یوه داسې حالت سره مخ شو چې هرو مرو د جګړې په ډګر کې بریا ترلاسه کړي. ټاکل شوې وه چې خپل لښکر د یوه پیاوړي دښمن پر وړاندې جګړې ته واستوي چې شمېر یې تر دوی ډېر زیات و.

هغه خپل جنګیالي په بېړیو کې سپاره کړل او د دښمن د خاورې پر لور یې حرکت وکړ. تر رسېدو وروسته یې خپل جنګیالي په وسلو سمبال کړل او له هغه وروسته یې د هغو بېړیو د سوځولو امر وکړ چې تر دغه ځایه پکې را رسېدلي وو. تر دې مخکې چې جګړه پیل شي، هغه خپلو جنګیالیو ته مخ ور واړاوه او ویې ویل: «تاسې وینئ چې بېړۍ مو د لمبو خوراک شوې. مانا دا چې ترڅو مو جګړه نه وي ګټلې د سیندله غاړو ژوندي نه شو وتلای. اوس بله هېڅ لار نه لرو، یا به جګړه ګټو یا به مرو!»

هغوی جګړه وګټله.

هرڅوک چې په هر ډګر کې بریا ترلاسه کول غواړي، باید خپلې بېړۍ وسوځوي او د شاته تګ ټولې لارې ځان ته بندې کړي. یوازې په همدې ډول یو څوک کولای شي چې په خپل ذهن کې ژوره لېوالتیا وروزي، خپل ټول فکر پر خپل هدف متمرکز کړي او بریالی شي.

په شیکاګو کې چې لوی اور بل شوی و، پر سبا یوه ډله سوداګر لږ وړاندې ولاړ وو، د خپلو لولپه شویو دوکانونو له پاتې شونو پورته کېدونکو مړو لوګیو ته یې په ناهیلۍ کتل. دوی په یوه غونډه کې سره راټول شول. خبرې یې پر دې وې چې په ښار کې پاتې شي او خپلې سوداګرۍ ته د دوام ورکړي، که یې پرېږدي؟ دوی ټولو موافقه وکړه چې له ښاره وځي او بل ځای کاروبار پیلوي. خو په منځ کې یې یوه تن په دې ښار کې د پاتې کېدو پرېکړه وکړه.

هغه سوداګر چې په شیکاګو ښار کې یې د پاتې کېدو پرېکړه کړې وه، خپل سوځېدلي دوکان ته اشاره وکړه او ویې ویل «ښاغلو! مهمه نه ده چې څومره وخت به ونیسي، خو زه به په همدې ځای کې د نړۍ تر ټولو ستر پلورنځی جوړوم.»

دغه پېښه کابو نیمه پېړۍ مخکې شوې وه. مغازه جوړه شوه او نن هم په هماغه ځای کې په هماغه ډول شته چې دغه سوداګر یې توقع درلوده. مارشال فیلډ Marshal Field ته دا ډېره اسانه وه چې د نورو سوداګرو په شان یې ښار پرېښی وای. کله چې د هغوی ګوزاره سخته شوه او راتلونکې ورته تیاره شوه، نو هغه ځای ته وخوځېدل چې ګومان یې کاوه ګوزاره به یې پکې وشي.

دې توپیر ته ښه ځېر شئ، دا کټ مټ هماغسې توپیر دی چې بارنس له نورو هغو زرګونه ځوانانو سره درلود چې له اډېسن سره یې کار کاوه. او دا کټ مټ هماغه توپیر دی چې بریالي کسان له ناکامو بېلوي.

هغه کسان چې د عمر په تېرېدو د پیسو پیدا کولو پر ارزښت پوهېږي، غواړي پیسې پیدا کړي، خو یوازې غوښتنه سړی نه شي شتمن کولای. د شتمن کېدو لېوالتیا، په پوره ځېرکۍ پر هغې تمرکز کول، د تحقق لپاره یې د کوټلو پلانونو جوړول او په پوره استقامت سره د هغو عملي کول، شتمني پیدا کوي.

پر سرو زرو د لېوالتیا د بدلولو شپږ پړاوونه

د شتمن کېدو لېوالتیا چې د هغې پر معادل مادیاتو بدلېږي، دغه پروسه له شپږو عملي پړاوونو رغېدلې ده. تر هر څه وړاندې پکار ده چې په خپل ذهن کې دا وټاکئ چې دقیقاً څومره پیسې غواړئ. یوازې دا بسنه نه کوي چې ووایاست: «زه ډېرې پیسې غواړم.»

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

لومړی: د پیسو اندازه روښانه کړئ. «د مشخصولو تر شا ارواپوهنیز دلیلونه پراته دي. دغه اصل به په راتلونکو څپرکو کې واضح شي.»

دویم: هغه څه چې تاسې یې د دې پیسو په بدل کې بایلئ مشخص کړئ. څکه: «گټه په تاوان کېږي.»

دریېم: د دغو پیسو د ترلاسه کولو کره نېټه وټاکئ.

څلورم: خپلې هیلې ته د رسېدو لپاره مشخص پلان جوړ کړئ او له ځنډ پرته یې عملي کړئ.

پنځم: د هغو پیسو اندازه پر کاغذ یادابنت کړئ، د ترلاسه کولو نېټه یې درج کړئ او هغه پلان چې عملي کوئ یې په روښانه ټکو ولیکئ.

شپږم: خپل دغه یادابنت هره ورځ دوه ځله «تر ویده کېدو مخکې او تر ویښېدو وروسته» په لوړ غږ ولولئ او د لوستو پر مهال داسې و انگیرئ لکه دغه پیسې چې درسره وي.

په دغو شپږو پړاوونو کې د ذکر شویو لارښوونو تعقیبول اړین دي، خو د شپږم پړاو د لارښوونو رعایت او تعقیب بیا تر ټولو ضروري دی. تاسې به وایاست چې د هغو پیسو د ملکیت تصور ناممکن دی چې په حقیقت کې یې نه لرئ. په دغه حالت کې مو یوه اورنۍ لېوالتیا مرستې ته را دانگي. که په رښتیا هم په پوره مینه پیسو ته لېوال یاست، ډاډه اوسئ چې هرو مرو به یې ترلاسه کړئ. اصلي هدف د پیسو ترلاسه کولو غوښتنه او ځان ته د هغو د ترلاسه کولو تلقین دی.

ایا کولای شئ ځان یو میلیونر تصور کړئ؟

هغه کسان چې د انسان د ماغزو د کار کولو پر اصولو نه پوهېږي، ښایي دغه لارښوونې ورته د عملي کېدو وړ ښکاره نه شي. بده به نه وي که

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

ووايو چې، په تېره بيا هغو کسانو ته چې د دغو شپږو لارښوونو پر سموالي يې سر نه دی خلاص شوی، دا ښايي د هغو کسانو لپاره ګټوري واقع شي چې د ذکر شويو شپږو پړاوونو پر سموالي نه دي پوهېدلي، چې دغه اصول د انډريو کارنګي له لارښوونو اخيستل شوي دي. انډريو کارنګي هغه څوک و چې د يوه عادي کارګر په څېر يې د پولادو په فابريکه کې کار پيل کړ، خو په هماغه پيل کې له ډېرو ناخوالو سره سره پر دې وتوانېد چې د همدغو اصولو په رڼا کې د سلګونه ميليونه ډالرو څښتن شي.

که د توماس اډېسن ژوند دقيق وڅېړل شي، نو د دغو شپږو اصلونو پر سموالي به لا ډاډه شئ. د اډېسن د کاميابۍ کيسه پر دغو اصلونو د تاييد ټاپه وهي. له بلې خوا دغه اصول يوازې د پيسو ګټلو په برخه کې ګټور نه دي؛ بلکې په ژوند کې نورو هدفونو ته د رسېدو په لاره کې هم اړين دي.

د دغو اصولو عملي کول هېڅ ډول قرباني، شهکار او لوړې زده کړې نه غواړي. خو د يادو شويو شپږو پړاوونو د دې بريالۍ نسخې عملي کول هغه پياوړي تصور ته اړتيا لري چې يوه کس ته د ليدلو وړتيا وربه برخه کوي او د دې جوګه يې کوي چې د پيسو ګټل په چانس، مناسب فرصت او تقدير پورې و نه تړي. بايد دا په ياد ولرئ؛ ټول هغه کسان چې ډېره شتمني يې ترلاسه کړې، په «سر» کې يې معلوم او روښانه خوبونه، هيلې، غوښتنې، لېوالتيا او پلانونه روزلي او ګرڅولي وو. همدا شان به پر دې هم پوه شئ چې له لېوالتيا او هغه باور پرته چې په راتلونکي کې پيسې پر ملکيت بدلې کړئ ډېر نه شئ شتمن کېدلای.

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

د لویو خوبونو ځواک

موږ چې د شتمنۍ د ترلاسه کولو په هڅه کې یو، باید پر دې پوه شو چې په یوه داسې بدلېدونکې نړۍ کې ژوند کوو چې له موږ څخه د نویو مفکورو، د کارکولو د نویو طریقو، نویو رهبرانو، نویو اختراعاتو، د ښوونې د نویو کړنلارو، د بازار موندنې یا پلورلو د نویو مېتودونو، نویو کتابونو، نویو ادبیاتو او نویو راډیویي او ویډیویي خپرونو تقاضا کوي.
د دغو ټولو نویو او غوره څیزونو تر شا یو معیار شته چې باید یو کس یې د بریا لپاره ولري. دغه معیار د هدف مشخصول دي چې د یو چا لخوا د یوه شي غوښتل او د هغه د مالکیت لپاره د یوې اورنۍ لېوالتیا موجودیت په ډاګه کوي.
موږ (هغه کسان چې د شتمنۍ په لټه کې یو) باید هغه رهبران را یاد کړو چې د نازېږېدلو فرصتونو له ناملموسو قدرتونو یا فکري تحرکات یې عملي استفاده وکړه او اسمان څکې ودانۍ، ښارونه، فابریکې، الوتکې، موټر او ټولې هغه اسانتیاوې یې برابرې کړې چې ژوند ته یې خورا ډېر خوند وربښلی دی.
د خپلې برخې شتمني د ګټلو په لاره کې هېچا ته اجازه مه ورکوئ چې ستاسې د خوبونو او خیالونو پر وړاندې خندا شي. په دې بدلېدونکې نړۍ کې باید د هغو کسانو پر پلونو پل کېږدئ چې د لوړو خوبونو او خیالونو له امله یې مدنیت ته ډېر څه ورکړي او دا فرصت یې برابر کړی چې موږ خپلې وړتیاوې پراخې کړو او پر مخ لاړ شو.
که هغه کار چې کوئ یې ستاسې په اند سم وي او باور پرې لرئ؛ پر مخ لاړ شئ او ویې کړئ، خپل خوبونه پر حقیقت بدل کړئ او له لنډ مهاله ناکامیو سره د مخامخ کېدو په صورت کې د خلکو د خبرو په کیسه کې

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

مه کېږئ. ښايي هغه خلک به پر دې نه پوهېږي چې په هره ناکامۍ کې
د هغې معادل بریالیتوب نغښتی دی.
توماس اډیسن خوب ولید چې د برېښنا په وسیله یو څراغ روښانه کړي.
هغه یوه اوږده موده د خپلو خوبونو د رښتیا کولو لپاره زیار وییست او تر
زر ځله له ډېرې ماتې وروسته، پر دې وتوانېد چې خپل خوب ته د
واقعیت جامه ور واغوندي. هغه کسان چې خوبونه پر عمل بدلوي
هېڅکله نه درېږي.
د ویلین ارمان و چې د سګرېټو دوکانونه ولري، خپل خوب يې عملي کړ
او اوس د متحده سګرېټو دوکانونه[1] په امریکا کې تود بازار لري.
رایټ ورونو[2] د یوه داسې ماشین هیله وکړه چې په هوا کې الوځي. اوس
هر څوک کولای شي چې په هوا کې د الوتکو په لیدلو سره د هغوی د
خوب حقیقي بڼه ووینی.
مارکوني بیا دا ارمان درلود چې د هوا د څپو له لارې د لېږد وړ یو غږیز
سیستم رامنځته شي. دا چې د نوموړي دا خوب عبث نه و؛ هره راډیو او
بیسیم مخابراتي سیستم يې ژوندۍ بېلګې دي.
نړۍ له بې شمېره داسې فرصتونو ډکه ده، چې پخوانو يې ارمان کاوه خو
پرې پوهېدل نه.

خوبونه څنګه رښتیا کېږي

د یوه شي د موجودیت او د هغه د کولو اورنۍ لېوالتیا هغه پیلامه ده چې
خوب لیدونکي باید د پیل لپاره ګټه ترې واخلي. خوبونه له غفلت او نه

[1] United Cigar Stores

[2] The Wright brothers

لېوالتيا څخه، نه رامنځته کېږي.

دا هم په ياد ولرئ؛ ټول هغه کسان چې بريالي شوي دي، يو «بد» «پيل» يې «تجربه» کړی او موخې ته تر رسېدو مخکې يې ډېرې سختی «گاللې» دي. د دغو کسانو د ژوند فوق العاده مثبت بدلون له يوه کړکېچن وضعيت څخه رامنځته شوی او دوی يې له خپلو نويو کرکټرونو سره اشنا کړي دي.

جان بونيان[1] د «Pilgrim's Progress» په نوم کتاب چې د انگليسي ادبياتو غوره اثر بلل کېږي، هغه مهال وليکه چې د دين په هکله د خپلو عقايدو له امله يې په بند کې سختې شپې ورځې تېرولې.

او «هنري» تر هغه وروسته په خپلو ماغزو کې ويده «نبوغ» وموند چې د اوهايو ايالت د کولمبوس په زندان کې يې بدبختی او سختی وگاللې. په دې موده کې هغه وتوانېد چې د تصور په مرسته له خپلې نوې ځېرې سره اشنا او د يوه بدبخته مجرم پر ځای پر يوه ستر ليکوال بدل شي.

چارليس ډيکنز[2] په پيل کې يو عادي سړی و، خو د معشوقې د بايللو غمېزې يې پر روح پياوړی اغېز پرېښود او هغه يې د نړۍ پر يوه ستر ليکوال بدل کړ. هغه داسې کتابونه وليکل چې پر مټ يې ډېر لوستونکي لوړو پوړيو ته ورسېدل.

هېلېن کېلر[3] تر زېږېدو وروسته پر غوږو کڼه، پر ژبه گونگی او پر سترگو ړنده شوه. پر دغو ناخوالو سربېره هغه وتوانېده چې خپل نوم د تاريخ په پاڼو کې په زرينو کرښو ثبت کړي. د هغې ژوند د دې خبرې ښکاره بېلگه

---

[1] John Bunyan

[2] Charles Dickens

[3] Helen Keller

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

ده چې که یو څوک خپله ماتې د یوه حقیقت په توګه و نه‌مني، هېڅکله له ماتې سره نه مخ کېږي.

رابرټ برنس[۱] یو نالوستی، کلیوال سړی و، چې د سختې بېوزلۍ ښکار او په الکولي مشروباتو روږدی شوی و. خو د هغه د ژوند تخیلي نړۍ، ټولې نړۍ ته ښکلا ور په برخه کړه او د ښکلو شعرونو په ویلو سره یې د اغزیو پر ځای ګلان وکرل.

بروکر تي. واشنګټن[۲] په یوه داسې چاپېریال کې نړۍ ته سترګې پرانیستې چې د غلامۍ او توکمیز تعصب ښکار و، خو دا چې هغه د صبر او زغم خاوند و، د ټولو مسئلو په هکله یې تل روښانه فکر درلود، نو؛ وتوانېد چې په دغه ډول چاپېریال کې د خپلو خوبونو پر مټ مثبت کارونه وکړي.

بیتووین کوڼ و او ملټن ړوند و، خو نومونه به یې تل له دې امله ژوندي پاتې وي چې خپل خوبونه یې د مفکورو په شکل تنظیم کړل او پر حقیقت یې بدل کړل.

د یو څه د غوښتلو او هغو ته د چمتووالي ترمنځ توپیر شته. څوک تر هغه وخته یو څه ته نه شي تیارېدای چې د هغه د تر لاسه کولو باور ونلري. هسې هیله او غوښتنه کفایت نه کوي، باید په ذهن کې باور موجود وي. ذهني پراختیا د باور بنسټ دی او تنګ ذهن هېڅکله له ایمان، زړورتیا او باور څخه برخمن کېدای نه شي.

په یاد و لرئ چې په ژوند کې د شتمنۍ او سوکاله ژوند غوښتل دومره

---

[۱] Robert Burns

[۲] Booker T. Washington

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

سخت نه دي، لکه فقر او بېوزلی ته تسلیمېدل. یو شاعر دغه نړیوال حقیقت ته ډېره ښه اشاره کوي:

ما له خپل ژوند سره پر یوه پیسه سودا وکړه
او ژوند مې هم تر دې ور ها خوا پیسې نه را کوي
تېوله ورځ تېره پر سترړیا شوه او پر هلو ځلو
ماښام مې بیا هم لاس خالي وي ګدایي کومه
ژوندون په څېر د یوه آمر دی
بس؛ چې ته یې سوال کوې یوازې هغه څه در کوي
خو،
په داسې حال کې چې خپل مزد دې دی ټاکلی
نو بیا؛
ولې باید په کړاوو کې ژوند تېره کړې
زه د خپل مزد په مقابل کې نوکري کومه
هغه هم خاص په دې خاطر چې وېره، ډار زده کړم
ژوند هغه څه راکوي،
ما چې په ژوند کې ترې د کوم شي تقاضا کړې ده

لېوالتیا د انسان فطرت ته ځیرکي وربښي

له روان څېرکي په اقتباس، غواړم هغه غیر عادي وګړی در وپېژنم چې ساری نه لري. ما لومړی ځل هغه۲۴ وړاندې تر زېږېدو څو شېبې وروسته ولید. هغه په داسې حال کې نړۍ ته راغی چې غوږونه یې نه وو او ډاکټران پر دې باور وو چې دی به د ژوند په اوږدو کې نه څه واوري او نه به وغږېږي.

ما د ډاکترانو نظرونه په زغرده رد کړل. حق مې هم درلود چې رد یې کړم،

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

ځکه زه د دې ماشوم پلار وم. زه یوې پرېکړې ته ورسېدم او یوه نظریه مې ذهن ته راغله، خو دا نظریه مې په پټه خوله په زړه کې وساتله. زما زړه ویل چې زوی به مې هم خبرې واورېدی شي او هم به یې وکړی شي.

خو څنګه؟ زه ډاډه وم چې یوه حل‌لاره شته او پر دې پوهېدم چې زه به دغه لاره پیدا کوم. زما په ذهن کې د ایمرسن هغو خبرو انګازې کولې چې: «په نړۍ کې هر څه موږ ته د ایمان درس راکوي او باید یوازې د هغو تعظیم وکړو.

موږ ټولو ته لاره رانښوول کېږي او که لږ ځیر شو نو؛ سمې خبرې به واورو.»

سمې خبرې یانې څه؟! لېوالتیا! تر هر څه مخکې زما په زړه کې دا لېوالتیا پیدا شوه چې زما زوی باید کوڼ او ګونګی نه وي او آن یوه ثانیه هم له دې لېوالتیا وانه وښتم.

ما په دې هکله څه کولای شول؟ یو نه یو ډول به مې لاره موندلې وای چې خپله اورنۍ لېوالتیا د دغه ماشوم ذهن ته ولېږدوم او هغه له غوږونو پرته د اورېدو وړتیا پیدا کړي. چې دا ماشوم را لوی شي سم له لاسه به یې په ذهن کې د اورېدو داسې اورنۍ لېوالتیا پیدا کړم چې طبیعت په خپله طریقه هغې ته فزیکي بڼه او جوړښت ورکړي.

زما په ذهن کې هر وخت دغه خبرې تېرېدې، خو د هغو په هکله مې هېچا ته څه نه ویل. هره ورځ به مې په همدې ډول خپل ضد ته دوام ورکاوه او ویل به مې چې زما زوی باید ګونګی او کوڼ پاتې نه شي. کله چې هغه لږ څه را لوی او په خپل چاپېریال کې موجود او شیانو ته متوجه شو؛ موږ پوه شوو چې هغه تر یوه حده د اورېدو وړتیا لري. کله چې

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

نوموړی هغه عمر ته ورسېد چې ماشومان معمولاً خبرې کول پیلوي، هېڅ خبرې یې نشوای کولای، خو له کړنو یې داسې ښکارېده چې په ډېره کمه اندازه د اورېدو وړتیا لري. زما لپاره یوازې دې هم کفایت کاوه چې پر دغو موضوعاتو پوه شم.

ما باور درلود چې که دی د اورېدو ډېره کمه وړتیا هم ولري، نو؛ د وخت په تېرېدو سره به تر ډېره بریده د اورېدو ظرفیت پیدا کړي. تر هغه وروسته داسې څه وشول چې زه یې هیله‌من کړم. دا هرڅه زما تر توقعاتو لوړ وو.

هغه حادثه چې یو ژوند یې بدل کړ!

مور یو گرامافون وپېرود. کله چې ماشوم لومړی ځل موسیقي واورېده، هغه اوتر شو او سم له لاسه یې د موسیقي اورېدو دغه ماشین په خپل واک کې واخیست. د ځینو سندرو له اورېدو سره یې ډېره ولگېده؛ لکه «It's a Long Way to Tipperary» سندره به یې بیا بیا له سره کوله او شاوخوا دوه ساعته به یې سر په سر اورېده. د هغه د دې خارق العاده او فطري کار لامل مور ته کلونه کلونه روښانه نه شو، ځکه چې هېڅکله مو هم د هډوکي په وسیله د غږونو د لېږد په هکله څه نه وو اورېدلي.

کله چې یې له گرامافون سره نږدېوالی غوره کړ، تر هغه یو څه موده وروسته زه پوه شوم چې هغه کولای شي د هغه غوږ ته له نږدې هډوکي سره د خپلو شونډو په نښلولو سره زما خبرې ډېرې روښانه واوري.

کله چې پوه شوم هغه په دې ډول زما غږ اورېدلای شي، سم له لاسه مې د هغه ذهن ته د غږېدو او اورېدو د لېوالتیا لېږدول پیل کړل. ډېر ژر پر دې وپوهېدم چې زوی مې د ویده کېدو پر مهال د کیسو له اورېدو خوند اخلي؛ نو د داسې کیسو د پیدا کولو لټه مې پیل کړه چې په اورېدو سره

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

یې هغه پر ځان باور پیدا کړي، تصور وکړای شي، د اورېدو او د نورو خلکو په څېر د ژوند کولو لېوالتیا یې ذهن ته نفوذ وکړي.
د هغو کیسو په منځ کې چې ما به دغه ماشوم ته ویلې، یوه داسې وه چې ما به هغه نوره هم ډراماتیکه کوله او هغه ته به مې په ډېر تاکید سره اوروله. دې کیسې یوه داسې ځانګړتیا درلوده چې هغه ته یې دا انګېزه ورکوله چې له کومې ناخوالې سره چې لاس او ګرېوان دی، بې وسي نه بلکې یو ارزښت دی. هغه کیسې چې ما د دې ماشوم تر غوږونو رسولې، همدا پیغام یې درلود چې هره ناخواله له ځان سره د هغې معادل ګټه او فرصت هم لري. باید زغرد ووایم چې هغه وخت ښځې پر دې نه پوهېدم چې دغه ناخواله به یو وخت څنګه پر یوه ارزښت بدله شي.
هغه په شپږو سینتو یوه نړۍ تر لاسه کړې
تېرو تجربو ته په کتو زه اوس پر دې پوهېږم چې پر ما مې د زوی باور حیرانوونکې پایلې لرلې.
هغه د هغو شیانو په هکله هېڅ ونه پوښتل چې ما ورته ویلي وو. ما پر هغه داسې یوه مفکوره وپلورله چې ګواکې هغه تر خپل مشر ورور په ځینو برخو کې غوره دی او دغه غوره‌والی به یې په بېلابېلو برخو کې په درد وخوري. مثلاً؛ د ښوونځي ښوونکي به له دې امله ډېر پام پرې کوي چې د اورېدو وړتیا نه لري او له مهربانۍ خورا غوره چلند به ورسره کوي. هغوی په رښتیا هم همداسې کول. مور به یې ښوونځي ته ورتله او په ښوونکو به یې ټینګار کاوه چې پر زوی مې ډېر پام وکړي. ما هغه ته دا هم تلقین کړې وه چې کله دومره لوی شي چې ورځپاڼې وپلورلای شي (مشر ورور یې لا پخوا د ورځپاڼو سوداګري پیل کړې وه) تر خپل مشر
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

وروړ به له دې امله هم وړاندې وي چې خلک به څکه ورته ډېر پام کوي چې له دې سره سره چې ښه نه اوري بیا هم کار کوي، نورې اضافه پیسې به هم ورکوي.

کله چې هغه شا وخوا د اوو کالو و، لومړی ځل یې داسې شواهد وړاندې کړل چې د ده پر ذهنیت زموږ کار کولو پایله ورکړه. هغه څو میاشتې زارۍ کولې چې ورځپاڼې وپلوري، خو مور یې اجازه نه ورکوله. هغه وېرېده چې کوښوالی به یې په کوڅو او واټونو کې له کومې ناخوالې سره مخ کړي.

بلاخره هغه پخپله پرېکړه وکړه. یو ماسپښین چې په کور کې له نوکرانو سره یوازې پاتې شوی و، د پخلنځي د کړکۍ له لارې بهر تښتېدلی او کوڅې ته وتلی و. هغه په ګاونډ کې له یوه بوټ جوړوونکي شپږ سنټه قرض کړي وو، پر هغو یې ورځپاڼې پېرلې وې او هغه یې پلورلې، بیا یې نورې رانیولې او تر مازیګره یې دغه پېر او پلور کړی و. په پایله کې یې د بوټ جوړوونکي پیسې بېرته ورکړې وې او ۴۲ سنټه خالصه ګټه یې کړې وه. کله چې موږ کور ته راغلو، هغه مو ولید چې پر تخت ویده دی او خپلې پیسې یې کلکې په لاس کې نیولې دي.

مور یې لاس ور پرانیست، سیکې یې را واخیستې او په ژړا شوه. په خوښیو کې د ځینو خلکو پر مخ اوښکې را روانې وي! خو د زوی پر لومړي بري اوښکې تویول را ته مناسب کار ښکاره نه شو. څکه نو زما غبرګون بیا د دې برعکس و، ښه په کړس کړس مې وخندل اوخوشاله وم چې په بریالیتوب سره مې د خپل زوی ذهن ته پر ځان د باور انګېزه لېږدولې ده.

د هغه مور یوازې دې ته متوجه شوې وه چې کوچني کوښ زوی یې د

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

پیسو ګټلو لپاره خپل ژوند په خطر کې اچولی او سرکونو ته وتلی و. خو ما یو زړور، د لوړ همت څښتن او پر ځان بسیا کوچنی سوداګر ولید چې په ډېر لږ عاید یې کاروبار پیل کړی، سل په سلو کې یې ګټه کړې او بریالی شوی و. زه دغه عکس العمل ډېر خوشاله کړم، ځکه هغه دا ثابته کړه چې د داسې تدبیر خاوند دی چې ټول عمر به ورسره ګام پر ګام مل وي.

هغه کوچنی کوڼ ماشوم چې د اورېدو وړتیا یې پیدا کړه

زما کشر زوی سره له دې چې کوڼ هم و، ښوونځي ته لاړ، لېسه یې ولوسته او له کالجه فارغ شو. ده که څه هم د خپلو استادانو خبرې سمې نه اورېدې، یوازې هغه مهال یې د دوی خبرې اورېدلای شوې چې استاد یې څنګ ته ولاړ وای او په لوړ غږ یې ورته خبرې کړې وای. خو پر دې سربېره ده بیا هم په ښوونځي او هم په کالج کې خورا ښې نومرې واخیستې. هغه د کڼو ماشومانو ښوونځي ته و نه لېږل شو. موږ په هېڅکله دې ته اجازه نه وه ورکړې چې هغه په اشارو خبرې وکړي. موږ پتېیلې وه چې هغه باید د یوه نورمال وګړي په ډول ژوند وکړي او له عادي ماشومانو سره په ګډه چاپېریال کې و اوسي. که څه هم دغه کار ډېر ستونزمن و او د ښوونځي له مسئولانو سره مو ډېرې ناندرۍ هم پرې راپورته شوې، خو تر پایه پر خپله دغه پرېکړه ودرېدو.

کله چې لېسې ته ورسېد، هڅه یې وکړه چې د یوې الکترونیکي الې په مرسته د اورېدو جوګه شي، خو ګټه یې ونه کړه. په کالج کې د خپلې وروستۍ اونۍ په بهیر کې (تر جراحي عملیات اتلس کاله وروسته) داسې څه وشول چې د هغه د ژوند لوری یې ور بدل کړ.

دغه پېښه هسې يو چانس او تصادف بللای شو، هغه دا چې په دې وخت کې هغه ته د اورېدلو يوه داسې نوې الکترونيکي وسيله را ورسېده چې په ازمايښتي ډول ورته را لېږل شوې وه. هغه د دې وسيلې استعمال ته څکه ډېر لېوال نه و چې تر دې وړاندې بلې ورته وسيلې ناهيلی کړی و. بلاخره هغه دا وسيله راپورته کړه، بېټرۍ يې ور واچولې او په بې پروايي يې په غوږو کې کېښوده. په دې سره نابېره لکه کوم جادو چې شوی وي، د هغه د عادي اورېدو د وړتيا موندلو لېوالتيا پر حقيقت بدله شوه. په ژوند کې لومړی ځل هغه پر دې وتوانېد چې د عادي وګړو په څېر هر څه واوري.
کله چې هغه د دې وسيلې په مرسته خپله نړۍ د بدلېدو په حال کې وليده، له خوښۍ يې زړه پر ټوپو شو. هغه د ټليفون پر خوا را ودانګل، خپلې مور ته يې زنګ وواهه او د هغې غږ يې په بشپړ ډول واورېد. بله ورځ هغه په ټولګي کې، په ژوند کې لومړی ځل د خپل پروفيسور غږ ډېر واضح واورېد. تر دې مخکې ده يوازې د هغوی د چيغو غږ په ډېر ټيټ کيفيت اورېده. هغه په ژوند کې لومړي ځل راډيو واورېده، ويډيويي تصويرونه يې له غږ سره يو ځای وکتل او له خلکو سره يې پرته له دې چې هغوی په ډېر لوړ غږ خبرې وکړي، په ازادانه ډول د روغو وګړو په څېر خبرې پيل کړې. رښتيا هم د هغه ژوند بشپړ بدل شوی و.
لېوالتيا، د خپلې برخې پانګه ترلاسه کړې وه، خو بريا لا هم نه وه بشپړه شوې. دغه هلک لا هم اړ و چې له خپلې دې وړتيا د پوره ګټې اخيستلو لپاره مناسبې او عملي لارې چارې پيدا کړي.
جادويي افکار
هغه په دې پوه شوی و چې د اورېدلو د دې نوې وسيلې په مرسته يې د

غړ څومره ارزښتناکه دنیا موندلې ده او خوښ و. هغه په ډېر شوق د دې وسیلې تولیدوونکي ته د یوه لیک په استولو سره خپلې نوې تجربې بیان کړې. د هغه په لیک کې دومره پیاوړی احساس و چې ظاهراً په تورو کې نه و لیکل شوی، خو د دې وسیلې تولیدوونکي یې دې ته اړ کړل چې هغه نیویارک ښار ته ور وغواړي. کله چې هلته ورسېد، د څو کسانو لخوا فابریکې ته ورسول شو. د دې فابریکې له مشر انجنیر سره په خبرو کې چې هغه خپلې تجربې بیانولې یوې مفکورې یې ذهن ته لار وکړه. دا هغه فکري تحرک و چې ناخوالې یې پر یوه ارزښت بدلې کړې او ډېر کسان یې په مرسته د پیسو او خوښیو څښتنان شول.

د دې مفکورې نچوړ دا و: که دی داسې یوه لاره پیدا کړي چې د خپلې بدلې شوې نړۍ کیسه هغو میلیونو کڼو وګړو ته وکړای شي چې د ژوند په اوږدو کې د اورېدو له نعمته محروم و او د اورېدو مرستندویې الې یې نه وې کارولې؛ دا به یې ورسره لویه مرسته کړې وي.

هغه پوره یوه میاشت یوه ژوره څېړنه وکړه چې په اوږدو کې یې د غړ اورېدلو د دې وسیلې د تولیدوونکي شرکت د بازار موندنې پر سیستم سر خلاص شو او داسې لارې چارې یې وموندلې چې د خپلې بدلې شوې نړۍ کیسه ټولو هغو کسانو ته ورسوي چې پر غوږو درانه وو. کله چې دا کار وشو، هغه د خپلو لاسته راوړنو پر بنسټ دوه کلن پلان جوړ کړ او ویې لیکه. کله چې هغه خپل پلان د شرکت مسئولینو ته وړاندې کړ، سم له لاسه پر یوې داسې دندې وګومارل شو چې ده یې په وسیله خپل شوق عملي کولای شو.

هغه نه پوهېده چې په دې شرکت کې په کار کولو سره به زرګونه هغه

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

کسان چې د غږ او اواز له اورېدو محروم دي د کوڼوالي له عذابه وژغوري.
په دې کې شک نشته چې که ما او د هغه مور د ده ذهن هغه ډول چې مور غوښتل نه وای تنظیم کړی نو؛ ټول عمر به کوڼ او ګونګی و.
کله چې ما د هغه په ذهن کې د غږېدلو، اورېدلو او د یوه عادي وګړي په څېر د ژوند کولو لېوالتیا وکرله، له دغه محرک سره یو ځای د ده ذهن ته داسې عجیبه اغېز ولېږدېد چې د هغه د ماغزو او بهرنۍ نړۍ ترمنځ یې د یوه پُل حیثیت غوره کړ او د سکوت واټن یې له منځه یووړ.
په حقیقت کې لېوالتیا پر خپل فزیکي معادل د بدلېدو ډېرې پېچلې لارې لري. بلییر دې ته لېوال و چې په نورمال ډول غږونه واورېدلای شي او اوس هغه دا کار کولای شي. هغه له یوه داسې محرومیت سره نړۍ ته راغی چې ډېر خلک یې له امله د ژوند تر پایه سختې ناخوالې زغمي.
کله چې ماشوم و، ما یې په ذهن کې د کیسو په ویلو داسې انګېزه وکرله چې په مرسته یې هغه کولای شي چې له ناخوالو د یوه ارزښت ترلاسه کولو لپاره ګټه واخلي او ښه نتېجه ورکړي. دا خبره رښتیا ده چې هېڅ داسې شی نشته (ښه وي، که بد) چې د «باور + اورنۍ لېوالتیا» په مرسته پر حقیقت بدل نه شي. دا کار هر څوک کولای شي.

رواني کېمیا جادوګري کوي

د دې څېرکي لیکل مې خلاص کړي و چې د مېرمن شومان هینک[1] د مرګ خبر خپور شو. په خبرونو کې یو لنډ پاراګراف د دې ښه وه چې دغه غیر عادي مېرمن یوه بریالۍ سندرغاړې وه. زه دا پاراګراف څکه را نقلوم چې له یوې لېوالتیا پرته بل څه نه دي.

---

[1] Schuman-Heink

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

شومان هینک د خپل هنري ژوند د پیل په شېبو کې د ویانا د اوپرا[۱] موسیقۍ مرکز له مشر سره ملاقات وکړ چې هغه دې ته راضي کړي چې یو وار یې غږ و ازمایي. خو هغه ورسره و نه منله. نجلۍ زړې جامې اغوستې وې او ظاهراً ښکلې نه وه. د موسیقۍ د مرکز مشر ښکته پورته ورته وکتل، دې ته یې وویل: «نه ښایسته یې او نه شخصیت لرې، نو ته به څنګه د اوپرا کامیابه سندرغاړې شې؟ زما ګرانې لورې، له دې خبرې دې واوره. که زما منې، نو د جامو ګنډلو یو ماشین واخله او جامې ګنډه. ته هېڅکله سندرغاړې کېدای نشې.»

«هېڅکله» یوه اوږده موده ده. د ویانا د اوپرا موسیقي مشر د سندرو ویلو پر تخنیکي اړخ ډېر پوهېده، خو ممکن د لېوالتیا پر هغه قدرت به نه پوهېده چې د ډېرو خارق العاده کارونو ورتیا رامنځته کوي. که هغه پر دغه قدرت پوهېدای، هېڅکله به یې له ازمایښت پرته د یوې نابغه نجلۍ غوښتنه نه وای رد کړې.

څو کاله مخکې، زما د کاروبار یو شریک ناروغ شو او روغتیایي وضعیت یې ورځ تر بلې دومره خراب شو چې خبره عملیات ته ورسېده. د عملیات خونې ته تر وړلو څو شېبې مخکې، ما ورته په ځیر ځیر وکتل او په دې فکر کې شوم چې د هغه په څېر یو ډنګر سړی څنګه کولای شي چې له دې ډول عملیاته روغ را ووځي. ډاکترانو هم خبرداری راکړ چې دا عملیات خورا مهم دی او دا به ستونزمنه وي چې هغه دې بیا ژوندی ووینم. خو دا یوازې د ډاکترانو نظر و، نه د ناروغ! چې د جراحي خونې ته لېږدول کېده، په خورا کمزوري غږ یې وویل: «ناراحته کېږه مه مشره، زه

[۱] Opera

به په څو ورځو کې له دې ځایه و وځم.» په دې وخت کې هغې نرسې چې دی یې په ویلچر کې لېرداوه مایوسه را وکتل. خو ناروغ له عملیات خونې بریالی را ووت. کله چې عملیات پای ته ورسېد، د هغه ډاکتر راته وویل: «دا یوازې د هغه د ژوندي پاتې کېدو لېوالتیا وه چې روغ رمټ شو، کنه نو هېڅ پکې نه وو پاتې. که د مرګ امکان یې نه وای رد کړی، هغه به هېڅکله ژوندی نه و پاتې شوی.»

زه د ایمان پر ملاتړ د لېوالتیا پر قدرت باور لرم. ځکه چې ما د همدغه قدرت په اډانه کې ډېر داسې کسان لیدلي چې له هېڅ نه یې پیل کړی او ډېر څه یې ترلاسه کړي دي. ما لیدلي چې لېوالتیا کفن شلولی او خلک یې د ګور له غاړې راستانه کړي دي. ما لیدلي چې د دغه قدرت په وسیله خلک تر سلګونه ځله ناکامیو وروسته بریالي شوي دي. ما لیدلي چې د همدې قدرت پر مټ زما خپل زوی چې خدای ج د اورېدو له وړتیا پرته نړۍ ته را استولی و، یو عادي، سوکاله او کامیاب ژوند پیل کړی.

دا چې یو څوک څنګه کولای شي چې پر لېوالتیا مجهز شي او له دې قدرته ګټه واخیستلای شي؟ د دې پوښتنې ځواب د کتاب په اوږدو کې موندلای شئ.

«رواني کېمیا» د ځینو هغو عجیبو او پیاوړو اصولو په وسیله چې لا پټ پاتې دي، د پیاوړې لېوالتیا پر مټ هر شی چې ناشونی انګېرل کېږي، د امکان په حدودو کې راولي او د ماتې او ناکامۍ په نامه څه نه پېژني.

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

زموږ ذهن تر هغو هیڅ ډول محدودیت نه پېژني، چې موږ یې پخپله ورته وضع نه کړو.

بېوزلي او شتمني دواړې د افکارو زېږنده دي.

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

درېیم څپرکی

ایمان

تصور او د لېوالتیا کمال

د شتمن کېدو پر لور دویم گام

ایمان د ذهن تر ټولو مهم عنصر دی. کله چې ایمان د فکر له څپو سره مخلوطېږي، لاشعور نابېره دغه لړزه حس کوي، په‌خپل روحي معادل یې بدلوي او لایتناهي هوښیارۍ ته یې سپاري؛ کټ مټ هماغسې لکه په دعا کې چې وي.

«ایمان»، «مینه» او «جنسي میل» تر ټولو پیاوړي «احساسات» دي. کله چې درې واړه سره گډ شي، د انسان په فکر دومره ژور اغېز کوي چې نابېره لاشعور تر خپلې ولکې لاندې راولي، هلته پر روحي معادل بدلېږي او په پایله کې نامحدوده هوښیاري رامنځته کوي.

ایمان څنگه پیدا کېږي!؟

د ځان په تلقین کولو سره خپله لېوالتیا د هغې په معادل فزیکي یا مادي پیسو بدلولای شئ. ویلای شو چې ایمان د ذهن هغه حالت دی چې د لاشعور لپاره په تکراري زده کړو او تلقین سره رامنځته کېدای شي.

مثلاً؛ پر هغه موضوع غور وکړئ چې له امله یې تاسې دغه کتاب مطالعه کوئ. ښکاره ده چې د دې کتاب د مطالعې موخه مو د پیسو گټل دي. د کتاب له هغو څپرکو په گټې اخیستنې چې ځان ته د تلقین او د لاشعور د کارولو په هکله پکې لارښوونې شوې دي، خپل لاشعور د هغه څه په

ترلاسه کولو باوري کولای شئ چې تاسې يې توقع لرئ او په لټه کې يې یاست. ستاسې لاشعور تاسې ته پر خپلو توقعاتو د برلاسي ایمان او باور دربښي او د همدې باور پر اساس عمل کوي.

ایمان د ذهن هغه حالت دی چې تاسې یې پخپله خوښه او پر اصولو په پوهېدو سره رامنځته کوئ، ځکه چې دا حالت د دغو اصولو په مرسته په اتومات ډول رامنځته کېږي.

هغه تاییدي امرونه چې تاسې يې بیا بیا خپل لاشعور ته سپارئ، په وجود کې د باور او ایمان د رامنځته کولو یوازېنی نسخه ده.

ښايي لاندې کرښې چې ځينې وخت جرم ته د مخې کولو په هکله پکې یادونه شوې، د دې موضوع په پوهاوي کې ګټورې ثابتې شي. یوه مشهور مجرم پېژندونکي ویلي: «کله چې سړی په لومړي ځل جرم ته مخه کوي، له یوه خورا بد احساس سره مخ کېږي. خو که یو څه موده د جرم ارتکاب تکرار کړي، ورسره عادت کېږي او پر وړاندې يې زغم پیدا کوي او که تر دې هم ډېر ورسره په اړیکه کې پاتې شي، بیا نو هرکلی ورته وايي او تر اغېز لاندې يې راځي.»

ښه به وي چې ووایو، یو فکر چې بیا بیا لاشعور ته رسېږي، په تدریجي ډول په هغه کې جذبېږي او بلاخره فزیکي حالت ته اوړي. یا په بل عبارت، هغه فکر چې احساساتي بڼه ورکول کېږي او ایمان ورسره ګډېږي، نابېره په هماغه اندازه فزیکي حالت غوره کوي.

په فکر کې د احساس او عاطفي جوهر هغه ته د عمل جامه، خوځښت او مقاومت ورکوي. کله چې د ایمان، مینې او جنسي تمایلاتو احساسات په ګډه له یوه فکر سره حل شي، د عمل کولو هغه ځواک پیدا کوي چې په

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

یوازې ځان یې یو هم نه لري.

نه یوازې له ایمان؛ بلکې له نورو مثبتو او یا منفي احساساتو سره حل شوي افکار هم د انسان لاشعور ته ریښې کولای شي.

هېڅوک هم پر بدبختۍ محکوم نه دي

لکه څرنګه چې لاشعور مثبت فکر پر عمل بدلوي، دغسې منفي هم پرې بدلولای شي. دا هماغه پدیده ده چې میلیونونه کسانو تجربه کړې او ډېرو ورته د بدچانسۍ او بدبختۍ نوم ورکړی دی.

میلیونونه کسان شته چې خپله بېوزلي او ناکامي پر بد چانسۍ تعبیروي، ځکه چې په باور یې، دوی د هغه عجیبه قدرت له امله چې له کنټروله یې بهر دی، له دغه حالت سره مخ شوي دي. دا هغه کسان دي چې په لوی لاس یې ځانونه بدمرغه کړي دي. همدغه منفي اعتقاد د دوی لاشعور ته لاره کړې او پر فزیکي حالت اوښتی دی.

دا یو ښه فرصت دی چې یو ځل بیا وړاندیز وکړم؛ تاسې خپل لاشعور ته هغه څه، په تېره بیا د پیسو ترلاسه کولو توقع رسولای شئ چې غواړئ یې او دا هیله لرئ چې باور پرې وکړئ. ستاسې باور یا ایمان، هماغه وسیله ده چې ستاسې د لاشعور منځپانګې په فزیکي او ریښتینې بڼه اړوي. تاسې کولای شئ هماغه ډول چې ما د خپل زوی لاشعور وغولاوه، ځان ته تلقین وکړئ او خپل لاشعور تېر باسئ.

د دې لپاره چې توقعات مو په حقیقت بدل شي او د عمل جامه واغوندي، لاشعور ته مو خپل فکر ولېږدوئ او داسې و انګیرئ لکه غوښتنې چې مو ریښتیا هم عملي شوې وي.

ستاسې لاشعور ستاسې غوښتنې په‌خپل نظام کې د باور او ایمان په وسیله پر حقیقت بدلوي. داده اوسئ چې د تلقین، تکرار، ایمان او

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

اعتقاد له امله خپل لاشعور داسې جوړولای شئ چې غوښتنو ته مو د عمل جامه ور واغوندي. دا کار د تمرين او رياضت له لارې ممکن دی، يوازې د لاربنوونو لوستل کفايت نه کوي.

لازمه ده چې له منفي فکرونو لاس واخلئ او خپل ذهن ته مثبت او ګټور افکار ولېږئ. ذهن ته مو د مثبتو احساساتو تر اغېز لاندې د ايمان رڼا ورسوئ. هغه ذهن چې د ايمان په ګاڼه سمبال وي، لاشعور ته امر کوي او لاشعور پرې سملاسي عمل کوي.

ايمان هغه ذهني حالت دی چې د تلقين له لارې تنظيمېږي

په ټېرو ټولو وختونو کې مذهبيونو هڅه کړې چې خلک پر ډول ډول دينونو او مذهبونو ايمان راوړلو ته وهڅوي، خو په دې کې پاتې راغلي چې د ايمان څرنګوالی ورته روښانه کړي. دوی دا ورته نه دي ويلي چې: «ايمان هغه ذهني حالت دی چې د تلقين له لارې تنظيمېږي.»

په ساده ژبه به په هغو ټولو اصولو رڼا واچوو چې له مخې يې ايمان رامنځته کولای شئ.

پر ځان ايمان ولرئ؛ پر خدای ايمان ولرئ.

مخکې له دې چې پيل وکړو، بايد بيا يې هم در ياده کړم چې:

ايمان هغه «آب حيات» دی چې سړي ته ژوند، قوت او پر عمل باندې د فکر بدلولو توان ورکوي.

دغه جمله په بيا بيا لوستلو ارزي، ښه به وي چې په لوړ غږ ولوستل شي.

ايمان د شتمنی د زېرمه کولو پيلامه ده.

ايمان د هغو ټولو معجزو او کراماتو بنسټ دی چې ساينس يې له بيانولو عاجز دی.

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

ایمان د ناکامۍ د مخنیوي لپاره یوازېنۍ پېژندل شوې نسخه ده.
ایمان هغه وسیله او هغه کېمیاوي عنصر دی چې کله له دعا سره مخلوط شي، د زړه غږ تر عرشه رسوي.
ایمان هغه عنصر دی چې یو عادي وګړی د روحانیت او معنویت لوړو پوړیو ته خېژوي.
ایمان یوازېنی لامل دی چې له برکته یې د لوی خدای زور د بنده خدمت ته را رسېږي.

د تلقین جادوګري

د دغو څرګندونو ثبوت ساده دی او په اسانۍ سره بیانېدلای شي. د دې ټولو خبرو زړی ځان ته د تلقین په اصل کې پلټلای شو. نو؛ راځئ چې څو شېبې د تلقین پر کلمه تم شو، هغه وپلټو او ځانونه پر دې پوه کړو چې څه ډول ترې ګټه اخیستلای شو.
دا یو حقیقت دی چې انسان ځان ته هر څه تلقینوي، هغه که رښتیا وي او که سوچه دروغ ، باور یې پرې پیدا کېږي. که سړی بیا بیا دروغ له ځان سره تکرار کړي، دومره باور به پرې پیدا کړي لکه رښتیا چې وي. هر سړی د خپلو هغو افکارو تر اغېز لاندې دی چې ډېر یې په ذهن کې ورګرځي. هغه افکار چې یو سړی یې په خپل ذهن کې روزي، په خواخوږۍ ځان ورته هڅوي او له خپلو احساساتو سره یې رانغاړي، د ده په ټول ذهن کې رېښې کوي، ټول کړه وړه او حرکتونه یې تر خپل کنټرول لاندې راولي.
پام مو وي چې:
هغه فکر چې له یوه احساس سره نغښتی وي، یو داسې مقناطیسي خاصیت غوره کوي چې ځان ته ورته ټول فکرونه خپلې خواته راکشوي.

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

هغه فکر چې له احساس سره غوټه شوی وي، د يوه بوټي له هغه زړي سره يې مقايسه کولای شو چې په يوه حاصل خېزه ځمکه کې وکرل شي، تېغونه ووهي، وده وکړي او له دغه يوه زړي په ميليونونو نور ورته زړي جوړ شي.

د انسان ذهن هماغه شيان د ځان خواته را کشوي او جذبوي چې په هغه کې يې ريښې کړې وي. هر ډول فکر، پلان، يا هوډ چې د يوه سړي ذهن ته يې لاره کړې وي، د خپلو خپلوانو کوربه‌توب کوي. همدغه خپلوان په خپل لښکر کې جذبوي او تر هغه وخته يې پراخوي چې پر يوه ستر متحرک او حاکم ځواک بدل شي.

اوس به يو ځل بيا د پيل موضوع ته ور شو؛ پر دې به يو څه تم شو چې د يوې مفکورې، پلان، يا هدف زړی څه ډول زموږ په ذهن کې را ټوکېږي؟ موضوع خورا ساده ده. هره مفکوره، پلان، يا هدف د فکر د تکرار په صورت کې زموږ په ذهن کې کرل کېږي. ځکه نو؛ موږ وړانديز کوو چې خپل اصلي هدف د کاغذ پر مخ وليکئ او تر هغه وخته يې بيا بيا يې ولولئ چې ستاسې په ذهن کې ځای ونيسي. هره ورځ يې ټکي په ټکي په لږ لوړ غږ تکراروئ تر هغو چې ستاسې لاشعور ته لاره پيدا کړي.

په ژوند کې فرصتونو ته خوشبين اوسئ او ټول هغه منفي ټکي چې د بدچانسۍ انګېزه درکوي، له خپله ذهنه بهر کړئ. په خپل ذهن کې له رامنځته کېدونکو انځورونو ګټه واخلئ. ښايي دې پايلې ته ورسېږئ چې ستاسې د کمزورۍ تر ټولو ستر ټکی پر ځان بې باوري ده. کولای شئ دغه کمی، له منځه يوسئ او دوه زړي توب مو پر زړورتيا بدل کړئ. پر دې کار د برلاسۍ لپاره ځان ته تلقين مهم دی. همدا بس ده چې د پام

وړ مفکوره مو د کاغذ پر مخ ولیکئ او دومره یې تکرار کړئ چې د ذهن د لاشعور یوه برخه مو شي.

پر ځان د باور فورمول

لومړی: زه باور لرم چې هغه هدف ته رسېږم چې د ژوند لپاره مې ټاکلی دی. زه له ځانه تمه لرم چې تل پر خپل دغه دریځ ټینګ پاتې شم او پر مخ ولاړ شم. زه له ځان سره ژمنه کوم چې خپلې موخې ته د رسېدو په لاره کې خپله ټوله وړتیا وکاروم.

دویم: زه پوهېږم چې زما د ذهن پیاوړي افکار به بلاخره تولید ولري. دا افکار به د عمل وسیله شي او ورو ورو به فزیکي اډانه هم پیدا کړي. د همدې لپاره به زه هره ورځ په منظم ډول دېرش دقیقې د خپل هغه شخصیت د جوړولو په هکله فکر کوم چې په پام کې یې لرم. دا فکر به ما ته د خپل نوي شخصیت روښانه ذهني تصویر راکړي.

درېیم: زه پوهېږم چې د تلقین د اصل په وسیله کولای شم هر ډول ذهنیت غوره کړم او موخې ته د رسېدو په لاره کې ترې ګټه واخلم. د همدې لپاره هره ورځ خپل ۱۰ دقیقې وخت پر ځان د باور پیدا کولو لپاره ځانګړی کوم.

څلورم: ما د خپل ژوند د تر ټولو مهم هدف جزییات لیکلي او تر هغه وخته به له خپلو هلو ځلو لاس وانه‌خلم چې هغه ته د رسېدو لپاره مې پر ځان باور نه وي موندلی.

پنځم: زه باور لرم چې له انصاف او صداقت پرته هېڅ ډول مال، دولت او رتبه مقاومت نه لري. نو هڅه کوم چې هېڅ هغه کار ونه کړم چې ټولو

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

دخیلو کسانو ته یې ګټه نه رسېږي. زه به د ټولو هغو قدرتونو او کسانو په خپلولو برلاسی کېږم چې غواړم ګټه ترې واخلم. زه به نور کسان مجبور کړم چې نورو ته د خدمت د نېک نیت لپاره زما ملاتړ وکړي. زه به د انساني مینې د غوړېدا لپاره هر ډول کرکه، حرص، تربګني، ځانځاني او بدګوماني له منځه یوسم. ځکه زه پوهېږم چې له نورو سره منفي چلند به هېڅکله بریالیتوب را په برخه نه کړي. زه به نور پر ځان باوري کړم، ځکه چې زه به پر دوی/ او پر ځان باور ولرم. زه به دا فورمول خپل برخلیک کړم، په ورځ کې یو ځل به یې په لوړ غږ له ځان سره تکراروم او ورته ژمن به پاتې کېږم چې یو بریالی او پر خپلو پښو ولاړ انسان رانه جوړ شي. زما عقیده دا ده چې دا به ورو ورو زما پر فکر او عمل خپل اغېز پرېږدي.

د دې فورمول تر شا یو طبیعي قانون پروت دی چې تر اوسه هېچا سم توضیح کړی نه دی. ساینسپوهان یې له توضیح کولو عاجز پاتې شوي دي. اروایپوهانو دغه فورمول ته د «ځان ته د تلقین کولو» نوم ورکړی دی.

ښایي همدغه نومونه یې وي چې ځینې خلک دې قانون ته په ټیټه سترګه ګوري. حقیقت دا دی چې که سم وکارول شي نو؛ دا قانون د بشر د بریالیتوب او نېکمرغۍ لامل دی. له دې قانونه ناوړه ګټه اخیستل بیا پر همدې اندازه له زیانه هم ډک دي. ښایي په دې خبره کې دا حقیقت درته روښانه شي؛ هغه کسان چې په بېوزلۍ، بېچاره‌ګۍ او ناخوالو کې ژوند تېروي، خپلو ځانونو ته یې منفي افکار تلقین کړي‌دي. دا باید له یاده ونه ایستل شي چې فکر پر خپل فزیکي معادل بدلېږي.

د منفي فکر ناورین

د انسان لاشعور کټ مټ یوه لابراتوار ته ورته دی. په دې لابراتوار کې

افکار او انګېرنې د هغوی پر فزيکي معادل اوړي. خو د انسان لاشعور د ښو او بدو افکارو ترمنځ توپير نه پېژني. له هغو افکارو ځان تغذيه کوي چې موږ يې ور لېږدوو. دا نو زموږ په افکارو پورې تړاو لري چې منفي دي، که مثبت؟ زموږ لاشعور په هماغه اندازه چې زړورتيا او ايمان پر حقيقت بدلوي، وېره او ډار هم پر حقيقت بدلولای شي.

لکه څنګه چې يوه کارخانه پر برېښنا چلېږي؛ سم کارول يې ګټور توليدات لري او ناسم استعمال يې ژوند تباه کوي، همدا شان که ځان ته تلقين هم مثبت وي، ارامتيا او نېکمرغي رامنځته کوي او که نه وي، نو سړی د ناخوالو، ناکاميو او مرګ ګړنګونو ته ټېل وهي. دا په تاسې پورې تړاو لري چې ځان ته ښه تلقين کوئ او که ناوړه. که په خپل ذهن کې د الهي پوهې په مرسته د وېرې، ناکامۍ او شک زړي وکرئ، د تلقين قانون هغه جذبوي، ستاسې لاشعور د هغه پر معادل حقيقت بدلوي او ناوړه پايلې لري.

دا خبره داسې حقيقت دی لکه ۲+۲=۴

د تلقين اصل کولای شي د هغه باد په څېر چې يوه کښتۍ د ختيځ او بله د لوېديځ پر لور روانوي، تاسې ستاسې د افکارو له امله د نېکمرغۍ يا بدمرغۍ خوا ته ټېل وهي.

د تلقين اصل چې پر مټ يې هر څوک لوړو پوړيو ته رسېدلای شي، په لاندې نظم کې ډېر ښه بيان شوی دی:

«که ځان ناکام بولې، له ناکامۍ سره مخ کېږې؛

که د بريالیتوب ادعا کوې، بريالیتوب دې په برخه کېږي؛

که دې ګټه خوښېږي، خو فکر کوې چې نه يې شې کولای؛

نو، دا تقريباً باوري ده چې نه يې شې ګټلای.

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

بریالیتوب د انسان له هوډ سره مستقیمې اړیکې لري؛
هر څه د انسان په ذهن پورې تړاو لري؛
که فکر کوې چې کمزوری یې، کمزوری یې.
لوړ خیالونه اوچت الوت ته لاره هواروي.
له دې مخکې چې جایزه ترلاسه کړې لازمه ده چې لومړی پر ځان باور پیدا کړې.
د ژوند په ډګر کې بریا تل، د پیاوړو او چټکو خلکو نه په برخه کېږي،
خو ژر وي او که په ځنډ؛ د هغه چا په برخه کېږي چې د ګټلو فکر یې لري.»[1]

که هغه ټکي چې ټینګار پرې وشو، خپل ذهن ته سم وسپارئ؛ د شاعر د دې خبرو پر مانا به پوره پوه شئ.

آیا پوهېږئ چې ستاسې په ذهن کې څه ډول نبوغ ویده دی؟

ستاسې د ماغزو په یوه ځنډه کې د بریالیتوبونو داسې خاموش زړي پراته دي چې که یې و ښوروئ او د عمل جامه ور واغوندئ، د بریالیتوب هغو پوړیو ته به مو ورسوي چې کله یې هم فکر نه شئ کولای.

لکه د موسیقۍ یو پیاوړی استاد چې د وایلون د تارونو په ښورولو تر ټولو ښکلې او له ترنمه ډک غږونه پنځوي او سړی ورته ګوته په غاښ پاتې کېږي، ستاسې په ذهن کې هم دغه ډول یو نبوغ ویده دی، که یې وښوروئ او راویښ یې کړئ نو؛ هغه ټول خوبونه به مو رښتیا شي چې

[1] یا لکه د اردو ژبې پیاوړی شاعر علامه اقبال لاهوري چې وایي:
«خــودی کو کر بلند اتنا که هــــر تقدیر سے پهلے
خدا بندے سے خود پوچھے بتا تیرے رضا کیا هے؟»
ژباړه: ځان دومره لوړ کړه چې خدای پخپله درته ووايي، ستا رضا په څه کې ده؟ (ژباړن)

ارمانجن يې ياست.

ابراهم لينکن چې به تر ځلوبښت کلنۍ مخکې هر کار کاوه، له ناکامۍ سره به مخ کېده. تر دې وړاندې چې په ژوند کې له يوې سترې تجربې سره مخ شي، يو بې نومه او بې نښانه انسان و. په ذهن کې ويده نبوغ يې راويښ شو او د نړۍ پر يوه ستر شخصيت يې بدل کړ. هغه دغه تجربه د غم او مينې د احساساتو له برکته پيدا کړه. هغه دغه تجربه د «ان روتليج» په نوم يوې مېرمنې له امله وکړه چې د ده يوازېنۍ حقيقي مينه وه.

دا حقيقت نه پټېږي چې د مينې احساس له ايمان سره نږدې اړيکې لري او چې په چا ور برابر شي، هيلې يې پر حقيقت بدلوي. ليکوال د سلګونه کسانو د برياوو په هکله د خپل ژوند د څېړنو په اوږدو کې دا حقيقت موندلی چې تقريباً د ټولو د برياوو تر شا د يوې مېرمنې د مينې لاس و.

که د ايمان د قوت په هکله شواهد غواړئ؛ د هغو نارينه‌وو او ښځو د لاسته راوړنو په هکله مطالعه وکړئ چې له دې اصل څخه يې ګټه اخيستې ده.

د حضرت عيسی(ع) لاربښوونې او برياليتوب په ايمان کې نغښتی و. هغه پديده چې د معجزې په نامه يادېږي، پخپله د ايمان په نوم د يوه ذهني احساس زېږنده ده.

په دې برخه کې به د هندوستان د خپلواکۍ د رهبر مهاتما ګاندي د ايمان خواک ته اشاره وکړو. ګاندي د نړۍ په لر او بر کې خلک پېژني. د بشري تمدن په تاريخ کې د يوه انسان په وجود کې د ايماني تجلياتو د ليدو لپاره دا سړی يو اعلی مثال دی. ګاندي که څه هم نه د جګړې

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

وسایل، نه پیسې او نه پیاوړی لښکر درلود، خو د خپل وخت تر ټولو پیاوړی شخصیت و. ګاندي مال، کور او آن د اغوستو لپاره ګنډل شوي کالي نه درلودل، خو قدرت یې درلود؛ دا قدرت یې څنګه ترلاسه کړی و؟ ګاندي د ایمان پر «اصل» پوهېده او د هندوستان د دوه میلیونه وګړو اذهانو ته د هغه د لېږد له امله یې قدرت ترلاسه کړ. هغه وتوانېد چې ۲۰۰ میلیونه انسانان سره یو موټی کړي. ایا د نړۍ پر مخ له ایمانه پرته کوم بل ځواک شته چې دا کار وکړای شي؟

یوې مفکورې څه ډول فرصت پیدا کولو ته زمینه برابره کړه؟

ښه به دا وي چې د صنعت د کاروبار په برخه کې ایمان ته د اړتیا او همکارۍ له امله پر صنعتکارانو او هغو کسانو اغېز و څېړو چې لوړو پوړیو ته رسېدلي دي.

غواړم په ۱۹۰۰ز کال د امریکا په متحدو ایالتونو کې د پولادو شرکت د جوړېدو کیسه درته وکړم. د دې کیسې د لوستلو پر وخت اساسي پېښو ته پام کې وکړئ نو به پر دې پوه شئ چې مفکورې څنګه په سترو فرصتونو بدلې شوې دي.

که تاسې هم د فرصتونو د رامنځته کېدو پر څرنګوالي پوهېدل غواړئ، په امریکا کې د اوسپنې د دغه شرکت د رامنځته کېدو مسئله به په پوهاوي کې مرسته در سره وکړي. که د فکر کولو له لارې د شتمن کېدو پر موضوع شکمن یاست، دا کیسه به مو شک له منځه یوسي، ځکه چې په دې کیسه کې تر ډېره له هغو اصولو کار اخیستل شوی دی چې په دې کتاب کې راغلي دي.

د مفکورې د ځواک په هکله دغه هیښوونکې کیسه د جان لویل لخوا په

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

«نیویارک ورلډ ټیلیګراف» کې یاده شوې ده چې د هغه په اجازه یې یوه برخه دلته وړاندې کوو.

د ماښامنۍ پر مهال د یوه میلیارد ډالرو وینا

د ۱۹۰۰ زکال د ډسمبر د ۱۲مې نېټې پر ماښام شاوخوا د امریکا اتیا ستري شتمنې څېرې د نیویارک د پنځمې کوڅې د یوه پوهنتون په تالار کې د امریکا د لوېدیځ د یوه ځوان د تقدیرولو په موخه سره راټولې شوې وې، په دوی کې ډېر پر دې نه پوهېدل چې د امریکا د صنعت په تاریخ کې به د تر ټولو ستر صنعت د رامنځته کېدو د یوې برخې شاهدان وي.

جې. اډوارډ سیمونز او چارلیس ستیوارټ سمیت چې پیټرزبورګ ته د سفر پر مهال د چارلیس شواب مېلمانه شوي وو، دا ځل د هغه کوربه‌توب کاوه او یوه ماښامنۍ یې چمتو کړې وه. دوی غوښتل د دې مېلمستیا په ترڅ کې د امریکا د پولادو صنعت ۳۸ کلن معتبر شخصیت د ختیځ د بانکدارانو ټولنې ته ور وپېژني. خو ګومان یې نه کاوه چې هغه به داسې حیرانوونکې وینا وکړي. په حقیقت کې دوی له ښاغلي شواب څخه غوښتي و؛ د دې لپاره چې په مېلمستیا کې حاضر د ختیځ د پولادو ستر صنعتکاران او د نیویارک شتمن کسان د هغه له خبرو ستړي نه شي، باید له ۱۵ تر ۲۰ دقیقو ګټورې خبرې وکړي او په ښه ډول یې ختمې کړي.

په دې مېلمستیا کې ان پیرپونټ مورګان چې د ښاغلي شواب ښي اړخ ته ناست و، هم د بلنې پر اساس راغلی و او غوښتل یې چې حاضرو کسانو ته تر لنډې وینا وروسته له مجلسه ووځي. رسنیو او د مطبوعاتو کارکوونکو هم دغه ناسته چندان مهمه نه وه بللې او ګومان یې نه کاوه چې په دې ناسته کې به داسې موضوع ومومي چې د خپراوي یا چاپ وړ

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

وي.
دوه کوربانه او د دوی معتبر مېلمانه د مابنامنۍ پر خوړلو بوخت شول. دا وخت نو چوپتیا خوره وه او ډېر کم غږونه اورېدل کېدل. تر دې دمه یوازې څو بانکدارانو له شواب سره چې د مونون گاهلا په سواحلو کې د کارې بریالیتوب څښتن و؛ لنډې خبرې کړې وې او په مېلمستیا کې حاضرو کسانو ډېر نه پېژانده. خو د مېلمستیا تر پای ته رسېدو وړاندې د امریکا د شتمنو کسانو ترڅنگ ښاغلي مورگان هم خپله پرېکړه بدله کړې وه. دوی د پولادو د یوه څو ملیتي شرکت پر جوړولو سره سلا شوي وو.
د خواشینۍ وړ خبره دا ده چې هېڅا هم له مابنامنۍ وروسته د چارلیس شواب بې ساري وینا ثبت نه کړه. خو ویل کېږي چې د خبرو لحن یې دوستانه و او له دې پرته چې ژبني اصول او ادبیات مراعات کړي؛ په عامیانه ټکو کې یې وینا کوله. د هغو میلیاردرانو په وینا چې په دې مېلمستیا کې یې برخه اخیستې وه، د هغه خبرې له ټوکو ټکالو سره ملې وې او پر دوی یې ژور اغېز وکړ. کله چې شواب خپلې خبرې پای ته ورسولې، حاضر کسان یې لا هم تر اغېز لاندې و. که څه هم نوموړي یو نیم ساعت وینا وکړه خو ښاغلي مورگان له ناستو کسانو یو څه لرې له هغه سره د یو ساعته خصوصي خبرو لپاره ځای جوړ کړی و.
د ښاغلي شواب شخصیت د تالار پر خلکو سخت اغېز کړی و. د هغه په خبرو کې تر ټولو ډېر د پام وړ ټکی د پولادو تراکم ته واضح او روښانه اشاره وه. د بیسکویټو، ژاولو، سیمونو، اوسپنیزو حلقو، بورې، رېړونو، شرابو او تیلو په کاروبار کې د مورگان تر بریالیتوب وروسته ډېرو سوداگرو

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

د دې هڅه کړې وه چې له هغه سره ګډ کاروبار وکړي. قمارباز «جان ډبلیو. ګیټس» هم دې کار ته لېوالتیا ښوولې وه، خو مورګان پرې بې باوره و. دغه راز «مور ورونو» جیم او بیل چې د شیکاګو صرافان وو او ګډ شرکت یې درلود، هم له ښاغلي مورګان سره د کار کولو په هلو ځلو کې نه وو بریالي شوي. ایلبرټ ایچ. ګیري چې په لرې پرتو سیمو کې یې حقوقي کارونه کول هم خپل چانس ازمایلی و چې له مورګان سره کاروبار پیل کړي، خو هغه د دې کار وړتیا نه درلوده. د شواب ځرګندونو مورګان ته یوه ژوره انګېزه ورکړه او تر اغېز لاندې یې راغی.

رابښکوونکي اقتصادي بهیر چې کابو یو نسل وړاندې پیل شوی و، په چټکۍ سره زرګونه کوچنۍ او یوځو کم اغېزه کمپنۍ د پولادو د تراکم په برخه کې د یوه رقابتي چاپېریال په رامنځته کولو سره غني کړې. تر دې مخکې د عیاش سوداګر جان ګیټس په ملتیا د مورګان په ګډون د امریکا ځینو وړو او لویو سوداګرو د پولادو شرکت تاسیس کړی و.

خو د انډریو کارنګي د ستر سوداګریز بنسټ چې ۵۳ مشهورو شتمنو امریکایانو یې غړیتوب درلود، نور شرکتونه هم و، خو هغه یې پر وړاندې خورا پیکه وو. ډېرو شتمنو امریکایانو غوښتل چې ستر تشکیلات جوړ کړي، خو له ټولو هڅو سره سره یې شرکتونه د انډریو کارنګي تشکیلاتو ته نشوای رسېدای او مورګان پر دې موضوع پوه و.

سپین ږیری سکاټ هم پر دې پوهېده. هغه په پیل کې خورا خوشاله و، خو وروسته یې په سخت خپګان لیدل چې د کارنګي کوچني شرکتونه د ده پر سوداګرۍ درانه ګوزارونه کوي. کله چې په فعالیتونو کې سپین سترګي زیاته شوه، د کارنګي فطرت پر قهر بدل شو او د کسات په لټه کې شو. هغه پرېکړه وکړه چې د خپلو سیالانو د پولادو او اوسپنې د ذوب

ټولو فابریکو ته ورته فابریکې به جوړوي. تر هغه مهاله ده د کېبلو، پایپونو، اوسپنیزو لولو جوړولو ته لېوالتیا نه درلوده. د دې پر ځای یې پر تولیدي شرکتونو خام پولاد پلورل؛ نوره د هغوی خوښه وه چې هر څه یې ترې جوړول. اوس د شواب د وړاندیزونو له مخې هغه پرېکړه وکړه چې خپل سیالان دېوالونو ته تمبه کړي.

مورګان د چارلیس شواب په څرګندونو کې له ده سره شته پوښتنو ته ځواب پیدا کړ. د اقتصادي ډګر له مخکښې څېرې (کارنګي) پرته د بنسټ جوړول ګران کار و او د یو لیکوال په خبره داسې به لکه د آلوچو په کېک چې آلوچې نه وي.

د ۱۹۰۰ز کال د ډسمبر پر دولسمه شپه د شواب څرګندونو د دې خبرې زیرې ورکاوه چې د کارنګي د کاروبار پراخه دایره به د مورګان تر چت لاندې راوستل شي. هغه د پولادو د راتلونکي وضعیت او د خپل په نیمایي کې پاتې ګټور کار د بیا پیلولو په هکله خبرې وکړې. د تخصص پیدا کولو په هکله وغږېد او ویې ویل چې د پولادو خرابې شوې کارخانې پرېږدي او پر ځای یې نورې ګټورې کارخانې جوړوي. شواب په دې شپه د پولاد جوړولو په برخه کې د سپما او د هغه اقتصادي ارزښت ته اشاره وکړه، د لوړو لګښتونو د مخنیوي او د بهرنیو مارکیټونو د تصرف کولو په هکله یې څرګندونې وکړې.

هغه په‌خپلو خبرو کې هغو غلو او مفسدو سهم لرونکو ته اشاره وکړه چې د سوداګریزو فعالیتونو په انحصارولو سره یې نرخونه پورته کول او له دې لارې یې ډېرې پیسې خپلو شخصي جیبونو ته اچولې. ښاغلي شواب د دغو کسانو دا ناوړه کړنې وغندلې او زیاته یې کړه چې دغه فرصت طلبي

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

کسان غواړي د هغو مارکیټونو لمن ور ټوله کړي چې پراختیا ته سخته اړتیا لري. هغه وویل: په بازارونو کې باید د پولادو بیې را ټیټې شي او دغه صنعت په نړیواله کچه پراخ شي. که څه هم شواب پخپله نه پوهېده، خو د پولادو د عصري تولید په برخه کې یې تر نورو ډېر تخصص درلود.

د مېلمستیا له پای ته رسېدو وروسته مورګان خپل کور ته ولاړ او د شواب د مثبتو وړاندیزونو په هکله یې فکر کاوه. شواب د انډریو کارنګي د پولادو د کاروبار چلولو لپاره بېرته د پیټرزبورګ ښار ته ولاړ. ګیري او کسان یې بېرته خپلو کارونو ته ستانه شول او د راتلونکو تحولاتو لاره یې څارله.

دغه انتظار ډېر اوږد نه شو. مورګان د شواب د وړاندیزونو په هکله پوره یوه اونۍ فکر وکړ او تر هغه وروسته چې پوه شو، په دې کار کې له کوم اقتصادي زیان سره نه مخ کېږي، له ښاغلي شواب سره یې اړیکه ونیوه. اوس یې نو باید پر ځان د شواب نخرې هم منلې وای. ښاغلي شواب مورګان ته احوال ورکړ چې ښایي پر کارنګي دا ډېره بده ولګېږي چې یو باوري رییس یې د وال سټریټ له امپراتور سره اړیکې لري، ځکه چې له هغوی سره یې راشه درشه نه خوښېږي. په دې برخه کې جان ډبلیو. ګیټس منځګړیتوب وکړ او شواب ته یې ځواب ولېږه چې باید د فلادلفیا په بلوویو هوټل کې سره و ګوري او ښایي هلته مورګان هم ووینې. خو کله چې شواب د ګیټس په بلنه دغه هوټل ته ورسېد، مورګان په نیویارک کې په خپل کور کې ناروغ پروت و. دی له هغه ځایه د نیویارک پر لور وخوځېد او د مورګان پوښتنې ته ورغی.

اوس ډېر اقتصادي کارپوهان پر دې باور دي چې د دې ټولې ډرامې تر شا د انډریو کارنګي لاس و. شواب ته هغه مابښامنۍ مېلمستیا، هغه مشهوره شوې وینا، د پیسو د پاچا او شواب د یکشنبې شپې ناسته، ټول

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

«سکاټ» تنظیم کړي وو. خو حقیقت د دې پرخلاف دی، کله چې شواب د قرارداد لپاره وبلل شو، هغه دا فکر هم نه کاوه چې کوچنی رییس انډریو کارنګي به هم هلته غوښتل شوی وي. ده نور هر څه شاته پرېښودل او له مورګان سره یې موافقه وکړه چې د پولادو د تولید نوی کاروبار به پیلوي.

څلورو کسانو ټوله شپه پر دې موضوع بحث وکړ. معلومه وه چې رییس به مورګان و. ده پرېمانه پیسې درلودې. ورپسې به رابرټ بېکان و. دی عالم او منلی شخص و. درېیم کس جان ګیټس و چې مورګان ته یو قمارباز سړی ښکارېده او هغه ترې یوازې د یوې وسیلې کار اخیست. څلورم کس یې شواب و چې د نورو ټولو په پرتله یې د پولادو د تولید او خرڅلاو په هکله ډېر معلومات درلودل. د غونډې په اوږدو کې د پېټرزبورګ له ګروپ نه چا پوښتنه و نه کړه. که مورګان پر دې موضوع را څرخېدلی وای، ممکن ډېر څه به یې بایللي وو. هغه په دې ترکیب کې پر موجودو ستونزو هم ټینګار وکړ. هغه د یوه داسې شرکت په هکله فکر کاوه چې کټ مټ د نورو د کاروبار په څېر کارونه و نه‌کړي. هغه آن د خپلو ملګرو حرص ته چې غوښتل یې خپل شرکتونه د مورګان پر اوږو بار کړي وو هم پام و نه کړ.

دې ناستې تر سهاره دوام وکړ. د سهار سپېدې چې وچاودېدې، مورګان له خپل ځایه پاڅېد او خپله سترګیا یې وایستله. یوازې یوه پوښتنه پاتې وه.

هغه له شواب څخه وپوښتل: «انډریو کارنګي به شراکت ته را وبللای شي؟»

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

ښاغلي شواب ځواب ورکړ: «زه به خپله هڅه وکړم.»
مورګان وویل: «که هغه دې خرڅلاو ته وهڅاوه، نور ویلو ته څه نه پاتې کېږي.»
تر دې ځایه هر څه ډېر ښه پر مخ ولاړل. خو پوښتنه دا وه چې کارنګي به پلورلو ته غاړه کېږدي؟
د هغه تقاضا به څومره وي؟ (د شواب په نظر ۳۲۰ میلیونه ډالر به یو ښه نرخ وي.) هغه به دغه میلیاردونه پیسې څنګه ترلاسه کړي؟ نغدې؟ بانډونه؟ د یو میلیارد ډالرو دربیمه برخه نغدې روپۍ دومره وي چې څوک به یې له ځایه پورته نه کړای شي.
په جنوري کې د سن انډریوز د ځنګلونو په لمنه کې ګلف لوبه روانه وه. انډریو کارنګي د سړې هوا له امله ډبلې او ګرمې جامې اغوستې وې او چارلیس د معمول له مخې د دې لپاره خبرې کولې چې د هغه روحیه خوشاله وساتي. خو تر څو چې دواړه د کارنګي په ګرمه خونه کې (چې د لوبې له ډګره یې ډېر واټن نه درلود) کېناستل، د کاروبار او دندې هېڅ یادونه یې نه وه کړې. تر دې وروسته شواب په هماغه ماهرانه انداز د کارنګي لخوا د شرکت د خرڅلاو په هکله خپلې خبرې پیل کړې چې د ماښامنۍ مېلمستیا په اوږدو کې یې اتیا تنه میلیونران پرې مدهوشه کړي وو. کارنګي د کاغذ پر مخ د ۴۰۰ میلیونه ډالر عدد ولیکه، په دې کې ۳۲ میلیونه ډالر هماغه وو چې شواب وار له مخه غوښتي وو او اتیا میلیونه نور هغه وو چې په تېرو دوو کلونو کې د کارنګي د شتمنۍ د ارزښت له امله اضافه شوي و.
تر لږ ځنډ وروسته هغه مهال چې الوتکه د اطلس پر اقیانوس تېرېدله، کارنګي په غمجنه لهجه مورګان ته وویل: «کاشکي مې ۱۰۰ میلیونه ډالر

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

نور هم درنه غوښتي وای.»
مورګان په موسکا ځواب ورکړ: «که دې غوښتي وای، ترلاسه کړي به دې وو.»

***

یوه غوغا جوړه شوه؛ یوه برېتانوي خبریال د پولادو د تولید د دوو سترو اقتصادي څېرو د یو ځای کېدو خبر خپور کړ. د یل پوهنتون رییس هیډلي په یوه مرکه کې وویل: «که د ټرسټونو د کنترول لپاره قانون وضعه نه شي، ۲۵ کاله وروسته به په واشنګټن کې د یوې نوې امپراتورۍ د جوړېدو شاهدان یو.»
کله چې دغه نوی صنعت په پوره شدت مارکیټونو ته ولېږل او عام شو، د سترګو په رپ کې یې شاوخوا ٦۰ میلارده ډالر عاید پیدا کړ. د دې صنعت له امله کارنګي میلیونونه ډالر ګټه تر لاسه کړه. مورګان له ټولو ستونزو سره سره ٦۲ میلیونه ډالر عاید ترلاسه کړ او له ګیري نیولې بیا تر ګیټس پورې ټولو له دې لارې میلیونونه ډالر وګټل.

***

۳۸ کلن شواب خپل انعام ترلاسه کړ. هغه د پولادو د نوي تشکیل د ریاست دنده پیل کړه او تر ۱۹۳۰ز کال پورې پر دې څوکۍ پاتې شو.

شتمني له فکر کولو پیلېږي

د یوه ستر سوداګریز کاروبار د تخلیق دا کیسه چې تاسې ولوسته، پر مادیاتو باندې د لېوالتیا بدلولو د میتود تر ټولو روښانه بېلګه بلل کېدای شي. دغه خارق العاده تشکیل د یوه سړي له ذهنه سرچینه اخیستې وه او د دې تشکیل هغه پلان چې له اقتصادي ثباته برخمن و، هم همدغه

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

کس په یوازې ځان تنظیم کړی و. د هغه ایمان، لېوالتیا، تصور او هوډ د دې لامل شول چې د امریکا د پولاد جوړولو ستر تشکیل جوړ کړي. هغه میخانیکي تجهیزات چې د دې شرکت تر قانوني موجودیت وروسته جوړ شول، تصادفي بڼه یې درلوده، خو د یوه خورا دقیق تحلیل په پایله کې دا خبره جوتېږي چې د یوازېني مدیریت په اډانه کې د دې تشکیل عایدات ٦۰۰ میلیونه ډالر ته رسېږي.
یا په بل عبارت؛ د هغه ایمان او باور له امله چې شواب د مورگان او نورو شتمنو کسانو په ذهنونو کې وکاره، ٦۰۰ میلیون یې ډالر وګټل. د یوې مفکورې لپاره دا کمې پیسې نه دي!
د امریکا د متحده ایالتونو د پولاد جوړولو تشکیل کامیاب شو او د امریکا پر تر ټولو شتمن او پیاوړي تشکیل بدل شو. دغه شرکت زرګونه کسان استخدام کړل، د پولادو نوي تولیدات یې وړاندې کړل او نوي مارکیټونه یې پرانیستل. دغه تشکیل ثابته کړه چې د شواب د مفکورې د تولید له امله یې ٦۰۰ میلیونه ډالر وګټل.
شتمني له فکر کولو را پیدا کېږي! یوازې د هغو کسانو د شتمنۍ کچه محدودېږي چې محدود فکر کوي.
ایمان محدودیتونه له منځه وړي. دا موضوع د ژوند په ټولو چارو کې په یاد ساتئ!
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

څلورم څپرکی

تلقین

پر لاشعور د نفوذ وسیله

د شتمن کېدو پر لور درېیم گام

تلقین هغه وسیله ده چې د پنځه گونو حواسو او د انسان د باطني احساساتو په تحریکولو سره د هغه ذهن ته لاره پیدا کوي. یا په بله مانا؛ تلقین د هوښیار ذهن «پنځو حواسو» او لاشعور ترمنځ د ارتباط په مانا دی. ځان ته تلقین کول د ذهن د شعوري برخې او لاشعور ترمنځ د اړیکو د ټینگولو وسیله ده.

هغه «منفي یا مثبت» افکار چې د انسان پر ذهن مسلط دي، پر ځان د تلقین اصل یې په ارادي ډول لاشعور ته رسوي او هلته نفوذ کوي.

انسان داسې خلق شوی چې د پنځه گونو حواسو له امله پر هغو ټولو شیانو د بشپړ کنټرول وړتیا لري چې لاشعور ته رسېږي. البته دا په دې مانا نه ده چې دغه کنټرول دې له تکرار پرته رامنځته شي. انسان ډېر وخت دغه افکار نه تکراروي او همدا لامل دی چې ډېر کسان بېوزله پاتې کېږي.

هغه څرگندونې به ستاسې په یاد وي چې په تېرو څپرکو کې مو لاشعور له یوې کروندې سره تشبیه کړی و. موږ ویلي و؛ که په خپل ذهن کې د هرزه بوټو وچولو ته پام ونه کړو، د وخت په تېرېدو سره زموږ ټول ذهن تر

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

خپلې ولکې لاندې راولي. ځان ته تلقين هغه اصل دی چې له جبر پرته د انسان لاشعور په نويو افکارو تغذيه کوي په دې پراخه او حاصلخېزه ځمکه کې هم مثبت او هم منفي افکار وده کولای شي.
په هغه څپرکي کې چې لېوالتيا ته ځانګړی شوی و، تاسې ته د شپږو پړاوونو په لړ کې لارښوونه وشوه، خپله هغه ليکنه چې د پيسو ګټلو د لېوالتيا په هکله مو کړې وه په لوړ غږ ولولئ او تصور وکړئ چې تاسې هغه پيسې لرئ چې په پام کې مو دي. د دې کار په کولو سره په حقيقت کې تاسې خپله لېوالتيا او لاشعور د قوي ايمان په اډانه کې سره نښلوئ. د دې پروسې د تکرار له لارې تاسې پخپله خوښه خپل فکر پر يوه داسې عادت اړوئ چې ستاسې د پيسو ګټلو لېوالتيا د هغې پر معادل ماديتاتو بدلوي.
بېرته په دويم څپرکي کې يادو شويو شپږو لارو چارو ته ورستانه شئ او يو ځل بيا يې په پوره دقت سره ولولئ. کله چې هغې ليکنې ته ور شئ، تر دې مخکې چې نور هم وړاندې ولاړ شئ، په دقت سره تر څلورم پړاوه د هغې لارښوونې ولولئ او د خپل ذهني تسلسل ژورو ته (چې د تنظيم شوي پلان په څپرکي کې يادې شوې دي) ورننوځئ. د دغو دوو لارښوونو او تلقين په پرتله کولو سره، حتمي دې نتيجې ته رسېږئ چې ځان د تلقين په دې کار کې دخيل وبولئ.
خو پام مو وي د لېوالتيا اړوند ليکنه چې کله په لوړ غږ لولئ (له په لوړ غږ لوستلو سره مو د پيسو ګټلو روحيه پياوړې کېږي.) او خبرې مو له عواطفو او احساساتو خالي وي، نو دا کار درته ګټه نه کوي.
په دې کار کې د تکرار موضوع ډېره مهمه ده او له هغه پرته کابو په ټولو څپرکو کې سړی په اصلي منځپانګه نه پوهېږي او همدا لامل دی چې
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ډېر کسان د توقع خلاف، د تلقین د اصل په پوهاوي کې پاتې راځي.
لنډه دا چې له احساساتو پرته وچې کلمې په لاشعور کې نفوذ نه شي کولای. تاسې تر هغه وخته مثبتې پايلې ته نه شئ رسېدای چې لاشعور ته، په احساساتو کې د حل شويو افکارو او کلماتو د رسېدو پر مفهوم پوه نه شئ.
که په لومړي ځل په دې کار کې بريالي نه شوئ، مه ناهيلي کېږئ. په ياد ولرئ چې ګټه په تاوان کېږي. لاشعور ته يوه خبره په آسانۍ سره نه ننوځي؛ زحمت غواړي. که تاسې وغواړئ هم د غولولو له لارې مخکې نه شئ تللای. هغه اصول چې په دې کتاب کې مو ولوستل را ته وايي چې که غواړئ په لاشعور کې د نفوذ وړتيا ومومئ نو؛ يوازېنۍ لاره يې ټينګ مقاومت دی. د دې وړتيا د پيدا کولو هيلې ته رسېدل اسان کار نه دی.
تاسې بايد په يوازې ځان دا پرېکړه وکړئ چې د پيسو ګټلو هيلې ته د رسېدو لپاره بايد د هغې بيه پرې کړو او سختې هلې ځلې وکړو.
ځان ته د تلقين کولو وړتيا ستاسې د هغه تمرکز په ظرفيت پورې تړاو لري چې ستاسې د لېوالتيا لمبې لا تېزوي.

خپل تمرکز څنګه پياوړی کولای شئ؟

په دويم څپرکي کې د ذکر شويو شپږو پړاوونو د لارښوونو له پيلولو سره هممهاله، د تمرکز له اصله ګټه اخيستل اړين دي.
اجازه راکړئ چې د تمرکز د ګټور استعمال په هکله يو څو وړانديزونه درته وکړم. کله چې تاسې د يادو شويو شپږو پړاوونو له ډلې لومړی يې، چې په ذهن کې د پيسو د دقيقې اندازې د ټاکلو لارښوونه درته کوي؛ ترسره کوئ. د دغو پيسو پر شمېر، په داسې حال کې چې سترګې مو پټې کړې

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

وي، تر هغه وخته تمرکز وکړئ چې د دغو پیسو فزیکي موجودیت رښتیا هم ووینئ. دا کار لږ تر لږه په ورځ کې یو ځل وکړئ. د دغو تمرینونو پر مهال د ایمان په څپرکي کې شوې لارښوونې تعقیب کړئ او ځان په رښتیا هم د دغو پیسو مالک احساس کړئ!

دلته یو ډېر مهم واقعیت موجود دی؛ لاشعور هر هغه امر اخلي او عمل پرې کوي چې د بشپړ ایمان په روحیه ورلېږل کېږي. دغه امرونه د دې لپاره چې په لاشعور کې جذب شي، باید بیا بیا تکرار شي. په دې صورت کې باید خپل ذهن ته چل ورکړئ او هغه هماغه ډول باوري کړئ چې غواړي یې. تاسې باید څکه دا کار وکړئ چې د دغو پیسو ترلاسه کول غواړئ او ذهن به مو د باور په ترلاسه کولو سره د پلان په جوړولو کې در سره مرسته و کړي.

په پورته پاراګراف کې ذکر شوی وړاندیز خپل تصور ته وسپارئ. و به ګورئ چې تصور مو کوم کارونه کولای شي او د پیسو ګټلو توقع مو څنګه پر حقیقت بدلوي؟

دې ته مه په تمه کېږئ چې د پیسو د ګټلو توقع مو نابېره په حقیقت بدله شي. د دې پر ځای، ځان د پام وړ پیسو مالک احساس کړئ. کله چې تاسې دغه پیسې غواړئ او ورته په تمه یاست نو لاشعور به مو هغه پلان یا پلانونه درکړي چې ستاسې ورته اړتیا لرئ. دغو پلانونو ته چمتو شئ او کله چې را څرګند شول، سم له لاسه یې عملي کړئ. دغه پلانونه به د شپږم حس له مخې مخامخ د یوه الهام په ډول ستاسې ذهن ته لاره پیدا کړي. د دغه الهام درناوی وکړئ او له ترلاسه کولو وروسته یې سم له لاسه عملي کړئ.

د یادو شویو شپږو پړاوونو په څلورم هغه کې لارښوونه درته وشوه چې

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

خپلې هیلې ته د رسېدو لپاره یو روښانه پلان جوړ کړئ او سم له لاسه یې عملي کړئ. دا لارښوونه باید په پوره پاراګراف کې د ذکر شویو لارو چارو په مرسته تعقیب کړئ. د دې لپاره چې خپله توقع پر پیسو بدله کړئ د پلان جوړولو پر مهال پر استدلال باور مه کوئ. ممکن د استدلال قوه مو، په تېره بیا د تنبلۍ له مخې تېروتنه وکړي. کېدای شي د استدلال پر قوه د باور په صورت کې له ناهیلۍ سره مخ شئ.

کله چې تاسې (په داسې حال کې چې سترګې مو پټې کړې وي) د هغو پیسو د ګټلو تصور کوئ چې په ذهن کې مو دي نو؛ پر هغو خدمتونو او یا توکو فکر وکړئ چې په بدل کې به یې دغه پیسې ترلاسه کړئ؛ دا کار ډېر مهم دی!

د لاشعور د تحریکولو لپاره شپږ لارې چارې

په دویم څپرکي کې د ذکر شویو شپږو پړاوونو لارښوونې اوس را لنډوو او په دې څپرکي کې د ذکر شویو اصولو په چوکاټ کې یې په لاندې ډول رانغاړو:

لومړی: یو ارام ځای انتخاب کړئ. (نبایې د ویدېدو ځای مناسب وي.) داسې ځای چې څوک مو مزاحمت و نه‌کړي. خپلې سترګې وتړئ او په داسې حال کې چې خپل غږ پخپله واورېدلای شئ، هغه لیکنه مو له ځان سره له یادو تکرار کړئ چې تاسې پکې د پام وړ پیسو اندازه، د هغو د ګټلو تاکلې نېټه او دا چې له کومو لارو چارو به یې ګټئ،ولولئ. د دغو لارښوونو له عملي کولو سره هم‌مهاله، ځان د هغو پیسو مالک تصور کړئ چې په پام کې مو نیولې دي.

مثلاً: فرض کړئ چې تاسې غواړئ، پنځه کاله وروسته د جنوري میاشتې

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

تر لومړي نېټې، ۵۰۰۰ ډالر، د پلور د دندې له لارې وګټمئ. د لیکنې بڼه مو باید په لاندې ډول وي:

«د ...۱۹ز کال د جنوري تر لومړۍ نېټې باید زه ۵۰۰۰ ډالر ولرم. دا پیسې په بېلابېلو وختونو کې ګټم.

د دغو پیسو په بدل کې به زه له خپل ټول توانه کار اخلم. هڅه به کوم چې د... (هغه څانګه چې تاسې یې د پلورونکې دنده پر غاړه لرئ مشخصه کړئ) پلورونکي په توګه د خپلې دندې له امله تر ټولو ښه خدمات وړاندې کړم.

زه باور لرم چې زه به د دغو پیسو څښتن کېږم. زما ایمان دومره پیاوړی دی چې اوس دغه پیسې د خپلو سترګو پر وړاندې لیدلای او په‌خپلو لاسونو لمس کولای شم. اوس په تمه یم چې تر ټاکلې مودې تر ما را ورسېږي. زه د دغو پیسو د ترلاسه کولو په مقابل کې خپل خدمات وړاندې کوم. زه هغه پلان ته په تمه یم چې له مخې یې دغه پیسې پیدا کوم او د دغه پلان له ترلاسه کولو وروسته سم له لاسه هغه عملي کوم.»

دویم: دغه متن هره شپه او هر سهار تر هغه وخته تکراروئ چې د غو پیسو تصور مو په‌خپلو سترګو نه وي لیدلی.

درېیم: د خپلې لیکنې یوه نسخه مو په داسې یوه ځای کېږدئ چې هر سهار او هره شپه یې ولیدلای شئ او تر ویده کېدو وړاندې او وروسته یې تر هغو ولوستلای شئ چې په ذهن کې مو ځای ونیسي.

په یاد ولرئ؛ د دغو لارښوونو له عملي کولو سره په یوه وخت کې ځان ته د تلقینولو اصل چې ستاسې لاشعور ته امرونه لېږي، هم مراعتوئ. دا هم په یاد ولرئ چې ستاسې لاشعور یوازې د هغو لارښوونو له مخې عمل کوي چې له احساساتو او جذباتو سره مخلوطې شوې وي. ایمان د

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

احساساتو او جذباتو تر ټولو پیاوړی او اغېزناک لامل دی. هغه لارښوونې په پام کې ونیسئ چې د ایمان په څپرکي کې ذکر شوې.

ښايي دغه لارښوونې په پيل کې لنډې او مختصرې ښکاره شي. په کيسه کې يې مه کېږئ. که هر څومره مختصرې او د عملي کېدو وړ و نه برېښېدې، بیا یې هم تعقیب کړئ. که د دغو لارښوونو پر اساس مخ پر وړاندې ولاړ شئ نو؛ هغه وخت به ډېر ژر را ورسېږي چې په عملي ډګر کې په روحي لحاظ د قدرت يوه نوې نړۍ درته دروازه پرانيزي.

د ذهني قدرت راز

پر نويو مفکورو شک کول د انسان ځانګړنه ده. خو که پر يادو شويو لارښوونو عمل وکړئ، ستاسې شک به پر يقين بدل شي او ډېر ژر به د ايمان بڼه غوره کړي.

ډېر فيلسوفان پر دې باور دي چې انسان خپله خپل دنيوي تقدير جوړوي، خو ډېر يې د دې موضوع په توضيح کولو کې پاتې راغلي دي. دا چې انسان څنګه خپل دنيوي، په تېره بيا اقتصادي برخليک جوړوي، په دې څپرکي کې يې سپیناوی شوی دی. ښايي انسان ځکه د خپل تقدير او چاپېريال جوړوونکی وي چې پر خپل لاشعور د تسلط وړتيا لري. د پيسو د ګټلو د توقع پر حقيقت بدلولو کې، ځان ته تلقين هغه وسيله ده چې له مخې يې انسان پر خپل لاشعور حاکميت مومي. نور ټول اصول يوازې هغه وسيلې دي چې د تلقين په عملي کولو کې له موږ سره مرسته کوي. دا په خپل ذهن کې وساتئ. په دې سره کولای شئ چې د تلقين د اصل پر مټ د پيسو ترلاسه کولو د توقع پر حقيقي موجوديت برلاسي شئ.

پر دې لارښوونو داسې عمل وکړئ، لکه يو مريد چې د پير په خبره عمل

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

کوي.

تر هغه وروسته چې ټول کتاب مو ولوست، بېرته دې څپرکي ته راشئ او دغه لارښوونې په روحي او عملي شکل تعقیب کړئ.

دا څپرکی هره شپه یو ځل په لوړ غږ ولولئ او ځان ډاډه کړئ چې ځان ته د تلقین اصل سالم دی او ستاسې توقعات پر حقیقت بدلولای شي.

کله چې دا لولئ، د یوه پنسېل په وسیله تر ټولو هغو جملو لاندې کرښه وکاږئ چې درته مهمې ښکاري.

دا کار له تاسې سره د عبارتونو او مطالبو په پوهاوي کې مرسته کوي او په دې کتاب کې د بریالیتوب ترلاسه کولو په برخه کې ذکر شوي اصول ډېر ښه عملي کولای شئ.

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

هره بدمرغي، هره ماتې او د زړه هر درد
له ځانه سره په هماغه اندازه یا له تر
هغه ډېر ګټور او ښه فرصت لري.

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

پنځم څپرکی

تخصصي پوهه

مشاهده

د شتمن کېدو پر لور څلورم گام

په نړۍ کې دوه ډوله پوهه شته چې يوې ته عمومي او بلې ته تخصصي پوهه ويل کېږي. عمومي پوهه که هر څومره وي، د پيسو په زېرمه کولو کې چندان ونډه نه لري. که څه هم د سترو پوهنتونونو په پوهنځيو کې په بشري تمدن پورې تړلي ټول عمومي پوهاوي تدرسېږي، خو ډېر پروفيسوران او استادان يې يا له ډېر بد مالي وضعيت سره مخ دي او يا يې مالي وضعيت خورا کمزوری دی. دوی د علومو په تدريس کې تخصص موندلی، خو له هغو څخه په گټه اخيستلو، يا د هغه په تنظيمولو نه پوهېږي.

پوهه تر هغه وخته چې تنظيم نه شي او په هوښيارۍ سره ورته لارې چارې او روښانه عملي پلانونه جوړ نه شي، د پيسو په پيدا کولو کې ونډه نه لري. د دغه واقعيت په هکله د ميليونونه کسانو ناپوهي د دې لامل شوې چې هغوی په تېروتنه په دې باور پيدا کړي چې «پوهه قوت دی» خو حقيقت اصلاً داسې نه دی. پوهه يوازې يو بالقوه عامل دی. دا يوازې هغه وخت پر يوه قوت بدلېږي چې له يوه عملي او قطعي پلان سره سمه تنظيم شي او د يوه روښانه هدف لوري ته برابره شي.

ممکن د زده کړې په هغو ټولو سيستمونو کې چې اوس د مدنيت په نوم

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

پېژندل کېږي دغه موضوع هماغه ورکه شوې څانګه وي چې د هغې له مخې ممکن ټولو هغو کسانو ته چې په زده کړو بوخت دي، دا ور وښوول شي چې د پوهې د تر لاسه کولو وروسته هغه څنګه تنظیم کړي او څنګه ترې ګټه ترې واخلي؟

ډېر کسان په تېروتنه ګومان کوي چې هنري فورډ ځکه د زده کړو پلوي نه و چې یوازې د ښوونځي په کچه زده کړې یې در لودې. هغه کسان چې دا تېروتنه کوي، نه هنري فورډ پېژني او نه د «زده کړې» د کلمې په مانا پوهېږي.

په انګلیسي کې د زده کړې Education کلمه له لاتیني کلمې Educo اخیستل شوې ده. په لاتیني کې «له دننه د استنباط، را ایستلو او ودې» پر مانا ده. د زده‌کړو څښتن هغه چا ته نه ویل کېږي چې ډېرې تخصصي او عمومي زده کړې یې کړې وې. بلکې هغه څوک دی چې د خپل «ذهن فاکولتې» ته یې وده ورکړې وي او پرته له دې چې د نورو حقونه تر پښو لاندې کړي، خپلې غوښتنې پر حقیقت بدلوي. هنري فورډ د زده کړو له دغه ډول تعریف سره سل په سلو کې جوړېږي.

هغه «جاهل» چې فرصت په لاس ورغی

د لومړۍ نړیوالې جګړې پر مهال، د شیکاګو یوې ورځپاڼې د ځینو نورو مطالبو تر څنګ په یوه مقاله کې هنري فورډ یو جاهل او نا لوستی انسان معرفي کړ. ښاغلي فورډ په دې هکله اعتراض وکړ، لیکنه یې د ځان سپکاوی وباله او موضوع یې قانوني ارګانونو ته راجع کړه. کله چې محاکمه دایره شوه، د ورځپاڼې مدافع وکیل د شاهد پنجرې ته را وباله. نیت یې دا و چې د فورډ حماقت قضایي پلاوي ته برملا کړي. مدافع

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

وکیل له فورډ څخه ډېرې پوښتنې وکړې چې ثابته کړي، د موټرو په تولیداتو کې له تخصص سره سره هنري فورډ جاهل او بېسواده دی.

په هغو پوښتنو کې چې په دې محکمه کې له ښاغلي فورډه وشوې، دغه پوښتنې هم شاملې وې:

«بینیډکټ ارنولډ څوک و؟» او « په ۱۷۷٦ زکال کې انګلستان په امریکا کې د پاځون د ټکولو لپاره څومره سرتېري را استولي و؟» د وروستۍ پوښتنې په ځواب کې ښاغلي فورډ وویل: «دقیقه شمېره یې را ته معلومه نه ده، خو ما اورېدلي چې شمېر یې د هغو څو برابره و چې بېرته انګلستان ته ستانه شول.»

بلاخره فورډ له دې ډول پوښتنو تر سپړمو راغی او د مدافع وکیل لخوا له سپکاوي ډکې یوې پوښتنې په ځواب کې، په داسې حال کې چې ډېره یې ووهله او ګوته یې د مدافع وکیل خواته ونیوه، وویل: «که زه په ربښتیا هم ستا دې احمقانه پوښتنو ته ځواب ووایم، اجازه راکړه پر دې دې پوه کړم چې زما د کاري دفتر پر مېز داسې الکترونیکي تنۍ نصب شوې چې ښي لور ته یې فشار ورکړم د خپل کاروبار اړوند هر ډول پوښتنو ته د ځواب پیدا کولو لپاره خپل همکاران را بولم. زه ولې خپل ماغزه له عمومي معلوماتو په دې خاطر ډک کړم چې بیا دغسې پوښتنې، په داسې حال کې چې له ځان سره مې داسې کسان استخدام کړي چې له ما سره د هر ډول پوښتنو په ځوابولو کې مرسته کوي.»

د فورډ دغه ځواب له شک پرته منطقي و. تر دې ځواب وروسته د ورخپاڼې مدافع وکیل د ویلو لپاره نور څه پیدا نه کړل. په محکمه کې حاضر کسان پر دې پوه شول چې د فورډ دغه ځواب د یوه نالوستي ځواب نه، بلکې د یوه پوه سړي ځواب دی. هغه سړی د زده کړو ځښتن

دی چې د اړتیا په صورت کې د خپلو عملي او قطعي اهدافو د تنظیمولو په برخه کې شته پوښتنو ته ځواب پیدا کړای شي. هنري فورډ د خپل لوړ فکر په مرسته ټولو اړینو تخصصي معلوماتو ته لاسرسی درلود. همدا لامل و چې دی یې د امریکا په تر ټولو شتمن کس بدل کړ. ضروري نه وه چې پخپله ښاغلی فورډ پر دغو معلوماتو پوه وي.

تاسې کولای شئ اړتیا وړ پوهاوی ترلاسه کړئ

تر دې مخکې چې پر مادیاتو باندې د خپلې لېوالتیا د بدلولو پر وړتیا ډاډه شئ، باید د خپلې هغې کاري څانګې په هکله کافي تخصصي معلومات پیدا کړئ چې له مخې یې پیسې پیدا کول غواړئ. ښایي تر دې ډېرې تخصصي پوهې ته اړتیا ولرئ چې همدا اوس یې لرئ. په دې صورت کې اړینه ده چې د متخصصانو او پوهانو د یوې ډلې په مرسته دغه کمی له منځه یوسئ او خپله تخصصي پوهه ډېره کړئ.

د سترو فرصتونو د موندلو لپاره قدرت ته اړتیا ده او قدرت په هوښیارۍ سره د تنظیم شوې تخصصي پوهې له لارې ترلاسه کېږي. خو د دې اړتیا نشته چې هغه کس دې هرو مرو پخپله دا پوهه ولري چې غواړي شتمن شي.

پورته پاراګراف هغو کسانو ته د شتمن کېدو لپاره زړه او امید ورکوي چې د اړینو زده‌کړو د نه لرلو په صورت کې له تخصصي پوهې بې برخې دي. ځینې کسان له دې امله چې زده کړې نه لري د حقارت او کمترۍ په احساس اخته کېږي. خو هغه څوک چې د ثروت پیدا کولو په برخه کې یوه ډله پوهانو او متخصصانو ته لارښوونه کولای شي او د هغوی چارې تنظیمولای شي کټ مټ د هغو کسانو په څېر دی چې په دې ډله کې

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

شته. هغه کسان چې زده کړې یې محدودې او کمې دي باید دا ټکي په یاد ولري.

توماس ای. اډیسن په ټول ژوند کې یوازې درې میاشتې ښوونځي ته تللی و، خو د ژوند تر وروستیو شیبو یې نه د پوهې د کموالي احساس وکړ او نه په بېوزلۍ کې مړ شو. هنري فورډ تر شپږم ټولګي هم زده کړې نه وې کړې خو خپل اقتصادي وضعیت یې ډېر ښه تنظیم کړی و.

تخصصي پوهه تر ټولو اسان او ارزان خدمات دي چې یو سړی یې ترلاسه کولای شي. که په دې کې شک لرئ؛ په پوهنتونونو کې د ښوونکو او استادانو پر حقوقي مزد ځان پوه کړئ.

د پوهې د پېرلو څرنګوالی پر پوهېدو ارزي

تر هر څه وړاندې، د هغې تخصصي پوهې ډول او څرنګوالی روښانه کړئ چې ورته اړتیا ده او بل دا چې دغه پوهه د کومې موخې لپاره غواړئ. تر ډېره ستاسې د ژوند تر ټولو مهم هغه هدف چې تاسې د هغې لپاره کار کوئ، دغه موخه مو د پوهې د ډول او څرنګوالي په پېژندلو کې درسره مرسته کوي. د دې ترڅنګ په دویم پړاو کې دا مهمه ده چې په خپله کاري ځانګه کې اړین معلومات پیدا کړئ. هغه مرکزونه چې دغه معلومات ترې اخیستلای شئ، تر ټولو مهم یې په لاندې ډول دي:

(الف) د شخص تجربه او تخصصي پوهه

(ب) د نورو تجربه او تخصصي پوهه

(ج) پوهنتونونه او د لوړو زده کړو موسسې

(د) عامه کتابتونونه (چې د ټولو بشري علومو په هکله کتابونه پکې وي.)

(ی) د تخصصي زده کړې کورسونه (لکه شپې لېسه او د زده کړې نور مرکزونه)

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

د پوهې له ترلاسه کولو سم‌لاسي وروسته باید هغه تنظیم شي او د مشخصو پلانونو په اډانه کې هدف ته د رسېدو لپاره ترې ګټه واخیستل شي. هغه پوهه چې ګټه ترې وا نه‌خیستله شي، هېڅ ارزښت نه لري.

که غواړئ چې په پوهنتونونو یا کالجونو کې درس ولولئ، تر هغه مخکې ځان پر دې پوه کړئ چې دغه پوهه د څه لپاره زده کوئ او موخه مو څه ده؟ وروسته بیا د موثقو او باوري سرچینو په مرسته دا معلومه کړئ چې په دې برخه کې چېرې زده کړې کولای شئ.

د ژوند په بېلابېلو ډګرونو کې بریالیو کسانو خپل مسلک، تجارت او هر ډول مهم هدف ته د رسېدو په برخه کې د تخصصي پوهې د ترلاسه کولو لپاره ډېرې هڅې کړې دي. هغه کسان چې بریالي شوي نه دي، علت یې دا دی چې د ښوونځي تر ختمولو وروسته یې د نورو زده کړو پر انګېزې باور نه دی پیدا کړی. خو حقیقت دا دی چې مروجه زده کړې د عملي زده‌کړو د ترلاسه کولو لپاره یوه وسیله ده.

تخصص د ورځني ژوند اړتیا ده. د کولمبیا پوهنتون پخواني مدیر «رابرټ پي. مور» هم پر دې حقیقت ټینګار کړی دی.

د متخصصانو لټون

ډېر شرکتونه د داسې کسانو په لټه کې وي چې په ځینو ډګرونو کې تخصص ولري. د حسابدارۍ او احصایې په برخه کې له تخصصي معلوماتو برخمن، د اقتصاد او مدیریت پوهنځیو فارغان، د بېلابېلو څانګو انجنیران، خبریالان، مهندسان، درمل جوړوونکي او د لوړو پوستونو لپاره ځواکمن مدیران هغه کسان دي چې دغه شرکتونه یې د استخدام په لټه کې وي.

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

یو کس چې د پوهنتون په چاپېریال کې فعال وي او داسې شخصیت ولري چې د هر ډول خلکو پر مزاج پوهېږي او د درسونو تر څنگ په یوه بل کار کې هم ورتیا ولري، د هغه محصل په پرتله نورو ته ډېر منلی وي چې په درسونو کې تر ټولو لایق وي. د هغو شپږو کسانو په شمول چې زه یې پېژنم، ډېر هغه کسان چې دغه ځانگړتیاوې یې درلودې، د بېلابېلو پوستونو وړاندیزونه ورته شوي او لوړو پوړیو ته رسېدلي دي.
د امریکا د یوه ستر شرکت رییس ښاغلي مور د یوه لیک په استولو سره د پوهنتون هغو محصلانو ته په اشارې چې د فارغېدو په درشل کې وو، وویل: «مور د هغو کسانو استخدامولو ته لومړیتوب ورکوو چې د مدیریت په کار کې د استثنایي پرمختگ زمینه برابره کړای شي. له همدې امله د ټاکل شوي ښوونیز شالید په پرتله د هغو کسانو پر استخدامولو ډېر ټینگار کوو چې غوره شخصیت ولري او هوښیار وي.»
د کار کولو وړاندیز
ښاغلي «مور» شرایطو ته په کتو وړاندیز وکړ چې محصلان دې د دوبي په رخصتیو کې په دفترونو، پلورنځیو او صنعتي ادارو کې کار وکړي. د ښاغلي «مور» پر باور، هر محصل باید دوه یا درې کاله وروسته د خپل راتلونکي لپاره قطعي مسلک انتخاب کړي او که تر دې مهاله له مشخص پلان پرته په بېلابېلو غیر تخصصي رشتو کې پرمخ تللي وي، پر خپل کار دې بیا کتنه وکړي او په نامناسبو ځانگو کې د زده‌کړو له کولو دې لاس واخلي.
هغه پر دې نظر و چې کالجونه او پوهنتونونه باید په ټولو حرفه یي او شغلي برخو کې د هغو متخصصانو د روزلو لپاره چې ورته اړتیا ده، د عملي کارونو زمینه برابره کړي. د هغه پر وینا، د زده کړو موسسې باید د
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

حرفه‌يي لارښوونو مستقيم مسئوليت پر غاړه واخلي.

هغه کسان چې تخصصي پوهه زده کول غواړي، تر ټولو اسانه لاره يې په هغو شپې پوهنتونونو او ښوونځيو کې زده کړې کول دي چې ډېر يې په لويو ښارونو کې وي. په امريکا او ډېرو نورو هېوادونو کې د ټولو مضامينو د کتبي ښوونو له لارې تخصصي زده کړې خورا پراخې شوې‌دي، په تېره بيا په هغو برخو کې چې د کتبي زده کړو زمينه برابره ده، د پام وړ فعاليتونه ترسترگو کېږي. په کور کې زده کړې انعطاف لري او په اضافي وختونو کې مطالعه کولای شي. د زده کړې پر مهال د انعطاف موجوديت سړي ته دا امکان ورکوي چې په فارغ وخت کې خپله مطالعه وکړي. په کور کې د زده کړو ستره ښېگڼه دا ده چې هغو کسانو ته په ډېره ټيټه بيه تمامېږي چې تخصصي زده کړو ته اړ وي. په هر ځای کې چې اوسېږئ پروا نه کوي، تاسې يې گټه له نورو سره هم شريکولای شئ.

له يوه خبري آژانسه تر لاسه شوی درس

تر ډېره هغه څه کم ارزښته گڼل کېږي چې له هڅو او قيمت پرته ترلاسه شي. ښايي همدا لامل وي چې په دولتي ښوونځيو کې له موجودو لويو فرصتونو لازمه گټه نه اخلو. چې ارزانه لاره شته نو؛ د شخصي انضباط لپاره په گرانه بيه تخصصي زده کړې کول، يوازې د پيسو برباد‌ول دي. ښوونيز مرکزونه په لوړه کچه اقتصادي مرکزونه دي. په دغو مرکزونو کې څکه فيس ډېر کم وي چې له څنډ پرته يې له هر چا واخيستلای شي. که يو زده کوونکی ښې نمرې واخلي، که بدې، مکلف دی چې په خپل وخت فيس تحويل کړي. دا کار سړی دېته اړ کوي چې يا زده کړې وکړي يا يې پرېږدي. ښوونيزو مرکزونو پر دې ټکي لازم تمرکز نه دی کړی.

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

حقیقت دا دی چې د دوی اداري تشکیلات د پرېکړو، چټک تصمیم، عمل او د درسي وخت د تنظیمولو په برخه کې په ډېر ښه ډول روزل شوي دي.

دا مې پنځه ویشت کاله مخکې له تجربې زده کړي دي. ما د تبلیغاتو په برخه کې په «تحصیل از راه دور» کې نوم لیکنه وکړه. د اتو یا لسو درسونو تر لوستو وروسته مې بس کړ، خو د ښوونیز مرکز اداري راته هماغسې بلونه را لېږل. د دې ترځنګ یې ټینګار کاوه چې که درسونو ته دوام ورکوم او که نه، باید فیسونه یې تحویل کړم. ما ویل چې دغه کورس ته د قانون پر بنسټ د پیسو په ورکولو مکلف یم نو؛ چې پیسې مې هسې هم پرې مصرفېږي، ولې یې درسونه و نه وایم او پای ته یې و نه رسوم؟ ما هغه وخت داسې ګومان کاوه چې د ښوونیز مرکز د پیسو ټولولو سیستم ډېر ښه تنظیم شوی دی، خو وروسته مې دا زده کړل چې دا زما د هغو زده کړو یوه ارزښتناکه برخه وه چې هېڅ مصرف پرې نه و راغلی. د فیس د ورکړې د مکلفیت له امله ما خپلو درسونو ته ادامه ورکړه او دغه کورس مې پای ته ورساوه. تر هغه وروسته مې د تبلیغاتو په برخه کې د توقع خلاف ډېرې پیسې وګټلې او پر دې پوه شوم چې د دغه ښوونیز مرکز د فیس ټولولو ګټور سیستم د لا ډېرو پیسو د اخیستو ارزښت درلود.

د تخصصي پوهې تر لاسه کولو لاره

ویل کېږي په نړۍ کې تر ټولو ستر دولتي ښوونیز سیستم په امریکا کې دی. د انسانانو یو عجیب عادت دا دی چې یوازې هغو شیانو ته ارزښت ورکوي چې بیه ولري. د امریکا دولتي ښوونځي او عامه کتابتونونه ځکه خلکو ته د ارزښت وړ نه ښکاري چې وړیا دي. دا چې ډېر کسان له پوهنتونه تر فارغېدو او د کار تر پیلولو وروسته د اضافي زده‌کړو اړتیا

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

محسوسوي، اصلي لامل یې همدا دی. دا چې ځینې شرکتونه د هغو کسانو استخدامولو ته ارزښت ورکوي چې په کور دننه کورسونه تعقیبوي ستر لامل یې همدا دی. دوی له تجربو دا زده کړي دي چې هغه کسان د مدیریت ښه معیارونه لري چې خپل فارغ وخت په کور دننه زده‌کړو تیروي.

انسان یوازې د یوې کمزورۍ پر وړاندې ناچاره دی. هغه ناچاري دا ده چې لوړو پوړیو ته د رسېدو ارمان نه لري. ډېر خلک؛ په تېره بیا هغوی چې دنده لري او معاشونه یې حواله وي، د په کور دننه زده‌کړو د ترلاسه کولو له امله ډېر کم وخت شاته پاتې کېږي. د دوی عمل د دوی پر وړاندې ترلې دروازې پرانیزي، خنډونه یې له لارې لرې کوي او د هغو کسانو پام ور اړوي چې له دوی څخه د پیسو په ګټلو کې کار اخیستلای شي.

په کور دننه د زده کړو ترلاسه کولو سیستم په تېره بیا د هغو کسانو د تخصصي پوهې ترلاسه کولو اړتیاوې ور پوره کولای شي چې له پوهنتونه تر فارغېدو وروسته یې کار موندلی وي او بېرته د پوهنتون دورې ته نه شي ورستنېدلای.

ستاړټ استین وییر تر هغه وروسته چې ساختماني انجنیر شو او تر ډېره وخته یې په خپل کاروبار کې ښې پیسې ونه ګټلای شوې، له سخت روحي تشویش سره مخ شو. هغه پرېکړه وکړه چې خپل مسلک بدل کړي او په حقوقو پوهنځي کې زده کړې پیل کړي. هغه دا کار وکړ او تر څنګ یې ځینې شخصي کورسونه هم تعقیب کړل چې په پایله کې حقوقي وکیل شو. که څه هم اقتصادي تشویشونه یې لا پر ځای پاتې وو. د

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

وکالت ازموینه یې ورکړه او ډېر ژر یې د امریکا د ټکزاس ایالت په ډالاس ښار کې یو حقوقي شرکت پرانیست. کاروبار یې دومره وغوړېد چې خلک به نوبت ور رسېدو ته په کتارونو کې ولاړ وو.

د هغو کسانو په څواب کې چې د کورنیو مسئولیتونو او د عمر د لوړوالي په پلمه بېرته پوهنتون ته د تلو زړه نه ښه کوي، باید وویل شي چې د ښاغلي وېیر عمر تر څلوېښتو اوښتی و او واده یې کړی و چې له سره یې پوهنتون پیل کړ. د دې ترڅنګ هغه د لوړې کچې تخصصي کورسونو ته مخه کړه، په کالجونو کې یې د مشخصو مضامینو استادي وکړه او هغه کار یې یوازې په دوو کلونو کې بشپړ کړ چې د حقوقو پوهنځي ډېر محصلان یې په څلورو کلونو کې کوي. دا د پوهې ترلاسه کولو په څرنګوالي پورې تړاو لري.

یوه ساده، خو ګټوره مفکوره

راځئ چې پر یوې مشخصې قضیې رڼا واچوو.

یو کس چې د خوراکي توکو په یوه پلورنځي کې یې د پلورونکي دنده لرله، خپله دنده له لاسه ورکړه. ده په دوکانداری کې د یو څه تجربې پر بنسټ د حسابداری یو ځانګړی کورس تعقیب کړ چې له عصري دوکانداری او دفتري وسایلو سره اشنا شي او پخپله یو کاروبار پیل کړي. هغه له یوه دوکاندار سره په مزد کار پیل کړ او له شاوخوا سلو کوچنیو سوداګرو سره یې اړیکې ټینګې کړې. ده له هغوی سره قرارداد وکړ چې د میاشتني معاش په مقابل کې به یې د سوداګرۍ دفتري چارې پرمخ وړي. د هغه مفکوره دومره ژر د عملي کېدو وړ وه چې د سوداګریزو توکو په یوه کوچنۍ لارۍ کې یې پر عصري دوکانداری سمبال سیار دفتر جوړ کړ. دغه سړی اوس ورته ډېر دفترونه او ډېر کارکوونکي لري چې د

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

کوچنیو سوداګرو مالي چارې تنظیموي او په ډېر کم لګښت غوښن عاید ترلاسه کوي.

له تصور سره مله تخصصي پوهه هغه ترکیب و چې دغه بې ساری او بریالی تجارت یې رامنځته کړ. تېر کال نوموړي د هغو سوداګرو لس برابره مالیه ورکړه چې ده کار ورته کاوه. بې روزګاري دي یوه لنډه موده بدمرغه کړ؛ خو همدغه بدمرغي ورته د ګټې وسیله هم شوه.

یوه مفکوره د دغه بریالي تجارت پیلامه وه.

د دغه بې روزګاره شوي پلورونکي تر څنګ چې پخپله مفکوره یې ورځ ښه شوه، غواړم د هغه سرې د مفکورې اعجاز درته بیان کړم چې تر ده یې لا ډېر عاید ترلاسه کړ او زرګونه هغو کسانو ته یې خدمات وړاندې کړل چې سخته اړتیا یې ورته درلوده.

دا د هغه پلورونکي مفکوره ده چې خپله دغه دنده یې پرېښوده او د نورو د کاروبارونو د دفتري چارو په چلولو یې لاس پورې کړ. کله چې له بېکاري څخه د خلاصون په موخه د هغه په ذهن کې دا پلان را وګرځېد، په دې نه پوهېده چې څه ډول یې عملي کړي؟ یا ښه ده ووایو چې د حسابدارۍ په برخه کې تر زده‌کړو وروسته نه پوهېده چې خپله پوهه څنګه عملي کړي؟

دغو پوښتنو یې ذهن له یوې بلې داسې ستونزې سره مخ کړ چې باید حل‌لاره یې ورته موندلې وای. په ټایپي لیکنه کې د یوې ماهرې مېرمنې په مرسته د دفترداري د ګټو په هکله یو زړه راښکونکی کتاب چې په عادي پاڼو په ډېر فصاحت سره لیکل شوی و، چمتو شو. یوه داسې کس چې نوی یې د پلور کاروبار پیل کړی و، د دې کار له امله ورځ تر بلې

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

خپل عاید زیات کړ او کاروبار یې پراخ شو.

د مطلوبې دندې اخیستلو ازمایل شوی پلان

په ټول هېواد کې زرگونه داسې کسان شته چې د سوداگرۍ په چارو کې یوه داسې متخصص کس ته اړتیا لري چې د سوداگرۍ د شخصي خدماتو په برخه کې کافي مهارت ولري.

هغه مفکوره چې دلته مو یاده کړه، د یوې اړتیا د پوره کولو لپاره رامنځته شوې ده. د دې مفکورې رامنځته کېدل که څه هم د یوه کس ببړنۍ اړتیا وه، خو گټه یې په یوه کس پورې محدوده پاتې نه شوه. هغې ښځې خورا ځیرک تخیل درلود چې دا مفکوره یې په ذهن کې پیدا شوه. د هغې په ذهن کې د یوه نوي مسلک د رامنځته کولو خیال را و ټوکېد او زرگونو هغو کسانو ته یې گټه ورسېده چې د تبلیغاتو په برخه کې یې د شخصي خدماتو د وړاندې کولو لپاره یوې عملي لارښوونې ته اړتیا درلوده.

لومړی ځل و چې دې پیاوړې مېرمنې د تبلیغاتو په برخه کې د شخصي خدماتو د وړاندې کولو لپاره هغه مهال یو گټور پلان جوړ کړ چې زوی یې تازه له کالجه فارغ شوی و او د خپلو خدماتو وړاندې کولو لپاره یې بازار موندنې ته اړتیا درلوده. هغه پلان چې دې مېرمنې د خپل زوی لپاره اماده کړی و، د شخصي سوداگرۍ د تبلیغاتو په برخه کې بې ساری و.

یوې بلې مېرمنې چې په کېبورډ یې گوتې ښې چلېدې، په قلم یې هم ښه لیکل کولای شول او په لیکوالي کې ښه وه، یو راکښونکي کتاب ولیکه. لکه د یادابښتونو عادي کتابچه داسې و. په دې کتاب کې د دې مېرمنې د زوی د طبیعي وړتیاوو، زده کړو، شخصي تجربو او د هغه د نورو بېلابېلو ځانگړتیاوو په هکله گټور معلومات ورکړل شوي وو. په کتاب کې

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

هغه کاري پوسټ هم پوره تشریح شوی و چې د دې زوی یې هیله درلوده. ورسره هغه پلان هم په ډېرو انځوریزو کلمو کې ښوول شوی و چې زوی به یې دې دندې ته د رسېدو لپاره کاروي.

دغه کتاب د څو اونیو زیار په پایله کې چمتو شوی و او په اوږدو کې یې هغې خپل زوی هره ورځ کتابتون ته لېږه چې د هغه د پلورلو لپاره ګټور معلومات را ټول کړي. همدا راز هغې خپل زوی د هغو احتمالي سیالانو خوا ته لېږه چې د دغه پلان په جوړولو کې یې ترې د هغه د کاري اړتیا وړ ګټور معلومات را ټولولای شول. کله چې دغه پلان بشپړ شو، د ګوتو په شمېر څو مشخص وړاندیزونه پکې ځای پر ځای شوي وو چې له احتمالي استخداموونکي (د دې مېرمنې له زوی) سره یې په ګډه کولو کې مرسته کولای شوه.

اړینه نه ده چې له صفره یې پیل کړئ

ښایي یو څوک پوښتنه وکړي چې د یوه کار د پیدا کولو او ساتلو لپاره دومره زحمت ته څه اړتیا ده؟ هغه پلان چې دې مور جوړ کړی و د هغې له زوی سره یې مرسته وکړه، هماغه دنده چې غوښتنلیک یې ورته استولی و، په لومړۍ مرکه کې تر لاسه کړه او معاش یې هم د ده په خوښه وټاکل شو.

د دې تر څنګ بله مهمه خبره دا وه چې دغه زلمی اړ نه و چې له ټیټ رتبه ماموریت څخه پیل وکړي. هغه خپل کاري ژوند په یوه ښه معاش د منځني مدیریت له څوکۍ پیل کړ. ایا اوس هم څوک دا پوښتنه لري چې دومره زحمت ته څه اړتیا ده؟

د یادولو وړ ده چې که دغه زلمي خپل کار له صفره پیل کړی وای، ښایي

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

لس کاله نور هم هغه ځای ته نه وای رسیدلی چې ده یې توقع درلوده. لوړو پوړیو ته د رسېدو لپاره له ښکته پوړیو د کار پیلولو مفکوره ښایي مناسبه و ګڼل شي، غم دا دی چې د ټيټ رتبه مامورينو سر تل پر کار ټيټ وي؛ ځکه خو يې فرصتونو ته ډېر پام کېږي نه. همدا ده چې په هماغه ټيټ ماموريت کې پاتې کېږي. بايد دا هم په ياد ولرو چې له ښکته ځخه پورته خوا ته کتل، چندان ګټه نه لري. دا کار د سړي لوړ توقعات وژني. له ټيټو پوړيو د کار پيلول سړی له ټيټو مسئلو سره مخ کوي. دا ډول مخ کېدل د وخت په تېرېدو سره په تکراري عادت بدلېږي او لوړو پوړيو ته د رسېدو فکر کمزوری کوي. له دويمې او درېيمې پوړۍ پورته د کار پيلولو بله ښېګڼه دا ده چې سړی د پورته تګ خيال له لاسه نه ورکوي. په دې کار سره سړی کولای شي د نورو د پرمختګ لاملونه پيدا کړي او له هغو په ګټه اخيستلو نور هم پورته ولاړ شي.

له نارضايتۍ ګټه واخلئ

زه د خپل مفهوم د سم رسولو لپاره ډن هالپين يوه ښه بېلګه بللای شم. په ۱۹۳۰ز کال کې چې هغه محصل و، د کنوټ روکنې په لارښوونه د امريکا د فوټبال د ملي سياليو په اوړدو کې د نوټر ډيم لوبډلې مدير و. هالپين په ناوړو شرايطو کې له کالجه فارغ شو. په هغو وختونو کې د کار موندل ګران کار و. هغه له ستونزو په ډک ډګر کې د خپلې راتلونکې لپاره ګام کېښود او لومړي ځل يې د پيسو په مقابل کې د الکترونيکي غوږيو (د اورېدلو الکترونيکي وسيله) د پلورلو دنده پيل کړه. هر څوک کولای شي دغه ډول کار وکړي او هالپين هم په دې پوهېده، خو دا کار د هغه لپاره د مناسب فرصت د دروازې د پرانيستلو په توګه کافي و.

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

هغه دې دندې ته چې خوښېده يې هم نه، تر دوو کلونو پورې دوام ورکړ او تر هغه وخته به يې پرمختګ نه و کړی چې له دې کاره ناراضه شوی نه وای. هغه په لومړيو کې دا هدف وټاکه چې د خپلې کمپنۍ د پلورونکو د مدير مرستيال شي او د هغه په ترلاسه کولو بريالی شو. د پورته تګ لپاره همدغه يوه ګام د دې فرصت په لاس ورکړ چې نور هم پسې پورته حرکت وکړي.

هالپين د الکترونيکي غوږيو د پلورلو ستر ريکارډ جوړ کړ، د ډيکټوګراف توليد د عامل شرکت رييس اې. ايم. انډريوز له هغه شرکت سره چې هالپين پکې کار کاوه، رقابت درلود، هغه وغوښتل چې د ډان هالپين په هکله چې د ده د اوږدې مخينې لرونکي شرکت (ډيکټوګراف) پېرودونکي يې کم کړي وو، معلومات ترلاسه کړي. هالپين د ښاغلي انډريوز د همکارۍ بلنه ومنله او په لومړۍ مرکه کې يې د هغه د شرکت د پلورنو د مديريت دنده ترلاسه کړه. تر هغه وروسته چې هالپين دغه نوې دنده پيل کړه، ښاغلی انډريوز د دې لپاره چې د هالپين وړتياوې معلومې، څو مياشتې فلوريډا ته ولاړ. هالپين په دې موده کې د خپل پرمختګ لاره هواره کړه. د کنوټ راکنې روحيې چې ويل به يې «نړۍ له برياليو کسانو سره مينه لري او ماتې خوړونکو ته وخت نه لري» دومره تر اغېز لاندې راوستلی و چې په خپل کار کې يې د برياليتوبونو لړۍ همداسې پر مخ روانه وه او د شرکت د مرستيالی څوکۍ چې که يو سړی يې تر لس کاله صادقانه هڅو وروسته ترلاسه کړي، نو هم به پرې وياړي، يوازې په شپږو مياشتو کې خپله کړه.

يو مهم ټکی چې زه پرې د دې ټولې فلسفې په بيانولو سره ټينګار کول

غواړم، لوړو پوړیو ته د رسېدو یا په ټیټو پوړیو کې د پاتې کېدو هغه حالت دی چې که وغواړو تر خپل کنترول لاندې یې راوستلای شو.

ستاسې همکاران لوړه بیه لري

زه غواړم په دې هم ټینګار وکړم چې بریا او ناکامي دواړې د عادت زېږنده دي. زه باور لرم چې ډن هالپین په ذهن کې د لېوالتیا د را پیدا کولو په برخه کې د امریکا د فوټبال د بې ساري روزونکي نږدې همکاري د ټولو لاسته راوړنو او بریاوو لامل وه. همدا لېوالتیا وه چې په د نوټر ډیم فوټبال لوبډله په لومړیو کې لا په نړیواله کچه مشهوره شوه او ورپسې یې هالپین لوړو پوړیو ته ورساوه. رښتیا هم د قهرمان پاللو مفکوره ارزښتناکه ده او سړی بریالیتوب ته رسوي.

په دې نظریې چې کاروباري همکاران د یو چا په بریالیتوب او ناکامۍ کې مهم رول لري هله زما اعتقاد زیات شو چې له ډن هالپین سره مې د خپل زوی «بلیر» د کاروبار پیلولو غوښتنه و ارزوله. ښاغلي هالپین زما زوی ته تر هغه معاش چې د ده سیالو شرکتونو ور کاوه ، د دوه برابره ټیټ معاش وړاندیز وکړ. ما له خپل موقف څخه په استفاده خپل زوی اړ کړ چې دغه وړاندیز ومنې ځکه باوري وم چې له هغه کس سره همکاري چې د سختو شرایطو پر وړاندې نه تسلیمېږي، په خپله یوه داسې شتمني ده چې د پیسو په بدل کې نه شي ترلاسه کېدای.

د ټیټو پوړیو کار بې ګټې وي، سړی ستړی او زړه چاودی کوي. له همدې امله مې د یوه بشپړ پلان له لارې له دې ستونزې د خلاصون په هکله توضیحات وړاندې کړل.

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

د تخصصي پوهې په مرسته خپلې مفکورې وغوړوئ

هغه مېرمن چې د خپل زوی لپاره يې د شخصي پلورنو د خدماتو پلان جوړ کړی و، اوس د هېواد له بېلابېلو برخو خلک ورته وړانديز کوي چې دغسې پلانونه ورته جوړ کړي نو به دوی له دې لارې خپل کاروبار پراخ کړای شي. او ټايپيستان، هنرمندان او ليکوالان يې پر دندو ګومارلي دي چې وکولای شي د خلکو د شخصي کاروبار د پراختيا لپاره ډراماتيک پلانونه جوړ کړي او هغوی د خپلو شخصي خدماتو د وړاندې کولو له لارې ډېرې پيسې وګټي. هغه پر خپله وړتيا باور لري او نورو ته د پيسو په بدل کې پلانونه جوړوي. دا ګومان مه کوئ چې هغه يوازې د پيسو د ګټلو لپاره ښځو او نارينه وو ته پلانونه جوړوي، بلکې خلکو ته داسې پلانونه جوړوي چې هغوی ترې پوره ګټه اخيستلای شي.

که تاسې په ذهن کې کوم خيال لرئ او غواړئ خپلو شخصي خدماتو ته بازار ومومئ، ښايي دغه وړانديز د يوې محرکې قوې په توګه در سره مرسته وکړي چې خپلې موخې ته ورسېږئ. دغه مفکوره کولای شي چې د يوه ډاکتر، انجنير او يا حقوق پوه د نسبي عايد په پرتله چې په پوهنتون کې له کلونو زيار وروسته يې ترلاسه کوي، د ډېر لوړ عايد ترلاسه کولو لامل شي. دغه مفکوره له هغو کسانو سره چې تازه د بېلابېلو مسلکونو د مديريت په کچه کار پيلول غواړي او يا له هغو کسانو سره چې همدا اوس په دې پوستونو کې پر دندو بوخت دي او غواړي عايد يې ډېر شي، مرسته کولای شي.

يوه سالمه مفکوره مشخصه بيه نه لري!

د ټولو مفکورو تر شا د تخصصي پوهې لاس دی. هغه کسان چې له بده

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

مرغه په خپلو کارونو کې ګټه نه شي کولای، کولای شي چې له مفکورې څخه په اسانۍ سره تخصصي پوهه تر لاسه کړي او ګټه وکړي. د دغه واقعیت په پام کې نیولو سره په نړیواله کچه هغه چا ته ورځ په ورځ اړتیا زیاتېږي چې د شخصي خدماتو وړاندې کولو لپاره ګټور پلانونه جوړوي.

وړتیا د تصور په مانا ده او تصور هغه معیار دی چې له تخصصي پوهې او مفکورې سره د ترکیب په صورت کې د یوه مشخص پلان په بڼه را څرګندېږي او د پیسو ګټلو ته لاره هواروي.

که تاسې د تخیل له څواکه برخمن یاست، دا څپرکی د یوې مفکورې په شکل، ستاسې د پیسو ګټلو توقعاتو ته ځواب ویلای شي. په یاد ساتئ چې دغه مفکوره د تخصصي پوهې ترلاسه کول دي. تخصصي پوهه د نړۍ په هر ګوټ کې ترلاسه کولای شئ.

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

شپږم څپرکی

تصور

د ذهن ورکشاپ

د شتمن کېدو پر لور پنځم گام

تصور هغه ورکشاپ دی چې د انسان له لوري هر ډول جوړ شوي پلانونه پکې مشخصه بڼه خپلوي. هره توقع او هره لېوالتیا د تخیل له لارې په عملي شکل بدلېږي.

ویل کېږي چې انسان هر هغه کار کولای شي چې تصور یې کولای شي.

د ذهن د دغه تصوري ځواک په مرسته انسان په تېرو پنځوسو کلونو کې د طبیعت داسې ځواکونه کشف کړي او له هغو څخه یې د ځان په گټه کار اخیستی چې د بشر په ټول تاریخ کې نه وو کشف شوي. انسان د فضا هغو لوړو ته ځان رسولی چې الوتونکي مرغان نه شي ور رسېدای.

انسان د خپل تصور پر مټ توانېدلی چې لمر (چې میلیونونه کیلومتره واټن لري) وڅېړي او خپل سرعت دومره زیات کړي چې په یوه ساعت کې تر ۱۰۰۰ کیلو متره ډېر واټن ووهي.

د انسان یوازېنی محدودیت، د ځینو لاملونو له مخې، د هغه د تصور د ځواک په روزنه او استعمال کې نغښتی دی. انسان لا تر اوسه د پرمختگ هغو لوړو پوړیو ته نه دی رسېدلی چې باید د خپل تصور د ځواک پر مټ رسېدلی وای. هغه په دې وروستیو کې د خپل تصور خواک کشف کړی

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

دی او تر اوسه په ډېره لومړنۍ بڼهترې استفاده کوي.

د تصور دوه ډولونه

د انسان ذهن د دوه ډوله تصوراتو یعنې ترکیبي تصور او نوښتگر تصور پر بنسټ عمل کوي.

ترکیبي تصور: هغه دی چې پخوانۍ مفکورې، نظریات او پلانونه په ترکیبي شکل تنظیموي. دغه ډول تصور هېڅ هم نه خلق کوي او یوازې د پخوانیو تجربو، زده کړو او ارزونو له مخې عمل کوي. دا هغه تصور دی چې ډېر وخت مخترعین ترې استفاده کوي. خو نابغه چې د ترکیبي تصور په وسیله خپله ستونزه حل نه شي کړای، له نوښتگر تصوره کار اخلي.

نوښتگر تصور بیا هغه تصور دی چې د انسان ذهن له الهي تخلیق سره مستقیم ارتباط پیدا کوي. دا هغه تصور دی چې ذهن ته الهام ورکوي. د همدې تصور له مخې انسان له نویو مفکورو، نظریاتو او پدیدو برخمن کېږي.

همدغه تصور انسان ته د نورو له لاشعور سره د نښلېدو وړتیا ورکوي.

نوښتگر تصور د هغو طریقو له مخې اتوماتیک عمل کوي چې په راتلونکو پاڼو کې یادې شوې دي. دغه ځواک هغه مهال په کار لوېږي چې لاشعور فوق العاده چټک فعالیت وکړي. مثلاً؛ کله چې هوښیار ذهن د یوې پیاوړې لېوالتیا له امله تحریک شوی وي.

نوښتگر تصور چې څومره کارول کېږي، په هماغه اندازه چټکېږي.

ستر سوداگر، د کارخانو خاوندان، هنرمندان، شاعران او لیکوالان ځکه لوړو پوړیو ته رسېدلي چې خپل نوښتگر یا خلاق تصور ته یې وده ورکړې

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

ده.

لکه څنګه چې د انسان عضلې د بیا بیا فزیکي کارونو له امله غښتلې کېږي، کټ مټ یې نوښتګر او ترکیبي تصورونه هم د بیا بیا استعمال له امله پیاوړي کېږي.

لېوالتیا یوازې یو محرکه فکري قوه ده. دا یو بې صورته جسم او یوازې یوه ګرد ته ورته پدیده ده چې په ډېره اسانۍ له منځه تلای شي. خو هغه وخت یې ارزښت جوتېږي چې په خپل معادل فزیکي جوړښت بدله شي.

پر پیسو د لېوالتیا بدلولو په اوږدو کې د ترکیبي تصور د تدریجي استعمال ترڅنګ دا هم په یاد ساتئ چې ښایي په دې بهیر کې له داسې شرایطو سره مخ شئ چې باید له نوښتګر تصوره هم ګټه واخلئ.

د خپل تصور د پیاوړي کولو لپاره تمرین وکړئ

ښایي تصوري ځواک مو د نه کارېدو له امله کمزوری شوی وي. کولای شئ هغه په کار واچوئ او بېرته یې فعال کړئ. دغه ځواک لەمنځه نه ځي، خو د کم استعمال له امله یې فعالیت ټکنی کېږي.

دم ګړی ترکیبي تصور ته پوره دقت وکړئ، ځکه دا هغه ځواک دی چې پر پیسو باندې د لېوالتیا د بدلولو په بهیر کې یې بیا بیا استعمالوئ. په دې بهیر کې یوه یا څو پلانونو ته هم اړتیا شته. د دغو پلانونو د عملي کولو لپاره باید د تصور ځواک، په تېره بیا ترکیبي تصور په کار واچول شي.

ټول کتاب ولولئ او بېرته دغه څپرکي ته راشئ او د تصور په مرسته پر پیسو باندې د لېوالتیا د بدلولو د پلان یا پلانونو په تنظیمولو لاس پورې کړئ. د دغه پلان د چمتو کولو په هکله تقریباً په ټولو څپرکو کې لار ښوونې شوې دي. له هغو لار ښوونو پوره ګټه واخلئ چې تاسې ته

مناسب ښکاري او که مو تر اوسه خپل پلان د لیکنې په چوکاټ کې نه وي تنظیم کړی، تنظیم یې کړئ. کله مو چې دا کار وکړ، نور به ستاسې لېوالتیا مجهول شکل ونلري. تېره جمله یو ځل بیا ولولئ. په لوړ غږ یې ورو-ورو ولولئ او تر ځنګ یې دا په یاد ولرئ چې په دې کار سره ستاسې لېوالتیا او د هغې د تحقق لپاره د لیکنې په چوکاټ کې جوړ شوی پلان هغه ګام دی چې موخې ته مو رسوي.

هغه قوانین چې ستاسې د بریالیتوب لامل کېږي

دا ځمکه چې تاسې پکې ژوند کوئ، خپله تاسې او ټول شیان چې په دې ځمکه کې شته، د تکاملي بدلونونو له امله رامنځته شوي او خورا دقیق نظام لري.

په عین حال کې، دغه خبره هم خورا اهمیت لري. ځمکه، ستاسې د وجود میلیاردونه حجرات او د مادې ټول اټومونه چې د انرژي په شکل را پیلېږي چې په سترګو نه لیدل کېږي.

لېوالتیا د فکر محرکه قوه ده. د فکر تحرکات د انرژي ترکیبات دي. کله چې تاسې د فکري تحرک په وسیله د پیسو پیدا کولو لېوالتیا پیلوئ، کټ مټ له هماغو قوانینو ګټه اخلئ چې طبیعت د ماغزو او د بدن د ټولو غړو په ګډون د جهان په تخلیق کې کار ترې اخیستی دی.

تاسې کولای شئ له ثابتو قوانینو ګټه واخلئ. خو لومړی باید له دغو قوانینو سره اشنا شئ او له هغو ګټه اخیستل زده کړئ. د تکرار او له بېلابېلو زاویو څخه د دغو اصولو د پوهاوي په صورت کې لیکوال هیله لري چې تاسې ته به یې هغه راز راسپړلی وي چې له امله یې تاسې ټول بریالیتونه ترلاسه کړئ. دا خبره عجیبه او متناقضه ښکاري خو «راز» په خپله «راز» نه دی. طبیعت پخپله دا په هغه ځمکه کې چې موږ پکې ژوند

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

کوو، په ستورو، سیارو، زموږ شاوخوا شیانو، د وښو په هره ریښه او د ژوندانه په ټولو هغو شکلونو کې چې د لیدو وړ دي، ځای کړی دی.

هغه اصول چې تاسې یې تعقیبوئ، د تصور د پوهاوي لپاره به لار درته پرانیزي. کله چې لومړی ځل دغه فلسفه لولئ، هغه څه چې پرې پوهېږئ، له ځانه سره یې تحلیلوئ او تر دویم ځل لوستو او مطالعې وروسته به پر دې پوه شئ چې یو څه روښانه شوي دي او پر ټولو اړوندو مسئلو پوهېدلي یاست. تر ټولو مهمه دا چې د یادو شویو اصولو د مطالعې پر مهال تر هغه وخته درېږئ او زړه نا زړه کېږئ مه، ترڅو چې مو دا کتاب لږ تر لږه درې ځله نه وي لوستی، تر هغه وروسته به ونه غواړئ چې نور نو ودرېږئ.

د تصور عملي استعمال

مفکورې د هر ډول بریالیتوبو ترلاسه کولو لومړني عوامل او د تصور تولیدات دي. راځئ هغه مفکورې وڅېړو چې ستر فرصتونه یې رامنځته کړي دي. په دې هیله چې د دغو څېړنو په مرسته د هغو لارو چارو په هکله کره معلومات ترلاسه کړای شئ چې د تصور په وسیله د شتمنیو ترلاسه کولو لپاره ترې ګټه اخیستل کېږي.

جادويي چایجوش

۵۰ کاله مخکې یوه کلیوال سپین ږیري ډاکتر خپل آس زین کړ او ښار ته ولاړ، هلته غلی یوه درملتون ته ور ننووت او له ځوان درمل پلورونکي سره یې خبرې اترې پیل کړې. له دغه ځوان سره خبرو یې کابو یو ساعت دوام وکړ. له درملتونه راووت، په آس پورې تړلې کڅوړه یې پرانیسته، یو زوړ اوږد چایجوش او له لرګینه خمڅې چې د چایجوش دننه موادو د

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

لړلو لپاره وه، یې ترې را و ایستل او درملتون ته یې یووړل.

درمل پلورونکي دغه چایجوش په غور سره وکتله، د مخې جیب ته یې لاس کړ، یو بنډل کاغذونه یې را و ایستل او دغه سپین ږیري ډاکتر ته یې ورکړل. په دې بنډل کې پوره ۵۰۰ ډالر وو چې د درمل پلورونکي د ټول ژوند پانگه وه.

ډاکتر درمل پلورونکي ته یو کاغذ چې یو مخفي فورمول پکې لیکلی و، ورکړ. د کاغذ پر دې کوچنۍ ټوټه لیکل شوي فورمول یوه پاچاهي ارزښت درلود، خو ډاکتر ته نه! دغه جادویي ټکي د چایجوش د ایشولو لپاره اړین وو، خو ډاکتر او درمل پلورونکی دواړه نه پوهېدل چې له دې چایجوش څخه به څومره عاید ترلاسه کړي؟

سپین ږیری ډاکتر خوښ و چې خپل زوړ چایجوش یې په پنځه سوه ډالر خرڅ کړ. د دغو پیسو له امله هغه د خپلو پورونو په پرې کولو ذهني تسکین ترلاسه کاوه. درمل پلورونکي د یوه زاړه چایجوش په بدل کې د ژوند ټوله پانگه له لاسه ورکړې وه، خو په دې نه پوهېده چې په دې زاړه چایجوش او د کاغذ پر یوه ټوټه د ژوند د ټولې پانگې لگول به ده ته څومره ستر چانس برابر کړي. دا یې کله په خوب کې هم نه وو لیدلي چې پر یوه زاړه چایجوش پانگونه به د «الادین د څراغ» په څېر دغه چایجوش تر خولې له سرو زرو ډک کړي.

دې درمل پلورونکي یوازې یوه مفکوره پېرلې وه. زوړ چایجوش، د لرگي څمڅۍ او د کاغذ پر مخ لیکل شوی پیغام ضمني توکي وو. د دغه چایجوش عجیبه کارنامه تر هغه وروسته پیل شوه چې د هغه نوي څښتن پر کاغذ له لیکل شویو مخفي لارښوونو سره سم یې اجزاوې، چې سپین ږیری ډاکتر پرې نه پوهېده، مخلوطې کړې.

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

درمل پلورونکي د کاغذ پر ټوټه لیکل شوي مخفي پیغام کې لیکل شوي مواد سره ګډ کړل او د دې لامل شو چې چایجوش له سرو زرو ډک شي. په یاد مو وي چې دا یوه خیالي کیسه نه ده. دا کیسه چې تر خیالي کیسو هم عجیبه ده، خو هغه واقعیت دی چې له یوې مفکورې رامنځته شوی دی.

راځئ چې د دې مفکورې له امله د سرو زرو د را ټوکېدو پر اړخ لږ رڼا واچوو. د دې مفکورې له برکته په نړۍ کې له پخوا راهیسې ځینې نارینه او ښځې ډېرې پیسې ګټي او میلیونونه کسانو به د دې چایجوش له ترکیباتو ګټه اخیستې وي.

دغه زوړ چایجوش هر کال میلیونونه ګیلاسونه مصرفوي او ډېرو ګیلاس جوړونکو ته یې د کار زمینه برابره کړې ده. یاد زوړ چایجوش په ټول هېواد کې ګڼ منشیان، لیکوالان او تبلیغاتي متخصصان په کار ګومارلي دي. هغو هنرمندانو چې د دې تولید تصویري اعلانونه یې جوړ کړي، شهرت او ډېرې پیسې ګټلې دي.

دغه زوړ چایجوش د امریکا یو کوچنی سویلي ښار د سویل په یوه ستر سوداګریز مرکز بدل کړ او په مستقیمه یا نا مستقیمه توګه د دې ښار هر اوسېدونکی او هر سوداګر اوس ترې ګټه کوي.

همدا راز د دې مفکورې د نفوذ له امله اوس هر متمدن هېواد ګټه کوي او هر څوک یې چې لمس کوي سره زر ورته د چینې غوندې را خوټېږي. د دغو سرو زرو د را خوټېدو او بهېدو له امله په سویل کې مهم کالجونه جوړ او تمویلېږي او زرګونه ځوانان یې له برکته د بریاوو د ترلاسه کولو په موخه زده کړې کوي.

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

که د دغه زوړ چایجوش تولید خبرې کولای شوای، په ټولو ژبو کې به يې په هسکه غاړه داستانونه بیان کړي وو. د مینې داستانونه، د کاروبار داستانونه او د هغو مسلکي نارينه‌وو او ښځو داستانونه چې هره ورځ يې له امله تحرک پیدا کوي.

لیکوال لږ تر لږه پر دې ته ورته يوه داستان یقین لري، ځکه چې دی پخپله د دې داستان يوه برخه و او دا ټول داستان د درملو له هغه پلورونکي، چې دغه زوړ چایجوش يې اخیستی و، لرې نه و. لیکوال ته لومړی د هغه مېرمنې د دغه چایجوش په تړاو وویل.

دا د هماغه زوړ چایجوش تولید و چې د څښلو پر مهال يې لیکوال خپلې اوسنۍ مېرمنې ته د واده وړاندیز وکړ.

که تاسې هر څوک یاست، هر چېرې چې اوسئ او چې هر مسلک مو انتخاب کړی دی، په راتلونکي کې چې مو هر وخت د «کوکا-کولا» ټکي تر سترګو شول، په یاد ولرئ چې د يوې واحدې مفکورې له امله جوړه شوې ده او هغه پټ راز چې درمل پلورونکي اساکینډلر له دغه مخفي فورمول سره مخلوط کړ، پخپله تصور و.

و درېږئ او يوه شېبه پر دې فکر وکړئ!

دا هم په یاد ساتئ چې په دې کتاب کې د شتمنۍ ګټلو په هکله ذکر شوي ۱۳ ګامونه هماغه دي چې د کوکا کولا د رامنځته کېدو لامل شوي او کوکا کولا يې په عملي کولو د نړۍ هر ښار، هر کلي، هرې کوڅې او هر سړک ته لاره وکړه. هره مفکوره چې مو په ذهن کې را ټوکېږي، د دغه نړیوال تنده ماتوونکي تولید په څېر هیښوونکې پایلې لرلای شي.

که مې يو میلیون ډالر درلودای، څه به مې پرې کړي وو!؟

دا کیسه د هغه لرغوني متل حقانیت زبادوي چې وایي: «تصمیم د برې

لومړی شرط دی.» دا خبره ماته مشفق او روحاني شخصیت فرانک ډبلیو.
ګونزالس هغه مهال کړې وه چې د شیکاګو په سویلي سمسوره سیمه کې
یې خلکو ته وعظ کاوه.
هغه مهال چې ډاکتر ګونزالس کالج لوسته، زموږ په ښوونیز سیستم کې
یې ډېرې نیمګړتیاوې حس کړې. هغه نیمګړتیاوې چې د ده پر باور، که
دی د یوه کالج مشر وای سمولای یې شوې.
هغه ځان ته داسې ذهنیت ورکړ چې نوی کالج به جوړوي او د دودویزو
ښوونیزو میتودونو له اغېزو پرته به پکې خپلې مفکورې عملي کوي.
نوموړي د دې پروژې د پیلولو لپاره یو میلیون ډالرو ته اړتیا درلوده. هغه
دغه پیسې له کومه ځایه ترلاسه کولای شوې؟ دې پوښتنې د دغه لوړ
فکره روحاني ذهن مشغول کړی و.
خو داسې نه ښکارېده چې هغه دې دغه هدف ته ورسېدلای شي. هره
شپه به له همدې فکر سره ویده کېده او سهار تر ویښېدو وروسته به یې
هم فکر پرې کاوه. هغه به چې هر ځای و، دا فکر به هم ورسره ملګری و.
دغه فکر د هغه په ذهن کې تر هغه وخته بیا بیا راڅرخېده، چې پر ټول
ذهن یې حاکم شو.
فیلسوف او روحاني ډاکتر ګونزالس د ټولو هغو کسانو په شان چې په
ژوند کې بریالي کېږي، پوه شو چې کلک هوډ هدف ته د رسېدو لپاره یو
ښه پیل دی. هغه پر دې هم پوه شو چې پیاوړی هوډ د اورنۍ لېوالتیا په
مرسته سړي ته قوت او د ژوند ټول خوندونه وربښي او پر حقیقت یې
بدلوي.
که څه هم دی تر دې دمه نه پوهېده چې دغه یو میلیون ډالر به له کومه
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ځایه او څنګه پیداکوي، خو پر دې ټولو سترو حقیقتونو پوه و. ښایي د انسان د فطري خواصو له مخې په دغسې شرایطو کې له خپل هوډه د اوښتو وړاندیز وکړي او ووایي: «دا سمه ده چې زما مفکوره ښه ده، خو زه هېڅ ګټه ترې نشم اخستلای، ځکه چې زه هېڅکله هم هغه یو میلیون ډالر چې ورته اړتیا لرم نه شم پیدا کولای.» په داسې حالاتو کې به ډېرو خلکو له ځانه سره کټ مټ همدا خبره کړې وه، خو ډاکتر ګونزالس د دې ډول کسانو په ډله کې نه و. هغه چې څه ویلي او عملي کړي و، ډېر مهم دي او اوس غواړم چې نوموړی خپله کیسه په خپله درته وکړي.
د شنبې یوه ورځ، غرمه مهال زه په خپله کوټه کې ناست وم او ذهن مې د یو میلیون ډالرو د پیدا کولو لپاره د پلانونو او لارو چارو پر جوړولو بوخت و. ما کابو دوه کاله همدا فکر کاوه خو هېڅ مې ونشو کړای.
اوس نو زما د عمل کولو وخت رارسېدلی و.
له ځان سره مې وپتېیله؛ هر څنګه چې کېږي، باید په یو اونۍ کې دا پیسې پیدا کړم. خو دا چې څنګه به یې پیدا کړای شم نه پوهېدم. مهمه پرېکړه په یو ځانګړي وخت کې د دغو پیسو ترلاسه کول و. غواړم درته ووایم چې کله ما په یوه ټاکلي وخت کې د خپلې اړتیا وړ پیسو ترلاسه کولو پرېکړه مشخصه کړه، د ډاډ یو داسې عجیب احساس را ته پیدا شو چې پخوا مې هېڅ نه و تجربه کړی. داسې ښکارېدل چې زما په باطن کې یو څه راته وایي: «ولې دې دا دومره موده دغه پرېکړه نه کوله؟ دغه پیسې له پخوا ستا په تمه وې!»
هر څه ډېر چټک وشول. ما د ورځپاڼو خبریالان را وغوښتل او اعلان مې وکړ چې غواړم سبا سهار په دې هکله وینا وکړم چې: «که یو میلیون ډالر مې درلودای، څه به مې پرې کړي وای؟»

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

سم لاسي مې د دې وينا لپاره چمتووالی پيل کړ، خو که رښتيا درته ووايم نو؛ دا يو ستونزمن کار نه و، ځکه چې دوه کاله مې پکې تېر شوي وو. د دې تر شا چې کومه روحيه موجوده وه، هغه پخپله زما د وجود يوه برخه وه. له نيمې شپې مخکې ما خپله وينا چمتو کړه او په ډاډه زړه ويده شوم. ما ځان د يو ميليون ډالرو څښتن احساساوه.

سبا سهار وختي له خوبه را پاځېدم، تشناب ته ولاړم، د وينا متن مې و لوست، ورپسې مې پلتی ووهلې او له ځانه سره مې دعا وکړه چې دا وينا وکولای شي زما د اړتيا وړ پيسو را کولو ته د يو چا پام را وګرځوي.

کله مې چې دعا وکړه، بيا مې هم زړه راته ويل چې دا پيسې ترلاسه کوم.

په داسې حال کې چې هيجاني وم، له وينا پرته له خپل کوره را وخوځېدم چې پر دريځ حاضر شوم را ياد شول چې د وينا ليکلی متن مې نه دی راوړی.

خو اوس ډېر ناوخته و چې زه بېرته د وينا په متن پسې لاړ شم او ښه شوه چې د وينا ليکلی متن مې په کور کې پرېښی و. د هغې پر ځای زما لاشعور هغه ټول مواد ما ته راکړل چې اړتيا مې ورته درلوده. کله چې مې وينا پيلوله، سترګې مې پټې کړې او د زړه له تله مې خبرې وکړې. ما د خبرو پر مهال داسې انګېرله چې يوازې له خپلو مخاطبانو سره خبرې نه کوم بلکې له خدای سره هم پر خبرو بوخت يم.

ما هغو يو ميليون ډالرو ته د اړتيا او د هغو د مصرفولو ټول موارد بيان کړل. په ذهن کې مې جوړ کړی هغه پلان توضيح کړ چې له مخې يې ما د يوه داسې ښوونيز مرکز جوړول غوښتل چې ځوان کهول پکې عملي زده کړې وکړای شي او خپل پکې ذهن پراخ کړای شي.

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

کله چې ما خپله وینا پای ته ورسوله او کښېناستم، یو سړی چې له ما یې ځو گامه فاصله درلوده، ورو له خپل ځایه پورته شو او د دریځ خوا ته را روان شو. زه حیران شوم چې دا سړی څه کوي؟
کله چې را ورسېد، لاس یې را اوږد کړ او ویې ویل: «ښاغلیه! ستا وینا مې خوښه شوه. زه باور لرم چې که یو میلیون ډالر دې درلودای هغه ټول کارونه دې کولای شول چې یاد دې کړل. د دې لپاره چې ثابته کړم چې تا او ستا پر وینا باور لرم، سبا سهار زما دفتر ته راشه او هغه یو میلیون ډالر دې واخله چې ته ورته اړتیا لرې. زما نوم فیلیپ ډي. ارمور دی.»
ځوان گونزالیس د ښاغلي ارمور دفتر ته ورغی او یو میلیون ډالر یې ترې را واخیستل. د دغو پیسو په مرسته نوموړي د ارمور پر نوم د ټکنالوژي انستیتوت جوړ کړ.
دغه یو میلیون ډالر د یوې مفکورې پر اساس ترلاسه شول. د دې مفکورې تر شا هغه لېوالتیا موجوده وه چې له شا و خوا دوو کلونو راهیسې یې د ځوان گونزالیس په ذهن کې ځاله کړې وه.
دغه مهم واقعیت له ځان سره تحلیل کړئ، هغه د هغو پیسو د ترلاسه کولو لپاره په خپل ذهن کې یو مشخص پلان جوړ کړ، د همدې پلان له مخې یې پرېکړه وکړه او یوازې شپږ دېرش ساعته وروسته یې هغه تر گوتو کړې.
د یوه میلیون ډالرو په باره کې د ځوان گونزالس فکر کومه نوې او جلا ځانگړتیا نه درلوده او د هغو د ترلاسه کولو ډېره کمه هیله یې درلوده. د هغه په وخت کې او تر هغه وړاندې نورو ډېرو هم ورته مفکورې درلودې.
خو د هغه پرېکړه چې پر دې یادگاري شنبه یې هغه موخې ته ورساوه، یوه جلا ځانگړتیا درلوده او هغه دا چې په یقین یې له ځانه سره وپتېیله

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

چې دغه پیسې په یوه اونۍ کې ترلاسه کوي.
له بلې خوا، هغه اصل چې له امله یې ډاکتر گونزالس یو میلیون ډالر ترلاسه کړل، تر اوسه ژوندی دی. دغه اصل ستاسې په واک کې دی. دغه اصل اوس هم په هماغه اندازه گټور دی لکه دغه ځوان روحاني چې ترې په بریالیتوب گټه واخیسته.

څنگه یوه مفکوره پر نغدو پیسو بدلېږي؟

پام مو وي چې اساکینډلر او ډاکتر گونزالس دواړو یوه سره ورته ځانگړنه درلوده. دواړه پر دې حیرانوونکي حقیقت پوهېدل چې د پیاوړي هوډ او مشخص پلان په مرسته مفکوره پر نغدو پیسو د بدلېدو وړ ده.
که تاسې د هغو کسانو له ډلې یاست چې فکر کوئ چې یوازې د صداقت او سخت کار له امله به شتمن شئ؛ دا مفکوره مو له سره لرې کړئ! ځکه چې حقیقت نه لري.
په پراخه کچه د شتمنۍ ترلاسه کول هېڅکله د سخت کار پایله نه شي کېدای. شتمني د نصیب او چانس په وسیله نه؛ بلکې د مشخصو اصولو په چوکاټ او مشخصو غوښتنو په بدل کې پیدا کېدای شي. په عمومي ډول، مفکوره د ذهن هغه تحرک دی چې د تصور په اړانه کې عمل رامنځته کوي. ټول مخکښ پلورونکي پوهېږي چې هغه ځایونه چې توکي پکې نه شي پلورل کېدای، مفکوره پکې پلورل کېدای شي. عادي پلورونکي په دې مسئله نه پوهېږي او همدا لامل دی چې عادي پاتې شوي دي.
د کتابونو یو چاپوونکي چې یوازېنی هدف یې د پیسو گټل و، داسې یو حقیقت کشف کړ چې تر اوسه خپرندویانو ته د لارې مشال دی. هغه زده

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

کړي و چې ډېر خلک کتاب یوازې پر پښتی، د لیکل شوي نوم له مخې پېري، منځپانګه یې نه ګوري. یو کتاب چې هېڅ نه پلورل کېده، ده یې یوازې د عنوان په بدلولو سره شاوخوا یو میلیون ټوکه وپلوره. د دې کتاب په محتوا کې هېڅ بدلون نه و رامنځته شوی. هغه د دې کتاب پوښ لرې کړ او پر ځای یې داسې پوښ او عنوان ورکړل چې د هر چا پام یې ځانته را اړاوه.

دغه ساده کار یوه مفکوره وه! دا یو تصور و!

مفکوره ټاکلې بیه نه لري. د هغې طرحه کوونکی پخپله ورته بیه ټاکي او که هوښیار وي، نتیجې ته رسېږي.

د هر ستر بریالیتوب کیسه هغه مهال پیلېږي چې د مفکورې جوړوونکی او د هغې پلورونکی سره یو ځای کېږي او خپل کار ته په همغږۍ دوام ورکوي. کارنګي هغه کسان را ټول کړي وو چې هغه کارونه یې کړای شول چې ده نه شوای کولای. هغه کسان د مفکورو خاوندان وو، د هغو د عملي کولو توان یې درلود او د ځان تر څنګ یې نور کسان هم په پراخه کچه شتمن کول.

په ژوند کې میلیونونه کسان د بخت او چانس په تمه ناست وي، ښایي بخت او طالع یو سړی شتمن کړي، خو د شتمن کېدو لپاره غوره پلان بخت ته اړتیا نه لري. بخت په ټول ژوند کې ما ته یو ځل لاس راکړ خو تر هغه وروسته مې ۲۵ کاله سترې کوونکې هلې ځلې وکړې.

زما بخت دا و چې له کارنګي سره مې ولیدل او د هغه همکاري مې ترلاسه کړه. په دې لیدنه کې کارنګي زما په ذهن کې د لاسته راوړنو د بریالیو اصولو د تنظیمولو مفکوره وکرله. زرګونه کسان د دغو ۲۵ کلونو څېړنو له موندنو برخمن شوي دي او د بریاوو د فلسفې په کارولو سره یې

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

سترې مالي لاسته راوړنې درلودلې دي. پيل يې خورا ساده و، دا يوه داسې مفکوره وه چې ښايي ټولو کشف کړې وي.

زه بختور وم چې له کارنګي سره مې ليده کاته وشول، خو زما د پياوړي هوډ، موخې ته د رسېدو د لېوالتيا او ۲۵ کلنو هلو ځلو او منډو ترړو په هکله څه واياست؟ دا يوه معمولي لېوالتيا نه وه، وخت ناوخته له ناهيليو، زړه نا زړه توب، موقتي ناکاميو او د «وخت ضايع کولو» له سختو نيوکو سره مخ شوی وم. دا يوه اورنۍ لېوالتيا او وسواس و چې زه يې موخې ته ورسولم.

کله چې ښاغلي کارنګي لومړی ځل دغه مفکوره زما په ذهن کې وکرله، هڅه مې و کړه چې ژوندۍ پاتې شي. دغه مفکوره ورو ورو په يوه ستر ځواک بدله شوه او په خپل قوت يې ما ته دومره تحرک او وړتيا راکړه چې نه سترې کېدونکې هلې ځلې مې وکړې. مفکورې کټ مټ همداسې وي. لومړی تاسې هغو ته ژوند، عمل او لاره ښياست او وروسته دوی پخپله دومره قوت پيدا کوي چې ټول مخالف لوري لەمنځه وړي.

مفکورې هغه ځواکونه دي چې پخپله د لمس وړ نه دي، خو د خپل مقاومت د مرکز «ماغزو» په وسيله ځواک پيدا کوي. که څه هم د دوی د پيداينښت مرکز «ماغزه» خاورې کېږي، خو دوی د تلپاتې ژوند قدرت لري.

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

اووم څپرکی

تنظیم شوی پلان

پر عمل باندې د لېوالتیا بدلول

د شتمن کېدو پر لور شپږم گام

تاسې زده کړل چې د انسان ټولې پنځونې او لاسته راوړنې د لېوالتیا په بڼه رامنځته کېږي. دغه لېوالتیا له تصور څخه چې پلانونه پکې جوړېږي او تنظیم کېږي خپل سفر ته دوام ورکوي.

په دویم څپرکي کې لارښوونه درته وشوه چې پر پیسو د لېوالتیا بدلولو لپاره د لومړي اقدام په توگه شپږ مشخص او عملي گامونه واخلئ. د دې شپږو گامونو له ډلې یو دا و چې یو یا څو هغه مشخص پلانونه جوړ کړئ چې بدلون ته زمینه برابره کړي. هغه لارښوونې چې له مخې یې خپل پلانونه عملي کولای شئ، په لاندې ډول دي:

(الف) له هغې ډلې سره لاس یو کړئ چې له تاسې سره د پلان په جوړولو او پر مخ وړلو کې، د هغو اصولو له مخې چې د نورو له وړتیاوو د استفادې په هکله وو او په تېر څپرکي کې یاد شول، همکاري او مرسته کولای شي. (دغه لارښوونه مه هېروئ ځکه چې تر ټولو اړینه ده.)

(ب) تر دې وړاندې چې د متخصصانو له دې ډلې سره د خپل پلان د عملي کولو په برخه کې گډ کار پیل کړئ، هغه څه مشخص کړئ چې د پلان د عملي کولو په بدل کې یې دوی ته ورکوئ. هېڅوک له حق الزحمې پرته له تاسې سره کار کولو ته نه حاضرېږي. هېڅ هوښیار سړی

له نورو څخه وړیا د همکارۍ غوښتنه او توقع نه شي درلودلای. ضرور نه ده چې مقابل لورى دې یوازې د پیسو په مقابل کې له تاسې سره همکاري وکړي، ښایي د خپل کار په بدل کې ځینې نورې غوښتنې ولري.

(ج) په اونۍ کې لږ تر لږه دوه ځله یا تر هغه ډېر له خپلو متخصصانو سره د لیدنې وخت تنظیم کړئ او تر هغه وخته دې لیدنو ته دوام ورکړئ ترڅو چې مو په ګډه د پیسو ترلاسه کولو پلان یا پلانونه نه وي جوړ کړي.

(د) له ځان سره د دغو متخصصانو او د دې ډلې د هر غړي ترمنځ همغږي پیدا کړئ. که دغه لارښوونې مو سمې عملي نه کړای شوې، له ناکامیو سره مخ کېدو ته په تمه شئ. د متخصصانو له ډلې سره د ګډ کار اصل له همغږۍ پرته مثبته پایله نه شي ورکولای.

لاندني واقعیتونه په پام کې ونیسئ:

۱. په هغه کار لاس پورې کړئ چې تاسې ته خورا مهم دی. پر خپله بریا د ډاډمنېدو لپاره باید داسې پلانونه ولرئ چې تېروتنې او نیمګړتیاوې ونلري.

۲. تاسې باید د نورو له تجربو، زده کړو، استعدادونو او ذهني تصوراتو ګټه واخلئ. ټول هغه کسان چې شتمن شوي، له همدغو لارو چارو یې ګټه اخیستې ده.

هېڅوک دومره پوهه، تجربه او فطري استعداد نه لري چې د نورو له همکارۍ پرته په یوازې ځان شتمني پیدا کړي. د شتمنۍ پیدا کولو لپاره چې هر پلان جوړوئ، باید د متخصصانو د ډلې د غړو د ګډ کار پایله وي. که تاسې پخپله یا د ډلې بل هر غړی د پلان په جوړولو کې ګام پورته

کوئ، باید د متخصصانو ټول غړي مو هغه و ارزوي او تر دې مخکې چې تطبیق شي، باید د ټولو توافق ترلاسه شوی وي.

که مو لومړی پلان ناکام شو، دویم امتحان کړئ

که مو لومړي عملي شوي پلان، ګټور ه پایله نه درلوده نو؛ نوی پلان جوړ کړئ. که یې بیا هم نتیجه ور نه‌کړه، بل جوړ کړئ او دا لړۍ تر هغه وخته چې تر څو مو یو ګټور پلان نه وي جوړ کړی، روانه کړئ. ډېر کسان هغه وخت له ناکامۍ سره مخ کېږي چې د یوه پلان تر ناکامۍ وروسته یې له خپلو هڅو زړه توري شي او د پخواني پلان پر ځای نوی پلان نه جوړوي.
له عملي او ګټورو پلانونو پرته، آن ډېر هوښیار کس هم نه پیسې ګټلای شي او نه په‌خپلو نورو کارونو کې بریالی کېدای شي. دغه حقیقت ته په خپل ذهن کې ځای ورکړئ او په یاد ولرئ چې کله مو پلان له ناکامۍ سره مخ کېږي، دغه موقتي ماتې همیشنۍ ناکامي نه ده. دا کار یوازې په دې مانا دی چې ښایي پلانونه مو سالم نه وو. نور پلانونه جوړ کړئ او له سره پیل وکړئ.
موقتې ماتې باید یوازې یوه مانا ولري، هغه دا چې پلان مو نیمګړی و. میلیونونه کسان په لوږه او بې وزلې کې ژوند کوي، دا ځکه چې دوی د پیسو ګټلو لپاره سالم پلان نه لري.
څومره چې پلان سالم وي، په هماغه اندازه یې لاسته راوړنې هم لویې وي.
یو انسان تر هغه وخته نه ناکامېږي، ترڅو چې یې ځان ناکام نه وي ګڼلی.
کله چې جیمز جې. هیل لومړی ځل د امریکا له ختیځه تر لوېدیځه د

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

اوسپنې د پټلۍ جوړولو طرحه جوړه کړه له ناکامۍ سره مخ شو، خو د یوه نوي پلان په جوړولو سره یې خپله ناکامي پر بریا بدله کړه.

هنري فورډ د موټر جوړولو پخپله ټوله کاري دوره کې له پیله، تر هغه و خته چې لوړو پوړیو ته ورسېد، له موقتي ماتو سره مخ شو. هغه هر ځل نوي پلانونه جوړ کړل او د خپلې اقتصادي بریا په ډګر کې پرمخ لاړ.

موږ د هغو کسانو چې شتمن شوي، یوازې بریا وینو خو د دوی هغو موقتي ماتو ته مو پام نه ور اوړي چې شتمن کېدو مخکې ورسره مخ شوي دي.

د دې فلسفې هېڅ لاروی باید له موقتي ماتو پرته د پیسو ترلاسه کولو توقع ونلري. کله چې له ماتې سره مخ کېږئ نو؛ هغه سور څراغ یې وبولئ چې تاسې ته ستاسې د پلان نیمګړتیا درښيي. خپل پلان بیا جوړ کړئ او یو ځل بیا د خپل هدف پر لور حرکت وکړئ.

که خپل هدف ته تر رسېدو مخکې تسلیم شوئ نو؛ «ډارن» یاست.

یو ډارن انسان هېڅکله بریالی کېدای نه شي او یو بریالی انسان هېڅکله نه تسلیمېږي.

دغه جمله د یوه کاغذ پر مخ ولیکئ او په داسې ځای کې یې ونښلوئ چې هر سهار یې تر را ویښېدو وروسته او هره شپه تر ویدېدو مخکې ولوستلای شئ.

کله چې خپلې موخې ته د رسېدو په منظور څوک د متخصصانو په توګه غوره کوئ، داسې کسان غوره کړئ چې ماتې یې روحیه نه ور تروړي او نه تسلیمېږي.

ځینې کسان په احمقانه ډول پر دې باور کوي چې «پیسه، پیسو ته ځي»

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

یا پیسې یوازې د پیسو په وسیله ګټلې کېږي. دوی تېروتلي دي! د هغو اصولو پر مټ چې په دې کتاب کې ذکر شوي، لېوالتیا د هغې پر معادل پیسو د بدلېدو وړ ده. پیسې په یوازې ځان، د پیسو ګټلو لامل کېدای نه شي. پیسې د لیدو، اورېدو، فکر کولو یا حرکت کولو وړتیا نه لري، بلکې لېوالتیا هغه لامل دی چې پیسې د ځان خواته رابولي.

د شخصي خدماتو د پلور پلان جوړول

د پیسو ګټلو په هر ډګر کې د بریالیتوب ترلاسه کولو لپاره د یوه دقیق پلان جوړول بنسټیې اړتیا ده. دلته پر هغو لارښوونو په تفصیل سره رڼا اچوو چې د شخصي خدماتو د وړاندې کولو له لارې د پیسو ګټلو علاقمندان ترې ګټه اخیستلای شي.

ښایي پر دې حقیقت پوهېدل مو هیله‌من کړي چې پراخه شتمني په دې ډول پیلېږي چې د شخصي خدماتو د وړاندې کولو لپاره د مفکورې خرڅلاو ته مخه کړئ. ایا له مفکورې یا شخصي خدماتو پرته بل څه شته چې باید د پیسو ګټلو په بدل کې ورکړل شي؟

ډېر رهبران د پیروانو په توګه خپل مسلک ته مخه کوي

په ټولیزه توګه په نړۍ کې دوه ډوله خلک شته، یو ډول یې رهبران او بل یې پیروان دي. دا په تاسې پورې تړاو لري چې غواړئ په خپل مسلک کې ځان د رهبرۍ کچې ته ورسوئ او که تل پیرو پاتې کېږئ. د دغو دوو موقفونو ترمنځ ډېر توپیرونه شته. د ځینو دلایلو له مخې پیروان د رهبرۍ تر کچې د رسېدو توقع نه شي درلودلای؛ که څه هم ځینې پیروان دغه تېروتنه کوي.

په پیرویتوب کې هېڅ شرم نشته، خو پیرو پاتې کېدل کوم امتیاز هم نه دی. ډېرو رهبرانو خپل مسلک ته د پیروانو په توګه مخه کړې ده. دوی

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

ځکه د رهبرۍ تر کچې و رسېدل چې هوښيار پيروان وو. له استثنا پرته، هغه کسان چې په هوښيارۍ سره د خپل رهبر پيروي نه شي کولای، يو باکفايته رهبر نه شي ترې جوړېدای. يو کس چې په پوره کفايت سره د خپل رهبر پيروي کوي، معمولاً ډېر ژر د رهبرۍ تر کچې رسېږي. يو هوښيار او ځيرک پيرو ډېرې ښېګڼې لري چې يو يې له خپل رهبره د پوهې د فرصت ترلاسه کول دي.

د رهبرۍ ستر صفتونه

د رهبرۍ مهم صفتونه په لاندې ډول دي:

۱. د خپل ځان او مسلک د پوهاوي له امله دوامداره زړورتيا: هېڅ پيرو داسې رهبر نه غواړي چې بې زړه او پر ځان بې باوره وي. هېڅ هوښيار کس به تر ډېره وخته د داسې رهبر پيروي ته دوام ور نه کړي.

۲. د ځان د کنترول وړتيا: هغه کس چې خپل ځان نه شي اداره کولای، د نورو د ادارې وړتيا نه لري. هغه رهبر چې د ځان دکنترول وړتيا لري، خپلو پيروانو ته د خپلې وړتيا تر ټولو غوره بېلګه وړاندې کوي او هوښيار پيروان د دغسې سړي رهبرۍ ته غاړه ږدي.

۳. د عدالت پياوړی احساس: د ښه‌والي او انصاف له احساس پرته هېڅ رهبر د خپلو پلويانو د درناوي وړ نه شي کېدلای او نه يې امر ته غاړه ږدي.

۴. په پرېکړو کې قاطعيت: څوک چې په‌خپلو پرېکړو کې زړه نا زړه وي، دا څرګندوي چې پر ځان باور نه لري. داسې کس رهبري نه شي کولای.

۵. د مشخصو پلانونو درلودل: يو بريالی رهبر بايد خپل کارونه تنظيم کړي او د خپل پلان له مخې پرمخ ولاړ شي. هغه رهبر چې د مشخصو او

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

عملي پلانونو پر ځای د اټکلونو او توکل له مخې حرکت کوي، د هغې بېړۍ په شان وي چې له روډر rudder پرته په سمندر کې روانه وي. وخت نا وخته د دې امکان وي چې له ډبرو سره ټکر شي.

٦.تر مشخصو دندو اضافه کار کول: یو رهبر باید د خپلو پیروانو په پرتله ډېرکار وکړي.

۷. غوره شخصیت: یو لنډپاری او نامهربانه سړی بریالی رهبر نه شي کېدای. رهبري درناوي ته اړتیا لري. پیروان به تر هغه وخته د خپل رهبر درناوی و نه‌کړي چې د یوه غوره شخصیت له ټولو ځانګړنو برخمن نه وي.

۸. درک او همدردي: یو بریالی رهبر باید له خپلو پلویانو سره له همدردۍ ډک چلند وکړي. د دې ترڅنګ باید هغوی او د هغوی ستونزې درک کړي.

۹. پر جزیاتو خبرتیا: یو بریالی رهبر باید د رهبرۍ په کچه پوهاوی ولري.

۱۰. د مسئولیتونو منلو ته په ورین تندي حاضرېدل: یو بریالی رهبر باید د تر لاس لاندې کسانو مسئولیت، تېروتنه او نیمګړتیاوې ومني. که یو رهبر خپل مسئولیت د نورو پر اوږو بار کړي، نور به نو؛ رهبر پاتې نه شي. که یو پیرو له تېروتنې سره مخ کېږي او ځان بې صلاحیته بولي، رهبر باید خپل ځان د هغه د ناکامۍ مسئول وګڼي.

۱۱. همکاري: یو بریالی رهبر باید د همکارۍ د هڅو پر اصل پوه وي او ګټه ترې واخلي. هغه باید د خپلو پلویانو تر منځ هم د همکارۍ فضا رامنځته کړي او هغوی په دې برخه کې وهڅوي. رهبري قدرت ته اړتیا لري او قدرت بیا همکارۍ ته اړ دی.

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

دوه ډوله رهبري شته. لومړی او تر ټولو اغېزناکه يې له پيروانو سره د همدردی او د هغوی د خوښې وړ رهبري ده. دويم يې د زور له لارې رهبري ده چې تر لاس لاندې پيروانو رضايت او له هغوی سره همدردي پکې په پام کې نه نيوله کېږي.

د تاريخ پاڼې پر دې ډکې دي چې د زور له لارې رهبري د زغم وړ نه ده. د ديکتاتورۍ او شاهي نظامونو نسکورېدل د دې خبرې د رښتينولی دليل دی. دا په دې مانا ده چې خلک تل د زور رهبري ته غاړه نه ږدي.

ناپيليون، د المان امپراتور دويم ويليام، د روسيې تزار او د هسپانيې پاچا د بېلګې په توګه يادولای شو چې د زور له لارې يې رهبري کوله. د دوی د رهبری پړاو تېر شو. رهبري يوازې د پيروانو او پلويانو د رضايت په اډانه کې دوام موندلای شي.

خلک يوه لنډه موده د زور رهبري زغمي خو ترې راضي نه وي.

عصري رهبري د ځينو نورو عواملو ترخنګ، هغو يوولسو عواملو ته پام کوي چې په روان څپرکي کې ياد شول. هغه کس چې په خپله رهبري کې دغو عواملو ته اساسي ارزښت ورکوي، د ژوند په ټولو ډګرونو کې به شمېره لاسته راوړنې لرلای شي.

د رهبری د ناکامی لس لاملونه

دلته هغو مهمو ټکو ته اشاره کوو چې د رهبری د ناکامی لامل کېږي. د کار د ښه پر مخ بيولو لپاره سړی د دې تر څنګ چې مثبت ټکي لټوي بايد پر منفي اړخونو يې هم ځان پوه کړي.

۱. په تنظيمولو کې بې کفايتي: اغېزناکه رهبري د تنظيمولو ځواک ته اړتيا لري. يو رهبر هېڅکله دومره بوختياوې نه لري چې ځان د رهبری

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

چارو ته و نه رسولای شي. کله چې یو رهبر یا پیرو د پلانونو بدلولو او بېړنیو چارو ته د رسېدلو په برخه کې خپلې بې شمېره بوختیاوې پلمه کوي، په حقیقت کې دا کار د هغه بې کفایتي څرګندوي. یو بریالی رهبر باید د خپلو وظیفو اړوند ټولو چارو ته ځان و رسوي. دا په دې مانا چې هغه باید د دندې اړوند مهمې چارې مستعدو او وړ کسانو ته وسپاري.

۲. د خاکسارۍ کمښت: په حقیقت کې ستر رهبران د اړتیا په صورت کې ټولو هغو سختو کارونو ته غاړه ږدي چې له تر لاس لاندې کسانو څخه یې هیله لري. «تر ټولو ښه رهبر هغه دی چې د ټولو خادم وي» دا هغه ځانګړنه ده چې ټول باکفایته رهبران یې لري او ورته په درنه سترګه ګوري.

۳. د پوهې په واسطه د معاش ترلاسه کولو هیله: خلک یو چا ته د دې لپاره معاش نه ورکوي چې دوی په څه پوهېږي، بلکې د یو چا د کار او کار ته د نورو د هڅولو په مقابل کې معاش ورکوي.

۴. د تر لاس لاندې کسانو له سیالۍ څخه وېره: هغه رهبر چې د خپلو پلویانو په منځ کې له یو چا وېره لري او وایي هسې نه چې د ده ځای ونیسي، پوه دې شي چې ژر یا په ځنډ دغه وېره په حقیقت د بدلېدو وړ ده. باکفایته رهبر خپلو پلویانو ته د خپل کار د یوې برخې د سپارلو لپاره هغوی روزي چې هغوی هم پکې وارد شي. یوازې په همدې صورت کې یو رهبر کولای شي خپل مکلفیتونه پر نورو هم ووېشي او په یوه وخت کې بېلابېلو چارو ته رسیدګي وکړای شي. دا یو ښکاره حقیقت دی، یو څوک د دې لپاره معاش اخلي چې نور کار ته وهڅوي او مرسته ورسره وکړي. یو اغېزناک رهبر د خپل کفایت او شخصي کاریزما له امله د نورو موثریت ته هم په پراخه کچه وده ورکوي او هغوی هڅوي چې د ده د

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

همکارۍ په اړانه کې د هغه په پرتله ډېر او اغېزناک خدمات وړاندې کړي چې د ده له مرستې پرته یې وړاندې کوي.

۵. د تصور د ځواک کمښت: له تصوره پرته یو رهبر د بېړنیو حالاتو پر مهال د مناسبو ګامونو اخیستلو او د خپلو پلویانو د لارښوونو لپاره د نویو او ګټورو پلانونو د جوړولو وړتیا نه لري.

۶. ځانماري: هغه رهبر چې د خپلو ټولو تر لاس لاندې همکارانو د کار امتیاز د ځان په ګټه تمامول غواړي، باید ځان ناخوالو ته چمتو کړي. حقیقت دا دی چې ستر رهبر د ځان لپاره هېڅ امتیاز نه غواړي. دی خپلو هغو همکارانو ته د امتیاز ورکولو لېوالتیا لري چې د مادیاتو په پرتله معنویات ورته ارزښت لري. د هر ویاړ ګل په خپله پګړۍ کې نه ټومبي؛ که ویاړ د ده تر لاس لاندې خلکو کار وي، جانانه اعتراف پرې کوي. ځکه له دې سره کارکوونکي هڅېږي او د لا ډېر کار روحیه پیدا کوي. خو که افتخارات د یوه کس په نوم کېږي، نو بیا به هماغه یو کس کار کوي او نور به زړه توري وي.

۷. افراط: پیروان افراطي رهبر نه خوښوي. پر دې سربېره د انډول نشتوالی که په هره برخه کې وي؛ د سړي زغم او انرژي له منځه وړي.

۸. خیانت: لازمه خو دا وه چې دغه ټکی د دې لیست په لومړي سر کې راغلی وای. یو رهبر چې خپل مسئولیت او تر ځان پورته او لاندې متحدینو او همکارانو ته وفادار نه وي، ښایي ډېر ژر د رهبرۍ له دریځه را پریوځي. خیانت یو سړی له خاورو سره خاورې کوي، داسې یې له ځمکې ولې چې ورته مناسب وي. بې وفایي د ژوند په ټولو ډګرونو کې د ناکامۍ لوی لامل دی.

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

۹. پر واک تېینګار: اغېزناک رهبر د خپلو همکارانو په زړونو کې وېره نه خپروي، بلکې هغوی هڅوي. هغه رهبر چې غواړي د خپل واک او اقتدار له امله په نورو کې ترهه خپره کړي، دا رهبري، د زور له لارې د رهبرۍ په کټګوري کې حسابېږي. که رهبر رښتینی وي، له خپلو پلویانو سره داسې چلند ته اړ نه دی. یو رښتینی رهبر هغه څوک دی چې له خپلو پلویانو سره خواخوږي لري، هغوی درک کوي، له انصافه کار اخلي او دا ثابتوي چې پر خپلو دندو پوه دی.

۱۰. پر مقام تېینګار: یو سیال رهبر د دې لپاره چې د خپلو پلویانو د درناوي وړ شي د مقام او درجې د عنوان محتاج نه وي. هغه کس چې پر مقام او درجه تکیه کوي، په اصل کې د تېینګار کولو نور څه نه لري. د یوه رښتیني رهبر دروازې د ټولو هغو کسانو پر مخ پرانیستې وي چې غواړي ور ننوځي او کارځای د رسمیاتو او ځان ښوونې له بنده ازاد وي.

دا پورته چې یاد شول د رهبرۍ د ناکامۍ پېژندل شوي لاملونه و. د دې ټولو لاملونو له ډلې هر یو یې رهبري له ناکامۍ سره مخ کوي. که غواړئ چې د رهبرۍ په کچه کار وکړئ، پورتنی لست په دقت سره ولولئ او ځان پر دې ډاډه کړئ چې له دغو لاملونو لرې یاست.

څینې ډګرونه چې نوې رهبرۍ ته اړتیا لري

تر دې مخکې چې دا څپرکی پای ته ورسوو، څو هغو ډګرونو ته مو پام راګرخوم چې د رهبرۍ له کمښت سره مخ دي او د نوې رهبرۍ په وسیله پکې ډېر فرصتونه پیدا کېدای شي.

لومړی: د سیاست په ډګر کې نوې رهبري ته سخته اړتیا ده، دغه اړتیا

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

خورا بېړنۍ ده.

دویم: د بانکداري تجارت د اصلاحاتو پر لور روان دی. عامو خلکو پر رهبرانو خپل باور له لاسه ورکړی، خو بانکي ادارو وار له مخه د اصلاحاتو اړتیا احساس کړې او هغه یې پیل کړي دي.

درېیم: صنعت نویو رهبرانو ته اړتیا لري. پخوانیو رهبرانو فکر وکړ او د انساني معادلاتو پر ځای یې د پانګونې نظام رامنځته کړ. هغه کسان چې په راتلونکي کې د صنعتي چارو رهبري پر غاړه اخلي، باید ځان هغه نیمه دولتي چارواکی و انګېري چې دنده یې په خپلو کاري چارو کې له مشقت پرته د کارکوونکو تنظیمول دي.

څلورم: راتلونکي دیني رهبران به اړ ایستل شي چې د خپلو پلویانو د تېر او راتلونکي پر ځای د هغوی د حال اقتصادي او نورو دنیوي ستونزو، حل کولو ته ډېر پام وکړي.

پنځم: په راتلونکي کې به په حقوقي، طبي او ښوونیزو چارو کې نوې رهبري او نویو رهبرانو ته اړتیا پیدا شي. دا اړتیا تر نورو ډېره په ښوونیز ډګر کې را پیدا کېدای شي. د ښوونیز ډګر راتلونکی رهبر باید داسې لارې چارې پیدا کړي چې په ښوونیزو ډګرونو کې د ترلاسه شویو علومو د څرنګوالي او له هغو څخه د ګټې اخیستلو د ډول په باره کې خلک و روزلای شي. هغه باید تر نظري زده کړو پر عملي ښوونو ډېر تمرکز وکړي.

شپږم: د ژورنالیزم او مطبوعاتو په برخه کې به نویو رهبرانو ته اړتیا پیدا شي.

دا څو هغه مسلکي ډګرونه دي چې اوس پکې د نوې رهبرۍ او نویو رهبرانو لپاره فرصتونه شته. نړۍ په چټکۍ سره د بدلون په حال کې ده.

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

پر دې مانا چې له دغو بدلونونو سره د موازي حرکت لپاره باید زمینه برابره شي. هغه موارد چې دلته یې یادونه کېږي، د تمدن لوری او حرکت روښانوي.

چېرې او څنګه د یوې دندې غوښتنه کولای شو؟

هغه معلومات چې دلته بیانېږي، د کلونو تجربو پایله ده چې په زرګونو نارینه‌وو او ښځو په‌خپلو شخصي خدماتو کې ترې د اغېزناکې بازارموندنې په برخه کې ګټه اخیستې ده. تجربو ښوولې ده چې لاندې ټکي د شخصي خدماتو د پلورونکي او پیرودونکو د مخامخ کولو تر ټولو اغېزناکې لارې چارې دي او توکو ته پرې بازار موندل کېدای شي:

۱. د کارموندنې ادارې: د ادارو په انتخاب کې خورا دقت وکړئ او یوازې هغه ادارې انتخاب کړئ چې ښه نوم او د لاسته راوړنو د ډاډ وړ کاري مخینه ولري.

۲. په ورځپاڼو، سوداګریزو ژورنالونو، مجلو او راډیوګانو کې اعلانونه: په عمومي ډول، طبقه بندي شوي اعلانونه تر عادي اعلانونو د تولیداتو په برخه کې ډاډمنې پایلې لرلای شي. خلک لیکني اعلانونه ډېر خوښوي او د دغو اعلانونو لیکنه باید هغه متخصص چمتو کړې وي چې د معیاري پلورنو لپاره د ځواب موندنې په لارو چارو ښه پوهېږي.

۳. شخصي غوښتنلیکونه: دغه غوښتنلیکونه هغو مشخصو کسانو او شرکتونو ته تجویزېږي چې د خپلو خدماتو او کارونو لپاره د وړ کار په لټه کې وي. لیکنه باید تل ښه ټایپ شوې وي او لاسلیک ولري. په دې لیکنه کې باید د متقاضي ټولې وړتیاوې او مهارتونه په پوره تفصیل سره درج شوي وي. غوښتنلیک او د تجربو او وړتیاوو جزییات باید یوه مجرب کس چمتو کړي وي.

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

۴. د شخصي ملګرتیاوو په وسیله د غوښتنلیکونو استول: که امکان ولري، متقاضي کولای شي د یوه داسې کس په وسیله خپل غوښتنلیکونه احتمالي استخداموونکي ته ورسوي چې دوه اړخیزه پېژندګلوي ورسره ولري. دغه طریقه په تېره بیا هغو کسانو ته ډېره ګټوره ده چې اجرایي اړیکو ته اړتیا لري او نه غواړي چې ځانونه کم ښکاره کړي.

۵. شخصي غوښتنه: په ځینو مواردو کې ښایي دا ډېر اغېزناک وي چې متقاضي پخپله استخداموونکي ته د خپلو خدماتو وړاندیز وکړي. په دغه صورت کې متقاضي باید خپل هغه غوښتنلیک چې د دې دندې لپاره یکې لازم شرایط ذکر شوي وي، له ځانه سره ولري. دا کار باید څکه وشي چې ډېر استخداموونکي تر دغسې پرېکړو وړاندې له خپلو همکارانو سره مشورې کوي.

هغه معلومات چې باید په لیکلې بڼه وړاندې شي

د غوښتنلیک د چمتو کولو پر مهال باید د شخصي وړتیاوو او مهارتونو تفصیل په دومره دقت ولیکل شي، لکه یو وکیل چې له خپل موکل څخه په محکمه کې د دفاع لپاره اسناد چمتو کوي. که چېرې یو متقاضي چې د ورته غوښتنلیکونو په لیکلو کې تجربه نه لري، دا کار کوي، باید له داسې کس څخه مرسته وغواړي چې په دې برخه کې د پوره تجربې او مهارت خاوند وي. بریالي سوداګر هغه کسان پر دندو ګوماري چې د تبلیغاتو او اعلانونو په فلسفه او اهمیت پوه وي او د دوی خدمات په غوره بڼه وړاندې کړای شي. هغه کس چې د پلورلو شخصي خدمات لري هم باید له همدې چارې ګټه واخلي. په غوښتنلیک کې باید لاندني

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

معلومات په تفصیل سره ذکر شي:

۱. زده کړې: خپلې زده کړې په تفصیل سره ولیکئ. د زده کړو څرنګوالی او هغه مضامین باید له دلایلو سره یو ځای ولیکل شي چې تاسې پکې وړتیا لرئ.

۲. تجربه: که تاسې د هغه کار اړوند تجربه لرئ چې په لټه کې یې یاست، په پوره تفصیل سره یې ولیکئ. چیرې مو چې پخوا کار کړی، نومونه او ادرسونه یې ذکر کړئ. پام مو وي هغه تجربې روښانه ولیکئ چې په ځانګړې ډول مو کسب کړې دي. ځکه دا کار تاسې خپلې د پام وړ دندې ته رسولای شي.

۳. مرجع یا ریفرنس: په طبیعي ډول د ټولو سوداګریزو شرکتونو توقع دا وي چې د هغه چا د کاري مخینې په تړاو معلومات ولري چې په کار یې ګوماري. تاسې کولای شئ د لاندې کسانو نومونه د مرجع یا ریفرنس په توګه هغه چا ته ور وپیژنئ چې ستاسې په هکله معلومات ترې واخلي:

الف. هغه کسان چې پخوا مو ورسره کار کړی وي؛

ب. ښوونکي چې تاسې ترې زده کړې کړې وي؛

ج. هغه کسان چې ستاسې په هکله قضاوت وکړای شي؛

۴. عکس: په خپل غوښتنلیک کې خپل وروستی عکس ضمیمه کړئ.

۵. یوې مشخصې دندې ته غوښتنلیک واستوئ. د پام وړ دندې لپاره د کره معلوماتو له وړاندې کولو پرته خپل غوښتنلیک مه لیږئ. په بېلابېلو ځایونو کې بېلابېلې دندې و پلټئ، یوازې یوې دندې ته غوښتنلیک مه استوئ. دا کار ستاسې د شخصي وړتیاوو پر کمښت دلالت کوي.

٦. په غوښتنلیک کې د خپلې مشخصې دندې اړوند وړتیاوې ولیکئ. د دې لپاره چې مقابل لوري ته مو د دندې لپاره د غوښتنې وړ دلیل

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

وړاندې کړی وي، خپلې وړتیاوې په تفصیل سره ولیکئ. همدې ته غوښتنلیک ویل کېږي. دا کار تر بل هر څه تاسې ته د ادارې د چارواکو پام زیاتوي.

۷. د ازمایښتي کار کولو وړاندیز وکړئ. د پام وړ ادارې چارواکو ته د دې لپاره چې ستاسې وړتیاوې و ارزولای شي، د یوې اونۍ، یوې میاشتې یا یوې ټاکلې مودې لپاره (له معاش پرته) د ازمایښتي کار کولو وړاندیز وکړئ. ښایي دا یو اساسي وړاندیز وي، خو تجربو ښوولې ده چې دا کار حد اقل د یوه ازمایښتي پړاو په ترلاسه کولو کې بریالی ثابت شوی دی. که تاسې پر خپلو وړتیاوو باور لرئ، یوازې یوه ازمایښتي پړاو ته اړتیا لرئ. په ورته وخت کې، دا ډول وړاندیز د اړوندې دندې د ترسره کولو په برخه کې ستاسې د ځانباورۍ ښکارندویي هم کوي. د دې وړاندیز تر ټولو ستر ښه‌والی دا دی چې که چېرې ومنل شي او تاسې دغه ازمایښتي پړاو په بریالیتوب سره ترسره کړ، د خپل دغه پړاو معاش به هم ترلاسه کړئ. هغه څه چې په دې وړاندیز کې مهم دي:

الف. د دندې د ترلاسه کولو لپاره پر خپلو وړتیاوو ستاسې باور؛

ب. تر ازمایښتي پړاو وروسته ستاسې د احتمالي آمر یا رئیس پر پرېکړه باور؛

ج. د هغې دندې د ترلاسه کولو لپاره هوډ چې تاسې یې په لټه کې یاست؛

۸. ستاسې د احتمالي استخداموونکي د فعالیت په هکله پوهاوی: تر دې مخکې چې د یوې دندې لپاره غوښتنلیک واستوئ، د دې دندې په تړاو هر اړخیزه څېړنه وکړئ او له فعالیتونو سره یې ځان بلد کړئ. تر لاسه

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

کړي معلومات مو په تفصیل سره په غوښتنلیک کې ولیکئ. دا به د دندې لپاره د وړ کس د لټوونکو ډېر پام ور وګرځوي. ځکه دوی به پوه شي چې له تاسې سره د دې دندې په تړاو یو کلي تصویر شته او تاسې له دې دندې سره ډېره علاقه لرئ.

په یاد ساتئ؛ ممکن هغه وکیل چې پر حقوقي چارو ډېر پوهېږي، بریالی نه شي، خو هغه کس بریالی شي چې قضیه یې په دقت چمتو کړې وي. که ستاسې قضیه ښه او بشپړه جوړه شوې او وړاندې کولو ته چمتو وي، نیمایي بریالیتوب مو ترلاسه کړی‌دی.

که مو په غوښتنلیک کې تفصیلات ډېر اوږده شوي وي، مه ډارېږئ. استخداموونکي هم په هماغه اندازه په یوه دنده کې د ښو خدماتو د وړاندې کولو لپاره د یوه وړ کارکوونکي موندلو ته لېوالتیا لري، لکه تاسې چې د دندې موندلو ته لېوال یاست. په حقیقت کې، د استخداموونکو بریالیتوب په دې کې دی چې د دندې لپاره وړ کس انتخاب کړي. دوی د هغو ټولو معلوماتو ترلاسه کولو ته لېوال دي چې په لاس ورتلای شي.

یوه بله خبره هم په یاد وساتئ؛ ستاسې پاکه لیکنه، تاسې یو زیارکښ کس معرفي کوي. ما له ځینو کسانو سره د داسې غوښتنلیکونو په جوړولو کې مرسته کړې چې غیر عادي وو. د دغو غوښتنلیکونو په پایله کې د هغوی له ډلې ځینې له شخصي مرکو پرته استخدام شول.

کله مو چې د غوښتنلیک جزیات چمتو کړل، د لاندې لیکنې په څېر یې د یوه مجرب لیکوال په مرسته لیکدود مراعت او چاپ کړئ:

د رابرټ ک. سمیت د وړتیاوو تفصیل

د پلورنې مدیریت د دندې غوښتنلیک

د بلینک شرکت اداره

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

په هر تفصیل کې نوමونه بدل کړئ.

دغه انفرادي ټکي له شک پرته د خلکو پام ځان ته ور اړوي. خپل تفصیلات پر یوه غوره کاغذ په پوره فصاحت سره ولیکئ او په یوه نسبتاً ډبل پوښ کې یې واچوئ. هر ځل چې خپل غوښتنلیک استوئ پوښ یې تبدیل کړئ او د هغه نوي شرکت یا ادارې نوم پرې ولیکئ چې ور لیږئ یې. تاسې باید د خپلو تفصیلاتو پر یوه پاڼه خپل عکس سریښ کړی وي. دغه لارښوونې تعقیب کړئ او تر هغه ځایه چې ستاسې تصور کار کوي، ګټه ترې واخلئ.

بریالي پلورونکي ځانونه په شوق سره چمتو کوي. دوی پوهیږي چې لومړنی اغیز تلپاتې وي. ستاسې د غوښتنلیک تفصیل ستاسې د کار موندلو یوازینی سبب دی. هغه ښکلی جوړ کړئ چې ستاسې احتمالي آمر ته دومره په زړه‌پورې شي چې ورته غوښتنلیک یې کله هم نه وي لیدلی. که دا دنده پر دې ارزي چې وا یې خلئ نو؛ په پوره شوق یې د اخیستلو هڅه وکړئ. پر دې سربېره، که د یوه شرکت له مسئول سره دا سې قرارداد وکړئ چې ستاسې ځانګړتیاوې یې تر اغیز لاندې راولي نو؛ د هغه کار له پیله به لا دومره معاش واخلئ چې په هغه رسمي دنده کې یې نه شئ اخیستلای چې په عادي ډول مو اخیستی ده.

که د اعلانونو د یوې کمپنۍ یا کارموندنې ادارې له لارې د دندې په لټه کې یاست، پر مسئولینو یې ټینګار وکړئ چې هماغه غوښتنلیکونه اړوندو ادارو ته وسپاري چې تاسې پخپله چمتو کړي دي. دا کار تاسې، د کارموندنې ادارې او هغه شرکت چې غوښتنلیک ورلیږئ درې واړو ته ګټه لري.

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

د خوښې وړ دنده څنګه تر لاسه کولای شئ

هر سړی له هغه کاره خوند اخیستلای شي چې ورسره علاقه لري. یو نقاش له نقاشۍ سره، یو صنعتګر له خپلو لاسونو او یو لیکوال له لیکوالي سره مینه لري. هغه کسان چې کومه ځانګړې وړتیا او استعداد نه لري، په سوداګرۍ او صنعتي چارو کې ځان راحت احساسوي. دا چې امریکا ښه پر مخ روانه ده، لامل یې دا دی چې په بېلابېلو برخو کې د کار کولو زمینه برابره شوې ده.

۱. پرېکړه وکړئ چې دقیقاً څه ډول دنده غواړئ. که مو تر اوسه دا ډول دنده نه وي پیدا کړې، کولای شئ چې پیدا یې کړئ.
۲. هغه کس یا شرکت غوره کړئ چې ورسره کار کول غواړئ.
۳. د خپل احتمالي آمر، د شرکت یا ادارې د کړنلارو، پرسونل او پکې د خپل پرمختګ په باب ډاډ ترلاسه کړئ.
٤. خپل استعدادونه او ظرفیتونه و ارزوئ او پر دې فکر وکړئ چې خپل شرکت یا ادارې ته څه شی ورکولای شئ. د خپلو هغو خدماتو، پراختیایي چارو او مفکورو د وړاندې کولو لپاره پلانونه او لارې چارې وسنجوئ چې ستاسې په اند یې په بریالیتوب سره وړاندې کولای شئ.
٥. د دې پر ځای چې یوازې د یوې دندې د ترلاسه کولو په هکله فکر وکړئ، ښه به وي چې پر دې تمرکز وکړئ چې تاسې کوم کار کولای شئ.
٦. که تاسې یو پلان یا مفکوره لرئ چې باید وړاندې یې کړئ، هغه د یوه ماهر لیکوال په مرسته د کاغذ پر مخ په پوره فصاحت او تفصیل سره ولیکئ.

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

۷. خپل غوښتنلیک یوه وړ او با صلاحیته کس ته وسپارئ او ډاډه اوسئ چې نور کارونه یې پخپله پرمخ ځي. ټول سوداګریز شرکتونه او موسسې د یوه داسې کس په لټه کې وي چې له مفکورو، وړتیاوو، ارتباطاتو او خدماتو یې ګټه واخیستلای شي.

دغه پروسه ښایي څو ورځې، څو اونۍ یا ډېر وخت ونیسي، خو په پایله کې به یې له بې ګټې او کم عایده کارونو خوندي پاتې شئ. دا کار ډېرې ګټې لري. یوه ګټه به یې دا وي چې له یوه تر پنځو کلونو مخکې تاسې ټاکلي هدف ته رسوي.

د خدماتو لپاره د بازار موندنې نوې لاره

هغه نارینه او ښځې چې د خپلو خدماتو لپاره د غوره بازار په لټه کې دي، باید پوه شي چې دغه حیرانوونکی بدلون د کار خاوند او کارکوونکي ترمنځ د نږدې اړیکو په پایله کې رامنځته کېږي.

په راتلونکي کې به د مامورینو او تمرانو ترمنځ اړیکې تر ډېره د همکارۍ پر روحیه ولاړې وي او له دغو به رغېدلې وي.

الف. د کار خاوند،

ب. کارکوونکي،

ج. هغه خلک چې له خدماتو ګټه اخلي،

د شخصي خدماتو لپاره د بازار موندنې دغه لاره د څو لاملونو له امله نوې بللای شو. تر ټولو مهمه دا چې کارکوونکي او د کار خاوند خلکو ته، د غوره خدماتو د وړاندې کولو لپاره د ښې همکارۍ په چوکاټ کې کار کوي. د وخت په تېریدو سره دواړه کولای شي خلکو ته په ګډه لا ښه خدمات وړاندې کړي. پخوا به مامور او آمر د خپلې ګټې له غمه مړه وو،

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

یوازې د خپلو ګټو لپاره به یې چنې وهلې. درېیم اړخ یا هغه خلک چې د دوی له خدماتو یې ګټه اخیسته، ډېر پام ورته نه کېده. په اصل کې همدغه کار درېیم اړخ ته پر لویه بیه تمامېده.

په اوسني عصر کې د خدماتو وړاندې کولو پر مهال ښه چلند او د پیرودونکو درناوی د سوداګرۍ پر مهم مفهوم بدل شوی او پېرودونکی تر آمر مهم ګڼل کېږي. ځکه په وروستیو تحلیلونو کې ویل کېږي چې مامور او آمر دواړو ته تنخوا هغه ورکوي چې د دوی خدمتونه پېري او دوی دواړه بیا د خلکو لپاره د ښو خدماتو د وړاندې کولو لپاره پر دندو ګومارل شوي دي. که چېرې دوی دواړه خپلو پیرودونکو ته مناسب خدمات وړاندې نه کړای شي، خامخا به له زیان سره مخ کېږي.

زموږ ټولو په یاد دي چې یو وخت به د ټیلیفون، ګازو، برېښنا، اوبو او نورو د لګښتونو د را ټولولو کارکوونکي د کورونو د دروازو مخې ته راتلل، په زوره زوره به یې د دروازو زنګونو وهل او کله چې به څوک ور ووتل، په خبره کې به یې د بې پروایۍ نښې له ورایه ښکارېدې. د دوی خبرو ته په کتو د سړي په ذهن کې داسې تېرېدل چې په قهر وایي:« ولې مو ور دومره په ځنډ پرانیست؟» خو اوس دا هر څه بدل شوي دي. د برېښنا او نورو اړتیا وړ موادو د تحویلۍ مامور د ښاغلو خلکو بڼه خپله کړې او له کړو وړو یې داسې معلومېږي، لکه ستاسې په خدمت کې چې وي. د دغو خدماتو د وړاندې کولو مسئولین پر دې پوه شول چې داسې کسان باید پر دندو وګماري چې د دې کار وړتیا ولري او له خلکو سره ښه چلند وکړي. پخوانیو چې له خلکو سره په ورین تندي چلند نه کاوه د دې خدماتو وړاندې کوونکي شرکتونه یې زیانمن کړي وو. دوی د تکړه کسانو په ګومارلو سره ځان له زیانمنېدو وساته او خپل عایدات یې لوړ کړل.

کلونه وړاندې مې په پنیسلوانیا کې د سکرو په یوه کان کې د دغه صنعت د سقوط پر لاملونو څو میاشتنۍ څېړنه وکړه. د خپلو څېړنو په پایله کې پوه شوم چې د کان را ایستونکې کارګران، موټر چلوونکي او نور هر وخت له یوه بل سره پر جنجال او چنو اخته دي او د ډېرو سکرو بیې یې لوړې کړې وې او خپله یې د سون تېلو او اومو نفتو صنعتونو ته مخه ورکړې وه.

ستاسې د کمیت او کیفیت کچه څه ډول ده؟

د اغېزناکو او دایمي خدماتو د وړاندې کولو لاملونه واضح بیان شوي دي. د دغو لاملونو له مطالعې، څېړنې، پوهاوي او عملي کولو پرته یو سړی خپلو خدماتو ته اغېزناک او دایمي بازار نه شي موندلای. هر سړی باید خپلو خدماتو ته پخپله بازار و مومي او د هغه کمیت او کیفیت په پام کې ونیسي. یو څوک د غوره د کمیت او کیفیت په تړاکلو سره، د یوې پیاوړې روحیې په مرسته خپلو خدماتو ته دایمي او اغېزناک بازار موندلای شي. د هغو خدماتو لپاره دایمي او اغېزناکه بازارموندنه او په مناسبه بیه د هغو پلورل، د «کیفیت + پیاوړې روحیه» پر مټ کولای شي. دغه فورمول یاد ساتئ او کوښښ وکړئ چې ورسره عادت شئ.

دا چې د دې فورمول پر مفهوم ښه سم پوه شئ، راځئ چې لږ یې وشنو:

۱. د خدماتو د کیفیت مانا دا ده؛ هر څومره چې ممکنه وي، خدمات د دندې د ادابو، اغېزمنتیا او د پلور لپاره د ګټورو لارو چارو په پام کې نیولو سره، په ښه ډول وړاندې شي.

۲. کمیت، په هر ډول شرایطو کې په غوره شوې دنده کې د خدماتو له وړاندې کولو سره د عادت کولو په مانا دی. تاسې کولای شئ د تمرین

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

په وسیله دغه اصل په خپل عادت بدل کړئ او د خدماتو په وړاندې کولو کې مهارت ترلاسه کړئ.

۳. د خدماتو د وړاندې کولو روحیه د هغو خدماتو په وړاندې کولو کې د مهارت او عادت په مانا ده چې خلکو ته یې وړاندې کوئ. تاسې باید له خپلو همکارانو سره د همکارۍ او همغږۍ روحیه ولرئ.

د همکارۍ او همغږۍ له روحیې پرته یوازې د کمیت او کیفیت په پام کې نیولو سره د خدماتو لپاره د دایمي بازار موندل ناشوني دي. تاسې د خپلې روحیې له امله معاش اخلئ او کار ته دوام ورکوئ.

د شخصي خدماتو د وړاندې کولو په برخه کې د بریاوو ترلاسه کولو لپاره اندړیو کارنګي تر بل هر څه په دغه ټکي ټینګار کړی‌دی. هغه بیا بیا په دنده کې له همکارانو سره پر همغږۍ ټینګار کړی‌دی. ښاغلي کارنګي په تل ویل چې که یو څوک د لوړ کیفیت او کمیت خدمات هم وړاندې کړي، خو چې د همغږۍ او همکارۍ روحیه ونلري، نه یې استخداموم. هغه ټینګار کاوه چې کار کوونکي یې باید له اداري او نورو کارکوونکو سره توافق ته غاړه کېږدي. د دې خبرې ښه ثبوت دا دی چې هغه کسان به ښه شتمن کېدل چې د ښاغلي کارنګي دغه څرګندونې یې عملي کولې. خو هغو کسانو چې دا خبرې یې بابېزه ګڼلې، له دندو لرې کېدل. هغه کس چې شخصي خدمات وړاندې کوي، باید ورین تندی ولري او له خلکو سره له خوښۍ ډک چلند وکړي. دا هغه ټکی دی چې په پیاوړې روحیې سره د خدماتو په وړاندې کولو دلالت کوي. که یو څوک داسې شخصیت ولري، او له نورو سره په همغږۍ خدمات وړاندې کوي، ډېر وخت یې د کمیت او کیفیت پر نیمګړتیاوو پرده غوړېږي. نو باید ووایو چې د شخصي خدماتو په وړاندې کولو کې له خلکو سره په ورین تندي

او مهرباني چلند ځانګړی ارزښت لري او بل څه يې سم بديل کېدای نه شي.

ستاسې د خدماتو اصلي ارزښت

هغه کس چې د شخصي خدماتو د پلور دنده لري، تر هغه سوداګر کم نه دی چې توکي په عمده ډول پلوري. بايد ووايو چې يو پلورونکی هومره توکي پلوري چې يو سوداګر يې پلوري او په هماغه کچه مهم دی چې يو سوداګر دی.

پر دې بايد ځکه هم ټينګار وشي چې د شخصي خدماتو اکثريت پلورونکي ګومان کوي چې له هغو اخلاقي اصولو او مسئوليتونو معاف دي چې سوداګر يې مراعتوي.

هغه وختونه تېر شول چې پلورونکو به يوازې د توکو د رسولو دنده درلوده. اوس بايد دوی په دې برخه کې د مسئوليت احساس وکړي او ټول هغه اصول او اخلاق چې د خدماتو په وړاندې کولو کې اړين ګڼل کېږي، مراعت کړي.

ستاسې کره ذهني پانګه ستاسې پر هغه عايد بدلېږي چې د خپلو خدماتو د وړاندې کولو په بدل کې يې ترلاسه کوئ. ستاسې ذهني پانګه کولای شي چې ستاسې کلنی عايد څو برابره ډېر کړي. که د خدماتو په وړاندې کولو کې د خپلې ذهني پانګې شپږمه برخه په کار واچوئ، کلني عايدات به مو پر همدې کچه زيات کړي او که تر دې هم ډېر کار ترې واخلئ نو؛ ښکاره ده چې عايد به يې هم ډېر وي. پيسې د انسان د ذهن په اندازه ارزښت نه لري، ارزښت يې تر هغه خورا کم دی. يا په لنډو ټکو کې؛ ذهن پيسې توليدوي، پيسې ذهن نه.

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

که چېرې فعال مغز په کار واچول شي، تر هغې پانګونې ډېر ارزښت لري چې يو سړی يې په سوداګرۍ کې د ګټې لپاره کوي. دا ځکه؛ مغز هغه پانګه ده چې نه يې څوک غلا کولای شي، نه يې مصرفولای شي او نه تل د ناوړه شرايطو تر اغېز لاندې راځي. پر دې سربېره، هغه پيسې چې د کاروبار پيلولو لپاره اړينې دي، که له مغز پرته موجودې هم وي؛ د يوه نخود ارزښت نه لري.

د ناکامۍ دېرش مهم لاملونه

د هر نارينه او ښځې د ژوند تر ټولو ستره تراژيدي يا مصيبت دا دی چې کله په شوق هڅه وکړي خو ناکام شي.

د ناکامۍ دغه تراژيدي له څو هغو کسانو پرته چې په پيل کړي کار کې کامياب شي، نور د ډېرو وګړو د ژوند داستان تشکيلوي.

هغه زرګونه کسان چې ما تحليل کړي، ۹۸ فېصده يې د ناکاميو ښکار شوي دي.

ما د خپلو څېړنو په پايله کې د ناکاميو ۳۰مهم لاملونه او ۱۳ هغه لاملونه چې سړی شتمنولای شي، راسپړلي دي. په دې څپرکي کې به د ناکامۍ او شتمن کېدو دغه عوامل تاسې ته روښانه کړو. کله چې تاسې د ناکامۍ د عواملو په هکله چمتو شوی ليست تر نظر تېروئ، ګام په ګام پکې ځان مجسم کړئ او وګورئ چې ستاسې او برياليتوب ترمنځ د ناکامۍ څو لاملونه خنډ شوي دي.

۱. ناوړه ارثي مخينه: هغه کسان چې د زېږون له مهاله عصبي کمزوري لري، ډېره کمه مرسته ورسره کېدای شي. له دغو کسانو سره يوازې د ځينو متخصصانو پر مټ مرسته شونې ده او بس. پام مو وي چې دا د ناکامۍ هغه يوازېنی لامل دی چې په انفرادي ډول يې حلول اسان کار

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

نه دي.

۲. په ژوند کې د مشخص هدف نه درلودل: هغه کسان دي د بریالیتوب توقع نه لري چې په ژوند کې واضح او مشخص هدف نه لري. هغه کسان چې ما پرې څېړنې کړې، ۹۸ فېصدو یې مشخص او روښانه هدف نه درلود. په حقیقت کې همدا دوی د خپلې ناکامۍ اصلي لامل دی.

۳. د پرمختګ لېوالتیا نه لرل: هغه کسان دي هم د بریالیتوب هیلې ته په زړه کې ځای نه ورکوي چې د خیر په غونډۍ ناست دي او په ژوند کې پرمختګ ته لېوال نه دي او هم دا نه غواړي چې د پرمختګ بیه پرې کړي.

۴. نیمګړې زده کړې: دا د پرمختګ په لاره کې یو ستر خنډ دی خو د له منځه وړلو لپاره یې نسبي اسانتیاوې شته. تجربو ښوولې ده چې تر ټولو د غوره زده کړو څښتنان هغه کسان دي چې د شخصي زده کړو له لارې یې ځان یوه ځای ته رسولی وي. هغه کس د زده کړو څښتن بلل کېږي چې د نورو د حقونو له ترپښو لاندې کولو پرته زده کوي هغه څه چې غواړي تر لاسه یې کړي. زده کړې له پوهې سره سر و کار نه لري، ترڅو چې عملاً اغېز ونلري او ګټه ترې وا نه خیستل شي، مانا نه لري. خلک له دې امله معاش نه ترلاسه کوي چې زده کړې یې تر کومې کچې دي، بلکې له دې امله په بېلابېلو ادارو کې جذب شوي چې د خپلې پوهې په وسیله نورو ته څه ډول ګټه رسولای شي.

۵. د شخصي نظم یا انضباط نه مراعتول: یو څوک هغه وخت انضباط لرلای شي چې د نفس د کنټرول وړتیا ولري. دا په دې مانا چې یو سړی باید په ځان کې موجود ټول منفي کیفیتونه کنټرول کړي. د ځان اداره

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

کول تر ټولو سخت کار دی. که نفس ته ماتې ور نه کړئ، د خپل نفس لخوا به له ناکامۍ سره مخ شئ. که لږ په ځیر هېنداريې ته وګورئ، تر ټولو ښه ملګری یا تر ټولو غټ دښمن په خپل ځان کې موندلای شئ.

٦. ناوړه روغتیایي وضعیت: هېڅوک له بشپړ روغتیایي وضعیت پرته د سترو بریاوو خوند نه شي څکلای. که سړی ځان کنټرول نه کړي، له دې ناخوالې سره مخ کېږي. په لاندې کرښو کې د ناوړه روغتیایي وضعیت عوامل تشریح کوو.

الف. ډېر خوراک روغتیا ته زیان رسوي.

ب. د منفي او ناوړه افکارو عادت؛

ج. په جنسي اړیکو کې افراط یا ناوړه جنسي اړیکې؛

د. د سپورتي فعالیتونو کموالی؛

هه. ساه لنډي یا د تنفس کولو لپاره د تازه هوا نشتوالی؛

٧. د ماشومتوب په دوران کې د ناوړه چاپېریال اغېزې: مشرانو ښه ویلي چې «له کږې لښتې، کوږ ښاخ جوړېږي.» هغه کسان چې جرمونو ته مخه کوي، لامل یې د ماشومتوب په دوره کې ناوړه چاپېریال او د ناوړه ملګرو ناسته ولاړه ده.

٨. لټي او کسالت: دا د ناکامۍ تر ټولو مشهور لامل دی. لټي او کسالت هغه ناورین دی چې د انسان د بریالیتوب ټول فرصتونه لوټي. زموږ په منځ کې ډېر کسان ځکه د ناکامۍ ښکار کېږي چې د خپلې لټۍ له امله د مناسب فرصت په تمه لاس تر زنې کښېني. هر وخت مناسب وخت دی. له هماغه ځایه هلې ځلې پیل کړئ چې حاضر دی او د هماغو کمو امکاناتو پر مټ کار پیل کړئ چې په لاس کې مو دي. که مخکې ولاړ شئ او حرکت وکړئ، پخپله به ټول کارونه اسان شي.

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

۹. کمزوری هوډ: ډېر خلک خپل کارونه ډېر ښه پیلوي، خو په پای کې یې ملا ماته شي. له دې سره هم‌مهاله، ځینې خلک ډېر ژر ماتې مني. د دې لامل د هوډ کمزورتیا ده. هغه کس چې پر خپل هوډ ټینګ ولاړ وي، له ځان سره یې دا پټېيلې وي چې د ناکامۍ ناورین بلاخره پای ته رسېږي او نور مې نو د بریالیتوب پر وړاندې نه شي خنډ کېدلای. ناکامي ټینګ هوډ او پیاوړی دریځ نه شي ماتولای.

۱۰. ناوړه شخصیت: هغه څوک نه شي بریالی کېدای چې د خلکو په منځ کې په ناوړه خویونو او عادتونو مشهور وي. بریالیتوب د قدرت په وسیله ترلاسه کېږي او قدرت د نورو په همکارۍ ترلاسه کېدای شي. په دې کې شک نشته چې یو منفي شخصیت د خلکو همکاري نه شي جلبولای.

۱۱. له حده وتلی شهوت: شهوت او جنسي میل د انسان په وجود کې تر ټولو پیاوړې غریضه ده او سړی عمل کولو ته هڅوي. جنسي میل تر ټولو پیاوړی احساس دی چې باید کنترول او سمې لارې ته را وګرځول شي.

۱۲. پر بې ګټو کارونو د پیسو لګولو لېوالتیا: قمار یا جوارګري د میلیونونه وګړو د ناکامۍ سبب شوې. په ۱۹۲۹ م کې «د امریکا د ونډو بازار» د سقوط پر لاملونو د وال سټریټ شوې څېړنې ښیي چې ستر لامل یې د ونډو په بازار کې د میلیونونو کسانو قمار وهل و.

۱۳. پخې پرېکړې: ټول هغه کسان چې ژر یا په ځنډ بریالي شوي، په هر ډول شرایطو کې پر خپلو پرېکړو ټینګ ولاړ وو او قاطع تصمیمونه یې درلودل. خو هغه کسان چې د ناکامۍ کندو ته لوېدلي، ژر ژر او ناڅاپي یې خپلې پرېکړې بدلې کړې دي. پخې پرېکړې او لټي له یوه بل سره

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

سکني دي. چې يو هر ځای وي، بل هرومرو هلته پيدا کېږي. تر دې مخکې چې دا دواړه مو د ناکامۍ ګړنګونو ته ورټېل وهي؛ ويې وژنئ او پرمخ ولاړ شئ.

۱۴. شپږ ګونې وېرې: دغه وېرې يا د ډارېدو اسباب په راتلونکي څپرکي کې څېړل شوي دي. که غواړئ چې غوره خدمات وړاندې کړئ، لومړی بايد د دغو وېرو حساب تصفيه کړئ.

۱۵. د واده لپاره د نامناسب کس ټاکل: نامناسب واده هم د ناکامۍ يو معلوم لامل دی. د واده مزی دوه جلا جنسونه او انسانان سره کوشيروي. که په دې اړيکه کې همغږي نه وي؛ ناکامي حتمي ده. په ورته وخت کې، دا ډول اړيکه سړی غمجنوي او د يوه ناورين په څېر د سړي لېوالتيا له منځه وړي.

۱٦. تر حد ډېر احتياط: هغه کس چې په کار کې بې حده احتياط کوي، ډېر وخت د نورو پاتې شونو ته کيني. په احتياط کې افراط هم کټ مټ لکه بې احتياطي داسې پايله لري. ژوند د فرصتونو او چانسونو ډګر دی او په احتياط کې افراط او تفريط، له سړي دغه فرصتونه اخلي.

۱۷. ناوړه کاروباري شريک: دا د هغو کسانو د ناکامۍ تر ټولو لوی لامل دی چې کاروباري بېړۍ يې ډوبه شوې وي. يو سړی چې د شخصي خدماتو د وړاندې کولو له لارې عايد ترلاسه کول غواړي، لومړی بايد پخپله ډېر ځيرک او هوښيار وي او په دويم ګام کې د دغو خدماتو د وړاندې کولو په برخه کې د يوه هوښيار او وړ کار کوونکي او شريک په انتخاب کې له پوره دقته کار واخلي. موږ له هغه چا سره سيالي کوو چې ورسره نږدې اړيکې لرو. نو له همدې امله لازمه ده چې له هغه چا سره کاروبار ته دوام ورکړو چې سيال مو وي.

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

۱۸. تعصب او خرافات: تعصب د ډار او وېرې يو شکل دی، په ورته وخت کې د ناپوهۍ نښه ده. هغه کسان چې د برياوو په لټه کې وي، روښانه فکر لري او له ډار پرته پرمخ ځي.

۱۹. د ناوړه مسلک انتخاب: په هغه مسلک کې بريالي کېدل ناشوني دي چې سړی ورسره علاقه ونلري. د شخصي خدماتو په وړاندې کولو کې د هغه مسلک انتخاب بنسټي ارزښت لري چې يو سړی ورسره د زړه له کومي علاقه ولري.

۲۰. د تمرکز نشتوالی: هوښيارانو ښه ويلي: «دوې هندوانې په يوه لاس کې نه نيولې کېږي» د بريالیو کسانو د برياليتوب ستر راز دا دی چې تل په يوه مشخص او د ژوند په تر ټولو غوره هدف تمرکز کوي.

۲۱. بې ځايه لګښتونه: هغه کس چې بې ځايه لګښتونه کوي، هره ګړۍ د بېوزلۍ له ګواښ سره مخ دی. هڅه وکړئ چې د خپل عايد يوه برخه سپما کړئ او خپل لګښتونه په سيستماتيک ډول تنظيم کړئ. که په پيسو کې مو سپما کړې وي، د شخصي خدماتو د وړاندې کولو پر مهال به هېڅکله له وېرې سره مخ نه شئ او په ډاډه زړه به خپل کاروبار ته دوام ورکړای شئ. که لاس مو تش وي چې چا د څومره حق الزحمې وړانديز درته وکړ په ورين تندي يې ومنئ او د وياړ ډېرې په سينه پورې ومنئ.

۲۲. بې ميلي. کله چې شوق نه وي، يو سړی د خپلو خدماتو لپاره د نورو علاقمندي نه شي جلبولای. يا په بله مانا، لېوالتيا درلودل، د نورو په منځ کې ستاسې د نفوذ لامل کېږي او هر څوک يې هر کلی کوي.

۲۳. بې حوصلې کېدل يا له زغمه کار نه اخيستل: هغه کس چې تړلی ذهن لري، ډېر کم بريالی کېږي. بې حوصلې کېدل د ځان پوهولو د

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

بهیر د درولو مانا لري. د دیني، توکمیزو او سیاسي مخالفو نظریو نه منل د نه زغم تر ګردو خطرناک شکل دی.

۲۴. نا انډولي: په خوړو، الکولي مشروباتو او جنسي تمایلاتو کې نا انډولي د ناکامۍ لوی لامل دی. هر څوک چې انډول په پام کې نه نیسي د ناکامۍ په لومو کې نښلي.

۲۵. له نورو سره د همکارۍ د روحیې نشتوالی: ډېرو کسانو خپلې دندې او د ژوند ستر فرصتونه ځکه له لاسه ورکړي چې په کاري ساحه کې یې له خپلو همکارانو سره د همکارۍ او ګډ کار روحیه نه درلوده. یو هوښیار سوداګر او رهبر تل د خپلو همکارانو مرستې ته ور دانګي.

۲٦. بې زحمته واک او صلاحیت: (د شتمنو کسانو لونې او زامن چې له زحمت پرته د خپلو پلرونو لخوا د واک پر ګدۍ کښېنول شوي وي.) هغه واک چې یوه کس له هڅو او زحمتونو پرته ترلاسه کړی وي، هر وخت د نابودۍ له ګواښ سره مخ کېدونکی دی. نابېره شتمني تر بېوزلي لا ډېره خطرناکه وي.

۲۷. قصدي خیانت: صداقت او رښتینولي یو بې ساري ارزښت دی. ښایي کله کله سړی له خپلې خوښې پرته په زور خیانت کولو ته مجبور کړل شي چې دا کار دایمي خرابي نه رامنځته کوي. خو که یو سړی په قصدي ډول خیانت کوي، نور نو هغه ته امید نشته. خاین به ژر یا وروسته د خپلو اعمالو په سزا رسېږي او په هغه صورت کې مجبور دی چې نه یوازې خپل اعتبار له لاسه ورکړي، بلکې ښایي خپله ازادي هم بایلي د زندان د تورو تمبو شا ته ولاړ شي.

۲۸. کبر او ځان غوښتنه: په هر چا کې چې دغه اوصاف وي، نور خلک ورسره نږدې کېدای نه شي. دغه عادت د بریالیتوب په برخه کې د

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

وژونکو زهرو پر مانا دي.
۲۹. هوايي اټکلونه «له فکره پرته عمل» : ډېر خلک د عادت له مخې، له فکر کولو پرته يوه کار ته لاس اچوي. دوی د حقيقت له پلټلو پرته د هغو نامعقولو نظرياتو پر بنسټ چې نورو ورته ويلي وي، په پټو سترګو عمل کوي.
۳۰. د پانګې نشتوالی: ډېر خلک چې لومړی ځل سوداګرۍ ته مخه کوي، له دې پرته چې په خلکو کې اعتبار پيدا کړي، له مناسبې پانګې پرته، له ننګونو ډک ډګر ته ننوځي. دوی دا ګومان کوي چې ګټه به وکړي خو ډېر وخت له سختو ناکاميو سره مخ کېږي.
۳۱. په دې شمېره کې بل هر ټکی چې ستاسو په نظر د ناکامۍ لامل کېږي، پخپله ور زيات کړئ. يا د ناکامۍ هغه تجربه وليکئ چې تاسې د خپل کاروبار په برخه کې ورسره مخ شوي ياست.
د ناکاميو دغه ډېرش مهم لاملونه د ژوند د تراژيديو داستان تشکيلوي او په عمومي ډول يې ټول خلک په يوه نه يوه ډول حتمي خوند څکي. ښه به وي چې له داسې يوه کس سره چې ښه مو پېژني، په ګډه په دې ليست کې هغه لاملونه په ښه کړئ چې ستاسي د ناکامۍ سبب شوي دي. خو دا به لا ګټور وي چې تاسې يې پخپله پيدا کړئ. ډېر کسان خپل ځان هغه ډول نه شي ليدای چې نور يې ويني، نو له همدې امله وړانديز شوی دی چې د نورو په مرسته د خپلې ناکامۍ لاملونه وپېژنئ.
ايا پر خپل ارزښت پوهېږئ؟
پخوانو ويلي: «هر چا ته خپل ځان ښه معلوم وي.» که تاسې په برياليتوب سره خپلو سوداګريزو توکو ته بازار ومومئ نو؛ تاسې ته بايد
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

خپلې ټولې کمزورۍ څکه معلومې وي چې کنترول يې کړئ يا يې بيخې له منځه يوسئ. خپل قوت هم بايد څکه در معلوم وي چې د خپلو خدماتو د پلورلو په برخه کې ترې ګټه واخلئ. خپل ځان يوازې د يوه دقيق تحليل او ارزونې په پايله کې پېژندلای شئ.

له يوه ځوان څخه د ځان په هکله ناپوهي هغه وخت څرګنده شوه چې په يوه سوداګريز شرکت کې يې د کار کولو لپوالتيا درلوده. دغه ځوان تر هغه وخته ډېر ښه پر مخ روان و چې د شرکت مدير ترې د معاش په هکله پوښتنه نه وه کړې. له هغه يې وپوښتل چې څومره معاش غواړي؟

ده تر هغه وخته کومه ټاکلې اندازه په ذهن کې نه درلوده (مشخص هدف يې نه در لود). تر دې وروسته د شرکت مدير وړانديز وکړ چې دغه ځوان بايد وروسته د يوې اونۍ په مخه په شرکت کې کار وکړي، تر هغه وروسته به بيا دوی ورته د کار په اندازه معاش و ټاکي. خو ځوان ځواب ورکړ چې ګواکې په هغه ځای کې ډېر معاش اخلي چې همدا اوس پکې پر کار بوخت دی.

کله چې په يوه نوي ځای کې د دندې اخيستلو لپاره د اوسني معاش په هکله خبرې کوئ، ډاډه اوسئ چې تر هغه معاش مو ارزښت ډېر دی.

پيسې د هر چا خوښېږي خو ارزښت لرل بيا بېخي بېله موضوع ده. ډېر خلک خپل ارزښت له خپلو معاشونو سره پرتله کوي. دا چې څومره معاش اخلئ؛ ستاسې له ارزښت سره هېڅ تړاو نه لري. ستاسې ارزښت د خدماتو په وړاندې کولو کې ستاسې وړتيا او ورته خدماتو ته د نورو د هڅولو ظرفيت دی.

ځان وپېژنئ!

د شخصي خدماتو د اغېزناکې بازارموندنې لپاره اړينه ده چې د خپلې

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

سوداګرۍ د کلنۍ ارزونې په شان هر کال خپل ځان هم وارزوئ. پر دې سربېره، دغه کلنۍ ارزونه باید ستاسې د تېروتنو په کچه کې د کموالي او مثبتو بدلونونو د زیاتوالي ښکارندویه وي. باید روښانه شي چې یو سړی په ژوند کې وړاندې ځي، شاته کېږي او که ځای پر ځای ولاړ دی؟ په دې کې شک نشته چې په ژوند کې د هر چا موخه پرمختګ وي. د ځان په هکله کلنۍ څېړنه باید وښیي چې په دې موده کې یو کس څومره پرمختګ کړی، یا څو ګامه شا ته پاتې شوی دی. غوره شخصي خدمات هغه وخت وړاندې کېدای شي چې له پرمختګ سره مله وي، پروا نه کوي، که دا پرمختګ ډېر ورو هم وي.

د ځان په هکله کلنۍ څېړنه باید د هر کال په وروستیو کې وشي، نو به راتلونکی کال له پیله په ځان کې د مثبتو بدلونونو د راوستلو لپاره نوي وړاندیزونه چمتو کړای شئ. دا چې ځان سم وپېژنئ، له ځانه لاندې پوښتنې وکړئ او هغو ته د ځواب موندلو لپاره له یوه داسې ملګري مرسته وغواړئ چې ښه مو پېژني او دې ته مو نه پرېږدي چې ځان وغولوئ.

د شخصي ارزونې پوښتنلیک

۱. ایا د راتلونکي لپاره مې خپل هدف ټاکلی؟ (باید هر کال یو مشخص هدف وټاکئ او هغه ته د رسېدو لپاره ټول کال هلې ځلې وکړئ).

۲. ایا د باکیفیته خدماتو د وړاندې کولو په برخه کې مې هغه ډول چې لازمه ده؛ ګامونه پورته کړي دي؟ په دې برخه کې مې کوم پرمختګ کړی دی؟

۳. ایا د خپل ظرفیت له مخې د خدماتو وړاندې کولو لازم کمیت مې په پام کې نیولی دی؟

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

۴. ایا د دندې پر مهال مو هر وخت له همکارانو سره د همغږۍ روحیه پاللې ده؟

۵. ایا د کال په اوږدو کې مې لټي کړې ده؟ که مې کړې ده نو؛ زما پر کار یې څومره بد اغېز کړی دی؟

٦. ایا خپل شخصیت ته مې وده ورکړې؟ که هو؛ نو څه ډول؟

۷. ایا د خپلو پلانونو په عملي کولو کې مې خپل هوډ ټینګ ساتلی و؟

۸. ایا په ټولو مواردو کې پر خپلو پرېکړو ولاړ وم؟

۹. ایا په زړه کې مې له شپږو اساسي وېرو یوه یا څو یې پرېښې دي چې زما پر کار بد اغېزو کړای شي؟

۱۰. ایا کله مې په خپل کار کې له افراط یا تفریطه کار اخیستی دی؟

۱۱. په کاري چاپېریال کې مې له خپلو همکارانو سره ښه چلند کړی دی که بد؟ که مې ناوړه چلند کړی وي نو؛ تېروتنه ټوله زما وه، که نیمه؟

۱۲. ایا خپله انرژي مې پر هدف له تمرکز پرته پر کوم بل شي ضایع کړې ده؟

۱۳. ایا اړیکې مې له تعصب پرته او په روښانه فکر سره پاللې دي؟

۱۴. د خدماتو د وړاندې کولو لپاره مې په کومو برخو کې پرمختګ کړی؟

۱۵. په خپلو عادتونو کې مې انډول مراعات کړی دی که نه؟

۱٦. د کال په اوږدو کې مې پټ یا ښکاره کبر کړی دی؟

۱۷. ایا له خپلو همکارانو سره مې داسې چلند کړی چې هغوی زما درناوي ته اړ کړي؟

۱۸. ایا د کار په جریان کې مې تخمیني پرېکړې او نظریات وړاندې کړي که د تعمق او فکر په وسیله؟

۱۹. ایا د وخت، عاید او لګښتونو په برخه کې مې سپما کړې او خپله

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

پانګه مې ساتلې ده؟

۲۰. پر مثبت کار د بوختیا پر ځای مې خپله څومره انرژي او وخت پر بې ځایه کارونو ضایع کړی دی؟

۲۱. دا چې خپل عادتونه اصلاح کړای شم او د ګټورو خدماتو د وړاندې کولو په وسیله پانګه ولرم، راتلونکی کال باید څه وکړم؟

۲۲. ایا د خپل وجدان لخوا د کوم ناوړه کار له امله ځورېږم؟

۲۳. په کومو برخو کې مې ښه او تر ټاکلي معاش ډېر فعالیت کړی دی؟

۲۴. ایا د چا خو به تر پام بد نه یم راغلی؟ او که یې تر پام بد راغلی یم، نو ولې؟

۲۵. که راتلونکی کال خپل توکي بازار ته وړاندې کوم، پرې ډاډه و اوسم؟ که سږ کال زه د خپلو توکیو یو پېرودونکی وای، نو څومره به له دې توکو راضي وای؟

۲۶. ځان ته مې مناسبه دنده غوره کړې ده؟ که نه نو لامل یې څه دی؟

۲۷. هغه کسان را نه خوښ دي چې ما پرې توکي پلورلي دي؟ که نه وي، نو د ناخوښی لامل یې څه دی؟

۲۸. زه تر کومې کچې د بریالیتوبونو د اصولو پر اساس په خپل کار کې بریالی یم؟ (دا برخه ډېره په مهارت ډلبندي کړئ او له هغه چا سره په ګډه پرې غور وکړئ چې د هغې په دقیق جوړښت کې مرسته درسره کولای شي).

په دې څپرکي کې د ورکړل شویو معلوماتو په اډانه کې اوس تاسې د خپلو شخصي خدماتو د بازارموندنې لپاره د یوه عملي پلان جوړولو ته چمتو یاست. په دې څپرکي کې ټول هغه اساسي اصول موندلای شئ

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

چې د شخصي خدماتو د وړاندې کولو، د رهبرۍ په کچه د کار کولو او همدا راز د رهبرۍ لپاره د فرصتونو د موندلو لپاره څه ډول پلانونه جوړ کړئ. همدا راز د ژوند په ټولو ډګرونو کې د ناکامۍ اصلي عوامل او د ځان پېژندلو لپاره مهم پوښتنلیک درسره مرسته کولای شي.

دلته معلومات په پراخ او مفصل ډول بیان شوي، ځکه چې دا د ټولو هغو کسانو لپاره اړین دي چې غواړي د شخصي خدماتو له لارې پیسې وګټي. هغه کسان چې د پیسو ګټلو فرصتونه یې بایللي او هغه چې په دې برخه کې لومړنۍ ګامونه اخلي او د شتمن کېدو لپاره له شخصي خدماتو پرته بل هېڅ نه لري؛ لازمه ده چې له دغو عملي معلوماتو څخه چې په لاس کې مو دې ګټه وا خلئ.

د دغو معلوماتو دقیق پوهاوی له هغو کسانو سره چې خپل خدمات بازار ته وړاندې کوي یا د خلکو پر خویونو او عادتونو پوهېدل غواړي، هم مرسته کولای شي. دا معلومات هغو کسانو ته هم خورا ګټور دي چې د رهبرۍ، مدیریت او امریت پر ګدۍ ناست دي او د خپلو خدماتو په وړاندې کولو کې د تکړه کسانو د استخدام په لټه کې دي او غواړي چې د خپلې ادارې موثریت وساتي. که تاسې په دې خبره کې شک لرئ، هغو اته ویشتو پوښتنو ته ځواب ووایاست چې د ځان پېژندنې لپاره ذکر شوې.

یو سړی څنګه او چېرې د شتمن کېدو فرصتونه ترلاسه کولای شي؟

اوس چې موږ د شتمنۍ د پیدا کولو پر اصولو رڼا اچوو، طبیعي ده چې وپوښتو: «یو څوک چېرې له دغو اصولو عملي ګټه اخیستلای شي؟" ډېر ښه، راځئ دا وڅېړو؛ هغه امریکایي وګړی چې د لږ یا ډېرې شتمنۍ په

لټه دی، څه ډول کولای شي خپلې موخې ته ورسېږي.

تر دې مخکې چې وړاندې لاړ شو، باید دا مو په یاد وي چې امریکا یو داسې هېواد دی چې د نورې نړۍ په پرتله یې هر وګړی د بیان او فکر د ازادۍ له نعمته برخمن دی. له دې سره سره هم ډېرو امریکایانو له دغو نعمتونو ګټه نه ده اخیستې. موږ امریکایانو هېڅکله هم خپله نامحدوده ازادي د نړۍ د نورو هېوادونو له محدودې ازادۍ سره نه ده مقایسه کړې. په امریکا کې د فکر ازادي شته، د خپلې خوښې د زده کړو له کولو خوند اخیستل کېدای شي، دیني ازادي شته، سیاسي، سوداګریزه، د مسلک د انتخاب، د بې شمېره شتمنیو ترلاسه کولو، د ژوند لپاره د موقعیت غوره کولو، د ژوند د ملګري د انتخاب، له یوه ایالته بل ته د سفر، د خوړو د انتخاب او آن د امریکا د ولسمشرۍ څوکۍ د ترلاسه کولو او د ژوند د ټولو مهمو اهدافو مشخصولو او هغو ته د پلان جوړولو ازادي شته.

تر دې نورې ډېرې ازادۍ هم شته؛ خو ښایي د دې ګټو ازادیو لیست موږ ته د ګټو فرصتونو د برابرولو په لاره کې لوړو اهدافو ته د رسېدو لپاره مرستندوی واقع شي. امریکا یوازېنی هېواد دی چې خپلو ټولو اتباعو ته یې دومره پراخه ازادي ورکړې ده او ګټه یې ټولو ته معلومه ده.

راځئ په دویم ګام کې پر هغو لاسته راوړنو یو څه رڼا واچوو چې امریکایان ترې د همدې پراخې ازادۍ له برکته برخمن شوي دي. د بېلګې په توګه که د امریکا د یوې متوسطې کورنۍ (هغه کورنۍ چې متوسط عاید لري) د هر غړي عاید وشمېرو، دا به روښانه شي چې دا خاوره له څومره پرېمانه شتمنیو او فرصتونو ډکه ده.

الف. خواړه: د ازادۍ او کار ترڅنګ د خوړو، پوښاک او سرپناه موضوع د

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

ژوند درې اساسي اړتیاوې دي.
د شته ازادۍ له امله یوه متوسطه امریکایي کورنۍ کولای شي چې د هېواد په هر گوټ کې د نړۍ هر ډول خوړو ته لاسرسی ولري او په مناسبه بیه یې ترلاسه کولای شي.
ب. سرپناه: د امریکا دغه متوسطه کورنۍ په یوه اسوده اپارتمان کې ژوند کوي چې د برېښنا، گازو او مرکز گرمۍ اسانتیاوې لري.
هغه وچه ډوډۍ چې دوی یې په سهارنۍ کې خوري، په یوه برېښنایي ماشین کې د خوړولو لپاره چمتو کېږي او بیه یې هم یوازې څو ډالره ده. دوی خپل اپارتمان په یوه برېښنایي جارو پاکوي. په تشناب او پخلنځي کې هره گړۍ یخې او تودې اوبه موجودې دي. د خوړو د تازه ساتلو لپاره یخچال لري. یوه مېرمن د خپلو ویښتانو د برابرولو، جامو مینځلو او اوتو کولو لپاره بېلابېل الکترونکي وسایل په خورا اسانۍ کاروي. دغه وسایل د اپارتمان د خونو په دېوالونو کې په نصب شویو ساکټونو کې له برېښنا سره نښلوي او یوازې د یوې تڼۍ په وهلو سره روښانه کېږي. د دې مېرمنې خاوند په یوه برېښنایي ماشین ږیره خرېیي او که یې خوښه وي، د نړۍ په گوټ گوټ کې تفریحي ننداړو ته څلورویشت ساعته لاسرسی لري او یوازې د راډیو یا ټلویزیون د یوې کوچنۍ تڼۍ په وهلو سره له لگښت پرته خوشاله وخت تېرولای شي.
هسې خو په دې اپارتمان کې بې شمېره نورې اسانتیاوې هم شته خو دا لیست دا په ډاگه کولای شي چې امریکایان له څومره ازادیو خوند اخلي. دا په هېڅ صورت سیاسي یا اقتصادي پروپاگند نه دي.
ج. پوښاک: د امریکا په هره برخه کې یوه مېرمن او نارینه دواړه تر ۲۰۰ ډالره په کم کلني لگښت متوسطې جامې اخیستلای شي. دلته مو

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

یوازې د ژوند دریو اساسي اړتیاوو؛ خوړو، پوښاک او سرپناه ته اشاره وکړه. د امریکا متوسط وګړي نورې اسانتیاوې هم لري. دوی دا ټولې اسانتیاوې د اته ساعته سخت کار له لارې نه؛ بلکې د هغه معاش په بدل کې چې په ډېرو اسانه کارونو یې اخلي، تر لاسه کوي.

د امریکایانو خپل شخصي ملکیتونه داسې خوندې دي چې په نړۍ کې یې ساری نشته. هر څوک په ډاډه زړه خپلې اضافه پیسې په یوه بانک کې زېرمه کوي او د بانک د سقوط په صورت کې دولت مکلف دی چې د زیانمن کس خساره جبران کړي. که یو امریکایی له یوه ایالت څخه بل ته سفر کوي، اړ نه دی چې پاسپورت ولري. هر ځای چې یې زړه غواړي په پوره اطمینان سره تلای شي. پر دې سربېره هغه کولای شي چې خپل اقتصادي وضعیت ته په پام سره په رېل ګاډي، شخصي موټر، بس یا الوتکه کې سفر وکړي.

هغه معجزه چې دغه نعمتونه یې مهیا کړي دي

موږ بیا بیا د سیاسي څېرو څرګندونې اورو چې په امریکا کې د ټاکنو پر مهال د رایې ور کولو د ازادۍ ډمامې غږوي، خو د دې ازادۍ طبیعي سرچینه نه تحلیلوي، زه له کوم فشار پرته د دې حق لرم چې د امریکایانو د شتمن کېدو، د ازاد ژوند د ترلاسه کولو او هوساینې لامل توضیح کړم.

زه هم حق لرم چې د دغه نامریي قدرت سرچینه او طبیعي خواص تحلیل کړم، ځکه چې زه د ۲۵ کلونو په بهیر کې پر دې پوهېدلی یم چې ګڼ کسان له دغه ځواکه ګټه اخلي او ځینې یې په ساتلو مکلف دي.

دغه مرموز نعمت بشري پانګه ده!

پانګه یوازې پیسو ته نشو ویلای، دا پانګه د هغو هوښیارانو او پوهانو ډله

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

ده چې د خلکو د خیر ښیګڼې او ګټو لپاره د پیسو د ګټور استعمال لارې چارې او پلانونه جوړوي.

په دې ډله کې ساینس پوهان، د ښوونیز بهیر فعالان، کیمیا پوهان، مخترعان، د سوداګرۍ د چارو کارپوهان، مشهورې اقتصادي څېړې، د لېږد را لېږد د اسانتیاوو درامنځته کولو متخصصان، حسابداران، حقوق پوهان، ډاکتران، او هغه نارینه او ښځې شامل دي چې د صنعت او سوداګرۍ په چارو کې کافي تخصصي پوهه لري. دوی د نویو مسلکونو او حرفو رامنځته کولو ته لاره هواره کړې ده.د پوهنتونونو، روغتونونو او عامه ښوونځیو مالي ملاتړ یې کړی‌دی، ورځپاڼې چاپوي، سړکونه جوړوي، دولتي لګښتونو ته اوږه ورکوي او د بشر د پرمختیایي چارو او هغوی ته د بنسټي اسانتیاوو په برابرولو کې لوی لاس لري. په زغرده وایم چې پانګه‌وال د تمدن د مغز حیثیت لري، ځکه چې دوی د صنعت په رامنځته کولو سره د زده کړو، پوهې او د بشر ټولو پرمختګونو ته زمینه برابره کړې ده.

له ماغزو پرته پیسې تل له ګوانښ سره مخ وي. د تمدن اساسي اړتیا د دغو پیسو مصرفول دي.

د تنظیم شوې پانګونې د تشخیص لپاره دا فرض کولای شئ چې له پانګې پرته د یوې کورنۍ عادي سهارنۍ څه ډول چمتو کوئ؟

په چای راوړلو پسې د چین یا هند سفر ته مجبور یاست او دا دواړه له امریکا ډېر لرې پراته دي. ترڅو چې که تکړه لامبوزن هم یاست، یوازې د یوې دورې په بشپړولو سره به مو پښې او لاسونه سست شي. بله ستونزه دا ده چې څه فرض به کړو چې هډور ځوان یاست او په لامبو مو تر هند او چین سمندرونه کچ کړل. راکړه ورکړه به په کومو پیسو کوئ. ستاسې د

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

هېواد کرنسي خو هلته نه چلېږي.

د بورې د راوړلو لپاره اړ یاست چې د بورې تولیدوونکو هېوادونو کیوبا یا یوتا ایالت ته د سمندر له لارې په لامبو وهلو ځانونه ورسوئ. خو له دې سره سره به هم له بورې پرته خالي لاسونه راستانه شئ، ځکه چې د بورې د تولید لپاره د پیسو ترڅنګ منسجمو هڅو ته هم اړتیا ده. خو فرض کړئ؛ که بوره پیدا هم کړئ چې له بوتان یا کیوبا یې امریکا ته رسوئ نو ډېر وخت نیسي ځکه چې د ترانسپورت اسانتیا به نه وي.

کولای شئ په اسانۍ د نیویارک ښار په فارمونو کې هګۍ واخلئ، خو د دوو ګیلاسو جوسو څښلو لپاره تر فلوریډا پورې اوږده مزل ته اړ یاست.

د وچې ډوډۍ پیدا کولو لپاره کنساس یا د غنمو تولیدونکي بل ایالت ته هم باید اوږد مزل وکړئ.

ناچاره یاست چې د خپلې سهارنۍ له لیسته مو پر بسکټو چلیپا کش کړئ، ځکه چې له روزل شویو کارکوونکو او ماشینونو پرته د هغو تولید ستونزمن کار دی او تر څنګ یې پانګه هم غواړي.

د سهارنۍ د نورو اړتیا وړ توکو برابرولو لپاره لا هم ستاسې سفر پای ته نه دی رسیدلی. تاسې اړ یاست چې یو ځل سویلي امریکا ته هم سفر وکړئ، له هغه ځایه له ځانه سره څو کیلې را واخلئ او په لاره کې د لبنیاتو لکه شیدو او کوچو د ترلاسه کولو لپاره یو ځل بیا تم شئ. کله چې مو دا ټول خوراکي توکي له ځانه سره را وړل، په نیویارک کې به ستاسې کورنۍ په ډاډه زړه د خوړو د مېز تر شا کښېني او په خوند خوند به ستاسې چمتو کړې سهارنۍ نوش جان کړي.

دا یو نامعقول کار دی که نه؟ نو روښانه ده چې که د پانګونې نظام نه

وي، له دومره لرې ځایونو نیویارک ته د دې ساده خوراکي توکو راوړل اسان کار نه دی.

زموږ د ژوند د پانګې د بنسټ ډېره

د همدې ساده سهارنۍ د چمتو کولو لپاره په اوسپنیزو پټلیو، ګازي بېړیو او نورو ترانسپورتي وسیلو د لګول شویو پیسو اندازه تر تصور لوړه ده. له ریل ګاډو، بېړیو، ډېرو روزل شویو کارکوونکو او چلوونکو پرته د دغو اسانتیاوو په برابرولو میلیاردونه ډالر لګول شوي دي. خو بیا هم د لېږد رالېږد اسانتیا د هغې پانګې یوه کوچنۍ برخه ده چې د امریکا د پانګونې نظام د تمدن او عصري اجتماعي پرمختګونو په اوږدو کې رامنځته شوې ده. د هر شي تر را ټوکېدو وړاندې باید د هغه تخم په ځمکه کې کرل شوی وي او تر تولید وروسته بیا بازار ته وړاندې شوي وي. د دغو توکو تجهیز، هغو ته د ماشین الاتو جوړول، بسته بندي کول، بازار ته وړاندې کول او د میلیونونه نارینه او ښځینه کارکوونکو مزد ورکول تر دې لا ډېرو، میلیاردونه ډالرو ته اړتیا لري.

رېل ګاډي او نورې ترانسپورتي وسیلې په طبیعي ډول په خپل سر له ځمکې څخه نه دي راټوکېدلي. دا د تمدن د اړتیا او د هغو کسانو د ډېرو هلوځلو په پایله کې جوړ شوي چې د تصور له ځواکه برخمن وو، پر خپلو هڅو او کوښښونو یې ټینګ ایمان در لود، موخې ته د رسېدو لېوال، د ټینګ هوډ او کلک دریغ څښتنان وو. دې کسانو ته کاپیټلستان یا پانګوال وایي. دوی د جوړولو، اعمارولو او لاسته راوړنو د لېوالتیا له امله ګټور خدمات وړاندې کوي، ګټه ترلاسه کوي او شتمن کېږي. د دوی له هلو ځلو پرته د تمدن نننۍ لاسته راوړنې ناشونې وې. دوی کار وکړ او پراخه شتمني یې ترلاسه کړه.

د موضوع د لا ساده او اسانه کولو لپاره غواړم دا هم پرې ور زیاته کړم؛ دا

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

هغه کسان دي چې موږ یې ډېر ځله نوmونه او کارنامې اورو. دا هماغه کسان دي چې راډیکالان او دغلگر سیاسیون یې د "وال ستریټ" یا "د منفعت لوټونکو" په نامه یادوي. زه نه غواړم چې د یو مشخص کس، ډلې یا اقتصادي نظام په گټه یا د هغوی پر خلاف څرگندونې وکړم.

دا کتاب چې ما پرې کابو پنځه ویشت کاله خواري کړې، یوازېنۍ موخه یې د هغو لارو چارو او فلسفي بیانول دي چې له امله یو سړی چې زړه یې غواړي هومره پیسې وگټي او شتمن شي.

ما دلته د «کاپیټالیستي سیستم» پر اقتصادي گټو رڼا اچولې ده چې هغه دوې موخې لري:

۱. ټول هغه خلک چې غواړي شتمن شي باید په دغه سیستم چې ټول لوی او واړه فرصتونه یې تر کنترول لاندې دي، ځانونه پوه کړي.

۲. غواړم د هغې موضوع دویم اړخ روښانه کړم چې ځینې سیاستوال او عوام فریبان یې له مخې دغه سیستم داسې بیانوي چې گواکې یاد شوی سیستم هېڅ گټه نه لري او د یوه زهري توکي په څېر یې ټولنه له ستونزو او سرخوږیو سره مخامخ کړې ده.

امریکا یو کاپیټالستي هېواد دی او د خپلې پانگې (هغه کسان چې په امریکا کې یې د خپلې سوداگرۍ له امله تمدن ته کار کړی او بېلابېلې اسانتیاوې یې رامنځته کړې دي) له امله پر مخ تللی دی. موږ چې نن د فرصتونو او ازادۍ ډول غړوو او د شتمن کېدو هلې ځلې کوو، باید پر دې پوه شو چې د همدغو منسجم شویو پانگو له هڅو پرته به مو نه د شتمن کېدو خیال ذهن ته راغلی و او نه به مو د دې ازادۍ خوند څکلی و چې نن یې لرو.

په قانوني ډول مال او ثروت د گټورو خدماتو د وړاندې کولو د میتود په

وسیله تر لاسه کېدای شي. تر اوسه داسې هېڅ سیستم نه دی پیدا شوی چې د پیسو ترلاسه کولو په بدل کې له یوه معادل عمل یا بدیل پرته یو سړی په قانوني ډول شتمن کړای شي.

د شتمنۍ فرصتونه

په امریکا کې هغه ټوله ازادي او فرصتونه شته چې پر مټ یې یو ربښتینی او صادق کس شتمنېدلای شي. کله چې یو ښکاري د ښکار اراده کوي، لومړی د ښکار لپاره زمینه برابروي. د شتو د ترلاسه کولو په برخه کې هم په طبیعي ډول همدغه قانون تطبیقېږي.

پخوا تر دې چې څوک په ازاد بازار پسې خوله پرانیزي، پکاره ده لومړی هغه هېواد ته پام وکړي چې د پانګوالي د نظام پر اصولو ولاړ دی او د شتمنۍ اندازه دې یې له دې ولګوي چې مېرمنې یې یوازې پر سُرخي او سپیدو او د سینګار په نورو وسایلو هر کال تر دوه میلیارده ډېر ډالر مصرفوي.

که د شتمنۍ په لټه کې یاست، هغه هېواد ته ځیر شئ چې هر کال یکې د سلګونه میلیونه ډالرو په ارزښت سګرېټ څکول کېږي.

له داسې یوه هېواده د وتلو هڅه مه کوئ چې وګړي یې هر کال په خپله خوښه او پوره لېوالتیا سره د فوټبال، بیس بال او نورو سیالیو پر ننداره میلیونونه ډالر لګوي.

دا هم په یاد ساتئ چې دا هغه سرچینې دي چې دمګړۍ د شتمن کېدو لپاره په دې هېواد کې شته. موږ یوازې څو تجملي او غیر اساسي خدماتو ته اشاره وکړه. خو په یاد مو وي چې یوازې د دغو خدماتو د تولید، لېږد رالېږد او بازار موندنې په برخو کې په دوامداره ډول میلیونونه نارینه او ښځې هره میاشت په میلیونونو ډالرو عاید ترلاسه کوي او هغه بېرته په ورته د ژوند پر اړتیاوو او تجملاتو لګوي.

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

تر ټولو مهمه دا چې؛ د دغو خدماتو او سوداګریو په منځ کې د شتمنیو ترلاسه کولو پرېمانه فرصتونه موندل کېدای شي. په دې صورت کې نو، د امریکایانو ازادي له یوه سري سره مرسته کولای شي. د دغسې کاروبار پر وړاندې هېڅوک او هېڅ شی نه خنډ کېږي. هغه څوک چې خارق العاده استعداد، روزنه او تجربه ولري، له دغو فرصتونو پوره پوره ګټه اخیستلای شي. هغه څوک به ډېر بدچانسه وي چې له دغو فرصتونو سره سره کمې پیسې ګټي. د دغو فرصتونو په مرسته هر څوک خپل روزګار په ډېره اسانۍ پر مخ وړلای شي.

نو بیا څه نه ګورې!؟

فرصتونو درته خپله غېږ پرانیستې ده. یو څو ګامه وړاندې حرکت وکړه، څه چې غواړې خوښ یې کړه، پلان ورته جوړ کړه، عملي یې کړه او په کلک هوډ پر مخ ولاړ شه. نور کار یې کاپیټالستې امریکا ته پرېږده. تاسې کولای شئ پر دې پانګه‌والې امریکا تکیه وکړئ او د خپلو خدماتو په اندازه پیسې راټولې کړئ.

دغه سیستم د هېچا حق تر پښو نه لاندې کوي، خو دا ژمنه هم نه شي کولای چې بې ځایه هلې ځلې دې هم له تا سره د شتمن کېدو په برخه کې مرسته وکړي. دا ځکه چې دا سیستم ناچاره دی چې د اقتصاد د قانون له مخې ستاسې د ښو خدماتو په بدل کې د هغه معادل پیسې درکړي، خو که معادل یې هېڅ وي، پیسې یې هم هېڅ کېږي. په یاد مو وي چې ګټه په تاوان کېږي.

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

اتم څپرکی

پرېکړه

پر زړه نا زړه توب غلبه

د شتمن کېدو پر لور اووم گام

د کابو ۲۵۰۰۰ نارینه او ښځو د ناکامۍ د تجربو د تحلیل په پایله کې جوته شوې ده چې په پرېکړو کې ټکني کېدل او دوه زړيتوب د هغوی د ناکامۍ د یادو شویو ۳۰ عواملو په سر کې راځي.

دا خبره هسې یو نظر نه؛ بلکې یو منل شوی حقیقت دی چې دوه زړي توب د پرېکړو د قاطعیت پر وړاندې خنډ کېږي او د هر انسان هغه دښمن دی چې باید غلبه پرې وشي.

کله چې مو دا کتاب تر پایه مطالعه کړ، بیا به په پرېکړو کې د خپل قاطعیت د ظرفیت د ارزولو فرصت ترلاسه کړئ او پر وخت به قاطع پرېکړې کولای شئ. همدارنگه به له هغو اصولو گټه اخیستلای شئ چې په دې کتاب کې توضیح شوي دي.

د دې تر څنگ د هغو سلگونو کسانو ارزونه چې د میلیونونه ډالرو د ترلاسه کولو فرصت په لاس ورغلی دی، دا حقیقت جوتوي چې دوی ټولو په خپلو پرېکړو کې قاطعیت درلود یا یې د اړتیا په صورت کې خپلې پرېکړې ورو ورو او په ډېر دقت سره بدلې کړې دي. له استثنا پرته؛ هغه کسان چې په پیسو گټلو کې ناکامېږي، لامل یې دا دی چې په پرېکړو کې زړه نا زړه وي یا یې ناڅاپي بدلوي.

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

د هنري فورډ یوه فوق العاده ځانګړتیا دا وه چې ډېرې ژر او قاطع پرېکړې يې کولې او یا يې ورو ورو هغه بدلولې. هغه د همدې ځانګړتیا له امله د سرتمبه لقب اخیستی و. د ښاغلي فورډ همدا ځانګړتیا وه چې خپل "T" ماډل (د نړۍ تر ټولو بدرنګه موټر) يې تولید کړ. فورډ دغه موټر په داسې حال کې تولید کړ چې ټولو سلاکارانو او موټر پلورونکو يې ټینګار کاوه چې بڼه يې ور بدله کړي.

دا سمه ده چې ښاغلي فورډ به ډېر وخت وروسته دغه بدلون رامنځته کړی وي، خو د قضیې بل اړخ دا دی چې د موټر د بڼې تر بدلولو وړاندې، په پرېکړو کې د فورډ قاطعیت هغه ته یو ستر فرصت په لاس ورکړ. په دې کې شک نشته چې د فورډ د قاطعیت عادت له سرتمبګی سره مل و، خو دا ځانګړتیا تر هغه غوره ده چې سړی په پرېکړو کې پڅ وي او ژر يې بدلې کړي.

د پرېکړو کولو راز

ډېر هغه کسان چې د اړتیا وړ پیسو په ګټلو کې ناکامېږي، عموماً هغه کسان وي په اسانه د نورو د نظریو تر اغېز لاندې راځي. دوی ورځپاڼو او نورو اټکلي سرچینو ته اجازه ورکوي چې د دوی لپاره فکر وکړي. نظریات هغه متاع ده چې د ځمکې پر مخ تر ټولو ارزانه پیدا کېږي. هر سړی ګېډۍ ګېډۍ نظریې لري چې پر نورو يې ومني. که د پرېکړو پر مهال د نورو د نظریاتو تر اغېز لاندې راځئ، په هېڅ کار کې نشئ بریالي کېدای او د پیسو ګټلو لېوالتیا خو مو هېڅکله هم پر حقیقت نه شي بدلېدای.

که د نورو د نظریو تر اغېز لاندې راځئ نو؛ له خپلو توقعاتو لاس ومینځئ.

کله چې د دې کتاب له شرح شویو اصولو ګټه اخیستل پیلوئ، له تدبیره

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

کار اخلئ، خپلې پرېکړې پخپله کوئ او پخپله يې عملي کوئ. له خپلې ګډې کاري ډلې پرته بل هېچا ته اجازه مه ورکوئ چې په پرېکړو کې مو زړه نا زړه کړي. په عين حال کې ځان ډاډه کړئ چې د خپلې کاري ډلې د غړو په انتخاب کې دقيق ياست، دوی بايد داسې څوک وي چې موخې ته د رسېدو په لار کې در سره همدردي او همغږي ولري.

نږدې دوستان او خپلوان مو بايد په کار کې مداخله و نه کړي. هغوی، که څه هم نيت يې دا نه وي خو ډېر وخت د خپلو نظريو په وسيله ستاسې د کار خنډ کېږي او کله کله خو آن ستاسې پرېکړې په ټوکو او مسخرو بدرګه کوي. زرګونه کسان خو د ورته ناپوهو ملګرو او خپلوانو د مسخرو او نيوکو له لاسه د ژوند تر پايه په خپلو پرېکړو کې دوه زړي وي او هېڅکله په خپلو پرېکړو کې قاطعيت نه شي کولای.

تاسې خپله هم عقل او ماغزه لرئ، له هغو ګټه واخلئ او خپلې پرېکړې مو خپله وکړئ. که په پرېکړو کې د نورو خلکو معلوماتو او نظريو ته اړ شئ، له دې پرته چې خپل هدف ورته واضح کړئ، په چوپه خوله ترې معلومات راټول کړئ.

ځينې هغه کسان چې ډېر کم پوهېږي، کوښښ کوي چې نورو ته د خپلو نيمګړو معلوماتو او نظريو په ورکولو سره هغوی تر خپل اغېز لاندې راولي. په عمومي ډول داسې خلک تر اندازې ډېر غږېږي او ډېر کم اوري. که غواړئ په بېړه د پرېکړو کولو عادت پيدا کړئ، سترګې او غوږونه مو پرانيستي پرېږدئ او خولې مو وتړئ. هغه کسان چې ډېر غږېږي، کم کار کوي. که اورئ لږ او غږېږئ ډېر، نه يوازې د ګټورې پوهې ترلاسه کولو فرصتونه بايلئ، بلکې په دې ډول خپل اهداف او پلانونه هم هغو خلکو ته رسوا کوئ چې ستاسې د ناکامولو لپاره هېڅ ډول هڅې نه سپموي؛

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

ځکه، هغوی له تاسې سره کینه او حسد لري.
دا هم په یاد ولرئ چې کله د یوه هوښیار او پوه انسان په حضور کې خوله پرانیزئ، په حقیقت کې تاسې هغه ته د خپلې پوهې کچه یا ناپوهي ور ښیاست. خاموشي د هوښیارانو او پوهانو جوهر دی.
دا واقعیت خپل ذهن ته وسپارئ؛ ستاسو په کاروبار کې دخیل خلک هم ستاسې په خبر د پیسو پیدا کولو په لټه کې دي. که د هر چا په مخ کې د خپلو پلانونو په هکله ازادانه خبرې وکړئ، یوه ورځ به په خپلو سترګو ووینئ چې هغه ستاسې په مخکې ستاسې له پلانونو د ځان لپاره ګټه اخیستې وي او بیا به مو خوله وازه پاتې وي.
د خپلو پرېکړو په هکله له هېچا سره مه غږېږئ، په پټه خوله خو په غړېدلو سترګو او پرانیستو غوږونو پرمخ ولاړ شئ.
د دې لپاره چې دغه مشوره مو په یاید پاتې شي، ښه به وي چې لاندې څرګندونې په روښانه ټکو په یوه داسې ځای کې راوځړوئ چې هره ورځ یې ولیدلای او ولوستلای شئ.
«نړۍ ته وښیه چې څه کول غواړې، خو لومړی یې عملي کړه.»
دا د هغه متل معادل دی چې وایي: «یو کار تر زرو خبرو بهتر دی.»
د پرېکړو ازادي که یا مرګ؟
د پرېکړو ارزښت د پرېکړې کولو په زړورتیا پورې تړلی دی. هغه سترې پرېکړې چې د تمدن د رامنځته کېدو لامل شوې، له سترو ننګونو تېرې او ډېر ځله د مرګ له ګواښونو سره مخ شوې دي.
د امریکا پخواني ولسمشر لینکن هغه مهال چې د توکمیزې برابرۍ د اعلامیې د خپرولو پرېکړه یې وکړه پوهېده چې دا کار به یې د زرګونو
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

ملګرو او سیاسي ملاتړو له توندو غبرګونونو سره مخ شي. دی پوهېده چې دغه اعلامیه به د جګړې لمبې بلې کړي او په دغه جګړه کې به زرګونه ځوانان سرونه وبایلي. د لینکن ژوند همدې اعلامیې واخیست. دغه کار یو جرأت و، یوه زړورتیا وه.

سقراط د زهرو جام پر سر واړاوه، خو له خپلو باورونو وا نه وښت؛ دا زړورتیا وه. دغه پرېکړه وه چې د هغه تر مرګ کابو زر کاله وروسته خلک د فکر او بیان له ازادۍ برخمن شول.

د امریکا په شمال او سویل کې د جنرال اي. رابرټ لي له خوا د جګړې پرېکړه هم له زړورتیا ډکه وه. هغه پوهېده چې د ده په ګډون ډېر امریکایان به په دې جګړه کې ککرۍ وخوري، خو بیا یې هم له انګرېزانو د خپلواکۍ اخیستو پرېکړه عملي کړه.

هغه شپږ پنځوس کسان چې په دار د ځړېدو ګواښ یې ومانه

تر ټولو هغو پرېکړو چې امریکایان پرې خبر دي ستره پرېکړه د ۱۷۷٦ز کال د جولای پر څلورمه هغه مهال وشوه چې ۵٦ کسانو خپل نومونه په یوه داسې سند کې ثبت کړل چې یا یې امریکا ته خپلواکي ګټله او یا یې خپل سرونه په دار ځړول.

تاسې به د دې سند په هکله اورېدلي وي، خو له هغې شخصي لاسته راوړنې مو درس نه دی اخیستی چې د دې پرېکړې له امله تر ګوتو شوه.

موږ ټولو ته د دې تاریخي پرېکړې نېټه معلومه ده، خو زموږ په منځ کې ډېر کم کسان پر دې پوهېږي چې دې پرېکړې څومره زړورتیا ته اړتیا درلوده. امریکایان خپل تاریخ ته له هغې زاویې ګوري چې ور ښوول شوې ده؛ یوازې د دې جګړې نېټه او کسان د دوی په یاد دي، دوی ته

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

«ویلي فارج»[1] او «یارک ټاون»[2] معلوم دي، دوی جورج واشنګټن او «لارډ کارنوالیس» پېژني. خو د هغه ځواک په هکله ډېر کم معلومات لري چې د دغو نومونو، ځایونو او نېټو تر شا وو. دوی تر اوسه هم د هغه فوق العاده ځواک په هکله لږ پوهېږي چې د امریکایانو ازادي یې یارک ټاون ته د واشنګټن د لښکرو تر رسېدو مخکې یقیني کړې وه.

زه دا یوه تراژیدي بولم چې مورخینو په خپلو لیکنو کې، هغه ټینګ او پیاوړي ځواک ته کوچنۍ اشاره هم نه ده کړې چې پر مټ یې د امریکا او د نړۍ څو نورو هېوادونه خپلواک شوي دي او د ځمکې پر مخ ټولو ملتونو ته یې نوي معیارونه جوړ کړي دي. زه یې تراژیدي ځکه بولم چې دا هماغه ځواک دی چې یو سړی ترې د ژوند د ستونزو د حل کولو او له ژونده د خپلو غوښتنو ترلاسه کولو لپاره کار اخلي.

راځئ؛ هغو پېښو ته یوه لنډه کتنه وکړو چې دغه ځواک یې زېږولی دی. د دغه ځواک د پیدایښت کیسه د ۱۷۷۰ز کال د مارچ پر پنځمه په بوسټن ایالت کې پیل شوه. برېټانوي عسکر په کوڅو کې په ګرمه بوخت وو او حضور یې د ملکیانو د ځورولو لامل شوی و. دغو استعماري لښکرو بېلابېلې ناخوالې ترسره کولې او په ښکاره یې خلک ځورول. خلک تر پوزې راغلل، د بریتانویانو پر خلاف یې نارې پورته کړې، عسکر یې په ډبرو وویشتل. د دغو سرتېرو قوماندان خپلو سرتېرو ته امر وکړ: «ټوپک ډک کړئ... و یې نیسئ!»

جګړه ونښته. ګڼو کسانو ته مرګ ژوبله واوښته. دې پېښې دومره غوسه را

[1] Valley Forge

[2] Yorktown

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

وپاروله چې د بوسټن ايالتي شورا (چې مشهور استعمارګر يې غړي وو) د کوټلو ګامونو پورته کولو لپاره ناسته وکړه. د دې شورا دوه غړي «جان هانکوک»[۱] او «ساميول اډامز»[۲] وو. دوی په مېړانه خبرې وکړې، و يې ويل چې بايد يو کوټلی ګام پورته شي، ټول برېټانوي عسکر به له بوسټنه وځي.

همدا پرېکړه د امريکا د خپلواکۍ پيلامه ګڼلای شو. دا هم د يادولو ده چې که څه هم د دغو کسانو پرېکړه له خطرونو ډکه وه، خو د ايمان او زړورتيا په اډانه کې وشوه.

د غونډې تر ختمېدو وړاندې ساميول ادامز ته دنده وسپارل شوه چې د بوسټن له والي «هاچنسن»[۳] نه د برېټانوي ځواکونو د وتلو غوښتنه وکړي. دغه غوښتنه ومنل شوه او برېټانوي ځواکونه له بوسټن څخه ووتل، خو د هېواد په نورو ښارو کې لا د خلکو د ځورولو لړۍ روانه وه. دا وضعيت د دې لامل شو چې په امريکا کې د تمدن ټول اړخونه تر اغېز لاندې راولي.

د پوهانو د يوې ډلې تشکيل

«ريچارډ هنري لي»[٤] هم د دې حماسې يوه برخه شو. څکه ده او ساميول اډامز اړيکې سره ټينګې کړې. د ربيارانو پر خوله به يې له يو بل سره يې د خپلو ولايتونو د خلکو د وضعيت د ښه کولو په لاره کې پرتې ننګونې، هيلې او وېرې سره شريکولې. د همدې اړيکې برکت و چې ساميول اډامز

[۱] John Hancock

[۲] Samuel Adams

[۳]

[٤] Richard Henry Lee

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

بلاخره دې نتیجې ته ورسېد چې که د انګرېزانو تر استعمار لاندې دیارلسو مستعمرو تر منځ لیکونه تبادله شي، نو هڅې به یې سره همغږې شي چې ورسره به د دوی ګڼو ستونزه ته د حل لاره هم پیدا شي. د بوسټن تر جګړې دوه کاله وروسته (۱۷۷۲ مارچ) اډامز شورا ته وړاندیز وکړ چې د مستعمرو تر منځ د اړیکو لپاره دې یوه ګډه کمېټه جوړه شي. دغه کمېټه به په هره مستعمره کې ځانګړی استازی لري او موخه به یې په امریکا کې د برېتانیې د مستعمرو د وضعیت د ښه‌والي لپاره دوستانه همکاري وي.

د دې ګډې کاري ډلې جوړول د امریکا د خپلواکۍ لامل شو. په دې ګډه کاري ډله کې اډامز، لي او هانکوک شامل وو.

دوی د بېلابېلو سیمو د استازو کمېټه جوړه کړه. د دې کاري ډلې ځواک ورځ تر بلې د نورو سیمو د استازو په یو ځای کېدو سره زیات شو. پام مو وي چې د دې کمېټې جوړول د ناراضه استعمارګرو منسجم شوی پلان و.

په یووالي کې قوت وي! تر دې وړاندې په نورو مستعمرو کې هم د بریتانیا پر وړاندې د بوسټون په څېر پاڅونونه شوي وو، خو منسجم نه وو؛ ځکه یې د روپۍ ګټه هم نه وه کړې. د دوی هڅې فردي وې او تر یوه چت لاندې سره را منسجمې شوې نه وې. تر هغه وخته چې ادامز، لي او هانکوک لاسونه نه وو سره ور کړي، یوې ډلې هم په راتلونکې ذهن، روح او جسم سره د برېتانوي ښکېلاک پر وړاندې د جنګېدو لپاره مشخصه پرېکړه نه وه کړې.

په ورته وخت کې برېتانوي ځواکونه هم لاس تر زنې ناست نه وو. دوی

هم یوه ماهره کاري ډله درلوده، د هغوی په مرسته یې خپل پلانونه جوړول او تر څنګ یې هم پیسې او هم منظم پوځ درلودل.

هغه پرېکړه چې تاریخ یې بدل کړ

د انګلستان پاچا، هاچنسن، ماساچوسټ ته تبدیل کړ او د ده پر ځای یې «ګیج» د بوسټن والي وګوماره. د ده لومړي کار دا و چې ساموېل ته یې استازی ور ولېږه، د ده نیت دا و چې ساميول ووېروي او له مخالفت څخه لاس په سر کېدو ته یې اړ کړي.

د دې لپاره چې پوه چې څه وشول، نو د «ډګروال فېنټن»[1] (د ګیج استازی) او اډامز تر منځ شوې خبرې دلته راوړوو:

ډګروال فېنټون:

«ما ته د ماساچوسیټ والي ګیج دنده راکړې چې تاسې ته خبر درکړم چې والي درته وړاندیز کوي چې د ښو امتیازونو په بدل کې له مخالفتونو لاس واخلئ. ښاغلیه! دا تاسې ته د والي توصیه ده او هڅه وکړئ چې د هغه جلالتمآب د لا ډېر سرخوړي لامل نه شئ. تاسې پهخپلو ناروا غوښتنو سره قوانین تر پښو لاندې کړي او که دوام ورکړئ د برېټانوي ځواکونو په مرسته به سخت وځپل شئ یا به زنداني شئ. خو که خپل سیاسي لیدلوری مو بدل کړ، نه یوازې دا چې شخصي امتیازات به درکړل شي، بلکې له پاچا سره به هم سولهییزې اړیکې جوړې کړئ.»

ساميول اډامز په دغه وخت کې دوې پرېکړې کولای شوې. یا یې باید د شخصي امتیازونو په بدل کې له مخالفته لاس اخیستی وای او یا یې خپلو مخالفتونو ته دوام ورکړی وای او دار یې منلای وای.

---

[1] Col. Fenton

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

د شرایطو په پام کې نیولو سره اډامز اړ و چې هر څنګه کېږي، باید عاجله پرېکړه وکړي. دې پرېکړې د هغه ژوند اخیستلای شو. ډېر خلک په داسې پرېکړو کې له ستونزو سره مخ کېږي. خو هغه خواب چې اډامز، ډګروال فېنټون ته ور کړ، له ویاړه ډکې څرګندونې وې. ډګروال فېنټون ته یې قسم ورکړ چې باید کټ مټ همدغه ځواب، والي ته ورسوي.

ځواب دا و: «نو لاړ شه خپل والي ته ووایه؛ ډېره موده کېږي چې ما د شاهانو له شاه سره سوله کړې. هېڅ ډول شخصي امتیازات مې د خپل هېواد په ګټه له فعالیتونو نه شي اړولای. خپل والي «ګیج» ته ووایه چې دا هغه ته د سامیول اډامز توصیه ده چې نور هېڅکله د هغو خلکو احساساتو ته سپکاوی و نه کړي چې قهرېدلي دي.»

کله چې والي «ګیج» د «اډامز» دا پاروونکی ځواب ترلاسه کړ، اور یې واخیست، او لاندې اعلامیه یې خپره کړه:

«زه د جلالتمآب شاه په غوښتنه وړاندیز کوم؛ هغه کسان چې خپلې وسلې پر ځمکه ږدي او سولې ته غاړه ږدي، د جلالتمآب لخوا ورته بښنه کېږي. خو سامیول اډامز او جان هانکوک چې بغاوت یې کړی، ګناه یې د بښلو نه ده. دوی باید له کوم عذر پرته د خپلو اعمالو په سزا ورسېږي.»

د والي لخوا پر دغو دوو کسانو فشار د دې لامل شو چې دوی یوه نوې او خطرناکه پرېکړه وکړي. هغوی خپل وفادار سړي را وغوښتل او د یوې مخفي غونډې زمینه یې برابره کړه. (دا هماغه پړاو دی چې ګډه کاري ډله خپل جوهر ښیي). کله چې غونډه جوړه شوه، ادامز دروازه وتړله، د وره کیلي یې جېب ته کړه او ویې ویل چې دوی د بېلابېلو سیمو د مشرانو یوه ګډه ډله جوړوي. هغه زیاته کړه؛ تر هغه وخته چې د مشرانو د

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

دې ډلې د جوړښت پرېکړه نه وي نهايي شوې، ټول بايد په مجلس کې حاضر وي.
دا غونډه له سختو هيجانونو سره مله وه. د ځينو کسانو په زړونو کې وېره وه او د داسې توندلارې پرېکړې احتمالي پايلې يې ښوې. ځينې نور بيا د دې قاطع پرېکړې پر سموالي شکمن وو چې پاچا يې جنګ ته را باله. د ټړلو دروازو تر شا په دې کوټه کې دوه داسې کسان وو چې د وېرې او ماتې په نامه يې څه نه پېژندل. دا دوه کسان هانکوک او اډامز وو. بلاخره د دې دوو تنو په ټينګار نور کسان اړ شول چې د يوې فوق العاده غونډې لپاره د ۱۷۷۴ زکال د سپټمبر پر ۵ مه په فلادلفيا کې سره را ټول شي.
دا نېټه په ياد ولرئ؛ ځکه چې په اوږدو کې يې د ۱۷۷٦ زکال د جولای د څلورمې په پرتله ستر ګامونه واخيستل شول. که پر دې نېټه د يوې فوق العاده غونډې پرېکړه نه وای شوې، ممکن په امريکا کې د خپلواکۍ هېڅ څرک نه وای لګېدلی.
د مشرانو د نوي مجلس (ګانګريس) تر لومړۍ غونډې مخکې، يوه نوي رهبر توماس جفرسن د برېتانيې تر واک لاندې په امريکا کې د برېتانيې په ګټه فعاليتونه پيل کړل. نوموړی چې اصلاً د ويرجينيا اوسېدونکی و، په دغه ايالت کې د برېتانيې له استازي لارډ ډنمور سره يې اړيکې دومره نږدې وې، لکه هانکوک او اډامز چې له خپل والي سره درلودې.
تر هغه وروسته چې د جفرسن مشهور کتاب «د حقوقو نچوړ» چاپ شو، سم له لاسه يې خبر ترلاسه کړ چې خپلو بادارنو ته د ستر خيانت تور پرې لګېدلی او سخته سزا به ورکړل شي. د هغه نږدې همکار پيټريک هنري د ورانکارو فعاليتونو د کولو له امله له شته ګواښونو خبر کړ. په دې هکله د جفرسن څرګندونې تلپاتې بلل کېدای شي. هغه وويل:«که دا فعاليت
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

خیانت وي، پرېږده چې خپل اوج ته ورسېږي!»
دا هغه کسان وو چې له قدرت، واک، پوځي ځواک، پیسو او نورو پرته یې د خپل ولس د ژغورنې هڅې پیل کړې وې، د مشرانو لومړی فوق العاده غونډه جوړه شوه. له همدې نېټې د ۱۷۷٦ زکال د جون تر اوومې یې په مقطعي توګه خپلو فعالیتونو ته دوام ورکړ. پر دې نېټه ښاغلی لي را ولاړ شو او شورا ته یې وینا وکړه. د شورا غړي ورته ګوته په غاښ پاتې وو. ده ویلي وو: «ښاغلو، ښاغلو، زه وړاندیز کوم چې متحدې مستعمرې باید ازاد او خپلواک ایالتونه شي، د بریتانیا د پاچا پر وړاندې ژمن نه وي او دا ایالتونه باید د بریتانیا له هر ډول سیاسي تسلط څخه ازاد وي.»

تر ټولو تاریخي پرېکړه هېڅکله د کاغذ پر مخ ونه لیکل شوه!

د «لي» پر دغه فوق العاده وړاندیز تاوده بحثونه وشول، خو دا بحثونه دومره اوږده شول چې بلاخره یې د هغه د صبر کاسه ډکه کړه. تر څو ورځو بحثونو وروسته دی یو ځل بیا دریځ ته ودرېد، په واضحو ټکو او رسا غږ یې وویل: «ښاغلی رییس، موږ پر دې موضوع څو ورځې بحثونه وکړل، دا یوازېنی لاره ده چې باید تعقیب یې کړو، نو ولې یې نوره هم وغځوو؟ د څه لپاره لا هم پرې مناظرې کوو؟ اجازه ورکړئ چې د امریکا جمهوري نظام جوړ شي. پرېږدئ چې وغوړېږي، د تخریب او ورانې له لارې نه؛ بلکې د قانون په رڼا کې سوله‌ییز جوړښت غوره کړي.»
تر دې مخکې چې د ښاغلي لي په وړاندیز رایه اچونه وشي، دی د ځینو جدي کورنیو ستونزو له امله بېرته ویرجینیا ته ستون شو، خو د دې لپاره چې وړاندیز یې بابیزه ونه ګڼل شي، ټولې چارې یې خپل نږدې ملګري توماس جفرسن ته وسپارلې او هغه هم ژمنه وکړه چې تر هغه وخته به

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

خپله مبارزه روانه کړي چې یې مثبته پایله یې نه وي ورکړې. تر دې وروسته سملاسي د کانګریس رییس ښاغلي هانکوک ښاغلی جفرسن د یوې کمېټې مشر وګوماره چې د خپلواکۍ په هکله رسمي سند ترتیب کړي.

دغه سند چې د جفرسن پر مشري یوې کمېټې د سختو خواریو په پایله کې له یوې مودې وروسته ترتیب کړ، د کانګریس تایید ته په تمه و. پر دغه سند چې چا لاسلیک کاوه، مانا یې دا وه چې د خپل مرګ پر حکم پخپله لاسلیک کوي؛ځکه که مستعمرو له بریتانیا سره جګړه بایللای، نو دوی به هم خپل ژوند بایلود.

سند بشپړ شو او د جون پر ۲۸مه یې اصلي متن کانګریس ته وړاندې شو. پر دغه سند څو ورځې بحثونه وشول، ځینې بدلونونه پکې را وستل شول او بلاخره چمتو شو. د ۱۷۷٦ز کال د جولای پر څلورمه توماس جفرسن د شورا مخ ته ودرېد او هغه سند یې په جرائت ولوست چې د تاریخ په اوږدو کې پر کاغذ نه و لیکل شوی.

کله چې جفرسن دغه سند ولوست، رایه پرې وا چول شوه، تایید شو او شپږپنځوس کسانو لاسلیک کړ. د هر سړي لاسلیک د هغه د ژوند په بیه و. همدا پرېکړه وه چې امریکا یې د خپلواکۍ له نعمته برخمنه کړه.

هغه پېښې له ځان سره تحلیل کړئ چې د خپلواکۍ لامل شوې. پام مو وي؛ امریکا چې اوس د نړۍ پر یوه ستر ځواک بدله شوې، دغه هېواد د هغې کاري ډلې د پرېکړې له مخې رامنځته شوی چې یوازې ٥٦ غړي یې درلودل. هغه پېښې په دقت سره یادابنت کړئ؛ دا د هغوی پرېکړه وه چې د واشنګټن د لښکر بریا یې یقیني کړه، ځکه چې د دې پرېکړې روحیه د. هر هغه جنګیالي په زړه کې وه چې له دوی سره یو ځای

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

جنګېده او دوی ته یې هغه روحي ځواک ور په برخه کړی و چې د ناکامۍ په نامه یې څه نه پېژندل.
مو هم په یاد وي، هغه څه چې امریکا یې خپلواکه کړه، هماغه ځواک دی چې یو سړی ترې په شخصي پرېکړو کې ګټه اخیستلای شي. دغه ځواک له هغو اصولو جوړ شوی چې په دې کتاب کې تشریح شوي دي. د دغو اصولو تشخیص ستونزمن کار نه دی. د امریکا د خپلواکۍ ګټلو په پورته کیسه کې د دې اصولو له ډلې لږ تر لږ شپږ هغه یې ذکر شوي دي. لېوالتیا، پرېکړې، ایمان، مقاومت، ګډه کاري ډله او مشخص پلان هغه شپږ اصول دي چې په دې کیسه کې یاد شول.
خپلې غوښتنې مو مشخصې کړئ
د دې فلسفې له لارې به درته جوته شي چې د لېوالتیا په ملتیا فکر په هماغه اندازه فزیکي معادل د بدلېدو وړتیا لري. تر دې مخکې چې نور هم وړاندې لاړ شو، هیله لرم چې د امریکا د خپلواکۍ د دې کیسې او د متحدو ایالتونو د پولادو شرکت د تشکیل د کیسې په اوږدو کې مې تاسې د افکارو په وسیله د شتمنۍ پیدا کولو په میتود سم پوه کړي یاست
که د دې میتود یا لارې چارې په راز پوه شئ؛ د معجزې په تمه مه کینئ، ځکه چې هېڅکله به یې پیدا نه‌کړئ. تاسې کولای شئ یوازې د طبیعت همېشني قوانین پیدا کړئ. دا قوانین هغو ټولو کسانو ته د لاسرسي وړ دي چې د هغو د استعمال ایمان او زړورتیا لري. له دې قوانینو د یوه ملت د خپلواکۍ ګټلو یا پیسو ګټلو لپاره ګټه اخیستل کېدای شي.
هغه کسان چې پر وخت او قاطع پرېکړې کوي، پوهېږي چې دوی څه غواړي او عموماً هغه ترلاسه کوي هم. رهبران د ژوند په هر ډګر کې په بېړه
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پرېکړې کوي او پرې ثابت پاتې کېږي. د دوی د رهبر کېدو اصلي لامل همدا دی. نرۍ مخکې له مخکې هغو کسانو ته ځای خالي کوي چې روښانه هدف لري او پوهېږي چې کومې خواته روان دي.

په عمومي ډول ځوان کهول په پرېکړو کې د دوه زړيتوب عادت لري. دا عادت له ځوانانو سره د ښوونځي له دورې نيولې آن د پوهنتون تر دورې پورې پاتې کېږي او هېڅ هدف نه شي ټاکلای.

دا چې ځوانان پرېکړې نه شي کولای، لامل يې زموږ د ښوونيز نظام نيمګړتياوې دي. له پوهنتونه تر فارغېدو وروسته هم دوی خپل مسلک نه شي انتخابولای، بلکې يوازې له بېکارۍ د خلاصېدو لپاره په يوه مسلک کې ځان مشغولوي. دوی په هماغه ځای کې نښلي چې له پيله يې پکې کار پيل کړی، ځکه چې د پرېکړې کولو بې وسي يې عادت شوېده. اته نوي سلنه هغه کسان چې په يوه ټيټ مسلک کې پر کار بوخت دي، هغه کسان دي چې پرېکړې نه شي کولای، د يوه مشخص مسلک لپاره پلانونه نه شي جوړولای او نه پوهېږي چې څېرې کار وکړي.

په پرېکړو کې قاطعيت تل زړورتيا ته اړتيا لري، او کله کله خو بېخي د زمري زړه غواړي. هغه شپږ پنځوس کسان چې د خپلواکۍ اخيستلو پر سند يې د لاسليک پرېکړه وکړه، آن له خپل ژونده تېر وو. هغه کس چې د يوې مشخصې دندې د اخيستلو قاطع پرېکړه کوي؛ د خپل ژوند په بيه يې نه کوي، بلکې د خپلې اقتصادي ازادۍ په بيه يې کوي. هغه څوک اقتصادي ازادي، شتمني، د توقع وړ تجارت او مسلکي دندې نه شي ترلاسه کولای چې د دې شيانو د ترلاسه کولو تمه، پلان او غوښتنه ونلري. يو څوک چې د شتمنۍ پيدا کولو هغسې روحيه ولري چې د خپلواکۍ ترلاسه کولو لپاره ساموېل اډامز درلوده، له شک پرته به يې ترلاسه کوي.

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

نهم څپرکی

پاینښت

د ایمان پیاوړي کولو لپاره اړین ثبات

د شتمن کېدو پر لور اتم گام

پر پیسو باندې د لېوالتیا د اړولو په پروسه کې استقامت یو اساسي لامل دی. مقاومت بیا د ارادې له څواکه پیدا کېږي.

کله چې د ارادې څواک او لېوالتیا له یوه بل سره بشپړ ترکیب شي، یوه نه بېلیدونکې جوړه، جوړوي. هغه کسان چې ډېر شتمن شوي، بې عاطفې بلل شوي دي او ځینې وخت خو پرې د بې رحمۍ ټاپه هم لگېدلې ده. خو ډېر وخت دا تورونه حقیقت نه لري. هغه څه چې دوی درلودل، د ارادې له څواک سره گډ شوی مقاومت او ترخنگ یې موخو ته د رسېدو لپاره د لېوالتیا جوهر وو.

ډېر خلک خپل اهداف او هوډونه په اوبو لاهو کوي او د مخالف لوري یا بدمرغۍ په لومړي څرک یې لاسونه او پښې رېږدي او تسلیمېږي. یوازې د گوتو په شمېر څو کسان له دغو بدمرغیو سره سره بیا هم تر هغه وخته خپلو هلو ځلو ته دوام ورکوي چې خپل هدف ته ورسېږي. فورډ، کارنگي، راکفېلرز او اېډېسن یې مشت نمونه خروار دي.

پاینښت ښایي په اتلولي پورې اړوند ضمني معناگانې ونه لري، خو هغه کس چې دا ورتیا لري د هغوی په پرتله چې دا ورتیا نه لري داسې دي

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

لکه پولاد او سکاره.

ستاسې د مقاومت ازموينه

که د دې کتاب له لوستو مو موخه له هغه څخه ګټه اخيستل او د شتمن کېدو د عواملو پېژندل وي، د لومړنۍ ازموينې په توګه هغه مهال ستاسې د مقاومت کچه معلومېږي چې په دويم څپرکي کې توضيح شوي شپږ پړاوونه تعقيب کړئ. که تاسې په سلو کسانو کې د هغو دوو کسانو له جملې ياست چې مشخص هدف او هغه ته د رسېدو لپاره مشخص پلان لري، اړينه ده چې يادې شوې لارښوونې ولولئ او د ورځني ژوند يوه برخه يې کړئ.

د ثبات او مقاومت نشتوالی د هغو مهمو عواملو له ډلې دی چې سړی له ناکامۍ سره مخ کوي. د زرګونو کسانو له تجربو ثابته شوې چې ډېر خلک موخو ته د رسېدو په چارو کې ثبات نه لري او هماغه ده چې نه بريالي کېږي. خو که انسان هڅه وکړي کولای شي چې د مقاومت اصل په ځان کې پياوړی کړي.

موخې ته د رسېدو لېوالتيا د مقاومت لپاره تر ټولو مهمه ده. په ياد مو وي چې د کمزورې لېوالتيا پايلې هم کمزورې وي، کټ مټ هماغسې لکه کم اور چې کمه تودوخه توليدوي. که ستاسو په فکر، په خپلو چارو کې مقاومت او ثبات نه لرئ، د خپلې لېوالتيا په پياوړي کولو سره هغه پياوړی کولای شئ.

دا کتاب ترپايه ولولئ او بېرته دويم څپرکي ته ورشئ او سم له لاسه پکې د شپږو پړاوونو يادې شوې لارښوونې عملي کړئ. که د دغو لارښوونو عملي کولو ته هر څومره لېوال وئ نو پوه شئ چې د پيسو پيدا کولو ته هم هومره لېوال ياست. که دغو لارښوونو اغېز در باندې و نه کړ، پوه شئ

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

چې تر اوسه مو د پیسو ترلاسه کولو لپاره هغه ذهنیت نه دی جوړ شوی چې په دې چاره کې اړین بلل کېږي.

فرصتونه د هغو کسانو په برخه کېږي چې د هغو د جذبولو ذهنیت یې جوړ کړی وي. دا ذهنیت داسې دی لکه اوبه چې په سمندر کې جذبېږي.

که مو ولیدل چې مقامت مو کمزوری دی، پر هغه څپرکي تمرکز وکړئ چې د قدرت په هکله دی. یوه کاري ډله جوړه کړئ او د هغې د غړیو په مرسته خپل مقاومت پیاوړی کړئ. د ثبات د پیاوړتیا لپاره د تلقین او لاشعور په څپرکو کې تر دې ډېرې لارښوونې پیدا کولای شئ. په روان څپرکي کې توضیح شوې لارښوونې تر هغه وخته تعقیب کړئ چې طبیعي ډول مو لاشعور ته ستاسې د لېوالتیا د موضوع روښانه تصویر ورکړي. د دغو ټولو لارښوونو له عملي کولو پرته د ثبات له اصل څخه نه شئ برخمن کېدای.

ستاسې لاشعور د خوب او ویښتیا په دواړو حالتونو کې پرله‌پسې فعالیت کوي.

تاسې د شتمنۍ ذهنیت لرئ که د بېوزلۍ؟

د دې قوانینو د عملي کولو سرسري هڅې له تاسې سره هېڅ ډول مرسته نه شي کولای. که غواړئ چې مثبتو پایلو ته ورسېږئ، دا ټول قوانین تر هغه وخته عملي کړئ چې په عادت مو واوړي. له دې پرته بله هېڅ لاره نشته چې ستاسې د پیسو ګټلو ذهنیت پراخ کړي.

بېوزلي هغه څوک ورجذبوي چې ذهن یې تمایل ورته لري، داسې لکه څوک چې شتمن کېدو ته تمایل لري او شتمن کېږي. په دې دواړو

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

پروسو کې یو شان قوانین عملي کېږي. د بېوزله کېدو ذهنیت پخپله خوښه هغه ذهن تر خپلې ولکې لاندې راولي چې شتمن کېدو ته چمتو نه وي. د بېوزلۍ او شتمنۍ دواړو ذهنیت د عادت له مخې د سړي ذهن ته لاره کوي. که یو څوک له پیله د شتمن کېدو ذهنیت ونلري، باید جوړ یې کړي.

د پورته پاراګراف پر مفهوم پوهېدل د شتمنۍ په پیدا کولو کې د مقاومت ارزښت درته جوتوي. که ثبات ونلرئ، آن د یوه کار تر پیل مخکې لا ناکامېږئ، خو مقاومت مو د بري لامل دی.

که کله مو خپسکه تجربه کړې وي، د مقاومت پر ارزښت پوهېدلای شئ. په کټ باندې غځېدلي، نیمه ویښ یاست، داسې انګیرئ چې ګواکې څوک مو زندۍ کوي. اړخ نه شئ بدلولای، آن ځان لا نه شئ ښورولای. داسې انګیرئ چې باید بېرته پر خپل وجود تسلط پیدا کړئ. د مقاومت لپاره د سختو هڅو په پایله کې بلاخره د خپل لاس د ګوتو ښورولو وړتیا پیدا کوئ. کله چې د ګوتو ښورولو ته دوام ورکړئ، د ټول لاس عضلې مو تر کنترول لاندې راځي او تر هغه وخته دغه هڅې کوئ چې ټول لاس مو خوشې کړي. تر هغه وروسته د خپل بل لاس کنترول هم په همدې ډول ترلاسه کوئ. په همدې شکل یوه پښه، بیا بله او بلاخره د یوې پیاوړې ارادې د قوت په مرسته، د خپل ټول وجود کنترول ترلاسه کوئ. پر ټول وجود ستاسې کنترول بلاخره له دې خپسکې ستاسې د بشپړ خلاصون لامل کېږي. دغه چاره ګام پر ګام مخته وړل کېږي.

تاسې کولای شئ د یوې ورته کړنلارې په عملي کولو سره خپل رواني حالت بدل کړئ. لومړی ورو ورو پیل وکړئ، بیا یې یو څه چټک کړئ؛ پر همدې هڅو باندې کلک ودرېږئ او د خپلې ارادې ټول کنترول ترلاسه

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

کړئ. ثبات ولرئ، فرق نه کوي چې پیل مو څومره ورو دی او نه پوهېږئ چې څه ډول دوام ورکړئ؟ یوازې پر مخ ولاړ شئ. مقاومت به خپله د بریالیتوب لاره در وښيي.
که په دقت سره خپله کاري ډله جوړه کړئ، د هغې ډلې د یوازې یوه غړي په واسطه چې د مقاومت په ساتلو کې مو مرسته درسره وکړي، د بریالیتوب لاره پیدا کولای شئ. ځینې کسان چې شتمن شوي، د اړتیا په وخت کې یې همداسې کړي دي. دوی د خپلو موخو په تعقیبولو کې د ثبات عادت پیدا کړی، ځکه چې د مقاومت د پیدا کولو لپاره یې هلې ځلې کړې دي.
هغه کسان چې د مقاومت عادت یې خپل کړی دی، ښکاره ده چې د ناکامۍ په لومو کې نه نښلي. که هر څومره له موقتي ماتو سره مخ شي، بیا هم ماتې نه مني او پر مخ ځي. کله کله داسې ښکاري چې یو پټ لارښود دی چې انسان د بېلابېلو ناخوالو له لارې ازمايي. هغه کسان چې موخې ته د رسېدو په لاره کې له موقتو ماتو سره سره بیا هم راپورته کېږي او پرمخ ځي، موخې ته رسېدل یې حتمي دي او بیا به نړۍ په لوړ غږ ورته وايي، «افرین! زه پوهېدم چې ته بریالی کېږې!» دغه پټ لارښود هېچا ته اجازه نه ورکوي چې د مقاومت له ازموینې پرته له لاسته راوړنو خوند واخلي. هغه کسان چې مقاومت نه لري، موخې ته نه شي رسېدلای.
مقاومت او ثبات هغه قدرت دی چې پر مټ یې هر ډول موخو ته رسېدل اسانه کېږي. څوک چې موخې ته د رسېدو په لاره کې مقاومت لري، پر دې باور دي چې هره ناکامي له ځان سره موخې ته رسېدو لپاره د

بریالیتوب یو جوهر لري.

خپلې ناکامۍ تر پښو لاندې کړئ

دغه قاعده له استثناوو سره مله ده. ځینې کسان د تجربو پر اساس مقاومت کوي. دا هغه کسان دي چې موخې ته د رسېدو په لاره کې ماتې یو ضمني خنډ بولي. دا هغه کسان دي چې لېوالتیا یې مقاومت لري او پر مټ یې بلاخره ماتې پر بریالیتوب بدلوي. ډېر خلک داسې دي چې له یو ځل ماتې خوړلو وروسته بېرته نه راپورته کېږي. داسې خلک ډېر کم پیدا کېږي چې له ماتې وروسته بېرته را پورته کېږي او په مقابل کې یې خپلې هلې ځلې ګړندۍ کوي. دغه بدمرغه خلک نه پوهېږي چې د ژوند په منډه کې باید هېڅکله شا ته لاړ نه شي. دوی نه پوهېږي چې د مقاومت په نامه یو ځواک هم شته چې په چوپه خوله د ناخوالو پر وړاندې مبارزه کوي او د پرمختګ لاره پیدا کوي. موږ ټول پر دې پوهېږو چې یو څوک مقاومت ونلري، د ژوند په هېڅ ډګر کې نه بریالی کېږي.

د دې لیکنې پر مهال د براډوی تیاتر[1] زما تر سترګو سترګو کېږي. دغه تیاتر ځینو د «مړو هیلو هدیره»[2] او ځینو ته بیا «د فرصتونو ډګر»[3]دی. د نړۍ له ګوټ ګوټ څخه خلک د شهرت، ثروت، قدرت، مینې او ټولو هغو پدیدو په لټه کې چې خلک ورته بریالیتوب وایي، براډوی تیاتر ته مخه کوي. د مرادونو دا ځلی د یو چا د پرله پسې هلو ځلو او لټون پایله ده. براډوی د سترګو په رپ کې نه؛ بلکې د ګڼو ستړیاوو او هڅو په پایله کې رامنځته شوی تیاتر دی. براډوی په اسانۍ سره نه دی رامنځته شوی،

[1] Broadway

[2] Graveyard of Dead Hopes

[3] Front Porch of Opportunity

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

بلکې استعداد، نبوغ او نورې وړتیاوې ورته په‌کار وې. بیا یې هم د رامنځته کېدو تر شا پروت راز «ثبات» دی.

د براډوې د رامنځته کېدو راز د فني هارسټ بریالیتوب ته د رسېدو لپاره د مقاومت په کیسه کې پټ دی. هغه په ۱۹۱۵ز کال کې د لیکوالۍ له لارې د پیسو ګټلو لپاره نیویارک ته راغله. هغه خپلو موخو ته ژر نه؛ بلکې په ډېر ځنډ ورسېده. اغلې هارسټ څلور کاله په نیویارک کې تېر کړل او ښه ورسره بلده شوه. هغې ورځې په خواریو او شپې په هیلو تېرولې. له سختو ورځو شپو سره په مخامخ کېدو یې ونه ویل چې: «سمه ده براډوې، تا وګټله!» هغې به ویل: «ډېر ښه براډوې، ښايي ته ډېر کسان ببزاره کړې، خو ما نه شې ببزاره کولای. زه به دربانديې دومره فشار راوړم چې پخپله به تسلیمېدو ته اړ شې.»

د « The Saturday Evening Post » په نامه یوه خپرندوی د هغې وړاندیز شپږ دېرش ځلې رد کړ. که د فیني هارسټ پر ځای د یوه عادي کس وړاندیز نه وای منل شوی، پر هماغه لومړي ځل ردېدو به یې له خپلو هڅو لاس اخیستی و. خو هغې څلور کاله پرله‌پسې خپرندوی ته د لیکوالي په توګه د منل کېدو وړاندیزونه وکړل او له ځان سره یې پټېیلې وه چې اخر به په همدې نشریه کې لیکوالي پیلوي.

فیني هارسټ بلاخره د خپل پټ لاربنود یانې ثبات په مرسته څلور کاله وروسته له دغه خپرندوی سره د لیکوالۍ په توګه کار پیل کړ. د کار له پیل سره سم یې د خپرندوی د چارواکو پام ځان ته را واړاوه او ډېر ژر یې دومره پیسې وګټلې چې شمېرل یې ورته ستونزمن وو. تر هغه وروسته سینمايي چارواکو هغه پیدا کړه او بیا یې دومره پیسې وګټلې چې پکې

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

ډوبېدله.

تاسې په دې کیسه کې د مقاومت اندازه لګولای شئ چې د لاسته راوړنو په برخه کې څومره اغېزناک دی. یوازې فیني هارسټ نه ده چې د مقاومت له امله یې ژوند فوق العاده مثبت بدلون وموند. په هر ډګر کې چې نارینه او ښځې شتمن شوي دي، لامل یې مقاومت دی. براډوی کولای شي یوه ګدا ته د یوې پیالې کافي او یو ساندویچ خوړلو فرصت برابر کړي، خو که څوک غواړي پراخه شتمني ترلاسه کړي، مقاومت ته اړتیا لري.

که کیټ سمیت دا ولولي، وایي به چې «آمین». هغې کلونه له کوم مادي امتیاز پرته سندرې وویلې. د هر مایکروفون تر شا به ولاړه وه. براډوی هغې ته وویل چې: «رامخته شه او که نیولای یې شې، و یې نیسه.» هغه ډېره موده وروسته موخې ته ورسېده. براډوی نور سترې شوی و او ماتې یې منلې وه. کیټ ته یې وویل: «دا چې ته نه پر شا کېږې، بیه دې ووایه او ورشه راغونډه یې کړه.» اغلې کیټ ځان ته ښه پرېمانه تنخوا وټاکله. تنخوا یې دومره لوړه وه چې د دې د یوې اونۍ تنخوا ښایي د ډېرو کسانو د یوه کال تر تنخوا ډېره وه.

تاسې د مقاومت موندلو لپاره ځان روزلای شئ

مقاومت یو داسې ذهنیت دی چې پراخېدای شي. د نورو ټولو ذهنیتونو په شان ځینې مشخص عوامل لري چې په لاندې ډول بیانېږي:

الف. مشخص هدف: په لومړي سر کې د مقاومت د پراختیا لپاره د خپلو غوښتنو تشخیصول تر ټولو مهم ګام دی. دا هغه پیاوړی محرک څواک دی چې پر ستونزو د غلبې وړتیا پیدا کوي.

ب. لېوالتیا: هغه عامل دی چې مقاومت پیاوړی کوي.

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

ج. په ځان تکیه: په خپلو وړتیاوو باور انسان ته د پلانونو د عملي کولو جرات ور کوي. (په ځان اتکا د تلقین د اصل په هکله په لیکل شوې خپرکي کې د ورکړل شویو توضیحاتو له امله پیاوړې کېدای شي.)
د. مشخص پلانونه: که پلان یو څه خامیاني هم ولري او غیر واقعي هم ښکاره شي، خو چې منسجم وي، د مقاومت په پیدا کولو کې ډېره مرسته کولای شي.
هـ. دقیقه پوهه: د خپلو پلانونو په بشپړتیا پوهېدل، په تجربه او ارزونه پورې تړاو لري او مقاومت پیاوړی کوي. «د پوهې پر ځای پر اټکلونو تکیه کول، مقاومت له منځه وړي.»
و. همکاري: همدردي، درک او له همکارانو سره همغږي د مقاومت په پیاوړتیا کې مهم رول لري.
ز. د ارادې ځواک: مشخص هدف ته د رسېدو لپاره د پلانونو په جوړولو کې فکري تمرکز مقاومت ته لاره هواروي.
ح. عادت: مقاومت د عادت مستقیمه پایله ده، ذهن د هغو ورځنیو تجربو یوه برخه جذبوي چې هغه ترې تغذیه کېږي. ډار د انسان تر ټولو بد دښمن دی چې یو څوک کولای شي په زړورتیا او تکرار سره یې له منځه یوسي. هر هغه څوک چې په جګړه کې یې فعاله برخه اخیستې وي، پر دې ښه پوهېږي.
خپل مقاومت و ازمایئ
د مقاومت د موضوع تر ختمېدو مخکې ځان و ارزوئ او د اړتیا په صورت کې هغه اساسي موارد مشخص کړئ چې تاسې ترې برخمن نه یاست. په پوره زړورتیا ځان و ارزوئ او ګام په ګام د هغو اتو عواملو کمښت په ځان کې وپلټئ چې د مقاومت لپاره اړین دي. د دغه تحلیل په پایله کې به درته جوته شي چې د ځان په هکله په کومو مواردو کې بیا کتنې ته

اړتیا لرئ.

د کمزوري مقاومت نښې نښانې

دلته به تاسې خپل هغه واقعي دښمنان وپېژنئ چې ستاسې او ستاسې د لاسته راوړنو ترمنځ خنډ شوي دي. دلته به نه یوازې د مقاومت د کمزوري کېدو نښې، بلکې پهخپل لاشعور کې د دې کمزورتیا ژور عوامل تشخیص کړئ. لومړنی لست په پوره دقت مطالعه کړئ او که په رښتیا غواړئ چې ځان تشخیص کړئ او پوه شئ چې د کومو کارونو وړتیا لرئ، د ځان په هکله هر اړخیزه څېړنه وکړئ.

۱. د غوښتنو په تشخیص کې پاتې راتلل.

۲. لټي، دلیل ولري او که یې ونلري. (ډېر وخت خلک خپلې لټۍ ته زښت ډېر دلایل تراشي.)

۳. د تخصصي پوهې ترلاسه کولو لپاره د علاقې نشتوالی.

۴. زړه نا زړه توب، په پرېکړو کې ابهام او تکني کېدل.

۵. د ستونزو د حل لپاره د مشخصو پلانونو د جوړولو پر ځای پر اټکلونو او ضمني کارونو تکیه.

٦. له ځانه رضایت؛ دا هغه ستونزه ده چې نه حل کېږي او د هغو کسانو د جوړېدو هیله نشته چې پرې اخته دي.

۷. بې پروایي، په عمومي ډول په دې ستونزه کې ښکېل خلک د دې پر ځای چې د مخالفو اړخونو پر وړاندې و درېږي او مبارزه وکړي، له هر ډول شرایطو سره تفاهم کوي او ورسره غاړه غړې کېږي.

۸. خپله ملامتي د نورو پر غاړه ور اچول او ناوړه شرایطو ته د ناچارۍ له امله غاړه اېښودل.

۹. کمزورې لېوالتیا او خپلې غوښتنې بابېزه ګڼل.

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

۱۰. د موقتي ماتو پر وړاندې تسلیمېدل. (هغه شپږ وېرې چې پر وړاندې یې د ځینو کسانو پښې سستېږي.)
۱۱. د منسجمو پلانونو کمښت یا نشتوالی. (په لیکلې بڼه، چې د لوستو وړ وي.)
۱۲. د نظریاتو په پام کې نه نیولو عادت یا له فرصته ناوړه استفاده.
۱۳. له ارادې پرته هیله‌مندي.
۱۴. د شتمن کېدو پر ځای له بېوزلۍ سره د جوړ جاړي عادت.
۱۵. د شتمنۍ ترلاسه کولو لپاره د لنډو لارو لټول؛ له دې پرته چې یو مناسب بدیل ورته په پام کې ونیول شي. (د جوارۍ او نورو ناروا کړنو له لارې د شتمنۍ پیدا کول.)
۱٦. د پلانونو په جوړولو یا عملي کولو کې د نورو له نیوکو وېره؛ دا هغه دښمن دی چې د لیست په سر کې یې راوستلای شو، ځکه چې دا په عمومي ډول د سړي لاشعور ته لاره کوي او موږ بیا په خپل لاشعور کې د دې کار پر شتون نه خبرېږو. (په تېرو څپرکو کې یادې شوې، شپږ بنسټي وېرې وګورئ.)

که له نیوکو وېرېږئ؟

راځئ له انتقاده د وېرې پر ځینو اړخونو رڼا واچوو. ډېر خلک د ملګرو، خپلوانو او نورو په خوښه ژوند کوي. دوی پخپله ژوند نه شي کولای، ځکه، د نورو له نیوکو وېرېږي.

ډېر خلک د واده پر مهال هم سختې تېروتنې کوي. دوی د نورو د نیوکو له وېرې دا نه شي ویلای چې نه غواړي واده وکړي، دا هم نه شي ویلای چې د واده لپاره یې څوک انتخاب دی/ده. هماغه ده چې وروسته یې بیا

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

ژوند تریخېږي. (هغه کسان د دې وېرې پر ناوړه او تباه‌کوونکي کیفیت ښه یوهېږي چې تجربه یې لري. دا وېره د سړي هیلې له خاورو سره خاورې کوي او پر ځان اتکا یې له منځه وړي.)

میلیونونه کسان له ښوونځیو تر فارغېدو وروسته د خپلې خوښې پوهنځی نه شي انتخابولای، ځکه دا وېره لري چې که د خپلې خوښې پوهنځی انتخاب کړي، له نیوکو سره به مخ شي.

بې شمېره نارینه او ښځې، که ځوانان وي که د لوړ عمر، خپلو خپلوانو ته اجازه ورکوي چې د مسئولیت په نامه د دوی په ژوند کې مداخله وکړي، ځکه چې دوی له نیوکو وېرېږي. (مسئولیت په دې مانا نه دی چې یو سړی دې د نورو په شخصي ژوند کې لاسوهنه وکړي او د نورو ژوند دې ور خراب کړي. هر سړی حق لري چې د قانون په رڼا کې خپلې پرېکړې پخپله وکړي.)

ډېری خلک همدا راز نه شي کولای چې سوداګرۍ ته مخه کړي، ځکه چې که پکې ناکام شي، نور به پرې نیوکې وکړي. په ورته شرایطو کې له نیوکو وېره د بریالیتوب په پرتله ډېره پیاوړې ده.

بې شمېره خلک د ځان لپاره لوړ اهداف نه ټاکي، یا آن د خپل ځان لپاره مسلک نه شي انتخابولای، ځکه چې د خپلو ملګرو او خپلوانو له هغو نیوکو وېرېږي چې وایي:«دومره لوړ لوړ ټوپونه مه وهه، خلک د لېوني ګومان در باندې کوي.»

کله چې اندریو کارنګي را ته وړاندیز وکړ چې د لاسته راوړنو د فلسفې د منسجمولو لپاره د ژوند شل کلونه وقف کړم، لومړۍ انګېزه چې زما ذهن ته راغله، همدا وه چې خلک به څه وایي؟ دغه وړاندیز زما د ژوند لپاره یو داسې منزل وټاکه چې ما هېڅکله نه درلود. تر دې وړاندیز وروسته زما په

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

ذهن کې د خلکو د خبرو او نیوکو له وېرې دومره ډېرې او بېلابېلې پلمې راغلې چې اندازه یې نشته. زما په باطن کې یو شي راته وویل:«ته دا نه شې کولای، دا یو لوی مسئولیت دی او ډېر وخت غواړي، خپلوان به دې ستا په هکله څه فکر کوي؟ د دې ګټه به څه وي؟ تر اوسه هېڅوا هم د بریالیتوب فلسفه نه ده راسپاړلې، ته څه حق لرې چې باور وکړې، دا کار کولای شې؟ ته څوک یې چې دومره لوړ اهداف تعقیبوې؟ ته په فلسفه څه پوهېږې؟ خلک به ګومان وکړي چې لېونی شوی یې (او همداسې وشول) ولې تر اوسه چا په دې کار لاس نه دی پورې کړی؟»

دې او دېته ورته نورو پوښتنو زما ذهن مصروف کړی و او زما پام یې ځان ته اړولی و. ما ته داسې ښکارېدل لکه ټوله دنیا چې راته متوجه وي او ملامتوي مې چې په دنیا کې کارونه کم وو چې ته د کارنګې وړاندیز عملي کول غواړې.

ما هغه وخت ډېر ښه فرصت درلود چې دا وهمونه تر دې وړاندې چې پر ما را ټول شي و وژنم. موده وروسته چې مې د دغه وړاندیز له مخې زرګونه کسان تحلیل کړل، پوه شوم چې ځینې مفکورې نوي نوي او تنکي تېغونه وهي او یوازې یوه پوکي ته اړتیا لري چې پکې د مشخصو پلانونو او بېړنیو ګامونو په پورته کولو ټوکېدای شي. یوه مفکوره پر هماغه شېبه ودې ته چمتو کېږي چې تازه په تازه یې د سړي په ذهن کې نفوذ کړی وي. هره شېبه چې ساه اخلي، جرړې یې لا پسې غځېږي. له نیوکو وېرې د هرې مفکورې له غوړېدا سره هممهاله د هغې په بېخ کې د یوه زهري بوټي په څېر نفوذ کوي او د هغې د نابودۍ اسباب برابروي او د پلانونو منسجمولو او د عمل پر وړاندې یې د خنډونو را ټوکولو هڅه

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

کوي.

د مفکورو د عملي کولو په اوږدو کې لنډې وقفې

ډېرخلک باور لري چې د بریالیتوبونو د ترلاسه کولو لپاره ځینې وخت وقفه اخیستل په‌کار دي. دغه باور یو لامل لري؛ دا د هغو کسانو مفکوره ده چې ټوله تکیه یې پر تقدیر وي او تل د ناهیلۍ ښکار کېږي. دوی ځینې نور هغه مهم عوامل له پامه غورځوي چې بریالیتوب یقیني کوي. دا هغه منطق دی چې د اړتیا په صورت کې ځای ځای وقفه کول اړین بولي.

کلونه وړاندې د اقتصادي کړکېچ پر مهال د کومیډي او طنزي سناریو ګانو لیکونکی او ممثل ډبیلیو. سي. فیلډز ډېر نېسمن شو او د عاید هېڅ سرچینه یې نه درلوده. دا په داسې حال کې و چې د نوموړي عمر تر شپېتو کالو اوښتی و. دا هغه عمر دی چې ډېر خلک یې د پیرۍ او کمزورۍ پړاو بولي. خو هغه سخته لېوالتیا درلوده چې دا ځل په یوه نوي ډګر یانې فلمونو کې له مزد پرته بېرته تمثیل ته مخه کړي. د نورو ټولو ناخوالو ترڅنګ، هغه وغورځېد او څټ یې خوږ شو. ممکن که د ده پر ځای کوم بل څوک وای، هرو مرو به تسلیم شوی و او نور به نو په ټپه درېدلی و. خو فیلډز ثبات درلود، هغه پوهېده چې که دوام ورکړي، وړاندې یا وروسته به وقفه وکړي او هغه دغه وقفې ترلاسه هم کړې، خو د چانس په توګه نه.

دغه راز ماري ډریسیر هم د شپېته کلنۍ پر مهال نه دنده درلوده، نه یې د عاید بله سرچینه او له سختې مفلسۍ سره لاس و ګرېوان وه. هغې هم غوښتل وقفې واخلي او ترلاسه یې هم کړې. په هماغه عمر کې چې ډېر وګړي د پیرۍ له امله له کار او فعالیته معاف کېږي ، هغې ته یې خپل

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

مقاومت په ژوند کې یو ستر تحول برابر کړ.

ایډي کانټر په ۱۹۲۹ز کال کې د صرافۍ د مارکیټونو د کسر له امله خپله ټوله شتمني و بایلله، خو لا یې هم ثبات او زړورتیا درلوده. د همدغو دوو اصولو پر مټ، نوموړي ځان بېرته پر خپلو پښو ودراوه او په یوه اونۍ کې یې عاید ۱۰،۰۰۰ ډالرو ته لوړ کړ. په حقیقت کې، که یو څوک مقاومت ولري، پر ستونزو لاسبری کېدای شي.

یوازېنۍ وقفه چې سړی یې باید واخلي، هغه ده چې موخې ته تر رسېدو وروسته اخیستله کېږي. دا وقفه د مقاومت له امله ترلاسه کېدای شي. د پیل نقطه د هدف تشخیص دی.

سل هغه کسان چې تاسې ورسره ګورئ، و ازمایئ. له هغوی وپوښتئ چې څه کول غواړي؟

په سلو کې ۹۸ تنه یې بې ځوابه پاتې کېږي. که تاسې پرې لږ ټینګار وکړئ، نو ځیني به یې وایي: امنیت، ځینې نور به وایي: پیسې، ځینې به وایي: خوشالي، ځینې نور به وایي: قدرت او شهرت او د ځینو نورو ځواب به یې اجتماعي موقف، له اسایشه ډک ژوند، سندرغاړي کېدل، نڅا یا لیکوالي وي. خو د دوی په منځ کې یو هم د دې وړتیا نه لري چې دغو غوښتنو ته د رسېدو لپاره یو وړوکی پلان ولري یا هغه تشخیص کړای شي. شتمني د غوښتنو پر بنسټ نه شي ترلاسه کېدای. هغه د لېوالتیا پر ملاتړ د پلانونو د تشخیصولو او مقاومت په اډانه کې د ترلاسه کېدو وړ ده.

د مقاومت د غښتلي کولو لارې چارې

د مقاومت د عادت د ترلاسه کولو لپاره څلور ساده ګامونه شته. هغه پراخو

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

زده کړو او ځیرکۍ ته نه؛ بلکې لږ وخت یا هڅې ته اړتیا لري. اړین گامونه په لاندې ډول دي:

۱. یوه مشخص هدف ته د رسېدو لپاره اورنۍ لېوالتیا؛

۲. یو مشخص پلان چې د پرله‌پسې عمل په بڼه بیان شوی وي؛

۳. ملگرو او خپلوانو ته په شخصي مسئلو کې د مداخلې د اجازې نه ور کولو په شمول له هر ډول منفي انگېزو خالي ذهنیت؛

۴. د هدف په تعقیبولو او د پلان په عملي کولو کې له یوه یا ډېرو کسانو د دوستانه مرستې اوهمکارۍ غوښتل؛

دغه څلور گامونه د ژوند په هر ډگر کې د بریالیتوب په برخه کې اساسي رول لري. په دې کتاب کې د ذکر شوې فلسفې د دیارلسو اصولو په عملي کولو کې د دې څلورو گامونو عادت کېدل اړین دي.

دا هغه گامونه دي چې پر مټ یې یو سړی خپل اقتصادي برخلیک کنټرولولای شي.

دا هغه گامونه دي چې یوه سړي ته د فکري ازادۍ او خپلواکۍ لاره ښیي.

دا هغه گامونه دي چې یو سړی لږ یا ډېر شتمن کولای شي.

دا هغه گامونه دي چې د شهرت، قدرت او نورو معنوي پدیدو د ترلاسه کولو په برخه کې ترې گټه اخیستل کېدای شي.

دا هغه څلور گامونه دي چې مطلوبې وقفې تضمینوي.

دا هغه گامونه دي چې خوبونه پر حقیقت بدلوي.

دا هغه گامونه دي چې وېره، بې زړه توب او د لېوالتیا کمی له منځه وړي.

هر هغه څوک چې دا څلور گامونه اخلي، په بدل کې یې له حیرانوونکو

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

انعامونو سره مخ کېږي. دا گامونه د ژوند په هره برخه کې پر ځان د باور د بسیاینې سبب کېږي او د خپلې خوښې د ژوند جوړولو په چارو کې گټه لري.

پر ستونزو څه ډول برلاسي شو؟

هغه کوم مخفي ځواک دی چې له د مقاومت څښتنانو ته پر ستونزو د غلبې ظرفیت ورکوي؟

ایا مقاومت د یوه سړي په ذهن کې د ځینو روحي، رواني او کېمیاوي فعالیتونو په تنظیمولو سره هغه ته فوق العاده طبیعي ځواک ورکوي؟ ایا لایتناهي پوهه د هغه چا مرستې ته ور دانگي چې له ماتې وروسته په داسې حال کې چې ټوله نړۍ یې پر خلاف جنگېږي، بیا هم خپلې مبارزې ته دوام ورکوي؟

دا او دې ته ورته نورې پوښتنې هغه وخت زما په ذهن کې انگازې کوي چې د هنري فورډ په څېر کسان په خالي لاسونو هڅې پیلوي او په مقاومت سره د صنعت په نړۍ کې لویې امپراتورۍ جوړوي. یا توماس اې. ادېسن چې یوازې درې میاشتې یې زده کړې کړې وې خو د مقاومت پر مټ یې ځان د نړۍ پر یوه ستر مخترع بدل کړ. هغه د خپل مقاومت پر مټ د خبرو کولو ماشین، د محرکو تصویرونو ماشین، د تودوخې په وسیله روښانه کېدونکی چراغ او دې ته ورته سلگونه نور گټور اختراعات وکړل.

زه له نېکه مرغه د دې دواړو ښاغلي ادېسن او ښاغلي فورډ د تحلیلولو له وياړه برخمن یم. زه له یوې مودې راهیسې دوی پېژنم او دواړه مې عملاً څېړلي دي چې د بریالیتوب او خارق العاده لاسته راوړنو راز یې مقاومت

دی.

که د پیغمبرانو، فیلسوفانو، پخوانیو دیني رهبرانو او کرامت لرونکو اشخاصو په هکله څېړنه وشي، له شک پرته د ټولو د مهمو لاسته راوړنو لاملونه به مقاومت، مشخص هدف او پر هڅو تمرکز وي.

که چېرې د اسلام د ستر پیغمبر حضرت محمد(ص) زړه رانښکونکې کیسه او د هغه مبارک د ژوند کارنامې وڅېړو، هغه د نوي عصر د صنعت او اقتصاد له بریالیو څېړو سره پرتله کړو او په منځ کې یې مشترک ټکي و ارزوو، بیا هم وینو چې مقاومت د ټولو د بریالیتوبونو لامل دی.

که تاسې د مقاومت د دغه عجیب ځواک مطالعې ته لېواله یاست د حضرت محمد(ص) د ژوند کارنامې (چې موږ ټول ورسره اشنا یو) ولولئ.

د اسلام ستر پیغمبر او خاتم الانبیا

ترتیب: توماس سرگي

محمد(ص) پیغمبر و، خو کله یې هم کومه داسې معجزه ننداري ته وړاندې نه کړه چې خلک ورته هک پک شي «لکه د موسی(ع) لکړه». هغه د خپل عصر په مدرسو کې رسمي زده کړه نه وه کړې او تر څلوېښت کلنۍ پورې پر پیغمبرۍ نه و مبعوث شوی. کفارو ورسره ډېرې ناروا وې وکړې او ډېر یې وځوراوه. بې عقله ځوانانو په تیږو وویشت او ښځو به پرې له بامونو خځلې ورشیندلې. پر حضرت محمد (ص) د مکې د خلکو ظلمونه تر حد واوښتل او مهاجرت ته اړ شو. لارویانو یې خپل هر څه له لاسه ورکړل او ورپسې دښتو او بیدیاوو ته وکوچېدل. رسول الله(ص) لس کاله د اسلام د مبین دین په لاره کې هڅې وکړې او د نورو له تمسخر او بېوزلۍ پرته یې بل څه تر لاسه نه کړل. خو پر پیغمبرۍ د مبعوث کېدو پر دوه ویشتم کال، د عربو سردار او د مکې مکرمې حکمران و. هغه د نړۍ تر ټولو ستر

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

دین «اسلام» ته ظهور ور کړ. د محمد(ص) د دغو ټولو بریاوو تر شا درې انګېزې موجودې وې: د کلام قدرت، د دعا قوت او د لوی خدای(ج) عبادت.

حضرت محمد(ص) د مکې په یوه معتبره خو بېوزله کورنۍ کې نړۍ ته سترګې پرانیستې. مکې په هغه زمانه کې د نړۍ د څلور لارې حیثیت درلود، کعبې شریفې پکې موقعیت درلود او د نړۍ یو ستر سوداګریز مرکز و. خو د مکې ماشومان په بیدیاوو کې لویېدل. د اسلام ستر پیغمبر چې په کوچنیوالي کې یې مور او پلار وفات شوي وو، هم په همدې بیدیاوو کې را لوی شو. هغه په زلمیتوب کې یو شپونکی و او د ښه شهرت له امله ډېر ژر د مکې د یوې سترې کونډې سوداګرې لخوا د سوداګریزو کاروانونو د مشرۍ پر دنده وګومارل شو. هغه په دې وخت کې د نړۍ ختیځو څنډو ته سفرونه وکړل او هلته یې له بېلابېلو خلکو سره، چې مختلف عقاید یې لرل، اشنا شو. هغه د عیسویت دین او د هغه لارویان و ارزول. په ۲۸ کلنۍ کې یې له هماغې عربې سوداګرې «بي بي خدیجې» سره چې ده ته یې د خپلو سوداګریزو کاروانونو مسئولیت ورسپارلی و، واده وکړ[1]. له دې درنې او شتمنې سوداګرې سره تر واده دوولس کاله وروسته بیدیاوو ته لاړ. څه موده وروسته د قرآن کریم له یوه آیت سره بېرته راستون شو او بي بي خدیجې(رض) ته یې وویل چې حضرت جبراییل(ع) یې ولید او ده ته یې د خدای(ج) له لوري پر پیغمبرۍ د

[1] اکثره مسلمان مورخین وایي چې دغه مهال حضرت محمد (صلی الله علیه وسلم) ۲۵ کلن و. خو داسې روایتونه هم شته چې دغه مهال محمد (صلی الله علیه وسلم) ۲۸ کلن و. لیکوال بنایي د همدغو روایاتو پر بنسټ ویلي وو. (ژباړن)

مبعوث کېدو زیری ورکړ. د لوی رب لخوا نازل شوی کتاب «قرآن عظیم الشان» د حضرت محمد(ص) معجزه وه. هغه شاعر نه و او لیک لوست یې هم نه و زده. خو د قران مبارک آیتونه چې پرې نازلېدل، خلکو ته به یې تلاوت کول. دغه آیتونه د هر شاعر تر شعرونو ښکلي او زړه راښکونکي وو. دوی ته د قران کریم آیتونه تر ټولو ستر انعام و، ځکه چې هغه د یو فرد نه؛ بلکې د لوی رب کلام و. په قرآن کې ویل شوي چې د خدای پر نزد ټول انسانان سره برابر دي. د کعبې په انګړ کې د ۳٦۰ بُتانو نسکورول د محمد(ص) لېوالتیا وه او پرې برلاسی شو. دغو بُتانو به د مکې د بېدیاوو سوداګر د ځان خواته راکښل او د سوداګرۍ مانا یې درلوده. تر هغه وروسته د مکې سوداګرو او پانګه‌والو هجوم وکړ او محمد(ص) بیدیاوو ته لاړ چې پر نړۍ حاکمیت ټینګ کړي.

اسلام ظهور وکړ. له بېدیاوو او دښتو د اسلام وړانګې خپرې شوې او لارویانو یې د خپلو سرونو او مالونو په بیه مبارزه وکړه. محمد(ص) د نړۍ یهودانو او عیسویانو ته د اسلام د سپېڅلي دین بلنه ورکړه. هغه اسلام یو نوی دین نه باله او ټول هغه کسان یې یو ځای کېدو ته رابلل چې خدای یې مانه. که یهودانو او عیسویانو د هغه بلنه منلې وای، اوس به نړۍ د اسلام تر تسخیر لاندې وه. کله چې د اسلام لښکرې بیت المقدس ته داخلې شوې، د محمد(ص) د ایمان له امله آن یو کس هم ونه وژل شو. خو یوه پېړۍ وروسته چې کله یهودانو پر بیت المقدس برید وکړ، د ښځو او ماشومانو په ګډون یې د هېڅ مسلمان وژل ونه سپمول. خو عیسویانو حداقل د اسلام یوه نظریه ومنله چې د علم او پوهې ترلاسه کول وو.

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

لسم څپرکی

د کاري ډلې څواک

محرکه قوه

د شتمن کېدو پر لور نهم گام

قدرت د پیسو گټلو د چارو د بریالیتوب بنسټ دی.

که د پلانونو د عملي کولو لپاره د هغو تر شا کافي قدرت نه وي، پلانونه بې حرکته او بې گټې دي. په دې څپرکي کې به تاسې له هغو لارو چارو سره اشنا شئ چې د قدرت ترلاسه کولو او له هغه څخه د گټې اخیستلو څرنگوالی بیانوي.

قدرت منسجمې او هغې پوهې ته ویلای شو چې په هوښیارۍ ورته لابښوونه شوې وي. هغه قدرت چې موږ په دې ځای کې ورته اشاره کوو، د منسجمو هڅو پر مټ او په سم استعمال سره لېوالتیا د هغه پر معادل پیسو بدلوي. منسجمې هڅې چې یوې مثبتې پایلې ته د رسېدو په لاره کې گټورې دي، له دوو یا ډېرو همکارانو سره د همغږۍ په روحیه رامنځته کېږي.

د پیسو گټلو لپاره قدرت ته اړتیا ده. پیسې چې تر لاسه شي، بیا یې د ساتلو لپاره هم قدرت ته اړتیا ده.

راځئ د دغه قدرت د ترلاسه کولو څرنگوالی جوت کړو. که قدرت د «منسجمې پوهې» په مانا وي، راځئ چې پر دې سرچینه رڼا واچوو:

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

الف. لایتناهي هوښیارتیا: د پوهې دغه سرچینه چې په راتلونکو څپرکو کې یې په هکله توضیحات ورکړل شوي، ښایي د نوښتگر تصور په مرسته درک شي.

ب. زېرمه شوې تجربه: د انسانانو پر تجربو د کتابتونونو الماری ډکې دي. د دغو تجربو یوه مهمه برخه چې تنظیم او درجه‌بندي شوې وي په ښوونځیو او پوهنتونونو کې تدریسېږي.

ج. ازمایښت او څېړنه: دساینسي علومو تر څنگ د ژوند په هر ډگر کې انسانان هره ورځ نوي واقعیتونه را ټولوي، تقسیم‌بندي او منسجم کوي یې. دا هغه سرچینې دي چې د تجربو د نه درلودو په صورت کې ترې گټه اخیستل کېدای شي. له دغو سرچینو څخه د استفادې په وخت کې بیا هم باید نوښتگر تصور وکارول شي.

کولای شئ چې د پورته سرچینو پر مټ پوهه ترلاسه او هغه پر قدرت بدله کړئ. د پوهې د قدرت په وسیله مشخص پلانونو تنظیم او بیا یې عملي کړئ.

د پوهې ترلاسه کولو د یادو شویو دریو مهمو سرچینو پر مټ یو سړی کولای شي چې د خپلو هڅو په مرسته پر ستونزو برلاسی شي او د مشخصو پلانونو په جوړولو او عملي کولو کې ترې گټه واخلي. که پلانونه ډېر پراخ وي، باید له نورو همکاري وغواړي او د هغوی په مرسته قدرت ترلاسه کړي.

د یوې کاري ډلې په وسیله د قدرت ترلاسه کول

کاري ډله داسې تعریفولای شو: «یوه مشخص هدف ته د رسېدو لپاره د دوو یا ډېرو کسانو تر منځ د همکارۍ او همغږۍ په روحیه پوهه او هڅې

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

شریکول.»

د کاري ډلې له جوړولو پرته یو سړی هدف ته د رسېدو لپاره ستر قدرت نه شي ترلاسه کولای. په تېر څپرکي کې پر پیسو باندې د لېوالتیا بدلولو لپاره د مشخصو پلانونو جوړولو لارښوونې وشوې. که تاسې په هوښیارۍ او مقاومت سره دغه لارښوونې عملي کړئ او یوه کاري ډله جوړه کړای شئ، داسې یې وبولئ چې آن تر پیل مخکې مو هدف ته د رسېدو نیمایي مزل وهلی دی.

نو باید وویل شي چې په دقت سره د انتخاب شوې ګډې کاري ډلې په مرسته په ډېر ښه ډول د قدرت ترلاسه کولو لپاره زمینه برابرولای شئ. دلته به د کاري ډلې دوې ځانګړنې چې یوه یې اقتصادي ماهیت لري او بلې ته یې رواني ویلای شو، توضیح کړو. د کاري ډلې اقتصادي اړخ روښانه دی. هغه کس چې خپل پلان ته د رسېدو په لاره کې مشورو، تدابیرو او شخصي همکاریو ته اړتیا لري، لازمه ده چې د هغو کسانو اقتصادي ګټې په پام کې ونیسي چې د زړه له کومي ورسره د بشپړې همغږۍ په فضا کې همکاري او مرسته کوي. د متحدینو دغه ډول همکاري نږدې د ټولو سترو فرصتونو بنسټ جوړوي. د دغه ستر واقعیت په پام کې نیولو سره اړینه ده چې خپل مالي وضعیت ته هم پام وکړئ.

د کاري ډلې د اصل رواني اړخ ډېر لنډ خو مالکیت یې ډېر سخت دی، ځکه چې د انسان له هغه روحي ځواک سره تړاو لري چې په ټولیزه توګه پرې پوهېدل اسان نه دي. دغه جمله به تاسې ته پر هغه د پوهېدو لپاره یو ښه وړاندیز وي: «دوه ذهنونه هېڅکله د یوه درېیم ناملموس او نامریي قدرت له ترلاسه کولو پرته داسې سره حل کېدای نه شي چې درېیم ذهن

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

رامنځته کړي.»

د انسان ماغزه د انرژۍ هغه شکل دی چې په طبیعي ډول پیدا شوې ده. کله چې د دوو کسانو ذهنونه د همغږۍ په روحیه له یو بل سره همکاري کوي، د دغو ذهنونو د انرژۍ روحي واحدونه له یوه بل سره غوټه کېږي او د کاري ډلې رواني اړخ تشکیلوي.

د ګډې کاري ډلې اصل؛ په تېره بیا د هغه اقتصادي اړخ ته پنځه ویشت کاله مخکې انډریو کارنګي زما پام ور واړاوه. د دغه اصل کشفول د دې لامل شو چې زه د خپل ژوند یوه لویه برخه د بریاوو او فرصتونو څېړنې ته ځانګړې کړم.

د ښاغلي کارنګي ګډه کاري ډله له کابو پنځوسو هغو کسانو تشکیل شوې وه چې په مرسته یې هغه د پولادو د صنعت او بازارموندنې مشخص هدف ته ورسېد. هغه خپله ټوله شتمني د همدې کاري ډلې له برکته ترلاسه کړه.

که هغه کسان تحلیل کړئ چې په منځنۍ یا لویه کچه شتمن شوي دي، پخپله به پوه شئ چې په شعوري یا نا شعوري ډول یې د کاري ډلې اصل کارولی دی. ستر قدرت له کاري ډلې پرته د بل هېڅ اصل له لارې نه شي ترلاسه کېدای.

د ماغزو قدرت څه ډول ډېرېدلای شي

د انسان ماغزه له یوې الکترونیکي بټرۍ سره پرتله کېدای شي. له دې حقیقته انکار نه شي کېدای چې څو بټرۍ چې سره وصل شي تر یوې بټرۍ ډېره انرژي تولیدوي. دا هم حقیقت دی چې یوه بټرۍ د خپلو واحدونو د ظرفیت په تناسب انرژي تولیدوي.

ماغزه هم د دې بټریو غوندې کار کوي. له دې دا واقعیت ثابتېږي؛ لکه

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

څرنگه چې ډېرې بډېرې تر یوې ډېره انرژي تولیدوي او ظرفیتونه یې سره توپیر لري، دغه راز ځینې ماغزه ډېر فعال وي او ځینې یې لږ او د څو ماغزو ترمنځ همکارۍ او همغږۍ شوې اړیکې تر یوه مغز ډېر افکار تولیدوي

له دې بېلگې دا خبره جوتېږي چې د کاري ډلې په اصل کې دا راز پروت دی چې له مخې یې یو سړی خپل ماغزه د نورو کسانو له فعالو مغزونو سره نښلوي او ستر قدرت ترلاسه کوي. دلته یوه بله جمله هم را اخلو چې د کاري ډلې پر رواني اړخ لا ډېره رڼا اچوي: «کله چې څو انفرادي ماغزه په همغږۍ عمل کوي، دغه اتحاد لا ډېره انرژي تولیدوي او سر نښلول شوي ټول ماغزه ترې گټه اخلي.»

ټول پوهېږي؛ هغه مهال چې هنري فورډ د موټرو د تولید کاروبار پیلاوه، بېوزله ، نا لوستی او ناپوه و. همدا راز ټولو ته معلومه ده چې فورډ د تصور خلاف د لسو کلونو په لنډه موده کې پر دې درې واړو خنډونو برلاسی شو او د پنځه ویشتو کلونو په اوږدو کې یې ځان د امریکا د څو غوره شتمنو په ډله کې شامل کړ. د هنري فورډ لخوا د اضافه پوهې ترلاسه کولو واقعیت هم پر پوهېدلو ارزي، هغه دا چې نوموړي له توماس ادېسن سره شخصي ملگرتیا پیل کړه او د هغه له ماغزو سره د خپلو ماغزه په نښلولو سره یې خپله علمي زېرمه لا بډایه کړه. د نباغلي فورډ لاسته راوړنې هغه مهال اوج ته ورسېدې چې له هاروي فایرسټون، جان بورافز او لوتر بربنک سره اشنا شو او د هغوی له فعالو ماغزو یې گټه واخیسته. دغه بېلگې هغه واقعیت لا پسې پیاوړی کوي چې د ذهنونو د دوستانه اتحاد له امله قدرت رامنځته کېږي.

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

انسان د هغو کسانو فکري ځواک، فطرت او عادت خپلوي چې د همدردۍ او همغږۍ په روحیه ورسره ګډ کار کوي.

له اډیسن، بربنک، بورافز او فایرستون سره د ګډ کار او د دغو څلورو کسانو د روحي ځواکونو له امله هنري فورډ د خپل ماغزو د قدرت، هوښیارۍ، تجربو او پوهې کچه لا پسې لوړه کړه. فورډ د کاري ډلې پر اصل غالب شو، له هغو لارو چارو یې ګټه واخیسته چې په دې کتاب کې توضیح شوې دي، او په دې وسیله لوړو پوړیو ته ورسېد.

تاسې هم دغه اصل ته لاسرسی لرئ!

موږ مخکې هم مهاتما ګاندي ته اشاره کړې وه.

راځئ هغه لارې چارې مطالعه کړو چې پر مټ یې ګاندي پیاوړی قدرت ترلاسه کړ. کېدای شي دغه موضوع په څو ټکو کې داسې خلاصه کړو چې؛ هغه یو مشخص هدف درلود او په دې سره یې د کابو ۲۰۰ میلیونه وګړو جسم او روح بسیج کړل، د هغوی تر همغږي کولو وروسته یې خارق العاده قدرت ترلاسه کړ.

لنډه دا چې ګاندي له ځانه معجزه وښووه، دا ځکه چې له کوم زور پرته د کابو دوه سوه میلیونه کسانو همغږي کول او د یوه نامحدود وخت لپاره د هغوی ترمنځ همکاري رامنځته کول تر معجزې کم نه دي. که تاسې په دې کې شک لرئ چې دا یوه معجزه نه وه، نو یوه لنډه موده لږ تر لږه د دوو تنو ترمنځ د همغږۍ او همکارۍ د روحیې رامنځته کولو هڅه وکړئ.

هغه څوک چې د یوه کاروبار د مدیریت دنده ور په غاړه وي او د خپلو کارکوونکو تر منځ د همکارۍ او همغږۍ رامنځته کولو هڅه کوي، تر نورو ښه پوهېږي چې دا څومره ګران کار دی.

لایتناهي پوهه د قدرت ترلاسه کولو په برخه کې د ذکر شویو عواملو د

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

لیست په سر کې راځي. کله چې دوه یا تر دوو ډېر کسان د همکارۍ او همغږۍ په روحیه د یوه مشخص هدف لپاره کار کوي، داسې موقف غوره کوي چې د یو، بل له لایتناهي هوښیارۍ څخه په مستقیم ډول ګټه اخلي.
دا هغه مهمه سرچینه ده چې د قدرت په ترلاسه کولو کې تر ټولو ډېره ګټه ترې اخیستل کېږي. که یو رهبر پوه وي او که نه وي، هرومرو د لایتناهي قدرت ترلاسه کولو هڅه کوي.
په راتلونکو څپرکو کې به هغه نورې لارې چارې هم په تفصیل سره توضیح شي چې له لایتناهي هوښیارۍ سره سر خوري.
دا موضوعات له دین سره هېڅ تړاو نه لري. په دې کې توضیح شوي اصول باید په مستقیم یا نا مستقیم ډول د هېڅ دین په چارو کې د لاسوهنې په مانا ونه ګڼل شي. په دې کتاب کې یوازې هغه لارې چارې وړاندې شوې چې پر پیسو د لېوالتیا بدلولو لپاره لوستونکي ته لار ښوونې کوي.
دغه کتاب ولولئ، فکر وکړئ او تدابیر ونیسئ؛ ډېر ژر به مو پر ټولو موضوعاتو سر خلاص شي او څپله به یې پایلې وګورئ. همدا اوس تاسې په دې کتاب کې انفرادي تفصیلات لولئ.

د مثبتو احساساتو قدرت

پیسې د یوې باکرې او شرمناکې نجلۍ په څېر دي. د هغو د ترلاسه کولو لپاره باید کټ مټ هماغه ډول مینه‌ناکې لارې چارې غوره شي چې یو هوډمن مین یې د خپلې معشوقې د خپلولو لپاره غوره کوي. همدا راز هغه قدرت چې په تصادفي ډول د پیسو ترلاسه کولو لپاره ترې کار اخیستل کېږي، کټ مټ هماغه قدرت دی چې یو مین یې د خپلې معشوقې د تر لاسه کولو لپاره کاروي. کله چې دغه قدرت د پیسو د ترلاسه کولو په لاره کې کارول کېږي، اړینه ده چې له ایمان سره ګډ شي. دغه راز باید له لېوالتیا او یوه پلان سره

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

ترکیب شي او تر هغه وروسته پلان عملي شي.

لکه له ابشاره چې اوبه لاندې راتوییږي، دغه ډول، پراخه شتمني چې هم راځي په هغه چا راتوییږي چې زړېرمه کوي یې. په دې ځای کې هغه ستر نامریي قدرت شته چې له یوه داسې سیند سره یې تشبیه کولای شو چې دوو جلا لورو ته بهېږي. د دغه سیند په یوه مسیر کې پیسې او ثروت روان دی او په مخالف مسیر کې یې بېوزلي او فقر بهېږي.

هغه کسان چې ډېر شتمن شوي، د ژوند د دغه سیند پر مفهوم خبر دي. دا سیند د یوه کس د فکر کولو له پروسې تشکیل شوی دی. د ذهن مثبت احساسات د دې سیند هماغه مسیر دی چې شتمني او ثروت له ځانه سره راوړي او بل مسیر یې چې له منفي احساساتو تشکیل شوی، بېوزلي او فقر له ځانه سره راوړي.

دغه تشبیه هغو کسانو ته مناسبه مفکوره ورکوي چې د شتمنۍ پیدا کولو په موخه دغه کتاب مطالعه کوي.

که تاسې د قدرت د سیند په هغه مسیر کې روان یاست چې بدمرغي او بېوزلي له ځانه سره راوړي، هڅه وکړئ چې له هغه څخه د خپل مسیر په بدلولو کې ګټه واخلئ. دغه قدرت یوازې په هغه صورت کې در سره مرسته کولای شي چې ګټه ترې واخلئ. یوازې د دې کتاب لوستل او له ځان سره ډول ډول قضاوتونه کول هېڅ ګټه نه لري.

شتمني او بېوزلي ډېر وخت له یو بل سره خپل ځایونه بدلوي. یو ټکر یا سقوط نړۍ ته دغه حقیقت ور زده کوي، که څه هم نړۍ یې تر ډېرې مودې په یاد نه ساتي. بېوزلي هر وخت په داوطلبانه ډول دې ته اماده وي چې د شتمنۍ ځای ونیسي. خو شتمني یوازې هغه مهال د بېوزلۍ ځای نیسي چې دقیق او ګټور پلانونه موجود وي. بېوزلي هېڅ ډول پلان او مرستې ته اړتیا نه لري، ځکه هغه سپین سترګې او بې شرمه ده. خو شتمني بیا شرمناکه ده او یوازې د

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

فکر وکړئ او شتمن شئ

جذبولو له لارې ترلاسه کېدای شي.

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

يوولسم څپرکی

د جنسي ځواک استعمال د بدلون لارې چارې

د شتمن کېدو پر لور لسم ګام

که په ساده ژبه ووايو نو د يوې مادې د بڼې اوښتو يا د انرژي له يوه ډوله پر بل ډول اوښتو ته «بدلون» وايي.

جنسي احساس يو ذهنيت ايجادوي. دغه ذهنيت ډېر وخت د ناپوهۍ له امله د هغه د فزيکي اړخ په توګه تعبيرېږي. د جنسي احساس تر شا له لويه سره درې مهم قوتونه موجود دي چې په لاندې ډول يې بيانوو:

۱. نسل په نسل د انسان بقا

۲. د روغتيا ساتنه

۳. د يوه عادي انسان پر نابغه بدلول

د جنسي قوې د استعمال د بدلون توضيحات خورا ساده او اسانه دي. د دغه بدلون لپاره کافي ده چې يو سړی د هغه د فزيکي نظريې پر ځای پر يوه بل نظر ورته وګوري.

جنسي لېوالتيا د انسان په وجود کې تر ټولو پياوړې لېوالتيا ده. دغه لېوالتيا سړي ته پياوړی تصور، زړورتيا، د ارادې قدرت، مقاومت او هغه خلاقيت ورکوي چې په نورو حالتونو کې يې نه شي موندلای. جنسي غريزه دومره پياوړې ده چې انسان يې د سړولو لپاره په پوره بې پروايۍ سره خپل حيثيت او ان ژوند په خطر کې اچوي. خو که مسير يې ورېدل

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

کړل شي او له شدید تصوري ځواک، زړورتیا، د ارادې قدرت، او نورو څخه یې په ادبیاتو، هنر، او نورو بېلابېلو مسلکونو کې کار واخیستل شي، له شک پرته فوق العاده حیرانوونکې پایلې لري. دغه چاره یقیناً د پیسو ترلاسه کولو په برخه کې هم خورا ګټوره تماميږي.

د جنسي قدرت بدلون د انسان په اراده پورې تړلی دی او پایلې یې له شک پرته په هڅو ارزي. جنسي لېوالتیا د انسان فطري خاصه ده او باید د لهمنځه وړلو هڅه یې ونه شي. خو اړینه ده چې دې لېوالتیا ته هغه بڼه ورکړل شي چې جسم، ذهن او روح پیاوړی کوي. که هغه ته د جنسي قدرت د بدلون له مخې وړ مسیر ونه ټاکل شي، هغه پخپله خپل مسیر لټوي او خالصو فزیکي اړخونو ته مخه کوي.

ممکن یوه سیند ته بندونه وتړل شي او تر یوې مودې یې اوبه کنترول شي، خو د وخت په تېرېدو سره هغه زور کوي او د وتلو مسیر پیدا کوي. جنسي احساسات هم همداسې دي. ممکن تر یوې مودې کنترول شي، خو فطرت یې دا دی چې د وتلو مسیر لټوي. که یې د خروج لپاره نوښتګرې هڅې ونه شي، پخپله ځان ته د وتلو کم ارزښته لاره مومي.

له پیاوړي جنسي فطرت سره د لاسته راوړنو اړیکې

په حقیقت کې هغه څوک فرصتونه لاسته راوړي چې په دې پوهېدلي چې د ځینو نوښتګرو هڅو پر مټ څه ډول خپلو جنسي احساساتو ته د وتلو مسیر وټاکي.

یو علمي تحقیق له دې واقعیته داسې پرده پورته کوي:

۱. هغو کسانو سترې لاسته راوړنې درلودې چې پیاوړي جنسي فطرتونه یې درلودل او د جنسي قدرت د بدلون پر هنر یې ځانونه پوه کړي وو.

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

۲. هغه کسان چې اړوښتی شتمن شوي او يا يې په ادبياتو، هنر، صنعت، انجنيری او مسلکي ډگرونو کې نوي نوي اختراعات او موندنې کړېدي، ټول د يوې ښځې تر نفوذ لاندې وو.

دغه حيرانوونکې موندنې له کابو دوه زره کلونو را په دې‌خوا د بېلابېلو کسانو د ژوند د تاريخ له پاڼو په استناد رامنځته شوې دي. هغه ټولې لاسته راوړنې چې په دې موده کې د نارينه‌وو او ښځو په برخه کې شوې، ښيي چې لامل يې د هغوی پياوړی جنسي احساس و.

جنسي احساس هغه ځواک دی چې پر وړاندې يې مقاومت ناممکن دی. د دغه احساس له برکته د عمل کولو لپاره يو پياوړی ځواک رامنځته کېږي. د دې حقيقت په پوهېدو سره کولای شئ هغه راز کشف کړئ چې د نوښتگرو فعاليتونو د رامنځته کېدو اصلي لامل د جنسي قوې د استعمال بدلون دی.

له انسان يا حيوان څخه د جنسي غدو لرې کول، له هغوی د حرکت د يوې مهمې سرچينې د اخيستلو په مانا دي. د دې خبرې د ثبوتولو لپاره د يوه حيوان د خصي کولو موضوع ته ځير شئ. کله چې يو غوايی خصي کېږي، له جنسي لحاظه کټ مټ د يوې غوا په څېر کېږي. له يوه نارينه انسان يا حيوان څخه د جنسي غدو ايستل، له هغه د جگړې ټول توان اخلي. د جنسي قوې د استعمال د بدلون په صورت کې ښځې هم له ورته حالت سره مخ کېږي.

د ذهن لس محرک عوامل

د انسان ذهن د تحريک کوونکو عواملو پر وړاندې د پياوړې لېوالتيا، نوښتگر تصور او د نورو په شکل غبرگون ښيي. هغه محرکات چې ذهن يې په مقابل کې ډېر په چټکۍ غبرگون ښيي په لاندې ډول دي:

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

۱. جنسي لېوالتیا

۲. مینه

۳. د شهرت، قدرت او مال ترلاسه کولو اورنی لېوالتیا

۴. موسیقي

۵. د همجنسو یا مخالفو جنسونو ترمنځ ملګرتیا

٦. د معنوي یا مادي اهدافو ترلاسه کولو په موخه د یوې کاري ډلې ترمنځ همغږی شوی اتحاد

۷. دوه اړخیز ځوربدل، یانې د ګډو هلو ځلو په جریان کې د یوه بل په درد دردېدل او ملتیا

۸. ځان ته تلقین کول

۹. وېره او ډار

۱۰. مخدره توکي او الکول

جنسي لېوالتیا د ذهني تحریک د عواملو په سر کې راځي او د فزیکي خوځښت انګېزه را پیدا کوي. د دې تحرکاتو له ډلې اته طبیعي او ګټور دي، خو پاتې دوه یې زیان رسوونکي او مخرب دي. دغه لیست ځکه تاسې ته وړاندې شو چې دقیق یې مطالعه کړئ او پر ذهني محرکاتو پوره پوه شئ. له دې مطالعې به دا جوته شي چې جنسي احساس د فزیکي تحرک تر ټولو پیاوړی او شدید محرک دی.

خینې ساده ګان ګومان کوي چې نابغه هغه څوک دی چې «اوږده وېښتان لري، نا اشنا خواړه خوري، تنها ژوند کوي او له ټوکیانو سره د ټوکو ټکالو په جوړولو کې مرسته کوي.» د نابغه غوره تعریف دا دی: «یو سړی چې د خپلې فکري قوې په زیاتولو کې مهارت ولري او وړوهېري

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

چې څه ډول خپل ذهن ته انکشاف ورکولای شي او په ازاد ډول غیر عادي کارونه وکړای شي، نابغه دی.»

دغه تعریف ته په کتو ممکن د ځینو کسانو په ذهن کې پوښتنې را پیدا شي. لومړی پوښتنه به دا وي چې: «یو څوک د پوهې هغه سرچینې چې د غیر عادي فعالیتونو لپاره اړینې دي څنګه پیدا کولای شي؟»

دویمه پوښتنه به دا وي چې: «ایا داسې سرچینې شته چې یوازې نابغه ګان ترې ګټه اخلي؟ که داسې وي نو؛ دا کومې سرچینې دي او څه ډول یو څوک ورته لاسرسی پیدا کولای شي؟»

موږ په دې کتاب کې ځینې داسې مهم شواهد درته وړاندې کوو چې په لوستلو یې لږ تر لږه دغو دوو پوښتنو ته ځواب موندلای شئ.

نبوغ د شپږم حس په وسیله پیاوړی کېږي

د «شپږم حس» واقعیت ډېر ښه بیانېدای شي. شپږم حس «نوښتګر تصور» ته وایي. په ټول ژوند کې ډېر خلک یوازې په تصادفي ډول او ډېر کم د نوښتګر تصور له ذهنیته ګټه اخلي. ډېر کم کسان داسې پیدا کېږي چې په قصدي او شعوري ډول له نوښتګر تصوره ګټه اخلي. هغه کسان چې په قصدي او شعوري ډول له دغه ذهنیته کار اخلي، نابغه بلل کېږي.

نوښتګر تصور هغه ذهنیت دی چې د انسان د محدود ذهن او لایتناهي پوهې ترمنځ مستقیم ارتباط جوړوي. الهام، چې په دیني ډګر کې یې معجزه هم بولي؛ د نویو اصولو او اختراعاتو کشف ټول له نوښتګر تصوره سرچینه اخلي.

مفکورې له کومه کېږي؟

کله چې مفکورې د یوه سړي په ذهن کې تېرېږي او ډېر کله یې خلک

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

الهام بولي، له يوه يا څو لاندنيو پديدو څخه سرچينه اخلي:

۱. لايتناهي پوهه؛

۲. لاشعور؛ چې د پنځه گونو حواسو له لارې ماغزو ته د رسېدلو افکارو مرکز دی؛

۳. هغه افکار چې د نورو خلکو له ذهنونو، د يوه سړي ذهن ته لاره کوي؛

۴. يا هغه افکار چې د نورو له لاشعور څخه د سړي ذهن ته لاره کوي.

ياده دې وي چې له دغو سرچينو پرته بله مشخصه سرچينه نشته چې د الهام اخيستلو لامل و بلل شي.

کله چې ذهن د يادو شويو لسو محرکاتو له ډلې د يوه يا څو په وسيله تحريکېږي، غير عادي فعاليتونه کوي. دغه فعاليتونه يو سړی د دې جوگه کوي چې د افکارو هغه کيفيت او څرنگوالی مشخص کړي چې د ټيټې ذهني کچې په وسيله يې هېڅکله نه شي تشخيصولای. مثلاً؛ کله چې يو سړی په سوداگريزو او نورو ورځنيو کاروباري چارو کې له ستونزو سره مخ کېږي، همدا محرکات د حل‌لارو په موندلو کې ورسره مرسته کوي.

همدغه محرکات د يوه سړي افکار لوړوي، هماغسې چې يو سړی په الوتکه کې ناست وي او لاندې ځمکه داسې پراخه ليدلای شي چې که د ځمکې پر مخ وای، نو هسې پراخه يې ليدلای نه شوه. لوړ افکار هم سړي ته پراخ ليدلوری ورکوي. پر دې سربېره، څوک چې لوړ افکار لري، د ژوند د دريو مهمو لومړنيو اړتياوو لکه؛ خوراک، کالي او کور غوندې جزيي عواملو تر اغېز لاندې نه راځي. هغه د افکارو په يوه داسې نړۍ کې ژوند کوي چې د عادي ژوند ټولې مسلې يې تر نظر هماغسې

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

کوچنی معلومېږي، لکه څوک چې له الوتکې غونډۍ او درې کوچنی وینې.
لاشعور د افکارو په دې الوت کې د نوښتګر تصور پر مټ د عمل ازادي ترلاسه کوي. یا په بله مانا شپږم حس ته لاره هواروي او هغه مفکورې رامنځته کوي چې په نورو شرایطو کې ورته لاسرسی ناشونی دی. شپږم حس هغه وړتیا یا ځواک دی چې د یوه عادي انسان او نابغه ترمنځ توپیر روښانه کوي.
د نوښتګر تصور د وړتیا لوړول
نوښتګر تصور هغه مهال لا پسې پیاوړی کېږي او د جاذبې قوه یې وده کوي چې د لاشعور لخوا لېږدېدونکو خبرداریو ته سترګې پر لاره شي. یانې هر څومره چې له دې وړتیا استفاده کېږي، په هماغه اندازه پیاوړې کېږي او ګټورې مفکورې تولیدوي. نوښتګر تصور یوازې د استعمال په وسیله پیاوړی کېدای او روزل کېدای شي.
باطن په بشپړ ډول د شپږم حس په وسیله عمل کوي. ستر هنرمندان، لیکوالان، موسیقي پېژندونکي او شاعران ځکه لوړو پوړیو ته رسېدلي چې د نوښتګر تصور د ځواک په مرسته یې خپل باطني غږونه اورېدلي او هغو ته یې انعکاس ورکړی دی. پر دې حقیقت هغه کسان تر بل هر چا ښه پوهېږي چې د پیاوړي تصوري استعداد له امله یې په ذهنونو کې تر ټولو غوره مفکورې پیدا کېږي.
یو مشهور ویناوال و، چې ترڅو به یې سترګې نه وې تړلې او د خپل نوښتګر تصور له قوې به یې پوره کار نه و اخیستی، ښه وینا به یې نه شوای کولای. یو چا ترې د دې کار لامل ترې وپوښت، هغه په ځواب کې وویل: «زه ځکه دا کار کوم چې ما ته زما له باطنه د بیانولو لپاره مفکورې

راکول کېږي.»

د امریکا یوه بریالي او مشهور پانګه‌وال هم دا عادت درلود چې تر هر ډول مهمو پرېکړو مخکې به یې دوې یا درې دقیقې سترګې پټې نیولې. کله چې یې د لامل پوښتنه ترې وشوه، هغه په ځواب کې وویل: «کله چې سترګې پټوم، په ذهن کې مې خورا دقیق معلومات راټولېږي او په ښه ډول فکر کولای شم.»

یو مخترع څه ډول د خپلو اختراعاتو غوره مفکورې تر لاسه کوي

د (مېریلنډ د شیوي چیز) اوسېدونکي ډاکتر ایلمیر آر. ګیټس تر ۲۰۰ ډېرې اختراع ګانې کړې دي چې لامل یې له نوښتګر تصوره استفاده او د هغه روزنه وه. د هغه میتود د هغه چا لپاره ډېر په زړه پورې دی چې نبوغ ته ارزښت ورکوي. ډاکتر ګیټس د نړۍ ستر ساینسپوه و چې ډېر ونه پېژندل شو.

هغه یو لابراتوار درلود چې د خپلو شخصي ارتباطاتو د خونې نوم یې پرې ایښی و. نوموړي دا خونه داسې جوړه کړې وه چې غږ به نه ورننوت او پکې تیاره به وه. په دې خونه کې یو کوچنی مېز ځای پر ځای شوی و چې قلم او کاغذ یې ورباندې ایښي وو. دغه مېز ته پر مخامخ دېوال یو سور الکترونیکي بټن نصب شوی و چې د رڼا څراغونه یې پرې کنترولول. کله چې به ډاکتر ګیټس اړ شو چې له خپل نوښتګر تصوره مرسته ترلاسه کړي، نوموړی به دې خونې ته ورننوت، د مېز مخې ته به کښېناست، ټول څراغونه به یې مړه کړل او د خپلې اختراع په هکله به یې فکر کاوه. نوموړي به تر هغه وخته په دې تیاره او ارامه خونه کې فکر کاوه چې د خپلې اختراع لپاره به یې مناسبه مفکوره نه وه موندلې.

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

د دې کار په پایله کې به کله کله د هغه ذهن ته مفکورې دومره ژر رسېدلې چې د هغو پر لیکلو به یې کابو درې ساعته وخت تېراوه. کله چې به یې ذهن ته مفکورې ورسېدې او هغه به یې د کاغذ پرمخ ولیکلې، پوه به شو چې ځینې داسې لنډ او ساده اصول یې موندلي دي چې د هغې زمانې په ساینسي نړۍ کې هېڅوک نه پرې پوهېدل. په ورته وخت کې به نومورې د خپل ذهني تمرکز په پایله کې خپلو پوښتنو ته هم ځواب پیدا کاوه.

ډاکتر گیټس به ناست و او فکر به یې کاوه. پر ځینو افرادو او شرکتونو یې خپلې مفکورې پلورلې. په اصل کې یې د ژوند گاډی پر همدې چلېده. د امریکا څو سترو شرکتونو هغه ته د یوه ساعت چوپه خوله فکر کولو په مقابل کې پیسې ورکولې.

استدلالي ذهن ډېر وخت تېروځي، ځکه چې ډېر وخت د شخصي تجربو پر اساس فعالیت کوي. خو د تجربې له لارې تر لاسه شوې ټولې پوهې، سل په سلو کې سمې نه وي. دې موضوع ته په اشارې سره ویلای شو؛ هغه مفکورې چې د نوښتگر تصور په مرسته ترلاسه کېدای شي، ډېر وخت ښې پایلې ورکوي.

هغه لارې چارې چې نابغه ترې گټه اخیستې وي، تاسې ته هم د لاسرسي وړ دي

له نورو خلکو سره د نابغه او مخترع مهم توپیر په دې کې دی چې هغوی له نوښتگر فکر څخه کار اخلي او د نورو بیا پر دې موضوع سر نه خلاصېږي. د پوهو مخترعانو (لکه اډېسن او ډاکتر گېټس) ځانگړتیا دا وه چې هم له ترکیبي او هم نوښتگر تصوره یې گټه اخیسته.

مثلاً، کله چې یو پوه مخترع غواړي نوې اختراع وکړي، لومړی که د نورو د

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

تجربو پر مټ د ترلاسه شویو تجربو او ترکیبي تصور په وسیله د خپلې اختراع لپاره مناسبه حل‌لاره ونه شي موندلای، بیا نو له نوښتگر تصوره کار اخلي چې یوه مناسبه مفکوره ترلاسه کړي. هغه لارې چارې چې دی ترې گټه اخلي، په لاندې ډول دي:

۱. هغه د یادو شویو لسو محرکاتو یا د خپلې خوښې یوې محرکې په وسیله خپل ذهن داسې تحریکوي چې تر منځنۍ کچه لوړ فکر وکړي.

۲. هغه خپل ذهن د خپلې اختراع پر پېژندلو متمرکزوي او هغه عوامل په خپل ذهن کې مجسموي چې ورته روښانه شوي نه وي. تر هغه دا تصویر په خپل ذهن کې ساتي چې لاشعور ته یې نه وي رسېدلی. ورپسې له خپله ذهنه نور ټول افکار لرې کوي او په دې ډول ځان ته د ارامۍ احساس ورکوي او د خپل ذهن ځواب ویلو ته په تمه کېږي.

په دې ډول ځینې وخت ځواب دقیق او بېړنی وي. خو ځینې وخت بیا، منفي پایله ورکوي. دا هر څه د شپږم حس یا نوښتگر تصور په وده او پیاوړتیا پورې تړاو لري.

ښاغلی ادېسن تر لسو زرو د ډېرو ترکیبي تصوراتو په مرسته د ترلاسه شویو مفکورو په کار اچولو سره و نه شو کولای چې د روښنایي څراغ اختراع کړي، خو کله چې یې له خپل نوښتگر تصوره مرسته وغوښته، په خپله اختراع کې بریالی شو. هغه د «غږ ماشین» د اختراع پر مهال هم له ورته تجربې سره مخ شوی و.

کافي دلایل شته چې د نوښتگر تصور اهمیت او موجودیت روښانه کوي. د شواهدو په توگه ډېر داسې کسان شته چې له رسمي زده کړو پرته یې د ژوندانه په بېلابېلو ډگرونو کې د رهبرۍ تر کچې فعالیتونه کړي دي.

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

مثلاً، د امریکا پخوانی ولسمشر لینکن د هغو رهبرانو له ډلې دی چې د نوښتګر تصور د کشف او استعمال له برکته یې د یوه ستر جمعیت ملاتړ ترلاسه کړ. هغه د اېن روټلیج تر لیدو وروسته پر هغې مین شو، د مینې د محرک په وسیله یې دغه ځواک ترلاسه کړ او د نبوغ کچې ته یې ورساوه.

د جنسي لېوالتیا ستر ځواک

د تاریخ پاڼې د هغو سترو رهبرانو پر کارنامو ډکې دي چې د یوې مېرمنې تر نفوذ لاندې په راتلو سره یې د جنسي لېوالتیا د پیدا کېدو له امله ذهنونه تحریک شوي او نوښتګر تصورات یې ذهنونو ته رسېدلي دي. ټولواک ناپېلیون بوناپارت هم د همدغو کسانو په ډله کې دی. کله چې نوموړی د خپلې لومړۍ مېرمنې ژوزیفین د جنسي جاذبې تر نفوذ لاندې راغی، داسې ځواک یې پیدا کړ چې ماتې یې نه منله. کله چې ژوزیفین د نوموړي له ژونده ووته، هغه مخ پر ځوړ روان شو. د هغه دې ماتې او د سن هیلینا بایللو له یوه بله دومره واټن نه درلود.

که ځیر شو، ډېر داسې نارینه په ګوته کولای شو چې د خلکو په منځ کې مشهور دي او د خپلو مېرمنو تر نفوذ لاندې په راتلو سره لوړو پوړیو ته رسېدلي او ستري لاسته راوړنې یې درلودلې دي، خو چې تر شتمن کېدو او شهرت پیدا کولو وروسته یې خپلې پخوانۍ مېرمنې له نظره غورځولې او نورو مېرمنو ته یې مخه کړې ده، له سترو ناکامیو سره مخ شوي او هر څه یې بېرته له لاسه ورکړي دي. ټولواک بناپارت یوازېنی کس نه و چې د جنسي جاذبې له کشفولو سره پر دې پوهېدلی و چې که دا غریزه مناسبه سرچینه ولري، تر ټولو پیاوړی محرک دی او انسان لوړو اهدافو ته رسوي.

د انسان ذهن د محرکاتو پر وړاندې عکس العمل ښیي!

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

د هغو ټولو محرکاتو په منځ کې چې مخکې یاد شول، جنسي لېوالتیا پیاوړی محرک دی او کله چې تر کنترول لاندې راوستل کېږي او بدلون ورکول کېږي، انسان لوړو پوړیو ته رسوي او له ناخوالو او رنځه یې لرې کوي.

د دې لپاره چې دا خبره لا ښه روښانه کړو، په لاندې لیست کې د هغو کسانو نومونه یادوو چې د پیاوړې جنسي لېوالتیا له امله یې فوق العاده ستړې لاسته راوړنې درلودې او د نبوغ لامل یې هم جنسي لېوالتیا وه:

جورج واشنګټن GEORGE WASHINGTON

ناپیلیون بوناپارټ NAPOLEON BONAPARTE

ویلیم شکسپیر WILLIAM SHAKESPEARE

ابراهم لینکن ABRAHAM LINCOLN

رالف والډو ایمرسن RALPH WALDO EMERSON

رابرټ برنس ROBERT BURNS

توماس جفرسن THOMAS JEFFERSON

ایلبرټ هوبارډ ELBERT HUBBARD

ایبرټ ایچ. ګاري ELBERT H. GARY

اوسکار وایلډ OSCAR WILDE

ووډرو ویلسن WOODROW WILSON

جان ان. پټرسن JOHN H. PATTERSON

انډریو جکسن ANDREW JACKSON

اینریکو کروسو ENRICO CARUSO

د هغو کسانو د نومونو په یادولو سره چې د ورته انګېزې له امله لوړو پوړیو

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

ته رسېدلي او تاسې يې هم پېژنئ، په دې لیست کې د یادو شویو اشخاصو شمېر زیاتېږي. فکر وکړئ او د تمدن د یوې داسې څېرې نوم یاد کړئ چې د ژوند په بېلابېلو ډګرونو کې يې د جنسي لېوالتیا د محرک په وسیله ستړې برياوې ترلاسه کړې دي.

که د هغو کسانو پر بیوګرافیو باوري نه یاست چې اوس ژوندي نه دي، هغه کسان خو یو څل تر نظر تېر کړئ چې تاسې يې خپله پېژنئ او ستړې لاسته راوړنې يې لرلې دي. ډاډه اوسئ چې د دوی په منځ کې به يو هم داسې پيدا نه کړئ چې له پیاوړي جنسي احساس پرته لوړو پوړيو ته رسېدلی وي. جنسي قوت د هر ډول نبوغ پیدا کولو انرژي ده. داسې يو رهبر، رغوونکی یا هنرمند نه و او نه به پیدا شي چې جنسي قوه يې کمزورې وي.

دا جمله باید داسې هم تعبیر نه شي چې ټول هغه کسان نابغه ګان دي چې پیاوړی جنسي احساس لري. بلکې نابغه هغه څوک دی چې د نوښتګر تصور په درلودلو سره يې د محرکاتو له لارې ذهن په حرکت راځي او پر مخ ځي. بیا هم وایو چې د دغو محرکاتو په منځ کې جنسي ځواک تر نورو ټولو ځواکونو پیاوړی دی. د نبوغ لپاره یوازې د دې ځواک مالکیت بس دی. د نبوغ کچه هغه وخت لوړېږي چې د جنسي ځواک لېوالتیا په فزیکي بڼه یا عمل سره په کار واچوله شي.

ډېر کسان، نبوغ ته رسېدل خو پر ځای پرېږده، له خپلې جنسي لېوالتیا د ناپوهی یا ناوړه استعمال له امله آن د ټیټې کچې د ځناورو په شان ګڼه اخلي.

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

خلک ولې تر ځلوېښت کلنۍ مخکې د برياوو ډېر کم فرصتونه ترلاسه کوي؟

ما تر ۲۵ زره د ډېرو کسانو د تحليل په لړ کې دا موضوع کشف کړې چې ډېر کم کسان په فوق العاده ډول ترځلوېښت کلنۍ مخکې برياوې ترلاسه کوي. په دې منځ کې ځينې يې تر پنځوس کلنۍ وروسته سترې برياوې ترلاسه کوي. دا مهمه موضوع ده او زه يې اړ کړم چې لا ډېره څېړنه پرې وکړم او لاملونه يې را وسپړم.

د دې څېړنې په پايله کې روښانه شوه چې ډېر خلک تر ځلوېښت کلنۍ يا پنځوس کلنۍ مخکې ځکه برياوې نه شي ترلاسه کولای چې دوی خپل جنسي احساس په فزيکي ډول کاروي او خپله انرژي بې ځايه مصرفوي. ډېر کسان پر دې نه پوهېږي چې له جنسي لېوالتيا يو بل ډول هم استفاده کېدای شي چې تر فزيکي اړخ يې اهميت او ګټه ډېره ده. ډېر کسان چې اصلي موضوع کشفوي، عمرونه يې تر پنځه ځلوېښتو يا پنځوسو کلونو رسېدلي وي او ډېر کلونه يې په پراخه پېمانه انرژي د جنسي احساس د فزيکي کارولو له امله ضايع کړې وي. تر دې وروسته په عمومي ډول خلک د پام وړ لاسته راوړنې لري.

ډېر خلک تر ځلوېښت کلنۍ يا تر هغه وروسته دې ته متوجه کېږي چې له خپل جنسي ځواکه ناوړه ګټه اخلي او بې ځايه يې ضايع کوي. دوی په حقيقت کې د خپل ژوند ځلور لسيزې خپل پياوړي او تر ټولو غوره احساسات په وحشيانه ډول له منځه وړي. د دوی دغه وحشيانه احساس د يوه هرزه بوټي په څېر د دوی په ذهن کې رېښې کوي او پر عادت يې بدلېږي.

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

جنسي غریزه د انسان په وجود کې تر ټولو پیاوړې احساس او انګېزه ده او که د فزیکي استعمال پر ځای و روزله شي او مثبته ګټه ترې واخیستله شي، یو عادي سړی پر نابغه بدلولای شي.

د ذهن تر ټولو ستر محرک

د تاریخ پاڼې د هغو نابغه‌ګانو پر نومونو ډکې دي چې د مخدره توکو او شرابو په څېر د مصنوعي محرکاتو پر مټ یې خپل ذهنونه تحریک کړي دي. «اېډګار الن پو»[1] خپل «راوین»[2] نومې اثر هغه مهال ولیکه چې پر شرابو سخت روږدی شوی و. هغه داسې خوبونه ولیدل چې تر دې مخکې یې د لیدلو جرائت هم نشو کولای. «جیمز ویټکام رایلي»[3] هم تر ټولو غوره لیکنې د الکولو د څښلو له امله کړې دي. د هغه په لیکنه کې چې کوم موارد ذکر شوي وو که نشه نه وای، هېڅکله یې داسې شیان نشوای لیکلای. همدا راز «رابرټ برنز»[4] هم غوره اثار هغه مهال پنځولي چې غرق نشه به و. دی په خپل شهکار شعر «اولډ لانګ ساین ته» کې لیکي: «زما ګرانې، ما او تا اوس هم یوه پیاله مهرباني څښلای شو، د اولډ لانګ ساین په نوم».

خو دا هم باید له یاده ونه ایستل شي چې د ډېرو دغسې کسانو عاقبت خورا ناوړه و او ځانونه یې د بربادۍ کومې ته وسپارل. د انسان په وجود کې داسې طبیعي محرکات شته چې که کشف یې کړي، ډېره ښه ګټه ترې اخیستلای شي. د دغو محرکاتو په کشفولو سره یو سړی کولای

---

[1] Edgar Allen Poe

[2] Raven

[3] James Whitcomb Riley

[4] Robert Burns

شي، داسې افکارو ته لاسرسی پیدا کړي چې هېڅوک یې په سرچینه نه پوهېږي. تر اوسه هېڅا هم د طبیعي محرکاتو بدیل نه دی موندلی.

ارواپوهان پر دې حقیقت ښه پوهېږي چې د جنسي غرایزو او اروايي تمایلاتو ترمنځ خورا نږدې اړیکې شته.

احساسات پر نړۍ پاچاهي کوي او د تمدن سرچینه دي. انسان په عمل کې د خپلو عواطفو تر نفوذ لاندې وي او پر استدلال تکیه نه کوي. نوښتګر تصور په ټولیزه توګه د غریزو زېږنده دی. د انسان تر ټولو پیاوړې غریزه، جنسي هغه ده. ډېر نور محرکات هم شته چې مخکې یاد شول خو یو یې هم د جنسي محرک په څېر څواک نه لري.

ذهني محرکات هغه دي چې په موقتي یا دايمي ډول افکار په خوځښت راولي. هغه لس مهم محرکات چې توضیح شول، تر نورو ډېر مشهور دي. له دې ډلې لږ تر لږه د یوه په وسیله یې هم یو سړی کولای شي چې لایتناهي هوښیارۍ ته لاسرسی پیدا کړي یا د خپل او نورو د لاشعور زېرمې ته د یوه نابغه غوندې ور ننوځي.

د شخصي جذابیت زېرمه

یو ښوونکی چې تر ۳۰،۰۰۰ ډېر پلورونکي یې روزلي، د خپل فعالیت په ترڅ کې دې پایلې ته رسېدلی؛ هغه کسان چې پیاوړی جنسي احساس لري، په دې مسلک کې تر نورو بریالي دي. باید په ډاګه وویل شي چې د شخصیت هغه عامل چې د شخصي جذابیت په نامه پېژندل کېږي، له جنسي قوې پرته بل څه نه دی. هغه کسان چې جنسي احساس یې پیاوړی دی، د جذابیت پرېمانه قوه لري. د دې قوې په پېژندلو او استعمال سره یو سړی د پام وړ ګټه کولای شي او دا هم کولای شي چې

له نورو سره خپل ارتباطات پیاوړي کړي. د لاندنیو عواملو په عملي کولو سره یو سړی له دې قوې، له نورو سره د اړیکو د ټینګولو لپاره کار اخیستلای شي:

۱. لاس ورکول: د روغبړ پر مهال د لاسونو په ورکولو سره یو کس د مقناطیسي قوې موجودیت یا کموالی په ډاګه کولای شي.

۲. د غږ لحن: جذابیت یا جنسي ځواک هغه عامل دی چې غږ تر خپل اغېز لاندې راولي یا په بله مانا غږ ته آهنګ او ښکلا وربښي.

۳. د بدن حالت او کیفیت: له پیاوړي جنسي احساسه برخمن کسان چټک حرکت لري او کړه وړه یې له نزاکت او سهولت سره مله وي.

۴. فکري اهتزاز: هغه کسان چې پیاوړی جنسي احساس لري خپل جنسي احساسات له خپلو افکارو سره ترکیبوي یا هغه له خپلې ارادې سره داسې ګډولای شي چې په شا وخوا کې موجود خلک تر خپل اغېز لاندې راولي.

۵. د بدن ظاهري ښکلا: هغه کسان چې پیاوړی جنسي احساس لري، په عمومي ډول خپلې ظاهري بڼې ته ډېر متوجه وي. دوی تل هڅه کوي؛ داسې جامې واغوندي چې له شخصیت، جسامت او ذوق سره یې سمې وي.

د یوې ادارې د استخدام چارواکي چې وغواړي څوک د پلور د دندې لپاره استخدام کړي، تر هرڅه مخکې د هغه شخصي جذابیت ته پام کوي. هغه کسان چې جنسي قوه یې کمزورې وي، هېڅکله نور لکه څنګه چې لازمه وي نه شي جذبولای او نه یې تر خپل اغېز لاندې راوستلای شي. د نورو جذبول او ځان ته یې پام را اړول د هر ډول پلور تر ټولو مهم عامل ګڼل کېږي.

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

ویناوال، دیني واعظان، وکیلان او پلورونکي چې کافي جنسي قوه ونلري، مخاطبان تر خپل اغېز لاندې نه شي را وستلای او پر هغوی ځانونه نه شي منلای، نو همدا لامل دی چې تل له ناکامۍ سره مخ کېږي. په حقیقت کې ډېر خلک د احساساتو له لارې تر اغېز لاندې راوستل کېدای شي او جنسي احساس په دې برخه کې تر نورو ډېر مهم دی.

هغه پلورونکي چې په دې مسلک کې د پام وړ پرمختګ کوي، په حقیقت کې په شعوري یا لاشعوري ډول خپله جنسي انرژي ترکیبوي او نور تر خپل اغېز لاندې راولي. دغه څرګندونې له تاسې سره د جنسي قوې د استعمال بدلولو د پوهاوي او څرنګوالي په برخه کې د یوه عملي وړاندیز په توګه مرسته کولای شي.

هغه پلورونکی چې پوهېږي له جنسي عمله څنګه خپل ذهن را ټول او هغه انرژي په خپل مسلک کې وکاروي او نور تر خپل اغېز لاندې راولي؛ په حقیقت کې د جنسي قوې د استعمال د بدلون پر هنر پوهېدلی دی. ډېر پلورونکي له دې پرته چې په تړاو یې پوه شي خپل جنسي ځواک پر نورو معادل ځواکونو اړوي.

د جنسي قوې د استعمال د بدلون لپاره د معمول خلاف کلکه اراده پکار ده. هغه کسان چې اراده یې کمزورې وي، باید د تمرین له لارې ورو ورو په ځان کې دا وړتیا پیدا کړي.

پر شخصیت د جنسي قوې د ناوړه اغېز په باب غلط باورونه

ډېر خلک پر جنسي موضوع پوره نه پوهېږي او داسې ښکاري چې په دې برخه کې پوره معلومات هم نه لري. ډېر وخت د جنسي تمایل موضوع له سؤتفاهم سره مخ کېږي او په هکله یې نیمګړي توجیهات وړاندې کېږي.

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

له دې پرته پخوا راهیسې په انساني ټولنو کې آن پر جنسي مسئلو بحث کول د ادب خلاف کار بلل کېږي. هغه نارینه او ښځې چې پیاوړی جنسي احساس لري، په حقیقت کې له لوی نعمت څخه برخمن دي. خو د دې پر ځای چې وستایل شي، ډېر وخت رټل کېږي.

آن په اوسني پرمختللي او روښان‌فکره پېر کې هم میلیونونه وګړي د جنسي احساس په پېژندګلوي کې تېروتي او داسې ګومان کوي چې پیاوړی جنسي فطرت یو ناوړه احساس دی. خو دا هم باید په پام کې ونیسو چې د جنسي قوې د ارزښت په هکله دغه څرګندونې باید د خرافاتو او بې بندوبارۍ لپاره د معافیت په توګه تعبیر نه شي. جنسي احساس یوازې هغه وخت یو ارزښت دی چې سم وکارول شي. ممکن له دغه احساسه (لکه ډېر وخت چې کېږي) ناوړه ګټه واخیستل شي او همدا لامل دی چې په ذهني او جسمي لحاظ د هغه ناوړه استعمال ډېر وخت د شتمنۍ پیدا کولو پر ځای سرچپه پایله لري. د دې څپرکي موضوع همدا ده چې جنسي احساسات څنګه سم وکارول شي؟

زما لپاره د خپلو څېړنو په پایله کې دا ډېره په زړه پورې موضوع وه چې د کابو هر ستر رهبر د لاسته راوړنو تر شا د هغه د مېرمنې لاس و او یا د یوې بلې ښځې تر اغېز لاندې و. په ډېرو مواردو کې دغه مېرمن چې مور پرې بحث کوو، هغه څوک وه چې له ځانه تېره وه او په هکله یې خلکو یا لږ څه اورېدلي او یا یې هېڅ هم نه دي اورېدلي. د دې څېړنو په پایله کې څو داسې موارد هم موندل شوي چې په دې برخه کې یوه بله ښځه هم دخیله وه.

هر هوښیار سړی پر دې پوهېږي چې د ذهني تحرک لپاره د شرابو څښل او د نورو مخدره توکو کارول جانبي عوارض لري او د ماغزو په شمول د

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

وجود مهم ارګانونه سوکه کوي، خو هر څوک پر دې نه پوهېږي چې تر حد ډېر جنسي فعالیت هم د الکولي مشروباتو او مخدره توکو د استعمال په څېر د روږدي کېدو لامل کېږي او په هماغه اندازه زیان لري.
هغه کس چې په جنسي فعالیتونو کې افراط کوي، کټ مټ هغه چا ته ورته دی چې په مخدره توکو روږدی وي. دوی دواړو پر ځان کنټرول له لاسه ورکړی او ارادي قوت یې له منځه تللی دی. په جنسي فعالیت کې افراط نه یوازې د یوه سړي ارادي قوت له منځه وړي، بلکې د موقت یا دايمي جنون او ناپوهۍ لامل هم کېږي. د مالیخولیا (سوداييتوب) ناروغي ډېر لاملونه د جنسي فعالیت په ناسم استعمال کې نغښتي دي.
د جنسي انرژۍ د استعمال د بدلون په هکله ناخبري، که له یوې خوا سړی د جهل او ناپوهۍ کندو ته ټېل وهي، نو له بلې خوا له هغه څخه د لاسته راوړنو ټول چانسونه اخلي او په بدمرغیو کې یې ډوبوي. له بده مرغه، په دې برخه کې اړوندو کسانو هغه ډول چې لازمه ده خلک پوه کړي نه دي او ځوان کهول یې همداسې پرېښی دی چې له دغو ناخوالو وکړېږي.
تر ځلوېښت کلنۍ وروسته مثمر کلونه
ډېر کم داسې پېښېږي چې یو سړی تر ځلوېښت کلنۍ مخکې د ژوند په هر ډګر کې نوښتګر کار وکړي. د زرګونو کسانو د تحلیل او څېړنې په پایله کې جوته شوې چې ډېر وخت د منځنۍ کچې وګړي له ځلوېښت کلنۍ تر شپېته کلنۍ په کار کې بریالي کېږي. بنایي دغه مطلب هغه کسان وهڅوي چې تر ځلوېښت کلنۍ مخکې هدف ته نه دي رسېدلي او د عمر له پوخوالي او زړښت څخه په وېره کې دي. له ځلوېښت کلنۍ تر
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

پنځوس کلنۍ د عمر هغه کلونه دي چې د یو اصل په څېر د ثمر ورکولو د کلونو په توګه پېژندل کېږي. انسان باید دغه عمر ته په رسېدو وېره او ډار ونلري او پرځای یې باید هیله‌من و اوسي.

که غواړئ په دې هکله شواهد ترلاسه کړئ چې ډېر کسان خپل تر ټولو د پام وړ کار تر څلوېښت کلنۍ وړاندې نه شي پیلولای، د امریکا پېژندل شوې او بریالۍ څېرې مطالعه کړئ. هنري فورډ تر څلوېښت کلنۍ وړاندې هغه بریاوې چې هیله یې درلوده تر لاسه نه کړای شوې. د انډریو کارنګي عمر تر څلوېښتو هم اوښتی و چې د خپلو هڅو ثمره یې واخیسته. جیمز جی. هیل آن په څلوېښت کلنۍ کې د ټیلیګراف یوه دستګاه درلوده او بس. هغه هم تر څلوېښت کلنۍ وروسته سترې بریاوې ترلاسه کړې. د امریکا د صنعت او اقتصاد د تاریخ پاڼې د هغو کسانو په نومونو ډکې دي چې د څلوېښتو او شپېتو کلونو ترمنځ یې ځانونه لوړو پوړیو ته و رسول.

له دېرش کلنۍ تر څلوېښت کلنۍ پورې یو سړی (که پوه شي) د جنسي قوې استعمال بدلولای شي. دا پېښه په عمومي ډول تصادفي وي او هغه کس چې دغه هنر کاروي، هېڅ دې موضوع ته متوجه نه وي. که هغه متوجه شي نو دې پایلې ته به و رسېږي چې لاسته راوړنې یې له ۳۵ تر ۴۰ کلنۍ پورې زیاتې شوې دي، خو په ډېرو مواردو کې د دغه بدلون په هغو عواملو نه پوهېږي چې په طبیعي ډول له دېرشو تر پنځه دېرشو کلونو په هغه کې د جنسي لېوالتیا او مینې د همغږې شویو احساساتو له امله د دغو سترو محرکو قدرتونو څخه په ګډه ګټه اخلي.

د خپلو احساساتو زېرمه غني کړئ

جنسي احساس په یوازې ځان د عمل پیاوړې انګېزه ده، خو د هغه

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

قدرتونه د برېوکی په څېر له کنتروله بهر دي. کله چې د مينې احساس له جنسي هغه سره ترکيب شي، په پايله کې يې انډول او اعتدال، د ارادې قوت او پياوړی هوډ رامنځته کېږي. ايا داسې بدمرغه انسان به هم وي چې عمر يې تر څلوېښتو اوښتی وي خو د دې مطلب پر مفهوم نه پوهېږي او دا ترکيب يې نه وي تجربه کړئ؟

هغه کس چې د جنسي احساس له مخې دېته لېوال وي چې يوه ښځه راضي کړي، سترې لاسته راوړنې درلودلای شي. خو ممکن کړنې يې منظمې نه وي؛ بې لارې او آن ويجاړوونکې وي. يو سړی د جنسي تحرک پر بنسټ د يوې مېرمنې د خوشالولو لپاره په غلا، درغليو او آن وژنه لاس پورې کولای شي. خو کله چې له جنسي احساس سره د مينې احساس ملګری کېږي، همدا سړی بيا په پوره اعتدال، هوښيارۍ او استدلال عمل کوي.

جرم پېژندونکو دا حقيقت کشف کړی؛ ډېر هغه کسان چې پر جرم لاس پورې کوي، د يوې ښځې د عشق تر اغېز لاندې وي. تر اوسه داسې هېڅ مجرم نه دی پېژندل شوی چې د جنسي اغېز د نشتوالي په صورت کې يې جرم کړی وي. دا پېژندل شوي واقعيتونه دي خو لاملونه يې لا هم څرګند نه دي. تحرک او عمل د يوه انسان د ذهن او استدلال نه؛ بلکې د هغه د زړه او عواطفو زېږنده ده.

مينه، عشق او جنسي غريزه هغه احساسات دي چې انسان د سترو لاسته راوړنو درلودو او لوړو پوړيو ته د رسېدو لپاره تحريکوي. مينه هغه احساس دی چې د يوه محافظ په توګه د سړي په چوپړ کې وي او تل د اعتدال، موازنې او رغوونکې وسيلې کار ورکوي. که څوک دغه درې

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

احساسات سره ګډ کړي او ګټه ترې واخلي د نبوغ کچې ته رسېدلای شي.

احساسات ذهني حالتونه دي. انسان له یوې داسې ذهني کېمیا څخه برخمن دی چې کټ مټ د مادي کېمیا په څېر عمل کوي. دا روښانه حقیقت دی چې یو کېمیاپوه د مادي کېمیا په مرسته د بېلابېلو توکو په ګډولو سره زهر جوړوي، په داسې حال کې چې په یوازې ځان به یې یو هم مضر نه وي. احساسات چې هم پهځپلو کې سره مخلوط شي، وژونکو زهرو ته ورته دي. د حسادت او جنسي غریزې ګډوله، یو سړی پر وحشي څناور بدلوي.

د انسان په ذهن کې د یوه یا ډېرو تخریبي احساساتو موجودیت هم د ذهني کېمیا له امله داسې زهر جوړوي چې د ښهوالي او عدالت حس یې لهمنځه وړي. په ځینو شدیدو حالتونو کې خو آن د انسان عقل له کاره غورځوي.

د جنسي احساس، مینې او عشق پیاوړي کول، کنترول او استعمال له یوه عادي انسانه نابغه جوړوي. د دغه بهیر سره په لاندې ډول په تفصیل سره پر مخ وړلای شئ:

دغه احساسات د.مثبتو افکارو په توګه پهځپل ذهن کې ځای کړئ، ورانوونکي او ناوړه احساسات مو له ذهنه وباسئ. ذهن د عادت تخلیق دی. هغه افکار ذهن تغذیه کوي چې هغه ته لاره پیدا کوي. د ذهن د ارادي قوت په وسیله یو څوک کولای شي چې د عواطفو یوه ډول ته په ذهن کې ځای ور نهکړي، خو برعکس د عواطفو یو بل ډول تشویق او جذب کړي. د ارادي قوت په وسیله د ذهن کنترول ستونزمن کار نه دی. ذهني کنترول د مقاومت او عادت له لارې رامنځته کېږي. د کنترول راز

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

د جنسي قوې د استعمال د بدلون د بهير په پوهېدو کې نغښتې دی.
کله چې کوم منفي احساس ذهن ته لاره کوي، ممکن پر يوه مثبت او رغوونکي احساس بدل کړل شي. دغه بدلون د افکارو د بدلون د بهير په پايله کې په اسانۍ سره رامنځته کېږي.
که يو څوک نبوغ ته د رسېدو په هيله وي، بايد پخپله خوښه او رضا هڅې وکړي. يو کس ښايي يوازې د جنسي انرژۍ د محرک قدرت په وسيله سترې مالي او اقتصادي ګټې لاس ته راوړي، خو د تاريخ پاڼې له داسې بې شمېره شواهدو ډکې دي چې داسې کسان نه شي کولای خپل موقف وساتي او له هغه خوند واخلي. پر دې موضوع پوهېدل د نارينه‌وو په خبر د ښځو لپاره هم مرستندوی واقع کېدای شي. څېړنو ښوولې ده چې زرګونه داسې کسان چې پرېمانه شتمن وو، خو په دې هکله د ناپوهۍ له امله بيا هم د خوشالۍ له نعمته بې برخې پاتې دي.
ريښتينی عاشق هېڅکله ماته نه خوري
د مينې يادونه هېڅکله نه هېرېږي. که څه هم د هغه تحرک سرچينه ډېره پخوا وچه شوې وي، خو اغېز يې تر اوږدې مودې پاتې کېږي. دا کومه نوې خبره نه ده. هر چا چې ريښتينې مينه کړې وي، پوهېږي چې تر ډېرې مودې د انسان زړه د هغې تر اغېز لاندې وي. د مينې اغېز ځکه دوامداره وي چې مينه روحي طبيعت لري. هغه سړی چې د مينې په وسيله لوړو پوړيو ته نه شي رسېدلای، که څه هم له ورايه ژوندی ښکاري، خو په حقيقت کې د ناهيلۍ له امله مړي ته ورته دی.
خپل تېر وختونه در ياد کړئ او خپل ذهن د خپلې پخوانۍ مينې په ښکلو يادونو ولسبوئ. دا يادونه به ستاسې اوسنۍ ناخوالې او سختۍ

اسانه کړي او د ژوند له غمجنو واقعیتونو د تېښتې زمینه به درته برابره کړي. څوک څه پوهېږي؟ کېدای شي د دې خیالي نړۍ په لنډمهالي دوران کې مو ذهن داسې نوې مفکورې یا پلانونه درکړي چې ستاسې د ژوند مالي یا روحي وضعیت بشپړ بدل کړي.
که له دې امله خپل ځان بدمرغه انګېرئ چې په مینه کې ناکام شوي یاست، دا فکر مو له ذهنه وباسئ. هغه چا چې رښتینې مینه کړې وي، هېڅکله ماتې نه خوري. مینه یو لنډمهاله فطري جوړښت لري او ژر له منځه ځي. مینه چې زړه ته لاره کوي خوشالي ورکوي او کله چې ځي نو مخکې له مخکې یې نه خبروي. تر هغه وخته چې شته ویې منئ او خوند ترې واخلئ، خو د تلو په کیسه کې یې مه کېږئ. په یاد ساتئ چې د مینې د بایللو خپګان ببرته هغه نه شي را ګرځولای.
دا فکر مو هم له ذهنه لرې کړئ چې انسان په ژوند کې یوازې یو ځل مینېږي. مینه بې شمېره ځلې ځي راځي، خو د دویمې مینې داسې هېڅ تجربه نشته چې د لومړۍ هغې په څېر اغېز پرې باسي. په عمومي ډول په ټوله کې یوازې د یوې مینې یوه تجربه د انسان پر زړه ژور اغېز پرې باسي، خو نورې ټولې تجربې ګټورې دي، البته هغه کسان پر دې نه شي پوهېدلای چې د مینې له لاسه ورکولو وروسته له مینې بېزاره کېږي او نور یې بد ترې راځي.
د مینې په باره کې باید ناهیلي نه شو او کله چې د مینې او جنسي احساس ترمنځ توپیر و پېژنو بیا نو، هېڅ نه ناهیلي کېږو. د دغو دواړو ترمنځ عمده توپیر په دې کې دی چې مینه روحي جوړښت لري او سېکس بیولوژیکي. له حسادت یا جهالت پرته بل هېڅ احساس چې د روحي قدرت په وسیله د سړي زړه لمس کوي، زیان نه لري.
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

له شک پرته؛ مینه د ژوند تر ټولو ستره تجربه ده. مینه سړی له لایتناهي هوښیارۍ سره نښلوي. کله چې مینه له عشق او جنسي غریزې سره اخښله کېږي، انسان د تخلیقي هڅو لارې ته ور سیخوي. مینه، سکس او عشق د هغه مثلث درې ضلعې دي چې د سترو لاسته راوړنو او نبوغ په برخه کې مهم رول لري.

مینه هغه احساس دی چې مختلف اړخونه، سیوري او رنګونه لري.

خو تر ټولو ژور یې هغه دی چې له جنسي احساس سره اخښل شوی وي. له جنسي احساسه پرته د مینې پر بنسټ یا له مینې پرته د جنسي احساس پر بنسټ ودونه نېکمرغي نه راولي. د ګډ ژوند او واده لپاره مینه او سکس له یوه بل سره لازم او ملزوم دي. هغه کسان چې د مینې او جنسي احساس دواړو په ترکیب کې ګډ ژوند سره پیلوي، له هغه روحي خونده برخمن کېږي چې ممکن په دې نړۍ یې ساری نه وي.

کله چې بیا عشق له مینې او جنسي احساس سره ګډېږي، د انسان د محدود ذهن او لایتناهي هوښیارۍ ترمنځ خنډونه له منځه ځي او یو نابغه زېږي.

هغه عوامل چې د یوې مېرمنې لخوا د هغې د خاوند د ماتولو یا جوړولو تر شا موجود دي

عاطفه د خدای(ج) یو ښکلی تخلیق دی. عاطفه ده چې په پوهاوي سره یې د بې شمېره کسانو په ګډ ژوند کې همغږي رامنځته کېږي او د بې نظمیو مخنیوی کوي. د جنسي غریزې په هکله کم پوهاوی په عمومي ډول د سوتفاهم او عیب جویي په بڼه را څرګندېږي. چېرې چې مینه، عشق او د جنسي احساس په هکله بشپړ پوهاوی موجود وي، د هغو دوو

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

کسانو منځ ته چې ګډ ژوند یې پیل کړی وي ناسم پوهاوی لاره نه شي موندلای.

هغه څوک نېکمرغه دی چې مېرمن یې د مینې، عشق او سکس ترمنځ د رښتینې اړیکې پر مانا پوهېږي. د دغه درې ګوني سپېڅلي اتحاد لپاره هېڅ ډول خواری ته اړتیا نشته، ځکه چې په لږ هڅه هر ډول ستونزې حل کېږي.

ډېر پخوا ویل شوي: «د یوه کس مېرمن هغه ماتولای یا جوړولای شي.» خو د دې لامل تل په تیاره کې پاتې دی. د مینې، جنسي احساس او عشق په هکله د مېرمنې پوهاوی یا ناپوهي د دغو جوړولو او ماتولو عمده لامل دی.

که یوه مېرمن د ځان په هکله د خپل خاوند د علاقه‌مندۍ له لاسه ورکولو او نورو مېرمنو ته د هغه د علاقه‌مندۍ زمینه برابروي، په عمومي ډول یې لامل د سکس، مینې او عشق په هکله ناپوهي یا بې پروایي ده. دا په دې مانا ده چې په یقیني توګه د یوې مېرمنې او خاوند ترمنځ یوازې یو ځل رښتینې مینه موجوده وي. همدا ډول که نارینه هم د دې مثلث په هکله پوهه ونلري، مېرمن یې ورسره علاقه‌مندي نه ښیي.

د ښځې او مېړه ترمنځ ډېر وخت په ډېرو وړو مسئلو ناندرۍ را پیدا کېږي. که د دغو ناندریو په هکله څېړنه وشي، په اغلب ډول دا جوتېږي چې د مینې، عشق او جنسي احساس په هکله ناپوهي او بې پروایي یې ستر لامل دی.

له ښځې پرته د ثروت بې ګټې توب

د یوه نارینه تر ټولو ستره محرکه قوه، د ښځې د خوشالولو لېوالتیا ده.

هغه ښکاري چې تر تاریخ او د تمدن تر پیل وړاندې یې تر نورو د غوره

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

ښکار هڅه کوله، دا کار یې د ښځې په نظر کې د برترۍ ترلاسه کولو د لېوالتیا له امله کاوه. د نن ورځې ښکاري بیا له ځان سره د وحشي حیواناتو پوستکي کور ته نه وړي، خو د همدې لېوالتیا له امله خپلې مېرمنې ته د هغې د خوښې وړ جامې، موټر او ثروت وړي. نارینه اوس هم تر تمدن د مخکې وختونو په شان د یوې مېرمنې د خوشاله کولو لېوالتیا لري. یوازېنی شی چې بدل شوی دی، هغه د خوشاله کولو طریقه ده. هغه نارینه چې ستر فرصتونه ترلاسه کوي او په پراخه کچه دولت او شهرت گټي؛ دا کار د مېرمنو د خوشاله کولو د لېوالتیا د تسکین له امله کوي.

که د نارینه‌وو له ژونده ښځې وباسئ، ثروت نور هغوی ته کومه مانا نلري. د نارینه لخوا د مېرمنې د خوشاله‌کولو همدا لېوالتیا یوې مېرمنې ته د هغه د ماتولو یا جوړولو قدرت ورکوي.

هغه ښځه دې له نورو ښځو سره له سیالۍ نه وېرېږي چې د نارینه پر فطرت پوهېږي. نارینه د نورو نارینه‌وو پر وړاندې په خپل دریځ او هوډ ټینگ درېدلای شي، خو د خپلې خوښې مېرمنې پر وړاندې په ډېره اسانۍ خپل دریځ نرموي او جوړجاړي ته غاړه ږدي.

ډېر نارینه ممکن ځکه نه غواړي چې د خپلې خوښې مېرمنو تر اغېز لاندې راتلل یې رسوا شي چې هغوی غواړي د نرۍ پیاوړی مخلوق یاد شي. له دې سره هم‌مهال، یوه هوښیاره مېرمن د نارینه دغه خوی ته غاړه ږدي او پر وړاندې یې نرمښت غوره کوي.

ځینې نارینه پر دې پوهېږي چې د دوی د خوښې وړ ښځو «مېرمنې، معشوقې، میندې یا خویندو» تر اغېز لاندې راغلي، خو په ډېر دقت سره

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

ګام اخلي او نه غواړي چې هغوی پوه کړي. دوی هم پوره هوښیار دي او پر دې پوهېږي چې هېڅ نارینه د یوې مناسبې ښځې له اغېز پرته بشپړ او خوشاله نه دی. هغه نارینه چې دغه مهم واقعیت په پام کې نه نیسي، ځان له هغه قدرته بې برخې کوي چې د نورو ټولو قدرتونو په پرتله هغه په اسانۍ غوره بریالیتوب ته رسوي.

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

دوولسم څپرکی

لاشعور

نښلوونکی مزی

د شتمن کېدو پر لور یوولسم گام

لاشعور د هوښیارۍ هغه ډگر دی چې له لارې یې هره فکري انگېزه د پنځه گونو حواسو په وسیله هوښیار ذهن ته د رسېدو لاره پیدا کوي، هلته ډلبندي کېږي او ثبتېږي. د لاشعور په وسیله افکار په یاد راوړل کېدای شي، کټ مټ لکه له یوه کابین څخه چې اسناد او دوسیې را کاږو او لیکل شوي متنونه پکې گورو او لولو.

لاشعور پرته له دې چې د افکارو او حواسو ماهیت په پام کې ونیسي؛ هغه جذبوي. تاسې په خپله خوښه په خپل لاشعور کې هغه پلان، فکر یا هدف ته ځای ورکولای شئ چې غواړئ د هغه په فزیکي معادل یا پیسو یې بدل کړئ. لاشعور لومړی د هغو مهمو غوښتنو د عملي کولو لپاره فعالیت پیلوي چې د ایمان په څېر له عواطفو او احساساتو سره ترکیب شوې وي.

که دا خبرې د لېوالتیا په څپرکي کې د راغلیو شپږو لارښوونو او شپږو پړاوونو او همدارنگه د هغه څپرکي سره چې د پلان جوړولو او عملي کولو په تړاو و، پرتله کړئ، نو لاشعور ته د افکارو د سپارلو پر ارزښت به مو سر ښه خلاص شي.

لاشعور شپه او ورځ په فعالیت بوخت وي. لاشعور په ناڅرگند ډول د پرله پسې فعالیت له امله د لایتناهي هوښیارتیا په مرسته داسې قدرت پیدا

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

کوي چې په خپله خوښه د یوه سړي لېوالتیا د هغې په فزیکي معادل بدلوي او د دې لپاره انسان ته عملي لارې چارې ورښیي.

تاسې د خپل لاشعور د کنترول بشپړه وړتیا نه لرئ، خو هر هغه پلان، توقع یا هدف په خپله خوښه ور سپارلای شئ چې غواړئ پر حقیقت بدل شي. ځان ته د تلقین په ځپرکي کې د لاشعور د استعمال په هکله ورکړل شوې لارښوونې بیا ولولئ.

داسې ګڼ شواهد شته چې هغه باور پیاوړی کوي چې لاشعور د انسان د محدود ذهن او د لایتناهي هوښیارتیا ترمنځ نښلوونکی مزی دی. دا هغه منځګړی دی چې په وسیله یې یو سړی د لایتناهي هوښیارۍ د قدرت په مرسته خپله اراده پیاوړې کولای شي. دا په یوازې ځان هغه محرمه پروسه ده چې ذهني تحرکات د هغو په روحي معادل بدلوي. دا په یوازې ځان هغه وسیله ده چې عبادات او دعاګانې هغې سرچینې ته ور انتقالوي چې د هغو د منلو او ځواب ویلو وړتیا لري.

د تخلیقي هڅو لپاره خپل لاشعور ته څنګه پیاوړتیا ورکولای شئ؟

د لاشعور او تخلیقي هڅو په هکله د انسان څېړنې او معلومات خورا محدود دي.

تر دې وروسته چې د لاشعور موجودیت مو حقیقت ګڼلی او پر هغو امکاناتو پوهېدلي یاست چې ستاسې لېوالتیا د هغه په فزیکي معادل یا له لېوالتیا سره په معادلو پیسو بدلولای شي، د لېوالتیا په ځپرکي کې ورکړل شوې لارښوونې ډېرې ښې عملي کولای شئ. دا به هم درته په ډاګه شي چې ولې بیا بیا ټینګار شوی چې خپله لېوالتیا په روښانه ټکو د کاغذ پر مخ ولیکئ. همدا راز به د لارښوونو په عملي کولو کې د مقاومت پر اړتیا پوه شئ.

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

هغه دیارلس اصول چې مخکې یاد شول، داسې محرکات دي چې سړي ته موخې ته د رسېدو وړتیا ورکوي او لاشعور تر اغېز لاندې راولي. که هغه په لومړي گام کې نه شئ عملي کولای، مه ناهیلي کېږئ. په یاد ولرئ چې لاشعور ته هماغه ډول چې د ایمان په څپرکي کې یې یادونه وشوه، یوازې د عادت په وسیله په داوطلبانه ډول لارښوونه کېږي. تر اوسه مو د دې وخت پیدا نه کړ چې پر خپل ایمان تسلط پیدا کړئ؛ زغم او مقاومت ولرئ.

ستاسې د لاشعور په گټه، د ایمان او ځان ته د تلقین په څپرکو کې راغلې جملې دلته یو ځل بیا تکرار وو. په یاد ساتئ چې که غواړئ که نه چې لاشعور مو د خپلو هڅو تر اغېز لاندې راولئ، هغه په داوطلبانه ډول فعالیت کوي. هغه په طبیعي ډول تاسې ته وړاندیز کوي. د وېرې او لوږې په شمول ټول منفي افکار تر هغه وخته د محرکاتو په ډول ستاسې په لاشعور کې وده کوي ترڅو چې پر ځای یې مثبتو او گټورو افکارو ته لاره ور نه کړئ.

لاشعور بې کاره نه پاتې کېږي. که پهخپل لاشعور کې د لېوالتیا په کرلو کې پاتې راشئ، پر هغو منفي افکارو به ځان تغذیه کړي چې ستاسې د بې پروایی او لټی له امله ورته لاره کوي. مخکې مو وویل چې افکار که منفي وي که مثبت، د هغو څلورو سرچینو په مرسته چې د جنسي قوې د استعمال د بدلون په څپرکي کې توضیح شوې، لاشعور ته لاره کوي.

اوس همدومره کفایت کوي چې د ژوند په هره شېبه کې فکري تحرکات له دې پرته چې تاسې پوه شئ، ستاسې لاشعور ته داخلېږي او هلته وده کوي. د دې تحرکاتو په منځ کې ځینې منفي دي او ځینې مثبت. تاسې

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

چې اوس پر دې پوه شوي یاست نو، هڅه وکړئ چې لاشعور ته د منفي فکري تحرکاتو د داخلېدو مخه ونیسئ، هغه ته د لېوالتیا په بڼه مثبت تحرکات ور ولېږئ او تر اغېز لاندې یې راولئ.

کله چې پر دې پوه شوئ، نو په حقیقت کې هغه کیلي پیدا کوئ چې ستاسې د لاشعور دروازه پرانیزي. له دې سره هم‌مهاله به تاسې د دې دروازې د کنترول وړتیا هم و مومئ او لاشعور ته به د منفي افکارو د ننوتلو مخه ونیسئ.

انسان چې هر څه تخلیقوي، د یوه فکري تحرک په بڼه پیلېږي. انسان هېڅ داسې شی نه شي تخلیقولای چې په پیل کې فکري انګېزه ونلري. د تصور په مرسته فکري تحرکات پر پلانونو بدلېږي. کله چې تصور تر کنترول لاندې وي، د هغو پلانونو او اهدافو د رامنځته کولو لپاره کارول کېدای شي چې یو سړی د خپلې علاقې وړ مسلک کې بریالیتوب ته رسوي.

ټول هغه فکري تحرکات چې پر فزیکي معادل د بدلون توقع یې کېږي، په داوطلبانه ډول یې په لاشعور کې جرړې کړې وي، باید د تصور په ګانه سمبال او له ایمان سره ګډ شي. له ایمان سره لاشعور ته د داخل شوي پلان یا هدف مخلوطول یوازې د تصور په مرسته امکان لري.

د دغه مطلب په پام کې نیولو سره پوهېدلای شئ چې په داوطلبانه ډول د لاشعور استعمال د ټولو اصولو همغږي او استعمال ته اړتیا لري.

له خپلو مثبتو احساساتو څخه ګټه واخلئ

لاشعور تر عادي افکارو ډېر د هغو افکارو تر اغېز لاندې راځي چې له عواطفو او احساساتو سره ترکیب شوي وي. په حقیقت کې بې شمېره داسې شواهد شته چې دا په ډاګه کوي چې لاشعور یوازې له احساساتو

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

سره اخښل شوي افکار عملي کوي. له دې حقيقته سترګې نه شي پټېدلای چې ډېر خلک د هغوی د احساساتو او عواطفو په وسيله اداره کېږي. که دا حقيقت وي چې لاشعور ژر له عواطفو سره د ترکيب شويو فکري تحرکاتو تر اغېز لاندې راځي او غبرګون ښيي، اړينه ده چې تر ټولو مهم عواطف وپېژندل شي. په اصل کې تر ټولو مهم اووه مثبت او اووه منفي عواطف شته. منفي هغه په داوطلبانه ډول ځانونه له فکري تحرکاتو سره نښلوي او لاشعور ته د رسېدو لاره هواروي. مثبت بايد ځان ته د تلقين د اصل په مرسته له هغو فکري تحرکاتو سره ونښلول شي چې يو سړی يې لاشعور ته د رسېدو غوښتنه کوي.

(ځان ته د تلقين په څپرکي کې په دې هکله لارښوونې وړاندې شوې دي.)

دغه عواطف يا د احساساتو محرکات د ډوډۍ پخولو لپاره په اوړو کې د خميرې د ورګډولو په څېر دي، ځکه چې دا احساسات فکري تحرکات له انفعالي حالته د هغو فعال حالت ته ورګرځوي. په دې ډول يو سړی پوهېدلای شي چې ولې هغه فکري تحرکات چې له احساساتو سره مله وي، د هغو په پرتله چې احساسات ورسره نه وي ترکيب شوي فعال عمل کوي.

تاسې د خپل لاشعور د منځپانګې د کنټرول او د هغې تر اغېز لاندې د پيسو پيدا کولو د لېوالتيا په حقيقت د بدلولو په حالت کې ياست. د دې لپاره چې د لاشعور منځپانګې ته لاسرسی پيدا کړئ او و ويې پېژنئ، اړينه ده چې د هغې د پېژندلو په لارو چارو ځانونه پوه کړئ. تاسې بايد د هغې پر ژبه خبرې وکړئ، کنه نو غږ به مو وا نه وري. لاشعور تر نورو د

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

عواطفو پر ژبه ډېر ښه پوهېږي. راځئ چې په دې ځای کې یاد شوي څو مثبت او څو منفي احساسات توضیح کړو چې تاسې خپل لاشعور ته د لارښوونو پر مهال له مثبتو عواطفو ګټه واخلئ او له منفي هغو یې ډډه وکړئ.

اووه مهم مثبت احساسات

لېوالتیا

ایمان

مینه

جنسي احساس «سکس»

شوق او ذوق

عشق

هیله

هسې خو ډېر نور مثبت احساسات هم شته، پورته اووه یې تر ټولو پیاوړي او د تخلیقي هڅو په کولو کې پېژندل شوي احساسات دي. کله چې پر دغو اوو مثبتو احساساتو تسلط ترلاسه کړئ (پر دغو احساساتو یوازې د استعمال په وسیله تسلط پیدا کېدای شي) نور ټول احساسات به د اړتیا په وخت کې پخپله ستاسې تر امر لاندې راشي. په دې ځای کې د یادولو وړ ده؛ تاسې همدا اوس یو داسې کتاب مطالعه کوئ چې د پیسو ګټلو د لېوالتیا په عملي کولو کې مرسته درسره کوي او ذهن مو په مثبتو احساساتو سمبالوي. دا هم په یاد ساتئ چې د منفي احساساتو په روزلو سره یو څوک د پیسو ګټلو ذهنیت نه شي خپلولای.

اووه مهم منفي عواطف

«چې باید مخه یې ونیوله شي»

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

۱) ډار او وېره

۲) حسادت

۳) کرکه

٤) غچ یا انتقام

۵) حرص

٦) خرافات

۷) غوسه یا قهر

منفي او مثبت احساسات هممهاله په ذهن کې فعالیت نه شي کولای. په یوه وخت کې یې یو حتمي ستاسې پر ذهن تسلط لري. دا په تاسې پورې تړاو لري چې په خپل ذهن کې مثبتو احساساتو ته وده ورکوئ که منفي ته؟ په دې برخه کې د عادت قانون مرسته کوي. د مثبتو عواطفو د استعمال عادت به هېڅکله منفي عواطفو ته اجازه ورنه کړي چې ستاسې ذهن ته لاره و مومي.

که د دې لارښوونو د عملي کولو لپاره پر لهپسې او عملي هڅې وکړئ، نو پر خپل لاشعور تسلط پیدا کولای شئ. په شعور کې یوازې د یوه منفي احساس موجودیت بسنه کوي چې ستاسې د لاشعور رغوونکي اړخونه له منځه یوسي.

د اغېزناک عبادت راز

که ځیرک یاست، دا به مو حتمي درک کړې وي چې ډېر خلک یوازې هغه وخت عبادت ته مخه کوي چې نورې ټولې لارې پرې تړل شوې وي که دغسې نه وي؛ نو ډېر خلک د عبادت پر مهال قلباً بل ځای وي او پر خوله یو څو ټکي گردانوي. دا حقیقت دی چې ډېر کسان د دې لپاره

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

عبادت او دعاګانو ته مخ ور ګرځوي چې له هر اړخيزو هڅو سره سره هم هدف ته په رسېدو کې پاتې راځي. دوی چې کله عبادت کوي ذهنونه يې له ډار او شک څخه ډک وي. دا هماغه احساسات دي چې لاشعور يې له مخې عمل کوي او تر عرشه رسېږي. همدا راز احساس دی چې خدای(ج) ته رسېږي او له مخې يې عمل کوي. که تاسې د يو څه لپاره دعا کوئ، خو په زړه کې مو دا ډار وي چې ښايي ترلاسه يې نه شئ کړای يا فکر کوئ چې ستاسې دعا تر عالم ذات پورې نه رسېږي، ډاډه اوسئ چې عبادت مو بې ګټې دی.

ځينې وخت زموږ دعاګانې قبلېږي هم. که تاسې کوم وخت دا کار تجربه کړی وي، خپلې حافظې ته رجوع وکړئ او در ياد کړئ چې کله مو دعا کوله تاسې باور درلود چې دعا مو قبلېږي. په دې صورت کې به تاسې ډاډه شئ زما خبره يوازې يوه تيوري او نظر نه دی.

د عبادت هغه ميتود يا لاره چاره چې تاسې له خدای سره نښلوي، له هغو غږيزو څپو سره ډېر ورته دی چې له راډيو سره نښلي. که د راډيو له تخنيک سره اشنا ياست؛ پوهېږئ چې غږ تر هغه وخته د لېږد او اورېدو وړ نه دی چې په داسې څپو نه وي بدل شوی چې د انسان غوږونه يې د اورېدو وړتيا پيدا کړي. د راډيو د لېږد وسيله د انسان غږ را اخلي او له ميليونونه ځله اهتزاز ورکولو وروسته يې تشخيصوي. يوازې په دې ډول د اسماني عنصر لخوا د غږ اهتزاز د ارتباط وړ دی. تر هغه وروسته چې دغه غږ لېږل کېږي، اسماني عنصر هغه انرژي را پورته کوي چې په اصل کې د غږ د اهتزاز په بڼه را څرګندېږي، هغه له ځانه سره د راډيو د کشفولو دستګاوو ته سپاري او دغه لېږد نورمال حالت ته را ګرځوي او له مخې يې غږ د تشخيص وړ کېږي.

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

لاشعور هغه منځګړی دی چې د انسان عبادت او دعا ته داسې رنګ ورکوي چې د درک وړ وي، پیغام ولري او د یوه مشخص پلان یا مفکورې په شکل کې بېرته ځواب راوړي. د دغه اصل په پوهېدو سره؛ پوهېږئ چې یوازې په یوه کتاب کې د لیکنې په لوستلو سره یوه دعا د قبلېدو وړ نه ده او هېڅکله د انسان د ذهن او خدای ترمنځ اړیکه نه شي ټینګولای.

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

هر څوک د ثروت پیدا کولو هیله
لرلای شي او ډېرخلک دا هیله لري
هم خو ډېر کم کسان پر دې پوهېږي
چې یو مشخص پلان جمع د پیسو
پیدا کولو اورنۍ لېوالتیا هغه څه دي
چې د شتمنۍ لپاره پرې حساب
کېدای شي.

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

دیارلسم څپرکی

ماغزه

د انګېزې د لېږد او ترلاسه کولو دستګاه

د شتمن کېدو پر لور دوولسم ګام

تر شل کاله لا ډېر پخوا له ډاکتر الکساندر ګراهام بیل او ډاکتر ایلمیر ار. ګیټس سره همکار وم. په همدې وخت کې دې پایلې ته ورسېدم چې د انسان ماغزه د افکارو د اهتزاز لپاره د څپو د را جذبولو او خپرولو د واحد په توګه کار کوي.

کټ مټ د راډیویي څپو په څېر د انسان مغز هم د هغو څپو د جذبولو او کشف وړتیا لري چې د نورو انسانانو له مغزو سرچینه اخلي.

له پورته پاراګراف سره د تصور په څپرکي کې د نوښتګر تصور په هکله وړاندې شوي توضیحات مقایسه کړئ. نوښتګر تصور د مغز هغه جذبوونکې دستګاه ده چې د نورو د مغزو په وسیله خوشې شوي افکار د ځان خوا ته راکاږي. دا د انسان د شعور او هغو څلورو سرچینو ترمنځ د اړیکو ټینګولو اژانس دی چې افکار متحرک کوي.

کله چې مغز تحریکېږي یا یې داهتزازونو کچه یې لوړېږي، په خپله شاوخوا کې د بهرنیو افکارو اهتزازونه د ځان خوا ته را کشوي. د تحرک دغه بهیر د مثبتو یا منفي احساساتو په وسیله رامنځته کېږي. باید وویل شي چې فکري تحرک د احساساتو په وسیله زیاتېږي.

د انسان د احساساتو په منځ کې جنسي احساس تر ټولو ستر محرک

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

دی. هغه مغز چې د جنسي احساس په وسیله په حرکت راځي، د دې احساس د نشتوالي په پرتله خورا چټک فعالیت کوي.

د جنسي قوې د استعمال د بدلون په پایله کې د افکارو اهتزازونه دومره لوړې کچې ته رسېږي چې نوښتگر تصور ته د مفکورو په ورکولو کې گړندی فعالیت کوي. له بلې خوا، کله چې مغز په پوره شدت سره کار کوي او د اهتزازونو کچه یې لوړېږي، نه یوازې په خپل شاوخوا کې د نورو مغزو مفکورې ځان ته راکاږي بلکې پر مټ یې یو سړی کولای شي چې په خپل لاشعور کې د لازمو احساساتو په موجودیت سره د خپلو مفکورو د ځای پر ځای کولو په برخه کې اسانتیاوې رامنځته کړي او هغو ته وده ورکړي.

لاشعور د مغز د هغې لېږدوونکې دستگاه په حیث عمل کوي چې په وسیله یې فکري اهتزازونه خپرېږي. نوښتگر تصور بیا د مغز د رانیوونکې دستگاه په حیث فکري اهتزازات د ځان خواته را کاږي.

د لاشعور د نورو مهمو عواملو او نوښتگر تصور تر څنگ چې د افکارو د لېږد او رانیولو د دستگاه په توگه عمل کوي، ځان ته د تلقین اصل ته چې ستاسې د افکارو د خپرونو د پیل دستگاه ده، پام را واړوئ.

ځان ته د تلقین په څېرکې کې د لارښوونو په وسیله له داسې لارو چارو سره اشنا شوئ چې لېوالتیا د هغې په معادل پیسو بدلوي.

ستاسې د ذهني خپرونو د دستگاه د فعالیت پروسه خورا ساده ده. کولای شئ یوازې د دریو اصولو؛ لاشعور، نوښتگر تصور او پر ځان د تلقین په مرسته دا کار وکړئ. هغه محرکات چې په مرسته یې دغه اصول پر کار اچوئ، ستاسو له لېوالتیا سرچینه اخلي.

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

تر ټولو ستر قدرتونه د لمس وړ نه دي

د (۱۹۲۹) اقتصادي بحران نړۍ ته ګڼې داسې قوې ور وښوولې چې نه لیدل کېږي او نه د لمس وړ دي. په تېرو وختونو کې انسان تر ډېره پر هغو مواردو اکتفا کوله چې د لمس وړ به وو او فزیکي جوړښت به یې درلود او خپل ذهن یې د فزیکي شیانو په هکله د پوهاوي په برخه کې محدود کاوه. یوازې هغو شیانو ته یې ارزښت ورکاوه چې د لمس، کتلو او اندازه ګیرۍ وړ وو.

موږ دمګړۍ داسې یوه پېر ته د داخلېدو په حال کې یو چې موږ ته د ناملموسو قدرتونو په هکله درس را کوي. ښایي په دې پېر کې دا زده کړو چې موږ له هغه وجوده ور ها خوا چې د لمس وړ دی، له یوه داسې باطني وجوده هم برخمن یو چې ناملموس دی، خو تر ملموس وجود مو خورا پیاوړی دی.

انسان د خپل ناملموس قدرت په هکله ډېر کم بحث کوي. کله چې د دغو ناملموسو قدرتونو په تړاو څه اورو باید دا خبره مو ذهن ته راشي چې موږ د هغو شیانو په وسیله کنټرولېږو چې د پنځه ګونو حواسو په وسیله یې نه شو درک کولای.

په ټوله کې انسانان دومره قدرت نه لري چې د سمندرونو د توپاني څپو ناملموس قدرت کنټرول کړي یا له هغو سره برابر شي. د دغه قدرت کنټرول، لا څه چې انسان آن د ځمکې د جاذبې پر هغه ناملموس قدرت د پوهېدو ظرفیت نه لري چې دا کوچنۍ خاورینه کُره یې پر مټ ولاړه ده او انسان نه پرېږدي چې له هغې لاندې ولوېږي. انسان د برېښنا او دغه راز د توپان د ناملموس قدرت پر وړاندې بشپړ بې وسه دی.

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

خو دا په دې مانا نه ده چې انسان ناپوه دی او ناملموس قدرتونه نه شي درک کولای. په اصل کې انسان د ځمکې پر مخ پر نامملموسو قدرتونو پوره نه پوهېږي. دا د ځمکې هغه قدرت دی چې انسان ته هر ډول خواړه، هر ډول کالي، او یوه یوه روپۍ چې د هغه جېب ته ورځي، برابروي.

د ماغزو حیرانوونکی داستان

انسان له خپل ویاړلي فرهنگ او علم سره سره د فکر د نامملموس قدرت په هکله په نشت برابر معلومات لري. هغه د مغز د فزیکي جوړښت او د هغه د پراخ ماشیني سیستم په هکله چې فکر پر مادي معادل بدلولای شي، خورا کم پوهېږي. خو اوس انسان داسې یوه پېر ته د ننوتلو په حال کې دی چې د مغز گټورتوب او پټ اسرار روښانه کوي. ډېره موده نه کېږي چې ساینس پوهانو د ماغزو په نامه د انسان د دغه فوق العاده حیرانوونکي قدرت په هکله څېړنې پیل کړې. که څه هم دغه څېړنې لا تر اوسه هم په ابتدایي پړاوونو کې دي، خو بیا هم د ماغزو د استعمال په هکله هم کافي معلومات راغونډ شوي دي. مثلاً د انسان د ماغزو اصلي برخې او اجزاوې پېژندل شوي او د عصبي سلولونو او اخذو تعداد معلوم شوی.

د شیکاگو پوهنتون استاد ډاکتر سي. جډسن هیریک وایي؛ هغه معلومات چې تر لاسه شوي، فوق العاده حیرانوونکي دي. د ده په وینا، په دې وروستیو کې د ماغزو په هکله د څېړنو په پایله کې دومره معلومات ترلاسه شوي چې په تېرو سلگونه میلیونه کلونو کې چا نه وو راټول کړي. څېړنې ښیي چې د انسان ماغزه د نازکو رگونو له لس میلیارده تر څوارلس میلیارده عصبي حجرې لري چې په مشخصو بڼو تنظیم شوې

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

دي. د ماغزو دغه نازک او پیچلی جوړښت تصادفي نه دی، بلکې خورا دقیق نظام لري.

د دې کتاب لیکل بشپړ شوي وو؛ خپروندی ته یې د سکریپټ تر لېږلو نږدې یوه میاشت وړاندې نیویارک ټایمز د یوې مقالې په خپرولو سره وښووه چې یو ستر پوهنتون او د عصبي مطالعو د ډگر یو هوښیار څېړونکی پر یوه داسې منسجم تحقیق بوخت دی چې زموږ په روان څېړکي او نورو هغو کې له ور کړل شویو توضیحاتو سره اړخ لگوي. دا مقاله د ډاکتر راین او د هغه د همکارانو لخوا په ډوک پوهنتون کې د څېړنو په لړ کې په پوره تفصیل سره چمتو شوې چې په لاندې ډول ده:

د احساساتو لېږد څه ته ویل کېږي؟ "What is "Telepathy'?"

د کتاب تر چاپ یوه میاشت مخکې موږ دې پایلې ته چې د ډاکتر راین او د هغه د همکارانو لخوا په ډوک پوهنتون کې د احساساتو د لېږد "telepathy' او بینایي "clairvoyance"په هکله چې د شاوخوا سل زره ازموینو په پایله کې چمتو شوې ده، مراجعه وکړه. دغه پایلې د هارپیز په مجله کې د دوو لومړیو مقالو په شکل ولیکل شوې. په دویمه کې یې چې اوس روښانه شوه، لیکوال «اي. ایچ. رایت»[1] د درک د قوو د دې غیر عادي احساس څرنگوالی توضیح کړی دی.

د احساساتو د لېږد او بینایی موجودیت اوس د راین د ازمایښتونو له برکته ځینو ساینس‌پوهانو ته روښانه شوی دی. د دې ازموینو په لړ کې ډېرو گډونوالو ته په یوه ځانگړي بنډل کې ځای پر ځای شوي کارتونه ور ښوول شوي چې له لیدو او بل هر ډول حس پرته هغه وپېژني او

---

[1] E. H. Wright

ځرنګوالی یې جوت کړي. په دې ډله کې څو ښځې او نارینه توانېدلي وو چې د دغو کارتونو له لمس او لیدو پرته هغه مشخص کړي او دا په تصادفي ډول نه وو.

خو پوښتنه دا ده چې دوی له لمس او لیدو پرته د دې کارتونو ځرنګوالی څنګه مشخص کړ؟ دوی د ځینو ناملموسو ځواکونو په مرسته د دې کار وړتیا پیدا کړې وه. د دغو ناملموسو ځواکونو لپاره هېڅ ډول ارګان نشته. دغه ازمایښت په هماغه ډول چې په دې خونه کې وشو، څو سوه کیلو متره لرې هم د کېدو وړ دی. د ښاغلي رایت پر اند، دغه واقعیتونه همدا راز هغه هڅې را ښیي چې د احساساتو لېرد او بینایي د هوا د څپو د فزیکي تیوري پر مټ تشریح کړای شي. د څپو د انرژۍ ټول پېژندل شوي شکلونه په معکوس ډول د مربع د څلورو اړخونو په څېر په متقاطع ډول را ټیټېږي. د احساساتو لېږد بیا نه را ټیټېږي. خو زموږ نور ذهني ځواکونه ځیني وخت د فزیکي عواملو په موجودیت کې د دغه تنزل د رامنځته کېدو وړ دي. ښه به وي چې ووایو؛ دوی په هغه صورت کې چې یو سړی ویده یا نیمه ویده وي، پرمختګ نه کوي، خو برعکس که ویښ وي، پرمختګ کوي.

راین د خپل ازمایښت په لړ کې دا موضوع کشف کړه چې مخدرات په غیر متغیر حالت کې د درک قوه کمزورې کوي، په داسې حال کې چې یو محرک بیا هر وخت د درک قوه لوړوي. په ښکاره ډول یو تکړه لوبغاړی چې له خپلې وړتیا کار وا نهخلي ښې نومرې نه شي اخیستلای.

رایټ یوې بلې پایلې ته رسېدلی دی چې هغه د احساساتو د لېږد او غیب بیني مشابه نعمت دی. دا د ذهن هماغه ځانګړنه ده چې یو کس مېز ته له کتو پرته پر هغه ځای پر ځای شوي کارتونه مشخصوي او د هغه

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

په مټ یو څوک د نورو په ماغزو کې افکار لولي او ځان ته یې روښانه کوي. په دغه اصل د باور کولو لپاره څو لاملونه شته. مثلاً؛ په یوه وخت کې دا دوه نعمتونه په هر انسان کې شته او له دواړو خوند اخلي. دا خبره ربښتیا ده چې دا دواړه له یو بل سره برابر قدرت لري. پردې، دېوالونه، واټنونه او نور مهم نه دي. رایټ له دې انگیزې ډېره ښه گټه واخیسته او د هغه په اړانه کې یې اټکل، له حواسو پورته تجربې، الهامونه، د مصیبتونو په هکله وړاندوینې او نور په همدغه ذهني ځواک پورې اړوند وبلل. لوستونکي مجبور نه دي چې له اړتیا پرته دغه انگېزې ومني. خو د راین لخوا ترلاسه شوي شواهد به تل اغېزناک پاتې وي.

په گروپي چارو کې ذهنونه څنگه سره نښلول کېدای شي؟

لکه څرنگه چې ډاکتر راین «تر حواسو پورته» د ذهن د عکس العمل د درک د شکلونو په هکله توضیحات ورکړي، دا یادونه اړینه بولم چې زه له خپلو همکارانو سره په گډه دې پایلې ته رسېدلی یم چې شپږم حس (چې په راتلونکي څپرکي یې په هکله توضیحات ورکړل شوي دي) په عملي ډول د استفادې وړ دی.

هغه موضوع چې ما ورته اشاره وکړه، له خپلو دوو همکارانو سره د گډ کار په پایله کې پرېې برلاسی شوی یم. د تمرین او ازمایښت په پایله کې موږ دا موضوع کشف کړه چې موږ څه ډول خپل ذهنونه د هغه ناملموس ځواک په وسیله چې په راتلونکي څپرکي کې یې په هکله توضیحات وړاندې کېږي، تحریکولای شو چې په دې ډول مو وکولای شول، د خپلو درې واړو ذهنونو په یو کولو سره هغو شخصي ستونزو ته د حل لارې پیدا کړو چې زموږ د پېرودونکو لخوا مطرح شوې وې.

دغه بهیر خورا ساده دی؛ موږ د یوه ګردي مېز تر شا کښېناستو، د هغو ستونزو څرنګوالی مو روښانه کړ چې ورسره مخامخ وو او بیا مو پرې بحث پیل کړ. هر یوه د دغو ستونزو په هکله خپل نظر څرګند کړ. د ذهني تحرک په دې بهیر کې خورا عجیبه دا وه چې هر یوه له کومې تجربې پرته د هغه نامملوس ځواک په مرسته له یوه بل سره خپل ذهنونه شریک کړل چې یو هم پرې نه پوهېدو.

که مو د ګډې کاري ډلې په څپرکي کې د وړاندې شویو توضیحاتو مفهوم اخیستی وي، له شک پرته د ګډې کاري ډلې په توګه د دې ګردي مېز د مذاکرې پر عملي محتوا هم پوهېدلای شئ.

د درېیو کسانو ترمنځ د مشخصو موضوعاتو په هکله د همغږي شوي بحث له امله، د ذهني تحرک دغه لاره چاره، د کاري ډلې د تشکیل په برخه کې تر ټولو اسانه او د عملي کېدو وړ نسخه ده.

د ورته پلان د تعقیب او عملي کولو په پایله کې د کتاب په پېژندنه کې په تفصیل سره د کارنګي پر ذکر شوی مشهور فورمول هر لوستونکی پوهېږي. که دمګړی دا خبره درته بابیزه ښکاري، دا پاڼه په نښه کړئ او د وروستي څپرکي تر بشپړولو وروسته یې له سره ولولئ.

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

د بام سر ته د بریالیتوب زینه، هېڅکله له ګڼې ګوڼې ډکه نه وي

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

خوارلسم څپرکی

شپږم حس

د عقل د معبد دروازه

د شتمن کېدو پر لور دیارلسم گام

دیارلسم اصل چې د شپږم حس په نامه یادېږي، هغه وسیله ده چې له لایتناهي هوښیارۍ سره له کوم زیار پرته په داوطلبانه ډول اړیکه ټینگولای شي.

دغه اصل زموږ د فلسفې بنسټ دی. دا اصل یوازې په هغه صورت کې د جذب، پوهاوي او اجرا وړ دی چې لومړی پر دوولسو نورو اصولو بشپړ تسلط ترلاسه شوی وي.

شپږم حس د لاشعور هغه برخه ده چې د نوښتگر تصور په توگه ورته رجوع کېږي. دا همدا راز د اخیستونکې دستگاه په صفت کار کولای شي چې په وسیله یې نظریې، پلانونه او افکار ذهن ته لاره مومي. د افکارو دغو څرکونو ته په ځینو مواردو کې د حدس «الهام» یا انگېزو نوم هم ورکولای شو.

شپږم حس مشخص تعریف نه لري. پر دې اصل هغه کسان نه شي پوهېدلای چې د دې فلسفې پر پاتې دوولسو اصولو یې سر نه وي خلاص شوی، ځکه چې دغه ډول کسان هغه تجربه او پوهه نه لري چې شپږم حس یې په ذهن کې جذب شي. شپږم حس پر همدغو اصولو د پوهېدو په صورت کې د لاسرسي وړ دی.

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

تر دې وروسته تاسې په دې کتاب کې پر ذکر شويو اصولو د بشپړ تسلط په صورت کې کولای شئ چې پر دې مسئله باور پيدا کړئ، له دې پرته به مو پر دې موضوع هېڅکله باور ونه شي.

يعنې، د شپږم حس په مرسته د احتمالي خطرونو د مخنيوي يا راتلونکو فرصتونو د ترلاسه کولو لپاره خبرداري ترلاسه کولای شئ.

د شپږم حس د پياوړتيا په صورت کې په هر حالت کې له هغه مرسته وغواړئ او ښه ورکړئ چې د نجات د پرښتې په توګه ستاسې پر مخ د عقل د معبد دروازه پرانيزي.

د شپږم حس معجزې

ليکوال څکه پر معجزو باور او د هغو طرفداري نه کوي چې د طبيعت پر هغه فطرت ښه پوهېږي چې هېڅکله د خپلو قوانينو پر خلاف عمل نه کوي. د طبيعت ځينې قوانين تر درک دومره لوړ دي چې ځينې تخليقونه يې د معجزو غوندې ښکاري. شپږم حس هم هغو معجزو ته ورته پديده ده چې زه يې تجربه لرم.

ليکوال يوازې همدومره پوهېږي چې يو قدرت يا داسې لومړنی علت شته چې د مادې هره ذره خپروي او د انرژۍ هر هغه واحد ته نفوذ ورکوي چې انسان يې ليدلای شي. ليکوال پوهېږي چې د ونو په ښاخونو کې رنګارنګ مېوې د لايتناهي هوښيارتيا د ځواک له امله را شنې دي، د ځمکې د جاذبې د قانون له مخې له غونډيو او هسکو غرونو د اوبو ابشارونه د ځمکې پر خوا را تويېږي، شپې پر ورځو او ورځې پر شپو بدلوي، همدا راز د ژمي ځای اوړی نيسي؛ دغه ټول خلقتونه په منظم ډول له يوه بل سره په ارتباط کې خپل ځايونه بدلوي. زموږ د پام وړ

فلسفې له مخې دغه فراست د لېوالتیا پر حقیقت بدلولو او هغې ته د فزیکي جوړښت په ورکولو کې مرسته کوي. لیکوال په دې هکله پوهاوی د څو ازمایښتونو په پایله کې ترلاسه کړی او تجربه کړی دی.

تاسې د تېرو څپرکو په مرسته گام په گام دغه وروستي اصل ته را رسېدلي یاست. که مو پر تېرو ټولو اصولو بشپړ تلسط موندلی وي، له شک او ابهام پرته د دغو فوق العاده ادعاوو منلو ته تیار یاست. که پر هغو نورو اصولو مسلط شوي نه یاست؛ تر دې مخکې چې د دغو ادعاوو پر رښتینولۍ یا جعلي والي پوه شئ، لومړی باید پر هغو دوولسو اصولو بشپړ تسلط پیدا کړئ.

هغه مهال چې ما د خپلې علاقې وړ کسانو په هکله څېړنې کولې، هڅه مې کوله چې د هغوی پر پلونو پل کېږدم. په عین حال کې، ما دغه موضوع هم کشف کړه چې د ایمان د وسیلې په مرسته مې د خپلې علاقې وړ شخصیتونو د پیروۍ وړتیا ترلاسه کړې ده. دغه راز یې ماته د دې ظرفیت راکړ چې خپلې څېړنې په خورا بریالیتوب پای ته و رسوم.

پرېږدئ چې ستر شخصیتونه مو د ژوند بڼه در وښيي

که څه هم چې زه یو څه وخت اتل پاللو ته تسلیم شوی یم، خو هېڅکله مې دغه عادت ته پوره شا نه ده ور اړولې. ما ته مې خپلې تجربې را زده کړي چې یو بل واقعي ستر شی له سترو اشخاصو سره د برابرۍ احساس او د امکان تر حده د هغوی په شان عمل کول دي.

تر دې ډېر پخوا چې ما کله یو څه لیکلي یا مې خلکو ته وینا کړې وه، هڅه مې کوله چې د هغو نهو کسانو د ژوند او کړو وړو په مرسته لومړی د خپل ځان «کرکټر» جوړولو عادت پیدا کړم چې شخصیت او کړنو یې زه خورا متاثر کړی وم. ایمرسن، پاین، اډیسن، ډاروین، لینکن، بربنک،

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

ناپېليون، فورډ او کارنګي هغه نهه کسان وو چې زه ترې ډېر متاثر وم.

کلونه کلونه مې هره شپه په تصور کې له دغو اشخاصو سره چې ما ورته د خپلو «نامريي سلاکارانو» نوم ورکړی و، مشورتي ناسته کوله.

دا پروسه په دې ډول وه؛ د شپې به مې تر ويده کېدو وړاندې سترګې پټولې او په خپل تصور کې به مې ليدل چې دغه اشخاص له ما سره زما د مشورتي مېز تر شا ناست دي. په دغه وخت کې ما نه يوازې د دې فرصت درلود چې له دې کسانو سره (چې ما ستر شخصيتونه بلل) مې د کېناستو فرصت ترلاسه کاوه، بلکې ځان مې د هغوی د مشر په توګه مجسم کاوه.

ما د دغو شپنيو ناستو پر مهال د خپل تصور د غوړېدا لپاره يو مشخص هدف درلود. زما هدف دا و چې خپل کرکټر داسې جوړ کړم چې زما له خيالي مشاورينو سره برابري وکړای شي. ما د ژوند په لومړيو کې د خپلې بې سوادۍ او ناپوهۍ پر چاپېريال د برلاستيا پيدا کولو او يوه نوي وجود موندلو په موخه په دغه ډول چې يادونه يې وشوه، ځان جوړاوه.

ځان ته د تلقين په وسيله ځان جوړونه

د اروپوهنې د يوه تکړه شاګرد په حيث له شک پرته، زه پوهېدم چې ټول انسانان چې څه دي، د خپلو افکارو او لېوالتيا له امله دي. زه پوهېدم چې اشخاص د خپلې اورنۍ لېوالتيا له امله هغه څه ته رسېدلي چې ورته لېوال وو او خپلې لېوالتيا ته يې د حقيقت جامه ور اغوستې ده. زه پوهېدم چې ځان ته تلقين د شخصيت او کرکټر په جوړولو کې مهم رول لري. په حقيقت کې تلقين د شخصيت جوړولو د بنسټ ډبره ده.

د ذهني عمليې د دغو اصولو په رڼا کې ما هغه وسايل درلودل چې خپل

شخصیت مې پرې بیا جوړولای شو. د دغو خیالي مشورتي ناستو په اوږدو کې ما د خپلې کابینې پر غړو غږ کاوه چې زما د خوښې وړ تړوله پوهه ما ته راکړي. ما په لاندې ډول په داسې غږ کې چې د اورېدو وړ و، لاندې غوښتنې مطرح کولې:

ښاغلی ایمرسن! زه له تاسې د طبیعت هغه فوق العاده پوهه غواړم چې ستاسې ژوند یې بدل کړ. زه غواړم چې زما په لاشعور کې هغه تړول کیفیتونه ځای پر ځای کړئ چې تاسې ترې برخمن یاست او له تاسې سره د طبیعت د قوانینو په پېژندلو کې مرسته کوي.

ښاغلی باربنک! له تاسې غواړم؛ ماته هغه پوهه را ولېږدوئ چې له تاسې سره یې د طبیعت په همغږي کولو کې دومره مرسته کړې چې له کاکټوس څخه د هغه د اغزیو په لرې کولو سره، ترې مناسب خواړه تیار کړئ. ما هغې پوهې ته و رسوئ چې تاسې یې د دې جوګه کړي یاست چې د بوټي یوه جرړه پر دوو بدلولای شئ.

ناپیلیون! زه غواړم له تا هغه څه زده کړم چې تا ته یې د خلکو د متاثر کولو او ښو کارونو ته د هڅولو او روحیې د پیاوړې کولو وړتیا درکړې ده. همدا راز له تا څخه د هغه پیاوړي ایمان ترلاسه کولو جوهر غواړم چې تا ته یې پر بریا باندې د ناکامۍ بدلولو او زړه نا زړه توب د له منځه وړلو وړتیا در په برخه کړې وه. د برخلیک امپراتوره او د فرصتونو پاچا دوه لاسي سلام دې وي درته!

ښاغلی پاین! زه له تا څخه د فکر ازادي او هغه جرائت ترلاسه کول غواړم چې په وسیله یې تا په روښانه ډول خپل عقاید بیانول او ته یې لوړو پوړیو ته رسولی یې.

ښاغلای ډاروین! زه له تا د هغه فوق العاده زغم، د هغه د عواملو او اغېزو

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

د څېړنو د وړتیا تقاضا لرم چې له هر ډول تعصب او غرض پرته یې تاسې ته د طبیعي علومو د څېړلو وړتیا درکړې ده.

ښاغلی لینکن! زه غواړم چې زما په کرکټر کې د خپل عدل او انصاف، بې نهایته زغم، خوش خُلقی، انسان پېژندنې او پیرزوینې احساسات ور گډ کړئ. هغه احساسات چې ستاسې د غوره شخصیت بېلگې بلل کېږي.

ښاغلی کارنگي! زه مخکې هم د خپلې خوښې د کار په موندلو کې ستاسې احسان مند یم چې ماته یې خوښي او ذهني ارامتیا راکړې ده. زه غواړم ما ته د هغو هڅو په اړانه کې د تنظیم شویو اصولو په هکله معلومات راکړئ چې تاسې ترې د خپلو صنعتي چارو په پراختیا کې پوره پوره گټه اخیستې ده.

ښاغلی فورډ! تاسې د هغو کسانو په ډله کې یاست چې له ما سره مو د خپلو کارونو لپاره د اساسي وسایلو په برابرولو کې د پام وړ مرسته کړې ده. زه له تاسې د هغه مقاومت، کلک هوډ، انډول او پر ځان باور ترلاسه کول غواړم چې تاسې ته یې په فقر د تسلط موندلو، د کارونو د انسجام، د همکارانو د یو موټي کولو او انساني هڅو د اسانه کولو وړتیا در په برخه کړې ده. له ماسره مرسته وکړه چې ستا پر پل باندې پل کېږدم او له نورو سره د مرستې جوگه شم.

ښاغلی اډېسن! ما ستاسو څوکۍ خپل ښي لاس ته نږدې ایښې ده، ځکه چې تاسې له ما سره د بریاوو او ناکامیو په څېړلو کې شخصي همکاري کړې ده. زه له تاسې د ایمان د هغې فوق العاده روحیې په خپلولو کې مرسته غواړم چې په وسیله یې تاسې د طبیعت ډېر رازونه راسپړلي دي. زه غواړم چې ما ته د خپل هغه پرله‌پسې زیار جوهر را

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

ولېږدوئ چې پر مټ يې تاسې هر وخت ناکامي پر بريا بدله کړې ده.

د تصور ټکان ورکوونکی قدرت

زما د خيالي مشورتي ناستې د غړيو د تشخيصولو چاره چې زه پکې د خپل شخصيت جوړولو لپاره په يوه شېبه کې تر ټولو ډېرې پوهې موندلو ته لېوال وم؛ بنايي بېلابېل اړخونه ولري. ما د دغو اشخاصو د ژوند په هکله له زيار او هلو ځلو ډکه مطالعه کړې ده. د شپنيو ناستو له دې بهيره څو مياشتې وروسته مې هغه وخت ټکان وخوړ چې دغه خيالي تصورات مې نابېره پر حقيقت بدل شول.

دغو نهو شخصيتونو هر يوه يې بېل بېل زما پر شخصيت داسې اغېز پرېښود چې حيران يې کړم. مثلاً؛ لينکن پر ما د هميشه ناوخته راتلو او ورپسې شاوخوا په ارامۍ د قدم وهلو عادت پرېښود. هغه به دواړه لاسونه شا ته نيولي وو، ورو ورو به يې ګامونه اخيستل او کله کله خو به زما خوا ته ودرېد، يوه شېبه به يې زما پر اوږه لاس اېښی و او خبرې به يې را ته کولې. د هغه په څېره کې به تل جديت ښکارېده. ډېر کم داسې کېدل چې ما به يې پر شونډو موسکا ليدله.

خو دې موضوع زما د خيالي ناستې د نورو غړيو په هکله صدق نه کاوه. باربنک او پاين به ډېر وخت پر ګډو وډو سر وو او آن کله کله به د ناستې نور غړي ورته هک حيران پاتې کېدل. يوه شپه پاين وړانديز وکړ چې د «د عقل پېر» په هکله وينا کول غواړي. د مېز تر شا ډېرو ناستو شخصيتونو د دغه وړانديز له امله په پړک پړک وخندل. خو ناپيليون و نه خندل. هغه خوله واړوله او له ځانه سره په دومره لوړ غږ وپسخېده چې د ټولو پام ور واوښت او په حيرانۍ يې د هغه خوا ته کتل. هغه ته کليسا د يوه دولت لاسپوڅې بلله چې له تهذيب پرته د خلکو د تحريکولو لپاره

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

کارول کېږي.

یو ځل باربنک ناوخته راغی. کله چې را ورسېد، له ډېره شوقه هیجاني شوی و او د خپل ناوخته راتګ لامل یې هغه ازموینه وبلله چې هغه هیله درلوده چې که بریالی شي په هر ډول ونه کې د منې د پیوند امکان پیدا کوي. پاین هغه و راته او زیاته یې کړه؛ همدا منه وه چې د نارینه او ښځې ترمنځ یې ټول جنجالونه را وټوکول. ډاروین د پاین پر دې خبره له خندا شین شو او وراندیز یې وکړ چې کله د منو را ټولو لپاره د ځنګل خوا ته ځي، باید د وړو وړو شیطانانو له شره ځان وژغوري، ځکه چې هغوی پر لویو لویو مارانو د خپلې بنې د بدلېدو عادت لري. په دې وخت کې ایمرسن د نیوکې په ډول وویل:«که مار نه وي، منه په درد نه‌خوري.» ناپېلیون ور غبرګه کړه:«که منه نه وي، دولت نشته.»

دې شپنیو ناستو زما په ذهن کې دومره رښتینې بڼه غوره کړه چې له پایلو یې و وېرېدم او خو میاشتې مې د هغو د تصور کولو د دوام مخه ونیوله. زه ډارېدم که دغو تجربو ته دوام ورکړم، دا به مې له یاده ووځي چې دا حقیقت دی، که هسې زما تصور.

دا لومړی ځل دی چې زه د دې موضوع د یادولو جرائت کوم. ما تر ډېره وخته په دې هکله هېڅا ته څه نه و ویلي، ځکه پوهېدم چې که دا موضوع بیان کړم خلک به راباندې ملنډې ووهي او ښایي زما په مقصد پوه نه شي. خو اوس یې په لیکلي بڼه له تاسې سره شریکوم، ځکه اوس د پخوا په پرتله د خلکو د خبرو په کیسه کې نه یم.

اوس پروا نه کوي چې څوک مې څرګندونې هر ډول تعبیروي. غواړم ووایم چې زما په تصور کې تر اوسه هغه خیالي مشورتي ناسته روانه ده،

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

خو وړاندیز مې دا دی چې دغه خیالي ناسته په بشپړ ډول زما د خیال زېږنده ده او یوازې زما په تصور کې شته. همدغه تصور او همدې خیالي ناستو ما ته تیاره لارې روښانه کړې او زه یې نوښتگرو فکرونو او سترو افکارو ته په هڅولو سره په رښتینې مانا پر یوه شخصیت بدل کړم.

له الهامه گټه اخیستل

د ماغزو د حجروي جوړښت په یوه څنډه کې یو داسې ارگان شته چې معمولاً افکار د ځان خوا ته را کاږي. تر اوسه ساینس پر دې نه دی توانېدلی چې معلوم کړي دغه ارگان «شپږم حس» د مغز په کومه برخه کې دی. دا مهمه نه ده چې دغه ارگان چېرې پروت دی، مهمه دا ده چې د انسان مغز د فزیکي حواسو په پرتله، د دغه نالملموس حس په وسیله د دقیقې پوهې د جذب او کشف وړتیا لري. ذهن په عمومي ډول هغه مهال دغسې پوهه د ځان خوا ته راکاږي چې د سختو تحرکاتو تر نفوذ لاندې راځي. هر هغه بېړنی کار چې احساسات را پاروي او له عادي حالته ور ها خوا د زړه ضربان تېزوي، معمولاً شپږم حس په فعالیت راولي. هر چا چې د موټر چلولو پر مهال د راتلونکو پېښو په هکله مخکې له مخکې خبرداری ترلاسه کړی وي، پر دې پوهېږي چې په ورته حالاتو کې شپږم حس د سړي مرستې ته را دانگي او د سترگو په رپ کې د داسې پېښو مخه نیسي.

ما څکه دغو ټکو ته اشاره وکړه چې روښانه کړم زما شپږم حس د هماغو شپنیو مشورتي ناستو په برکت ډېر فعال شوی و او له همدې امله مې د مفکورو، انگېزو او پوهاوي د ترلاسه کولو په برخه کې ذهن چټک شوی دی.

کله چې له بېړنیو پېښو سره مخ شوی یم، ځینې خو یې دومره خطرناکې

وې چې آن زما ژوند ته یې ګواښ پېښاوه، خو زما د مشورتي ناستې له امله فعال شوي شپږم حس د یوې معجزې په ډول ماته د دغو پېښو په هکله مخکې له مخکې خبر راکړی دی او زه یې ژغورلی یم.
له خیالي مشورتي ناستې زما هدف په اصل کې ځان ته د تلقین په وسیله د خپل لاشعور تر اغېز لاندې راوستل او د هغو ځانګړتیاوو راخپلول وو چې ورته لېوال وم. په وروستیو کلونو کې زما تجربو بشپړ متفاوت بهیر غوره کړی دی. اوس زه له ستونزو سره د مخامخ کېدو په صورت کې خپلو خیالي مشاورینو ته مخه کوم. که څه هم یوازې پر دې تصوري جلسې اکتفا نه کوم، خو تر دې تصور وروسته ډېر وخت، پر خپلو ستونزو برلاسی کېږم.

د ارامې ودې خارق العاده ځواک

شپږم حس داسې شی نه دی چې یو سړی ترې په ارادي ډول ګټه واخلي. د دې ستر قدرت د کارولو وړتیا د هغو دوولسو نورو اصولو په مرسته چې په دې کتاب کې راغلي دي، ورو ورو رامنځته کېږي.

مهمه نه ده چې تاسې څوک یاست یا مو د دې کتاب د مطالعه کولو موخه څه ده، په دې څپرکي کې د توضیح شوي اصل له پوهاوي پرته ترې ګټه اخیستلای شئ. همدارنګه تاسې په تېره بیا د پیسو یا نورو مادي اهدافو ترلاسه کولو په موخه له دې کتابه ګټه واخلئ.
د شپږم حس اړوند څپرکی مو ځکه په دې کتاب کې ورزیات کړی دی چې یو سړی د دې څپرکي په لوستو سره هرې هغې موخې ته چې په خپل ژوند کې یې لري، ځان ورسولای شي. د ټولو لاسته راوړنو سرچینه

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

لېوالتیا ده او د هغو د پای ټکی د هغې پوهې ترلاسه کول دي چې په وسیله یې یو سړی ځان، نور، د طبیعت قوانین او خوشالي پېژندلای شي.
د یادولو ده چې دغه پوهه یوازې له شپږم حس سره د بلدتیا او د هغه د استعمال له لارې ترلاسه کېدای شي.
د دغه څپرکي د لوستو پر مهال باید دې ته متوجه شوي یاست چې د لوستلو پر مهال مو د ذهني تحرک کچه لوړه شوې وه. په زړه پورې ده! یوه میاشت وروسته یو ځل بیا دې څپرکي ته را وګرځئ او ویې لولئ. تاسې به پخپله وګورئ چې د لوستو پر مهال مو ذهني تحرک چټکېږي. دغه تجربه مو بیا بیا تکرار کړئ. د دې په کیسه کې مه کېږئ چې په دې څپرکي کې د توضیح شوي اصل په هکله مو څومره خبرې زده کړې، مهمه دا ده چې دا به تاسې ته یو داسې ځواک درکړي چې پر مټ یې هر ډول زړه نا زړه توب له منځه وړلای شئ. دا هغه قدرت دی چې تاسې به پر هر ډول ډار او وېره برلاسي کړي او مقاومت به در په برخه کړي. دا قدرت د تصور وړتیا لوړوي او هغه نالملوس قوت رامنځته کوي چې د هر مفکر رهبر، هنرمند، ستر لیکوال او وتلي سیاستوال د روحیې تر شا شته. په دې صورت کې په ډېره اسانۍ خپله لېوالتیا د هغه په فزیکي معادل بدلولای شئ.

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

پنځلسم څپرکی

د ډار شپږ پېریان څنګه له ځانه پاڅوئ

د دې وروستي څپرکي د مطالعې په لړ کې د خپل ځان په هکله یو څه و مومئ او وګورئ چې د وېرې څومره، پېریان ستاسې په مخ کې ولاړ دي.

له دې مخکې چې د پام وړ فلسفې یوه برخه په بریالي ډول استعمال کړای شئ، ستاسې ذهن باید د هغې جذب ته چمتو وي. دغه چمتووالی ستونزمن نه دی. د مطالعې، شننې او د هغو درېیو دښمنانو د پېژندلو له لارې چې ستاسې پر وړاندې شته، ځانونه د دې فلسفې عملي کولو ته چمتو کولای شئ. دغه درې دښمنان «زړه نا زړه توب»، «شک» او «وېره» دي.

شپږم حس تر هغه وخته ستاسې ذهن ته لار نه شي کولای چې دغه درې واړه یا یو مو په ذهن کې وي. دغه درې پدیدې نه بېلېدونکې اړیکې سره لري. یعنې چې یوه یې هر ځای وي دوې نورې یې هم ورسره په خوا کې وي.

په پرېکړو کې زړه نا زړه والی له ډاره سرچینه اخلي، له لوستلو سره هم مهاله دا په یاد ولرئ؛ زړه نا زړه توب له شک سره غاړه غړی کېږي او دواړه پر وېره بدلېږي. په خپل منځ کې د دغو پدیدو د غاړه غړی کېدو بهیر ډېر وخت ورو ورو پر مخ ځي. له همدې امله دا درې واړه دښمنان،

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

خطرناک بللای شو. له دې پرته چې پام مو شي، دغه درې دښمنان زموږ په ذهن کې را ټوکېږي او ورو ورو وده کوي.

په دې ځپرکي کې وړاندې شوي توضیحات هغه پایله وړاندې کوي چې زموږ د پام وړ فلسفې له عملي کولو مخکې باید ورته لاسرسی پیدا شي.

په دې ځپرکي کې دغه راز هغه شرایط تحلیلوو چې د ډېرو خلکو د بېوزلۍ د لهمنځه وړلو یا پیسو او تر هغه هم لوړو اهدافو ته د رسېدو لپاره اړین دي.

د دې ځپرکي اصلي موخه د پام وړ شپږو وېرو د عواملو پېژندل او لهمنځه وړل دي. مخکې له دې چې پر یوه دښمن برلاسي شو، اړینه ده چې د هغه د نوم، عادتونو او هستوګنځي په هکله معلومات ولرو. له لوستو سره هممهاله خپل ځان په ډېر دقت سره تحلیل کړئ او ځیر شئ چې په تاسې کې خو به هم د دغو وېرو له ډلې یوه یا څو نه وي.

پام مو وي چې د دغو ځیرکو دښمنانو عادتونه مو ونه غولوي. په ځینو مواردو کې دوی ځانونه په لاشعور کې پټوي او هلته د دوی د موجودیت تشخیص ستونزمن او لهمنځه وړل یې تر هغه لا سخت دي.

شپږ اساسي وېرې

په اصل کې شپږ اساسي وېرې شته چې هر انسان په یوه یا بل ډول ورسره لاس او ګرېوان دی. هغه کسان بختور دي چې له شره یې بې غمه دي. معمولاً دغه وېرې په لاندې ډول نومولای شو:

د فقر وېره

د نیوکو یا انتقاد وېره

د ناوړه روغتیایي حالت وېره

د یوه کس د مینې له لاسه ورکولو وېره

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

د زړښت یا د عمر د لوړوالي وېره

د مرګ وېره

نورې وېرې دومره مهمې نه دي؛ نورو ټولو هغو ته له همدې شپږو مهمو وېرو سره تړاو ورکولای شو.

وېره یوازې یو ذهني حالت دی او بس او ذهني حالت د کنټرول او لارښوونې وړ دی.

انسان تر هغه وخته یو شی نه شي پنځولای چې لومړی هغه د یوې محرکې انګېزې په ډول خپل ذهن ته ونه سپاري. له دې ټکو سره یوه بله جمله، چې خورا مهمه ده، هم باید له پامه ونه غورځوو. د انسان ذهني انګېزې په داوطلبانه یا غیر داوطلبانه ډول په بېړه ځانونه پر خپل فزیکي معادل بدلوي. هغه انګېزې چې د نورو له ذهنونو ترلاسه شوې وي، د یوه سړي مالي، اقتصادي، سوداګریز، مسلکي یا ټولنیز برخلیک هماغه ډول چې یو کس یې پخپله پنځوي، مشخصولای شي.

دلته غواړو یوه بل مهم واقعیت ته هم اشاره وکړو او هغه دا چې ولې ځینې خلک طالع‌من او نېکمرغه وي، خو ځینې نور چې تر هغو ډېره وړتیا، تمرین، تجربه او لوړ ذهني ظرفیت لري، بیا هم بدچانسه او بدمرغه وي؟ د دې واقعیت لامل په دې ډول روښانه کولای شو چې هر انسان د خپل ذهن د بشپړ کنټرول وړتیا لري او د دغه کنټرول په وسیله په اغلب ګومان هر سړی د نورو له ذهنونو د ترلاسه شویو یا د هغه د خپلو انګېزو په وسیله خپل ذهن په فعالیت راولي او د ځان پر وړاندې تړلې دروازې پرانیزي.

طبیعت انسان ته داسې شرایط برابر کړي چې له فکر پرته پر نورو ټولو

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

شیانو بشپړ تسلط ولري. دا له هغه مهم واقعیت سره سمون لري چې وايي؛ هر څه چې انسان يې تخلیقوي، په اصل کې د يوه فکر په بڼه پیلیږي او انسان له هغه اصله برخمن کوي چې پر مټ يې پر هر ډول ویرې تسلط موندلای شي.

که دا خبره حقیقت وي چې ټول افکار ځانونه په خپل فزیکي معادل بدلولای شي (چې له شک پرته حقیقت لري) همدا شان دا هم یو حقیقت دی چې د ویرې او فقر فکري انګیزې هیڅکله د مالي لاسته راوړنو او زړورتیا په بڼه نه شي راڅرګندیدلای.

د فقر ویره

بیوزلي او شتمني هیڅکله یو بل نه زغمي. شتمني او فقر دوې جلا لارې دي او مسیر يې سره مخالف دی. که شتمني غواړئ، باید له هغو هر ډول شرایطو سرغړونه وکړئ چې د فقر خوا ته مو ور کشوي. (دلته له شتمنۍ موخه مالي، روحي، رواني او مادي لاسته راوړنې دي). د شتمنۍ سرچینه لیوالتیا ده. لکه څنګه چې پوهیږئ په لومړي څپرکي کې د لیوالتیا په هکله پوره لارښوونې او معلومات وړاندې شول. په روان څپرکي کې تاسې ته د ویرې په هکله هغه لارښوونې وړاندې کیږي چې پر مټ يې خپل ذهنونه له لیوالتیا څخه عملي ګټې اخیستنې ته چمتو کولای شئ.

نو له همدې امله لازمه ده چې د پام وړ فلسفې د پوهاوي په موخه ځانونه پر دې پوه کړئ چې هغه مو څومره په ذهن کې جذب شوې ده؟ په دې کې هغه ټکي شته چې له هغو څخه په ګټې اخیستلو د فرصت په هکله کره اټکل کولای شئ. که د دې څپرکي تر لوستو وروسته فقر ته غاړه اېښودل غواړئ، باید خپل ذهن د فقر د انګیزې لپاره جوړ کړئ. دا

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

هغه پرېکړه ده چې تاسې ترې مخ نه شئ اړولای.

که شتمني غواړئ؛ مشخصه يې کړئ چې په څومره شتمنۍ قناعت کولای شئ. تاسې پوهېږئ چې کومه لاره د شتمنۍ خوا ته ځي. تاسې ته د دې لارې هغه نقشه درکړل شوې چې که تعقيب يې کړئ منزل ته مو رسوي. خو که د دې نقشې له مخې حرکت ونه کړئ يا منزل ته له رسېدو مخکې و درېږئ نو؛ خپله ګرم ياست او دا ستاسې خپل مسئوليت دی. که په ژوند کې د دې شتمنۍ ترلاسه کولو په لاره کې پاتې راشئ يا هغه رد کړئ، هېڅ شی ستاسې د دې مسئوليت پر وړاندې نه شي خنډ کېدلای. ځکه چې د شتمنۍ منل يوازې او يوازې يوه شي ته اړتيا لري او هغه ستاسې ذهني حالت دی او ذهني حالت لکه وړاندې چې يې يادونه وشوه، د کنترول وړ دی. ذهني حالت هغه څه دي چې يو څوک يې خپلولای شي. هغه اخيستل کېږي نه؛ بلکې بايد و پنځول شي.

تر ټولو ويجاړوونکې وېره

د فقر وېره يوازې يو ذهني حالت دی، خو د دې لپاره کفايت کوي چې د ژوند په هر ډګر کې د يوه کس د لاسته راوړنو چانسونه پر اوبو لاهو کړي. دغه وېره استدلالي ذهن فلجوي، د تصور وړتيا لهمنځه وړي، پر ځان بسيايينه وژني د نوښت پر وړاندې خنډ کېږي، هدف له شک او ابهام سره مخ کوي، لټي رامنځته کوي او د شوق و ذوق په لهمنځه وړلو سره پر ځان د کنترول وړتيا ناشونې کوي. دغه وېره همدارنګه د يوه سړي شخصيت کمزوری کوي او په دې ډول د مناسب فکر وړتيا لهمنځه وړي، هڅې کم رنګه کوي، پر مقاومت تسلط مومي، ارادي قوت له هېڅ سره برابروي، د لوړ تخيل وړتيا وژني، حافظه کمزورې کوي او په هر ډګر کې

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

ناکامۍ ته بلنه ورکوي. په ورته وخت کې دغه وېره مینه او د زړه نور غوره احساسات وژني، ملګرتیا له منځه وړي، سړی له سلګونو نورو مصیبتونو سره مخ کوي او د یوه سړي خوب او ارام اخلي. دا ټولې ناخوالې په داسې حال کې رامنځته کېږي چې موږ په یوه داسې نړۍ کې ژوند کوو چې انسان د یوه مشخص هدف په درلودو سره هر څه چې وغواړي، تر لاسه کوي یې.

د فقر او بېوزلۍ وېره له شک پرته د شپږو اساسي وېرو په منځ کې تر ټولو ویجاړوونکې ده. دغه وېره د لیست په سر کې ده، ځکه چې پر هغې تسلط پیدا کول تر ټولو سخت دی. د دې وېرې د اصلیت په هکله حقیقت د پام وړ جرائت غواړي او د دغه حقیقت منل بیا تر دې ډېر جرائت ته اړتیا لري. کله چې انسان د فقر د وېرې تر تسلط لاندې راځي، په ارثي ډول د بل انسان په مال کې سترګې ښخوي. کابو ټول حیوانات چې تر انسان ټیټ دي، د خپلو غریزو تر نفوذ لاندې دي، خو د هغوی د فکر کولو وړتیا محدوده ده او همدا لامل دی چې یو بل خوري. خو انسان چې شعور، د فکر کولو او استدلال وړتیا لري، د بل انسان بدن نه، بلکې مال خوري. انسان ډېر حریص دی او د خپلو همنوعو له شره د ځان ژغورنې په برخه کې یې بېلابېل قوانین نافذ کړي دي.

هېڅ شی انسان دومره نه ځپي، لکه فقر او بېوزلي چې یې ځپي. د دې جملې پر مانا یوازې هغه کسان پوهېږي چې فقر او بېوزلي یې تجربه کړې وي.

دا د حیرانتیا وړ خبره نه ده چې انسان له فقره وېرېږي. انسان له خپلو تېرو تجربو زده کوي چې له شک پرته د مادي او دنیوي مسئلو په برخه کې ځینې کسان د باور وړ نه دي.

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

انسان د مال او ثروت لرلو ته دومره لېوالتیا لري چې د پیدا کولو لپاره یې هر ډول قانوني او ناقانونه کړنو ته لاس اچولای شي.

یو څوک د ځان د تحلیلولو په وسیله خپله هغه «کمزوري» پېژندلای شي چې په وجود کې یې پټه وي. دغه ارزونه هغو ټولو کسانو ته اړینه ده چې غواړي د فقر په لومو کې ونه نښلي. کله چې خپل ځان ارزوئ، باید دا مو په یاد وي چې پخپله د ځان مدافع وکیل شئ، پخپله خپل ځان تورن وانګېرئ او خپله محکمه پخپله دایره کړئ. پام مو وي چې د دې محکمې پر مهال د ځان په هکله هر اړخیز او کره قضاوت وکړئ. له ځانه مشخصې پوښتنې وکړئ او له ځانه سم او سیده ځوابونه وغواړئ. کله مو چې د ځان په هکله دغه ارزونه پای ته ورسوله نو؛ د ځان په هکله به لا ډېر معلومات ترلاسه کړئ. که فکر کوئ چې د ځان په هکله سم قضاوت نه شئ کولای، په دې ازموینه کې هغه څوک قاضي وټاکئ چې ستاسې په هکله کره او هر اړخیز معلومات لري او ښه مو پېژني. تاسې د حقیقت په لټه کې یاست، هغه ومومئ، پروا نه کوي چې په لنډ وخت کې مو خجالت کړي؟

له ډېرو کسانو که پوښتنه وشي چې له څه شي ډېر ډارېږي، دوی په ځواب کې وایي چې له هېڅ شي نه ډارېږي. دغه ځواب ناسم دی ځکه چې ډېر کم خلک پر دې پوهېږي چې دوی محدود شوي، بې وسه شوي او له روحي او فزیکي پلوه له یو نه یو ډول وېرې سره لاس او ګرېوان دي. د احساساتو په منځ کې وېره تر ټولو پېچلی او ژور احساس دی چې د ژوند په اوږدو کې یو کس ورسره مخ کېږي، خو هېڅکله یې هغې ته نه ور پام کېږي. یوازې هغه څوک دغه نړیوال دښمن پېژني چې په پوره

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

زړورتیا سره د ځان په هکله ژوره ارزونه کوي. دلته د وېرې څو نورې نښې ستاسې مخې ته ږدو چې باید له نظره یې تېرې کړئ:

د فقر د وېرې نښې نښانې

بې تفاوتي: نه لېوالتیا، د فقر او بېوزلۍ د لهمنځه وړلو د ارادې نشتوالی، د ژوند د هر ډول ناخوالو په سړه سینه زغمل، روحي او جسمي لټي، د نوښت، تصور او شوق نېستي یا کموالی او پر ځان د کنترول له لاسه ورکول د بې تفاوتۍ ځانګړنې دي.

زړه نا زړه والی: نورو ته د ځان په هکله د فکر کولو د واک سپارلو عادت یا انزوا غوره کول.

شک: د تېروتنو پر مهال د بښنې غوښتل، سپیناوی ورکول، د خپلو نیمګړتیاوو پټول او د بریا ترلاسه کولو په هکله په ځان بې باوري.

اندېښنه: د خپلو غلطیو پړه پر نورو اچول، د ظاهري بڼې په هکله بې پروایي، له نورو سره په تروه تندې او بدخلقۍ چلند، د مخدره توکو استعمال، غوسه، نا انډولي او د کمترۍ احساس.

له حده ډېر احتیاط: په هر څه کې د منفي ټکو لټول، د بریا ترلاسه کولو ته د دقت پر ځای د احتمالي ماتو په هکله فکر او خبرې کول، د ناخوالو د رامنځته کېدو په هکله هر اړخیز پوهاوی، خو د هغه د مخنیوي لپاره د مناسب پلان نه جوړول، د مفکورو او پلانونو د عملي کولو لپاره د یوه مناسب وخت په تمه کېناستل او د دې تمې په همېشني عادت بدلول، د ناکامو کسانو په پام کې نیول او د بریالیو کسانو له پامه غورځول، د بدبینۍ بدهضمۍ، قبض، د معدې د تېزابیت او تنفسي ناروغیو سبب کېږي.

تعلل او ځنډول: د نن کار سبا ته پرېښودل، د کار لپاره د بېلابېلو پلمو او دلیلونو جوړول. دا نښه له حده د ډېر احتیاط، شک او اندېښنې له نښو نښانو سره سر خوري. د احتمالي مسئولیتونو نه منل، له ستونزو او ناخوالو سره تفاهم او جوړجاړی د هغو پر وړاندې تر مبارزې غوره بلل، د شتمنۍ، نېکمرغۍ، خوښۍ او قناعت ترلاسه کولو پر ځای پر کم عاید او شته امکاناتو اکتفا کول. د دې پر ځای چې شا ته ښېړۍ و سوځول شي او پر شا تګ ناکام وانګېرل شي، د احتمالي ناکامیو لپاره پلانونه جوړول. پر ځان د بسیاینې، مشخص هدف، پر ځان کنترول، نوښت، شوق، لوړ فکري او د سالم استدلالي قوت کمزوري یا په ډېرو مواردو کې بشپړ نه موجودیت، د شتمنۍ د توقع پر ځای د فقر اټکل، موخې ته د رسېدو په لاره کې د هغو کسانو پر ځای چې د شتمنۍ توقع لري او تر لاسه کوي، له داسې کسانو سره ملګرتیا او د موخې تعقیبول چې د فقر پر وړاندې ماتې مني؛ د لټۍ نښې نښانې دي.

پیسې خبرې کوي

ښايي د یو چا په ذهن کې دا پوښتنه پیدا شي چې «ولې دې د پیسو په هکله کتاب لیکلی او ولې دې شتمني یوازې په پیسو اندازه کړې ده؟» خینې کسان ښايي باور ولري چې د پیسو ترځنګ ځینې نورې شتمنۍ هم شته چې خلک ورته ډېر لېوال وي. دا یو حقیقت دی او دوی پر حقه دي. زه هم دا منم چې ځینې نورې شتمنۍ هم شته چې له پیسو سره نه شي پرتله کېدای، خو په میلیونونو وګړي پر دې باوري دي چې: «هغه پیسې راکړه چې زه ورته اړتیا لرم؛ نور ټول هغه شیان چې زه یې غواړم،

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

پخپله یې پیدا کوم.»
دا چې ما دا کتاب د پیسو ګټلو د لارو چارو په هکله لیکلی، لوی لامل یې هغه واقعیت دی چې میلیونونه وګړي له فقر څخه د وېرې له امله فلج شوي دي. دا چې دغه وېره پر یوه سړي څه کانې کوي، ویستبروک پګلر یې په هکله په نیویارک ورلډ ټیلیګرام کې داسې توضیحات وړاندې کړي:
پیسې یوازې د اوسپنې سکې یا کاغذي ټوټې دي، د دې ترڅنګ د زړه او روح خزانې هم شته چې د پیسو په وسیله نه شي اخیستل کېدای، خو ډېرخلک چې مفلس دي، پر دې نه پوهېږي او خپلې روحیې یوه با ثباته حالت ته نه شي ورګرځولای. یو څوک چې بې کاره بې روزګاره شي او پر یوه ناکاره پُرزه بدل شي، په هغه داسې ټکه را لوېدلې وي چې له بوڅو شونډو، ځوړندو اوږو، سربداله ګرځېدو او د کتلو له اندازه یې روحیه له ورایه معلومېدای شي. هغه په داسې حال کې چې د کار او روزګار لرونکو وګړو په منځ کې ژوند کوي، د کمترۍ او حقارت له احساسه تېښته نه شي کولای. له دې سره سره چې پوهېږي هغوی د شخصیت، هوښیارتیا او وړتیا له مخې له ده سره نه شي برابرېدلای.
دا کسان که څه هم یوه داسې چا ته د ملګرتیا او صمیمیت احساس ورکړي، خو بیا هم پر هغه د لوړوالي او ترحم حس پرېږدي او ربړوي یې. هغه کولای شي یوڅه وخت د پور په وسیله خپل روزګار مخ ته یوسي، خو په دې کار سره خپل ژوند پر مخ نه شي وړلای او تر ډېره وخته پورونه نه شي اخیستلای. ځکه چې پور اخیستل په خپل ذات کې یو تریخ احساس او ځوروونکې تجربه ده. د پور پیسې د سړي د کار په بدل کې د تر لاسه شویو پیسو خوند نه لري او روحیه کمزورې کوي. له شک پرته، دا

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

کار پر هغو کسانو چندان اغېز نه کوي چې له مفت خوري سره عادت شوي وي، خو د هغو کسانو پر روحیه چې له خپلو سترګو نه وي لوېدلي او پر ځان د بسیاینې فطرت لري، سخت بد اغېز پرې باسي.

ښځې پر ناهیلۍ پرده غوړوي

ښځې بیا په ورته ناخوالو کې متفاوتې دي. موږ په ځینو مواردو کې د ښځو په هکله داسې فکر نه کوو چې ګواکې بې روزګاره کېږي او له مفلسۍ سره مخ کېږي. ډېر کم داسې لیدل کېږي چې هغوی دې نورو ته په لارو او کوڅو کې د سوال لاس وغځوي او په هغو کتارونو کې خورا کمې معلومېږي چې د اړو کسانو لخوا جوړ شوي وي. زما موخه له شک پرته هغه سپین سرې او بې لاس او پښو مېرمنې نه دي چې د مفت خورو نارینه‌وو په څېر د نورو پاتې شونې خوري، بلکې هدف مې ځوانې، هوښیارې او سپېڅلې مېرمنې دي. ښایي دغه مېرمنې هم له ناخوالو سره د مخامخ کېدو په صورت کې ناهیلې شي، خو خپله ناهیلي نورو ته نه ښکاره کوي. دوی که ډېرې مجبورې شي، ممکن ځان‌وژنه وکړي.

خو کله چې یو نارینه بې روزګاره او مفلس کېږي، هغه بېخي وارخطا او سربداله کېږي. هغه ممکن په کیلومترو مزل وکړي چې له یو چا سره ووینې او د یوه جزیي کار روزګار پیدا کولو غوښتنه ترې وکړي. خو هلته هم دا ځواب ترلاسه کوي چې پر هغه دنده یې بل څوک ګومارلی دی. له دې ټولو منډو تړړو سره سره بې روزګاره ګرځي را ګرځي او هېڅ نه پوهېږي چې څه وکړي؟ هغه د مغازو له کړکیو دننه ګوري، په داسې حال کې چې نور خلک په پوره لېوالتیا ورننوځي او ډول ډول شیان پکې په پیسو رانیسي، دی د حقارت احساس کوي او ساړه ساړه اسویلي یې له

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

خولې وځي. په کوڅو او سړکونو سر بداله ګرځي، یا یوه کتابتون ته ورننوځي او کښېني، خو موخه یې د یوه کار او دندې موندل نه بلکې د ستومانۍ لرې کول او دمه کول وي چې د بیا ګرځېدو جوګه شي. ښایي هغه پر دې نه وي پوه چې که څه هم ظاهري بڼه به یې روغه وي خو دغسې بې هدفه ګرځېدل راګرځېدل یې له دننه خوري. ښايي هغه لا هم هغه جامې پر تن کړې وي چې د برحاله دندې پر مهال یې اخیستې وې، خو جامې او ظاهري بڼه د وجود له داخله خراب شوی وضعیت نه شي بدلولای.

هغه زرګونه کسان ویني چې دوکانداري، سوداګري یا کوم بل کاروبار کوي او پر کار بوخت دي. د نورو بوختیاوې او کار روزګار د هغه روحیه دومره کمزورې کوي چې فکر کوي دی اصلاً د دې کسانو په څېر خپلواکي، شخصیت او مېړانه نه لري. د وخت په تېرېدو سره ځان ورته بې مانا ښکاري او له خپلو سترګو لوېږي.

له نیوکو وېره

دا چې سړی په اصل کې څه ډول د دې وېرې تر اغېز راځي، هېڅوک یې په هکله مشخص څه نه شي ویلای، خو یو شی حتمي دی او هغه دا چې هر څوک په پرمختللي ډول د دې وېرې ښکار کېږي.

دغه لیکوال هم نه کوم پیغمبر دی، نه جادوګر خو دې ته لېوال شوی چې د انتقاد اساسي وېرې ته د انسان له هغه ارثي فطرت سره تړاو ورکړي چې نه یوازې د خپل همنوع «انسان» مالونه تر لاسه کوي، بلکې د هغه له نیوکو هم ځان ژغوري. دا یو روښانه حقیقت دی چې یو غل به پر هغه چا انتقاد وکړي چې ده ترې غلا کړې. سیاستوال د څوکۍ ګټلو د هڅو په لړ کې خپلې وړتیاوې او ښېګڼې خلکو ته نه ښيي، خو خپل

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

مخالفین پر ډول ډول کړنو تورنوي.

د جامو او کالیو ځیرک تولیدوونکي هم د انتقاد له دې اساسي وېرې په ګټه اخیستلو کې چې د ټول انسانیت لپاره یو مصیبت دی، شاته نه دي پاتې شوي. په هر فصل کې د پوښاک او جامو سلیقې او بڼې بدلېږي، خو پوښتنه دا ده چې دغه بدلونونه څوک رامنځته کوي؟ ښکاره ده چې دا د جامو د پېرودونکو یا اخیستونکو کار نه دی، بلکې په تولیدوونکو پورې تړاو لري. هغوی ولې دومره ژر ژر د جامو موډ او سټایل بدلوي؟ د دې پوښتنې ځواب روښانه دی؛ هغوی ځکه د پوښاک بڼه او موډ بدلوي چې ډېر پوښاک وپلورلای شي.

دغه شان له څو د ګوتو په شمېر شرکتونو پرته، د موټرو ډېر تولیدوونکي هم هر فصل د موټرو د ماډلونو بڼه بدلوي. هېڅوک دې ته لېوال نه دي چې له وروستي ماډل موټرو پرته نور وچلوي. که څه هم ښایي پخوانی ماډل موټر تر نوي څو چنده ښه وي.

موږ پر هغو مواردو رڼا واچوله چې خلک ترې د نیوکو د وېرې تر اغېز لاندې د ژوند د کوچنیو او ناڅیزه شیانو په برخه کې کار اخلي. راځئ چې اوس د انسان هغه کړه وړه و ارزوو چې د دې وېرې تر اغېز لاندې په ځینو ډېرو مهمو کارونو لاس پورې کوي. مثلاً، هغه څوک و ارزوئ چې عمر یې فکري بلوغ ته (په منځنۍ ډول له ۳۵ تر ۴۰ کالو) رسېدلی وي او که د هغه په ذهن کې د پټو شویو افکارو راز را وسپړئ، وبه ګورئ چې د څو لسیزو مخکې انسانانو له افکارو سره ښکاره توپیرونه لري. ولې یو عادي کس آن د روښانتیا په روان پېر کې د هغو افسانو په هکله بې باوري نه شي څرګندولای چې تر څو لسیزو مخکې د ځینو دینونو اساس

ګټل کېدي؟ د دې پوښتنې ځواب له انتقاده وېره ده، نارینه او ښځې له دې امله سوځول شوي چې د خرافاتي کیسو په هکله یې د بې باورۍ څرګندولو جرائت کړی و. دا د تعجب او حیرانتیا وړ خبره نه ده چې موږ یوه داسې روحیه خپله کړې چې له انتقاده مو وېروي. په نږدې ماضي کې د انتقاد له امله خلکو ته درنې سزاګانې ورکړل شوې او همدا اوس هم په ځینو هېوادونو کې روانې دي.

له انتقاده وېرېدل له سړي د نوښت جرائت اخلي، د تصور قدرت لهمنځه وړي، انفرادي ځانګړتیاوې یې محدودوي، پر ځان بسیا کېدلو ته یې نه پرېږدي او انسان ته په سلګونو نور زیانونه اړوي. مور او پلار ځینې وخت خپل اولادونه د انتقاد له امله دومره ژوبلوي چې بېرته رغېدل یې سخت دي. زما د هلکتوب د یوه انډیوال مور به کابو هره ورځ هغه ته د لښتې سزا ورکوله او ورته ویل به یې چې تر شل کلنۍ مخکې باید ته د کم عمرو په زندان (دارالتادیب) کې وساتل شې. هماغه و چې په اووهلس کلنۍ کې د کم عمره خوانانو د اصلاح کولو مرکز ته واستول شو.

انتقاد د خدمت یو شکل دی چې هر څوک ترې پرېمانه ګټه اخیستلای شي. که یو څوک وغواړي که نه، د انتقاد بار دې یې پر اوږو دی. ځینې وخت د یوه سړي نږدې خپلوان د هغه تر ټولو سخت دښمنان شي. دا په حقیقت کې یو جرم دی او باید د یوه جرم په توګه وپېژندل شي چې مور او پلار د بې ځایه نیوکو له امله د یوه ماشوم په ذهن کې د حقارت عقدې ایجادوي. د شرکتونو او کاري ادارو مشران چې د انساني فطرت په هکله پوهېږي، د دې پر ځای چې پر خپلو کارکوونکو نیوکې وکړي، رغوونکې وړاندیزونه ورته کوي او تر ټولو ښه ګټه ترې اخلي. مور او پلار هم باید د خپلو اولادونو د اصلاح او ښې روزنې په برخه کې له ورته لارو چارو کار

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

واخلي. انتقاد د انسان په زړه کې وېره او قهر پیدا کوي او هېڅکله مینه او محبت ته لاره نه ورکوي.

د انتقاد د وېرې نښې نښانې

دا وېره هم د فقر د وېرې په شان پراخ اړخونه لري او په هماغه اندازه د انسان شخصي لاسته راوړنې پر اوبو لاهو کوي. د دې عمده لامل دا دی چې نوښت لهمنځه وړي او د تصور د قدرت پر وړاندې خنډ کېږي.

د انتقاد د وېرې مهمې نښې نښانې په لاندې ډول دي:

شرمېدل: په عمومي ډول، وارخطايي، له نا اشنا اشخاصو سره په خبرو او ليدنو کې د ډار احساس، د لاسونو او پښو رپېدل او پر سترګو تیاره راتلل یې نښې نښانې دي.

نا انډولي يا د توازن ګډوډېدل: د غږ د کنټرول د وړتيا له لاسه ورکولو، د نورو په مخکې د وارخطايي او د حافظې او بدن د کمزوري وضعيت په وسيله څرګندېږي.

شخصيت: په پرېکړو کې د قاطعيت او شخصي جذابيت نشتوالی، په څرګندونو کې ټکني توب، د اصلي موضوعاتو پر ځای په جزيي مسئلو اتکا او د نورو د نظريو له ارزونې پرته له هغوی سره د توافق څرګندول.

د حقارت عقده: د خبرو يا حرکاتو په وسيله د حقارت د احساس پټول. يا په بله مانا، د لاپو شاپو او ځان ښوونې په وسيله د نورو تر اغېز لاندې راوستلو هڅه (چې ډېر وخت يې د خبرو پر اصلي مانا پوهېدل هم سخت وي.) له نورو څخه د پوښاک، ظاهري بڼې، خبرو او کړو وړو تقليد او په اصطلاح په يوه خيالي دنيا کې اوسېدل. دغه ډول کړنې ډېر وخت د حقارت تر عقدې لاندې وګړو ته د لوړوالي او برترۍ احساس ورکوي.

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

اسراف: د عاید په پام کې نه نیولو سره له نورو سره د سیالۍ کولو عادت دی. یا په بله مانا؛ تر خپلې شړې پښې ایستل.
د نوښت کمښت: د شخصي فرصتونو په تر لاسه کولو کې پاتې راتلل، د اندونو او نظریو په څرګندولو کې وېره، پر خپلو مفکورو بې باوري، د مشرانو یا لوړ رتبه آمرانو د پوښتنو پر وړاندې د پلمو جوړول، په خبرو او کړو وړو کې زړه نا زړه والی او دغه راز چل ول.
د لوړو ارمانونو نه لرل: روحي او جسمي کسالت یا تنبلي، د خپلو عقایدو نه څرګندول، په پرېکړو کې سستي، په اسانۍ سره دنورو تر اغېز لاندې راتلل، پسې شا د خلکو غیبت کول او انتقاد پرې کول خو مخامخ ورته غوړه‌مالي، د سختیو پر وړاندې اسانه ماتې منل، د نورو د مخالفت په صورت کې له خپله هوډه تېرېدل، له کوم لامل پرته د نورو پر وړاندې له احتیاطه ډک چلند غوره کول، په خبرو او کړو وړو کې د مهارت او سلیقې نشتوالی او د تېروتنې په صورت کې د هغو مسئولیت ته غاړه نه ایښودل.

د ناوړه روغتیایي وضعیت وېره

دغه وېره د ټولنیز او جسمي میراث په توګه نومولای شو. دغه وېره په اصل کې د زېږښت او مرګ له وېرو سره تړاو لري. ځکه چې دغه وېره انسان د هغې ناوړه نړۍ پولو ته رسوي چې په هکله یې هېڅ نه پوهېږي او یوازې د هغو نا ارامه کوونکو کیسو له امله یې په زړه کې اندېښنې موجودې وي چې له نورو یې اورېدلې دي. یو عام باور دا دی چې روغتیایي خدمات د ځینو له اخلاقو کنګل کسانو لاسو ته لوېدلي، دوی د

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

خلکو له همدې وېرې ګټه اخلي.

په ټولیز ډول، انسان څکه له ناوړه روغتیايي حالته وېرېږي چې په ذهن کې يې له مرګ څخه وېرې نفوذ کړی وي. هغه همدا راز څکه له ناروغۍ وېرېږي چې د درملنې د لګښتونو په هکله هم اندېښمن وي.

یو مشهور ډاکټر اټکل کوي چې کابو ۷۵سلنه هغه کسان چې د مسلکي خدماتو د ترلاسه کولو په موخه ډاکترانو ته مراجعه کوي، پر ماليخوليا يا خيالي ناروغۍ اخته دي. څېړنو ښوولې چې پر يو چا له يوې ناروغي د وېرې له امله د هماغې ناروغي نښې نښانې را څرګندېږي.

تر ټولو پياوړی قدرت او معجزه د انسان ماغزه دی. ماغزه دي چې يو سړی جوړوي يا ورانوي. له ناوړه روغتيايي وضعيت يا ناروغۍ وېره يوازې د درمل پلورونكو او درمل جوړوونكو په ګټه تمامېږي. څو لسيزې مخكې د كوليېرز[1] اونيزې د دې انساني غولېدنې په هكله چې د درملو د سوداګرۍ لپاره يې پراخه زمينه برابره كړه، پراخ كمپاين پيل كړ.

د هغو ازموينو په لړ كې چې څو كاله وړاندې وشوې، دا خبره ثبوت شوې چې د تلقين له لارې خلک ناروغه كېږي. موږ دغه ازموينه د پېښو له قربانيانو سره د ليدنې پر مهال د دريو پوښتونكو په پام كې نيولو سره وكړه. له دغو دريو كسانو چې له يو بل سره په واټن كې راتلو، يوه يوازې همدا پوښتنه كوله چې:«ته له څه شي دومره ځورېږې؟ ته ډېر ناروغ ښكارې؟» د لومړي كس په ځواب كې به دغه كس ويل:«نه داسې بلكل نه ده، زه روغ رمټ يم.» دويم تن ته به يې د ورته پوښتنې په ځواب كې ويل:« دقيق نه پوهېږم چې څه ناروغي لرم، خو دا رښتيا ده چې ښه

[1] Colliers

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

احساس نه لرم.» درېیم کس ته به د دې سړي ځواب دا و:«په رښتیا هم ناروغ یم.»
که په دې کې شک لرئ، دا ازموینه پر خپل یوه ملګري وکړئ. دا کار به هغه ډېر نا راحته کړي، خو هڅه وکړئ چې د دې ازموینې په برخه کې ډېر پر مخ ولاړ نه شئ ځکه چې مقابل لوری به رښتیا هم خپله روغتیا له لاسه ورکړي.په دې برخه کې له عقیدوي نظره د دم او دعا یا تعویذونو په هکله غور کولای شو چې عاملین یې ترې څومره ګټه اخلي؟
شته شواهدو ته په کتو، ویلای شو چې ځینې وخت ناروغي د منفي انګېزو په وسیله پیلېږي. دغه انګېزې د تلقین په وسیله په ذهن کې د را ټوکېدو او له یوه ذهن څخه بل ته د لېږد وړ دي.
یو کس چې ډېر هوښیار و، تل به یې ویل: «کله چې له داسې خلکو سره مخ کېږم چې له ما څخه زما د روغتیایي وضعیت په هکله ډېرې پوښتنې کوي، زړه مې غواړي چې پر دا خوله یې په سوک و وهم.»
ځینې ډاکتران خپلو مراجعینو ته توصیه کوي چې د خپل رواني حالت د بدلون په موخه یوځه وخت بل ځای ته د تفریح لپاره لاړ شي او خپل چاپېریال بدل کړي. له ناروغۍ څخه وېره د هر انسان په ذهن کې شته. اندېښنه، وېره، زړه توري کېدل، په مینه کې ماتې او د کاروبار په چارو کې ناهیلي د ناروغۍ د راټوکېدو او ودې لامل کېږي.
په مینه کې ماتې او په کاروبار کې ناهیلي د ناوړه روغتیایي وضعیت عمده عوامل دي. یو ځوان د خپلې مینې ترلاسه کولو په برخه کې مات او په روغتون کې بستر شو. څو میاشتې د ژوند او مرګ ترمنځ وتپېده. بالاخره یوه ماهر ډاکتر د هغه درملنه پر غاړه واخیسته. هغه په لومړي سر کې د دې مین زلمي نرسانې بدلې او پر ځای یې یوه ښکلې او جذابه
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

نرسه د هغه د سمبالښت لپاره په کار وګومارله او توصیه یې ورته وکړه چې د دندې له لومړۍ ورځې هغه ته مینه ورکړي. درې اونۍ وروسته دغه ناروغ زلمی له روغتونه رخصت شو. که څه هم هغه بیا هم رنځېده خو دا ځل یې علت توپیر درلود. هغه یو ځل بیا مین شوی و. د دغه زلمي درملنه یوه له شوخۍ ډکه دوکه وه، خو د ناروغ او نرسې د واده او ګډ ژوند لامل شوه.

د ناروغۍ د وېرې نښې نښانې

د دې عمومي وېرې نښې نښانې په لاندې ډول دي:

ځان ته تلقین: د بېلابېلو ناروغیو د احتمال په پام کې نیولو سره ځان ته منفي تلقین کول؛ په خیال کې ځان پر ځینو ناروغیو اخته ګڼل او بیا یې په هکله داسې غږېدل لکه په رښتیا چې ناروغ وي؛ د نا مسلکي کسانو لخوا د ناحقه او بې ځایه روغتیایي وړاندیزونو په پام کې نیول؛ له نورو سره د جراحي عملیاتو، حادثو او بېلابېلو ناروغیو په هکله غږېدل؛ له مسلکي لارښوونو پرته د غذایي رژیم، جسماني تمرین او وزن کمولو لارې چارې غوره کول؛ د کورني طبابت په نوم د ځینو شیانو او په خپل سر د بېړنیو دردونو د لرې کوونکو درملو استعمال.

مالیخولیا یا وسواس: د ناروغیو په هکله د خبرو، ذهني تمرکز او احتمال په پام کې نیولو عادت؛ هېڅ داسې درمل نشته چې د دې ناروغۍ درملنه وکړای شي. دا انګېزه دمنفي افکارو په وسیله رامنځته کېږي او درملنه یې یوازې د مثبتو افکارو ځای پر ځای کول دي. مالیخولیا یا د ناروغۍ په هکله وسواس او ترې وېره په هماغه اندازه زیان

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

لري لکه هغه ناروغي يې چې لري. ډېرې روحي ناروغۍ د وسواس او خيالي ناروغيو له امله پيدا کېږي.

ورزش نه کول: له ناروغۍ وېره د بشپړ جسمي ورزش مخه ډب کوي او د وزن د ډېرېدو له امله جسمي روغتيا ګواښي.

حساسيت: د ناوړه روغتيايي حالت وېره د بدن طبيعي مقاومت له منځه وړي او داسې شرايط رامنځته کوي چې هر ډول ناروغي ترې را ټوکېږي.

د ناوړه روغتيايي وضعيت وېره په ډېرو مواردو کې د فقر له وېرې سره تړاو لري. دغه وېره په تېره بيا، د هغو بېوزله وګړو په منځ کې ډېره وي چې د ناروغۍ د وېرې له امله د روغتون، ډاکتر او درملنې د نورو لګښتونو په هکله تشويش کوي. دغه ډول کسان ډېر وخت په لوی لاس ځانونه ناروغۍ ته چمتو کوي. د مرګ په هکله خبرې کوي او آن د خپل ګور او کفن لپاره پيسې زېرمه کوي.

د خپل ځان نازول يا په ځان زړه خوږی: د خلکو د تېر ايستلو لپاره د خيالي ناروغۍ کيسې جوړول او له لارې د نورو د مهربانۍ او همدردۍ جلبولو عادت (خلک ډېر وخت له کار يا مسئوليت څخه د تېښتې لپاره له دغه چل څخه کار اخلي). د ښکاره او روښانه تنبلۍ د پټولو لپاره د پلمو جوړولو عادت.

افراط: د لامل د لهمنځه وړلو پر ځای له سر دردی، عصبي دردونو او نورو دردونو د خلاصون په موخه د الکولي مشروباتو يا نشهيي دارو ګانو د کارولو عادت.

د ناروغيو په هکله د معلوماتو د لوستلو پر مهال پر هغې د احتمالي اخته

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

کېدلو له امله اندېښنه کول. د هغو درملو د اعلانونو د لوستلو عادت چې هر چاته د لاسرسي وړ وي.

د مينې له لاسه ورکولو وېره

د دې وېرې لومړۍ سرچينه د نارينه په هغه عادت پورې تړلې ده چې نورو ښځو ته سترګې پټوي او هر کله چې فرصت په لاس ورځي، له هغوی سره نږدېوالی کوي.

حسادت او ورته نورې ذهني نا ارامۍ د نورو د مينې او محبت له لاسه ور کولو له ميراثي وېرې سرچينه اخلي. دا وېره تر نورو شپږو اساسي وېرو ډېره دردوونکې ده. دا د نورو وېرو په پرتله د انسان ذهني او جسمي جوړښت ډېر له تباهۍ سره مخ کوي.

د مينې له لاسه ورکولو وېره د ډېر پېر يا د لومړنيو انسانانو پېر ته ور ګرځي. هغه مهال چې نارينه وو به په وچ زور ښځې تښتولې. دوی اوس هم ښځې تښتوي، خو تخنيکونه يې بدل شوي دي. دوی اوس د زور پر ځای د ښکلو جامو، موټرو او نورو اغېزناکو وسيلو په وعدو هغوی ته قناعت ورکوي. د نارينه عادتونه اوس هماغه ډول دي لکه تر مدنيت مخکې چې وو، خو اوس يې يوازې د اجرا کولو لارې چارې بدلې شوې دي.

هېره دې نه وي چې د دې وېرې په برخه کې ښځې تر نارينه وو ډېرې حساسې دي. دغه واقعيت اسانه بيانېدلای شي. ښځو له تجربو زده کړې چې د نورو ښځو خوښول د نارينه فطرت دی او بايد په دې چاره کې پرې باور و نه شي.

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

د مینې د له لاسه ورکولو د وېرې نښې نښانې

د دې وېرې ځانګړې نښې نښانې په لاندې ډول دي:

حسادت: له منطقي دلیل پرته پر ملګرو او خپلوانو د بدګومانۍ عادت.(حسادت د ذهني نا ارامۍ هغه شکل دی چې له یوه کوچني دلیل پرته ځینې وخت متشدده بڼه خپلوي.) د مېرمنې یا خاوند له خوا بې دلیل او بې ثبوته پر خیانت د یوه او بل تورنول. پر هر چا بد ګومانې او شک.

د عیبونو لټول: بې موجبه په ملګرو، خپلوانو او همکارانو کې د عیبونو لټول.

قمار یا جوارګري: له قمار، غلا، دوکې او نورو نا روا لارو د پیسو پیدا کول او پر دې ګومان چې مینه پر پیسو اخیستل کېدای شي، د معشوق د راضي کولو د انګېزې له مخې اضافه لګښت او په پورونو کې ډوبېدل، شوګیر، عصبانیت، د مقاومت کمښت، د ارادې کمزورتیا، پر ځان د کنترول او بسیاینې کمښت او بدخُلقي.

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

د عمر د لوړوالي وېره

په عمومي ډول دغه وېره له دوو سرچینو رېښې اخلي. لومړۍ سرچینه، دا انګېزه چې د عمر په لوړېدو سره به د فقر ښکار شي. دویمه او تر ټولو عامه سرچینه هغه انګېزه ده چې د تېرو وختونو د ترخو تجربو په وسیله انسان د وېرې په لومو کې بندي وي.

د عمر د لوړوالي وېره دوه معقول لاملونه لري چې یو یې پر نورو کسانو له دې امله بې باوري ده چې شتمني به یې لوټ کړي او بل یې له شاوخوا نړۍ په ذهن کې یو بد انځور دی. انسان هغه مهال دغه وېره په ټولنه کې له حاکمو دودونو اخلي، چې لا پر ذهن د تسلط پیدا کولو پړاو ته نه وي رسېدلی.

دغه راز ناوړه روغتیایي وضعیت چې د عمر په لوړېدو سره یې احتمال ډېرېږي هم د عمر له لوړېدو څخه د وېرې مشهور لامل دی. عاشقانه احساسات هم د عمر د لوړوالي د وېرې په عواملو کې راځي او سړی داسې فکر کوي چې ګواکې نور به له جنسي لذته بې برخې شي.

د عمر د لوړوالي د وېرې تر ټولو مشهور لامل په احتمالي بېوزلۍ پورې غوټه دی. د « عمر خوړلیو د پالنې مرکز» مناسب عبارت نه دی. د دې عبارت په اورېدو سره د ټولو هغو کسانو په ذهن کې ډار پیدا کېږي چې اټکل کوي د ژوند وروستي کلونه به په داسې یوه ځای کې تېروي.

د اقتصادي او جنسي ازادۍ له لاسه ورکولو احتمال د عمر د لوړوالي بل عمده لامل ګڼل کېږي.

د عمر د لوړوالي د وېرې نښې نښانې

د دې وېرې مشهورې نښې نښانې په لاندې ډول دي:

د ذهني بلوغ عمر ته له رسېدو سره (چې د څلوېښت کلنۍ په شاوخوا کې اټکل شوی) دا گومان کول چې نور نو د زړښت دوره پیل شوه. (حقیقت دا دی چې له څلوېښتو تر شپېتو کلونو عمر، له ذهني او روحي لحاظه د انسان د ژوند تر ټولو مهم او گټور کلونه دي).

د څلوېښت یا پنځوس کلنۍ پر مهال د زړښت د انگېزې له مخې کمزروي د رامنځته کېدو په هکله د خبرو کولو عادت. په داسې حال کې چې دغه عمر د انسان د عقل او هوښیارۍ عمر دی او باید قدر یې وپېژندل شي.

د نوښت، تصور او پر ځان بسیاینې لهمنځه وړل او د عمر د لوړوالي یا زړښت له امله دا انگېزه خپلول چې نور نو له دغو کیفیتونو نه شي برخمن کېدلای. په څلوېښت کلنۍ کې د ښځې او نارینه لخوا د ځوانانو په څېر پوښاک او خوی غوره کول چې له همدې امله د نورو د ملنډو شي.

د مرگ وېره

د ځینو لپاره دغه وېره تر نورو ټولو ظالمانه ده. لامل یې روښانه دی، له کلونو کلونو راهیسې ځینې چې ځانونه د دین ټیکداران بولي، خلک له مرگه وېروي او خلکو ته یې د خدای د عذابونو پر وعظ خپل کومې وخېږل. څکه خو تر بې دینو، ځینې ریاکاره دین داران له مرگه ډېر وېرېږي. سلگونه میلیونه کاله کېږي چې انسان هغو پوښتنو ته د ځواب موندلو په هکله فکر کوي چې په «له کوم ځایه» او «چېرته» کلمو کې رانغښتل شوې دي . په دې مانا چې «زه له کومه ځایه راغلی یم او چېرته به ځم؟» د جهل او ناپوهۍ په پېر کې مکارو او ځیرکو مذهبیونو د خپلو گټو په پام کې نیولو سره دغو پوښتنو ته ځوابونه وړاندې کړي دي.

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

د مرګ د وېرې نښې نښانې

د دې وېرې مهمې نښې نښانې عبارت دي له:

د ژوند په پرتله د مرګ په هکله د ډېر فکر کولو مهم لامل د یوه روښانه هدف، مناسبې دندې او کار نشتوالی دی. دغه وېره تر ډېره د پوخ عمر په خاوندانو کې وي، خو کله کله يې ډېر ځوانان هم ښکار کېږي. د مرګ د وېرې تر ټولو ستر درمل د لاسته راوړنو او بریاوو لپاره هغه اورنۍ لېوالتیا ده چې نورو ته د خدماتو وړاندې کولو په اړانه کې رامنځته کېږي. یو بوخت سړی د مرګ په هکله فکر کولو ته ډېر کم وخت پیدا کوي. هغه په ژوند کې دومره ښکېل وي چې د مرګ په هکله اندېښنه يې ذهن ته لار نه شي موندلای. ځینې وخت د مرګ وېره د فقر له وېرې سره مله وي. ځکه د انسان په ذهن کې تر مرګ وروسته د خپلوانو د بېوزلۍ وېره نفوذ کوي. په نورو مواردو کې د مرګ وېره د ناوړه روغتیایي حالت او د بدن د مقاومت لهمنځه تلو له امله رامنځته کېږي. د مرګ د وېرې لوی لاملونه ناوړه روغتیايي وضعیت، فقر، د مناسب کار او دندې نشتوالی، د مینې په هکله ناهيلي، جنون او مذهبي تعصبات دي.

د پوخ عمر د خاوندانو اندېښنه

اندېښنه هغه ذهني حالت دی چې د وېرې له امله رامنځته کېږي. هغه ورو، ورو په دایمي غولوونکي او ماهرانه ډول فعالیت کوي. د انسان په ذهن کې تر هغه وخته نفوذ کوي چې منطق، پر نفس اعتماد او د نوښت قدرت شَل او لهمنځه یوسي. اندېښنه او تشویش د زړه نا زړه والي او تردید له امله د وېرې رامنځته شوی حالت دی او له همدې امله دا هغه ذهني حالت بللای شو چې د کنترول وړ دی.

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

متزلزل ذهن بې کسه او بېچاره وي او لامل يې تردد او زړه نا زړه والی دی. ډېر کسان هغه ارادي قدرت نه لري چې ببړنۍ پرېکړې وکړای شي او کلک پرې و درېږي.

موږ په هغه حالت کې تشویش نه کوو چې یوه پرېکړه مو کړې وي او په مشخص ډول يې تعقیبوو.

ما یو ځل له یوه داسې چا سره مرکه کوله چې ټاکل شوې وه دوه ساعته وروسته د برېښنا په وسیله اعدام شي. دغه کس د هغو اتو کسانو په منځ کې چې په ورته سزا محکوم شوي وو، ډېر غلی او ارام و. ما چې د هغه دغه خاموشي ولیده، ورنه و مې پوښتل په داسې حال کې چې ټاکل شوې څو شېبې وروسته اعدام شې، څه احساس لرې؟ هغه په داسې حال کې چې له اطمینانه ډکه موسکا یې پر شونډو خوره وه، ځواب راکړ: «ډېر ښه احساس لرم. لږ فکر وکړه وروره، زما جنجالونه به ډېر ژر حل شي. ما په ټول ژوند کې له کړاوونو او جنجال پرته بل څه نه دي لیدلي. د خوړو او سرپنا پیدا کول ډېر سخت وو. ډېر ژر به زه له دغو اړتیاوو بې غمه شم. له هغه وروسته چې زه پوه شوم چې نور نو مرمه، ډېر ښه احساس مې موندلی، ما ځان ته قناعت ورکړ چې خپل برخلیک په ورین تندي ومنم.»

کله چې هغه له ما سره خبرې پای ته ورسولې، له درېیو نورو کسانو سره په یوه ټغر کېناست او برابر شوي خواړه یې داسې په خوند خوند وخوړل چې تا به ویل هېڅ غم نه لري. پرېکړې دغه سړي ته د خپل برخلیک منلو قناعت ورکړی و، پرېکړه دغه راز یو سړی د نامطلوبو شرایطو له زغملو څخه ژغورلای هم شي.

دغه شپږ وېرې د تردید او زړه نا زړه والي له امله پر ذهني تشویش

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

بدلېږي. له ځان سره دا پرېکړه وکړئ چې له مرګه تېښته نشته. دې پرېکړې ته غاړه کېږدئ او ځان تل د مرګ له وېرې وژغورئ. د فقر وېره مو له زړه وباسئ او پرېکړه وکړئ چې له هغه عاید سره به ځان برابروئ چې ترلاسه کولای یې شئ. د انتقاد د وېرې پر ستوني پښې کېږدئ، له اندېښنې پرته پرېکړه وکړئ او د خلکو په خبرو پسې مه ګرځئ. د زړېدو وېره لهمنځه یوسئ، پرېکړه وکړئ او هغې ته غاړه کېږدئ. هغه ته د خنډ په سترګه مه ګورئ، بلکې د یوه داسې نعمت په توګه یې قدر وکړئ چې د هوښیارۍ، د نفس د کنترول او پوهې هغه پانګه ده چې ځوان ترې برخمن نه دی.

دلایل لهمنځه یوسئ او د یوې پرېکړې په کولو سره ځان د ناوړه روغتیایي وضعیت د وېرې له لومو خلاص کړئ. پرېکړه وکړئ؛ د اړتیا په صورت کې له معشوقې پرته پر مخ ولاړ شئ او د مینې د بایللو پر وېره مسلط شئ.

د تشویش د عادت ټول ډولونه ووژنئ او د یوې روښانه پرېکړې په کولو سره ځان ډاډه کړئ چې ژوند په تشویش او اندېښنو نه ارزي. د دې پرېکړې په کولو سره به د سکون، ذهني ارامۍ او له خوښۍ ډک احساس وموميئ.

هغه څوک چې ذهن یې له وېرې ډک وي، نه یوازې له هوښیارۍ د ډک عمل چانسونه په اوبو لاهو کوي، بلکې د خپل ذهن دغه زېږدېدلې څپې د هغو ټولو کسانو ذهنونو ته لېږدوي چې له ده سره تماس نیسي او د هغوی چانسونه هم لهمنځه وړي.

کله چې یو کس زړور نه وي، آن سپی یا آس یې هم پوهېږي چې د

خاوند په زړه کې یې وېره ده او پر دې سربېره، دغه وېره د هغوی ذهن ته ورننوځي او له ځانه عکس العمل ښکاره کوي. د شاتو مچۍ د نا څرګندو عواملو له مخې په بېړه د یوه سړي د وېرې تر اغېز لاندې راځي او هغه سړی چیچي چې ترې وېرېږي.

د وېرې انګېزه له یوه ذهن څخه بل ته په هماغه سرعت انتقالېږي لکه راډیویي څپې چې د یوه سړي غږ د ځان خوا ته را کاږي.

هغه کس چې د خبرو له لارې مخرب یا منفي افکار بیانوي، په حقیقت کې د دغو افکارو مشابه عکس العملویني. د مخربو فکري انګېزو خوشې کول له لفظونو پرته په یوازې ځان په بېلابېلو ډولونو خپل عکس العمل ښکاره کوي. یو شی چې ښایي په یاد ساتل یې تر هر څه وړاندې ډېر مهم وي، هغه دا دی چې د مخرب فطرت لرونکي کس افکار به د تصور د قدرت د لهمنځه تلو له امله سخت زیان وکړي. بله دا چې په «ذهن» کې د هر ډول «منفي احساس» موجودیت، یو «منفي شخصیت» رامنځته کوي چې خلک له ځانه رټي او ډېر وخت هغوی د خپل ځان پر «دښمنانو» بدلوي. د هغه کس د تخریب دریېمه سرچینه چې خپل منفي افکار څرګندوي، په حقیقت کې نه یوازې دا چې نورو ته زیان رسوي، بلکې د هغه کس په لاشعور کې ځای نیسي چې دغو افکارو ته انګازې ورکوي او د هغه د شخصیت یوه برخه جوړوي.

هغه څوک چې یوه انګېزه وړاندې کوي، په اصل کې د هغو له اغېزه خوندي نه شي پاتې کېدلای. کله چې یوه انګېزه خورېږي، د یوې مادې په شکل هرې خواته ځي، خو په ورته وخت کې ځان د هغه کس په لاشعور کې د تل په مخه کري چې دغه انګېزه یې خوشې کړې وي.

په ژوند کې ستاسې اصلي هدف بریالیتوب دی. د بریا لپاره باید لومړی

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

په ذهني لحاظ ارام یاست، د ژوند لپاره اړین توکي پیدا کړئ او تر هر څه مخکې، خوښي تر لاسه کړئ. د بریالیتوب دغه ټول شواهد د یوې فکري انګېزې په توګه رامنځته کېږي.

تاسې کولای شئ چې خپل ماغزه کنټرول کړئ او هغه په ټولو هغو فکري انګېزو تغذیه کړئ چې غوره درته ښکاري. پر دې سربېره اړینه ده چې له خپلو ماغزو څخه د یوه رغوونکي عنصر په توګه کار واخلئ. تاسې په هماغه اندازه د خپل دنیوي برخلیک جوړوونکي یاست، لکه په اطمینان سره چې د خپلو افکارو د کنټرول قدرت لرئ. تاسې کولای شئ چې خپل چاپېریال تر خپلې اغېزې لاندې راولئ، هغه ته مسیر وټاکئ او کنټرول یې کړئ. په دې ډول په ژوند کې هر څه چې غواړئ یې ترلاسه کولای شئ او د خپلو دغو افکارو په وسیله مطلوبې پایلې تر لاسه کړئ.

د شیطان کارځی

پر شپږو اساسي وېرو سربېره، یو بل مصیبت هم شته چې خلک ورسره لاس او ګرېوان دي. دا هغه شیطان دی چې د ناکامیو د راټوکېدو لپاره پراخه زمینه برابروي. جالبه خو دا ده چې د دغه شیطان موجودیت ډېر وخت نه شي تشخیصېدلای. دغه مصیبت ته د وېرې نوم نه شو ورکولای، بلکې دا له هغو ټولو شپږو وېرو چې یادونه یې وشوه، ډېر خطرناک او ژور دی. راځئ پر دغه شیطان د منفي نفوذ د وړتیا نوم کېږدو.

هغه کسان چې په پراخه پېمانه شتمني ترلاسه کوي، تل له دغه شیطانه ځان ساتي. خو هغه کسان چې د فقر په وسیله سخت ځپل شوي، د دې شیطان په کیسه کې نه دي. هغه کسان چې د ژوند په هر ډګر کې یې بریالیتوب ترلاسه کړی، باید د دغه شیطان پر وړاندې د مقاومت لپاره

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

تیاری ونیسي. که تاسې په دې کتاب کې توضیح شوې فلسفه د دې لپاره مطالعه کوئ چې شتمني ترلاسه کړئ، باید په ډېر دقت سره ځانونه و ارزوئ چې پوه شئ؛ د منفي نفوذ تر اغېز لاندې یاست که څنګه؟ که دغه شخصي ارزونه بابېزه وګڼئ، خپلو توقعاتو او هیلو ته نه شئ رسېدلای.

دغه ارزونه په دقت سره وپلټئ. کله مو چې د ځان په هکله د ارزونې لپاره چمتو شوې پوښتنې ولوستې، په ځان کې ډوب شئ او په دقت ورته ځواب پیدا کړئ. په دې بهیر کې دومره دقت او غور وکړئ، لکه په کمین کې ناست پټ دښمن پسې چې ګرځئ او دې ته په تمه وي چې بس ستاسې پښه لږ وښوېږي او دی درباندې برید وکړي. تاسې کولای شئ په اسانی سره په لارو، کوڅو او بازارونو کې له غلو او داړه‌مارانو ځانونه و ژغورئ، ځکه چې قانون ستاسې په ګټه تنظیم شوې همکاری وړاندې کړي، خو دغه اووم شیطان چې موږ پرې بحث کوو، ستونزمنه ده چې پرې برلاسي شئ. دغه شیطان په ویښه او خوب کې حمله کوي او تاسې یې د موجودیت په هکله نا خبره یاست. پر دې سربېره، د هغه وسله هم ناملموسه ده، ځکه چې دا د یوه ذهني حالت په توګه مقاومت کوي. دغه شیطان ډېر خطرناک دی ځکه هغه ډول مبارزه کوي چې انسان یې په هکله ډېره کمه تجربه لري. کله کله هغه د یوه کس د خپلوانو د خبرو او کلمو له لارې د هغه ذهن ته لاره کوي. له بلې خوا؛ دا د یوه سړي د خپل رواني حالت په وسیله له داخله سوړې جوړوي. که څه هم ژر سړی نه وژني خو تل د زهرو په شان وژونکی دی.

د منفي افکارو له نفوذه د ژغورنې لارې چارې

د هغه منفي نفوذ پر وړاندې چې ستاسې د خپلو یا ستاسې په شاوخوا

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

کې کسانو د افکارو له امله رامنځته کېږي، د ارادې له قدرت څخه د سپر په توګه کار اخیستلای او ځانونه ژغورلای شئ.

پر دې پوه شئ چې په حقیقت کې تاسې او بلکې هر انسان په کمزروی پورې د تړلیو تلقیناتو پر وړاندې لټ او بې تفاوته وي او ژر پرې اغېز کوي.

دا مو هم باید په یاد وي چې تاسې په فطري لحاظ د شپږو یادو شویو وېرو پر وړاندې حساس یاست او تر اغېز لاندې یې راتلای شئ.

دا هم له یاده مه باسئ چې منفي نفوذ ډېر وخت ستاسې د لاشعور له لارې پر تاسې غلبه کوي او همدا لامل دی چې تشخیص یې ستونزمن دی. خپل ذهن د هغو کسانو له خرګندونو پاک وساتئ چې موخو ته د رسېدو په لاره کې مو له خپلو هڅو زړه توري کوي او د فعالیتونو پر وړاندې مو خنډ کېږي.

د بې ځایه درملو بوتلونه له ځانه لرې وغورځوئ. دغه راز مه پرېږدئ چې د زکام، دردونو او خیالي ناروغیو تر اغېز لاندې راشئ. له دقته کار واخلئ او له هغو کسانو سره ملګري شئ چې تاسې ستاسې د خپلو افکارو له مخې عمل کولو ته هڅوي.

د ستونزو پر وړاندې مه ناهیلي کېږئ، ځکه چې هره ستونزه یوه حل‌لاره لري.

له شک پرته د انسان تر ټولو ستره کمزوري دا ده چې خپل ذهن د نورو د منفي نفوذ پر وړاندې پرانیستی پرېږدي. دغه کمزروي ډېره ویجاړوونکې ده ځکه چې ډېر خلک دې ته نه متوجه کېږي چې پر دې بلا ککړ شوي دي او ډېر هغه کسان چې دې موضوع ته متوجه کېږي

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

هم؛ بې پروايي کوي او تر هغه وخته يې د لهمنځه وړلو يا مخنيوي هڅه نه کوي ترڅو چې يې په ورځني عادت نه وي بدله شوې.

له هغو کسانو سره چې غواړي خپله رښتينې څېره وگوري، د مرستې په توگه، د پوښتنو لاندې ليست شريکوو. دغه پوښتنې ولولئ او په دومره لوړ غږ يې ځواب کړئ، چې خپل غږ پخپله واورئ. ښه به دا وي چې دغو پوښتنو ته رښتينې ځوابونه ورکړئ.

د ځان ارزونې د ازموينې پوښتنې

ايا تاسې بيا بيا د بد احساس لرلو له امله شکايت کوئ؟ که هو؛ نو لامل يې څه دی؟

ايا د وړو وړو موضوعاتو په تړاو په نورو کې عيبونه لټوئ؟

ايا په ځلونو په خپل کار کې تېروتنې کوئ؟ که داسې وي، نو ولې؟

په خبرو اترو کې د کنايو ويلو او طرف نيولو عادت لرئ؟

ايا په قصدي ډول له چا سره د کښېناستو مخنيوی کوئ؟ که هو، نو ولې؟

تل د بد هضمۍ پر ناروغۍ اخته ياست؟ که داسې وي، نو لامل يې څه دی؟

ايا ژوند درته سخت ښکاري او د راتلونکي په هکله ناهيلي ياست؟ که هو، نو ولې؟

خپله دنده او کار مو خوښ دی؟ که نه، نو ولې؟

ډېر وخت مو خپل ځان ته خوا بدېږي؟ که داسې وي، نو ولې؟

پر هغو کسانو مو رخه راځي چې تر ځان درته غوره ښکاري؟

د څه شي په هکله ډېر فکر کوئ؛ برياليتوب که ناکامي؟

د عمر په پخېدو سره مو پر ځان باور ډېرېږي، که کمېږي؟

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

له خپلو تېروتنو درس اخلئ؟

ځینو خپلوانو یا اشنایانو ته اجازه ورکوئ چې تاسې اندېښمن کړي؟ که ځواب مثبت دی، نو ولې؟

ایا کله کله د خیال پر وزرونو پر لوړو څوکو د الوت او کله کله بیا د نا هیلی په کوهي کې د ډوبېدو ښکار کېږئ؟

ډېر د چا تر اغېز لاندې یاست؟ لامل یې څه دی؟

ایا د هغه منفي نفوذ پر وړاندې له زغمه کار اخلئ چې مخه یې نیولای شئ؟

ایا د خپلې ظاهري بڼې په هکله بې پروا یاست؟ که هو، نو کله او ولې؟

ایا پوهېږئ چې له ستونزو او جنجالونو سره د مخامخ کېدو په صورت کې باید څه وکړئ؟

کله چې نورو ته اجازه ورکوئ چې ستاسې لپاره فکر وکړي، نو ځان درته ډېر بې وسه او بې چاره نه ښکاري؟

د دې لپاره چې پر یوه بدخوی او بداخلاقه شخصیت بدل نه شئ، خپل باطن مو له منفي پدیدو پاکوئ؟

د مخنیوي وړ څومره جنجالونه مو ځوروي او ولې یې مخه نه نیسئ؟

ایا نشه یي توکي یا سگرټ د دې لپاره کاروئ چې ذهن مو ارام شي؟ که داسې وي، نو ولې د هغو پر ځای له خپل ارادي قدرت څخه کار نه اخلئ؟

داسې څوک شته چې ستاسې د عیبونو په لټولو سره پر تاسې پټکې کوي؟ که داسې وي، د څه لپاره؟

ایا یو مشخص او مهم هدف لرئ؟ که لرئ یې، څه شی دی او هغه ته د

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

رسېدو لپاره کوم پلان لرئ؟
ایا د توضیح شویو وېرو له ډلې د کومې یا کومو تر ولکې لاندې یاست؟
که یاست؛ هغه کومه وېره یا وېرې دي؟
ایا داسې کومه لاره چاره لرئ چې د نورو د منفي نفوذ د مخنیوي په موخه ترې د ډال په توګه کار واخلئ؟
ایا خپل ذهن ته د مثبت لوري په ورکولو سره ځان ته له تلقین څخه سمه ګټه اخلئ؟
مادي شتمنیو ته ډېر ارزښت ورکوئ که د خپلو افکارو کنترول ته؟
ایا د خپل قضاوت او اند پر خلاف په اسانۍ سره د نورو تر اغېز لاندې راځئ؟
نن مو کوم د ګټې ټکی د خپلې پوهې د پراختیا په موخه ذهن ته سپارلی دی؟
ایا له داسې وضعیت سره مخ یاست چې خپه کوي مو، یا له خپلو مسئولیتونو څخه تېښته کوئ؟
ایا خپلې ټولې تېروتنې او ماتې تحلیلوئ او هڅه کوئ چې ګټه ترې واخلئ؟ او که ګومان کوئ چې دا په تاسې پورې تړاو نه لري؟
خپلې درې کمزورۍ مو مشخصولای شئ ؟
د دغو کمزوریو د لهمنځه وړلو لپاره څه کوئ؟
ایا نور کسان هڅوئ چې خپلې اندېښنې درسره شریکې کړي؟
د خپلې اصلاح لپاره له ورځنیو تجربو څه زده کوئ؟
ایا ستاسې موجودیت پر نورو منفي اغېز کوي؟
د نورو کسانو له کومو عادتونو ډېرخورېږئ؟
تاسې د خپلو باورونو او مفکورو له مخې عمل کوئ، که د نورو خلکو تر

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

اغېز لاندې پر مخ ځئ؟

ایا دا مو زده کړي چې د نورو له منفي نفوذه د ځان د ژغورلو په موخه خپله روحیه څه ډول جوړه کړئ؟

ایا ستاسې دنده او کاروبار تاسې ته باور او هیله درکوي؟

ایا ډاډه یاست چې له خپل ذهن څخه د هر ډول وېرو د لهمنځه وړلو په برخه کې پیاوړی روحي قدرت لرئ؟

ایا ستاسې دین له تاسې سره مرسته کوي چې مثبت ذهنیت ولرئ؟

ایا دا احساس کوئ چې د نورو خلکو په اندېښنو کې ځان شریک کړئ؟

که هو، نو ولې؟

که تاسې پر دې باور لرئ چې: «مرغان هغه سره کښېني چې بڼکې یې سره برابرې وي» نو له خپلو ملګرو سره له ملتیا مو کومې تجربې ترلاسه کړې دي؟

ایا د خپلو نږدې همکارانو ترمنځ مو کومه خواشیني یا خپګان لیدلی دی؟

دا منئ؛ هغه څوک چې تاسې یې خپل نږدې ملګری بولئ، خو ستاسې پر ذهن منفي نفوذ ته زمینه برابروي، ستاسې تر ټولو ستر دښمن دی؟

د کومو قوانینو له مخې دا قضاوت کولای شئ چې چا درسره مرسته کړې او چا زیان در رسولی دی؟

ستاسې صمیمي همکاران په ذهني لحاظ تر تاسې لوړ دي که ټیټ؟

له ۲۴ ساعته وخته مو څومره وخت لاندې شیانو ته ورکوئ:

الف. کار او دنده

ب. خوب

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

ج. تفریح او استراحت

د. زده کړه

هـ. بې ځایه وخت تېرول

ستاسې د اشنایانو په منځ کې څوک:

الف. تاسې ډېر هڅوي

ب. تاسې ته له احتیاطه د کار اخیستو ډېره توصیه کوي

ج. تاسې زړه توري کوي

د. له تاسې سره په بېلابېلو مواردو کې مرسته کوي

تر ټولو ستره اندېښنه مو څه ده؟ ولې یې په سړه سینه زغمئ؟

کله چې نور وړیا مشورې درکوي، تاسې یې د دوی د انګېزې له تحلیل او تجزیې پرته منئ؟

تر ټولو ستر ارمان او لېوالتیا مو څه ده؟ دې ته لېوال یاست چې پوره یې کړئ؟ دا اراده لرئ چې د دې لېوالتیا په مقابل کې نورې ټولې هیلې او ارمانونه قرباني کړئ؟ او یا له خپل ورځني ژونده مو یو وخت ورته ځانګړی کړی دی؟

ایا ډېر وخت خپل ذهن بدلوئ؟ که هو، نو ولې؟

ایا هغه کار چې پیل کړی مو وي، ترپایه یې رسوئ؟

د یو چا د ټولنیز، اقتصادي موقف او که د مسلکي زده کړو تر اغېز لاندې راځئ؟

ایا په اسانی سره د ځان په هکله د خلکو د خبرو او فکرونو تر اغېز لاندې راځئ؟

ستاسې په باور تر ټولو ستر ژوندی انسان څوک دی؟ دغه کس په کوم لحاظ تاسې ته ستر انسان دی؟

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

تاسې د دغو پوښتنو لوستو او ځوابولو ته څومره وخت ځانګړی کړی؟ (د یادولو وړ ده چې د دغو پوښتنو د ځوابولو لپاره تاسې لږ تر لږه یوې ورځې ته اړتیا لرئ.)

که تاسې په پوره صداقت او ایمانداری سره دغه پوښتنې ځواب کړې وي نو؛ د ډېرو خلکو په پرتله د ځان په هکله ډېر پوهېدلي یاست. پوښتنې په غور ولولئ؛ څو میاشتې هره اونۍ یو ځل ورته مراجعه کوئ او په رښتینولۍ سره د دغو پوښتنو د ځوابولو په مرسته خپل ځان لا ښه وپېژنئ. که فکر کوئ چې ځینو پوښتنو ته مناسب ځواب نه شئ موندلای، له هغه چا یې وپوښتئ چې تاسې پوره پېژني، په تېره بیا هغه کسان چې هسې خوشي پر تاسې نیوکې نه کوي. ډاډه اوسئ چې دغه تجربه به درته ګټوره ثابته شي.

هغه شی چې تاسې پرې بشپړ کنترول لرئ

تاسې په یوه شي بشپړ کنترول لرئ او هغه ستاسې افکار دي. دا هغه تر ټولو غوره او الهام بښونکي واقعیتونه دي چې انسان پېژندلي دي. دا د انسان الهي فطرت منعکسوي. هغه فطرت چې یو کس یې په مرسته خپل برخلیک تر کنترول لاندې راوستلای شي. که د خپل ذهن په کنترولولو کې پاتې راشئ، ډاډه اوسئ چې بل هېڅ شی نه شئ کنترولولای. ستاسې ذهن ستاسې معنوي موقعیت دی. دغه الهي نعمت وساتئ او سمه ګټه ترې واخلئ. تاسې دغه هدف ته د رسېدو په برخه کې له ارادي قدرته برخمن یاست.

په خواشینۍ سره باید وویل شي؛ د هغو کسانو لپاره قانوني سزا نه ده ټاکل شوې چې په قصدي یا غیر قصدي ډول د نورو ذهنونه د منفي

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

وړاندیزونو او څرګندونو په وسیله مسموموي. د دغه تخریبي عمل پر وړاندې باید قانوني سزا وټاکل شي ځکه چې دا د انسان هغه چانسونه پر اوبو لاهو کوي چې له قانوني خوندیتوبه برخمن دي.

هغو کسانو چې غوښتل یې توماس ادېسن ته د منفي ذهنیت په ورکولو سره نوموړی د هغه ماشین له جوړولو را وګرځوي چې د انسان د غږ د ثبت او بېرته خپرولو وړتیا لري، ویل به یې هېڅ دا ډول ماشین نه دی جوړ کړی، خو ادېسن د دوی پر خبرو باور نه کاوه. هغه باور درلود چې د انسان مغز هر هغه شی تولیدولای شي چې د باور او تصور وړ وي. همدغه پوهاوی و چې ادېسن یې پر یوه لوړ شخصیت بدل کړ.

د منفي ذهنیت خاوندانو ایف. ډبلیو، وولورت ته وویل چې د پنځو او لسو سنټو کاروبار به دې مفلس کړي. خو هغه د دغو کسانو خبرې په یوه غوږ واورېدې او له بله یې و ایستې. هغه باور درلود چې د کلک ایمان په مرسته د خپلو پلانونو په عملي کولو سره هر څه کولای شي. هغه خپل ذهن ته د نورو د منفي نفوذ مخه ونیوله او تر سل میلیونه ډالر ډېره ګټه یې ترلاسه کړه.

کله چې هنري فورډ د ډیټرویټ په کوڅو کې د خپل لومړني موټر جوړولو هڅې پیل کړې، خلکو پرې شک درلود او د منفي انګېزو په ورکولو سره یې د هغه پر وړاندې د خندونو رامنځته کولو هڅه کوله. چا به ویل چې دا کار ناشونی دی. ځینو نورو به ویل چې هېڅوک پر دې شي خپلې پیسې نه ورکوي. خو فورډ به ځواب ورکاوه چې نړۍ ته به غوره موټر ورکوي، او هغه په دې کار کې بریالی هم شو. خپلو پرېکړو نوموړي ته هغه فرصتونه په لاس ورکړل چې راتلونکي پنځه نسلونه ورته ګوته په غاښ پاتې شول. هغو کسانو ته چې د پراخو شتمنیو د ترلاسه کولو په

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

لټه کې دي، دا يادونه اړينه بولم چې د فورډ او د هغه تر لاس لاندې سل زرو وګړو ترمنځ اساسي توپير په دې کې و چې فورډ ذهن درلود او تر کنترول لاندې يې و. دا سمه ده چې نور هم ذهن لري، خو په‌خپل کنترول کې يې نه دی.

هنري فورډ ځکه په وار وار يادوم چې هغه د دې ادعا يوه روښانه بېلګه ده چې انسان د خپل ذهن او ارادي قدرت په وسيله هيښوونکې لاسته راوړنې درلودلای شي. هغه د وخت هغه شعار چې چانس په لاس رانه غی، باطل کړ. فورډ هم هېڅکله چانس نه و ترلاسه کړی، خو هغه پخپله ځان ته د مقاومت په ملاتړ هغه فرصتونه برابر کړل چې د يونان تر پاچا کروسيس يې ډېر شتمن کړ.

ذهني کنترول د شخصي نظم او عادت پايله ده. تاسې هم خپل ذهن کنترولولای شئ يا ستاسې ذهن تاسې کنترولوي. تفاهم او جوړجاړی هسې يو نوم دی. د دې لپاره چې ذهن تر کنترول لاندې راوستل شي، غوره لاره يې دا ده چې هغه د يوه مشخص پلان په اډانه کې د يوه مشخص هدف په وسيله، مصروف وساتل شي. د هر هغه کس ريکارډ مطالعه کړئ چې د پام وړ بريالیتوبونه يې ترلاسه کړي دي. تاسې به خپله پوه شئ چې هغه د خپل ذهن د کنترول وړتيا درلوده او له هغه څخه يې خپلو موخو ته د رسېدو په لاره کې ګټه اخيستې وه. له دغه کنترول پرته د بريالیتوب ترلاسه کول ناشوني دي.

پنځه پنځوس مشهورې پلمې

هغه کسان چې بريالیتوب يې نه په برخه کېږي، يوه ګډه ځانګړتيا لري. دوی د خپلې ناکامۍ په ټولو عواملو پوهېږي او د هغې لپاره پلمې

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

وړاندې کوي.

د دې پلمو په منځ کې يې ځينې سمې ښکاري او ځينې نورې يې د شمېرو او ارقامو له مخې توجيه کېدلای شي. خو د پيسو ترلاسه کولو په لاره کې له پلمو ګټه نه شي اخيستل کېدای. نړۍ يوازې پر يوه شي پوهېدل غواړي، هغه دا چې «ايا بريالی شوې؟»

يوه «شخصيت» څېړونکي د خپلو فعاليتونو په اوږدو کې تر ټولو د مشهورو عذرونو او پلمو يو ليست تيار کړی. د دغه ليست د مطالعې پر مهال خپل ځان په دقت سره و ارزوئ او وګورئ چې د امکان په صورت کې د دغو پلمو په منځ کې څومره يې له تاسې سره اړخ لګوي. هېره مو نه شي چې په دې کتاب کې توضيح شوې فلسفې په دغو ټولو پلمو چليپا را کاږئ.

که مې مېرمن او کورنۍ نه درلودای . . .

که مې ښه اعتبار درلودای . . .

که مې پيسې درلودای . . .

که مې لوړې زده کړې کړې وای . . .

که يوه دنده پيدا کړم . . .

که پر تن روغ وای . . .

که مې وخت درلودای . . .

که شرايط ښه وای . . .

که نورو خلکو درک کولای شوای . . .

که مې حالات بل ډول وای . . .

که مې يو ځل بيا ژوند کولای شوای . . .

که د خلکو له خبرو نه ډارېدلای . . .

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

که مې یو چانس درلودای . . .
که چا پرېیښی وای . . .
که پر ما څه ونه شي . . .
که لږ ځوان وای . . .
که زما په خوښه وای . . .
که له پلار او نیکه شتمن دنیا ته راغلی وای . . .
که سم خلک په گیر راغلي وای . . .
که مې د نورو خلکو په شان استعداد درلودای . . .
که مې د خپلو هیلو د څرگندلو جرائت درلودای. . .
که مې له تېرو فرصتونو گټه اخیستې وای . . .
که نورو مې اعصاب نه وای را خراب کړي . . .
که د کور او ماشومانو مسئولیت نه وای را.تر غاړې . . .
که مې یوڅه سپما کړې وای . . .
که خپل آمر هڅولی وای . . .
که یو څوک وای چې مرسته یې راسره کړې وای . . .
که مې کورنۍ درک کړی وای . . .
که په یوه لوی ښار کې اوسېدای . . .
که ورته بېکاره وای . . .
که ما د ځینو کسانو شخصیت درلودای . . .
که زه ډېر چاغ نه وای . . .
که مې وړتیا چا درک کړې وای . . .
که هسې یو کوچنی مکث مې کړی وای . . .
https://m.facebook.com/groups/1822812871297698 https://t.me/Afghansalarlibrary

که د پورونو تر بار لاندې نه وای . . .

که ناکام شوی نه وای . . .

که یوازې پوهېدلای چې څنګه . . .

که ټولو مې مخالفت نه وای کړی . . .

که مې دا دومره اندېښنې نه درلودای . . .

که خلک دومره بې عقل نه وای . . .

که کورنۍ مې ډېر اضافي لګښتونه نه وای کړي . . .

که پر نفس مې حاکم وای . . .

که تقدیر زما پر خلاف نه وای . . .

که د قسمت ستوری مې بدل وای . . .

که ژوند مې په خپل لاس کې وای . . .

که اړ نه وای چې دومره سخت کار مې کړی وای . . .

که مې خپلې پیسې له لاسه نه وای ورکړې . . .

که په یوه بل چاپېریال کې مې ژوند کړی وای . . .

که ماضي مې نه درلودای . . .

که خپل شخصي کاروبار مې درلودلای . . .

که نورو زما خبرو ته غوږ نیولای . . .

که (دا د یادو پلمو په منځ کې تر ټولو ستره پلمه ده) مې د خپلې واقعي څېرې د لیدلو جرائت درلودای، زه پوه شوی وای چې څه ستونزه لرم نو؛ هغه به مې حل کړې وای او تر دې وروسته به مې له خپلو تېروتنو او د نورو له تجربو ګټه اخیستې وای چې پوه شوی وای چې زه کومه ستونزه لرم. یا دا چې نن به زه په هغه مقام کې وم چې باید وای، خو که ما د خپل ځان د ارزونې لپاره ډېر وخت ځانګړی کړی وای، خپلې کمزورۍ

مې پېژندلې وای او هغو ته مې په پلمو او عذرونو جوړولو وخت نه وای ضایع کړی.

د ناکامیو په هکله د وضاحت ورکولو لپاره د پلمو جوړول ډېر اوږد تاریخ لري. ویلای شو چې پلمې جوړول د بریالیتوب د تباهۍ تر ټولو ستر عامل دی چې د انسان له پیدایښته تر اوسه دوام لري. پوښتنه دا ده چې انسانان ولې پلمو ته مخه کوي؟ ځواب روښانه دی؛ دوی ځکه له خپلو پلمو دفاع کوي چې د دوی خپل «تخلیق» دی. ښه به وي چې ووایو پلمې د انسان د تصور زېږنده دي او دا د انسان خاصه ده چې له خپلو مغزي زېږندو دفاع کوي.

د پلمو جوړول، یو ژور عادت دی او د عادت لهمنځه وړل خورا ستونزمن کار دی. په تېره بیا هغه وخت لا پسې ستونزمن کېږي چې زموږ د کړنو لپاره توجیهات وړاندې کوي. افلاطون په دغه حقیقت پوهېده. هغه ویل: «تر ټولو لومړۍ او غوره بریا په خپل نفس کنترول پیدا کول دي. خو د نفس «تر کنترول» لاندې راتلل له شرم او فساده ډک عمل دی.»

یوه بل فیلسوف هم د ورته باور له مخې ویلي: «دا زما لپاره یو ډېر ښه زیری و چې پوه شوم؛ په نورو کې هغه ډېرې بدرنګۍ چې تر اوسه ما کتلې وې، زما د خپل فطرت له انعکاس پرته بل څه نه و.»

ایلبرټ هوبارډ وایي:«دا زما لپاره ډېره حیرانوونکې او عجیبه خبره ده چې ولې خلک ټول وخت د خپلو کمزوریو د پټولو لپاره عذرونه او پلمې جوړوي. که هغوی خپل دغه وخت د خپلو کمزوریو د لهمنځه وړلو لپاره مصرف کړي، پرې برلاسي کېدلای شي او هېڅ ډول پلمو ته به اړتیا پېښه نه شي.»

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

دا هم د یادونې وړ بولم چې ژوند د شطرنج سیالي ده او ستاسې سیال «وخت» دی. که تاسې د خپلو مهرو په خوځولو کې له بې پروايۍ کار واخلئ او یا دقت ونه کړئ، وخت به ستاسې ټولې مهرې وخوري او تخته به مو در خالي کړي. تاسې د یوه داسې سیال پر وړاندې لوبه کوئ چې ستاسې د زړه نا زړه والي پر وړاندې زغم نه لري.

تر دې مخکې تاسې د خپلې خوښې وړ ژوند غوره کولو پر وړاندې یوه منطقي پلمه درلوده، خو دغه پلمه اوس لهمنځه تللې ده، ځکه چې اوس ستاسې په لاس کې هغه جادويي کیلي ده چې د یوه شتمن ژوند پیلولو دروازې پرانیستلای شي. دغه کیلي ناملموسه خو ډېره پیاوړې ده. تاسې حق لرئ چې په خپل ذهن کې د هر ډول شتمنیو ترلاسه کولو لپاره اورنۍ لېوالتیا ولرئ. د دې کیلي درلودل هېڅ زیان نه لري، خو که ترې ګټه وانهخلئ باید بیه یې پرې کړئ. دا بیه ناکامي ده. خو که چېرې له دې کیلي کار واخلئ، یو زبردست انعام به مو په برخه شي. دا انعام د نفس د کنترولولو له لارې هغه تر لاسه شوی ډاډ دی چې په ژوند کې مو هره غوښتنه عملي کولای شي. دغه انعام ستاسې هڅو ته اړتیا لري. ایا غواړئ چې هڅې پیل کړئ او د دې انعام مستحق وپېژندل شئ!؟

ایمرسن به ویل: «که موږ د یو بل خپلوان یو، نو باید سره وګورو.» زه هم په پای کې د هغه همدا خبره کوم او وایم:« که موږ پهخپلو کې کومه اړیکه سره لرو، باید د دغه کتاب له لارې یې له یوه بل سره وپالو.»

پای