د دوستۍ لار

(څنګه دوستان ومومو او پر نورو اغېز وکړو؟)

لیکوال: ډیل کارنګي

ژباړن:محمد ابراهیم شینواری

۱۳۹۴

د دوستۍ لار

(څنګه دوستان ومومو او پر نورو اغېز وکړو؟)

لیکوال: ډیل کارنګي

ژباړن: محمد ابراهیم شینواری

۱۳۹۴ ل

کتاب پېژندنه

د کتاب نوم: د دوستۍ لار
(How To Win Friends And Influince People)
لیکوال: ډیل کارنِګي (Dale Carnegie)
ژباړن: ډاکتر محمد ابراهیم شینواری
چاپ کال: ۱۳۹۴ لمریز
چاپ ځای: افغانستان
چاپ وار: پنځم
چاپ شمېر: ....ټوکه

بسم الله الرحمن الرحیم

فهرست

دا کتاب ولې ولیکل شو؟ 12
لومړۍ برخه 20
له نورو سره د راشه درشې او کړنې بنسټيز فنونه 20
لومړی څپرکی 20
که غواړئ شات ولرئ، کندو يې په لغته مه وهئ ! 20
دويم څپرکی 37
خلکو سره د سلوک د لارو پيژندل يو ستر راز دی 37
دريېم څپرکی 53
هغه چې دا کار کولای شي، 53
دويمه برخه 66
هغه شپږ لارې چې نور د ځان په شان کړئ 66
څلورم څپرکی 66
د هر کلي ور ګرځېدنې لپاره لارښوونه 66
پنځم څپرکی 77
د دوستي د جلب لپاره يوه اسانه لار 77
شپږم څپرکی 85
دا سې کار مه کوئ چې په ستونزو کې ونښلئ 85
اووم څپرکی 91
دويناکولو کې د مهارت ميندنې آسانه لار 91
اتم څپرکی 99
د افرادو د همکارۍ او دوستۍ جلبول 99

نهم څپرکی 102
د ځان سره د ملتیا لپاره د نورو د لېوال کولو لار 102
د رېیمه برخه 115
له ځان سره د نورو د یونظري کولو ۱۲ ګوني لارې......................... 115
لسم څپرکی 115
دا تمه مه کوئ ، چې په خبرو اترو (مباحثه) کې په سلو کې سل
بریالي شئ.. 115
یوولسم څپرکی 122
د دښمن جوړولو طریقه، د دښمن جوړولو د لار مخنیوی 122
دولسم څپرکی.. 130
د وران کار د کېدو په صورت کې پرې اعتراف وکړئ 130
دیارلسم څپرکی 138
د نورو په عقلونو کې د اغېز (نفوذ) لار 138
څوارلسم څپرکی.. 151
د سقراط راز 151
پنځلسم څپرکی 156
د ډاډ کړکۍ 156
شپاړسم څپرکی.. 161
د نورو د مرستو جلبول 161
اوولسم څپرکی 167
دا سې لارښوونه چې دهغې په کارولو په حیرانوونکې ښې نتیجې
واخلئ ! 167
اتلسم څپرکی.. 171
هغه چې ټول یې غوښتونکي دي، څه شی دي؟ 171

نولسم څپرکی..177
داسې سند چې ټول ورسره مینه لري..177
شلم څپرکی..182
تاسو ولې د مثبتو کارونو پیروي نکوئ !؟..182
یو ویشتم څپرکی..186
وروستۍ لار..186
څلورمه برخه..191
پداسې لار د خلکو بدلول چې دوی مخالفت او مقاومت ته لاس وانه چوي..191
دوه ویشتم څپرکی..191
که د نورو ملامتول ضرور و ،لار یې داده..191
درویشتم څپرکی..195
څنګه انتقاد وکړو چې د قهر او غصې وړ ونه ګرځو ؟..195
څلیرویشتم څپرکی..198
د خپلو اشتباګانو په ویلو یې پیل کړئ..198
پنځه ویشتم څپرکی..202
د هیچا نه خوښېږي امر ورته وشي..202
شپږویشتم څپرکی..204
پرېږدئ د بل لوري ابرو وساتل شي..204
اوه ویشتم څپرکی..207
بري ته د رسېدو لار..207
اته ویشتم څپرکی..211
نورو ته داسې وښایئ چې باور پرې لرئ:..211
نهه ویشتم څپرکی..215

د کمیو کوچني ګټل او په ارزښتونو تاکید کول 215
د ېرشم څپرکی 218
موږ ته د خدمت لپاره په نورو کې د شوق پیدا کول 218
پینځمه برخه.. 223
د نه باورېدونکو پایلو لرونکي لیکونه.. 223
یو د ېرشم څپرکی... 223
هغه لیکونه چې جادو یې اغېزې یې کړې دي 223
شپږمه برخه.. 229
د کورنۍ د غړو د نېکمرغۍ لپاره اووه بنسټیز اصلونه 229
دوه د ېرشم څپرکی.. 229
د کورني ژوند د ښخولو لپاره د ګورکیندنې بېړنۍ لار.......... 229
دري د ېرشم څپرکی.. 236
یو اځې تاسې نه یاست چې پاید ژوند وکړئ: 236
څلور د ېرشم څپرکی.. 238
له وړو نیوکو ځان ساتنه: 238
پنځه د ېرشم څپرکی 239
ستاینه او صفت 239
شپږ د ېرشم څپرکی 241
د ښځو لپاره مانا لروکې کارونه: 241
اوه د ېرشم څپرکی... 242
د ادب په پام کې لرل: 242
اته د ېر شم څپرکی... 244
د واده په پیل کې د جنسي مسایلو په باب ناخبره مه اوسئ !.... 244

سریزه

د دوستۍ لار ستاسو سره ډېره مرسته کولای شي، ځکه دا کتاب د ژوند په اړیکو کې دعملي بېلګو پر اساس لیکل شوی او عملي درسونه پکې دي. دا کتاب ستاسو سره مرسته کوي چې:

- ✓ پر نورو مو اغېزه زیاته شي،
- ✓ دوستان مو ډېر شي،
- ✓ د نورو سره مو مسئلې په حکمت او هوښیارۍ هوارې شي،
- ✓ له بېځایه تشویش او سودا ځان وژغورئ،
- ✓ د کار په پیدا کولو کې بریالي شئ،
- ✓ که دیوې ادارې مشري مو پرغاړه وي ښه یې چلوئ او که ترلاس لاندې دنده مو وي، دخپلو مشرانو باور ترلاسه کړئ،
- ✓ په کورني ژوند کې بریالي شئ،
- ✓ په ټولنه کې د یوفعال، مهم او ګټور غړي په توګه خپل وړ ځای ونیسئ،
- ✓ یو ټولنیز او په معاشرت پوه شخص درخخه جوړ شي. او ...

د همدغو ټکو په پوهېدلو موږ دا کتاب خپلې ملي ژبې ته راو ژباړه. د کتاب ژباړه ټکي په ټکي نه ده شوي، لومړي یو پراګراف یا یوه موضوع لوستل شوې او بیایې مفهوم په خپله ژبه لیکل شوی دی. همدا راز که په ځینو موضوعاتو کې مثالونه ډېر وو، موږ یې ځینې نه دي راوړي اویواځې ډېر مهم او ډېر عملي مثالونه مو ذکر کړي دي.

دا ژباړه د لومړي ځل لپاره د ګران دوست اسمعیل یون په هڅو چاپ شوی و، چې زه ترې تل مننه کوم. بیا وروسته په جلال آباد کې عبدالمجید مومند خپرندویه ټولنې څو ځل کتاب بیا چاپ کړ. له دوی هم د زړه له کومې مننه کوم. خو په هر ځل چاپ کې په متن کې ټایپي غلطۍ زیاتې شوې. ما اوس کتاب له سره وکوت او تر وسه وسه مې سم او اسان کړ.

که کوم ناشران د دې کتاب چاپ ته لېوال وي، زه یې کمپوټري کاپي ورکولی شم. هیله مې دا ده چې سم وی متن په نسبتاً ښه کاغذ کې چاپ کړي او څومره زیاتو هیوادوالو ته چې رسولی شي، ویې رسوي. زه ترې د کومې مادي ګټې تمه نلرم.

هیله ده دا کتاب ګرانو لوستونکو ته ګټور تمام شي، ما ته ګټور ښکاره شوی او په همدې نیت مې ژباړلی و چې افغانانو ته یې ګټه ورسیږي. که خپل دغه مرام ته رسېدلی اوسم، لویه خوښي به وي.

په مینه او درنښت

ډاکتر محمد ابراهیم شنیواری

کابل، د ۱۳۹۴ کال د وري ۲۵ مه

دا کتاب ولې ولیکل شو؟

۳۵ کاله کېږي، چې په امریکا کې دکتاب دچاپ دڅومره والي اوڅرنګوالي په باب له لویو خپرنیو موسسو سره اړیکې لرم، پوهېږم چې په دې موده کې تردوه سوه زرو عنوانو ډېر کتابونه خپاره شوي دي، خو د هغوی له لسو ۹ برخې که د خپروونکي لپاره ګټه کړې وي، لوستونکي ته یې هیڅ ګټه نه ده کړې.

دې خبرې ماته دا وښوده، چې **یواځې ښه کتاب دخلکو د پام وړ ګرځي،** او چې دې پایلې ته رسیدلی یم، نو پوهېږم چې کتاب لیکل ډېر زړورتوب او جرئت غواړي. اوس درته دا وایم چې څنګه مې دغسې جرئت وکړ او د کتاب لیکلو تکل مې کړ؟ درته روښانوم یې: زه د ۱۹۱۲ (د کتاب لیکلو له نېټې) را پدېخوا هغو داوطلبانو ته ښوونه کوم، چې غواړي، د ښې وینا کولو او د خبرو د فصاحت لارې وپېژني، دوی ته زه ښایم چې څنګه له نورو سره روښانه او بې پردې وغږېږي، زما شاګردان دا زده کوي چې په سودا ګریزو او ورته خبرو کې خپل مقصد بیان او ښه نتیجه ترې واخلي.

له ډېرې مودې دغه ډول ښوونو مې دانتیجه واخسته: لکه څنګه چې ټول خلک د وینا ښې طریقې ته اړ دي، دغسې د انساني اړیکو او معاشرت په باب هم باید پوه شي. ما په خپله پخوا د دې مسایلو زده کړې ته اړتیا درلوده، د دغې زده کړې په جریان کې پردې وپوهېدم چې

په دې پاب یوور کتاب نشته او همدا کمی ددې سبب شو چې خپلې تجربې په مرحله اې ډول راټولې او ولیکم.

تاسې چې د هرې طبقې یاست، سوداګر، ښوونکي، انجینر، ډاکټر، پلورونکی او یا حتی دکور مېرمن، دې ته اړ یاست، وپوهېږئ چې دوستانو سره څه ډول راشه درشه وکړئ. تاسو ته به په زړه پورې وي چې د کارنګي موسسې له خوا دیو انجینر د 100% برې د څرګندولو لپاره یوې څېړنې دا وښوده چې ددې انجینر دبرې لپاره دده پوهه او سواد په سلو کې ۱۲٪ رول لوبوي اوپه سلو کې۸۵٪ پاتې له نورو سره دده دسلوک او برخورد او راشه درشې رول مهم دی.

تاسو به هم که په علمي ډول نه وي، په تجربه به مومیندلې وي چې هغه څوک په ژوند کې ډېر بریالی وي چې تر نورو ډېر ټولنیز او معاشرتي وي. ماپه خپلو شاګردانو کې ۱۵۰۰،انجینران لرلې دي، ددوي ټولو په وینا هغه څوک چې ډېرې پېسې یې لاس ته راوړ ي، دډېرو معلوماتو کسان ندي.کېدا ي شي یو انجینر ډېر معلومات ولري، خو خجالت او شرم یې مخه نیسي چې له نورو سره سم او معقول معاشرت وکړي او خپله پوهه او هنر وځلوي.

د مشهور مېلونر راکفلر دوینا په راوړنې نورې ډېرې خبرې چې مې باید په دې سریزه کې راوړی وای، پرېږدم، او د کتاب له مطالبو د ګټې اخستو لارې درښایم.

(که ښه را شه درشه اوسلوک داخستو اوپلورلو شی وي، زه حاضریم، چې څو زره ټنه شکره او ککو ورکړم او لږ (د معاشرت هنر) ترې واخلم،

ځکه پوهېږم چې ښه معاشرت پر نورو ځومره اغېز لري او همدا تېرېدونکې اغېز ځومره د هغوی په اداره کې اغېزمن دی...)

بل ځای وايي: د ښه مدیر کېدو یوه لاره داده چې په معاشرت کې بریالي واوسو اوپر نورو ښه اغېز پرېږدو...) لنډه یې وایم، دا چې په امریکا او حتی نړۍ کې یوه مدرسه او ښوونځی هم د ښې وینا او له خلکو سره د ښه سلوک درس نه ورکوي او خلک یې زده کړې ته سخته اړتیا لري، نو ځکه مې جرئت وکړ او داسې کتاب مې ولیکه.

هیله من یم له دې لارې مې هغو کسانو سره ورو مرسته کړې وي، چې اړتیا ورته لري.

له دې کتابه د ښې استفادې لپاره نهه وړاندېزه:

1. که غواړئ له دې کتابه ډېره ګټه واخلئ، باید ذاتي استعداد ولرئ چې د هر کار لپاره پکاردي. که له دې اساسي او بنسټيز شرطه برخمن نه یاست، په زرګونو قاعدې به مو هم پکار نشي، له بلې خوا که دغه ذاتي محبت در پکې وي، له مطالعې پرته به اریانېدونکیو بریو ته ورسېږئ، دا اړین او معجزه ای شرط کوم دي؟ دا د زده کړې ژوره مینه اوپیاوړې او نه ماتېدونکې اراده ده چې د خلکو سره په راشه درشې اوسلوک کې یې د ښه والي دراوستلو لپاره لرئ، دا انګېزه څنګه ځان کې تولیدولای شئ؟ ځان ته تل ددې ټکې په یادولو چې دې کتاب کې یاد شوي اصول ماته څومره اهمیت لري، دا حقیقت ته مجسم کړئ چې ددې کتاب د اصولو پیروي به له تاسو سره څومره مرسته وکړي چې له ډېرو ټولنیزو او مادي خوندنو برخمن شئ. ځان ته بیا بیا دا ووائې: (زما

شتمني، نیکمرغي او عاید د خلکو سره په اړیکو او برخورد کې زما په مهارت پورې اړه لري).

2. لومړی ددې کتاب هرڅپرکی په بېړه ولولئ چې لر لید درته پیدا شي، د کتاب د لوستلو مو منظور باید یوائې وخت تیرول نه وي، باید غواړئ په انساني اړیکو کې خپل مهارت زیات کړئ، نو هر فصل له سره په ځیر سره ولولئ، د دې کار نتیجه به داوي چې تاسو وخت ځانته ساتلې وي او ستاسو هڅو ګټه دررسولې وي.

3. د مطالعې پرمهال بیا بیا غلي شئ او د هغه څه په باب مو چې لوستلي دي سوچ وکړئ. له ځانه وپوښتئ څنګه او څه وخت کولای شئ ددې کتاب وړاندیزونه عملي کړئ، دا ډول لوستل به ستاسو سره زیاته مرسته وکړي اوپه ډېره زیاته مینه به د کتاب پاتې برخې تعقیب کړئ.

4. د لوستنې پر مهال تور پنسل یا قلم په لاس کې ولرئ او کومې خبرې چې مهمې په پام درځي لاندې ترې لیکه وباسئ، که جمله درته ټوله مهمه په نظر راغله، د ټولې جملې لاندې کرښه وباسئ او یا یې په څلورو ستورو سره نښه کړئ، یو کتاب کې نښه کول او خط ایښودل د هغه لوستل اسانوي او بیا کتنه پرې ډېره ژر کېږي.

5. زه یو سړی پېژنم، ۱۵ کاله دبیمې په یوه شرکت کې مدیر دی، دی هره میاشت د خپل شرکت ټول مکتوبونه چې شرکت یې لېږلي وي لولي، هو، هماغه تړونونه هره میاشت اوهر کال له سره لولي، ولې؟ ځکه هغه ته ثاتبه شوي ده چې بیا بیا لوستل د زده کړې سبب کېږي. ما یو وخت (د وینا کولو لارې) په نوم کتاب په لیکلو دوه کاله وخت ولګاوه، خو دا احساسوم چې بیا بیا باید د هغه کتنه وکړم، چې رایاد کړم په کتاب کې مې څه لیکلي دي. هغه چټکتیا چې خبرې پکې هېروو، ډېره حیرانونکې ده، ځکه نو که

غواړئ له دې کتاب نه ریښتنې او همېشنۍ ګټه واخلئ، دا فکر مه کوئ چې یوځل لوستل به یې بس وي، کله چې مو دقیق ولوست، هره میاشت باید څو ساعته د هغه بیا کتنې ته ورکړئ. دا کتاب هره ورځ خپلې مخې ته د کار پر مېز کېږدئ او چې څومره کولای شئ ویې وګورئ، ځانته دا تلقین کړئ چې د پرمختګ لپاره څومره پټ او دننه لوړ او سرشاره امکانات لرئ، دا زده کړئ چې ددې کتاب د مندرجاتو عملي کول یوازې هغه وخت کېدای شي چې بیا بیا یې وګورو او پېروي ترې وکړو، له دې پرته بله لار نشته.

6. یو ځل برنارد شا ویلي و: (**که تاسو چا ته څه ورزده کړئ، هغه به هیڅ زده نکړي**)، ده ربښتیا ویل: زده کول یو فعال کار دی، موږ عمل ته په اقدام کولو یو څه زده کوو، نو که غواړئ ددې کتاب اصول مو پر ذهن کېني، هڅه وکړئ هر وخت چې مو نوی شیان زده کول هغه په کار واچوئ، که داسې ونکړئ څه چې مو لوستي دي ډېر زر به مو هېر شي، یوازې هغه پوهه مو په یاد پاتې کېږي چې کارولې مو وي، کېدای شي کله ددې کتاب د ځینو ټکیو عملي کول ګران وي، زه پوهېږم، زه په خپله هم چې دا کتاب مې لیکلی دی، کله نشم کولای ددې کتاب ځینې لارښوونې پلې کړم، کله که له چا خفه شم او وځورېږم نو له ده ګیله او شکایت راته تر دې ډېر اسان وي، چې له دغه شخص سره د خپل نظر د یو شان ټکیو په پیدا کولو پسې وګرځم، ربښتیا چې بد ویل او انتقاد تر ستاینې ډېر آسان دي، دا ډېره طبیعي ده چې د خپلې خوښې وړ موضوع په باب درته خبرې د بل د خوښې وړ تر خبرو ډېرې خوندورې دي. کله چې دا کتاب لولئ داسې فکر وکړئ بلکې وګڼئ چې د ژوند نوې طریقه زده کوئ، دا کار وخت، پابندي،

حوصله، تمرین او ورځنی ټینګار غواړي، ځکه نو تر هغه ځایه چې کولای شئ ددې کتاب پاڼې واړوئ او هغه د انساني اړیکو په باب د معلوماتو لرونکی یو داسې کتاب وګڼئ چې هر کله چې له ځانګړې ستونزې سره مخ کېږئ، لکه د ماشوم اصلاح، یا له ځان سره مو د میرمنې په یو نظر کول، یا د یوه قهرجن اخستونکي رضا کول، دې وخت کې له عادي او معمولي کړنو یانې د ناڅاپي پارونو او طبیعي غبرګونونو ډډه وکړئ. د مقابلې طریقه ډېر وخت ناسمه وي، ددې کار پرځای ددې کتاب پاڼې واړوئ، او هغې برخې چې تر لاندې مو نښه او خط ایستلی، ولولئ او د ښوونو سره سم یې کړنه وکړئ، وبه وینئ چې څه معجزې کوئ.

7. له مېرمن، بچیانو یا اداري همکار سره مو شرط وتړئ، چې که هر ځل ددې کتاب ښوونې خطا کوئ، هغوی ته به ۱۰ - ۱۰۰ – یا ۱۰۰۰ افغانۍ جریمه ورکوئ، هغه تمرینونه چې ددې کتاب د عملي کولو لپاره کوئ، د یوې خوږې لوبې په شان یې جوړ کړئ.

8. د یو مهم بانک رئیس په وال سټریټ کې یوځل زما د ټولګي شاګردانو ته د یو ډېر اغېزمن میتود په باب وینا وکړه چې ده د ځان د اصلاح لپاره کارولې وه، سره له دې چې دده رسمي زده کړې ډېرې کمې وې خو د امریکا د ډېرو مهمو مالي متخصصینو څخه و، هغه اعتراف وکړ چې په بریو کې یې ډېر د هغو طریقو پوروړی دی، چې په خپله یې رایستلې دي، زه هڅه کوم څومره چې کولای شم، دده خبرې دریادې کړم. ډېر کلونه وشول چې د دفترونو د ورځې ټولې کتنې مې د شپې لیکم، د کورنۍ غړي مې د شنبې په شپې ماته هیڅ پروګرام نه جوړوي، ځکه پوهېږي زه د جمعې په شپه وخت د خپلو کارونو د تحلیل او ارزونې لپاره لګوم، د شپې له خپلې کورنۍ بېلېږم، دفتر پرانېزم او د هغو

مرکو، کتنو او خبرو په باب فکر کوم، چې د اونۍ په جریان کې مې کړي دي، له ځانه پوښتم چې (په هغه ځانګړي باب مې څه سهوه کړې ده؟ یا کوم ښه کار مې کړی دی؟ او یا مې څنګه دغه یا هغه کار ښه کولای شو)، اوله دې تجربې به څه درس واخلم. دې ته ځیر شوي یم چې دا اونیزه ارزونه مې ډېر ستړی کوي او غالباًهغه سهوې چې کړې به مې وي، ورته حیرانېږم، البته د کلونو په تېرېدو دا سهوې کمې شویدي، حتی کله لا په دې کلونو کې غواړم د ځینو غونډو په پای کې ځانته افرین ووایم، دا په خپل قلم او لاس ارزونه او تجزیه چې کلونه یې دوام کړی دی، تر ټولو ډېر زما په بریالیتوب کې اغېزمن دی، دې لارې ماسره مرسته کړې ده، چې د تصمیم نیولو ځواک مې زیات کړم او حتی د خلکو سره یې د ډېرو تماسونو په باب راسره مرسته کړې چې لرل مې او لرم یې. ولې ددې کتاب دعملي کولو په وخت د دغسې طریقې نه کار نه اخلئ؟ که دا کار وکړئ دوه حاصله به ولرئ، اول دا چې پوه شئ یوه ازموینیزه دوره تېروئ، چې هم خوږه او بوختونکې ده اوهم ډېره ګټوره او با ارزښته، دویم دا چې پوهېږئ د کتنو او خلکو سره د سلوک په باب مو قابلیت څومره زیات شوی او د نورو ساحو په شان برجسته شوی دی.

9. د ورځني یاددښت کتابچه ولرئ اوپه هغه کې هغه بریاوې ولیکئ چې ددې کتاب د اصولو په عملي کولو کې مو لاسته راوړې دي، د هر مورد جزئیات ښه پوره ولیکئ، میاشتې، نېټې او هغه نتایج چې مو لاسته راوړي دي ولېکئ، ددغسې کتابچې لرل مو نور هم هڅوي چې دغسې کار لازیات وکړئ، کلونه وروسته به مو هم کله چې دې لیکونو ته پام شي، پوره خوندونه به ترې واخلئ.

ددې لپاره چې ددې کتاب نه ښه ګټه واخلئ، نو:

- ✓ په ځان کې باید د مردمدارۍ پر اصولو د تسلط لپاره اورنۍ مینه پیدا کړئ ،
- ✓ مخکې له دې چې بل څپرکی ته لاړ شئ، تېر څپرکی بیا ولولئ،
- ✓ کله چې یې لولئ له ځانه وپوښتئ څنګه به دا دستور عملي کړم ؟
- ✓ د هرمهم او ځلېدونکي نظر لاندې لیکه و باسئ او یا نښه ورته کېږدئ،
- ✓ ددې کتاب مطالب هره میاشت تکرار کړئ،
- ✓ ددې کتاب محتویات تل د ضرورت په وخت کې پلي کړئ، کوښښ و کړئ له دې کتاب نه د انساني اړیکو د یو لارښود کار واخلئ،
- ✓ ددې کتاب دځینو اصولو دنه منلو په صورت کې خپل یو ملګري ته د څو روپو په ورکولو د زده کړې وخت ځانته په یو ډول تفریح بدل کړئ،
- ✓ هره اونۍ خپل پرمختګ، سهوې، برياوې او درسونه وارزوئ،
- ✓ په پای کې کوم ځای چې مو ددې کتاب خبرې پلې کړې وي، دنېټې او څرنګوالي سره یې ولیکئ.

✲✲✲

لومړۍ برخه

له نورو سره دراشه درشې او برخورد بنسټيز فنونه

لومړی څپرکی

که غواړئ شات ولرئ، کندو يې په لغته مه وهئ!

د ۱۹۳۱ کال د مې په ۷ د نيويارک ښار د انسان دښکار د تر ټولو هيجان زيږونکې صحنې ليدونکی و چې تر دغې نېټې يې ببلکه په دغه لرغوني ښار کې نه وه تېره شوې:
دوه تمانچه ای قاتل نيول شوی و.
له اونيو پلټنو، ځارنې او تېښتې وروسته اخر کرولی چې په دوه تمانچه ای قاتل مشهور و، د (وست لند) په کوڅه کې د خپلې معشوقې په کور کې ونيول شو. کرولي د خپلو ورته هم مسلکانو پر خلاف نه سګرټ څکل اونه يې شراب پرشونډو ايښي وو.، دا يوه استثنا ګڼل کېدای شي. د کرولي د پټنځای لاندينۍ طبقه د ۱۵۰ کار پوهو پوليسو په محاصره کې وه، دوی غوښتل چت سوری کړي او داوښکه بهوونکي ګاز په کارولو پوليس دا وژونکی قاتل ونيسي.

همدا راز نزدې اپارتمانونو کې ډېرې ماشینګنې لګول شوې وې چې دده ځای یې په نښه کاوه، یوه شیبه وروسته دغه آرامه فضا له ډزو ډکه او پردغه ارامه سیمه یې یو وحشت حاکم کړ.
کرولي چې دیوې صندلۍ شاته یې مورچل نیولی و، د کوټې پر غولي رغښته او د پولیسو ډزو ته یې ځواب ورکاوه، تر ۱۰ زرو زیات کسان د سیمې په پیاده رو کې راټول شوي وو، او په ښار کې دغه بېساري هیجان زېږوونکې پېښه یې څارله.

د کرولي تر نیولو وروسته د نیو یارک د پولیسو مشر روښانه اعتراف وکړ چې دا دوه تمانچه اي جنایتکار د نیویارک په تاریخ کې تر ټولو سخت جنایتکار دی، هغه دومره تېز اوبې رحمه دی، چې په یوه رالویدونکی پاڼه ډزکوي او په هوا کې یې ولي.

خو دوه تمانچه اي کرولي د ځان په باب څه نظر درلود او څرنګه یې فکر کاوه؟ زه یو له هغو کسانو یم چې ددې پوښتنې په ځواب پوه یم او تاسو ته یې وایم: په هغو شیبو کې چې پولیسو دده پر کور یرغل وکړ، دی ناست و او هغو خلکو ته یې لیک لیکه چې ده پورې مربوط وو، او د خپل بدن له هغه وینې نه یې په یو څاځکی لیک سور کړ، چې د مردکي له ځایه څېځده.

په دې لیک کې یې د داسې کسانو په څېر لیکلي دي چې لطیف انساني او شاعرانه احساس لري. زما د کمیس د چپې خوا لاندې یو سترې خو مهربان زړه تر اوسه خوزېږي، داسې زړه چې هیڅکله د بل چا د زورولو په نیت نه دی خوځېدلی.

د دې پېښې نه څو ورځې مخکې پېښې ته ګرځو چې کرولي په لانګ ایلند کې خپل موټر په یوه کوڅه کې ودراوه او د خپلې معشوقې سره په مینه او محبت بوخت و، له بده مرغه یو پولیس را پیدا شو او دکوڅې په منځ کې ولاړ موټر ته یې پام شو، بدمرغه پولیس د موټر خواته راځي اوله چلوونکي غواړي دمهربانۍ له مخې خپل جواز ورکړي.

کرولي بې له دې چې د چا دځورولو نیت ولري، جېب ته لاس کوي خو د جواز پرځای تمانچه لاس ته ورځي او د بربښنا په چټکتیا د مزاحم پولیس بدن په سربې مردکیو سوری سوری کوي. سرئې په مردکي ولي، خپل موټر ته خیژي او د خپلې هغې معشوقې، چې مینه یې بشپړه شوې نه وه، ځای پرېږدي. دا آرام او متین ښاغلی هماغه دی چې په خپل لیک کې لیکي:

زما د کمیس دچپې خوا لاندې یو داسې زړه درزېږي چې هېڅکله د چا د ځورولو په نیت نه دی دربېدلی. آیا کرولي ځان غولوي یا انګېري چې خلک دومره ساده دي او د ده دا خبره مني چې ده دنورو د ځورونې نیت نه درلود؟ هغه نه پوهېده چې ناسمې او ناروا غوښتې یې کم ترکمه د نورو د غوښتنو په خلاف راتلې؟

کرولي وروسته د بریښنایي شاک په واسطه په اعدام محکوم شو. فکر وکړئ آیا هغه چې کله د سینګ سینګ په زندان کې د مرګ په کوټه کې ګرځېده دایې ویل (دا د هغه چا سزا ده چې خلک وژني)؟

نه! هغه دمړینې پر مهال هم د خپلې کړنې په ناسموالي ګروهمن شوی نه و او ویل یې: (دا هر څه په دې خاطر دي، چې غوښتل مې له ځانه

دفاع وکړم) دوه تمانچه ای جنایتکارا و چټک پولیس وژونکي کرولي ځان هېڅ ګناهګار نه ګاڼه. رښتیا ! تاسو فکر وکړئ د برخورد دا لاره په جنایتکارانو کې استثنایي او غیر عادي ده؟ نه رښتیا داده چې دا طریقه په لږ اختلاف ددوی ټولو په منځونو کې یو شان ده. د دې خبرې د تائید لپاره لاندې پېښې ته پام وکړئ:

(زما د ژوند تر ټولو ښه کلونه په دې تېر شول چې خلک د ژوند له خوږو او لطیفو خوندونو برخمن کړم، زما هڅه داوه چې هغوی خپل وختونه په خوښۍ تېر کړې، خو د دې بدل کې چې مې څه په برخه کېږي، هغه کنځلې، لعنت اوبدې ردې دي، چې اورم یې اوبدیې لا دا چې تل تر څارنې لاندې یم).

دا چې مو ولوستلې، دا دامریکا د ټولنې تر ټولو سخت د ښمن ال کاپن ویناوې دي چې دشیکاګو د ګانګسترانو ترټولو مشهور شخص و، د ویروونکیو باندړونو د مشر په توګه ووژل شو اوله ځانه یې همېشنۍ کرکه پرځای پرېښوده. ال کاپن هیڅکله ځان پړ نه ګاڼه اونه یې محکوماوه . هغه رښتیا ځان د خلکو خدمتګار ګاڼه، خو داسې خدمتګار چې خلکو یې قدر نه دی پېژندلی.

بلې ببلګې ته پام وکړئ، شولتز د امریکا یو ډېر لوی بدنام جنایتکار دی، چې په هالندي شولتز مشهور دی. د یوې ورځپاڼې سره د مرګې پر مهال ال کاپن ته بیخي ورته په ښکاره ډول اعلان وکړ: (زه د خلکو د خدمتګارانو زړګی یم). ډېره د پام وړ یې داده چې ده په خپله وینا پوخ ایمان درلود ، دا خبره یې د نیویارک د ګانګسترانو د مردکي په وسیله ترمړینې څو ورځې مخکې کړې وه.

ما د نیویارک د مهشور زندان سینګ سینګ له مدیر ښاغلي واردن والاس سره ډېر لیکني اړیکي درلودل او ډېر جالب لیکونه مو یو بل ته لېږلي دي ښاغلی والاس ګروهمن دی چې (د هغو جنایتکارانو په منځ کې چې د سینګ سینګ زندان یې ډک کړی دی، داسې کسان ډېر لږ دي چې ځانته تباهکار ووایي، دوی ادعا کوي او ډېر دلایل ورته پیدا کوي چې زما او ستا په شان د انساني ارزښتونو او اخلاقي ښېګڼو لرونکي دي .د ښاغلي والاس د یوه لیک یوه برخه : (دوی زیاتره ددې لپاره دلایل جوړوي، چې ولې یې یو صندوق مات کړی، یا یې په زوره سره پر ماشه ګوته راښکلې ده، دوی نه یوازې په منطقي یا غیر منطقي دلیلونو غواړي، ځان نورو ته سپین کړي، لا دا هم غواړي چې خپل ټولنیز ضد عملونه توجیه هم کړي او کله دومره مخکې ځي، چې په ډېره ټینګه په خپله بې ګناهۍ زور واچوي او وایي :چې باید هیڅکله نه وای بندي شوای.... !)

دوه تمانچه ای کرولي، ال کاپن ، شولتنز او نور چې پیاوړي تباهکاران او په عین وخت کې نهیلي وو، یا په زندان کې اعدام شول، یا د خپلو ملګرو له خوا وویشتل شول، خو هیڅکله یې ځانونه پړه نه ګڼل او حتی پرخپله ببرحمۍ یې هم باور نه و ، خو آیا زموږ او ستاسو او نورو خلکو نظر هم چې دغه دول خلک وینو ، د دوی په باب دغسې دی؟ څرګنده ده چې نه ! موږ ته د هغوی کړنه مهمه ده . موږ کله یا زیاتره حتی د خپلو ځانونو په باب هم سم قضاوت نه شو کولای، ځکه سم قضاوت واقعبینې غواړي. د جان وانا مېکر دا اعتراف ډېر د پام وړ دی، چې تر مرګ ۱۰ کاله د مخه یې کړی و: **(دیرش کاله مخکې پوه شوم چې بدې ردې ویل ډېر ناوړه کار دی، زه پر خپلو محدودیتونو د برې لپاره ډېر ځورېږم ، نور وخت چې پاتې کېږي، چې پر افسوس کولو او ځان ځورولو یې تېروم، ولې**

خدای د عقل او شعور تحفه د خپلو بني ادمو مخلوقاتو په منځ کې په یوشان نه ده وېشلې.

دا ښاغلی هغه وخت په دې پوه شوه چې ۴۰ –۵۰ کاله یې له دې محبت نه د ګټې اخستو لپاره وخت درلود ، خو آیا زه هم د دغسې نتیجې دلاس ته راوړلو لپاره ۳۰ یا زیات کلونه ولګوم؟ زه هم ایله په دیرش کاله کې دې نتیجې ته ورسېدم، چې په هرو سلو خطاوو کې چې خلک یې کوي، ډېرلږ به داسې څوک پیدا شي، ځان تر یوې غلطۍ د ډېرو لپاره ملامت کړي.

دداسې خلکو انتقاد او بدي راښکاره کول دومره ګټور نه دي، ځکه دوی د فاعلي حالت او د خپلې غلطۍ د توجیه کولولپاره دلایلو جوړولو ته هڅوي. له بلې خوا انتقاد دا خطر لري چې د اشخاصو ګرانبیه غرور او د دوی د ځان مهم ګڼلو حس تاواني کړي، چې نتیجه به یې د کینې او دښمنۍ داحساس راپارول وي.

نه پوهېږم د المان په پوځ کې به دا کړنلاره تر اوسه وي که نه چې یو سرتېری د رټلو نه وروسته زر د شکایت حق نه لري، یو وخت خو داسې کېده، که اوس هم وشي، بده نه وي. رټل شوی پوځي هغه وخت دشکایت حق نه لري، چې قار یې کینې او غصه یې ارامه شي. که چا به دا طریقه پرېښوده او زر به یې شکایت وکړ، جزا به یې لیده . زما په ګومان په شخصي ژوند کې هم د داسې مقرراتو په پام کې نیول ګټور واقع کېدای شي.کېدای شي د مور او پلار دقار، دښځې د ډونګېدو او مشرانو د بدو ردو ویلو پر مهال مراعات شي.

د ملتونو په تاریخ کې د داسې ښکاره انتقادونو بېلګې موندل اسان دي، چې بدې پایلې یې لرلي دي. یوې داسې بېلګې ته چې ښایي ځینو ته یاده وي، پام راواړوئ:

د تیوډور رزولټ جنجال او د جمهوریت غوښتونکي ګوند له خوا د جمهور رئیس تافت دعوه په دې پای ته ورسېده چې د دواړو په ځای ښاغلی میلن پر تخت کښېناست . جمهور رئیس روزولت د زمریانو ښکار پسې افریقا ته لاړ (۱۹۰۸)، تافت د روزولت په غیاب کې د هېواد چارې پرمخ بوتلې، خو دده محافظه کارۍ جمهور رئیس رزولت وتوراوه، د افریقا له سفر څخه تر راګرځېدو وروسته یې پر تافت سخت انتقادونه وکړل او هغه یې وغنده . په دې لټه کې شو، چې ددرېم ځل لپاره ځان جمهوري ریاست ته کاندید کړي . ده د جمهوریت غوښتونکي ګوند په انحلال او د موز ګوند په جوړولو انتخاباتو ته راودانګل، د جمهور رئیس روزولت د انتقاد پایله دا شوه چې جمهوریت غوښتونکی ګوند یوا ځې په دوه ایالتونو ورمون اویوتا کې وځلېد او د امریکا دغه تر ټولو پیاوړي ګوند د تاریخ ډېره شرموونکې ماته وخوړه.

روزولت تافت د ماتې عامل ګاڼه، خو ایاتافت دا منله ؟نه، ده هیڅکله دا ونه منله چې پړه ومني . په داسې حال کې چې او ښکی یې په سترګو کې وې، ویل به یې، (نه پوهېږم ، څنګه چې مې کولای شو، ددې نه بل شان کړنه ترسره کړم).

زه نه غواړم او نه شم کولای قضاوت وکړم، چې څوک په حق و، خو ویلې شم چې د روزولت انتقادونو ونه شول کولی تافت قانع کړي

اونتیجه یې داشوه چې تافت هڅه وکړه چې د خپلو کړنو د سم ګنلو لپاره له اوښکو ډکو سترګو سره دا خبره بیا بیا وکړي

داسې کسان به هم وي چې د دویم اسکاندال تیپوت د نفتو د شرکت کیسه به یې یاده وي، په هر حال که هیره یې هم وي، یادول یې بې ګټې نه دي.

دویم اسکاندال تیپوت ددې سبب شو چې هاغه مهال ورځپاڼې په نه ستړي کېدونکي ډول تېزې او توندې اوله قهره ډکې مقالې ولیکې، او پیښه په داسې آب وتاب بیان کړي چې ملت وخوزوي او وارخطا یې کړي. تر دغه مهاله هېڅوک نه پوهېدل چې دامریکا د خلکو په ژوند کې کومه پېښه شوې وي، د اسکاندال پېښه څرګنده او ښکاره داسې رامنځته شوه.

د هارډینګ د کابینې داخله وزیرالبرت فال ګمارل شوی و، چې په الک بیل او دویم تیپوت کې د نفتو دولتي ذخیرې په اجاره ورکړي، دا ذخیرې په راتلونکې کې د سمندري پوځونو لپاره بېلې شوې. ویلیام فال چې داخله وزیر و، دهغې دبیې د لوړولو لپاره یې هېڅ ونه کړل ، هغه دغه له ګټې ډک قرار داد له دوک ادوارد دوهني سره وکړ. دوهني هم د قرض په نوم فال ته یو میلیون ډالر ورکول، فال د سمندري پوځ سرتېرو ته امر وکړ، چې ذخیرو ته ورشي او رقیبان چې د خپلو کوهیو له لارې د هیل له ذخیرو نفت راوباسي، وشړي په پای کې کله چې رقیبان د توپ او تورې په زور له سیمې وشړل شول، پر محکمو یې یرغل وروړ چې د یوې سل میلیوني ناوړه استفادې نه پرده پورته کړي.

نتیجه یې یوه داسې ناولتیا شوه چې د هارډینګ حکومت یې ولړازوه،او دغې ناولتیا د ټولو حال واړاوه، جمهوریت غوښتونکی ګوند له ګواښ سره مخ شو او البرت فال د زندان د پنجرو شاته ولوید، فال ډېر زرمحکوم شو، داسې محکومیت چې بېلګه یې ډېره کمه وه، خو آیا له خپل کار نه پښېمان شو؟ نه هېڅکله نه! کلونه وروسته هربرت هوور په یوه وینا کې څرګنده کړه چې د (جمهورئیس هاردینګ مړینه د یو دوست دخیانت په وجه له راولاړې شوې سودا او فکري ناارامۍ له سببه وه.) کله چې مېرمن فال دا خبره واورېده، له خپلې چوکۍ راپاڅېده په زوره زوره یې وژړل، په داسې حال کې چې خپل لاسونه یې په هوا کې خوځول پر خپل سرنوشت یې لعنت وایه او چغې یې وهلې (څه اورم، فال، هاردینګ سره خیانت کړی دی) نه ! زما مېړه هیڅکله چا سره خیانت نه دی کړی که دا کوټه ټوله له سرو زور ډکه شي مېړه مې لار نه ورکوي، له هغه چا سره چې خیانت شوی دی، دار ته ټیل وهل شوی او مصلوب شوی دی، هغه زما مېړه دی.

وینئ؟ د بشر طبیعت د خپل کارپه اړه داسې دی. ورانکاري ترڅان پرته نور ټول پړه ګڼي، موږ ټول دغسې یوو، ځکه موږ او تاسې هریو که کله غواړو په چا انتقاد وکړو، باید ال کاپن، کرولي او ښاغلی آلبرت فال په یاد راولو، راځئ دا یوه خبره درته وکړم، چې **انتقاد د داسې کوترې په شان دی چې، د باز کور ته ورګرځي**.

هو ! تربیه کوترې خو خپل کورته ځي. اجازه راکړئ دا ټکی یاد کړم چې کله موږ غواړو پرچا انتقاد وکړو، هغه هم ممکن د ځان د پاکولو لپاه دلایل ولټوي اوپه بدل کې موږ محکوم کړي اویا د مهربان تافت په شان ووایي :(نه پوهېږم څنګه چې مې کولای شو، له دې پرته بل څه وکړم؟!). د ۱۸۲۵ داپریل په ۱۲ د شنبې په سهار ابراهام لنکلن د یو

ارزان بیه هوټل د خوب په کوټه کې چې د فورډ تیاتر پکې و ، ، په مړدکي ولګید او لوړ اندام یې په هغه کټ راولوید ، چې له ده نه ډېر لنډ و ، د بسترې له پاسه یې روزابونهیور کم بیه مشهوره تابلوهارس فایر پرته وه او د ګاز یوې مړې او لړ زېډونکي وړانګې کوټه روښانوله.
په هماغه حال کې چې لنکلن ساه ورکوله، د ده د جنګ وزیر ستانټن لګیاو ، ویل یې، تر ټولوی کامل واکمن چې نړۍ تراوسه لیدلی دی، دلته پروت دی . ستانتن په دغه حال کې د لنکلن وژنځای ته په لاس اشاره کوله. رښتیا د خلکوسره د سلوک په کار کې د لنکلن د بریې راز څه و؟

ما ۱۰ کاله د ابراهام لنکلن په ژوند کې څېړنه کړې ده او درې کاله وخت مې د (ناپېژندل شوي لنکلن) په نوم د کتاب په لیکلو اوسمولو لګېدلي دي، فکر کوم دامکان تربریده مې د لنکلن د شخصیت او کورني ژوند په جزئیاتو کې څېړنې کړې دي، د خلکو سره مې د لنکلن د راشه درشې د ډول اورفتار په باب ځانګړې څېړنې کړې دي.

آیا هغه د خرده ګېرۍ عادت درلود؟ هو ، هغه دا کار کاوه. هغه د ځوانۍ په ورځو کې د (اندیانا) د پیجن کرېک په دره کې نه یوائې شفاهي انتقاد بلکې لیک، مقاله، او شعر هم لیکه او ځینې کسان یې پکې ریشخندول، هغه به لیکونه په داسې کوڅو کې غورځول چې ډاډه به و ، دنظر وړ خلک یې پرې تېر بېږي. په دغو لیکونو کې، یوه یې داسې قهر او غصه راوپاروله چې تر عمره یې لمبې بلې وې.

لنکلن په سپرینګفیلډ (الینوی) کې د وکالت له پیل نه وروسته سمدستي د خپلو مخالفانو پرضد په سر خلاصي لیک کې چې ورځپاڼه کې خپرېده، انتقاد کاوه، هغه دا کار یوځل نه بلکې څو ځلې

وکړ، په ۱۸۴۲ کې لنکلن د یوه ځان غوښتونکي او جنګیالي ایرلندي سیاستوال جمز شیلدز سره ونښت. لنکلن په یوه مقاله کې چې په (سپرینګفیلډ ژورنال) کې دیوه ناپیژندویه شخص په نوم خپره شوه، نوموړی ایرلندی ریشخند کړ، دده مخالف ډېر قارندونکی سړی و، په اس سپور شو، راغی او لنکلن یې دویل ته وروباله. لنکلن د دویل مخالف و، خو د هغه له شره نه شو خلاصیدای، باید خپل حیثیت یې هم ساتلی وای. دده اختیار ورکړل شوی و، هر ډول توره چې غواړي، غوره دې یې کړي، دا چې ونه یې لوړه وه، د سپاره پوځ لنډه توره یې غوره کړه او یوه موده په (ویست پوینټ) کې د تورې وهلو په زده کړو بوخت شو.

په ټاکل شوې ورځ هغه او شیلډز دمسي سي پي د رود پرغاړه سره مخ شول او تر وروستی سلګۍ د جګړې لپاره تیار وو، خو په وروستۍ شیبه کې ګواهانو مداخله وکړه او د هغوی دویل مخه یې ونیوله.

دا پېښه د لنکلن د ژوند له ټولو بدو پیښو څخه وه، ده ته یې د خلکو سره دسلوک او برخورد په باب ګرانبیه درس ورکړ، هغه بیا هیڅکله چاته سپکونکی لیک ونه لیکه، بیا یې پر چا ریشخندونه کړ اوله دغې ورځې وروسته یې هیچا په هیڅ شي انتقاد ونه کړ. د کورنۍ جګړې پرمهال په لنکلن هر ځل نوي جنرال خوښاوه او دپوځ په سر کې په یې ټاکه، دوی هریو لکه مک کیلان، پوپ، برنساید، هوکرو، مید ډېرې لو یې سهوې وکړې، خو لنکلن به په داسې حال کې چې په نهیلۍ کې به ډوب و، په کوټه کې ګرځیده. د امریکا نیم نفوس دغه نا اهله جنرالان غندل خو لنکلن په دې شعار (**نیکي له ټولو سره او بدي له هیچا سره**)، به یې خپل داخلي سکون ساته، دا خبره به یې داسې نقل کوله، (**قضاوت مه کوه چې ستا په باب قضاوت ونه شي**)

کله چې مېرمن لنکلن او نورو د امریکا د جنوب خلکو په باب په قهر او شور خبرې کولې، لنکلن جواب ور کاوه: ((**پرهغوی انتقاد مه کوئ، که موږ په دغسې شرایطو کې واې، هماغسې به واې**))

نو ځکه که کله به یې انتقاد کاوه هغه به یې هم پرځان کاوه، یوه بېلګه یې وګورئ: د ۱۸۶۴ د جولای په لومړیو درېورځو کې د ګتسبورک جګړه وشوه په څلورمې شپې (لی) جنوب لور ته شاته تګ پیل کړ، په داسې حال کې چې وریځو ځمکې د باران په سیلابونو خړوب کړې وې، او جنرال لی په دام کې نښتی او تښتېدای نه شو. لنکلن په دې خبره پوه شوی و، دا یو طلا یي چانس و: د (لي) د ځواکونو د نیولو چانس او جګړې ته چټک پای ورکول ، ځکه لنکلن په ډېره هیله مندی (مید) ته امر وکړ چې د نظامي شورا د دایرېدو پرته په (لي) برید وکړي خو خپل پیغام یې تلګرافي ولېږه او خپل ځانګړی پیک یې هم مید ته ولېږه او د بیړنی اقدام غوښتنه یې ترې وکړه.

خو جنرال مید څه وکړل ، هغه پوره د لنکلن دفرمان پرخلاف کړنه وکړه، هغه نظامي شورا راوغوښته او په عملي اقدام کې یې ځنډ وکړ، برید یې نن او سبا ته وغور زاوه او په تلګراف کې د بیلابېلو عذرونو بهانې کولې. هغه په ښکاره د هیڅ ډول دلیل پرته پر (لي) د برید نه ډډه وکړه، تر هغه چې د سیند اوبه کیناستې او (لی) په خوندي توګه د خپلو ځواکونو سره د پروتوماک نه تیر شو.

لنکلن ته قار ورغی او خپل زوی رابرټ ته یې وویل: ددې څه مانا ده؟ لویه خدایه ددې مانا څه ده؟ هغوی زموږ په منګولو کې وو او همدا ښه وه چې لاس ور او ږود کړو او راته تسلیم شي، خو هره کړنه چې ما کوله

او هره خبره چې مې ویله، نه یې شو کولای پوځ په خوځښت راولي، په داسې شرایطو کې هر جنرال کولای شو، جنرال (لي) ته ماتې ورکړي حتی که زه تللی وای، نو سزا مې ورکولای شوه. لنکلن چې زړه یې مات او نهیلي و، قلم یې واخست او امید ته یې لیک و لیکه، دا باید روښانه شي چې پر دې مهال لنکلن په خپله ډېرځان ساتی او د کلیمو په استعمال کې یې ډېر احتیاط کاوه، نو په ۱۸۶۰ کې د ده لاندینی لیک دا مانا لري چې ده (مید) ته تر ټولو بدې غندنې لیکلي دي:

(فکر کوم چې دلي د تېښتې په وجه د راپیدا شوې بدمرغۍ په ستر توب پوه شوي یاست، هغه زموږ منګولو کې و، که موږ برید کړی وای، وروستنی بری به مو بشپړ شوی او جګړه پای ته رسېده، اوس چې وضع داسې شوه، جګړه به هم تر ناڅرګند مهاله روانه وي، تاسو چې وس نه درلود په آرام زړه او د خطر په نه احساس د دوشنبې په ورځ برید وکړئ، اوس څنګه کولای شئ د سیند په سهیل کې داسې اقدام وکړئ، په داسې حال کې چې ډېر لږ سر تېري (د پخوا په نسبت دریمه برخه) درسره پاتې دي، اوس هیله مندي د هو ښیارۍ خبره نه ده او زه هم ددې تمه نلرم چې په داسې مهال دې ستاسو اقدام اغېزمن وي، طلایې وخت له لاسه تللی او دا چې دغسې طلایي چانس مو له لاسه ورکړي ډېر زیات خفه او متاسف یم).

فکر کوئ چې مید ددې لیک تر لوستو وروسته څه وکړل؟ مید هېڅکله دا لیک ونه لید، ځکه لنکلن ورته نه ولېږلی، دا لیک د لنکلن تر مړینې وروسته د هغه په پاتې اسنادو او کاغذونو کې وموندل شو. ګمان کوم، او دا د ګمان نه ډېر نه دي، چې لنکلن د لیک تر لیکلو وروسته لیک نه دی لوستلی او که لوستلي یې وي، ځان ته یې ویلي دي: باید لږ صبر وکړم، زه باید له دومره بیړې کار وانه خلم، زما لپاره ډېره اسانه ده چې په یو وار او په یوه بې شوره ځای (سپینه

مانۍ) کې کېنم او مید ته د حملې امر وکړم. خو که زه تېره اونۍ د هغه پرځای په ګټسبورګ کې وای او د مید هومره وینې بهیدنې مې لیدلې وای او غوږونه مې د ټپیانو د اوازونو له چیغو سره روږدي شوي وای، ما به هم د هغه په شان د برید سره لېوالتیا نه وای ښودلې، که زه د مید په شان ځوان وای، شاید هغه کار ماهم کړی وای چې ده وکړ، په هر حال اوس د یو سرته رسیدلي کار سره مخ یم. او که دالیک ولېږم یوائې ددې لپاره دی، چې ځان آرام کړم، خو جنرال مید به راوپاروي چې د خپلې کړنې سموالي ته لارې وګوري، که هغه په دې خاطر محکوم کړم، سخت به وځورېږي او د یوه قومندان په حیث به نور په کار رانشي، ځکه دنده به پرېږیدي. لنکلن دغه لیک ونه لېږه، ځکه هغه پوه شوی و چې تر خه انتقادونه زیاتره بې نتیجې وي.

تئودور روزولت څرګنده کړې ده، کله چې دې جمهور رئیس و، که به له کومې ستونزې سره مخ کېده، آرم به یې پرچوکۍ ډډه لګوله او د لنکلن عکس ته به یې، چې د مېز په سر ځوړند و، کتل او ځانته به یې ویل، (**که لنکلن زما پرځای و ای، څه یې کول او دا مسئله یې څنګه حلوله ؟**)

نو ځکه پرېږدئ، هر کله چې بل ځل دې ته تیار شوئ چاته بده خبره وکړئ، تاسوهم دغسې وکړئ اوڅوک چې مو د ژوند سرمشق ټاکلې وي، په یاد راوړئ اووایئ چې که اوس هغه وای، څه به یې کول ؟

آیا تاسو څوک پېژنئ چې سمولو او تادیب ته یې لېوال یاست ؟ ډېر ښه، دا ډېر لوی فکر دی، زه هم ستاسو پلوی یم خو له ځانه یې ولې نه پیلوئ؟ د ځان غوښتنې له نظره دا کار د نورو تر سمونې ډېر ګټور دی، هو ګټور هم دی او ډېر کم خطر هم لري.

براونینګ وایي: «**کله چې جګړه د انسان له دننه پیل شي، هغه د یو قابلیت لرونکې وي**».

ښایي د ځان د اصلاح لپاره له اوس نه تر اختر پورې وخت ولرئ، تر هغه وروسته هم کولای شئ په رخصتیو کې آرام وکړئ او په نوي کال کې دنورو تادیب او انتقاد پیل کړئ، خو ښه دا ده چې لومړی ځان بشپړ کړئ.

کنفوسیوس وایي: «**په داسې حال کې چې دخپل کور غولی دې له چټلۍ او واورو ډک دی، باید دګاونډي د بام له واورو شکایت ونه کړې**».

زه چې ځوان وم او ډېره هڅه مې کوله چې نور تر خپلې اغېزې اونفوذ لاندې راولم، د ریچارد دیویس هاردنګ مجلې ته د لیکوالو په باب دیوې مقالې دلیکلو په تکل کې وم، ما د یوکس نه په لیکوالۍ کې دهغه د مېتود او لارې په باب پوښتلې وو. ما څو اونۍ مخکې یو لیک ورلیږلی و چې په پای کې یې لیکل شوی وو. (دکته شوی خو لوستل شوی نه دی). دې جملې پرما ډېر اغېز کړی و داسې مې وانګېرل چې د جملې لیکوال باید د ډېر لوړ استعداد سړی وي، زه خو هیڅ مشغول نه وم خو غوښتل مې ریچارد دیویس تر اغېز لاندې راولم، نو ما هم لیک په دې کلیمو کې ختم کړ: (دکته شوی دی خو لوستل شوی نه دی). دیویس هیڅ ځان تکلیف نکړ چې زما لیک ځواب کړي، یوائې زما لیک یې بېرته راولېږه چې یوه جمله یې پرې زیاته کړې وه (تر دې لویه بې ادبې ستا خپله بې ادبې ده). رښتیا یې و یل، ما سهوه کړې وه او د همدغو رټلو او دګلو وړ وم چې ده کړې وو، خو دا چې زه د یو انسان د طبیعت لرونکې یم، ډېر ناآرام شوم، دا ترڅنه راته دو مره ګرانه تمامه

شوه چې لس کاله وروسته هم چې ديويس ومړ، ماته يوائنۍ اولومړنۍ خاطره همدا وه، چې را ياده شوه.

که موږ و تاسې وغواړو سبا يو ځوک وځوروو، دا ځورونه کېدای شي لسګونه کاله دوام وکړي او تر مرګه له منځه لاړه نشي. که څه هم تاسو د خپلې خبرې په رښتيا ډاډه ياست، خو همدا بس ده، چې تاسو يونيش لرونکی انتقاد وکړئ، او مقابل لوری ټول عمر له ځانه خفه کړئ.

د خلکو سره د معاشرت پرمهال بايد دا ياده کړو چې سرو کار مو له داسې چا سره نه دی چې منطق يې زده کړی، بلکې له داسې چا سره مخ يوو، چې احساسات لري. داسې موجودات دي چې تعصبات او بې دليله ګروهې لري اوغرور او ځان ليدنه يې محرک دی.

انتقاد يوه خطرناکه سپرغۍ ده، چې د غرور د باروتو په منځ کې چاودنه رامنځته کوي، داسې چاودنه چې کېدای شي د هلاکت سبب هم شي. د بېلګې په ډول جنرال ليوناردو تر انتقاد لاندې راغی او ورته اجازه ورنکړل شوه چې له پوځ سره فرانسې ته لاړ شي، دا امر يې پر غرور داسې بد ولګېد چې له بدې اغېزې يې ناڅاپه مړ شو.

ترخه انتقادونه ددې باعث شول چې حساس او ژر خفه کېدونی توماس هاردي چې د انګلستان ښه رومان ليکونکی و، د تل لپاره له ليکنې لاس واخلي. انتقاد انګرېز توماس چاترتون ځانوژنې ته اړ ايست. بنيامين فرانکلين چې په ځوانۍ کې بې پروا او تنبل و، کله چې يې د امريکا د لوی سفير په حيث فرانسې ته ولېږه، ډېر کامياب راووت. د هغه د برې راز په څه کې و؟ هغه وويل: «**زه د هيچا بد نه وايم او تل د وګړو ښېګڼې بيانوم**».

هر ناپوهه کولای شي په انتقاد او شکایت نور محکوم کړي او زیاتره احمقان داسې کوي. کارلایل وایي: «**یو لوی سړی، خپل لویوالی د خپل سلوک په واسطه وړو خلکو ته ښایي**».

راځئ دخلکود محکومولو پرځای، هغوی وپېژنو، پرېږدئ هغوی کشف کړو چې ولې یې رفتار دغسې دی، دا کار تر خرده ګیرۍ ډېر ګټور دی، دا کار د تساهل، هم دردۍ اومهربانۍ منشه ده او د ټولو پېژندل د ټولو د بښلو ما نا لري. هغسې چې ډاکټر جانسن ویلي دي: «**حتی خدای پاک هم تر هغې قضاوت نه کوي چې څو پورې د انسان عمر پای ته نه وي رسیدلی**».

نو موږ او تاسې ولې دغسې یو کار ته لاس ور وړو؟

***

دويم څپرکی

خلکو سره دسلوک د لارو پيژندل يو ستر راز دی

ددې شين اسمان د نيلوفري ګنبذې لاندې کارته د خلکو د هڅولو يواځې يوه لاره شته، رښتيا ! کله مو د دې لارې فکر کړی دی؟ که تاسو فکر نه وي کړی، راځئ چې زه يې درته په اسانۍ ووايم چې دا لار شته، دا لار داسې ده، چې مقابل لوري کې د هغه کار د سرته رسولو مينه پيدا کړو، دامه هېروئ چې له کار سره د افرادو د مينه وال کېدو پرته بله لار نشته. البته تاسې کولای شئ د يو چا په شا د تمانچې ميل په اينښودو يا ډز هغه دې ته اړ کړئ چې د خپل لاس ساعت او د جيب محتو يات تاسو ته درکړي، يا يو کارګر له کاره د ايستلو په ګواښ يا جريمه کولو يا رټلو د خپل امر منلو ته اړ باسئ، يا په قمچينه يو ماشوم د خپل امر منلو ته تيا رکړئ، خو پام کوئ چې دا کار بدعکس العمل لري.

د خوښې وړ کار ته د چا د اړ ايستلو يوازينۍ لار داده چې څه تاسو غواړئ بايد درکړل شي. تاسو څه غواړئ؟ زيګموند فرُويد مشهور اتريشي ارواه پوه چې تر اوسه لا په اروا پوهنه کې يوه پښه شمېرل کېږي، پر هغې مفکورې چې څرګندوي يې، په پوره ايمان سره داسې وايي: (**هغه کارونه چې موږ او تاسو سرته رسوو، دوه محرکه لري : لومړی، جنسي غوښتنه، او دوهم دستر توب هيله**).

پروفیسور جان ډیوي د امریکا د واقع بینو او ژورلیدو فیلسوفانو څخه دی، هغه دا مفهوم په بل ډول بیانوي، جان دیوی وایي: «**د انسان په جوړښت کې تر ټولوستره انګیزه د مهم والي غوښتنه ده**».

ددې دوو د نظر خاوندانو دا خبره مه هېروئ: د مهم والې غوښتنه. په بله وینا مور، ټول غواړو چې نور مو مهم وګڼي او د سرونو په منځ کې یو سر وشمارل شو، دغه ټکی چې ددوه فیلسوفانو له خولې ولیکل شو، زما په نظر د مهم والي له نظره مهم دی او تاسو به ددې کتاب ځای پرځای په دې باب معلومات ولولئ.

ستاسو غوښتنه څه ده؟ باور لرم چې تاسو ډېر څه نه غواړئ خو همدا لږه غوښتنه په ټینګار غواړئ او دا مو خوښه نه ده چې غوښتنه مو رد شي. په یوه ساده بر رسۍ کې دا څرګنده شوه چې یو بالغ انسان زیاتره هغه څه غواړي چې په لاندې لست کې راوړل شوي دي:

1. **روغتیا، تندرستي او د وجود ساتنه**.
2. **غذا**.
3. **خوب**.
4. **پیسې او هغه څه چې په پیسو اخیستل کېږي**.
5. **تر مرګ وروسته ژوند (تر مرګ وروسته د ژوند دوام په دې مفهوم چې په مرګ ټول شیان پای ونه مومي)**.
6. **جنسي میل غلي کېدل**.
7. **د اولاد روغتیا او د هغوی له نېکمرغۍ ډاډ**.
8. **مهم ګڼل کېدل (د مهم والی احساس کول)**.

د انسانانو ټولې غوښتنې اوهیلې چې پورته ولیکل شوې، له یوې پرته ټولې د لاسته راوړلو وړ دي، خو یوائې د لاس ته راوړو لارې په

اشخاصو کې توپیر کوي. خودا یوه خبره پاتې کېږي چې فرویډ ورته د لوېوالي غوښتنه او جان ډیوي ورته د مهم والي احساس وايي، ښايي دا تر خوړلو، خوب او جنسي هیلو تر پوره کېدنې هم په انسان کې ډېره ژوره غوښتنه وي.

ابراهام لنکلن خپل یو لیک په دې جمله پیل کوي: «**هرڅوک غواړي چې د ستاینې وړ وګرځي**» ویلیام جیمز په دې عقیده دی: «**د انسان په بدن کې تر ټولو ژوره انګیزه د ستاینې اوقدر وړ ګرځېدو مینه ده**».

پام ولرئ چې ویلیام جمز د غوښتنې، هیلې، انتظار او یا تمې د قدر کولو خبره نه کوي، هغه وايي: «**دستاینې او قدر وړ ګرځیدنې ژوره مینه**». دلته د ژورې مینې مقصد انساني او ازار ورکوونکې غوښتنې دي. او همدا استثنا د ډېرو لږو خلکو له خوا د پتمنې لارې ارضاکیږي. هغه څوک چې دا لیونۍ مینه د ابرومنې او پتمنې لارې راضي کوي، داسې شخص ترې جوړیږي چې نور ځان ته راکاږي او حتی د مړینې پرمهال قبر ایستونکې هم پسې ژاړي، او وايي چې یو مهم، معتبر او پتمن شخص له لاسه تللی دی.

د مهم والې غوښتنه او احساس د شعور لرونکي حیوان په توګه د انسان او نورو حیواناتو تر منځ یو لوی، مهم او بنسټیز فرق دی. البته د لوړتیا غوښتنې احساس په حیواناتو کې هم شته چې زموږ له بحث نه بهر خبره ده. د مهم والې د احساس په اړه د یوه مثال یادول بدنه دي: د کوچنیوالي په مهال چې په میسوري کې مې په یوه کرونده کې کار کاوه، پلار مې غوایان، وزې او نور ښکرور حیوانات ساتل، په دې منځ کې یو ډول ښکرور ایږ (خرس) د خاص پام وړ و. موږ خوګان او غوایان د ختیځې امریکا کلیوالي سیمو ته د مسابقې لپاره بیول او زیاتره

موږګډون کوونکو حیواناتو لومړۍ جایزه ګټله . کله چې به دوستان او اشنایان زموږ کور ته راتلل پلار به مې ماته ویل چې هغه شیان راوړه او رانه غوښتل به یې چې یوه خوا ورسره ونیسم، خپله به یې بله خوا نیوله او په میلمنو یې ویاړ خرڅاوه، چې دا او هغه جایزه یې ګټلې ده، هغوی به هم د جایزې په آبي رنګ مینیدل او حیرانیدل به چې موږ دغسې جایزه وړې وه. حیوانات د دغسې جایزو په قدر هیڅ نه پوهېدل، خو پلار مې د دوی د زحمت حاصل ته سخت اهمیت ورکاوه، ځکه دې جایزو په ده کې د مهموالي احساس راپاروه . په دې کې هیڅ شک نه لرم چې که د مهموالي سوزونکی مینه له هماغه پیله د انسانانو او زموږ د نیکونو په منځ کې نه وای، دا حیرانوونکی او لوی تمدن بشر ته نه شو ر اتلی، په بله و ینا د مهموالي له احساس پرته به موږ هم د حیواناتو په شان بې بدلونه ژوند کولای.

همدا د مهموالي احساس ددې سبب شو چې دیو بې سواده بقال فقیر شاګرد د حقوقو څه زاړه کتابونه په ۵۰ سنته واخستل، ویې لوستل او په پای کې د مهموالي داحساس په راضي کولو بریالي شو. دده نوم مو بیا بیا زما په کتابونو کې لوستی دی، نه ، نه تېروزئ ، هغه، هماغه ابراهام لنکلن دی.

د مهموالي سوزونکې مینه ده، چې مشهور انګریز لیکوال یې د بېسارو او همېشنیو رومانونو لیکلو ته اړ ایست، د مهم والي سوزونکی احساس دی، چې بتهوفن یې د هغو بې ساریو سمفوني ګانو او د موسیقۍ د شاهکارونو رامنځته کولو ته اړ ایست.
د مهموالي سوزونکی احساس دی، چې راکفلر یې د میلیاردونو ډالرو ساتنې اوجمع کولو ته اړ ایست، که غوښتي یې وای ټول یې هیڅکله نه شو مصرفولای.

د مهم والي سوزونکی احساس دی، چې ستاسو ګاونډی یو لوی ځو زره متره تهداب لرونکی کور، له اړتیا پرته د افسانوي ماڼۍ په شان جوړوي. د مهموالي سوزونکی احساس دی، چې تاسو اړباسي ښه لباس واغوندئ، وروستنی ماډل موټر واخلئ او د خپلو ماشومانو هوښیارۍ کیسې نورو ته وکړئ.

بیا هم دا د مهموالي سو زونکی احساس دی، چې ځینې ځوانان اوهلکان مجبوروي، دغلطې لارې ګانګستر، انسان وژونکی او مشهور جنایتکار شي. ای ، ب ، لرون د ښاروالۍ پخوانی رئیس وایي: (د نن ورځې تباه کوونکی ځوان د ځان پالنې او ځان غوښتنې نه ډک وجود لري. ډېر لیدل شوي دي، چې کله دغسې ځوانان نیول شوي دي، له خپلو کورنیو غواړي چې ددوی د خیانت اوبدو کړنو منعکسوونکې ورځپاڼې او مجلې ورته راوړي، دوی غواړي، هغه پاڼې ولولې چې دوی پکې د اتل په شکل راغلي دي، او چې ګورې په داسې ورځپاڼو کې چې د انشتاین، لیدبرګ، روزولت او توسکاني نې عکسونه او د کارونو شرحې چاپ شوې دي، د دوی عکس هم چاپ شوی دی، د برقي چوکۍ د مړینې دردناک ناتار هیروي).

که ماته ووایئ چې څه شی په تاسو کې د مهموالي احساس راپاروي، نو زه به ډېر زر پوه شم چې تاسو څوک یاست او څه شی یاست، دا ستاسو د شخصیت څرګندونکی دی، ځکه چې دا احساس ستاسو د وجود تر ټولو غوره برخه ده. د بېلګې په ډول راکفلر په دې ځان ارضا کړ، چې یو روغتون جوړ کړي، دا روغتون د ډېرو غریبو خلکو لپاره جوړ شوی دی چې راکفلر په خپل عمر کې هډو لیدلي نه دي. ډیلینګر د خپل مهموالي احساس غلا او سړي وژنې ته په اقدام کولو او د بانکونو په لوټولو او تالان راضي کاوه، کله چې پولیسو دی څاره، د

مینیسوټا په یوه کرونده کې پټ شوی و او چې پولیس ور ورسېدل راپورته شو او ویې ویل: زه هغه ډیلینګر یم چې پسې ګرځئ.

د راکفلر او ډلینګر تر منځ فرق د دوی د مهموالي د احساس تر منځ فرق دی، او د دغه احساس د راضي کولو د لارو چارو په باب پکې فرق دی، دوی دواړو د مهموالي له احساس نه بیل تعبیر درلود. تاریخ د مهموالي د احساس د راضي کولو د خوږو او ځلانده شواهدو نه ډک دی، چې لویو اشخاصو تر سره کړي، او په دې لار کې یې هڅې کړي دي.

جورج واشنګټن پدې خوښیده، چې هغه ته (حضرت د امریکا جمهور رئیس) ووایي او د امریکا کاشف کرستف کلمب ټینګار کاوه چې امیر البحر او د هند نائب السلطنه ورته وویل شي. لویې کاترینې به د هغو لیکونو پاکټ هېڅ بیرته کاوه نه، چې پر مخ به یې (علیاحضرت امپراتریس) نه ولیکل شوې. میرمن لنکلن په سپینه ماڼۍ کې د یو پړانګ په شان په میرمن ګران ورټوپ کړ او په چغو یې وویل (په کوم جرئت زما په مخکې له اجازې پرته کېناستې؟)

د امریکا پانکوال په دې شرط حاضر شول چې د بیرد لپاره قطب ته د خطرناک او پرمصرفه سفر خرڅ ورکړي، چې هغه قول وکړي څو د سهیلي قطب کنګلیز غرونه د دوی په نوم ونومول شي.

د فرانسې نابغه لیکوال او د بینوایان، نو دوسه، شاټیټي نتردام او نورو آثارو لیکوال غوښتل چې د پاریس ښار له سره نوی، او دده په نوم د (وکتور هوګو ښار) ونومول شي.

شکسپیر چې دده د نوم په ستروالي کې یې د اثارو د سترتیا د رول په باب خبرو اړتیا نشته، او اثار یې له یاده تلونکي نه دي، هڅه یې کوله چې د کورنیو نښانونو په جوړولو خپلې کورنۍ اصیلولۍ ته رنګ او ځلا ورکړي.

داسې خلک کم نه دي، چې ځان ناروغه کوي، تر څو د خلکو پام ور واوړي او د مهموالي احساس پرې ټکور کړي . مېرمن مکنلي یوه دغسې بېلګه ده، دې مېرمنې دځان د مهم ګڼلو لپاره ډېر کارونه کول، دې دخپل مهموالي حس په دې ټکوراوه چې له خپل مېړه جمهور رئیس مکنلی نه یې غوښتل، مهم دولتي کارونه پرېږدي او ساعتونه د هغې د کټ په بازو ورسره کېنې، چې هغه په خوا ږه خوب ویده شي. (په دغو شپېو کې به یې دا له ځان سره ضرور ویلې وي: (هو دا زه یم چې لوی ځواک مې پر بستره انتظار وباسي، نو زه په خپله ډېره مهمه یم). کله چې به د غاښونو ډاکټر ددې مېرمن د غاښونو درملنه کوله، دې به خپل مېړه مجبوراوه چې څنګ ته یې کېنې چې تسکین شي او د زړه قوت پیدا کړي، یو ځل یې مېړه له چا سره د کتنې وعده لرله او دایې یوا ځې پرېښې وه، خو دې بیا داسې غوغا جوړه، کړه چې د تما شو وه.

مېرمن را برتس راینهارت راته دیوې ځوانې، هوښیارې اوپیاوړې ښځې په باب خبره کوله او له د ځان دمهم ګڼلو یو ښه ټکی یې راوښوده، هغې ویل : مېرمن ... ځوانه، هوښیاره، روغه او تندرسته ښځه وه، ډېره موده مې پېژنده نا څاپه داسې رنځوره شوه چې مورېټول یې اریان کړو، دا میرمن چې کله د ځوانۍ او ښکلا ډېرو کلونو تېرېدو او د مېړه د نشتوالي د ترخه حقیقت په پوهېدو د ځان مهم ګڼلو داحساس په رڼاکې ځېر شوه، ځان یې د نورو د نظر جلبولو لپاره ناروغه کړ، هغې دځوانۍ او یوازې والي دورې د تېرېدو درد ناک

حقیقت درک کړی و او مجبوره وه، ویې مني. ددې دا ځان رنځور ښودل دومره سخت و چې بوډۍ او ناروغه مور یې اړه شوه، دوه کاله ددې پالنه وکړي، خو دا مېرمن نه یوازې هیله منده ته راونه ګرځېده، بلکې خپله مور یې هم نهیلې کړه ، زړې مېرمنې تر دوه کالو پرستارۍ وروسته ځان لوی خدای ته وسپاره، ځوانې مېرمنې د مور تر مړینې څو ورځې وروسته په ژړا او زارۍ پیل وکړ او ځان ناروغ ګڼلو ته یې دوام ورکړ، خو چې ویې لیده تر دې بله چاره نه نشته او اړه ده چې حقیقت ومني، له بسترې پاڅېده او داسې چې فکر کېده هیڅ ناروغي یې نه ده تېره کړې، مناسبې جامې یې واغوستې، عادي او له تظاهره خالي ژوند یې پیل کړ.

ځینې ارواپوهان داسې عقیده لري چې ځینې خلک د مهم ګڼلو د احساس لپاره خیالي نړۍ ته پناه وړي، او حتی کار یې دومره خرابېږي، چې په پای کې لیونتوب ته ورسېږي. دوی غواړي هغو حقیقتونو ته چې د واقعیت په زېږه عالم کې ورته نه دي رسیدلي، د خیال په نړۍ کې وررسیږي، په امریکا کې د هغو ناروغانو شمېر چې له رواني ناروغیو کړېږي، ډېر زیات دی. که ستاسې عمر تر ۱۵ کلنۍ لوړوي او دا ټول کلونه مو په نیویارک کې تېر کړي وي، د عملي سر شمېرنو له مخې په سلو کې پنځه دا احتمال شته چې د خپل عمر اوه کاله ددې ایالت په دارالمجانینو کې تېر کړئ.

د لیونتوب سبب څه دی؟ هیڅوک نه شي کولای دې پوښتنې ته د ډاکټرۍ له ګرانو اصطلاحاتو او توضیحاتو پرته ځواب ورکړي. خو هغه څه چې موږ پرې په معمول او رواجي حساب پوهېږو دادی چې، د دماغي حجرو تباه کوونکي عوامل د لیونتوب سبب کېږي، چې په هغو کې ځینې ناروغۍ لکه نا علاجه سفلیس شامل دی. په حقیقت کې

نیمې رواني ناروغۍ له هغو صدمو څخه زېږېدلي دي، چې د میکروبونو د ورننوتو، زهري موادو اومغز د ټپونو نه پیداکېږي، نورې نیمايي يې چې د داستان غجمنه برخه جوړوي، هغه څوک دی چې د دماغ د حجرو د هیڅ ډول زیان پرته لیوني شوي دي .په هغو آزموینو کې چې د دغه شان لیونیانو پرمغز د دوی تر مړینې وروسته شوي دي، څرګنده شوې ده چې، د دوی د مغز حجرې زموږ او ستاسو د مغزو په اندازه روغې وې، دا تجربې په ډېرو مدرنو میکروسکوپونو هم شوي دي، خو نتیجه یې یوه وه.

دا پوښتنه مې څه موده مخکې د امریکا د یوه مشهور لیونتون له مشر نه وکړه، دې ډاکټرې غوښتل د بې دلیله جنون علت د ټولو د پوهې سره په سم ډول بیان کړي اوپه دې برخه کې له خپلو لوړو نشانونو او تجربو خبرې وکړي. ماته یې روښانه وویل چې هغه نه پوهېږي، ولې خلک لیوني کیږي، هیڅوک د جنون سبب په غوڅ ډول نه شي ویلای خو دې دا خبره ومنله، هر څوک چې لیونی کېږي، د لیونتوب په نړۍ کې د مهم والي هغه احساس ته رسېږي، چې د رښتیاو په نړۍ کې نه و ورسېدلای، یوه کیسه یې راته داسې وکړه، زه اوس د یوه ناروغ درملنه کوم چې کوژده یې په تراژیدۍ پای ته رسېدلې ده. هغې، مینه، د جنسي شهوت ارضا ، او ټولنیز پرستیژ غوښت، خو ژوند یې ټولې هیلې برباد کړې، مېړه ته یې ګرانه نه وه اولا حاضر نه و چې ډوډۍ ورسره وخوري او دې ته یې اړ ایستله چې غذا د پاسني پوړ یوې کوټې ته وروړي، بچي یې نه وو. په ټولنه کې یې خپل مېړه طلاق کړ او د خپل پیغلتوب نوم یې بیا پر ځان کېښود. اوس په خیال کې انځوروي چې د یو انګریز نجیب سړي سره یې واده کړی او ټینګار کوي، چې (لیډی سمیټ) ورته وویل شي، خو د اولاد په باب هغه فکر کوي چې هره شپه نوی ماشوم زیږوي او چې کله ورشم، وایي (ډاکټرې ! نن شپه مې یو

ماشوم پيدا شوی دی). ژوند يو ځل د هغې د روياګانو کشتۍ د حقيقت له ترو سره جنګولې او ماته کړې ده، خو دا ځل د جنون په خيال زيږونکو لمرينو جزيرو کې دهغې طلايې کشتۍ ګوتې په داسې حال کې روانې دي، چې د موسيقي غږ ورپسې ترنم کوي، او روغې بندر ته رسېږي.

آيا دا خبره دردناکه اوتراژيکه ده ؟ (که ما کولای شوای، لاسونه اوږده کړم اوعقل بيرته ورته راونيسم، دا کار مې نه کاوه. ځکه په همدې حالت کې چې اوس هغه ده، له نيکمرغۍ برخمنه ده، په ټولېز ډول ليوني تر ما او تا نيکمرغه دي، ډېر خلک له ليونتوب نه خوند اخلي، ولې به يې نه اخلي، دوی خپلې ستونزې حل کړې دي، دوی حاضر دي تاسو ته يو ميليون ډالري چک وليکي او يا درته يو لارښوونکی ليک وليکي، دوی په خپل خيالي جهان کې چې خپله يې جوړ کړی، د مهموالي احساس (چې ډېر ورته تږي وو) ، راضي کړي دي.

که ځينې خلک دمهم والي احساس ته دومره تږي وي، چې ليونتوب پرې مني، نو ومنئ، چې زموږ اوستاسو له لاسه به څه معجزې وشي، چې د جنون دې خوا ، د هغو افرادو تشويق او ستاينه وکړو چې ربښتيا د ستاينې او قدر وړ دي . تر هغه چې زه خبر يم، دوه کسه په تاريخ کې داسې وو چې کلني حقوق يې يو ميليون ډالر وو او دا والتر کرايسلر او چارلز شواب دي. ولې اندريو کارنګي شواب ته په کال يو ميليون او په ورځ کې له ۳۰۰۰ زيات ډالر ورکول؟ هو ولې؟ آيا په دې خاطر وو چې شواب نابغه و؟ نه ! آيا ددې لپاره چې د پولادو صنعت په باب له نورو ډېر پوهېده؟ نه !

په خپله چارلز شواب ماته ویلي دي چې د هغو اشخاصو معلومات چې دده تر لاس لاندې کار کوي د فولادو په صنعت کې تر ده ډېر زیات دي. شواب وایي: ده ته د دغسې لویو حقوقو ورکولو سبب د خلکو سره د سلوک استعداد او ورتیا ده، له ده مې وپوښتل چې له خلکو سره د سلوک په باب کومه لار چلوې؟ هغه راته د خپل بري راز په لاندې کلیمو کې ووایه چې باید حتماً په همېشنیو برنزي لوحو په هر ښوونځي او مدرسه او هر دوکان او هره اداره کې ځوړند شي، چې ماشومان د لاتیني ژبې د قواعدو د زده کړې او د اورښت د اندازې پر زده کړې د وخت د ضایع کېدو پرځای هغه زده کړي.

که ددې کلیمو د ښوونې سره سمه کړنه وکړو، په ژوند کې به لوی بدلون راشي، شواب وایي « **زه په دې عقیده یم چې، تر ټولو لویه پانګه چې زه لرم، داده چې دقدردانۍ او تشویق په وسیله د خلکو په منځ کې شوق او د کار مینه پیدا کولای شم او د دوی بهترین استعدادونه روزم. د مشرانو د انتقاد او خرده ګیرۍ هومره هیڅ شی د اشخاصو استعداد او همت نه وژني، زه له هیچا انتقاد نه کوم او عقیده لرم، چې افراد کار او فعالیت ته وهڅول شي، ځکه د افرادو د تشویق پلوي اوله خرده ګیرۍ نه بیزار یم، که د چا کار مې خوښ شو صمیمانه یې ستایم اوپه ستاینه کې یې مبالغه کوم**». دا هغه څه دي چې شواب یې سرته رسوي، خویو عادي فرد څه کوي؟ منم د دې پرعکس کار کوي. که کوم کار یې په خوښه سرته ونه رسېد، خطا کار رسوا کوي او که کار ښه وشو، غلی پاتې کېږي.

شواب وایي: په هغو برخوردونو کې چې په ژوند کې مې کړي دي او د نړۍ په بېلابېلو برخو کې د بېلو اشخاصو او د بې شمېره شخصیتونو سره مې خبرې کړې دي، داسې څوک مې نه دي لیدلي، (که څه هم د خپل مقام او چوکۍ لپاره ډېر وړ هم وي)، چې تشویق او ستاینه پرې

اغېزه ونکړي، او د تشویق په نتیجه کې خپل کار ښه سرته ونه رسوي. د دغه په برعکس حالت او وضعه کې خلک ډېر خراب کار کوي چې د خرده ګیرۍ په نشتوالي کې يې کاوه. هغه په څرګنده اعتراف کاوه ، د اندریوکارنګي د بري یو لوی سبب همدا دی، کارنګي د خپلو همکارانو ستاینه هم په مجلس کې او هم وروسته (په غیاب کې) کوله، کارنګي غوښتل چې حتی تر مړینې وروسته هم دده د همکارانو ستاینه وشي،ځکه يې امر کړی و چې تر مړينې وروسته يې د قبر پر شناخته داسې وليکل شي: (**په دې ځای کې داسې سړی پروت دی چې پوهېده، داسې اشخاص پر ځان راټول کړي، چې تر ده هوښيار وو**).

صمیمانه قدرداني کول د راکفلر د بري یو مهم راز و، په همدغه شان کله چې د هغه یو شریک ياني اډوارډ فورډ د هغې بدې معاملې له امله چې جنوبي امریکا کې يې وکړه او شرکت يې یو میلیون ډالره تاوان وکړ، راکفلر کولای شول هغه ورټي، خو هغه پوهېده چې فورډ کیدونې هڅه کړې ده، نو ځکه يې پای ته رسیدلې وګڼله او فورد يې لا وستایه او دا چې په سلو کې ۲۰ يې خپله پانګه ساتلې وه هغه ته يې مبارکي وويله. راکفلر وويل (دا یو ښه کار و، موږ چې په لوړو طبقو کې یوو، د یو داسې کار د کولو جوګه نه یو).
زیګفیلد چې د (برادوی) تر ټولو تماشه ای صحنه جوړونکی و، خپل شهرت يې د هغه فوق العاده استعداد نه لاسته راوړی و چې د امریکایي ښځې په ځلولو کې يې درلود، ده زیاتره هغه بې ډوله ښځې چې چا ورته کتل هم نه، له کوڅې نه صحنې ته راوستلې او په ښکلو او حیرانونکو ښځو يې بدلولې، ځکه د ستایلو او پرځان د باور په اهمیت پوه شوی و، زیګفلد یواځې د نازونې او ستايې له لارې، ښځې اړ ایستلې چې ځانونه ښکلې وګڼي، هغه دعمل سړی و، د سندرغاړو نجونو حقوق يې په اونۍ کې له ۳۰ ډالرو نه ۱۷۰ ډالرو ته لوړ کړل، هغه

شوالیه هم و، د (فولي) د پرانستلو په ورځ یې د تلګراف له لارې ټولو ته خبر وکړ، او په ګلانو کې یې ډوبې کړې.

ما یوځل هوس وکړ روژه ونیسم او شپږ شپې او ورځې مې څه و نه خوړل، ګران کار نه و، د شپږمې ورځې په پای کې د دوهمې ورځې تر پای کم ورېږ وم، تاسو هم پوهېږئ او زه هم، **چې کله څوک د خپلې کورنۍ غړو ته شپږ ورځې غذا ورنکړي، خیانتکار ګڼل کېږي، خو همدا خلک خپلې کورنۍ ته د معنوي غذا په ورکړه کې ۶ ورځې څه چې، شپږ هفتې، او حتی ۶۰ کاله بې پروایي کوي**.

کله چې الفرد لونتهد ویانا په ریونین کې مهم رول لوباوه، ویې ویل «**د خپل عزت النفس لپاره د غذا په اندازه، هیڅ شی ته اړ نه یم**».

موږ خپلو زامنو، دوستانو او لاس لاندې خلکو ته مادي غذا ورکوو، خو څومره کم پیښېږي، چې د هغوی د نفس عزت او د طبع درننښت هم تغذیه کړو، موږ دوی ته پیاز او کچالو ورکوو چې انرژي پیدا کړي خو، د هڅوونکو خبرو په کولو کې چې د دوی په ذهن کې تر عمره پاتې کېږي او د سهار د ستوري د موسیقۍ په شان انګازې کوي، کمی کوو.

ځینې لوستونکي چې پورتنۍ جملې لولي، وایي به چې ستا خبرې هماغه پخوانۍ د برس او پالش او چاپلوسۍ خبرې دي، دا لارې په درد نه خوري، په ځانګړي ډول د هوښیارو خلکو په باب. البته چاپلوسي د هغه چا په وړاندې چې د تمیز د ځواک لرونکي دي، ډېره کمه اغېزمنه کېږي، ځکه چاپلوسي په منځ کې تشه او ځان غوښتونکې وي، صمیمیت پکې نه وي، نو چاپلوسي باید بې اغېزې وي او زیاتره بې اغېزې وي هم، دا سمه ده چې ځینې افراد د داسې وږو

په شان ستاينې ته اړ وي چې له ډېرې ولږې، د وښو او چينجيو خوړلو ته هم حاضرېږي، هره خبره چې ورته کېږي، په پوره خوښۍ يې تيروي.

دبېلګې په ډول مديواني ورونو چې څو ځل واده کړی و، دکورني ژوند په بازار کې ولې دومره بريالي وو؟ ولې دا ورونه چې (پرنس - شهزادګان) ورته ويل کېدل، بريالي شول چې د سينما د نړۍ له دوه تنو ډېرو زياتو ښکليو ستورو سره ودونه وکړي، اويوه لومړۍ درجه ښځه چې ډېره پانګه يې درلوده اوپه ټوله نړۍ کې مشهوره وه، ولې يې ور سره واده وکړ؟ هو، ولې؟ دوې څنګه وتوانېدل چې دا کار وکړي؟ راجرز سنټ جان په ليبرټي مجله کې په يوه مقاله کې ليکي: (هغه جذبه چې مديواني وورنو پر ښځو پرې ايسته، ډېرو خلکو ته د اسرارو څخه وه)، پولانکري چې يوه هوښياره ښځه او نړۍ يې ليدلې وه او د نارينه و په پېژندنه کې ډېره پوهه او مشهوره هنرمنده وه، ماته يې د مديواني ورونو ددې زړه وړنې سبب تشريح کړ، او ويې ويل: (دوی داسې د ستاينې کولو په کارکې استادان دي چې ما په ژوند کې نه دي ليدلي او په دې وجه پدې واقعبينانه نړۍ کې د چاپلوسۍ هنر يو هېر شوی هنر دی، زه کولای شم تاسو ته په يقين سره دا ووايم چې د دوی د بري راز همدا دی). حتی ملکه وکتوريا د تملق سره حساسه وه. ډيسرايلي اعتراف کړی دی چې د ملکې سره يې د برخورد پر مهال د تملق له معجونه تر ډېره حده کار اخستی دی، دا د همده خبرې دي: (هغه مې په ښکلې طريقه نازوله)، په عين حال کې ډيسرائيلي يو له هغو تر ټولو ماهر و او تر ټولو باخبرو اشخاصو و، چې په خپل کار کې بريالي و، هغه کړنلاره چې د ده په باب اغېزمنه واقع کېده، نو چاپلوس به په پای کې زيان ليده، تملق جعل اوتقلب دی او د جعلي پېسو په شان چې د ګټې هڅه ترې وکړې، اخر دې په چا نيسي او بندي کوي دې.

د ستاينې اوښې وينا او تملق او چاپلوسۍ څه توپير دی؟ د دې دواړو بېلول ډېر آسان دي، په ستاينه کې صميميت نغښتی دی، او په تملق کې نه، يو د زړه نه راڅاڅي او بل له ژبې نه، يو ځان غوښتونکی نه دی، بل پر ځان غوښتنه ولاړ دی، صميمانه ستاينه او خوږه وينا د هر چا د صفت وړ ده، خو تملق هر ځای د کرکې وړ او محکوم دی. په دې وروستيو کې مې د مکسيکو په ښار کې د يو جنرال مجسمه وليده چې لاندې ترې دده دا له حکمته ډکې خبرې ليکل شوې وې: (**له هغو دښمنانو مه وېرېږه چې پر تا بريد کوي، له هغو دوستانو ووېرېږه چې چاپلوسي درته کوي**).

نه، نه، نه! زه تاسو ته وړانديز نه کوم چې چاپلوسي وکړئ. غواړم د ژوند نوې لار دروښايم، راځئ بيا يې درته تکرار کړم، غواړم د ژوند نوې لار در و ښايم.
پينځم جورج امرکړی و چې شپږ لنډې کليمې يې په بوکينګهم کې د کار په دفترکې ليک کړې، ددې لنډو کليمو يوه دا ده: (**دا را زده کړه چې نه دچا بيځايه ستاينه اوصفت وکړم، او نه بې ارزښته ستاينه واورم**). **چاپلوسي داده** (<u>**بې ارزښته ستاينه**</u>). يو ځل مې د تملق تعريف لوستی و چې دلته د راوړلو وړ دی: (**تملق د هغو شيانو بيان دی چې مقابل لوری فکر نه کوي، چې په ده کې دغه شته**).

امرسن وايي: (**هره ژبه چې غواړئ وکاروئ، تاسو نه شئ کولای ځان تر هغه څه بل شان وښايئ، چې څه ډول ياست**). که په ژوند کې د چاپلوسۍ پرته بل کار نه وای، ټولو به هم دا کاوه او په انساني اړيکو کې به ماهر کېدای. معمولاً کله چې په يوه ټاکلې مسئله کې بوخت نه يوو، نور فکرو نه مو ټول په سلو کې ۹۵ د ځان په باب دي. اوس که لږه شيبه د ځان په باب له فکر کولو لېرې شوو او لږ د نورو د مثبتو او ښو خواوو

په باب فکر وکړو ، دې ته به اړتیا نه وي چې دا سې بې ارزښته تملق او دروغو ته اړ شوو ، چې لا د خولې مو وتلي نه وي او سم د لاسه معلوم شوی وي.

امرسون وايي : «**هر څوک چې راسره مخامخېږي، په یو لحاظ رانه برتري لري، زه هڅه کوم له هماغه څه نه يې چې تر ما برتري لري، يو څه زده کړم**». که دا وينا د امرسون لپاره رښتيا وه، آيا زما او ستا لپاره زرګونه ځل ضروري نه ده؟ پرېږدئ چې د خپلو کمیو فکر وکړو ، پرېږدئ تملق هېر کړو او صادقانه ستاینه او خوږه وينا زده کړو ، که په خوښه او رضا نور په سخاوتمندانه ډول وستايو ، خلک هم زموږ خبرو ته ارزښت ورکوي، هغه به د يوې خزانې په شان په خپله حافظه کې وساتي، ټول عمر به يې تکرار کړي او حتی تر ډېرو کلونو چې ستاسې به هېرې وي، خو هغوی به يې ياد وي.

✵✵✵

درېيم څپرکی

هغه چې دا کار کولای شي

ټوله نړۍ به دځان ملګرې کړي.
هغه چې دا کار نشي کولای
ديوازېټوب دکوڅې لاروی به وي.

د اوړي فصل چې رارسېږي په ډېر شوق د مايني غاړو ته د ماهي نيولو لپاره ځم، دا راته يو عادت جوړ شوی دی، ځکه زه له دې سفر نه ډېره روحي ارامتيا ځان سره راوړم، دلته د سفر د ښېګڼو د بيان قصد نه لرم، بلکې د يوې مسئلې د طرح کولو قصد لرم چې ددې لپاره ترې نتيجه واخلم.

زه په خپله له کوچنيوالي نه له توتانو سره ډېره مينه لرم، خو حيران يم چې ماهيان ولې چنجيانو ته پر دې خوږو شيانو ترجيح ورکوي؟ کله چې ماهي نيونې ته ځم په بل فکر کې نه يم چې څه ته اړ يم، په لومړۍ مرحله کې فکر کوم ماهيان څه ته اړ دي، زه پوهېږم ماهيان څه غواړي، زه هيڅکله په خپل چنګ کې توتان نه ځوړندوم، بلکې چينجی يا ملخ پکې ځوړندوم او د سيند ماهيانو ته وايم: (وفرمايئ دستر خوان تيار دی، دا غذا نوش جان کړئ). د انسانانو د ښکار لپاره هم ولې د دغې لارې نه چې روغ عقل ورسره هېڅ ضد نه لري، کار وانه خلو؟

لوی جورج چې دا طریقه یې زده وه، کله چې ترې وپوښتل شول دا څنګه وشول چې له نړیوالې جګړې وروسته نور رهبران لکه ویلسون، رولاندې او کلمنسون له کاره لېرې شول او تاسو هماغسې ثابت پر خپل ځای پاتې شوی؟ ده ځواب ورکړ: که په دې پست کې زما د پاتې کېدو په علت ځان پوهول غواړئ، احتمالاً به دې نتیجې ته ورسېږئ چې ما دا زده کړې ده، چې د ښکار په چنګ کې څنګه د ښکار ورشي او د خوښې وړ مړۍ کېږدم چې د هغه له طبعې سره سمه وي، په بله وینا په تجربه مې موندلې ده، د چنګ په څوکه کې څه شی کېږدم، چې غافل ښکار یې ونکی یې خوښ کړي.

ولې موږ باید تل له هغه څه خبرې وکړو چې ورته اړ یو، آیا داسې نه ده، چې دا عمل یو ځان خوښی او بې ګټې عمل دی؟ البته تاسو له هغه څه سره چې اړتیا ورته لرئ، مینه ښایئ او دا مینه هم همېشنۍ او بدلون نه منونکې ده. منظور مې ستاسې د غوښتنو ځان خوښي ده، نو رهم د هغو شیانو سره مینه لري چې ورته اړ دي. په دغسې نظر په نورو کې د نفوذ یوازنۍ لار دا ده، د هغه څه په باب باید وغږېږو چې بل لوری ورته اړتیا لري.

نو د مهربانۍ له مخې سر له سبا له هغه چانه چې غواړئ ستاسو لپاره یو کار وکړي، د هغوی د خوښې وړ مسایلو په باب وغږېږئ. مثلاً که نه غواړئ چې زوی مو سګرټ وڅکوي (داستاسې د خوښۍ وړ موضوع ده)، ورته د وعظ و نصیحت او خطابې مجلس مه دایروه او د هغې موضوع په باب چې ویل یې غواړئ راساً اوښکاره څه مه وایه. بلکې په داسې شان یې ورته ووایه چې سګرټ څکول هغه، د هغه د خوښې وړ مسایلو نه وروسته پاتې کوي.

که تاسو د ماشومانو سره سرو کار لرئ، ددې ټکي په یاد ساتل ضرور دي چې د هغوی له خوښې باید خبراوسئ، د انسان په باب یوائې نه، حتی د حیوان په باب هم د خو ښې خبره د پام وړ ده.

یو ساده مثال درته وړاندې کوم: ښاغلي رالف والد امرسون او زوی یې هڅه کوله یو خوسی چې لایې د مور شیدې خوړلې، د خلاصې سیمې نه غوجلې ته بوزي، ښاغلي امرسون خوسی له مخې راکښه او زوی یې پسې له شا ټېله کاوه، خوسي هم ورسره هماغه کار کاوه، یانې پښې یې په ځمکه کلکې کړې وې او د پلار او زوی مقابل لوري ته یې زور کاوه اوپه سر تمبه ګی سره یې د کروندې د ازادې فضا نه دغوجلې زندان ته له تلو سرغړاوه، د دوی زړه ایرلنډۍ خدمتګاره چې د پلار و زوی د کوښښ او د خوسي د مقاومت سیل یې کاوه، که څه هم سواد یې نه درلود، اروا پوهنه یې هم نه وه لوستې، چندان زور یې هم نه و، رامخې ته شوه او ورته ویې ویل: خوسی پرېږدئ! هغې وروسته خپله ګوته د خوسي خولې ته نږدې کړه او پرې یې ښوده چې هغه یې د مور دتي په شان وروي، په همدغه حال کې زړه ښځه یو یو ګام مخکې د غوجلې لورته تله او خوسي هم په مینه د بوډۍ لار تعقیبوله.

د زبېږدو نه راوروسته چې هر کار ستاسې نه شوی دی، حتماً ددې لپاره شوی دی چې یو څه مو غوښتل، مثلاً که ژړلي مو دي، شیدې مو غوښتي دي، که نا ارامي مو څرګنده کړې، حتماً ناروغ وئ اوښه والی مو غوښت، که په جدیت مو درس لوستی وي، حتماً په راتلونکې کې د ښه مقام غوښتونکي وئ، رښتیا، په داسې نظریو د اړو کسانو او خبریه موسسو سره خپلې مرستې څنګه ګنئ؟ که مو څه پسې کومې خیریه ټولنې ته ورکړې وي، څه مو غوښتل؟ باور ولرئ چې که ځان غوښتنه درته مهمه نه وای، دا مو په ځان زحمت نه تېراوه چې په

خواريو پېسې وګټېئ او بيا يې خيريه ټولنې ته ورکړئ، چې هغوی پرې خپلې اړتياوې لېرې کړي، تاسو په دې باندې خپلې اړتيا وې ليرې کولې، تاسو په دې باندې خپله اړتيا پوره کړې ده او دا په اصل کې دځان غوښتنې د رفع کولو تر ټولو ښه لاره ده.

پروفيسر هاری د (انساني اړتياوې) په کتاب کې ليکي: «**زموږ کړنې په اصل کې زموږ د اصلي او بنسټيزو غوښتنو ښودونکې او زموږ له اړتياوو سرچينه اخلي**». هغو کسانو ته چې غوارې په سوداګريزو چارو، يا کور يا مدرسه او يا د سياحت په صحنه کې فعال وي، او په نورو نفوذ وکړي، بهترين نصيحت دادی چې، لومړی دې هڅه وکړي په بل لوري کې سخته لېوالتيا پيدا کړي، ځوک چې ددې کار د کولو وس لري ټوله نړۍ به دځان ملګرې او پلوی کړي، او چې دا کار نه شي کولای يو لاروي به وي چې د يوائې والي پرلار روان دی.

اندريو کارنګي د يو سکاتلندي بيوزلي زوی و، چې په ساعت کې په دوه سنته يې کار پيل کړ او په هڅه يې ځان داسې ځای ته ورساوه چې د مړينې پرمهال يې له خپلې پانګې ۳۶۵ ميلونه ډالره خيريه چارو ته بيل کړل، دې بيوزلي سکاتلندی ماشو م دا ډېره زر زده کړه، چې په نورو کې د نفوذ لار داده چې د هغوی سره د هغوی د غوښتنو په باب وغږېږو، هغه يوائې څلور کاله ښوونځی لوستی و، خو د خلکو سره په راشه درشه پوهېده اودا يې د بري راز و. جالبه ده چې د اندريوکارنګي د لوی عمر يوه کيسه نقل کړو: د کارنګي د ورور ښځې دوه زامن لرل، چې په پوهنتون کې يې زده کړې کولې، مور يې د دې دواړو په باب سخته ځير وه خو دوی دومره پخپلو کارونو کې بوخت وو چې وخت يې نه درلود ه، د خپلې وارخطا مور ليکونو ته ځواب وليکي: کارنګي څو ډالره کېښودل، چې زامن به مورته ليکونه ولېږي، ده خپلو وريرونو ته

لیک ولیږه او ورته ویې لیکل چې هر یوه ته یې پنځه ډالره لیږلي دي، خو پیسې یې په پاکټ کې کېښښودې، یوه اونۍ وروسته دلیک ځواب راغی، هلکانو د خپل تره نه مننه کړې وه او په ضمن کې یې د پاکټ خالي والي ته اشاره کړې وه، په نوره پېښه یې تاسو خپله پوهېږئ.

سبا ممکن وغواړئ چې یو چاته د یو کار د کولو ووایئ، له دې مخکې لږ سوچ وکړئ اوله ځانه پوښتئ، څه ډول یې دې ته اړ باسم چې زما د خوښې وړ کار په خپله خوښه وکړي؟ دا پوښتنه بس ده چې پوه شو، له احتیاط او تامل پرته باید چاپسې لاړ نه شواو د خپلو غوښتنو په باب ورسره بېځایه خبرې ونه کړو.

زما د یوې درسي غونډې په پیل کې ناڅاپه خبر راغی چې باید د پخواپه نسبت درې چنده ډېر مبلغ تحویل کړم، دا خبر داسې مهال راورسېد، چې ګډون کوونکو ته ټکټونه ویشل شوي وو، او مربوط اعلانونه هم نشر شوي وو. طبیعي ده چې زه حاضر نه وم اضافي پسې تحویل کړم خو د هوټل له مدیر سره په دې موضوع خبرو څه فایده نه درلوده، هغه خویواځې د هغه څه سره مینه درلوده چې خپله یې غوښتل، څو ورځې وروسته د هوټل د مدیر لیدنې ته لاړم او ورته ومې وویل: کله چې مې ستاسې لیک لاسته راوړ، لومړی لږ ولړزیدم، خو په هیڅ دلیل تا ملامت نه ګڼم، که زه هم ستا پرځای وای ښایي داسې لیک مې درته لیکلی وای، داچې د هوټل د مدیر په حیث ستا دا وظیفه ده چې ډېره ګټه وکړې او که دا کار ونکړې، له کاره خارجېږئ، او باید هم خارج شئ، خو که غواړئ زمانه دغه اضافي مبلغ لاسته راوړئ، راځي چې یوځل یې درته ګټې او تاوانونه دواړه تشریح کړم، یوه پاڼه کاغذ مې راواخیست، یو ستون مې (ګټې) اوبل (تاوان) ته ورکړ، دګټو تر ستون لاندې مې دا شیان ولیکل: د ګډا سالون به

خلاص پاتې شي، تاسې کولای شئ هغه بل چاته په کرایه ورکړئ، له دې به درته ډېره ګټه ورسېږي، که زه په دې موسم کې ۲۰ شپې ستاسو نه دغه سالون په کرایه وانخلم، ډېر تاوان به در ورسېږي). اوس به د تاوانونو په باب خبرې وکړو، لومړی تاوان دادی چې که زه دغومره کرایې ته حاضر نه شم، زما له نشتوالي به هم پوره تاوان در ورسېږي، خو هیڅ به لاس ته رانه وړئ، ځکه د دې وس نه لرم چې دغومره لوړه کرایه ورکړم، او مجبور یم خپلې ویناوې بل ځای داېرې کړم. دا اقدام تاسو ته یو بل تاوان هم لري زما ویناوې ستاسو هوټل ته با سواده او تحصیل کړي خلک راکاږي، او دا ستاسې د هوټل لپاره ښه تبلیغ دی، داسې نه ده ؟ رښتیا ده چې که تاسو د (۵۰۰۰) ډالرو په بیه اعلانونه په ورځپاڼو کې خپاره کړئ، دومره خلک به مو هوټل ته رانه کاږئ، څومره چې زماویناوې یې درته جذبوي، هماغه وخت چې خبرې مې کولې، یاد شوې ضررونه مې ولیکل او د هوټل مدیر ته مې ورکړل او ومې ویل (غواړم ګټې او فایدې په ځیر ولولئ اوخپله پرېکړه راته ووایئ). بله ورځ یو لیک راغی چې اجاره په کې د ۳۰٪ پرځای یوائې ۵٪ فیصده لوړه شوې وه. دا یاد ولرئ چې ما د تخفیف په باب د یوې کلیمې له یادولو پرته خپل پام وړ تخفیف ترلاسه کړ، په خپلو خبرو کې مې د داسې موضوع په باب خبرې وکړې، چې د بل لوري خوښې وې او هغه ته مې وویل څنګه کولای شي خپلو غوښتنو ته ورسېږي.

اوس به دا فرض کړو خلک چې معمولاً په داسې پېښو کې کوم کار کوي، که ما هم کړی وای اوپه غصه د مدیر د کار دفتر ته ورغلې او ورته ویلې مې وای: ٪۳۰ اجازه دې د څه لپاره لوړه کړې ده؟ هغه هم په داسې وخت کې چې ما ټکټونه وېشلي او خبر پاڼې مې خورې کړې دي ٪۳۰ مسخره او بې مانا ده، زه به دا جازه هیڅکله ورنکړم. فکر کوئ چې څه به پیښې شوی وای؟ بحث او خبرې مو ګرمېدې او جنجال ته خبره

رسېده، که دې مې قانع کړی هم وای چې خبره يې ناسمه ده، خو احساسات يې ټيپي کېدل، او ګرانه به وای چې تسليم شي.

دانساني اړيکيو په باب يو مهم لارښود درته لاندې وړاندې کوم. دا مشهور هانري فورډ ويلي دي: (**که په بري کې کوم راز وي، هغه د مقابل لوري د فکر د معلوملو کشف او د هغه او خپلې ليد زاويې څخه د شيانو ليدل دي**)، دا لارښوونه دومره ساده او رښتياه ده چې هرڅوک يې په لومړی ځل ليدو بې له تعصبه په رښتيا پوهېږي. خو ٪۹۰ خلک يې هر ځل ۹۹ ځلې هغه هېروي. مثال غواړئ؟ هغه ليک چې سبا مو لاسته درځي، وګوري، و به وينئ زياتره ليکوال دا عالي قانون چې سليم عقل يې د منلو امر کوي، هيروي، لکه لاندې ليک چې د يوې راديويې ادارې د يو مشر دی، چې څانګې يې په ټوله امريکا کې خورې دي، دا ليک په ټول هېواد کې د راديوګانو سيمه ييزو تم ځايونو ته لېږل شوی دی، د هرې کليمې سره يې چې ما کوم عکس العمل ښودلی دی په قوسونو کې مې بيل کړی دی.
ښاغلی جان بلانک
بلانک ويل
انديانا
ګران ښاغلی بلانک
مينه لري، د راديويي تبليغاتو اژانس په لارښوونه کې چې کوم دريځ لري، هغه وساتي.

(څوک ستا د شرکت غوښتنو ته پام کوي، زه په خپلو غمونو کې ډوب يم ، بانک مې د کور لپاره د پيسو له ورکړې سرپيچي، چنجي مې د کور ګلان له منځه وړي، پرون مې رتبه ټيټه شوه، نن په وخت اورګاډي ته ونه رسېدم او رانه تللی و، د جونز ګډا محفل ته يې نه وم بللی،

ډاکټر وايي زما د وينې فشار لوړ دی، د اعصابو د کمزورۍ او د وينښتانو د رژېدو په ناروغۍ اخته يم، بيابه څه کېږي)، وارخطا خپل دفتر ته ننوزم، او يو پاکټ ګورم چې د نيويارک يو له ځانه راضي مدير د خپل شرکت د غوښتنو په باب ليکلی دی، راګرځم او که هغه پوهېدای چې دې ليک په ماکې څنګه عکس العمل وزېږاوه، نو د تبليغاتو نه يې لاس اخيست، او د ګډو (مېږو) وينځلو لپاره به يې د مايع توليد ته لاس اچولی وای.

ملي خپرونې چې اژانس يې خپروي او په لومړي مقام کې ځای لري، داسې پروګرامو چې هر کال مخکې تلو، تاسو لوی او پانګوال ياست او د ټولو په سرکې ولاړ ياست، نو څه؟ زه خو تاسو ته يوه ټنګه ارزښت هم نه درکوم، که څه هم شرکت مو د جنرل موټورز، جنرل الکټريک او د امريکا د ټول پوځ هومره لوی شي، که د يوې چنچنې هومره شعور دې درلودای، په دې پوهېدې چې زه مينه نلرم، وپوهېږم تاسو څومره ستر ياست، بلکې دا مينه لرم وپوهېږم چې زه خپله څومره لوی او مهم يم، دا ټولې خبرې چې ځان د لويوالي په باب کوئ، ددې سبب کېږي، چې خپل سپکوالی احساس کړم).

موږ غواړو تر ټولو وروستي معلومات خپلو اخستونکو ته وړاندې کړو. (تاسو غواړئ؟ تاسې خو بيخي د ځان په فکر شوې ياست، زه نه غواړم وپوهېږم چې تاسو څه غواړئ، يا د امريکا ولسمشر څه غواړي، پرېږدئ چې د لومړي او وروستي ځل لپاره درته ووايم چې زه يواځې له يوه شي سره مينه لرم، او هغه څه چې ز ه يې غوښتونکی يم او تاسو ورته په خپل ليک کې حتی يوه اشاره هم نه ده کړې.

نو ځکه دا کېدونې ده چې شرکت ته د اوونیزو معلوماتو په رالېږلو، موږ ته د لومړیتوب حق راکړئ او ټول جزئیات چې یو اژانس ته پکار دي، په خپل وخت موږ ته راکړئ؟ (لومړیتوب درکړو؟ څه سپین سترګي؟ دغه غوړې خبرې چې مو د خپل شرکت په باب کړ ي دي، زما حقارت مو راپارولی دی او لا زمانه غواړئ چې تاسو ته لومړیتوب درکړم، کله چې دا کلیمي کاروئ د (هیله لرم) یو ټکی هم نه وایئ.

(ستاسو څرګند ځواب چې په دې برخه کې به ستاسو د وروستیو اقداماتو بیانوونکی وي، کېدای شي ددواړو خواو په ګټه وي. (ای کم عقلانو ! تاسو داسې بخشش پانه چې هر ځای دمني په موسم کې د رژیدلو پاڼو په شان پرتې دي، رالېږلې ده. زه چې د خپل کور د قرض، ګلانو او د خپلې وینې د فشار په غم کې یم، تاسو رانه په ډېره سپین سترګۍ غواړئ چې کېنم او تاسو ته ځواب ولیکم او هغه هم یو (بیړنی) ځواب. ستا مطلب له (بیړني) نه څه دی؟ نه پوهېږئ چې زه ستاسې په اندازه مشغول یم، په داسې حال کې چې له دې بوختیاوو نه د ځان خلاصون لټوم، تاسو په کوم حق راپسې شوي یاست؟ تاسو وایئ (ددواړو خواو په ګټه) به وي، ښه بیا هم د شکر ځای دی زما په فکر کې خو یاست، خونه مو دې ویلي چې معامله به زما څنګه په ګټه وي؟)
ستا ارادتمند
جان بلانک د رادیو مدیر

لطفاً ددې سره مل هغه پاڼه وګورئ چې د بلانک ویل مجلې نه کاپي شوي، بیله بیا چاپ شوې او تاسو ته درولېږل شوه، کېدای شي مطالب یې ستاسې د پام وړ وګرځي او که وغواړئ هغه د خپل رادیویي سټېشن نه خپره کړئ. (په پای کې اوس پوه شوم، چې ایله دې لا یو څه

ته اشاره کړې ده، چې کېدای شي زما ستونزه حل کړې، ولې مو خپل لیک په دې پیل کاوه نه؟ اوس څه ګټه لري چې یادوئ یې، هر څوک چې تبلیغات کوي او داسې سهوې تکراروي، دماغ یې ضرور څه کمې لري، تاسو نو اطلاعاتو ته اړه نه لرئ، بلکې د تائیراید په غده کې لږ ایودین ته اړ یاست).

نن سبا په زرګونو پلورونکي سترې اونهیلي د ډېرې لږې تنخوا په بدل کې په پیاده لارو کې سرګردان ګرځي، دوی یوائې د هغه څه فکر کوي چې دوی یې غواړي، دوی دا نشي درکولای چې نه زه او نه ته یو هم غواړو څه واخلو، که دا مو غوښتلای، بازار ته تلو او اخستل مو، موږ دواړه په دې سوچ کې یوو چې خپلې ستونزې حل کړو، که پلورونکي وکړای شي موږ ته وښايي چې کالي یې څنګه زموږ ستونزې حلولی شي، دا نه وه پکار چې څه شی پر موږ خرڅ کړي، موږ ترې خپله اخستل، د اخستونکي هم دا خوښه ده چې جنس واخلي، نه دا چې جنس پرې خرڅ شي.

ځینې خلک چې د مسلکي کارونو لرونکي دي هم داسې سهوې کوي، څو کاله مخکې د غوږ، ستوني او پزې یو مشهور متخصص ته لاړم، مخکې له دې چې زما تانسلونه وګوري، زما د تنخوا تپوس یې وکړ، دې زما د تانسلونو سره څه اړه نه درلوده، هغه غوښتل زما د پیسو په باب پوه شي، هغه ته دا په زړه پورې نه وه چې زما د رنځ درمل وکړي، بلکې مهمه ورته دا وه چې څومره پیسې رانه اخیستلای شي، نتیجه یې دا شوه چې هیڅ یې لاس ته ورنغلل، ځکه زه یې له کتنځي ووتم.

نرۍ له دې ډول پیسه سرو او ځان خوښو نه ډکه ده، ځکه هغه لږ شمېر خلک چې له ځان خوښۍ پرته غواړي نورو ته خدمت وکړي، ډېره ګټه کوي او د بدو غوښتونکي یې کم دي.

یانګ وایي: «**څوک چې دا وس لري چې ځان د نوروپه ځای راولي او وکړای شي د نورو د مغزو د کار لار زده کړي، د خپل راتلونکي هېڅ غم دې نه کوي**».

که د دې کتاب په لوستو یو شي ته ورسېږئ او د نورو له نظره د مسایلو په باب پوه شئ، هو! که د کتاب له لوستنې همدا یوه ګټه واخلئ، د بدلون او ګرځېدو ټکی مو په ژوند کې پیدا شو او ژوند به مو بدل شي. ډېر خلک پوهنتون ته ځي چې شعرونه ولولي او د عالي ټولنې په راز پوه شي، خو دې ته پام نه کوي چې د خپلو مغزو د کار ډول ته وګوري. یو ځل مې د (په اغېزمن ډول وینا کول) تر عنوان لاندې یو دوه کورسونه هغو ځوانانو ته چې په پوهنتون کې یې زده کړې کولې او غوښتل یې د نیوجرسي په یوه موسسه کې کار وکړي دایر کړي وو، یو ځوان غوښتل نور وهڅوي باسکټبال ورسره وکړي او د باسکټبال په باب یې خبرې کولې (غواړم چې تاسو راشئ او باسکټبال وکړئ). آیا هغه ستاسې غوښتنې په باب څه وویل؟ تاسو نه غواړئ د لوبو داسې میدان ته لاړ شئ چې نور غواړي هلته ورشئ.

دلته د پروفیسر ارستریت وینا تکراروم: «**لومړي په بل لوري کې اورنی لېوالتیا پیدا کړه، هرڅوک چې دا کار کوي ټوله نړۍ به د ځان ملګرې کړي او څوک چې یې ونکړي د یواځې لارې لاروی به وي**».

زما یو زده کوونکي به تل د یو ماشوم په باب سودا کوله، د ماشوم وزن کمېده، خواړه یې ښه نه خوړل، مور و پلار یې معمولاً ناسمه لاره خپله کړې وه، پرې قارېدل او ملامتوه به یې، مور دې غواړې دا مه خوره، هغه خوره، پلار دې غواړي دامه خوره، هغه خوره، پلار دې غواړي، لوی شې. آیا ماشوم دې غوښتنو ته پام کاوه؟ دې غوښتنو ته د هغه پام دومره و، چې ممکن تاسو یې د سیند دغاړې شګوته وکړئ.

هرڅوک چې لږ روغ عقل ولري پوهېږي چې یو درې کلن ماشوم د خپل دېرش کلن پلار په شان مسایلو ته نه ګوري او هغسې غبرګون نه ښايي. پلار یې له ماشوم نه همدغسې تمه درلوده، په پای کې پوه شو او ځانته یې وویل: (دا ماشوم څه غواړي، څنګه کولای شم، دده غوښتنه له خپلو هغو سره یوشان کړم؟ چې په دې پاب یې فکر وکړ، زر یې ورته د حل لار راویسته، ماشوم یو درې ګاډی درلود چې د کور مخې ته یې پرې لوبې خو ښېدلې خولږ وړاندې یو زورور ماشوم و، چې دې یې ترې په زور کوزاوه، او په خپله پرې ګرځېده. معلومدار چې ماشوم په چغو اوسورو کور ته راته چې مور یې ورسره لاړه شي او دده ګاډی بیرته د هغه بل ماشوم نه واخلي، دا پېښه هره ورځ تکرارېده، ماشوم څه غوښتل، دده غرور، دده قهر، دده د مهم والي احساس دې ټولو پیاوړو غوښتنو هغه پاراوه چې له ورانکاري ماشوم نه بدل واخلي، خو کله چې ورته پلار وویل یوه ورځ به دا ددې وس پیدا کړي چې د هغه ورانکاري ماشوم پلار راوغواړي او سمه سزا ورکړي، خو که هغه څه وخوري چې مور یې ورته تیار کړیدي، نوره خبره خلاصه وه، تر دې وروسته یې هرڅه خوړل، تردې وروسته یې پلار د یوې بلې ستونزې حل ته ملا وتړله، ماشوم د شپې له خوا بستره لمدوله، ماشوم له نیا سره ویدېده، او چې هغې به لمده بستره ولیده نو ماشوم ته به یې وویل وګوره جیانیه، بیا دې څه ګلان کرلي دي. جیانی به هم په څواب کې

ویل: نه ما دا کار نه دی کړی، دا تا کړی دی. نه تر ټنی، نه وهلو او نه شرمولو هغه له دې کار نه واړاوه، پلار یې دې ته سوچ کاوه، چې ماشوم څنګه له دې کړنې واړوي؟ ماشوم څه غوښتل؟ ده غوښتل د خوب ځانګړی کمیس واغوندي، نیا یې مجبوره شوه، ده ته یوه جوړه جامې واخلي، خو شرط به یې داوي چې بیا بستره لمده نکړي، ماشوم غوښتل چې ځانله کټ بستره ولري، نیا یې دا کار هم وکړ، مور یې پلورنځي ته بوت، پلورونکې جنۍ ته یې په سترګه اشاره وکړه او یې ویل: کوچنی ښاغلی غواړي څه واخلي، هغې هم دده د مهموالي احساس ته په پام وویل: ښاغلیه ووایه څه خدمت مو کولای شم؟ ماشوم د خوښې نه د پښو په څوکو ودرید، چې لوړ ښکاره شي ویې ویل: غواړم ځانته د خوب جامې واخلم ددې وروسته یې بیا د شپې ادرار نه کاوه او دیوه لوی سړي په شان احساس یې کاوه.

یوه بل ښاغلي هم نه شول کولای په خپله درې کلنه لور څه وخوري، هغې غوښتل د خپلې مور په شان د لویوالي احساس وکړي، یوه ورځ یې پرېښوده چې د کور خواړه پاخه کړي، په دغه ورځ یې ښه پوره خواړه وخوړل.

ویلیام وبستر یو ځلې ویلي و: «**د ځان څرګندول د انسان د ډېرو بنیادي اړتیاو څخه دي**». مور ولې دا جنبه د سوداګریزو معاملو پر مهال په پام کې نه ساتو؟ کله چې یوه ښه مفکوره راسره پیدا شي ددې پرځای چې ویې ښایو دا زموږ فکر دی، ولې یې هغه ته داسې نه ښایو چې دا د هغه بل شخص مفکوره ده چې زموږ د معاملې اړخ وي. که دا کار وکړو د هغه به دغه نظر خوښ شي او په خپله خوښه به یې ومني، «**نو په یاد ولرئ: لومړی باید په بل لوري کې کلکه لېوالتیا پیداکړئ، څوک چې دا کار کولای شي ټوله نړۍ به د ځان ملګرې کړي، څوک چې یې نه شي کولای د یوازېتوب په شاړه لار به یواځې روان وي**». ❋❋❋

دویمه برخه

هغه شپږ لارې چې نور د ځان په شان کړئ

څلورم څپرکی

د هرکلي وړ گرځېدنې لپاره لارښوونه

د دوستانو موندلو لپاره ولې باید ددې کتاب لوستلو ته اړ اوسئ؟ د دوستۍ جلبولو مهم فن چې په ټوله نړۍ کې تجربه شوی دي، ولې نه تجربه کوو؟ هغه څوک چې نن له کوڅې تېرېږي؟ کېداى شي سبا ورسره ونه گورئ؟

هغه اهلي ځناور چې په پیاده رو کې دیو کور مخې ته سر په خاورو ایښی او ویده دی، څه نو مېږي؟ مه وېرېږئ، خواته یې ورشئ، څنگ ته یې ودرېږئ ، په شایې آرام لاس راکاږئ، څه غبرگون به وښایې؟ کله چې یې په شا لاس راکاږئ او د نازولو نیت یې ولرئ لکۍ خوزوي، هغه چې کله پوه شي، تاسو یې نازوئ په شوق راځي او ټوپونه وهي، تاسو هم پوهېږئ چې ددې ځناورو په دې اعمالو کې د قدر پېژندنې نه بل څه نه دي نغښتي، هغه نه دا غواړي چې ستاسو موټر واخلي اونه هغه ملکیتونو ته اړتیا لري ، چې ستاسو سره دي، ستاسو مال او شتمنۍ ته تمه نلري، یوازې غواړي ستاسو محبت ته ځواب درکړي.

دې ته مو کله فکر کړی چې چې سپي د خپل ژوند لپاره کارته اړتيا نه لري چرګه که غواړې ژوندی پاتې شي بايد هګۍ واچوي، که غوا شيدې ورنکړي او غوايي ځمکه قلبه نکړي اوقمري اواز ونکړي هېڅ شی نه دي، خو سپی داسې حيوان دی چې د انسان سره د محبت کولو له لارې خپل ژوند ته مفهوم ورکوي او د دوام ورکولو پيدا کوي.

پنځه کلن وم چې پلار مې راته يو ژېړ کوکری په نيم ډالر واخيست، دا خوښي زېړونکی کوکری زما دکوچنيوالي ملګری و، هره ورځ پوره څلور بجې او درې دقيقې به يې سترګې زموږ د کور پياده لارې ته نېولې وې، همالته به ناست او ز ما د پښو اواز ته به منتظر و، همدا چې زما اواز يې او ريده يا يې ليدلم ،د داسې غشي په شان زما لورته را الوت چې د ليندې نه ازاد شوی وي، رامنډې به يې وهلې، ساه ايستل به يې ماته رارسېدل اوپه شوق به يې زما هر کلی کاوه، دامينه ناک سپی بيا د تندر په واسطه مړ شو خو زه ورته وايم، (تا چې خپل لنډ عمر کې د اروا پوهنې له کوم کتاب نه يوه کرښه هم نه لوستې، اړتيا دې هم ورته نه وه. غرېزې څنګه درزده کړل چې په ډېر لنډ وخت (۲ مياشتو کې) په مينه کولو، داسې د نورو مينه جلب کړې، چې بنيادم يې په دوه کالو کې کې نه شي لاسته راوړی).

اجازه راکړئ دا موضوع له انساني نظره شرح کړم، تاسو کولای شئ چې افرادو سره د واقعي مينې په اساس ددوه مياشتو نه په کمه موده کې دهغوی داسې مينه ځانته راجلب کړئ ، چې په دوه کالو کې به مو نه وي جلب کړې.

پته دې نه وي چې زه او تاسو ډېر افراد پېژنو چې تل دا اشتباه کوي چې یوائې د توجه غوښتونکي پاتې کېږي. خلک نه زما سره علاقه لري او نه ستا سره، هغوی په ټوله شپه او ورځ کې له ځان سره مینه لري، په بله وینا انسان ځان غوښتونکی موجوددی، چې د هغه دځان غوښتنې د احساس د راضي کېدو له لارې کولای شو په هغو بریالي شو، د دوې مینه واخلو اودې ته یې اړ کړو چې فداکاري وښايي.

د نیویارک دتلېفون یو شرکت د خلکو دتیلفوني خبرو په باب یوه دقیقه څېړنه وکړه چې پوه شي خلک په تلیفوني خبرو کې کومه کلمه ډېره کاروي، کولای شئ سوچ یې وکړئ چې دا کلیمه کومه وه ؟ دا کلیمه هماغه دمفرد شخص لومړی ضمیر یانې (زه) ده، زه ! په ۵۰۰ تلیفوني خبرو اترو کې د(زه) کلیمه(۳۹۹۰) ځلې کارېدلې وه، کله چې یو ډله ایز عکس ته چې تاسې هم پکې یاست ګورئ تر ټولو مخکې دچا په انځور پسې ګرځئ. که تصور کوئ، څه شي درسره ډېره مینه پیدا کړېده، دې پوښتنې ته ځواب ورکړئ. ولې خلک تاسې سره مینه پیدا کړي، په داسې حال کې چې تاسو نه غواړئ لومړی دغسې شئ او هغوی سره مینه وښایئ؟ خپل قلم راواخلئ او ځواب دلته ولیکئ.

که هڅه وکړو خلک تر تاثیر لاندې راولئ او اړ یې کړئ چې درسره مینه پیدا کړي، هېڅکله به صمیمې او حقیقي دوستان ونلرو، واقعی دوستان په دې طریقه نه پیدا کېږي، ناپلیون دا طریقه وکاروله، کله چې یې له ژوز فین سره وروستۍ کتنه و ه وویل: ګرانې ژوز فین ! زه په هماغه اندازه چې په دې نړۍ که د یو انسان لپاره کېدای شي نیکمرغه وم، خو په دې شبېه کې ته په نړۍ کې یوازینۍ کسه یې چې باور پرې کولای شم. مورخین شک لري چې ده رښتیا هم په ژوز فین باور درلود. پیژندل شوي اتریشي ارواه پوه الفرد ادلر په خپل کتاب (ژوند څه مانا

لري؟) کې ليکي: (**هغه څوک چې خپلو همنوعانو سره مينه نه پيداکوي، په ژوند کې له ډېرو ستختو ستونزو سره مخ کېږي، او تر نورو ډېر تاوان ځان ته رسوي، د همدې خلکو له منځه دي، چې بيکاره او ماته خوړلي کسان منځته ته راځي**)

کېدای شي په لسګونو د اروا پوهنې پوهنيز کتابونه ولولئ، زما دخبرې بيا تکرار نه خوښېږي، خو د اډلر خبره دومره ژوره او له مانا ډکه ده چې غواړم دا ځل يې بيا خو په لويو تورو له سره وليکم: (**<u>هغه څوک چې خپلو همنوعانو سره مينه نه پيداکوي، په ژوند کې له ډېرو سختو ستونزو، سره مخ کېږي، د همدې خلکو له منځه دي، چې بېکاره او ماته خوړلي کسان منځ ته راځي</u>**).

کله چې مې د نيويارک په پوهنتون دکيسه ليکنې درس لوست، يوه ورځ د کاليبر دمجلې مدير راته وينا کوله، هره ورځ په لسګونو کيسې ورته رسېږي، هغه پس له دې چې يوڅو کرښې ولولي پوهېږي، چې ليکوال يې له خلکو سره مينه لري که نه، هغه وويل: (**که ليکوال ته خلک ګران نه وي، خلک به يې هم کېسې خوښې نکړي**). دمجلې دې تجربه لرونکي مدير له دې امله چې لګيا دی د کيسې ليکلو په باب په خپله وينا کې وعظ کوي بښنه يې وغوښته او ويې ويل: زه لګيايم هماغه خبرې درته کوم چې واعظ يې درته کوي، خو دا په ياد ولرئ چې که غواړئ په داستاني ليکنه کې بريالي شئ، لومړی خپل ځانته خلک ګران کړئ. که دا وينا د داستان ليکنې په باب سمه وي ، ډاډه اوسئ چې دخلکو سره د برخورد او راشه درشې په باب هم تر هغه څو ځلې رښتيا ده.

غواړم ایرادوی ته خپل وروستی تګ رایاد کړم او تاسو ته یې وو ایم، هغه ورځ مې د یو مشهور مداري سره چې په خپل کار کې لومړۍ درجه و ، تېره کړه ده ځلوبښت کاله د ټولې دنیا سیل کړی او خلک یې پرځان مین کړي وو ، تر شپېته میلونو ډېرو کسانو دده د ننداړو لپاره داخله کړې وه، او هغه په دې کار کې دوه میلونه ډالر ګټلي وو، له ده مې وغوښتل د خپل بري راز راته وو ایي، بې له شکه دده په بري کې دده د زده کړو هیڅ برخه نه وه ، ځکه دې لا ډېر کوچنی و، چې د پلار له کوره وتښتېد او د یو چا سره شاګرد شو، دی په هغو واګونونو کې چې څاروي به یې له یوه ښار نه بل ته وړل، ته راته ، د وښو په انبار به ویده کېده، او وخوره مه مره، د ګټلو لپاره به یې سوال کاوه ، په دغو تلو راتلو کې به یې هغه اعلانونه چې د سرکونو دواړو خواوو ته به لیکل شوي وو، لوستل او له همدوی یې لوستل زده کړل ، آیا ده په مداري توب کې ډېر زیات معلومات درلودل؟ په خپله یې ماته وویل: د مداري توب په باب سلګونه کتابونه لیکل شوي دي، او په لسګونو کسان په مداري توب کې زما هومره معلومات لري، خو زه دوه شیونه لرم چې نور ترې بې برخې دي: لومړی زه ددې قابلیت لرم چې خپل شخصیت په خپلو ننداړو کې وځلوم)، هغه د ننداړو استاد او د بشر طبعیت یې پیژنده هر کار چې یې کاوه ،هر حرکت، هره وینا ، د بنو هرځل پورته کول دا ټول یې مخکې تمرینول، اکتونه او عملونه یې په دقیق ډول منظم شوي وو، دخبرو په جریان کې یې وویل :(او بله دا چې د خلکو سره مینه لرم، ډېر مداریان خلکو ته ګوري او زړه کې وایي، دلته یو څه غوایان او سخوندران راټول شوي دي، او زه دوی ټول غولوم، خو زما لار بیله ده، هرځل چې صحنې ته ورځم ځان سره وایم، ډېره مننه کوم چې دا دومره خلک راته راغلي دي، دوی په خپل راتګ ماته دا امکان راکړی دی چې خپل ژوند په ابرو .تېرکړم.زه به هم هڅه وکړم چې په ډېر ښه ډول د هغوې د تفریح امکان برابرکړم) .هغه چې د بلې ننداړې لپاره

تیاری نیوه وېږ ویل: (هر ځل چې ننداره پېلوم مخکې له ځان سره څو ځلې تکراروم ماته خپل لیدونکي ګران دي ،هو راته ګران دي). رښتیا ! هغه مسخره و؟ لوده و؟ تاسو چې هر فکر کوئ، خو زه د ده دا طریقه د یو سرمشق په حیث ګڼم.

مېرمن شومان شانک نږدې همدا سې خبره وکړه.سره له دې چې وړې او په زړه ماته وه، سره له دې چې ډول ډول تراژدیو یې ژوند تورتم کړی و او حتی یو ځل یې د ځان او ماشومانو وژنې ته اړاېستې وه ،سندرو ویلو ته یې دوام ورکړ ترڅو چې د خپل وخت یوه تر ټولو سترو هنرمندانو څخه شوه، او کېدای شي د واګنر د سبک تر ټولو لویه سندرغاړې وه، هغې یو ځل اعتراف وکړ، چې د بري راز یې د خلکو سره مینه کول دي.

د تئودور روز ولت د حیرانوونکي محبوبیت له رازونو نه هم یو دا و، هغه دومره محبوب و چې نوکرانو ته هم ګران و، د ده تورپوستکي نوکر جمز ، ارموس ته روزولت دومره ګران و چې د ده په باب یې یو کتاب ولیکه چې نوم یې و ،(روزولت، دخپل نوکر لپاره اتل) په دغه کتاب ارموس په لاندې پېښه کې د روزولت په محبوبیت رڼا اچوي. (زما ښځې یوه ورځ له روزولت نه وپوښتل، زرکه څرنګه حیوان دی؟ زما ښځې په ټول عمر کې زرکه نه وه لېدلې، روزولت د زرکې اوصاف بیان کړل، څو ورځې وروسته زموږ د کوډلې زنګ وشرنګېده، ښځې مې غوږ ورته واخسته، په خپله روزولت و، زما ښځې ته یې تلفون کړي وو، چې زموږ دکوډلې مخې ته یوه زرکه ده او که وګوري وبه وېنې، دغسې وړو شیانو ته پام کول د روزولت له خویونو وو، کله چې به زموږ له کوډلې تېرېده، که به یې څه کار هم نه و، نو یو غږ به یې راباندې کاوه، ای ... و ... و .... اونې ! ای یې شی جمز ه ، دا یو دوستانه کلام و. زموږ د

کور مخې ته د داسې شخص د تېرېدلو په وخت به موږ څنګه له هغه سره مینه نه کولای ؟

کله چې جمهور رئیس تافت اومېرمن یې له سپینې ماڼۍ وتلې وو، روزولت ماڼۍ ته وراغلې و، د سپینې ماڼۍ خدمتګارانو ته ده دا احترام ور په برخه کړ، چې هر یو به یې په خپل نوم یاداوه، سلام یې پرې اچاوه اوحتی د اشپزخانې مزدور ته به یې هم ځان رساوه.

اوسېت بور لیکي: (کله چې روزولت یو مزدور- الیس- ولید، تپوس یې ترې وکړ، اوس هم د ګدنو ډوډۍ پخوې، هغه وویل : کله کله مزدورانو ته د ګدنو ډوډۍ پخوم خو څوک چې په لوړو دفترونو کې دي،نه یې خوري)، روزولت ورته وویل: (هغوی ذوق او سلیقه نلري، چې جمهور رئیس تافت مې ولید پردې موضوع ورسره خبرې کوم. الیس د دغې ډوډۍ یوه قطره ورته په قاب کې راوړه او روزولت په داسې حال کې چې د کار دفتر ته روان وو، هغه یې خوړله او هم یې هغو باغوانانو او کارګرانو ته سلام کاوه چې له څنګه یې تېرېدل، هر چا سره چې مخ کېده په هماغه ژبه یې ورسره خبرې کولې، چې د مشرۍ په وخت به یې ورسره کولې. د ده نوکر هودر په داسې حال کې چې له سترګو یې اوښکې څڅېدې ویل: (هغه وختونه د خوښۍ ډک وختونه وو، موږ هیڅ یو دې ته حاضر نه وو، چې یوه ورځ په سل ډالرو بدله کړو)

زه په تجربه پوهېږم چې سړی کولای شي د نورو سره د صمیمي مینې په ښودلو حتی د ډېرو سترو اشخاصو وخت ونیسي او د هغوی همکاري ځانته راکاږي. یو مثال درته وایم : موږ یو وخت د داستان لیکنې کورس لوست، په هغه وخت کې مو وغوښتل د وخت لوی او مشهور

لیکوالان راشي، او موږ ته د خپلو بریو د رازونو په باب څه ووایي، موږ پوهېدو چې دوی دومره کافي وخت نه لري، نو دوی ته مو پوښتنلیک ولېږه چې هر یو پکې د خپل بري راز ولیکي، پوښتنلیک موږ ۱۵۰ تنو لاسلیک کړی و، مو ږ هڅه کړې وه داسې ورته ولیکو چې خوښ یې شي، د دوی خوښ شو ځکه ډېر لوی کسان لکه لسلي شا د روزولت د کابینې د مالیې د وزیر معین، جورج دیکر د جمهوري ریاست د محکمې رئیس، ویلیام جنګر، فرانکلن دلانو، روزولت اونور ډېرپېژندل شوي کسان مو دې ته اړ کړل، موږ ته راشي او زموږ زده کوونکو ته ویناوې وکړي.

موږ هر یو که قصاب،که نانوایي اوکه واکوال یوو، خو ښېږي مو چې وستایل شوو، مثلاً قیصر دوهم ویلهلم په پام کې ونیسئ، کېدای شي په نړۍ کې د لومړۍ نړېوالې جګړې وروسته تر ټولو بدنام سړی و، هالند ته د تېښتې پروخت ورسره خپل ملت مخالف و، له ده څخه کرکه دومره ژوره وه چې حتی په میلونونو خلکو غوښتل هغه پوټې پوټې کړي، اویا یې ژوندی وسوځوي، دقهر او غصې په دغه بل اور کې یوه کوچني ماشوم د المان قیصر ته یو لیک ولېږه، دې هلک په خپل لیک کې لېکلي وو، پرېږدئ نور هر ډول چې غواړي فکر وکړئ، خو هغه په هرحال کې ویلهلم د المان امپراتور په توګه پېژني اوپه دغه نوم به ورسره مینه کوي، ویلهلم دې لیک دومره تر اغېز لاندې راوست چې، ماشوم یې هلند ته وباله ، ماشوم د خپلې مور سره هالند ته لاړ او د المان قیصر د ماشوم له مور سره واده وکړ. ماشوم دې ته هیڅ اړتیا نه درلوده چې په خلکو کې د نفوذ کولو او دوست موندلو په باب کوم کتاب ولولي، هغه د غریزې له مخې پوهېده چې څه وکړي.

که وغواړو ځانته دوستان پیداکړو، باید نورو ته خدمت وکړو او هغوی ته داسې کارونه وکړو چې وخت او انرژي پرې لګېږي، باید نورو ته زموږ خدمت له ځان غوښتنې او غرض پرته وشي. کله چې دوک ویندسور ولیعهد و، یو پروګرام ورته جوړ شو چې امریکا ته لاړ شي، له دغه سفر نه مخکې ده څو میاشتې د اسپانوي ژبې په زده کړه تېرې کړې چې وکړای شي، د جنوبي امریکا په خاوره کې د هغې د اوسیدونکو په ژبه خبرې وکړي، د همدې عمل له مخې هغه د جنوبي امریکا د خلکو په زړونو کې ډېر ګران شو.

کلونه وشول غواړم د دوستانو د زېږېدو نېټې مې پیدا او بیا یې یادې کړم، وبه پوښتئ ولې دا کار کوئ؟ که څه هم زه په طالع لیدو لږه عقیده هم نلرم خو له دوی پوښتم چې آیا دوی عقیده لري چې د شخص د زېږېدو نېټه د هغوی د اخلاقو او رفتار په ډول کوم اغېز لري؟ کله چې بل لوری خپله عقیده څرګنده کړه ترې غواړم د خپلې زېږېدا ورځ، میاشت او کال راته ووایي، مثلاً که ووایي د نومبر په ۲۴ زېږېدلی دی، زه دا څو ځل له ځان سره تکراروم او زده کوم یې کله چې هغه لاړ ژر یې په خپله کتابچه کې لیکم، کله چې مې د دوست د زېږېدو ورځ راورسېږي د مبارکۍ کارت یا تلګرام ورلېږم، څه هیجان چې زما کارت یې په شخص کې نه تولیدوي! زیاتره زه په نړۍ کې یوازینی شخص یم چې دده د زېږېدو نېټه مې په یاد ده.

که غواړئ خلک ځانته راوګرځوئ د هغوی سره په شوق اوګرمې برخورد وکړئ، کله چې چا سره په تلېفون غږېږئ، هم دا لار خپله کړئ، داسې ورته په تلفن کې (هلو) ووایئ چې نوموړی فکر وکړي تاسو یې په تلفوني خبرو ډېر خوښېږئ، د نیویارک د تلېفون شرکت یو کورس جوړ کړی و، په هغه کې یې تلفونچیانو ته د ښو خبرو زده کړه ورکوله،

دغه تلفونچیان اوس دا جمله (کومه نمره دا یرول غواړئ) په داسې ژبه بیانوي چې تاسو فکر کوئ، درته وايي (سهار مو نېکمرغه، خوښ یم چې کولای شم ستاسو خدمت وکړم) سبا مو چې چاته په تلیفون ځواب ورکاوه، همدغه طریقه وکاروئ. آیا دا طریقه په سوداګریزو (تجارتي) اړیکو کې هم رول لري ؟ زه کولای شم په لسګونو مثالونه راوړم چې هو، خو دلته (یو) مثال راوړم: چارلز والترز چې د نیو یارک د یو مشهور بانک کار کوونکی و د یوې ځانګړې موسسې دکار په باب د یو محرمانه ګزارش جوړول ورته وسپارل شول، والتر ددې سړي لیدو ته چې دیو لوی صنعتي شرکت رئیس و، ورغی کله چې د هغه دفتر ته ورننوت، یوې ځوانې ښځې سر دفتر ته راښکاره کړ او ورته ویې ویل: نن ستاسو لپاره لوی ټکټ (نمبر) نشته هغه وویل زه یې لرم، زه یې یو اځې یو د خپل دولس کلن زوی لپاره غواړم، والتر د شرکت رئیس ته د خپل ماموریت په باب وویل: خو هغه څه مینه ونه ښوده ځان یې اخوا دې خوا کاوه اومرکه ډېره بې خونده او لنډه خلاصه شوه، والتر دا کیسه کوله چې څه باید وکړي، ناڅاپه د دفتر منشي ته د پوستي ټکټ او د ده د زوی خبره رایاده کړه، زر مې په یاد راغلل چې زموږ د پارک خارجي برخې ته د نړۍ له هر کنج نه پوستي ټکټونه راځي، د بلې ورځې په مازیګر د شرکت د رئیس دفتر ته ورغلم، د زوی لپاره مې ورته څه پوستي ټکټونه راوړل، آیا ددې فکر کوئ چې په څومره شوق او مینه یې زما هر کلی وکړ؟ هغه په داسې ګرمۍ زما هرکلی وکړ او زما لاس یې په داسې مینه کښېښود لکه زه چې بیخي یو وکیل او یا د شورا کاندید یم، په داسې حال کې چې ټول بدن یې په شوق راغلی و، ټکټونو ته یې په ډېره خوښۍ کتل او ویل یې چې دا به زما دجورج ډېر خوښ شي، دا وګورئ، په رښتیا یوه خزانه وه، نیم ساعت یې د هغوی په کتلو او خبرو تیر کړ او پاتې نیم ساعت یې د هغو ټولو معلوماتو په راکولو تېر کړم، چې ما ورته اړتیا لرله او هغه هم بې له دې چې زه ترې

غوښتنه وکړم، وروسته يې خپل کار کوونکي راغوښتل، له هغوی يې هم ځينې معلومات واخستل، په دې يې هم بسنه ونکړه، په تليفون کې يې ځينې معلومات له چا واخستل او زه يې په معلوماتو کې ډوب کړم چې حقايق، رقمونه او ګزارشونه پکې وو، په نتيجه کې مې د مطبوعاتو په اصطلاح ډېر اطلاعات راټول کړل.

دې ښاغلو چې د انساني اړيکو په باب دغه نوښتونه کړي دي، نوی شی يې نه دی کشف کړی، د عيسی عليه السلام له پيدايښت نه سل کاله مخکې دروم پخواني شاعر ژوليوس سريوس ويلي دي. «**موږ هغه وخت نورو ته ليواليږو، چې نورهم دغسې شوي وي**»، نو په دې اساس که غواړئ چې خلکو ته ګران اوسئ، دا لومړنی اصل دی.

د نورو سره رښتيني مينه ولرئ.

✵✵✵

پنځم څپرکی

د دوستي دجلب لپاره یوه اسانه لار

په دې وروستیو کې مې یوه مېلمستیا کې، چې په نیویاک کې جوړه شوې وه، ګډون وکړ، په میلمنو کې یوه شتمنه ښځه وه، چې ډېرې پیسې ورته په میراث کې پاتې شوې وې، هغې هڅه کوله، له سمور څخه جوړ شوي پټو، الماسو او مرغلرو په څلولو دلربایې وکړي، خو افسوس چې دخپلې ترخې څېرې، ځان غوښتنې اوځان خوښۍ فکر یې نه و کړی، هغه په دې یوه خبره نه پوهېده، چې ټول خلک پرې پوهېږي، د یوې ښځې څېره د هغې له جامو نه ډېره زیاته مهمه ده، (تاسو هم دا یاد ساتئ چې کله مو مېړه درته دغه شیان اخیستل دغه ټکی ورته ووایئ).

چارلز شواب ماته وویل: «**موسکا یو میلیون ډالره ارزي**». زه فکر کوم هغه ټول حقیقت نه دي ویلی، ځکه په خپلو دغومره لویو بریو کې د خپل شخصیت او د خلکو سره د جادویې سلوک اود نورو د مینې او محبت د جلبولو د ځواک پوروړی دی. دهغه د شخصیت یو مهم عامل دغه موسکا وه.

یوه ورځ د موریس شوالیه له رفتار نه نهیلي شوم، هغه غجمن اوغلی و، هغسې چې ما فکر کاوه هیڅ نه و، خو کله چې یې موسکا وکړه ما فکر وکړ د وریځو له منځه لمر راوخوت. که دده موسکا نه وای، کېدای

شو موريس شواليه هم د خپلو ورونو په شان د پاري په کوڅو کې يو بکس جوړونکی پاتې شوی وای.

(کړنې تر کليمو او چټې غږېږي او بل لوري ته يوه موسکا وايي، ماته ګران يې، خوښېږې مې، ستا په ليدلو خوښېږم).

چې له دننه سرچينه اخلي، هغه موسکا چې ګرانه خرڅېږي، يادوم، د نيويارک د يو لوی پلورنځی، د استخدام مدير څرګندده کړه، هغه دا نه خوښوي چې يوه غير طبيعي موسکا ووينې، غير طبيعي موسکا څنګه ده، نه دا يوه بې اغېزې موسکا ده، او څوک پرې نه غولېږي، ځکه د هغسې ساختګي والی ورته څرګندېږي او پرې ځورېږي، زه د رښتينې موسکا خبره کوم چې په زړونو کې خوښې او تازه ګي پيداکوي، هغه غواړي د لږې زده کړې لرونکې جنۍ چې ښکلې موسکا ولري، استخدام کړي، خو د هغه چا له استخدام نه ډډه کوي، چې تيوريسن وي او په فلسفه کې يې ډکتورا اخستې وي.

د لاستيک جوړونې د يوه لوی شرکت مدير راته وويل چې تجربې ورته دا ټکی زيات کړی دی، چې يو شخص ته دا ډېره ګرانه ده، په يو کار کې داسې بريالی شي، تر څو هغه کار ورته د تفريح په شان نه شي، هغه وايي په دې پخواني پند عقيده نلري، چې وايي (ګران کار يوازينۍ کلي ده چې زموږ د هيلو اوغوښتنو دروازه بيرته کوي)، دی وايي: (داسې خلک پيژنم چې په دې دليل بريالي شول چې د کارکولو وخت ورته د ښه وخت تېرولو په شان و، بيا مې دا خلک وليدل چې د يوې وظيفې په ډول په يوه کار پسې لاړل، هغوی بيا ستړي او خفه وو او دا چې نور يې د هغه له کولو خوند نه اخيست، بری يې لاس ته رانه وړ او د ناکامۍ او نامرادۍ سره مخ شول).

د خلکو د کتنې په وخت کې پر تاسو هغه وخت ښه تېرېږي، چې پر هغوی هم ښه تېر شي. ما له زړګونو پلورونکو غوښتلي دي، چې یوه اونۍ هره ورځ د یو ساعت لپاره په موسکا او خلاص تندي د خلکو سره مخ شي، او بیا زما ټولګي ته راشي او له نتیجې مې خبر کړي، دې کار ډېر لوړې اغېزې درلودې.

اجازه راکړئ دا موضوع وارزوو، دلته د نیو یارک د صرافۍ د کمپنې د غړي اشتاین هارډ یو لیک رانقلوم، دده کیسه یوائې دده خپله نه ده، ده ته پېښې شوي هغه څه دي چې نورو ته هم دغه شان پېښېږي، دی لیکي: (۲۸ کاله کېږي واده مې کړی دی، اوددې و روستیو ورځو پرته مې ډېر کم خپلې ښځې ته موسکا کړې وه، او د پاڅېدو نه کار ته تر تلو پورې مې د څو کلیمو پرته هغې سره هېڅ خبرې نه دي کړې، زه یو له ډېرو نورو خلکو وم چې د (برادوی) له جادې به تېرېدم ! دا چې تاسو رانه غوښتي دي، د خلاص وچولي په باب درته یوه تجربه ووایم، له ځان سره مې وویل بده نه ده چې یوه ستاسو ښودل شوې لارښوونه پلې کړم، کله چې مې په لومړي سهار وېښتان ږمنځول په ائینه کې مې خپل بړوس مخ او تریو تندی ولید له ځان سره مې وویل: ته به نور دغسې تریو اوتریخ نه اوسېږې، ته به موسکا کوې او همدا اوس به یې کوې، تر هغه وروسته د سهارنۍ د خوړلولپاره لاړم اوپه موسکا مې خپلې مېرمنې ته وویل: (ګرانې سهارمونېکمرغه !). تاسو ویلي و، ممکن هغه د داسې عمل په وړاندې حیرانتیا وښایي، خو تاسو د هغې غبرګون کم سنجولی و، هغه پرېشانه شوه او ولړزېده، ورته ومې ویل نور هر وخت له مانه دغسې انتظار لرلی شې. او زه له دوه میاشتو راهیسې دغسې کوم. په ژوند کې ددې بدلون په وجه مو دا دوه میاشتې د دوه کلو نه زیاته نېکمرغي په برخه شوې ده، اوس چې

اداري ته ځم، د دروازې ساتونکې ته موسکېږم او جوړ پخير ورسره کوم. د پيسو ماتولو پر مهال د ځمکې لاندې اورګاډي صندوق دار ته هم داسې کوم او کله چې په کوټه کې ودرېږم، هغو خلکو ته هم چې تر اوسه مې نه دي ليدلي، موسکا کوم هرڅوک چې ماته څه، شکايت راوړي ورته موسکېږم، او همداسې يې ښه راغلی کوم، او خبرو ته يې غوږ نيسم، اوس مې پام شو چې د همدې موسکا په وجه مې ډېر ډالر جيب ته راځي، زه د يو دلال سره کار کوم، د هغه يو کارکونکی ډېر د خوښۍ وړ سړی دی، زه چې د خپل دې بري نه په هيجان راغلی وم، هغه مې هم د انساني اړيکو د دې فلسفې نه خبر کړ. نتيجه يې واخسته، هغه وايي کله چې موسکا کوم يو رښتينی انسان ښکارم. په هغه طريقه کې چې انتخاب کړې مې ده، دانتقاد او خرده ګيرۍ څرک نشته، د انتقاد او محکومولو پرځای ستاينه اوصفت کوم. زه د خپل ځان په باب له خبرونه ځان ساتم او پرځای يې غواړم د بل لوري په نظر پوه شم، دغې کړنلارې زما په ژوند کې يو بدلون راوستی دی، اوس پوره بل سړی شوی يم، ځواکمن او د ډېرو دوستانو خاوند شوی يم همدا شيان په حقيقت کې د ډېر ارزښت وړ دي).

په ياد ولرئ چې داليک يو نړۍ ليدلي سړي ليکلی دی، چې د پورونو اخستنو له لارې خپل ژوند تېروي، هغه په داسې کارونو کې بريالي شوي دي، چې په سلو کې ۹۹ خلک پکې ناکامېږي.

آيا موسکا کولو ته لېوال نا ست ياست؟ که داسې وي دوه کاره وکړئ، لومړی دا چې پرځان ومنئ، چې موسکا وکړئ اوياله ځان سره يوه ترانه زمزمه کړۍ .بل داسې کړنه وکړئ چې وښايئ همدااوس نيکمرغه او خوښ ياست. دابه ددې سبب شي چې رښتياخوښ او نيکمرغه ېاست پوهاند ويليام جمز دا وينا په لاندې ډول بيانوي: «**داسې ښکارې چې کړنه**

او احساسات سره ګډ دي، د کړنوپه تنظیمولوچې د ارادې تر مستقیم اغېز لاندې دي، کولای شو احساسات چې د کنترول لاندې نه دي، کنترول او تنظیم کړو. په همدې شان د پراخه وچولي د لاسه ورکولوپه صورت کې باید له ارادې کار واخلو او ځان مجبور کړوپه پراخه تندي کېنو او داسې خبرې او کړنې وکړو چې وښايو د زړه له کومې يې په خوښۍ سره تر سره کوو.

(په نړۍ کې ټول د نیکمرغۍ په هڅه کې دي د لاس ته راوړلو لپاره یوه لار شته او هغه د نېکمرغۍ د فکرونو کنټرولول دي. نېکمرغي بهرنيو شرايطو پورې اړه نلري، هغه څه چې تاسو نېکمرغه يا بدمرغه کوي، دا نه دي چې تاسو څه شی یاست، څه لرئ، څوک یاست، یا څه کوئ، بلکې ستاسو د تفکر ډول دی). مثلاً دوه تنه به یو ځای کارکوي، يوشان پېسې به لري، يوشان اعتبار به لري، خو يو به د نېکمرغۍ احساس کوي او بل به يې نه کوي، ولې؟ دا د تفکر د ډول په باب د دوی په سليقې پورې اړه لري، ما د چين د بار وړونکو په منځ کې چې د ورځې د اوه سنتو لپاره په هاغه ګرمه هوا کې خولې تويوي، هماغومره خندانه او خوښې څېرې ولېدې، چې د نيويارک په کوڅو کې يې نه وينم.

شکسپير وايي، (**هيڅ شی ښه يابد نشته، بلکې زموږ د فکر ډول هغه ښه يا بد ښيي**).

يوځل لينکلن وويل : (**زياتره خلک هماغومره نېکمرغي احساسوي چې تصميم يې ورته کړی وي نېکمرغه اوسي**). رښتيا يې ويل، په دې وروستيو کې مې د دې لوړ حقيقت يوه ښېلګه وليده، د نيوايلند د اوسپنې پټلۍ له تم ځايه راختم، ۳ – ۴ ګوډ ماشومان مې وليدل چې امسا او د بغل لاندې لرګي ورسره وو او راختل، دوی چې مجبور وو په دغو لرګيو لاړ

شي، خو ښ وو او زه د دوی خندا او خوښۍ ته هک پک شوم، ما هغه سړي ته چې د دوی لارښوونه یې کوله دا خبره وکړه، هغه وویل، هو لومړی چې ماشوم پوه شي ټول عمر به ګوډ وي، لږ وحشت کوي، خو بیا پر خپل وحشت بریالي کېږي او بیا د روغو ماشومانو نه هم ډېر خوښ ګرځي). زړه مې غوښتل دې ماشومانو ته د درناوي په دود خپله خولۍ له سره لیرې کړم، دوی ما ته یو درس راکړ چې هیڅکله به یې هېر نکړم.

کله چې مېرې فوسک له ډوګلاس فیربانکس نه ځان طلاق اخستلو ته جوړاوه ورغلم، دغه شببه نړیوالو دا ګڼله چې ډېره پریشاني به پرې حاکمه وي، خو ما هغه تر ټولو ارامه او بریالۍ ښځه ولیده چې په ټول عمر کې مې لیدلې وه، هغې له ځانه نېکمرغي شیندله، راز یې څه و؟ هغې د خپل برې راز په یوه کوچني کتاب کې ګاڼه چې **۳۵** مخونه لري، تاسو به ددې کتاب له لوستلو خوند واخلئ، عمومي کتابتون ته لاړ شئ او د میرې پیک فورډ په قلم لیکل شوي کتاب (ولې د دې هڅه نه کوو چې تر ټولو ښه واوسو) واخلئ.

فرانکلن بنګر چې د کاردینالانو یو پخوانی کارکوونکی او اوس په امریکا کې د بیمې یو پېژندل شوی مامور دی، کلونه مخکې یې راته ویلي و، «**مسکي سړي ته هر چېرته ښه راغلی ویل کېږي**»، ځکه مخکې له دې چې د چا دکار دفتر ته ننوزئ، لږ ودرېږئ او د هغو شیانو په باب فکر وکړئ، چې د هغو په خاطر ستاسو په څېره کې یوه رښتینیې موسکا منځته راځي، او بیا په داسې حال کې چې همداسې موسکي یاست، کوټې ته ور ننوزئ.

هغه عقیده لري چې دا ساده تخنیک ډېر اغېزمن دی، او دده د بیمې د پاڼو په خرڅولو کې یې فوق العاده اثر لرلی دی، د هوبارد الندې

حکیمانه نصیحت ولولئ، خوپه یاد مووي چې تر څو هغه عملي نکړئ، څه ګټه به در ونه رسوي.

(هر کله چې له کوره وزئ اوږې راټولې کړئ، سر مو پورته کړئ، ژوره ساه واخلئ، او د لمر وړانګې ځانته جذب کړئ، او په موسکا له دوستانو او اشنایانو سره وګورئ، کله چې لاس ورکوئ، روح پکې وپوکئ، دا چې د سوتفاهم وړ ګرځئ هک پک مه ګرځئ، او حتی یوه دقیقه هم د خپلو دښمنانو په باب فکر مه کوئ، په ذهن کې مو دا ټکي سره راټول کړئ چې څه غواړئ وکړئ، او بیا بیله دې چې خپله لاره کږه کړئ، راسا د خپلې غوښتنې لور ته لاړ شئ، خپل پام هغو ځلاندو او سترو کارونو ته راټول کړئ چې غواړئ ویې کړئ، او بیا به په نا پوهیدلې ډول ووینئ، لکه څنګه چې ورځې تیریږي، تاسو هم د خپل ارمان لور ته نژدې کیږئ.

همدا راز یو مرجان له اوبو نه هغو مره څه جذبوي چې ورته ضرور وي، په خپل ذهن کې ځان هغه قابل، ګټور او ګرم شخص انځور کړئ چې غواړئ یې واوسئ، په نتیجه کې هره شبېه چې تیریږي، دغسې شخصیت ته ستاسو په اوښتو کې پرمختګ راځي.
فکر تر هر څه لوړ او پر هر څه حاکم دی، هڅه وکړئ د تفکر عادت په ځان کې وروزئ، یانې هڅه وکړئ تاسو د زړورتوب، پاکې وینا او تازه ګۍ لور ته بوځي، ښه فکر کول د منځ ته راوړلو په شان دی، هرڅه په غوښتلو لاس ته راځي، او که دعا د زړه له کومې وشي، بې ځوابه نه پاتې کیږي، موږ هماغه شان کیږو، چې زموږ د زړه غوښتنې یې امر کوي، اوږې راټولې کړئ او سر مو لوړ ونیسئ، ځکه موږ په دې نړۍ کې تر ټولو باارزښته یوو، **انسان پر ځمکه د خدای خلیفه دی.**

لرغوني چینایان هوښیار خلک وو، ځکه د ژوند د لارو ښوونه پکې ډېره حکیمانه وه، دوی یو متل لري چې باید موږ یې پرې کړو او په خپله

خولۍ یې وتړمبو ، هغه متل دادی: **هغه سړی چې په شونډو یې موسکا نه وي باید دوکان خلاص نه کړي،** اوس چې خبره د دوکان شوه، بده نده چې د فلچر لاندې وینا چې دکولنبس اوشریکانو له خوا یې په یوه اعلان کې راغلې وه، راو اخلو.

د اختر په ورځ یوه موسکا

موسکا څه لګښت نلري، خو ډېر شیان منځ ته راوړي.موسکا بې له دې چې ورکونکی نېستمن کړي، اخستونکی شتمنوي . موسکا له یوې شېبې ډېره نه وي، خوکله کېدای شي یاد یې تر پایه پاتې شي.

هېڅوک دومره شتمن نه شته چې له موسکا پرته ژوند وکړای شي او هیڅوک دومره نېستمن نه دی چې د موسکا له ګټو برخمن نه شي.

موسکا په کورنۍ کې نېکمرغي زېږوي، او په تجارت کې ښه نیت، ځکه د دوستۍ اوملګرتوب نښه ده.

موسکا ستړیا لېرې کوي، نهیلي خلک هیله من کوي.

موسکا د ستړیو لپاره د لمر وړانګه ده، د ناراحتۍ د زهرو طبیعي له منځه وړونکې ده، نوځکه موسکا نه خرڅېږي، نه په سوال اخستل کېږي، او نه په غلا لاس ته راځي، موسکا کوم ځمکنی شی نه دی، خو کېدای شي چاته ورکړل شي، د اخترونو په وروستیو شېبو کې چې پلورونکې ډېر ستړي وي او تاسو ته موسکا نه شي کولای، د مهربانۍ له مخې تاسو دا کار وکړئ.

ځکه هېڅوک تر هغه چا ډېر موسکا ته اړ نه دي ، چې موسکا نه شي کولی.

نوځکه که غواړئ خلکو ته ګران واوسئ دا دویم اصل دی:

موسکا مه هېروئ.

ستاسو بې لګښته موسکا تر ټولو ګران بیه هدیه ده.

❋❋❋

شپږم څپرکی

داسې کار مه کوئ چې په ستونزو کې ونښلئ

په ۱۸۹۸ کې د نیویارک په ډاکلند کې یوه غمجنه پېښه وشوه. یو هلک مړ و. ګاونډیان یې دده په جنازه کې د ګډون لپاره تیاربدل. ویلیام فارلي غوجل ته ورغی چې خپل اس زین کړي. هوا یخه او ځمکه په واورو پوښلي وه. اس چې څوورځې کار نه و کړي. ټوپ یې کړ، دواړه پښې یې په هوا کړې، پر فارلي یې ګوذار وکړ او هغه یې مړ کړ. نوپه یوه واړه کلي کې په یوه ورځ دوه جنازې خاوروته وسپارل شوي. له فارلي نه یوه کونډه، درې زامن او څوسوه ډالره بیمه پاتې شول. د هغه مشر زوی لس کلن و. د اشپزۍ کاریې پیل کړ، کار یې ډېر ګران و او هېڅ وخت یې پیدانکړ چې زده کړې وکړې، خو ددې ایرلنډي ښه برخورد ددې سبب شو چې خلکو ته ګران شي، ځکه د سیاست نړی ته ورننوت او د وخت په تېرېدو پکې د اشخاصو د نومونو د یادولو یو بې ساری استعداد پیدا شو. هغه کله هم د یوې مدرسې شکل او مخ نه و لیدلی ،خو عمر یې تر ۴۶ نه و اوښتی چې شپږو پوهنتونو ورته وياړنی، شهادتنامې او سندونه ورکړل. په څنګ کې د ملي دموکراتیکې کمېټې مشر او د امریکا د پست لوی مشر شو. یوځل مې جیم فارلي سره مرکه کوله، پوښتنه مې ترې وکړه چې د برې رازیې په څه کې دی؟ ویې ویل (په سخت کار کولو کې). ما ورته وویل تاسو ته رښتیا د لسو زرو کسانو نومونه یاد دي؟ویې ویل (نه اشتباه مووکړه، ماته د پنځوس زره کسانو نومونه یاد دي).

کله چې جېم فارلي يوې موسسې ته د ګرځند پلورونکي په حېث کار کاوه او کله چې د ستواين پوست ښاروال و، د نومونو د زده کړې لار يې زده کړه. په لومړي سرکې دا کار ډېر اسان و. کله چې به له نوي شخص سره مخامخ شو، بشپړ نوم، د کورنۍ د غړيو شمير، مسلک او سياسي عقيدو تپوس به يې ترې وکړ، دې ټولو ته يې د يو انځور په شان په مغزو کې ځای ورکاوه، بل ځل چې له هماغه شخص سره مخامخيده، که کلونه به هم تير شوي وو، په شا به يې ورته لاس اېښوده او د ښځې اوماشومانو د احوال پوښتنه يې ترې کوله، د کور د باغچې تپوس به يې هم کاوه، دا د حيرانتيا خبره نه ده چې ورځ په ورځ يې دوستان زياتېدل.

مخکې له دې چې د روزولت انتخاباتي مبارزه پيل شي، جېم فارلي څو مياشتې په سلګونو ليکونه بېلابېلو کسانو ته په لويديځو او شمال لويديځو ايالتونو کې ولېږل، بيا په اورګاډي کې کېناست او په ۱۹ ورځو کې يې شل ايالته وليدل او ۱۲۹۰۰ ميله وګرځېده، په دې وخت کې په ښارونو کې کوز شو، او د غرمنۍ، مازېګرنۍ يا ماښامانۍ د خوړلو پرمهال يې د انتخاباتي استازيو خبرې اترې کولې او بل ښار ته ترې تلو، دا چې ختيځ ته به رارسېده، سم له لاسه به يې ټولو هغو کسانو ته ليکونه لېږل چې ده به په دغه سفر کې ليدلي وو، له هغوی به يې غوښتل چې د هغو ميلمنو د نومونو لست ورولېږي چې له موږ سره يې کتلي وو، دغسې ورته د زرګونو، زرګونو خلکو نومونه رسېدل، په لست کې موجود هر شخص ته جيم فارلي يو شخصي ليک لېږه، دا ليکونه زياتره په زماګرانه..... پيل کېدل اوپه پای کې به دجيم لاس ليک و.

جیم فارلي له لومړي سرنه زده کړې وه چې خلک د خپل نوم سره تر هر څه ډېره مینه لري، که موږ د چا نوم زده کړی وي او په مهربانۍ یې ورته یاد کړو، هغه به تر ټولو ښو او ظریفو تحفو په نسبت د دغې تفحې ښه هرکلی وکړي، خو که نوم یې هېر کړو یا یې سم تلفظ نکړو، سخت به خفه شي، مثلاً ما یوځل پاریس کې د وینا کولو یو کورس جوړ کړی و، او د پاریس امریکایي اوسیدونکو ته مې لیکونه لېږلي وو، فرانسوي تایپستانو چې په انګلیسي کې یې معلومات لږ وو، نومونه ناسم ټېپول او اشتبهات ترې کېدل، یو تن چې په پاریس کې د یو لوی امریکایي بانک مشر و، ما ته یې یو رټونکی لیک راولېږه، ځکه نوم یې سم نه و ټیپ شوی.

د اندریو کارنګي د بري راز څه و؟ هغه ته یې د پولادو بادشاه وایه، خو پولادو په صنعت کې یې معلومات لږ وو، تر لاس لاندې یې په سلګونو داسې کسانو کار کاوه، چې تر ده یې معلومات ډېر زیات وو، خو هغه پوهېده چې د خلکو سره څنګه سلوک وکړي، او د ژوند په لومړیو کې په سازمان ورکولو او مشرۍ کې یې نبوغ او استعداد وښود. کله چې یې عمر ۱۰ کلونو ته ورسېد، ده هم کشف کړه چې خلک څومره د خپل نوم سره مینه لري. ده د خلکو د همکارۍ د جذبولو لپاره ددې کشف نه کار واخیست مثلاً کله چې یې خپل ماشومتوب په سکاتلند کې تېراوه، یوه سوی یې واخسته، لږه موده وروسته هغې ډېر بچي وزېږول، ده سره هیڅ غذا نه وه چې د سوی بچو ته یې ورکړي، یو نوی فکر یې په سرکې پیدا شو، ګاونډیو ماشومانو ته یې وویل که دوی ځنګل ته لاړ شي او شوتل/ رشقه راوړي، نو دی به د هر یوه نوم په یوه سوی کېږدي، نقشه یې بریالی شوه او کارنګي دا هېڅکله هیره نکړه. وروسته یې دهمدې رواني اصولو په مراعاتولو په معاملاتو کې میلونونه ډالر وګټل، ده غوښتل د پنسلیوانیا د اورګاډي پټلۍ باندې

او سپنه خرڅه کړي. د دغې پتلۍ مشر په دغه وخت کې ادګار تامسن و، د همدې لپاره اندریو کارنګي د پولادو یوه لویه کارخانه جوړه کړه او نو م یې پرې کېښود: (دا دګار تامسن د پولادو فابریکه)، دلته یوه معما ده، فکر یې کولای شئ؟ څه شی ده؟ کله چې دغه پتلۍ جوړېده، ادګار تامسن او سپنه له چا واخستله ؟ له سیزر نه، له رویک نه؟ نه ! بیا فکر وکړئ کله چې د پتلۍ د خوب د کوټو د جوړولو په کار کې د کارنګي او جورج پلمان ترمنځ لانجه پیدا شوه، کارنګي بیا له هغه درس نه ګټه پورته کړه ، چې د سوی د بچو له پېښې نه یې زده کړې و، د کارنګي شرکت د پولمان له شرکت سره مبارزه کوله، هریوه غوښتل د اورګاډي د خوب د کوټو سفارش د یونین پاسفیک د اورګاډي له قطار نه لاس ته راوړي، نوځکه یې یو پر بل برید کاوه او بیه یې راکموله، دواړه نیو یارک ته لاړل چې د شرکت له مدیره هېت سره وګوري، یوه ورځ دواړه په هوټل کې مخامخ شول، کارنګي ورته ژر وویل: ماښام مو په خیر ښاغلی پولمان، آیا فکر نه کوئ چې موږ دواړو ځانونه خره کړي دي؟ پولمان وپوښتل، مطلب مو څه دی؟ دا وخت نو کارنګي ټول هغه څه وویل چې په زړه کې یې وو، ویې ویل ښه ده چې د دواړو خواوو ګټې ګډې شي، هغه ښه په آب وتاب بیا ن کړه، چې څنګه به د ضدیت پر ځای همکاري وکړي او دواړو ته به ګټه ورسېږي، پولمان په ځیر دده خبرې واورېدې، خو لا ښه ډاډه نه و، ویې پوښتل، په نوي شرکت به څه نوم کېږدئ؟ کارنګي ژر ځواب ورکړ څرګنده ده چې نوم به یې وي، (د پولمان د واګونونو شرکت) وي. د پولمان څېره وغوړېده ویې ویل: (راځئ زما کوټې ته ځو، په دې باب خبرې کوو). دې خبرو اترو په صنعت کې یو انقلاب رامنځته کړ. د اندریو کارنګي دا صفت چې د دوستانو نومونه یې یادول، د هغه د بري له رازونو و، او لاپې به یې کولې چې له هغه وخته خپلې کارخانې راساً په خپله رهبري کوي، اعتصاب پکې نه پېښېږي.

د کلونو په اوږدو کې پادرومسکي پولمان ته د نورو امریکایانو په شان جورج نه وایه بلکې هغه ته یې ښاغلې مس وایه او ښاغلي مس هم ددې لقب نه ډېر خوند اخسته. اشخاص د خپل نوم سره دومره مینه لري چې په هر شکل وي غواړي ځانونه همېشنې کړي.

بارنوم مهشور مداري زوی نه درلود چې دده نوم همېشنی کړي، نو حاضر شو، د لور له خوا لمسي ته ۲۵ زره ډالر په دې شرط ورکړي چې ځان بارنوم وبولي، دوه سوه کاله مخکې مالدارو خلکو لیکوالو ته پیسې ورکولې چې کتاب یې دهغوی په نوم اهدا کړي.

کرایسلر روزولت ته یو موټر جوړ کړ، جمزلین اویو میخانیک هغه سپینې ماڼۍ ته تحویل کړ، زما سره د جمزلین یو لیک دی، چې پکې راغلي دي: (جمهور رئیس رزولت ته مې زده کړه، چې څنګه موټر وکاروي او هغه راته دخلکو سره ګوزاره زده کړه). کله چې سپینې ماڼۍ ته ورننوتو، موږ یې ومنلو په خپل نامه یې راته غږ وکړ او داسې سلوک اورفتار یې راسره وکړ چې په مخکې یې مضطرب اونا آرام نه وو، هغه زموږ د موټر ستاینه وکړه، (رښتیا چې ډېر ښکلی موټر دی، بس چې په بټن یې زور وکړې خپله روانېږي، زما په فکر ډېر پرتمین دی، نه پوهېږم څه باعث کېږي چې دا موټر دومره ښه کار کوي، زړه مې غواړي چې هره پارچه یېووینم اوپوه شم چې څنګه کار کوي). ماته یې وویل: (ښاغلی جیمزلین هغه وخت او انرژي چې مو په دې موټر لګولې ده، ستاسو مننه کوم، ستر کامو کړی دی)ږ یوځل زما سره یو میخانیک ورغلی و، د هغه د نوم تپوس یې هم وکړ، او ډېر یې وستایه، د زړه له کومې یې وستایه.

روزولت په دې پوه شوی و چې، **د نورو د ښه گمان د جذب يوه اسانترينه، مسلم ترينه او تر ټولو مهمه لار داده چې د هغوی نومونه زده کړي، او داسې کار وکړي چې هغوی خپل مهم والی احساس کړي**. زموږ څو تنه ددې طريقې پيروي کوي ؟

زياتره چې زموږ سره څوک يو شخص معرفي کوي، بېرته د تلوپه وخت کې بې په لار زموږ نه نوم هېر وي. يو ډېر مهم درس چې مو واخست، دادی چې اشخاص له خپلو نومونو سره تر هر څه زياته مينه لري، د هغوی د نومونو هېرول د هېرولو د ګرد لاندې د هغوی پټول دي. د نومونوي يادول نه يوازې په سياست بلکې په تجارت کې هم مهم دي. دريم ناپليون د فرانسې امپراتور چې د لوی ناپليون وراره و، ويل به بې چې د ټولو هغو خلکو نومونه بې په ياد دي چې ورسره کتلي يې دي، .دده طريقه څه وه؟ .که چا به ورته خپل نوم ښه ونه ښود ،او ايسته به بې چې نوم بې بيا ښه روښانه وواېي، که نوم به عجيب او غريب و د املا تپوس به يې هم تری کاوه،.د خبرو په منځ کې به بې د هغه نوم څو ځل تکراروه او کوښښ به يې کاوه، د نوم او د شخص د څېرې او عادتونو ترمنځ رابطه پيدا کړي او نوم په ذهن کې کېنوي. که شخص به مهم سړې و، ناپليون به بل زحمت هم ځانته ورکاوه، کله چې به بل لوری ترې تلو، ده ژرکاغذ را اخيسته او د هغه نوم بې پرې ليکه بيابې ورته ځير کتل، چې ذهن کې بې کېني، وروسته بې کاغذ شکوه، په دې طريقه بې هم د سترګو له لارې او هم د غوږ له لارې نوم زده کاوه. ددې ډول کارونو کول وخت نيسي او هماغه ډول چې امرسون ويلي دي:.**ادب او ښه معاشرت له کوچنيو فداکاريو څخه جوړ شوی دی**. نو که غواړئ خلکو ته ګران واوسئ لاندې اصل ته پام کوئ:

په ياد لرئ په هره ژبه کې هر چاته خپل نوم تر هر څه ډېر خوږ او ډېر مهم دی.

✲✲✲

اووم څپرکی

په وینا کولو کې د مهارت میندنې اسانه لار

په دې وروستیو کې د بریج بوې میلمستیا ته وبلل شوم.زه بریج لوبه نه شم کولای، په دغه محفل کې یوه مېرمن وه .هغې هم دغه لوبه کوله، خو زما لپاره یې یو ه ښایسته لوبه په پام کې نیولې وه،د ګڼو وېښتانو لرونکې چې زماخواته ناسته وه، د خپل عقل د حېرانونکي کشف په باب راته داسې کیسه وکړه:

نیم ساعت په دې فکر کوم چې تاسو مې چېرته لیدلي یاست. او اوس دې نتېجې ته ورسېدم چې تاسو د لاول توماس د موسسې رئیس یاست. او ماسره مو څو ځل اروپاته سفرکړی دی .تاسو تل زماسره د ویناو د متن په تیارولو کې مرسته کوله. دا چې زما وینا د ګرځندوي په باب وه او باید د هغه ځایونو په باب مې معلومات وړاندې کړی وای چې لیدلي مې و. ښاغلی کارنګي اوس غواړم ته راته د هغو جالبو ځایونو کیسه وکړې چې تالیدلي دي. د دې لپاره چې د نورو د خبرو شور زمونږ د خبرو مخه ونه نیسي، زه یې ورو له لاسه ونیولم او یو آرام کونج ته یې بوتلم اویو بل ته نژدې په یوه توشک کښېناستو، هغه بې له دې چې زما ځواب ته منتظره شي، خپله یې پیل وکړ: په دې وروستیو کې مې له مېړه سره افریقا ته تللی وم. ما بې ارادې وویل افریقا ! څومره په زړه پورې ده، تل مې زړه غوښتل افریقا ووینم خو هیڅکله راته دا وخت نه دی پیدا شوی چې هلته لاړ شم، البته چې

یوځل مو یو ډله ایز سفر درلود ، مجبور شو ۲۴ ساعته د افریقا په یوه ښار کې پاتې شوو ، خو هغه یو ښار او زموږ د اوسېدو ځای هم یو هوټل. رښتیا مېرمنې آیا ددې قارې لویو ښکار ځایونو ته هم کله تللې یاست؟ که تللې یاست زما په نظر د ډېرو نېکمرغو خلکو له ډلې یاست، او زه درسره حسادت کوم ! مهرباني وکړئ د افریقا په باب راته ووایئ، دې مېرمن پوره ۴۵ دقیقې افریقا ته د خپل سفر په باب خبرې وکړې او نور یې زمانه، ونه پوښتل چېرته وم او څه مې کول، غوښتل یې، یو اورېدونکی ولري او هغه وکړای شي د خپلې ځان غوښتنې لپاره مناسب خوراک ولري، دا خوراک ددې د سفر کیسو ته غوږ نیول و ،

هغه غېر عادي او استثنایي ده؟ نه ! زموږ زیاتره خلک دغسې دي. مثلاً څو ورځې مخکې له یوه مشهور نبات پیژندونکي سره مخ شوم، دا چې مخکې مې ددې مسلک چا سره لیدنه نه وه شوې، ډېر مې خوښ شو ، دده خبرو راباندې دومره اثر وکړ، چې د چوکۍ په څنډه ورته کېناستم او د بېلابېلو بوټو او باغیچو ا وګلانو په باب مې دده خبرو ته دومره غوږ ونیو چې بیخي پکې ورک شوم، زه په کلي کې یوه باغچه لرم، هغه په پوره مهربانۍ راته لارې وښودې چې موجودې ستونزې یې حل کړم، موږ میلمانه وو ، خو ما معمول آداب هیر کړل، ټول بلل شوي مې هېر کړل، یوائې له ده سره کېناستم، کله چې غونډه خلاصه شوه له ټولو مې رخصت واخیست، نبات پېژندونکي د ټولو په مخکې زما ډېر صفت وکړ او سره له دې چې ما ورته یو ټکی هم نه و ، ویلي، وویل چې، (دی د بهترینو ویناوالو څخه دي) زه ؟ زه ولې؟. زه په زړه پورې وینا وال یم؟ ما خو هیڅ خبرې نه دي کړې، ما کولای شو چې دا ورته ووایم، خو باید موضوع مې بدله کړې وای، ځکه په نبات پېژندنه کې خو ما ته هیڅ معلومات نه وو ، خو ما یو کار وکړ او هغه دا و چې په ټولو حواسو

مې دده خبرو ته غوږ ونیوه ځکه رښتیا یې خبرو ته مینه وال شوی یم. دا علت و چې رانه خوښ شو، دا ډول غوږ نیول یو چا ته ډېره لویه ورکړه او مهرباني ده.

جک فورډ د (مینې سره پردی) کتاب کې لیکي: په انسانانو کې ډېر کم داسې دي چې د پوره غوږ نیونې د پوښل شوې تملق په وړاندې، د ژورو خبرو پر موقع خپل اراموالی ساتي، زه دهغه د خبرو دمېنه وال نه پورته لاړم، یانې په مینه مې دده خبرې واورېدې، او سخاوتمندانه مې وستایلې، ورته و مې ویل خبرې موډېرې ښوونکې او بوختونکې وې (رښتیا هم داسې وه).

هغه ته مې وویل: غواړم په نبات پېژندنه کې هم څه پوه شم (رښتیا هم داسې وه) ورته و مې ویل زړه مې غواړي په چمنونو کې در سره وګرځم (رشتیا هم وه) ورته و مې ویل باید بیا سره وګورو (باید هم ویې ګورم) زما همدغه سلوک ددې سبب شو چې د هغه په وړاندې زه یو بې سارې ویناوال څرګند شم، حال دا چې زه یوازې ښه اورېدونکی وم.

د سوداګرو د برې راز په څه کې دی؟ د ښه خوی خاوند څېړونکي ایلیوت په وینا هغه راز په سوداګریزه مرکه کې دی، د هغه سړي خبرو ته ښه غوږ نیول دي، چې ستاسو سره خبرې کوي، دا ډېر لوی راز دی، بل لوري ته تر دې هېڅ شی ډېر خوندور او خوښې راوړونکی نه دي.

تر ټولو بد عیب لټوونکی او خرده ګیر هم د یو منطقي اورېدونکي سره نرم او آرام برخورد کوي، که اورېدنکی غلی و، نو عیب لټونکی د کوبرا مار په شان راټولېږي او خپل زهر بېرته تویوي. څو کاله مخکې د نیویارک د تلېفون شرکت د یو داسې چا سره مخ شو، چې د دوی یو

تلفونچي ته يې ډېرې سپکې سپورې ويلې وې، چغې يې وهلې چې د تلېفون دستګاه به له بيخه ونړوي. دا شخص دې ته حاضر نه شو چې ځينې قرضونه ادا کړي ځکه دا يې خپل حق ګاڼه، د عمومي خدمتونو ادارې ته يې بې شمېره شکايتونه ولېږل، ورځپاڼو ته يې پرله پسې ليکونه وليکل او د تليفون د شرکت نه يې شکايت وکړ. په پای کې د تلېفون د شرکت يو ډېر ماهر کارکوونکي د قهر له دې توپان سره د مرکې لپاره ولېږل شو.

دې سړي چې د ده د بې نزاکتۍ په وړاندې يې سر ښکته نيوه او دده له کنځلو به يې خوند اخيست، غوږ - غوږ ورته کېناست او د هغه د هرې خبرې سره يې، (هو) ويل او د هغه سره يې همدردي وښودله، دې د تلېفون مامور چې خپله تجربه زما په ټولګي کې بيانوله، وويل: هغه همدغه ډول بدو ردو ته دوام ورکړ، او ما ورته درې ساعته غوږ ونيو، د هغه سره مې ځلورځلې مرکه وکړه او مخکې له دې چې ځلورمه مرکه پای ته ورسېږي، د هغه سازمان غړې شوم چې شاکي سړي غوښتل جوړ يې کړي، هغه ددې لپاره په دغه ټولنه (د تلېفون د ګډون کوونکو د حمايت ټولنه) نوم کېښود، زه تر اوسه ددې سازمان غړې يم او غېر له ده نه زه ددې سازمان يوازينې غړی يم. د تلفون مامور زياته کړه: (ما چې ورته پوره غوږ ونيو اودده سره مې همدردي وکړه، هغه د تلېفون دغسې مامور نه وليدلې، نو دده سلوک هم زما سره دوستانه شو، خپل منظور مې نه په لومړي، نه په دويمه او نه دريمه مرکه کې ده ته وو ايه په ځلورم ځل مې ورته وويل، چې زه په څه پسې راغلی يم، هغه هم له ځنډ پرته قرضونه راکړل او د لومړي ځل لپاره يې له کميسيون نه خپل شکايت بېرته واخيست.

په اصل کې دې ښاغلي ځان یو (قرباني) ګاڼه چې د استثمار په وړاندې د ټولو له حقونو ننګه کوي، خو په باطن کې یې غوښتل خپل مهموالی ثبوت کړي. لومړی یې خپل د مهم والي احساس په مخالفت او شکایت لاسته راوړ، خو چې د شرکت نماینده دده د مهموالي خبره تائید کړه، د هغه جنجالي شکایتونه هم بخار شول او له منځه لاړل.

ډېره په زړه پورې کیسه ده، څو کاله مخکې یو هلیندي مهاجر چې له مدرسې ایستل شوی و، د نانوایي د دکان کړکۍ وینځلې او ددې کار په بدل کې یې په اوونۍ کې ۵۰ سینټه اخستل، دده د کورنۍ غړي دومره بېوزلي وو، چې هغه هره ورځ یو څه خواړه له ځان سره وړل او د ډبرو د سکرو هغه ټوټې چې د لېږد بډو په وخت کې به له موټرو نه تویې شوې وې، راټولولې او کورته به یې راوړلې. ددې هلک نوم اډوارډ یوک و، هغه تر ۶ کاله ډېر ښوونځی ونه لوست، خو په پای کې د امریکا د ژورنالېزم په تاریخ کې یو تر ټولو لوی شخص شو. کیسه به لنډه بیان کړو. هغه د اصولو په منلو چې په دې فصل کې شرح شوي دي، د پرمختیا لار ونیوله.

دې ۱۳ کلن و چې مدرسه یې پرېښوده، او وسترین یونین کې یې اونۍ په شپږ نیم ډالرو دنده پېل کړه، خو یوه شېبه هم د زده کړې له فکر نه غافل پاتې نه شو، مطالعه یې وکړه او ځان سره یې زده کړه وکړه. هغه به د تلو راتلو کرایه ساتله او کله به یې حتی سهارنۍ نه خوړه. ده غوښتل پر دغو پیسو د امریکا د مشاهېرو د دایرة المعارف یوه بشپړه سلسله واخلي. وروسته یې یو بې سابقې کار وکړ، د مشهورو خلکو د ژوند کیسې یې ولوستې، له هغوی یې وغوښتل دخپل کوچنیوالي ژوند ډېر یادونه ده ته ولیکي، هغه ښه اوریدونکې و، مشهور خلک یې هڅول د ځان په باب ده ته څه ووایي. هغه جیمز ګارفیلډ ته لیک

ولېږه چې هغه وخت کې يې جمهوري رياست ته د رسېدو هڅې کولې، په ليک کې يې ترې وپوښتل: آيا دا رښتيا ده چې په کوچنيوالي کې يې په يوه کانال کې کشتۍ په ځان پسې کشولې؟ ګار ډ فيلدهم ځواب ورکړ. وروسته يې جنرال ګرانت ته ليک ولېږه ، هغه يې وهڅوه ده ته ليک راوليږي، لږه موده نه وه تېره شوې چې هلک د امريکا له ډېرو مشهورو خلکو سره اړيکې پيدا کړې. مثلاً مشهورو خلکو لکه امر سون، فيلپس بروکس، اوليو اندل هولز، لانګ فلو، مېرمن ابراهام لنکلن، جنرال شرمان او جفرسون سره يې ليکنۍ اړيکې ټينګې کړې. ده نه يوازې په دې خلکو کې داسې همت راپيدا کړی و ، چې دده ژوند يې بدل کړ، بلکې بايد ووايم، چې دده د پرمختيا يوازينۍ علت همدا و چې په دې کتاب کې د ښودل شوو اصولو مراعات يې کړی و.

اسحاق مارکوس چې غالباً تر ټولو ماهر او تجربه لرونکی سړی دی چې له لويو اشخاصو سره يې مرکې کړې دي، وايي: «**ډېر خلک نه شي کولای د نورو پام ځانته راواوړي، ځکه چې زياتره خبرو ته غوږ نه ږدي ، دوی په همدې فکر کې دي، چې څنګه د مطرح شوې پوښتنې وروسته ژر بله پوښتنه وکړي او غوږونه يې د بل لوري د خبرو اوريدو ته تيار نه وي**». ډېرو دغو لويو کسانو ماته ويلي دي، دوی تر خبرو کوونکو نه اوريدونکو ته ډېر اهميت ورکوي، خو فکر کوم چې د غوږ نيولو استعداد د نورو ټولو استعدادونو پشان ډېر کم دي. نه يوازې لوی اشخاص د ښو اوريدونکو سره د خبرو تږي دي، بلکې عادي خلک هم دغسې دي. يو ځل ريډرز ډايجسټ ليکلي و: «**ډېر خلک ډاکټر خپل کټ ته غواړي، په حقيقت کې دوی چې څه ته اړ دي، هغه زړه خوږي اوريدونکي دي، چې د زړه کيسو ته يې غوږ ونيسي**».

د کورنۍ جګړې په تورو کلونو کې لینکلن خپل دوست ډالي ټویز ته لیک ولیکه چې خواته یې راشي، ورته لیکلي یې و: ځینې ستونزې لري چې د هغه په کمک باید حل شي. د هغه پخوانی ګاونډی سپینې ماڼۍ ته راغی او لینکلن ورسره په ساعتونو په دې باره کې خبرې وکړې چې هغه ته ښه ښکاري، که نه چې د مریانو د خپلواکۍ اعلامیه صادره شي. هغه ددې کار پرضد ټول دلایل له سره وکتل او د ورځپاڼو لیکنې یې چې ځینې د غلامۍ پرضد او ځینې یې په پلوۍ وې، ولوستلې. لینکلن تردې وروسته چې ډېره موده یې له خپل پخواني ملګري سره خبرې وکړې، هغه ته یې لاس ورکړ، او خدای پاماني یې ورسره و کړه اوبې له دې چې د ده نظر وپوښتي بېرته یې ولېږه. لینکلن اصلاً په دې پېښه کې یوازینی خبرلوڅ و، دخپل زړه براس یې په وینا رایستلی او په خبرو یې ذهن روښانه کړی و. دې پخواني ملګري یې وویل: داسې ښکارېده چې تر دې خبرو وروسته لینکلن ځان ډېر آرام احساسوه. لینکلن نه غوښتل د چاسره مشوره وکړي، هغه اوریدونکي ته اړتیا درلوده چې همدردي ورسره وکړي، چې د هغه درون بار نه چې پر اوږو یې و، لږ بې غمه شي.

دا هغه څه دي، چې موږ ټول ورته د ستونزو پر وخت اړ یوو. دا هغه څه دي چې زیاتره وختونه ورته یوقهریدلی اخستونکی، کارکوونکی اویا داسې دوست چې احساسات یې ټپي شوي دي اړتیا لري.

که غواړئ پوه شئ چې څنګه یو څوک له ځانه وشړئ اودې ته یې اړ کړئ چې درپسې وروسته وخاندي اوریشخند مو کړي، دا خبرې ومنئ: خبرو ته یې غوږ مه نیسئ، هر کله ورته خپلې خبرې وکړئ، یوازنی خبرلوڅ اوسئ، که کوم نظر مو و، د هغه خبرې پرې کړئ او مه یې پرېږدئ چې خپلې خبرې پای ته ورسوي. داسې ورته وښایئ چې تر هغه

هوښيار ياست او د دې وخت نلرئ د هغه ګډو وډو ته غوږ ونيسئ، نېغ په خبره ورودانګئ او په منځ کې يې وينا قطع کړئ.

ځوک پېژنئ چې داسې عادت لري؟ زه يې پېژنم او ډېر افسوس دى دا ډول سلوک په هغو خلکو کې ډېر دي، چې له ټولنې سره ډېرسرو کار لري، دا ټول بې عقلان دي، داسې بې عقلان چې د ځان پالنې شرابو داسې مست کړي وي چې ځانونه تر نورو مهم ګڼي. هغه سړى چې يواځې د ځان په باب غږيږي، يواځې د ځان په باب فکر کوي. د کولمبيا د پوهنتون د پخواني رئيس په وينا: **هغه ځوک چې تل په خپل فکر کې وي، بې تربيې سړي دي، که څه هم ډېرې زده کړې ولري.**

نو ځکه که غواړئ چې ښه وينا وال او ښه اوريدونکي شئ، هغه ډول چې مېرمن هام يې وايي: «**ددې لپار چې د نورو د پام وړ وګرځئ، نورو ته پام واړوئ**». بايد له بل لوري داسې پوښتنې وکړئ چې هغه يې په خوښې او په شوق ځواب درکړي. بل لوری اړباسئ د ځان په باب خبرې وکړي. دا په ياد ولرئ د هغه چا سره چې تاسو خبرې کوئ، تر تاسو سل ځلې ډېر د خپل ځان له غوښتنو او ستونزو سره مينه لري. که يو ځوک د غاښ درد لري، هغه ته دا د چين تر قطحۍ ډېره مهمه ده، چې د ميلونونو خلکو د له منځه تګ سبب کېږي. که په غاړه کې يې يوه ابسه Abscess وي، په افريقا کې تر ۴۰ زلزلو ورته ډېره مهمه ده. بل ځل چې په خبرو کې ګډون کوئ، دا خبره له ياده مه باسئ . او ځکه که غواړئ خلکو ته ګران شئ دا خبره په ياد ولرئ او عملي يې کړئ:

ښه اوريدونکي اوسئ او نور وهڅوئ چې د ځان په باب وغږيږي.

✲✲✲

اتم څپرکی

د افرادو د همکارۍ او دوستۍ جلبول

چا چې په (استر بې) کې تئودور روزولت لیده، دده د معلوماتو له پراختیا حیرانېده. ګاما لیل د فورډ ورور په دې باب لیکي: (که بل لورې یو پوونده، شپون، اسپ سوار، سیاستوال یا دپلومات و، روزولت پوهېده، د هغه سره څه ډول خبرې وکړي).

رښتیا ! ده څنګه دا کار کولی شو؟ ځواب ډېر اسان دی ! روزولت چې کله د چا دلېدنې انتظار ایست، تېره شپه یې تر ډېره هغه کتابونه لوستل چې پوهېده میلمه ته په زړه پورې معلومات لري. دلیل هم دادی چې روزولت دنورو پوهو مشرانو په شان پوهېده چې: «**د خلکو زړونو ته د رسېدو لویه لار داده چې سړی د هغه څه په باب د بل لوري سره وغږېږي، چې هغه ته مهم او په زړه پورې دي**».

ویلیام فلپس دادبیاتو استاد، د نورو د دوستۍ درس ډېر زر زده کړ، هغه د (د بشر طبیعت) په نوم یوه مقاله کې ولیکل: ۱۰کلن وم، د اونۍ وروستۍ ورځ به مې د ترور په کور کې وه. یوه ورځ یو سړی چې د عمر له نظره زوړ و، زما د ترور کور ته راغی او له ترور سره له معمولي ستړي مشي وروسته زما سره په خبرو بوخت شو. زما هغه وخت له کشتیو سره منیه وه، او راغلي مېلمه په دې باب دومره خوږې خبرې وکړې، چې ماته ډېرې په زړه پورې وې. کله چې نوموړی لاړ، ما وویل

ځومره عالي سړی و، دکشتیو سره یې ځومره مینه ده. ترور مې راته وویل هغه د نیویارک یو قاضي دی، د کشتیو سره یې مینه نشته. ما وپوښتل:

ترورجانې! نو ولې په دې باب وغږېده هغې وویل؟ بچیه دا ځکه چې هغه یو (ښاغلی) و او کله چې پوه شو، ته له کشتیو سره مینه لرې، نو تاسو سره یې په همدغه باب خبرې وکړې، په دې سره هغه غوښتل، ستا په زړه کې ځای ونیسي او درته ګران شي. ویلیام فلپس خپله مقاله داسې پای ته رسوي: (ما ټول عمر هغه ټکی هېر نکړ، چې ترور مې ورته اشاره وکړه).

اوس چې دا څپرکی لیکم د او. ار. چالیف یولیک مې مخې ته پروت دی، چې د مخکښانو په سازمان کې و. (د یو مناسبت په ورځ دې ته ځیر شوم چې یوځوک باید زما سره مینه او مهرباني وکړي، ځکه د مخکښانو یوه لویه مسابقه په اروپا کې جوړېدونکې وه او ما غوښتل د امریکا د یو لوی شرکت مشر ددې سفر لګښت ومني. له نېکه مرغه مخکې له دې چې هغه وګورم،خبر شو م چې هغه یو میلوني چک رایستلی او قاب کړی و. دده دفتر ته ورتګ زما لومړنی کار و چې وغواړم دغه چک له نژدې ووینم. د دوه میلونه روپو چک و، زړه مې غوښتل مخکښانو ته ووایم چې دغسې یو چک مې په سترګو لیدلی دی. هغه په خوښۍ دغه چک ماته وښود، ما بې له ځنډه د هغه ستاینه وکړه او ترې ومې وغوښتل دا راته ووایي چې څه شی سبب شول، چې هغه داسې چک راوباسي؟(ښاغلي چالېف خبره په هغه څه پیل کړه چې بل لوري ته مهمه وه)، هغه په خبرو راغی او نتیجه یې داوه: څو شېبې وروسته یې زمانه وپوښتل، زما له لیدنې مو مقصد څه و؟ ما هم ورته خبر ورکړ چې د څه لپاره راغلی یم، په ډېر تعجب مې ولیدل چې زما

غوښتنه يې ډېره زر ومنله، بلکې دايې هم وويل چې که کومه بله غوښتنه لرئ هم يې راته ووايئ. ما ترې غوښتي و يواځې يو مخکښ اروپا ته ولېږي، هغه له ما پرته د پنځو تنو د لېږلو کار په غاړه واخيست اويو زر ډالري چک يې راکړ او ويې وغوښتل چې يوه اونۍ په اروپا کې پاتې شو. همدارنګه معرفي ليک يې راکړ، چې دده د موسسې نماينده ګانو ته يې ورکړو او مرسته ترې واخلو. بله دا چې په خپله يې په پاريس کې ښه راغلی راته ووايه او ښار يې راوښود، وروسته يې زموږ ځينو مخکښانو ته چې مور و پلار يې نه وو، دندې پېدا کړې او اوس هم زموږ په ډله کې فعاله برخه لري.

✵✵✵

نهم څپرکی

د ځان سره د ملتیا لپاره د نورو د لېوال کولو لار

یو سپارښت لیک مې درلود ، غوښتل مې پسته خانې ته د هغه د لېږلو لپاره لاړ شم، کله چې مې مامور ولیده ډېر خپه او له خپل کار نه بېزار و. دده په لیدو مې له ځان سره وویل: (سړیه ! هڅه وکړه هغه هم د ځان په شان کړې). خپل دنني غږ ته مې ځواب ورکړ(خپله هڅه کوم ،تکټ پلورونکی باید مینه پیدا کړي همدا اوس لومړی ګام اخلم). ددې لپاره چې لومړی ګام واخلم او هغه د ځان په شان کړم باید خبرې مې پیل کړې وای. له ځان سره مې وویل: (هڅه وکړه داسې زړه وړونکې خبره ورته وکړې چې په زړه یې کیني). کومه خبره به ورته په زړه پورې وي؟ دده د کار په باب خبرې چې دده ستاینه پکې وشي ! په دې سړي کې په رښتیا کوم شیان شته چې د ستایلو وړ وي او زه یې وستایم. دا ډېره ګرانه وه، ځکه هغه یو ازینی شخص و چې ما ترې دده په باب څه پوهه اخستلای شوه، او هغه هم په ظاهري ډول. په دې وخت کې ده یو حرکت وکړ چې د پام وړ و. کله چې هغه پا کټونه تلل، سر یې لږ جګ کړ، زما پام یې ځانته ورواړوه. دا موضوع د ستایلو وه، زما سترګې دده په ښکلو وېښتانو ولګېدې. زر مې ورته وویل: زړه مې غواړي ستاسې په شان وېښتان مې درلودای ! هغه راته لومړی په حیرانتیا وکتل، او بیا یې په

مات زړه یوه نرۍ موسکا وکړه او ویې ویل: اوس مې د سر وېښتان په پخواني ښه حالت کې نه دي ، پخوا تردې ډېر ګڼ وو.

ما ورته وویل چې دده وېښتان ډېر ښکلي او جلبوونکي دي او ورته توضیح مې کړه: کېدای شي، ستاسو د سر وېښتانو هغه پخواني پرتم لږ کم کړی وي، خو ته ډاډه اوسه چې اوس هم دومره ښکلي دي چې ډېر خلک یې ارمانجن دي. یو زه په خپله یم. سړی په دې خبرو ډېر خوښ شو او بې له دې چې انتظار وباسي، په خبرو یې پیل وکړ. دده وروستۍ خبره چې ما ته یې کړې وه، دا وه: ستاسو خبره سمه ده، دا چې ډېر خلک مې دو ېښتانو صفت کوي.

زه اوس دا شرط تړم، چې په دغه ورځ چې نوموړي کورته تللی وي، له خوښې به یو بل سړی و. هغه حتماً د خپلې ځوانې مېرمنې سره په دې باب خبرې کړې وي. بېله شکه ائینې ته یې کتلي وي. دا چې ډېر خوند یې اخستی وي، حتماً یې ائینې ته په کتو له ځان سره ویلي وي، رښتیا د سر ویښتان یې ښکلي دي، دا یو امتیاز دی چې نور ترې محروم دي.

یوه ورځ مې ددې ځوان په باب په یو مجلس کې کیسه وکړه ، یو چا رانه وپوښتل:(څه ګټه مې باید کړې وي، رښتیا له دې درکه هم باید ما ګټه لټولې وای؟ ومې نه غوښتل موضوع هغه سړي ته ډېره وځلوم، چې زما د ګټې تپوس یې کړی و. خو دا تاسې ته ځکه وایم چې ور نتیجه ترې واخلئ. که ځان پالنه موږ دومره ټیټ او خوار کړي چې د یو چا په زړه کې د بې لګښته خوښۍ پیدا کولو نه ډډه وکړو نو له نورو څرنګه د لګښت سره یو ځای پاملرنه وغواړو؟ که وکړای شو په لږه ستاینه مقابل لوری خوښ کړو او دا کار کوم لګښت هم نه غواړي،نو ولې له دې کاره د ګټې تمه وکړو او ځان ته څرنګه اجازه ورکړو چې وپوښتو:

(دې کار تاته څه ګټه ورسوله؟) که په رښتیا داسې قصد، تمه او غوښتنه لرو زموږ پرحال دې ډېر افسوس وي، چې موږ د ډېرو سپکو اوبې ارزښته اراوو لرونکي یوو. زه ښه پوهېږم چې که له هغه څه سره چې دده د خوښې وړ و، ما ورسره مینه نه وای ښودلې، او له لومړي سر نه مې نه وای تیار کړی اوشوق مې پکې نه وای راپارولی، د هغه څه یو په لسمه برخه مې هم ترې نه شوا خستلای چې ترې وامې خستل او حتی په دې به بریالی شوی نه وای چې خواته یې ورشم.

آیا دا خبرې په سوداګرۍ کې هم پکارېږي؟ پرېږدئ یو مثال درکړم. هانري دونووی او زامنو یې چې د ډوډۍ پخولو یو شرکت لري، هڅه کوله د نیویارک په یوه لوی هوټل ډوډۍ وپلوري، څلور کاله د هوټل مدیر پسې لاړ- راغی، هغو غونډو ته به ته،چې مدیر به پکې ګډون کاوه، او حتی هوټل کې یې یوه کوټه کرایه کړه چې د هوټل له مدیر نه یو سپارښت واخلي، خو بیا هم له ما تې سره مخ شو، هغه توضیح کوي. د انساني اړیکو په باب له څېړنې وروسته پوه شوم چې باید تکتیک بدل کړم. تصمیم مې ونیوه پوه شم چې د هوټل مدیر څه خو ښوي چا دا راته څرګنده کړه چې هغه د امریکا د هوټل لرونکو د شورا غړی و. نه یوائې غړی بلکې رئیس یې هم و، هر ځای چې به ددې ټولنې غونډه وه، دی به ورته. بله ورځ چې مې ولید ددې ټولنې د غړو په باب مې خبرې پیل کړې، نه پوهېږئ چې څومره ګرمي اوشوق پکې پیدا شو ! په منیه یې په خطبې پیل وکړ. څرګنده مې ولیده چې دا ټولنه دده اصلي بوختیا ده او خپل ټول ژوند یې ورته وقف کړی دی. مخکې له دې چې دده له دفتره ووځم، ددغه انجمن د غړیتوب کارت یې راباندې وپلوره. ښاغلی دونووې وایي: په دې منځ کې ما د ډوډۍ پلورلو هیڅ خبره ونکړه، خو څو ورځې وروسته راته د هوټل منشي تلیفون وکړ چې د

ډوډۍ نمونه او بیه له ځان سره راوړم، منشي راته وویل: نه پوهېږم چې په دې بوډا مو څه کړي دي، چې دومره دربانده مین شوی دی.

ښاغلي دونووي نتیجه داسې بیان کړه، ددې فکر وکړئ، څلور کاله په منظم ډول په دې سړي پسې وګرځیدم، هڅه مې کوله ډوډۍ پرې وپلورم، خو په دې هڅو کې مات شوم، ځکه نه پوهېدم، هغه څه شي سره منیه لري او د کومو خبرو له ویلو خوند اخلي، نوځکه که غواړئ خلکو ته ګران شئ، دا هم یو مهم اصل دی:

د هغوی سره د هغه څه په باب وغږېږئ چې هغوی ورسره مینه لري.

او که نه دا مو حق دی، چې په ژوند کې ناکام پاتې شوو او څوک مو مرستې ته راونه دانګي. که ما ته اوس څوک ووايي څه ګټه دې وکړه، ورته وایم: (ما له هغه ځوان نه یو ګران بیه شی غوښته، هغه مې ترلاسه کړ، هغه دا و چې احساس یې وکړ هغه مې خوښ کړې دی. ما ددې انتظار نه درلود چې هغه راته خدمت وکړي، تاسو هم پام وکړئ، که همداسې احساس زموږ په ذهن کې یو محوري حالت ونیسي، خپلې ځلیدنې ته به دوام ورکړئ).

د انساني سلوک په اړیکو کې یو مهم قانون شته چې که موږ یې ومنو، کله به هم نا آرام نه شوو. ددې قانون په منلو به ډېر دوستان پیدا کړو او تل به خوښ واوسو، خو همدا چې دا قانون پرېږدو، په یو لړ جنجالونو به واوړو، هغه قانون دادی:

تل داسې کار کوه چې بل لوری فکر وکړي ډېر مهم دی.

څرنګه چې مخکې مې هم د پوهاند جان ډیوي خبره راوړې وه چې، (**په بشر کې د ځان د مهم ګڼلو مینه تر ټولو ژوره او زیاته ده**). **پوهاند جمز وایي،**

«د بشر په طبیعت کې تر ټولو ژوره انګېزه داده، چې د ستاینې وړ وګرځي، دا انګېزه پر حیوان باندې د انسان د لوړوالي نښه ده، همدې انګېزې د تمدن د منځته راوړنې اسباب جوړ کړي دي».

فیلسوفانو په زرګونو کاله هڅې کولې د انساني اړیکو لپاره قوانین جوړ کړي، په دې باب د دوی د تفکراتو محصول همدا یو اصل و، هغه هم نوی نه دی او لرغونوالی یې د تاریخ لرغونوالی ته رسېږي.

زردشت هغه درې زره کاله مخکې خپلو لارویو ته ښودلې دی، کنفوسیوس ۲۴ پېړۍ مخکې چینایانو ته وښوده، لاوتسه د هان په دره کې خپلو شاګردانو ته زده کړ، بودا هم تر زرګونه کاله مخکې هندوانو ته هغه ښوونه کړې وه، حضرت عیسی (ع) هم دوه پېړۍ مخکې د تړو په غونډیو کې دا فکر خلکو ته بیان کړ، په نړۍ کې همدا تر ټولو مهم قانون دي.

د نورو سره داسې سلوک وکړه چې غواړې نور یې درسره وکړي. [زموږ ستر پیغمبر خاتم النبین حضرت (ص) هم همدغه مفهوم په داسې بشپړ کلام کې ویلي چې بل ساری نلري: [«**څه چې ځان لپاره غواړې، د بل ورور لپاره یې هم وغواړه**». ژباړن]

تاسو غواړئ خواو شا خلک مو وستایي؟ ستاسو د خوښې وړ کړنه وکړي؟ او ستاسې رښتیني ارزښت ته درناوي وکړي؟ تاسو غواړئ په خپله کوچنی نړۍ کې د مهموالي احساس وکړئ؟ تاسو نه غواړئ له غرض نه ډک بې ارزښته تملق واورئ، بلکې در ښتیني او صمیمي ستاینې او تشویق غوښتونکي یاست؟ تاسو غواړئ ملګري او

دوستان مو ستاسو صمیمانه ستاینه وکړي اوپه دې باب سخې واوسي؟

پربېږدئ پورتنی طلایي قانون ومنو او له نورو سره هغسې چلند وکړو چې موږ يې د ځان په باب غواړو. څه دول ؟ څه وخت؟ ځواب يې دادی: هر وخت هرځای کې. مثلاً ما درادیو سیتي (Radio city) د اطلاعاتو د برخې له مسئول نه تپوس وکړ. د هاریسون د کار د دفتر نمره څو ده؟ هغه ډېر ورو ماته ځواب راکړ. هاریسون، (ځنډ)، اتلسم پوړ، (ځنډ) ۱۸۱۲ کوټه، زه ترې روان شوم خو زر بېرته وروګرځېدم او ورته ومې ویل: (د هغې لارې په خاطر چې تا د پوښتنو د ځواب لپاره ټاکلې ده، مبارکي درته وایم، ستاسې لارښوونه ډېره دقیقه او بشپړه ده، تاسو دا کار د يو هنرمند په شان وکړ، دا غیر عادي کار دی). دده څېره له خوښۍ وغوړېده، ده راته روښانه کړه چې ولې يې په هره خبره کې ځنډ وکړاو و لې يې هره کلیمه په خپل ځای وویله. زما د تشویق خبرې ددې سبب شوې چې هغه ټوله ورځ هسکه غاړه وګرځي. هغه ورځ چې زه پورته ختم، احساسوله مې چې د ټول بشر په نېکمرغۍ کې مې لازم زیاتی راوستی دی.

د ستایلو او قدر کولو پر فلسفه د عمل لپاره دا حتمي نه ده، چې تاسو دې دفرانسې دسفیر یا د کومې ادارې مشر یاست، تاسو کولای شئ ددې طریقو په عملي کولو هره ورځ نه منونکې بریاوې وګټئ. مثلاً که اشپز درته د سره کړې کچالو پرځای چې تاسو ترې غوښتی و، بل ډول پوخ شوی کچالو راوړي، تاسو ورته ووایئ. وبښئ لږ زحمت درکوم ما سور کړی کچالو غوښتی و !. څرګنده ده چې هغه به درته ووايي: (نه هیڅ تکلیف نه دی) ! دا چې تاسو د هغه درناوی وکړ، هغه به په خوښۍ ستاسو امر ومني، لنډې جلمې لکه (وبښئ)، (مزاحم مو شوم) او

(دمهربانۍ له مخې ممکنه ده؟) (خوښه موده چې لطفاً) او (مننه) د داسې غوړو په شان دي، چې د ورځني ژوند ځرخونه صيقلوي او د تربيې او نجات دليل هم دی، يو بل مثال به راوړوو:

آيا تاسو دکين رومانونه لوستي دي؟ کين د يوه اهنګر زوی و، اته کاله ښوونځی يې لوستی و، خو چې مړ کېده، د نړۍ ترټولو شتمن اديب و. دده پرمختيا داسې پيل شوه: دا چې هغه د شعر سره مينه لرله، د ډانټه ټول شعرونه يې ولوستل، د ډانټه د شعرونو په ستاينه کې يې يوه وينا وکړه او ډانټه ته يې ولېږله. ډانټه ډېر خوښ شو، حتماً به يې له ځان سره ويلي وي: (يوځوان چې زما د فکرونو او شعرونو سره دومره مينه او ښه نيت لري، حتمي به ښه استعداد لري). نو ځکه ډانټه ددې آهنګر هلک نه وغوښتل لندن ته ورشي او د هغه ځانګړی ليکونکی شي، دا کړنه د کين په ژوند کې يو عاطفې ټکی شو. ځکه په نوي پست کې هغه دا چانس پيداکړ، چې له مشهورو اديبانو سره وپيژني، د هغوی په مشوره يې داسې ميدان ته ورودانګل چې نوم يې د ادبياتو پر آسمان ځلاند وکښل شو، کور يې په (ايل اف مان) کې د نړۍ د توربستانو دمه ځای شو، دومره شتمني چې هغه وخت يې دوه نيم ميلونه ارزښت درلود، ترې پاتې شوه. رښتيا که ده هغه وينا نه کولای، امکان يې نه و چې په نيستۍ او ورک نومۍ کې پاتې شي او هيڅ نوم پرې نږدي.

د زړه له تل څخه د راوتلي صميمانه تقدير اوستايلو ستر ځواک دومره دی. ډانټه ته ځان مهم ښکارېده او دا عجيبه نه ده، هر څوک ځان مهم ګڼي، هغه هم ډېر مهم.

اناتول فرانس وايي (**هر څوک ځان دنړۍ محور ګڼي**). ملتونه هم دغسې فکر لري، آيا تاسو فکر کوئ پر يو جاپاني لوړ ياست؟ دا رښتيا ده چې جاپاني بيا ځانونه تر تاسو ډېر لوړ ګڼي. که يو سخت دريځی جاپانی وګورئ، چې يوه جاپانۍ جنۍ له يوه سپين پوستي امريکايي سره

ګډېږي، ډېرسخت په غصه کېږي. آيا تاسو ته ځان تر هندوانو لوړ ښکاري؟ دا خو هغه امتياز دی، چې تاسو خپل ځانته ورکړی دی،خو خپله هندوان، په ميلونونو هندوان ځانونه تر تاسو دومره لوړ ګڼي، چې که حتی ستاسو سيوری يې پر خوړو ولوېږي، هغه خواړه ناولي (نجس) ګڼي او نه يې خوري. اسکيمو ګان هم داسې دي، اسکيمو ګان خپلو هغو کوڅه ډبو او بې کارو ته چې د هيڅ کار نه وي، سپين پوستي وايي او دا کليمه ورته تر ټولو ډېره سپکوونکې ده.

هر ملت ځان پر بل ملت لوړ ګڼي او همدا احساس وطنپاله زېږوي، او بيا جګړې او جنګونه. بربنډ حقيقت دادی چې هر انسان چې تاسو ګورئ، په يو ډول درنه ځان لوړ ګڼي، او د هغه زړه ته د ورننوتو ډاډمنه لار داده چې د هغه په خپله کوچنۍ نړۍ کې د هغه اهميت ومنئ. خو دا بايد ساختګي نه وي، بلکې په رښتيا او د صميميت له مخې وي، امرسون به ويل: «**هرڅوک په يو څه کې تر ما لوړ دی، زه غواړم هماغه ترې زده کړم**». ددې کيسې غم زېږوونکی حالت دادی چې زياتره هماغه خلک چې تر ټولو لږ حق لري، ځان يو څه و ګڼي تر ټولو زيات خپله داخلي بيوسي په ادعاګانو او له شور او چغو ډکه ځان ښودنه (چې ډيره کرکجنه وي) ښايي.

لکه څنګه چې شکسپير وايي: «**<u>ای انسانه، ای مغرور انسانه ، ته تر اسمان لاندې د لږ قدرت په پيدا کولو داسې څه کوې چې پرښتې ژړوي</u>**».

زما د ټولګي يو شاګرد څه موده مخکې لانګ ايلند ته د خپلې مېرمنې سره لاړ، چې خپل خپلوان وګوري، ښځې هغه له خپلې زړې ترور سره پرېښود او خپله د نورو خپلوانو کره لاړه. دا چې دا ښاغلی پوهېده څنګه د ستاينې او تقدير اصول وکاروي او په لويو مجلسونو کې وينا وکړي، ښه وګڼل له زړې ترورۍ يې پيل کړي، کورته يې خواو شا وکتل

چې ووینې څه شی پکې ښکلی دي، چې رښتیا د ستایلو وړ وي، د ترور نه یې وپوښتل: لکه چې دا کور په ۱۸۹۰ جوړ شوی دی؟ هغه وویل: د اکور ماته هغه کور رایادوي چې زه په کې زېږېدلې یم ، دا ډېر ښکلی کور دی، ښه جوړ شوی دی، کوټې یې لویې دي، لکه چې پوهېږئ اوس څوک داسې کورونه نه جوړوي. زړې بوډۍ مې وینا ومنله او ویې ویل: رښتیا وایې اوسني ځوانان ښکلو کورونو ته ډېر فکر نه کوي، هغوی څه غواړي؟ یو کوچنی اپارتمان او یو بریښنایي یخچال او بیا په موټر کې ها خوا دې خوا ګرځېدل. هغې چې د تېرو یادونو یاد یې اواز لړزوه، دوام ورکړ: دا یو خیالي کور دی او مینې جوړ کړی دی، ما او مېړه مې کلونه ددې خوبونه لیدل، په جوړولو کې یې مو له مهندس نه مرسته وانه خسته، خپله مو طرحه جوړه کړه. وروسته ورته تروری ټول کور وښود ، او ټول هغه شیان چې په سفرونو کې یې اخستي او د ځان په شان یې ساتلي وو، یو یو وروښودل، دا شیان عبارت و له کشمیري شال، انګلیسي د چای څښلو سامان، چیني لوښي، فرانسوي بسترې او چوکۍ، استرلیایې تابلو ګانې او هغه وریښمینې پردې چې یو مهال د فرانسې په لویه کلا کې ځوړندې وې. دا ښاغلی وایي چې کله یې دا ټول شیان راوښودل، ګراژ ته یې بوتلم یو نوی موټر یې راوښوده. بوډۍ غلې وویل: مېړه مې راته تر مړینې لږ مخکې دا موټر واخیست، له هغې ورځې چې هغه مړ دی، بیا پکې نه یم ناسته، دا چې ستاسو ښکلي اوپه زړه پورې شیان خوښېږي غواړم تاسو ته یې تحفه درکړم، هغه ورته وویل: (تروري ! تاسو ما مه خجالت کوئ، زه خو ستاسو سخاوت ستایم، ، خو نه شم کولی تحفه مو ومنم، زه حتی ستاسو خپلوان نه یم اوبل دا چې زه یو نوی موټر لرم، تاسو ډېر خپلوان لرئ، کوم یوه ته یې ورکړئ). بوډۍ چغې کړې (خپلوان؟ هو خپلوان مې شته خو منتظر دي زه مړه شم او دوی مې موټر واخلي، خو دوی به یې وانخلي). ما ورته وویل: (که داسې نه کوئ نو

ویې پلورئ). چغه یې کړه (خرڅ یې کړم ، څه فکر کوې دا به خرڅ کړم ؟ څه فکر کوې ددې زور لرم چې پردې پکې سواره ووینم ؟ دا مې د مېړه یادګار دی، زه یې د پلورلو خوب هم نه وینم ، غواړم تاسو ته یې درکړم ځکه ستا ښکلي شیان ډېر خوښېږي). هغه غوښتل موټر وانخلي، خو د ښځې احساسات تېپي کېدل، نو نه یې شو کولای وایې نخلې. دا بوډۍ چې یواځې یې په یوه لوی کور کې له کشمیري شالونو، فرانسوي انتیکو سامانونو او چیني لوښو سره ژوند کاوه، لږ ناز، ستاینې او توجه ته اړه وه. هغه یو وخت ځوانه او ښکلې وه، ډېرو غوښتله، یو مهال یې د مینې په زور یو کور جوړ کړ او د نړۍ له هر ګوټ نه یې ښکلي شیان پکې راټول کړي وو، خو اوس د زړښت پر مهال یو پوټي مینې ته اړ وه ، دوستانو او اشنایانو یې ورسره دغه مینه نه وه کړې، خو ناڅاپه لکه په ورانه مېره کې چې ورته بهانده چینه پیدا شي، هغه څه چې یې غوښتل بیا یې موندل، او له ډېرې حق پیژندنې نه یې، ونه شو کړای له یو موټر پرته بل شی ددې مینې په بدل کې ورکړي.

یوه بله بېلګه وګورئ: دا کیسه زما د کورسونو ګډون کوونکي دونا ماوهون د یوې ودانیزې موسسې مشر کړې ده: (لږ وروسته تر هغې چې د [څرنګه کولای شو یو دوست پیدا کړو اوپه نورو نفوذ وکړو] تر عنوان لاندې وینا مې واورېده، د یو مهشور قضایي وکیل د کور د نقشې په جوړولو لګیا شوم، وکیل له کوره را ووت اوپه دې باب چې کوم ځای باید بوټي او ګلان کېښول شي، ماته یې ځینې وړاندیزونه وکړل. ما و رته وویل: (ښاغلی قاضي صیب، تاسو ډېره ښه مشغولتیا لرئ، ستاسو سپی مې ډېر خو ښ شو او ماته چې معلومه شوه ستاسو سپی هر کال په میسون میدان کې دایرېدونکې سیالي ګټي). ددې کوچنۍ ستاینې اغېزه له حده ډېره وه، قاضي وویل: (هو ! د دوی سره تل تفریح کوم، خوښه مو نه ده، چې د اوسېدو ځای یې دروښیم؟) هغه

یو ساعت په دې تېر کړ، چې خپل سپی د هغو جایزو سره ماته و ښیي چې وړې یې وې. هغه یې حتی شجزه نامه راوړه او د هغه اغېز په باب یې بحث وکړ، چې وراثت یې د هغوی پر هوښیارۍ او ښکلا لري. په پای کې یې راته وویل: (کو چنی زوی لرئ؟) ما ورته وویل: (هو لرم یې). ویې ویل: (د هغه نه خو ښیږي چې یو سپی ولري؟) ومې ویل: (ولې نه ډېر په توپونو به هم راشي او له خوښۍ به یې غمبوري سره شي). قاضي وویل: (ډېر ښه چې داسې ده، نو یو کوکری تاسو ته ښښم). وروسته یې په دې پیل وکړ چې څرنګه کوکري ته خواړه ورکړم، لږ غلی شو او بیا یې وویل: زما لارښوونې به درنه هېرې شي نو ځکه هغه درته په کاغذ لیکم. کورته ننوت، د کوکرې شجره نامه او اړوند لارښوونې یې چې د کوکري د خوړو او ساتنې په باب یې ټیپ کړې وې، راوړې او رایې کړې. دغه کوکري ۱۰۰ډالره ارزښت درلوده، پردې سربېره یې خپل یونیم ساعت وخت دې ته ورکړ چې ما سره وغږیږي. دا ټول ددې لپاره وو، چې ما یې د صمیمیت له مخې مشغولتیا ستایلې وه.

د ستاینې دا ښه صفات تاسو په کورونو کې هم کارولی شئ. ستاسو مېرمن حتماً د ځینو ښو صفاتو لرونکې ده، تاسو چې له هغې سره واده کاوه، حتماً مو پکې څه خوښ شوي و، خو اوس مو څو ځل هغه ستایلې ده، رښتیا ووایئ څو ځل ؟

څو کاله مخکې د ماهیانو ښکار پسې تللی وم او د کاناډا په درو کې یوائې په یوه خېمه کې اوسېدم.د لوستلو لپاره چې یوازینی شی پیدا کېده، سیمه ییزه ورځپاڼه وه. په دې ورځپاڼه کې مې ببلا ببل خبرونه او د دوورټي دېکس یوه مقاله ولوسته. دا مقاله دومره ښه وه چې هغه مې له ورځپاڼې قیچې کړه او ځان سره مې وساتله. ده لیکلي وو: (له هغو

نصیحتونو چې ناوو ته کېږي، سترې دی، یو څوک باید پیدا شي زومانو ته دا نصیحت وکړي).

(اول يې زده کړه ، بيا يې کوزده کړه). تر واده مخکې د یوې ښځې ستایل او صفت کول داسې موضوع ده، چې د اشخاصو په شخصي لېوالتیا پورې اړه لري، خو تر واده وروسته ستایل او نازول ضروري کار دی، او د شخصي ساتنې د لاسته راوړنې وسیله ده. واده د صفا او خلوص نه ډېر د دیپلوماسۍ میدان دی. که غواړئ هره ورځ د شاهانو په شان خواړه وخورئ، هېڅکله دخپلو مېرمنو د کور کار مه غندئ او یا د هغې او بل چا د اشپزۍ زړه تورونکې پرتلنه مه کوئ، بلکې برعکس د هغې ستاینه وکړئ، دا ورته ووایئ چې، د داسې ښځې سره مو واده کړی، چې د ونوس په شان ښکلې، د مېترا په شان هوښیاره او د میري آن په شان لایقه ده. حتی کله چې کباب د څرمن په شان او مانښامنۍ د سکروټې په شان وي او له ستنډرډ سره برابر نه وي، په دې صورت کې به مو مېرمن ځان د نغري خواته قرباني کړي. هغه عالي حالت ته ځان ورسوئ چې تاسو ورته په نظر کې نیولی دی. دا کار نا څاپي مه کوئ، ځکه په تاسو باندې بدګمانه کېږي، نن یا سبا شپه ورته یو ګل او څو پاکټه شیریني راوړئ، کله ورته لږه موسکا او څو له مهربانۍ ډکې خبرې هم وکړئ. که ښځو او خاوندانو داسې کولای، نو دا اوس چې په شپږو کې یو واده په طلاق پای ته رسي، داسې به نه وه. څنګه به د ښځو مرسته جلبوئ؟، دوورتي ډیکس وایي: هغه د یو داسې سړي سره مرکه وکړه چې د ۲۳ ښځو نه يې د بانکي حساب ګډون اخستی و. (دا مرکه يې ورسره په زندان کې کړې وه). ده ترې پوښتلي و، تا څرنګه دغه ښځې جذب کړې؟ هغه ځواب ورکړ: ډېر آسان کار دی، هرکله چې غواړئ د یوې ښځې مرسته جلب کړئ، لومړی د هغې په باب خبرې وکړئ د نارینه و په باب هم دا تکتیک بریالی دی. ډیسرائیلي یو ډېر

لوی سړی و، چې د انګرېز پر امپراطورۍ یې مشري کوله، وایي: (**له یو سړي سره د هغه په باب خبرې وکړئ هغه به ساعتونه ستاسو خبره واوري**).

تاسو ډېره موده دا کتاب ولوست. کوشش وکړئ چې د ستایلو د فلسفې اصول ډېر د خپلو نژدې اشنایانو په باب وکاروئ. زر به یې نه باوریدونکې اغېزې ووینئ. بیا هم که غواړئ خلکو ته ګران واوسئ، لاندې لارښوونه پلې کړئ.

(**داسې کار وکړئ چې بل لوری ځان مهم احساس کړي، دا کار د صمیمت له مخې وکړئ**).

د دوهمې برخې لنډیز

د نورو د دوستی د جلب لپاره شپږ لارې:

1. هرچا ته مینه وال شئ.
2. موسکا وکړئ.
3. د اپه یاد ولرئ چې یو سړی ته خپل نوم تل تر ټولو مهم او تر ټولو خوږ غږ دی.
4. ښه اورېدونکی اوسئ، نور وهڅوئ، د ځان په باب وغږېږي.
5. د هغه څه په باب وغږېږئ چې بل لوری ته مهم وي.
6. داسې کار وکړئ چې بل لوری ځان مهم وګڼي او دا کار د صمیمت له مخې وکړئ.

✲✲✲

د ربیمه برخه

له ځان سره د نورو د یونظري کولو ۱۲ ګوني لارې

لسم څپرکی

دا تمه مه کوئ ، چې په خبرو اترو (مباحثه) کې په سلو کې سل بریالي شئ

له نړیوالې جګړې ډېره موده وروسته تېره شوې وه چې یوه ورځ مې په لندن کې له ارزښت ډک درس زده کړ. پر هغه مهال زه د سرسمیت کار کوونکی وم. دغه ښاغلی د جګړې پرمهال په فلسطین کې د استرلیا یو ډېر تکړه او تر ټولو ماهر پېلوټ و. د سولې تر اعلان وروسته هغه په دېرش ورځو کې له ټولې نړۍ راوګرځېد ، او په خپل دې کار یې خلک په اریانتیا کې ډوب کړل. تر ده مخکې دا مهم کار چا نه و سرته رسولی او ځکه دده دې زړور کار ډېر لوی تاثیر وکړ. د استرلیا دولت ددې اقدام په بدل کې پنځوس زره ډالره جایزه ورکړه، د انګلستان پادشاه د (شوالیه) په په لقب وویاړه، او څو موده یې هماغه دریځ ورکړ چې په امریکا کې یې درلود.

یوه ورځ زه هم په همغه مېلمستیا کې وم چې ددې زړور پیلوټ په ویاړ جوړه شوې وه. د ما ښام ډوډۍ خوړلو پرمهال یوه ښاغلي چې زما څنګ ته ناست و ، راته یوه خندونکې کیسه وکړه، چې دا یوه جمله مې له هغې نه په یاد ده. **یو داسې خالق شته چې زموږ سرنوشت لیکي ، کارونه زموږ دغوښتنې او امر پرېنا نه ترسره کېږي، ځکه دهغه مشیت زموږ تر ادراک لوړ دی.** راوي ددې جملې تر ختم وروسته وویل: دا دسپېڅلي کتاب جمله ده. ما ورته وویل دغه جمله په لږ تغیر انګریز شاعر ویلیام شکسپیر هم ویلې ده، ما چې ورته دا وویل ، هغه وو یل: چا؟ دا جمله د شکسپیر ده؟ دا هیڅ نه شي کېدای، څه چې مې وویل زه په هغه پوره باورلرم، زما دې بلې خو اته یو بل سړی ناست و ، چې کلونه یې د شکسپیر په اثارو کې څېړنې کړې وې او اکثره یې په یاد وو ، کله چې زما د مخاطب سرزوري تر حده واو ښته، نو له ده مې وغوښتل، ښاغلیه ! تاسو د شکسپیر د اثارو په باب ډېره مطالعه لرئ؟ هغه سر د تائید په ډول و خوزاوه، ما دوام ورکړ، دا ښه ده چې قضاوت تاسو ته پرېږدو ، دې بل لوري هم ومنله او ویې ویل سمه ده دا ډېر د زیاتو معلوماتو خاوند دی. ښي اړخ دوست مې دمېز لاندې په پښه زما پښه وخوزوله او راته ویې ویل : ستاسو خبرې مې واورېدې، ددې ښاغلي خبره سمه ده، ته اشتباه کوې، دده دغه وینا په هماغه کتاب کې راغلې ده. دا جمله په مستقیم ډول شکسپیر پورې اړه نه لري، زه د هغه د پښې د فشار نه پوهېدم چې باید غلی شم. په لار کې مې خپل ملګري ته وویل: (ته خو پوهېدې، ولې دې دا کار وکړ؟) ملګري مې وویل: (زه پوهېږم دا جمله د هاملت د ننداري د پنځمې پردې په دویمه صحنه کې ده، خو ګرانه دیله ! موږ د څه شي مجلس ته بلل شوي وو ، دا پروګرام نه و ،چې د چا د سهوې د ثبوتولو کار وکړو ، ته څه فکر کوې چې که هغه سړي ته دې ثاتبه کړی وای چې د غه جمله د شکسپیر ده نو هغه به درنه خوښ شوی وای او مننه به یې کړی وای چې تایې سهوه ثبوت کړې ده؟

څه تاوان یې درلود چې د هغه ابرو وساتم؟ هغه خو د زړه له کومې ستا نظر نه و غوښتی او نه یې څه اړتیا لرله، څله مو ورسره بحث کړی وای؟)

زما دې دوست چې څو څو ځلې یې ما ته لار ښوولې ده په ډېره تواضع یې دا وار هم دغه کار وکړ، چې معلوما ت یې د مطالعې له لارې لاس ته راوړي دي. دغه شیبه یې په داسې نرم اواز چې زما د ځوربدنې سبب هم نه شي وویل: تل له مباحثو لېرې ګرځه، د هیچا نه خوښېږي، په مباحثه کې ناکام شي. ملګري مې وویل: ددې جملې ویونکی مړ دی، خو اثر به یې تلپاتې شي، ځکه یو لوړ حقیقت ته یې پام شوی دی.

په ځوانۍ کې مې تل له خپل ورور سره بحث کاوه، دا هغه وخت و چې لا په پوهنتون کې نه وم شامل شوی او د منطق او مناظرې له فن نه مې هیڅ معلومات نه درلودل. پوهنتون ته تر تللو او د منطق او مناظرې پر اصولو تر پوهېدو وروسته به بیا هم د مباحثو غونډو ته تللم، د پوهنتون تر پای ته رسولو وروسته مې تر ډېره د مناظرو درس ورکاوه او په ډېرشرم باید ووایم چې غوښتل مې په دې باب یو کتاب ولیکم. دا چې تر دغه وخته مې ډېرې مناظرې اورېدلې وې، ډېر انتقادونه مې کړي وو، د ځان په باب مې د زرګونو مناظرو نتیجې درلودې او تحلیل او تجربه کړې مې وې. ددغو مناظرو، اورېدو، لیدو او لوستلو نه مې چې تر ټولو ښه نتیجه اخستې ده، دا ده چې په مناظره او مباحثه کې د برې یوازینۍ لار له هغې نه ډډه کول دي اوبس. (**هماغه ډول چې له ناتارونو او زلزلو نه وېرېږئ او ترې تښتئ، د غسې د مباحثې او جنجالي بحث نه هم وتښتئ**).
د پورته نظر په توضیح کې مو پام وي چې په هېڅ ډول نه شو کولی په مباحثه کې بریالي شو، په بله وینا په مباحثه کې بری نشته ، که په

مباحثه کې ناکام شوئ، څه مولاس ته نه دي راوړي اوکه بريالي هم شوئ ، بيا هم ناکام شمېرل کېږئ. و به پو ښتئ، ولې؟ نو لاندې ټکيو ته ځير شئ:

داسې وګڼئ چې د بل لورې سره مو په مباحثه کې له حنجرې نه لوړې-لوړې چغې راويستې او هغه مو مات شوی وګاڼه او دامو ثاتبه کړه چې مات شوی يوناپوه دی. بيا يې څه؟ تاسو به ډېر خوښ شوي ياست؟ څه نتيجه ورکوي؟ هغه ته مو ثاتبه کړ چې تر تاسو ټيټ دی ! په دې خو مو د هغه غرور ټپي کړی او هغه ستاسو پر بري قهرېدلی دی، وروستۍ پايله به داوي.چې د نورو د ګروهې (عقيدې) په بدلولو کې به مو هڅه بې ځايه او چټي وي، ‹**ځکه هغه به ستا د غوښتنې پرضد پر خپل نظر نور هم ټينګ شوی وي**›.

د بيمې يو شرکت د خپلو کارکوونکو لپاره لاندې جمله د يوه سرمشق په توګه کاروله: **بحث مه کوئ**!

د نورو د پوهولو لار مناظره او بحث نه دی، د نورو قانع کول دې پورې اړه نه لري. د انسان فکر په بحث او جدال نه شو بدلولای.

څو کاله مخکې د پاټريک اوهر په نوم يو ايريلندی زما د کورسونو شاګرد و. دی په په ډېره مينه ټولګي ته راته، ښاغلي اوهر د ډېرو معلوماتو سره سره د بحث او مناظرې سره يوه ليونۍ مينه درلوده. دده په خپله وينا هغه يو مهال موټر چلوونکی و ، بيا يې موټرې پلورلې، دا ددې لپاره زما ټولګي ته راغلی و ، چې داسې څه ورو ښايم چې هغه په خپل نوي کار کې بريالي شي. زه ډېر ژر پرې پوه شوم چې د بحث ډېر سخت پلوی دی اوطبعاً غواړي په بحث کې بريالی هم وي، او حتی

غواړي د خپل پېرودونکي سره هم بحث وکړي. ددې فکر تاسو وکړئ، يو بېچاره چې دده نه اخستي ماشين کې يې څه عيب پيداکړی وي او ښاغلي اوهر ته يې وواييي نو ښاغلي اوهر ورته سور او شين کېږي او غواړي چې پيرودونکی له مرۍ نه ونيسي. ښاغلی اوهرماته وويل: «**البته په دې وروستيو ورځو کې به په بحثونو کې ډېر ښه بريالی کېدم**». ډېر راته پېښ شوي دي چې کله به د يو چا د دفتر نه راووتم، ځان سره به مې وويل، ددې بې عقل حق مې په لاس کې ورکړ، په موضوع مې يې سر ورخلاص کړ. دا د ډاډ خبره ده چې پرې بريالی شوم خو ومې ونه شو کولی څه پرې خرڅ کړم !.

د ښوونکي په توګه زما لومړنۍ ستونزه دانه وه چې زه ده ته خبرې زده کړم، ما بايد څنګه کړی وای هغه له بحث او جګړې نه راوګرځوم. ده ته د ښوونې لار ډېره ګرانه ووهل شوه، خو پايله يې ښه وه، څکه چې ښاغلی پاتريک اوس دنيويارک د وايټ موټرز د شرکت يو ډېر مهم پلورونکی دی. هغه څرنګه بريالی شو دا دريځ تر لاسه کړي؟ کيسه دده له خپلې خولې اورو: (اوس چې د اخستونکي کوم داسې دفتر ته ځم چې راته وواييې، که دا موټر وړيا هم راکړې نه يې اخلم، ځکه هوډ مې کړی يو هايوسينټ موټروا خلم، نو زه ورته وايم: که دغه واخلې هم خپلې پيسې دې بېځايه له منځه نه دي وړي، ځکه هغه يو د اعتبار وړ شرکت کې جوړېږي، پلورونکي يې هم ښه او د اطلاعاتو لرونکي خلک دي). له ښاغلي پاټريک نه مې وپوښتل، دا مسئله ورسره ولې مطرحوې؟ او د خپلو پرځای د بل د مالونو ستاينه کوې؟ هغه وويل: ددې لپاره چې هغه غلی کړم او د مباحثې او جدل لپاره ځای پرې نږدم، ځکه هغه خو لومړی ماته ويلي چې د رقيب مال ښه دی او تيار دی له خپل نظر نه دفاع وکړي، خو زه چې دده د خبرې په تائيد مخکې ځم، د مباحثې لپاره ځای نه پاتې کېږي. زه بيا موضوع بدلوم او په مناسبه

موقع کې د خپل شرکت د موټر د ښېګڼو په باب پيل کوم. پخوا به مې په داسې وختونو کې د رقيب د مال په غيبت او بد ويلو کې زياتی کاوه او خبره مې جنجال ته رسېده، په ډېر افسوس اوس پوه شوم چې د خپل ژوند څو ډېرښه کلونه مې په بحث او جنجال تېرکړي دي، خو اخر راته تاسو زده کړل، چې بحث ونه کړم او خوله پټه کړم، عجب دا چې د پټې خولې ګټه راته ډېره ده. د مشهور مفکر بنيامين فرانکلين نظر به په دې باب ولولو:

کېدای شي د بحث او جدال په نتيجه کې کله کله بری تر لاسه شي، خو دا بری برسيرن دی او ځکه اوس نو دې دوه لارو کې کومه ټاکئ؟
۱: برسيرن (ظاهري) بری.
۲: د نورو د همکارۍ جلبول.
دا هم مه هېروئ چې کولای شئ دواړه ترلاسه کړئ او په يوه تېږه دوه مرغۍ وولئ.

يو ځل د بوستون اقتصادي موسسې لاندې قطعه چاپ کړه چې وروستۍ نتيجه يې مهمه ده. ‹**دا کېدای شي تاسې حق په جانب واوسئ او په مباحثه کې بری وګټئ، خو دا چې له دې لارې د نورو نظر نه شئ جلبولای، هيڅ ګټه درته نلري، او دا کار په مناظره کې له ماته خوړلو سره هيڅ توپير نه لري**›. تر ډېر ژوند اوسياسي هلو ځلو ورسته اوس پوه شوم چې د مناظرې له لارې پر ناپوهۍ بری ناشونی دی، نه يوازې ګرانه، بلکې ناشونی ده، چې د مناظرې په وسيله خلک مغلوب کړئ.
دا مه هېروئ چې له پوه نه نېولې تر ناپوه او جاهل پورې هيڅوک به حاضر نه شي ستاسو نظر ته تسليم شي، کنسټانټ د ناپلیون د خدمتګارانو مشر چې د ناپليون له ښځې ژوز فين سره تر هر چا ډېر نزدې و، (د ناپيليون کورنی ژوند) کتاب کې ليکي: سره له دې چې په

لوبه کې ډېر ماهر وم، خو تل مې داسې لوبه کوله چې ژوز فین لوبه وګټي، ځکه زما دې کار هغه ډېره خوشالوله). پرېږدئ چې په کورنیو اوسوداګریزو اواداري مباحثو کې زموږ مقابل لوری پرموږ بریالي شي. د یو پوه وینا ده: (**کینه اوکرکه هیڅ کله په کینه اوکرکه نه وینځل کېږي، بلکې په مینه مینځل کېږي**).

اشتباه هم په بحث او جدال پای نه مومي، بلکې سیاست ته اړه لري، سړی باید د نورو له سترګو مسایلو ته وګوري. لنکلن یوه ورځ یو ځوان افسر په دې ملامت کړ چې له نورو نظامیانو سره یې بحث کاوه، ورته ویې ویل: هرڅوک چې د پرمختګ څوکې ته رسېدل غواړي، د جنجال لپاره به وخت ونلري. جنجال سړی تند خویه، اورنی مزاجه اوشډل کوي او ددې ټولو اعمالو نتیجه دده له لاسه د اعصابو کنټرول خارجوي، په داسې حال کې چې تاسو پرحق هم یاست، په جنجال کې له خپل حق نه تېرشئ، دا حق نورو ته ورکړئ، دا ښه ده چې لار بدله کړئ او پر خپل غرور په اتکا سره په غه لار لاړ شئ، چې ځیرونکي سپي مو پښه ونه چیچي.

نو ځکه که غواړئ نور له ځان سره په یو نظر کړئ، لاندې لارښوونه پلې کړئ.

په مباحثاتو کې د برې تر ټولو ښه لار داده چې په مباحثاتو کې برخه وانخلو.

✲✲✲

یوولسم څپرکی

د دښمن جوړولو طریقه، د دښمن جوړولو د لار مخنیوی

روزولت د امریکا جمهور رئیس یو مهال اعتراف وکړ (**که په سلو کې پنځه اویا کارونو کې مې د ښېګڼې لار وهلې وي باید ځان نېکمرغه وګڼم**).
که موږ په سلو کې پنځه پنځوس په کارونو کې سم چلیدلي یوو، نو نه یوازې باید پر ځان باور ولرو، بلکې ډېر بریالي خلک به یو. که٪ **۵۵** کارونه مو سم وي، نو کولای شئ داسې تجارت وکړئ چې د ورځې یو میلیون ډالر وګټئ او له یوې ښکلې پېغلې سره واده وکړئ.

انسان له خطاوو سره ملګری دی، ښه سړی هغه دی چې د غلطیو سلنه یې کمه وي. همدې نظر ته په درناوي، آیا خوښه موده، ستاسو غلطۍ درته مخامخ وویلی شي؟ زما خو دا هیڅ نه خو ښېږي، خو کله ددې اړتیا وي، چې سړی ځینې خلکو ته د هغوی اشتباهګانې وروښايي. په داسې وخت کې باید څه وکړو؟ په اجباري شرایطو کې کله داسې کېدای شي، چې په یو کتلو او د وینا د طریقې په بدلون د بل لوري اشتباه یا غلطي ور وښایئ. که چا ته ووایئ، په غلطه لار روان دی، ګرانه ده چې درسره ویې مني، ځکه تاسو د پیغور په تېره څوکه د هغه پر معلوماتو، شخصیت، درناوي او غرور یوه ضربه وارده کړې او په مقابل کې هغه هم غواړي دغه خبره جبران کړي، هغه لا تر اوسه دې درجې ته نه دی رسېدلې چې په ناروا کار یا فکر کې یې څه بدلون

راشي، تاسو (**که د افلاطون او ارسطو ټول حکمت هم ورته د دليل په شکل وړاندې کړئ، بريالي به نه شئ د هغه نظريه بدله کړئ، ځکه د هغه ټپي شوي احساسات چې تاسو يې سبب شوي ياست، ددې اجازه نه ورکوي، چې بدلون ومني**)، هېڅکله چاته مه وايئ، (**غواړم د ا درته ثابته کړم**)، دا جمله په خپله ډېره ورانه او خرابه جمله ده. که چا ته وو ايي (**غواړم څو ټکي درزده کړم چې تاسو خپل نظر بدل کړئ**)، نه يوازې مو د هغه مخالفت راپارولی بلکې د هغه سره مو د مبارزې اعلان کړی دی.

په داسې شرايطو کې چې په نرمۍ او مسالمت سره هم د چا د نظر بدلول ګران دي، نو په دعوه او مرافعه به دا کار څرنګه وکړو؟ رښتيا ولې په دې کار ځان ته تکليف او سردردي پيدا کوو؟ په داسې وخت کې چې ناچار اوسئ يوه موضوع چاته زبات کړئ، ډېر نرم او بې له دې چې بل لوری پوه شي ستاسې منظور څه دی، ورو ورو خپل کار ترسره کړئ، په بله وينا کار مو بايد داسې وي چې (**نورو ته داسې درس ورکړئ چې پوه نه شي له تاسو يې درس زده کړي دي، ځکه چې نا درک شوي شيان داسې دي لکه هېر شوي**). لرډ چستر فيلډ چې د انساني اړيکو په باب يې لارښوونې کړې دي، خپل زوی ته وايي (**څومره چې کولای شې هڅه وکړه تر نوور هوښيارې کړنې وکړې، خو د خپلو هوښيارو کړنو په باب له هيچا سره خبرې اوبحث مه کوه**). هغه ددې عبارت په توضيح کې وايي. (**نن ټول هغه شيان چې شل کاله مخکې مې منل، د ضرب د جدول پرته نور يو يې هم نه منم حتی، کله چې د انشتاين نظريې هم لولم هم شک مې له سرنه نه وزي، له ځان سره وايم هسې نه چې يو داسې نظر اعلان کړم چې شل کاله وروسته يې په خپله نه منم**).

هو، اوس د پخوا په شان په هر څه يقين نلرم او ډاډه پرې نه يم. سقراط په آتن کې خپلو شاګردانو ته ډېرويل: (**يواځې په يو شي پوهېږم، چې نه پوهېږم**). په ختيځ کې هم ډېر داسې پوهان شته چې اعتراف يې کړی دی.

هرڅومره چې يې معلومات اوپوهه پراخېږي، په هماغه اندازه د خپلو معلوماتو په کمي پوهېږي. دا دانسان ځانګړنې دي چې د نورو مسايلو د پيدا کولو په صورت کې ورته داسې نوي مسايل رامخ ته کېږي، چې پرې نه پوهېږي، کله چې سقراط په دې معترف دی چې نه پوهېږي، نو زه او ته چې تر معمولي خلکو لوړ نه يوو، څرنګه دا دعوه کولی شو چې تر سقراط هوښياران يوو ؟

د همدې عقېدې له مخې ده چې زه چاته هېڅکله نه وايم، لار دې غلطه ده. دا د پام وړ ده چې ما له دې طريقې څومره ښې نتيجې اخيستې دي. کله چې څوک اشتباه کوي زه ورسره موضوع داسې په منځ کې اچوم: د مهربانۍ له مخې لږ ماته پام وکړه، ما بل ډول فکر کاوه، کېدای شي اشتباه کوم، ځکه ډېرې اشتباه ګانې رانه شوي دي، ددې لپاره چې ليرې او ناوخته شي، نو ښه ده چې حقايق يوځل بيا له نظره تېر کړو.

تاسو هم له دې طريقې کارواخلئ، ځکه ډېرې لوړې نتيجې لري، هېڅوک به هېڅيرته په دې کليمو انتقاد ونکړي. البته دا طريقه زما خپل نوښت نه دی، داطريقه يوه پوه کارولې او چې اغېز منتوب يې ماليدلی، غواړم زه يې هم وکاروم.

مايوځل دمشهور ګرځندوی او نوميالي پوه استانسون سر ه مرکه کوله. هغه چې ۱۱ کاله عمر د شمالي قطب په سيمو کې تېر کړي وو ، شپږ مياشتې يې يوازې د اوبو او غوښې په خوراک تېرې کړې وې. ما ترې وغوښتل: په دې ډول خوړو تا د څه شي ثابتول غوښتل، هغه په ډېره ارامی ځواب راکړ: يو پوه په دې پسې نه ګرځي چې څه زبات کړي هغه يواځې هڅه کوي رښتياو ته نږدې شي. که په خپله خطا اعتراف وکړئ، هېڅکله به په زحمت نه شئ او په زړه پورې يې لا دا ده چې

اعتراف به موله جروبحث نه هم بچ کړي. په دې ډاډه یاست چې څوک سهوه کوي اوتاسو غواړئ سهوه يې په بې باکۍ او بربنډه وروښايئ څه به پيښ شي؟ زه يې درته وايم څه به پيښ شي. يو مثال به درته ووايم، ښاغلی لس يو ځوان وکيل په دې وروستيو کې يوه ډېره مهمه موضوع د نيويارک په يوه پوهنتون کې وڅېړله. دې موضوع په ډېرو زياتو پيښو پورې اړه درلوده، د مباحثې په جريان کې يو لوړ رتبه قاضي ښاغلي لس ته وويل: د سمندري ځواکونو قانون په دې موضوع کې اندازه شپږ کاله ټاکلې ده، همداسې نه ده؟ ښاغلی لس د قاضي د خبرو په پای کې هغه ته رټ وويل: نه ښاغليه! د سمندري ځواکونو په قانون کې دې موضوع ته محدوديت نه دی ټاکل شوی. ددې خبرې وروسته په غونډه کې يوه مرګونې چوپتيا خوره شوه، ته به وايې د ګرمۍ درجه تر صفر کمه شوې ده، البته قاضي خو رښتيا اشتباه کوله، خو ښاغلی لس وايي، چې هغه زما څخه مننه وکړه؟ نه زه اوس هم فکر کوم چې هغه دعوه بايد ما ګټلې وای، ځکه پوره دلايل مې درلودل خو بريالی نه شوم. ما مخامخ د هغه نظر رد کړ، د هغه بې احترامي مې وکړه، هغه هم داسې وکړل، ښکاره خفه شواو زما د نظر په وړاندې يې بې احترامي وکړه. د خلکو په منځ کې د منطقي فکر کولو کسان ډېر کم دي، ددې لړکيو په مقابل کې ډېرکي د استثنی پرته غرضيان او اشتباه کوونکي دي. (زه هم ددې اشتباه کوونکو څخه يم، خو غواړم لار ورته وموممم). ستر اکثريت غرور، حسادت او بدګمانۍ ړانده کړي دي، د دواړو په منځ کې په زړه پورې ټکی دادی چې د دواړو نه يو هم دې ته نه حاضرېږي چې له خپل نظرنه تېر شي. ايا تاسو حاضرېږئ خپل مذهب پرېږدئ؟ نه! هيڅوک دا کار نکوي. په ډېره ټيټه سطحه غواړئ هغه خواړه چې تل درته خوندور وو، زما په خوله چې درته وايم دغه ښه نه دي او هغه څه وخوره چې زما خوښېږي، پرېږدئ؟

د نورو نظر بدلول ډېر ګران دي، خوکه اوس هم غواړئ د نورو سهوې ورته وښايئ نو زه درته مشوره درکوم چې هرسهار چې راپاڅېدئ د سهار تر چا ی مخکې پرځمکه کېنئ او لاندې کرښې چې د پوهاند جمز هاروی روبنسون له کتاب نه مې درته خوښې کړې دي، ولولئ: (**کله کله موږ په ډېره اسانۍ او بې دليله خپل نظرونه بدلوو، خو که راته وويل شي نظر مو سم نه دی، اوپه کړه لار ځو، ددې تهمت نه سخت ځورېږو، بېلې بېلې نظر يې ډېرې زر منو خو که څوک وغواړي موږ له خپل نظر نه تېر شوو، د مرۍ رګونه مو له قهره پړسېږي، دلته نو يواځې نظر نه دی چې راته ګران دی، بلکې احساسوو چې غرور اوځان غوښتنې مو د له منځه تلو سره مخ شوي دي او سمدستي يې دفاع کوو، نه له نظرونه**). د انسان په ژوند کې د لومړي شخص مفرد ضمير (زه) چې يوه د دوه ټکو کليمه ده، ډېره مهمه برخه سرته رسوي، که ددې دوه ټکېزې کليمې مانا سمه وپېژنو نو د ځان پېژندنې لورته مو چې د عقل اوپوهې رښتينې سريزه ده، ګام اخستی دی.

کله چې وائي: (زما) کتاب، (زما) کور، (زما) هېواد، (زما) پلار، (زما) زوی، او (زما) خدای (جل جلاله)، نو نورو ته د داسې ملکيت درلودلو احساس ورکوئ، چې تاسو يې مسئوليت لرئ. که په هغه شي چې (زما) په مسلم شوي ملکيت کې ايراد رامنځته کوي، نا ارمه او عصبي کېږو، په داسې حال کې چې ډېرشيان کېدای شي تر انتقاد لاندې راشي، خو چې (زما) سره ارتباط ونلري، نه مو ناراموي. د داسې وينا مفهوم دادی چې هېڅوک نه خوښوي عيب ولري او انتقاد پرې وشي. موږ ټول لېوال يو چې پر خپلو اعتقادونو او موندنو ټينګ پاتې شو او پر سموالي يې زور واچوو، په بله وينا ډېره ګرانه ده، د نورو ومنو چې نظرونه اوعقيدې يې تر موږ ښې دي. که څوک مو پر نظر شک او انتقاد وکړي، سمدستي ورته يو زر و يو دليله جوړو، چې دده

خپل نظر دی، نه زموږ او هم دلته جدال رامنځته کېږي او موږ پر دلایلو د خپل نظر دفاع کوو !

هغو خلکو ته چې د انساني اړیکو په باب غوا ړي ښه معلومات ولري، سپارښت کوو چې د بنیا مین فرانکلین کتاب ولولي، چې د خپل ژوند په باب یې لیکلی دی. هغه د کتاب په لومړي ځپرکي کې دا موضوع بیانوي چې څرنګه بریالي شو له نزاع او جدال او بحث نه لاس واخلي او د عادت په دغه بدلون د سیاست په لویو خلکو کې راشي. کله چې بنیامین ډېر ځوان و، یوه ورځ یې یوه دوست بېل یو نظر ورکړ او ورته ویې ویل: (بنیامینه ! ته ډېر تند خویه ځوان یې، له هر چا سره چې له نظر سره دې وران وي بده ګوزاره کوې، او تمه دې داوي چې هغه وو ېروې، همدا خبره ده چې نظر دې هېڅوک نه مني، په دې سر بېره دوستان دې هم له نژدیوالي په لرې والي خوښ دي ! همدا دلیل دی چې هېڅوک نه غواړي سمې لارې ته دې برابر کړي، ځکه د خپل کار په نا اغېزمنۍ سربېره د ځان د تکلیف اسباب هم جوړوې، نو په دې حساب هیڅکله نه شې کولای څه زده کړې).

عجیبه دا ده چې بنیامین د خپل دوست پردې وینا راویښ شو، دې ته یې پام شو چې د ورکوالي او ټیټوالي ګودال ته لوېږي. ددې اشتباه په پوهېدو ډېر زر د اشتباه ګانو د سمېدو په لټه کې شو. خپله وايي: کله چې مې په دقت د خپل دوست خبرې وڅېړلې او سموالی یې راځرګند شو، نو په یاد مې وساتلې، تر هغه وروسته د بل لوري د خبرو په وړاندې رانه بې صبرانه عمل ونه شو، زه دومره مخکې لاړم، چې ځان مې له صریحو او سختو کلیمو منع کاوه. مثلاً ددې پرځای چې ووایم (په پوره ډاډ) او (بې له شکه)، اوس په ډېره اسانۍ وایم: (فکر کوم) یا (تصور کوم چې داسې به وي). مخکې که به چا یو مطلب وایه ما به ګڼل

چې اشتباه کوي او ډېر زر به ورسره نښتم، خو د خپل دوست تر نصیحت وروسته که اوس ډېره لویه اشتباه هم ووینم، کولای شم ځان وساتم او موضوع ځان ته داسې توجیه کوم چې بل لوري اشتباه کړې ده، حتماً به پرې پوه شي او بل ځل به دغه اشتباه نه کوي. ددې بدلون ګټورتوب ورو ورو څرګند شو. بیا په خبرو اترو کې بریالی کېدم او خبرې مو نورو اورېدې، دا ډول کول راته لومړی ډېر ګران و، خو په پای کې راته دومره اسان شو چې د عملي کولو لپاره یې هیڅ تکلیف نه حس کوم. داسې انګېرم چې په وروستیو پنځوس کالو کې هیچا له ما سخته خبره نه وي اورېدلې. فکر کوم په نورو زما د اغېزمنتوب سبب د همدې طریقې منل دي. په تجربه مې زده کړې ده ،چې په اسانه کولای شم په نرمۍ سره خپل زیاتره وړاندیزونه او نظرونه پر نورو ومنم. سره له دې چې ښه وینا وال نه یم، خو د وینا پرمهال پرکلمو د تسلط او تر پستو خبرو وروسته د لږې چوپتیا په سبب بریالی کېدم، نور له ځان سره هم نظر کړم.

دا مه هېروئ چې دا لارښوونې نوې او تازه خبرې نه دي، زرګونه کلونه مخکې ویل شوي دي. (**د خپل دښمن سره موافقت وکړئ او وروښایئ چې د منلو قصد یې لرئ**). په بله روښانه وینا: د پېرېدونکي، مېرمن، او هر چاسره چې مخامخ کېږئ، مباحثه مکوئ ورته مه وایئ اشتباه کوي ځکه ستاسې دا وینا سره له دې چې سمه به وي، خو هغوی قهروي او د قهر نتیجه یې داده چې ستاسو نظر او ښه مفکوره ونه منل شي، د نظرونو په ویلو کې لږ تدبیر او سیاست وکاروئ.

له میلاد نیږدې ۲۲۰۰ کاله پخوا د مصر یو پاچا اختوپې یوه ورځې پر مازیګر خپل زوی ته دا لارښوونه کړې وه: (**مدبر او سه چې په اسانۍ مقصد ته ورسېږې**). د ده د وینا په توضیح کې ویلای شو وایو.چې تدبیر

کارول او سیاست کول مقصد ته د رسېدو لار لنډوي او ډېر خنډونه له منځه وړي. زما په فکر دغه لرغوني وینا زموږ لپاره د ډېر ارزښت وړ ده او ډېر ورته اړ یوو چې اجرایې کړو. کېدای شي اختوپې دغه جمله په داسې حال کې کړې وي، چې د شرابو پیاله یې په لاس کې وي، او په مستانه حال کې وي، خو که دغو مره مهمه، غوره او با حکمته نه وای، تر موږ نه رارسېده او په تاریخ یې دوه ځلو ښت پېړۍ دوام نه کاوه !

څه چې تېرشوي دي، هغو ته په پام که غواړئ خلک له ځان سره په یو نظر کړئ، دا لارښونه ومنئ:

د نورو عقیدو ته درناوی وکړئ، تر وسه وسه هڅه وکړئ تر اشتباه یې تېر شئ او هیڅکله چاته مه وایئ چې، اشتباه کوي.

✵✵✵

دولسم څپرکی

د وران کار د کېدو په صورت کې پرې اعتراف وکړئ

په جغرافيايي لحاظ زما کور د نيويارک ښار په منځ کې دی. سره له دې چې د نيويارک په شان يوه لوی ښار کې ژوند کوم، خو ځنګل مو له کوره دومره لرې نه دی. تاسو هم حتماً دا تمه لرئ چې کوم ځنګل به وي دلته يوه لويه دره ده چې په زړو ځنګلي ونو او ښکلو وړو بوټو ډکه ده، په پسرلي کې د وحشي توتانو بوټي غوړېږي او کوچني او ښکلي سنجابونه يې په منځ کې ځالې جوړوي. همدا فارسټ پارک دی، ګمان کوم دا ځای له هغه مازيګره چې کرستف کلمب امريکا ته ننوت اوکشف يې کړه، تراوسه په خپل حال پاتې دی اوبدلون پکې نه دی راغلی. په همدې خاطر ما د خپلو ګرځېدو لپاره خوښ کړی دی، زه زياتره د خپل سپي (رکس) سره يوځای دغلته ځم. رکس چې بې ازاره دی، نو (پوزبند) ورته نه تړم او هغه پر خپلواک ډول ټوپونه وهي راوهي. يوه ورځ دغلته د يو پوليس سره مخ شوو، سپی مې د پارک په يوه څنډه کې غلی شوی و، پوليس له دې خوند اخيست چې خپل قدرت وځلوي او وښايي چې زورور سړی دی. زموږ په ليدو يې ډېر ژر خپل آس زموږ لوري ته را روان کړ او په ترټونکي لهجه يې وويل: (دا څه مانا لري چې سپی دې د زنځير او پوزبند پرته په پارک کې پری ايښی دی؟ ته نه پوهېږې چې دا کار د قانون خلاف دی؟) ما د تل په شان په پسته

ژبه ځواب ورکړ: (البته چې پوهېږم، د قانون خلاف کار دی، خو ما فکرنه کاوه په دې غلې ځای کې به څوک وي چې زما سپی یې د ازار سبب شي، ساتونکي دا ځل په خفګان او ډېر زور وویل: فکر مې نه کاوه ، فکر مې نه کاوه ، بیخي مې فکر نه کاوه ، قانون درته د یو غېړان هومره ارزښت نه لري او اعتنا ورته نه کوئ ! څنګه فکر نه کوې سپې به دې د نورو د ځورېدو سبب نه شي، کېدای شي سپی دې کوم سنجاب مړ کړي یا کم ماشوم وخوري. ما د خپل سپي په بې ضررۍ پر تاکید سره سره د پولیس نه معذرت وغوښت او هغه د دغه عذر په ځواب کې وویل: دا ځل دې له اشتباه درتېرېږم او سهوه دې ښښم خو که بل ځل دې ووینم چې سپی دې بې ځنځیره راوستی وي، باید د کار ځواب دې قاضي ته ورکړې. په عاجزۍ او نرمۍ مې پولیس ته وعده ورکړه چې دا کار به بیا نه کوم. خو دې بې اطاعتۍ څو ځل دوام وکړ ځکه د رکس ځنځیر او پوزپند نه و خوښ او باید اعتراف وکړم، زه هم خوښ نه وم چې بیچاره حیوان وځورېږي، نو ځکه ډېر زر را نه هغه وعده هېره شوه، چې پولیس ته مې ورکړې وه. په فارسټ پاک کې زما او رکس ګرځېدنې بیا پیل شوې، تر ډېره څوک زموږ مزاحم نه شول، خو یوه ورځ بد چانس برابر شو. کله چې یوې غونډۍ ته وروختو، متاسفانه قانون د خپل ټول زور سره راته مخامخ شو. هماغه ساتونکی مې ولید چې د تپې پر سر پر آس سپور دی او ته به وایې زموږ انتظار باسي. زه پوهېدم چې مخکې له دې چې ساتونکی راته خبره پیل کړي، راساً یې خواته ورغلم او ورته ومې ویل: سرکار صېب ! د جرم په حال کې دې په لومه کې ونیولم، زه ګنهکار یم او نه ښایي معذرت وغواړم، څو ورځې مخکې دې اخطار راکړی و ، چې که د زنځیر او پوزبند پرته سپی پارک ته راولم، جریمه به شم ! پولیس دا ځل د پخوا پرخلاف په نرمۍ وویل: خیر دی، پوهیږم چې د یو کوچني او بې ازاره سپي ګرځول په داسې ځای کې چې څوک نه ګرځي او احتمال نه لري، دومره بد کار نه دی ! د

پولیس له پستې ژبې نه په استفاده مې وویل: (رښتیا هم تاسو وویل، ما ته مخکې دغسې هوس پیدا شوی و، خو څه وکړو، د قانون خلاف کار دی؟ پولیس بیا هم په سړه سینه وویل چې خیر دی، خو ما ورته وویل: بیخي سمه موووېله خو کېدای شي، کوم سنجاب مړ کړي. پولیس ماته چې شېبه په شېبه مې په خپله اشتباه ټینګار کاوه وویل: نه داسې هم نه ده، تاسوهم خبره ډېره سخته نېسئ، زه یې درته اوس لار درښایم، همدا اوس مو سپی د تپې هاغه لورته بوزئ او زما له سترګو یې پناه کړئ، زه یې هم نادیده نیسم او هر څه به په خیر پای ومومي.

په دې توګه دجریمې له ورکولو نه بچ شوم ځکه هغه ساتونکی هم یو انسان و او د ټولو انسانانو په شان یې غوښتل د مهم والي له احساسه برخمن شي. ما چې د ځان په محکومولو پیل وکړ، پولیس ته د خپلې ځان غوښتنې د پلي کولو یوازینۍ لار همدا وه، چې ځوانمردي خپل کمال ته ورسوي او پرما رحم وکړي. خو فکر یې وکړئ که پر خپله اشتباه د اعتراف پرځای مې هڅه کړې وای، څه پېښېدل؟ تاسو که په خپل ژوند کې یوځل د پولیس سره مخ شوي یاست، پوهېږئ چې زما د سر زورۍ نتیجه به څه وای؟ ما د پولیس سره د مقابلې پرځای د هغه رښتینوالی ومانه او ومې ویل چې هغه پوره پر حقه دی او زه اشتباه کوم، ما د اعتراف کولو د ناراحتۍ د ډېرلږ احساس پرته، په ښکاره او چټک اعتراف وکړ، په بدل کې هغه هم وړ عکس العمل وښود، ما په خپل اعتراف د هغه پلوي کړې وه، هغه هم زما پلوي وکړه او جنجال په سوله حل شو. رښتیا اوس چې څرګنده شوه پر خپلو اشتباهاتو د اعتراف په صورت کې کولای شو په نورو کې وړ عکس العلمونه رامنځته کړو، ښه نه ده پخپلو خطاوو اعتراف وکړو؟

آیا د وجدان د ترټنې او رېدل د خلکو تر ملا متۍ ښه نه دي؟ آیا دا اسانه نه ده، هغه انتقادونو ته چې له خپل ځانه یې کوو، زیاته پاملرنه وکړو چې دې ته اړنه شو د نورو ملامتوونکې او ترټونکې خبرې واورو. آیا خپل انتقادونه او پر اشتباهاتو اعتراف آسان دی، که دنورو د اعتراض او انتقاد زغمل ؟

کله چې مو اشتباه کړې وي، په اسانۍ کولای شئ د مقابل لوري ټول بد فکرونه او خبرې چې ستاسې په باب یې ممکن وکړي، وسنجوئ او د هغوی په مخکې یې په ژبه بیان کړئ. په زیاترو مواردو کې دا احتمال شته چې مقابل لوری تاسو سره هغسې کړنه وکړي، چې پولیس زما سره کړې وه، ځکه د هغه لپاره به تر ټولو ښه لار همدا وي چې د ځوانمردۍ په لار لاړ شي او ستاسو اشتباه وړه او عادي وګڼي.

ښاغلی فردیناند وارن چې انځورګر دی،څه موده زما د کورسونو شاګرد و، د یو قهریدلي اخیستونکي سره یې خپله کیسه داسې وکړه: (دانځورګرۍ کار مخصوصاً چې کله په خپرونو کې د تبلیغ لپاره وي، ډېر دقیق او سنجول شوی کار دی، په دې ډول انځورونو کې پر خبري ارزښتونو سره ببره یو بل ډېر لوی هدف وي او هغه د تبلیغ د موضوع پر ځانګړنو ټینګار دی. مثلاً که وغواړئ یو بریښنایي محصول تبلیغ کړئ، داسې باید وي چې د ښکلا سره سره د لیدونکو د جلبولو ډېر شیان ولري. په حقیقت کې اغېزه پرې ایستل په تبلیغ کې یو مهم ټکی دی، لومړی بایدو کولای شئ د افرادو نظر خپل اثر ته راواړوئ، او وروسته کولای شئ هغه موضوع ورته ووائئ چې غواړې یې. په دې ډول کارونو کې د هنري مسایلو او فني ټکو په پام کې نیولو سربېره د سفارش ورکوونکي مسله هم ځانله د اهمیت وړ ده، ځکه زیاتره یې یا د تجربې او یا د خپل ځاني ذوق له مخې نظرونه لري چې هنر مند باید د

هغوی غوښتنې ومنې او په لومړۍ مرحله کې یې د کار محصول هغوی ته منونکی وي. (د خپرونو مدیران لومړني خلک دي چې هم د هنري اثر په ارزښت پوهېږي او هم پوره په موقع عمل کوي. غواړي سپارښت دومره دقیق وکړي چې ډېر لنډ وخت کې پوره شي. هغوی د ډېر کار په وجه داسې تجربې لاسته راوړي دي چې کوچنۍ اشتباه هم ترې له نظره نه لوېږي.

ما د همدغسې یو مدیر سره همکاري کوله چې ډېر باریک بین او دقیق سړی و او د نورو په کار کې د نه پاملرنې پر اشتباهاتو د انتقاد پرته ژوند خوند نه ورکاوه. په بله وینا هغه د وړو اشتباه ګانو په غټولو غوښتل، د خپلو معلوماتو او خبرتیاو پراخوالی موږ ته وښايي. ډېر لږ پېښېدل چې زه د هغه له دفتر نه په خوښۍ راوتی یم. البته دا خفګان د هغه د انتقاد له امله نه و، بلکې د هغې رویې له امله و چې په انتقادي برید کې یې کاروله. په دې وروستیو کې یې راته د یوه بیړني کار سپارښت کړی و، کله چې مې کار ورحواله کړ، د خپل منشي له لارې یې خبر راکړ، چې دفتر ته یې ورشم چې د کار کمی راته وښايي. کله چې دفتر ته ور ننوتم، په هماغه حالت کې مې ولید چې ما انګېرلی و، او ما له همدې حالت نه کرکه کوله. خو هغه د تل په شان په دښمنانه کرکه خپل انتقادونه پیل نکړل او په ډېر رضایت څو ځل مسکی شو، په ډېره نرمۍ یې له ما وغوښتل ورته ووایم چې ولې مې ځینې رنګونه کارولي دي، او منظور مې ددې یا هغه خط نه څه دی؟ دی د انتقادونو په حال کې و چې ما هوډ وکړ باید د اعتراف له اصولو کار واخلم او تجربه یې کړم. ورته ومې ویل: محترم ښاغلیه! څه چې وایئ سم دي، ما سهوه کړې ده او هیڅ غدر هم ورته نه لرم، ډېره موده وشوه چې تاسو ته کار کوم او دا چې زه ددې دفتر کار کوونکی یم، نو په کار ده چې زیات په کار پوه شم خو دا چې د کلونو کار وروسته لا نه یم توانېدلی یو ښه کار

درته وړاندې کړم، خجالت احساسوم. زما خبره لا خلاصه نه وه چې ده خپل انتقاد پرېښېود او په ډېره حیرانتیا یې زما دکار له ارزښت نه دفاع پیل کړه. (البته تاسو سمه خبره کوئ، تاسو کلونه ډېر ښه اثار منځته راوړي دي، او زه اعتراف کوم چې په ځینو مواردو کې ستاسو د نظر دقت تر ما ډېر دی، دا هم نه جبرانېدونکی اشتباه نه ده)، ما چې موقع مناسبه موندلې وه، وینا مې یې پرې کړه او ومې ویل: (اشتباه تل کېدای شي منځته راشي او بدې نتیجې هم ولري، خو زما له خوا اشتباه چې ستاسو له نظر سره بلد یم ، قهروونکې ده). هغه په داسې خبرو لکه (تاسو یې ډېره جدي ګڼئ)، (اصلاً مهمه خبره نه ده)، (هیله کوم ځان مه ناړامه کوئ) کله نا کله زما خبرې پرې کولې خو ما وخت نه ورکاوه او پرځان د لومړي ځل انتقاد څخه مې خوند اخیست. په پای کې مې هغه ته چې هڅه یې کوله زه نورپر ځان انتقاد ونکړم وویل: باید تردې ډېر کارونو ته ځیر واوسم، تاسو ماته د ډېرو کارونو سپارښت کوئ او که په هر کار کې مو وخت ضایع کړم او ناړامه مو وکړم، د ترټنې او ملامتۍ حق لرم، دا چې په خپله بې پامۍ مې ستاسو نظریات په پام کې ونه نیول، غواړم دا تابلو له سره رسم کړم چې وکړای شم ستاسو ګیلې له منځه یوسم او په پای کې ستاسو نظر چې پر ما مو حق دی، پوره کړم. هغه په اعتراض وویل: نه ، په هیڅ صورت حاضر نه یم دا کار وکړئ، دا یو ډېر لوی تکلیف دی او زه نه غواړم دغسې یو تکلیف درواړوم. ما په ټینګار وویل: اجازه راکړئ، د جریمې په توګه دا تاسو ته له سره رسم کړم، او ستاسې نظرونه پکې په پام کې ونیسم، خو هغه دلته زما د کار ستاینه پیل کړه، ډاډ یې راکړ چې دا ډېر لوړ کار دی اویواځې غوښتنه یې داده چې لږ شان بدلون پکې راوستل شي چې هیڅ کمی پکی پاتې نه شي اوپه یوه بریالي هنری کار بدل شي. ما چې دې ته اشاره وکړه هسې نه چې د کمپنۍ د شهرت لپاره ښه نه وي. ویې ویل: (هغه اشتباه چې غیر ارادي پکې منځته راغلې ده ، په واقع کې

يې تابلو ته يو ځانګړې ظرافت ورکړې دی او کولای شم تاسو ته هغه د يوې زړورې طريقې په توګه درياده کړم، تاسو بايد نه يوازې دې ورې اشتباه ته سوداييي نه شئ بلکې کولای شئ له هغې نه ګټه پورته کړئ، څوک پوهېږي چې زما نظر سم دی، په هنري کار کې هېڅوک نه شي کولای وواييي: زما نظر تر ټولو سم او تر ټولو بشپړ دی).

پر ځان زما د انتقاد شوق هغه بيخي بې وسلې کړ. په دغه ورځ مې نه يوازې کار ومنل شو بلکې د يو عالي کار په حيث وستايل شو او انتقاد کوونکي او جنجالي مدير زه ډوډۍ ته دعوت کړم او تر هغه وروسته تر ببلېدو مخکې يې د بل کار لپاره د سپارښت يو چک راکړ. ډېره په زړه پورې وه چې پخوانۍ سخت ګيري نوره نه وه.

ناپوهه خلک تل د خپلو سهوو او اشتباګانو دفاع ته بډې وهي چې هېڅکله دا کار کولای هم نه شي ځکه اشتباه د دفاع وړ نه ده، خو څوک چې په خپله خطا اعتراف وکړي، په حقيقت کې يې يو دفاعي سپر په خپل سر نيولي دی، چې د خپلې اشتباه له اغېزو يې ساتي.

پر اشتباهاتو اعتراف تاسو ته يو ډول د لوړتيا احساس درکوي، او د اشتباه اغېزې له منځه وړي. البرټ هوبارډ يو داسې ليکوال و چې کولای يې شول په خپلو نيش لرونکو اوله کنايو ډکو ليکنو سره نور راوپاروي. هغه د اغېزې پرې ايستلو ډېر ځواک درلود، د هغه نيش لرونکو ليکنو زياتره نور بدلول او قهر جن کول، خو هغه په خپل کار کې دومره ماهر او د معاشرت پر آدابو مسلط و چې سخت خپګانونه او قهرونه به يې په اوږدو دوستيو بدلول. ښو يا بدو خلکو سره د سلوک پر اهميت پوهېده اوله هغه يې پوره ګټه اخسته او زياتره بريالی کېده هم چې خپل دښمنان په دوستانو بدل کړي. مثلاً يو ځلې چې دده د

اثارو یو قهریدلي لوستونکی ورته په ډېر قهر لیکلي و چې د فلانۍ لیکنې او فلانۍ مقالې سره یې جوړ نه دی او په نتیجه کې یې ورته بدې ردې او کنځلې ورځارولې وې، ده یې په ځواب کې ولیکل: (ښه ده مقاله یوځل بیا ولولئ، البته زه هم د هغه څه سره پوره جوړ نه یم چې لیکلي مې دي، هغه څه چې مې پرون لیکلي دي، نن راته په زړه پورې نه دي. خو ښ شوم چې هغه چې مو زما د مقالې په باب په زړه کې ګرځېدلي دي، راته لیکلي مو دي، خوښ به شم که کله په دې لاره تېرېدئ، زموږ خواته راشئ چې د مقالې ستونزې له نږدې سره وڅېړو چې موضوع د تل لپاره حل شي، په هر حال له لېږې مو لاس کښېکاږم او د لیدو لېوال مو یم). ستاسو ارادتمند: البرټ هوبارډ. که د هغه پر ځای تاسې وای، داسې سړي ته چې بدې ردې یې درته ویلي وي، څه ویل؟ لکه څنګه چې زموږ حق دی باید په نرمۍ نور له ځان سره په یو نظر کړو. که اشتباه مو کړې وي، باید په پتمنه توګه او خلوص خپل اشتباهات ومنو، دا طریقه نه یوازې حیرانوونکې نتیجې منځته راوړي، بلکې خوند یې تر دفاع هم زیات دی.

یو پخوانی متل پر خطا اقرار او تېرېدنه په دې ډول مطرحوي: **له دعوو چا ته څه مهم شی په لاس نه ورځي، که تېرېدنه ولري تر هغه به ډېر وګټي چې غواړئ یې**. د جنجال نتیجه د ماتې پرته بل څه نه وي. څوک چې لوټې واروي سزا یې تیګه ده. په جګړه او برید مقصود ته رسېدل ناشونی دی، خو په تېرېدنه او تسلیم کولای شو نا آټکل شوي نتایج ترلاسه کړو.

پورته ټکو ته په پام، که غواړئ نور له ځان سره په یو نظر کړئ.

د اشتباه او غلطۍ په صورت کې له بهانو پرته پرې اعتراف وکړئ!

✵✵✵

دیارلسم څپرکی

د نورو په عقلونو کې د اغېز (نفوذ) لار

د قهر او غصې پرمهال پر نورو د قهرېدلي برید په صورت کې بې له شکه خپل زړه تشوئ او لږه ارامتیا لاسته راوړئ! د قهرېدلو احساساتو تشول ستاسو د ارامتیا سبب کېږي، خو ستاسې د قهرېدلي برید په وړاندې به بل لوری څه کوي؟ هغه به خوښ وي، چې تاسو آرام شوئ؟ آیا بل لوری هم د رسره په هغه خوند کې ګډ شو چې تاسو له خپل کار نه واخست؟ آیا په سخته لهجه او سپورو کلیمو کولای شئ نور له ځان سره په یو نظر کړئ او دې ته یې اړکړئ چې ستاسو په شان پر هغه حریف له بري نه خوند واخلي، چې په خپله وي؟ آیا ستاسو د کینه پارونکي او دښمنانه روش زغمل بل لوري ته آسان دي؟ آیا هیله لرئ چې د سپکاوي په وړاندې ستاسو سره په یوغږ شي او ستاسو نظر ومني؟

آیا که په راتلونو شویو موټو اوغونجو وروځو زما لور ته راشئ، بې له لږ ځنډه به زما لاسونه هم دغسې موټی شي او وروځې به مې غونجې شي، خو که ما ته راشې او راته ووایې راځه لږ کینو او سره مشوره وکړو، زه به هم په پوره تېرېدنې او غوړېدلې خبره ستا خواته درشم اونتیجه به یې داوي چې زر به پوه شو، چې ډېر اختلاف نلرو او حتی په ډېرو برخو کې به زموږ د نظرونو اختلاف دومره کم وي، چې په آسانۍ کولای شو ترې تېر شو. د ښه نیت او صبر سره یوځای برخورد او

دوستۍ او همکارۍ ته لېوالتیا ددې سبب کېږي، چې یو له بل سره په یو نظر شو و او موافقې ته ورسېږو.

(**توافق ته د رسېدو اصل د توافق غوښتنه ده**).

بې له شکه ویلای شو چې هیچا د راکفلر په اندازه د ودرو ویلسون د خبرې رښتینوالی ونه پېژانده او په موقع یې ترې ګټه وانخسته، اجازه راکړئ درا کفلر کیسه درته وکړم: تر ۱۹۱۵ پورې یو تر ټولو بدنام سړی و، کېدای شي تاسو هم راسره په یو نظر شئ. راکفلر ځکه په ۱۹۱۵ کې دکلورادو د ایالت یو ډېر بدنام سړی و، چې دیو دوه کلن اعتصاب مسئول پېژندل کېده. د امریکا د صنایعو په تاریخ کې دغسې اعتصاب نه و شوی. د کانونو قهرېدلي کار کوونکي اونور کارګران چې دکلورادو د سون موادو او اوسپنې په شرکت کې یې کار کاوه د سخت کار په بدل کې د زیات معاش غوښتنونکي وو. دغه مهال راکفلر د دغه شرکت رئیس و. کارګرانو او معدنچیانو د کار خانې لوازم او د کار سامانونه له منځه یو وړل.

د شرکت مسئولانو د هغوی سره د مقابلې لپاره یې له پوځ نه مرسته وغوښته، ډېرې وینې توې شوې، هغه کارګران چې دخپل حق غخه نه تېرېدل په مرد کیو وویشتل شول او د ډېرو بدنونه سوري سوري شول. په داسې وخت کې چې د کرکې او دښمنۍ بوی هر ځای نیولی و، راکفلر په دې هڅو کې شو، چې د اعتصاب کوونکو نظر جلب کړي. یو ترتیب یې جوړ کړ چې هغوی ورسره یو غړې شي. په زړه پورې ده. آیا پوه شوئ چې په دې کار کې څنګه بریالي شو؟ کیسه یې داسې وه: راکفلر د اونیو هڅو وروسته وتوانېده د ځینو کارګرانو مینه را جلب کړي. هغه یوه ورځ د قهرېدلو اعتصاب کوونکو کارګرانو سره داسې خبرې وکړې چې کولای شو یوه بشپړه او بریالۍ وینا یې وبولو. دې

وينا چې بايد يو شهکار يې و ګڼو ، حېرانوونکې پايلې راوړې، د کينې توپاني سمندر يې چې نږدې و ، راکفلر ډوب کړي، غلی کړ. په دې کار راکفلر د ډېرو کسانو له خوا وستايل شو. وينا چې ډېر حقيقتونه پکې وو داسې دوستانه پيل شوه چې اعتصاب چيان بې له دې چې د مزد په باب څه ووايي خپل کار يې له سره پيل کړ. راځئ ددې په زړه پورې وينا لومړی برخه سره ولولو، په عين حال کې دامه هېروئ چې راکفلر د داسې کسانو سره غږېدلی دی چې څو ورځې مخکې يې هوډ کړی و، دې د ونې له يوې څانګې راځوړند کړي او د نابودۍ کندې ته يې وغورځوي. ددې خطابې په کتنه پوهېږئ چې که راکفلر د داسې ډاکټرانو سره چې خيريه کارونه کوي، غږېدلي وای او داسې دوستانه احساسات يې ښودلي وای دومره مهم کار نه و، خو هغه د خپلو سرسختو او تاوان لېدلو دښمنانو سره په داسې تسلط خبرې کړې دي، چې هغوی ته تر تسليمېدو پرته بله لار پاتې نه وه.

(وياړم چې دا نيکمرغي مې په برخه شوه او ومې کولای شو، ستاسې په وړاندې ودرېږم، زه ستاسې کورونو ته تللی يم ، او ستاسې ميرمنې او ماشومان مې ليدلي دي او له همدې امله ويلای شم تاسو سره ديو پردې اونا اشنا په توګه خبرې نه کوم، زه د خپلو صميمي دوستانو په وړاندې يم او د پرديوالي يوه ذره احساس مې هم نه ځوروي. زموږ دوستي دوه اړخيزه ده او ګډې ګټې لري، يواځې ستاسې لطف او مهربانۍ زه دې ځای ته راوستی يم ...)

راکفلر په پوره پام خپلو خبرو ته داسې دوام ورکړ: (... **نن زما په ژوند کې يوه لوړه او ځلېدونکې ورځ ده ، لومړی ځل دی چې د طالع او چانس له مخې راته دا لويه تحفه راپه برخه شوه، چې ددې لوی شرکت د کارګرانو له نماينده ګانو سره ليدنه وکړم، ما ته لوی او واړه کارګران يوشان ارزښت لري**

او ټول مې دوستان دي. کولای شم ډاډ درکړم، تاسو ته ډاډ درکړم چې په داسې غونډه کې په ګډون سره سرلوړي احساسوم او چې ژوندی یم د نن ورځې ګډون کوونکي به هېر نکړم، دا چې ټول خپل صمیمي دوستان ګڼم، که دا غونډه یوه اونۍ مخکې جوړه شوې وای، زه به له دې څېرو سره اشنا نه وای اوله کم شمېر پرته دنورو سره پردی وم، خو له نېکه مرغه په دوه تېرو اونیو کې بریالی شوم په خپله څو ځل د ډېرو سکرو دکان د کارګرانو خېمې له نژدې وګورم او د کارګرانو له نماینده ګانو سره وګورم او ستاسو سره خبرې وکړم، ستاسې کورونو ته درغلم او ومې کړای شو مېرمنې او بچیان مو وګورم اوس نو دلته نه یواځې دا چې موږ یو له بل سره پردي او نا اشنا نه یوو، بلکې پخواني اشنایان او ملګري یوو، کله چې دوستي دوه اړخیزه وي کولای شو باارزښته یې وګڼو او دا چې زه د دغې دوه اړخیزې دوستۍ په ارزښت پوه یم ، نیکمرغه یم. غواړم ووایم، چې داسې وخت مې لاس ته ر اوړی دی، چې د ګډو ګټو د ساتنې د لارو په باب یوله بله سره وغږېږو.)

(دا غونډه دشرکت د لوړو چارواکیو او د کارګرانو د نماینده ګانو له خوا جوړه شوې ده، دې افرادو خپلې غونډې ته زما په رابللو زه ویاړمن او سرلوړی کړی یم، په بله وینا ستاسې مهربانۍ او شفقت زه دلته راوستی یم، ما دا چانس نه درلود، چې ددې شرکت لوړ رتبه چارواکی او یا کارګر واوسم، خو زموږ او ستاسو په منځونو کې چې ښې اړیکې او صمیمانه احساسات منځ ته راغلي دي، زه یې درکوم او ویلای شم چې زه هم د شرکت د برخوالو او مدیرانو څخه یم).

دلته غواړم ستاسو نه وپوښتم چې آیا دا پر دوست د دښمن بدلونې یوه ښه او لوړه طریقه نه ده؟ داسې وګڼئ چې راکفلر یوه بله لاره ټاکلې وای او ددې معدچیانو سره په بحث کې ښښتلی او ځینې وحشتناک او نه انکاربدونکي حقیقتونه یې دخپې په شان د دوی پر مخ حواله کړې وای، داسې وګڼئ چې د وینا ډول یې داسې وای چې غواړي د هغوی

اشتباګانې ثاتبه کړي، او داسې وګڼي چې په پای کې يې د منطق په اصولو ورته ثابتولای چې دوی په غلطه تللي دي، او دی په. رښتيا. په دې صورت کې څه پېښېږدل؟ ځواب دادی چې ددوی د قهر لمبې لا بلېدې او کار يې داسې ځای ته رساوه چې شورش هرځای رسيدلای وای.

کله چې د يو انسان زړه ستاسو په وړاندې د دښمنۍ له احساساتو ډک وي، هېڅکله نه شئ کولای د منطق له لارې يې دې ته راولئ چې ستاسې سره په يو نظر شي.

هغه مور و پلا رچې د ترټنې پلوي دي، هغه رئيسان چې غواړي خپل رياست نورو ته وځلوي، هغه مېړونه چې غواړي خپله برتري او لوړوالی ثاتبه کړي او هغه ښځې چې په بنګېدو او خبرو ګرځولو غواړي په خپل ارزښت زور واچوي بايد پوه شي چې خلک دې ته لېوال نه دي چې د دوی لپاره خپل فکر بدل کړي. دوی نه شي کولای په زور ځان د نورو ملګری کړي، د نورو په يو نظر کول داسې کار نه دی، چې په زور به وشي ، خو که په دوستۍ او مينه دا کار وکړئ، کولای شئ نور د ځان سره ملګري کړئ.

ابراهام لنکلن هم ۱۵۰ کاله مخکې په خپله يوه وينا کې ويلي وو : (**يو پخوانی متل وايي : دا رښتيا ده چې يو څاڅکي شات تر يو ګېلن زهرو ډېر مچان ځانته راکاږي، انسانان هم داسې دي، که غواړئ څوک خپل پلوی او ملګری کړئ، لومړی پکې دا ډاډ پيدا کړئ چې د هغه صميمي دوست ياست، همدلته ده چې هماغه يو څاڅکی شات يې زړه وړي، تاسو ته يې درولي او د صميمت بيا بيا څرګندول هغه لويه لار ده چې دده عقل ته رسېږي.**)

دانيل وبستر چې په ښکلا کې د مصر او لرغوني يونان د بادشاهانو په شان و او په وينا کې يې د (يهوه) په شان ځواک څرګنداوه، د محکومانو د دفاع يو تر ټولو بريالی وکيل و. هغه له دې سره سره په معمول ډول خپل مباحث په لاندې دوستانه او صميمي جملو پيلول: (له دې ټولو سره محترم قاضيان دي چې بايد دغه بر رسي کړي او نظر ورکړي).

(ښاغلو، کېدای شي، دا موضوع دومره ازرښت ولري چې فکر پرې وکړئ). دلته ځينې حقيقتونه شته چې ډاډه يم ستاسو ښاغلو له تېزبينو نظرونو، څخه نه پاتې کېږي. د هغو پراخو معلوماتو پراساس چې د بشر له طبيعت څخه يې لرئ، په دې با اهميته حقيقتونو به پوه شئ). د ښاغلي وبستر د کار نتيجه دا کېده، چې نه بريد او حمله کېده، او نه د چا د وينې فشار لوړېده. هغه د هغو طريقو پيروي نه کوله چې نور يې دخپلو عقيدو د تحميل لپاره کوي. خبرې يې ارامې او دوستانه کولې او دا طريقه يې د محبوبيت او شهرت باعث کېده.

کېدای شي هېڅکله تاسو د يواعتصاب غلي کولو په وخت يا د قاضيانو په وړاندې دفاع ته ونه بلل شئ، خو ددې امکان شته چې د خپلې اجارې د کمولو او يا شخصي مسايلو په باب درته اړتيا پيدا شي چې نور د ځان سره ملګري او قانع کړئ، آيا په داسې ځايونو کې به درته دوستانه برخورد په ګټه وي که نه؟ اجازه راکړئ دا فرضي مسئله په يوه واقعي مثال روښانه کړم. ا. ل. يو ځوان انجينر دی چې د کور د کرايې د تعديل په لانجه کې ناکامی او بری يې موږ ته په ټولګي کې داسې شرح کړ: (په دې لټه کې وم چې د کور اجاره مې راټيټه کړم، ځکه د هغې ادا کول راته ګران و، خو نه پوهېدم چې، اجاره والا ډېر سختګير دی، څه به ورسره کوم، په لومړی ګام کې مې ورته يو ليک

ولیکه او خبر مې کړ چې د قرارداد په ختمېدو سمدستي کور پرېږدم. البته رښتیا یې داوه چې دا مې نه غوښتل چې کور تخلیه کړم، یوائې غوښتل مې د اجارې د تعدیل لپاره هڅه وکړم، خو نتیجه زما په نظر نهیلې کوونکې وه. دا چې د ټولو کورونو او سېدونکو دغسې هڅې کړې وې او بری یې لاسته نه و ورغلی، ټولو ویل چې له دې اجاره والا سره سر خو ږول بې ګټې او په عین حال کې ګران دي. خو ما د ځان سره وویل: (لګیا یې د خلکو سره د راشه درشې په باب درس وایې، راځه د دې کورس اصول پلې کړه او نتیجه یې معلومه کړه !

اجاره والا زما د لیک په لیدو د خپل منشي سره زما کور ته راغی، د هغه په تش لیدو ژر موسکی شوم او هرکلي مې یې وکړ، په ښه نیت او ګرمۍ مې خبرې پیل کړې. د اجارې د لوړوالي یوه خبره مې هم ونکړه، ډېر ژر مې ورته په څرګنده وویل چې دده اپارتمان مې ډېر خوښېږي، د خبرو په منځ کې مې په ستاینه او صفت کې مبالغه وکړه او هغه مې د هغه د مدبرانه اوهوښیارې ادارې په خاطر وستایه او په دوام کې مې وویل: زړه مې و یو کال نور هم ستا په کور کې چې په کرایه مو راکړی پاتې شم، خو له وسه مې پوره نه ده ، فکرکوم تر دې مخکې ورسره یوه کس هم داسې خبرې نه وې کړې، نو ډېر بې یې د زړه غوټه تشه او د کورونو د اوسېدونکو نه یې ګیلې پیل کړې. ده راته وویل چې یوه راته څلور لیکونه لیکلي چې اجاره دار دې داسې تر تیب جوړ کړي، چې د دوهم منزل نفر په خوب کې خرهار ونکړي، ده د خپلو خبرو په پای کې وویل: انسان ستا په شان د یو راضي سړي نه څومره خوشالېږي، ورپسې یې وویل: که ستاسو مشکل د اجارې بیه وي، او پاتې کېدل مو خوښ وي زه حاضر یم هغه کمه کړم. ما هم د موقع سره سم په دوستانه ژبه هغومره رقم چې ورکولای مې شو ورکړم، ورته وو وایه او په ډېره حیرانتیا مې ولیدل، چې دکور خاوند بې له بحث نه ومانه. د تللو

پر مهال یې مخ راواړوه او ویې ویل: (خوښه مو ده چې د کور سینګار مو څرنګه وي؟) بې له مبالغې وایم چې که زه هم د نورو په لار تللی وای، ماته مې حتمي وه، باور لرم چې همدا دوستانه برخورد او ستاینه اوتقدیر ددې سبب شو چې مقصد ته ورسېږم.

مېرمن دوروتي خپله کیسه داسې کوي: په دې وروستیو کې مې ځینې دوستان مېلمستیا ته راوبلل. ددې دوستانو غونډه ماته ډېره مهمه وه، زړه مې غوښتل ملیمستا ډېره ښه برابره شي. په داسې وختونو کې به امیل د همدغه هوټل مدیر چې دا ملېمستیاوې به پکې جوړېدې، زماسره مرسته کوله، خو په دې ځانګړې میلمستیا کې هغه زما مرستې ته رانغی او دده نښه مې ونه لیده، هغه یوازې یو خدمتګار رالېږلی و. دې غریب د ښه هرکلي د اصولو نه ډېر لږ معلومات هم نه لرل، هغه په ډېر ټینګار هڅه کوله زما تر ټولو دروند اولوړ مېلمه ته تر ټولو وروسته هرکلی ووایي، حتی ومې لیدل چې د کرفس یوه وړه ټوټه یې د دغه مېلمه مخې ته په یوه لوی قاب کې کېښوده، غوښه شخه او کچالو ډېر غوړ و، خواړه وحشت راوړونکي وو. زه ډېر په غصه شوم، په ډېر زحمت مې هڅه کوله موسکۍ شم او ځان کنټرول کړم، په دغه حال کې مې هم له ځان سره وویل: پرېږده چې امیل ته ورسېږم، دا کار به یې پوره،پوره ورغبرګ کړم. آخر هم هغه ورځ تېره شوه، د چهارشنبې هغه ورځ زما لپاره یوه لوی عذاب و، په بله شپه د غصې او قار په داسې رټونکو کلیمو پسې ګرځېدم، چې د هغوی په واسطه پر امېل خپل زړه تش کړم. د تصادف له مخې دغه شپه رادیو غږېده، اود انساني اړیکو په باب یې یو بیان خپراوه. څو شېبې مې د ویاند خبرې واورېدې. له ځان سره مې فکروکړ، چې د امېل سره شور به څه ګټه وکړي؟ دا چې دا کار د ناراحتۍ سبب کېده او بیا یې راسره هېڅ همکاري نه کوله ! هڅه مې وکړه د هغه له نظره پېښه وڅېړم. هغه د لومړنیو موادو د تیارولو

مسئول نه و ، خواړه هم هغه نه و پاخه کړي، هغه په دې دلیل ونه شو کولای زما څه کار سرته ورسوي، چې ځینو خدمتګارانو یې خبره نه وه منلې او له بل لوري کېدای شي، ما زیاته سختګیري کړې وي. ددې تحلیل نه وروسته مې هوډ وکړ چې د امیل سره عادي او ډېرې دوستانه خبرې وکړم، له ځان سره مې ومنله چې خبرې په ستاینه او قدردانۍ پیل کړم. بله ورځ چې مې ولید وروځې یې ښکته وې، په پوره ارامۍ مې ورته وویل: ګوره امیله ! غواړم په دې پوه شې چې زه کله د چا هرکلی کوم، نو ډېر اهمیت راته لري چې ته راسره مرسته وکړې ! ځکه د نیویارک په ښار کې ته تر ټولو ښه مېلمه پال یې، البته دا منم چې د غذايي موادو په برابرولو کې دې دخالت نه و او خواړه تا نه و پاخه کړي او په همدې خاطر نه شم کولای د هغه څه په خاطر تا ملامت کړم، چې د چهار شنبې په ورځ تېرشول، ځکه ته اصلاً ملامت نه یې. په دې خبرو ډېر زر د کینې وربځې لاړې او امیل په خندا وویل: محترمې مېرمنې ! وضع همداسې ده لکه تا چې وفرمایل: په نا خوښه خوړو کې ګنا د اشپزانو ده او زه په کې هېڅ ملامت نه یم.

ما له همدې وخت نه ګټه واخسته او په دوستانه ژبه مې ورته وویل: تېر وختونه نور تېر دي، خو امېله ! زه باید څو مېلمستاوې نورې هم وکړم چې ستا مرستې ته پکې اړه یم، فکر کوم ښه به وي، اشپزانو ته یو بل چانس هم ورکړو. امیل په غوځ ډول وویل: حتماً مېرمنې ! ته ډاډه اوسه د چهارشنبې د ورځې بده پېښه به بیا هیڅ تکرار نه شي !. بله اوونۍ مې یوه بله مېلستیا جوړه کړه، ما د امیل سره یو ځای د خوړو ترتیب منظم کړ، د هغه ددې مرستې په بدل کې مې مناسب انعام ورکړ خو تېرې اشتباګانې مې ورته تکرار نکړې. په دغه ورځ چې کوټې ته ورننوتم، ښکلې ګلان هر لور ته اېښودل شوي وو ، امیل څارنه کوله او زنګ ته غوږ و ، له هغه نه مې ډېره کوچنۍ بې پروایي ونه لیده، باور

وکړئ چې که ملکه ماري مې هم رابللې وای ،د ښه راغلي هیڅ شي کې کمی اوعیب نه و ، د یوه خدمتګار پر ځای یې ځلور درولي وو ، د مخه ښې پرمهال زما یو مېلمه راته وویل: تاسو پردې سړي جادو کړی دی؟ ما په خپل ټول ژوند کې دغسې لوړ او بې عیبه سرویس نه و لیدلی. هو ! زما دغه مېلمه سمه خبره کوله، ما په خپل دوستانه سلوک هغه جادو کړی و.

کلونه مخکې چې زه لا کوچنی هلک وم او لوڅې پښې له یو کوچني ځنګل نه تېرېدم چې د سیمې یوازینۍ کلیوالي مدرسې ته لاړ شم، یوه ورځ مې د باد او لمر تر منځ د مباحثې او جنجال افسانه واورېده. په دې افسانه کې باد په رالوتلو پیل کوي، او شېبه په شېبه زیاتېږي، خو څومره چې د باد زور زیاتېږي، بوډا ډېر کوښښ کوي چې څادر یې پرځان ښه کلک کړي. د څه مودې زیار وروسته باد ودرېږي او د لمر وار رارسېږي، چې خپل زور وازمایي، لمر د وربځو له شا آرام رابښکاره کېږي او په خوشاله څېره بوډا ته موسکا کوي، د لمر ګرمي د دې سبب کېږي، چې د بوډا په تندې خولې راشي. غواړي د یخېدو په خاطر لږ کېني او خپل څادر له ځانه لېرې کړي. لمر د خپل کار د توجیې لپاره باد ته وایي: دا مه هېروه چې د دوستۍ زور تر قهر او غصې ډېر زیات وي. تا په خپل قهرجن الوت بوډا اړ نکړ او ما له مینې په ډکه او دوستانه خندا دا کار وکړ.

کله چې ما دا افسانه اورېده، تر موږ ډېر لیرې د بوستون په فرهنګي اوعلمي ښار کې یو سړی اوسېده چې ا ، هـ ، ب نومېده او ډاکټر و. دېرش کاله وروسته تقدیر داسې و چې زما شاګرد شي، ده دا موضوع په عمل کې تجربه کړه. ډاکټر ا. ب. ب. خپله کیسه داسې وکړه. هغه وخت د بوستون ورځپاڼو جعلي خبرتیاوې خپرولې، داسې خبرتیاوې

چې خلکو ته ادعا کوله چې د کورتاژ او په نارینه وکې د جنسي کمزورۍ د علاج متخصصان دي. دوی نور څه نه کول، یوازې خلک یې د جنسي قوې له کمښته وېرول او د دغو ډارېدلو خلکو له منځه یې خپل ښکار ټاکه. د دوی معالجې د وېرې پرته نور هېڅ نه وې، د اغېزمنې دوا او درمل او درملنې نه هېڅ خبر نه وو.

هغوی هم چې دکورتاژ (د ښځو د رحم د پاکولو) د تخصص دعوې کولې د ډېرو ځوانو ښځو د مړینې سبب شوی و. خو ددې جعلي حکیم باشیانو د یو څو تنو پرته نور محاکمه نه شول، ځکه هغوی د ډېرې کمې جریمې په تحویلولو یا له سیاسي نفوذه په استفاده له محکمې معاف شول.

اوضاع ډېره بده وه، د بوستون پتمن خلک آخر راوپارېدل چې ددې سودخورو شیطانانو پرضد قیام وکړي. ویناوالو په بېلابېلو مراسمو کې ددې تباهکارانو او هغو خپرونو پرضد ویناوې وکړې، چې د دوی خبرتیاوې یې خپرولې او حتی ددوی دخپرونو د بندېدو لپاره یې دعاګانې وکړې. قضایي، سوداګریزو، د ښځو او ځوانانو سازمانونو دغه جعل کاران وغندل خو هېڅ ګټه یې ونه کړه. د دولت او مقننه هیئت ترمنځ هم سخت جنجال ونښت چې دا کار غیر قانوني اعلان کړي خو د سیاسي نفوذ په واسطه دا کار هم ونه شو.

ډاکتر ا، ب لیکي: (په دې مهال زه د بوستون د نېکوکارانو مشر وم، زما تر امر لاندې کمېټې ددې خبر تیاو په باب ډېرې ازموینې وکړې خو نتیجه یې ورنکړه. داسې ښکارېده چې د ډاکترۍ له دغو تباهکارانو سره مقابله نه کېږي. یوه شپه مې هوډ وکړ، یوه بله لار راوباسم. د ډېر فکر وورسته مې ښه وګڼله د هرالډبوستون ورځپاڼې مدیر ته یو لیک

ولیکم. په دغه لیک کې مې د هرالد بوستون مدیر ته خبر ورکړ چې د دوی ورځپانه مې ډېره خوښېږي، د هرالدبوستون ورځپاڼې سره مې د مینې دلیل دادی، چې په ورځپانه کې راغلي خبرونه د حقایقو پر بنسټ دي، اوهیجان او ورانی منځته نه راوړي، سرمقالې هم ډېرې ښې دي. دا ورځپانه دکورنۍ ټولو غړو ته ایډیاله ده، نه یوازې په بوستون بلکې په ټول نیو ایلنډ کې دغسې درنه ورځپانه نشته. دلیک په دوام مې مدیر ته ولیکل: البته ځینې کوچنې کمي هم شته، هیله من یم چې لېږې کولو ته یې پام وکړئ. مثلاً زما یو دوست یوه نوې پېغله لور لري، تېره شپه یې له هغې وغوښتل د ورځپاڼې مطالب په لوړ غږ ولولي، جنۍ چې کله د جنین غورځولو د متخصصینو خبر تیاوو ته ورسېده، له خپل پلار نه یې وپوښتل، دا څه شی دي؟ زما دوست چې ډېر وارخطا شوی و حیران شو چې خپلې ځوانې لورته څه ځواب ورکړي. البته ډېرې تبصرې ته اړتیا نشته، تاسو په خپله زما په هدف پوهېږئ، اوپه دې مسئله خبر یاست چې ستاسې ورځپانه ټولوکورنیو ته ځي او ډېر پلرونه شته چې دغسې لوڼې لري، او دوی ته د ځواب ورکولو وس نلري. رښتیا که تاسو دغسې لور ولرئ او دغه تپوس درنه وکړي څه ځواب به ورکړئ؟ آیا اجازه مو ورکوله دغسې ورځپانه ولولئ؟ که اجازه مو ورکولای،نو څه توضیح لرئ چې تاواني به نه وي. ډېر افسوس کوم چې یوه ځلانده ورځپانه لکه ستاسو چې ده او له هره پلوه له کمي اوعیب نه خالي ده، تراوسه یې داسې هڅه نده کړې چې دا جزیي کمی لیرې کړي تر څو پلرونه خپلو لوڼو ته د ورځپاڼې له ورکولو نه ونه وېرېږي. آیا دا احتمال نشته چې په زرګونو کسان به همدا زما په شان احساس لري؟.

پر بله ورځ د ورځپاڼې مدیر ډاکتر ته یو لیک ولیږه، ده دا لیک د پیړۍ درېیمه برخه موده پټ وساته او اوس چې زما شاګرد شو، ښکاره یې کړ:
۱۳ اکتوبر ۱۹۴۰
ډاکترا ، ازهوب
بوستون، ماساچوست
ګرانه ښاغلیه ...... زه ستاسې له هغه لیک نه چې داکتوبر په ۱۱ مو د مسئول مدیر په نوم لیکلی مننه کوم. دا لیک سبب شو چې په هغه تصمیم کې نور هم کلک شم چې د بوستون هیرالډ د مسئول مدیریت د اخستلو له ورځې مې کړی و. د دوشنبې له ورځې وروسته غواړم په ورځپاڼه کې د ناخوښو او خرابو خبرتیاو او مطالبود چاپ مخه ونیسم. د درملو د زرق او جنین غورځونې خبرتیاوې به بیخي لېرې شي، هغه خبر تیاوې به هم تر کلکې څېړنې لاندې نیول کېږي، چې له چاپ نه یې چاره نه وي. بیا هم ستاسو له مینې ډک لیک نه مننه کوم چې زه یې د خپل تصمیم په سرته رسولو کې کلک کړم.
ستاسو ارادتمند و ، ت، هاسکل، د بوستهون هرالډ مسئول مدیر

ایزوپ یو یوناني مربي و چې تر میلاد ۵۰۰ کاله د مخه یې د کراسوس په دربار کې ژوند کاوه او له ځانه یې یوه کیسه په یادګار پرېښې ده. هغه حقیقتونه چې ده د انساني طبیعت په باب زده کړي دي هماغو مره په نننۍ وخت کې اهمیت لري، چې دده په وخت کې یې په اتن کې اهمیت درلود. د لمر او باد جوړه شوې افسانه د همدې ایزوپ د ذهن محصول دی چې موږ ته وایي: یو څاڅکی شات تر یو ګیلن زهرو ډېر مچان ځانته راکاږي. نو که غواړئ نور له ځان سره په یونظر کړئ، دا لاندې خبره په یاد ساتئ:
په پسته ژبه خبرې پیل کړئ. ✵✵✵

ځوارلسم څپرکی

د سقراط راز

د بحث پرمهال خبرې له هغو ټکو مه پیلوئ چې له بل لوري سره پرې جوړ نه یاست. دا مهمه ده چې د دواړو ترمنځ د توافق ټکي ولټول شي، او پر دې بحث وشي. تر وسه وسه هڅه وکړئ، پر بل لوري ومنئ چې په هماغه لار روان یاست، چې دوی پرې روان دي. یوازې د وړو خنډونو په باب مو نظرونه توپیر لري، او حلول یې ځکه مهم دي ، چې یوه ګډه هدف ته ورسېږئ. دې توافق ته ورسره ورسیږئ چې د دواړو خواوو لپاره هدف مهم دی، نه درسېدولاره. له هماغه پیله داسې ووایئ چې بل لوری یې په تائید کې ووايي(هو سمه ده، هو !) که مو داسې شرایط برابر کړل، چې د مقابل لوري سره بحث په (نه، داسې نه ده !) (نه یې شم منلای) ! پیل شو ، ګرانه به وي چې د رښتیانیو ګډو ټکیو په باب هم موافقې ته ورسېږئ. پوهاند اوور ستریټ په خپل ګټور کتاب (په نورو د اغېزې کولو لارې) کې لیکي: (په ډېره سختۍ کولای شو ، (نه) ته داسې ځواب بیامومو چې د بري او توافق مانا ولري. (نه) دا سې خنډ دی چې بریالي کیدل پرې ډېر زیات ګران دي). **کله چې (نه) پر ژبه جاري شو د غرور او عزت النفس په شان زورور ساتونکي یې پر پاتې کېدو ټینګار کوي**. کله چې شخص وويل (نه) حتی د خپلې غلطۍ د پوهېدو سره سره هم پرې ټینګار کوي) .

وروسته کېدای شي په دې پوه شي چې دا کار یې سم نه و، خو ګرانبیه غرور یې بیا هم نه پرېږدي چې شخص پر خپله اشتباه اعتراف وکړي، یوه خبره چې وشوه، کوونکی یې پرې ودرېږي، او ور پورې نښلي، نوکوم کار چې ډېر مهم دی، دا دی چې بل لوری مثبت لوري ته ګام اخستلو ته اړ ایستل شي.

ماهر او کارپوه ویناوال هڅه کوي، چې څو ځل له اورېدونکو څخه د (هو) تحفه ترلاسه کړي، داسې هوښیار وینا وال د اورېدونکو ارواییي لوري پیژني او د غوښتنې او قبول پر لور ګام اخلي. دا کار دومره دقیق دی، لکه د بلیارد لوبغاړې چې د بلیارد توپ معین لوري ته ور ټېل وهي، که دغه توپ پر خپل مسیر له کوم ځنډ سره مخ شي، نو لار به بدله کړي، یا به بېرته راوګرځي، او اصلي ځای ته به ونه رسیږي.

کله چې څوک د زړه له کومې ووایي (نه) او دا کلیمه یې جدي پر ژبه راشي، نو ده نه یوازې د (ن) او (ه) لرونکې یوه دوه توریزه کلیمه نه ده ویلې، د اروا پوهنې لارښوونو موږ ته زده کړې دي، چې د دې شخص ټول بدن د دفع حالت نیولی دی. د څېرې حالت، د عضلو راټولېدنې او حتی د مترشحه غدو افرازاتو د مدافعې او لېرې کولو کارپیل کړی دی.په زیاتره وختونو کې چې د ویونکي له خولې د (نه) خبره راوځي، د بدن ډېر غړي یې په وړو او لویو تشنجونو کې د دفاع لارې چارې ګوري،او تیارسۍ حالت نیسي، لنډه دا چې د عصبي او عضلاتي دستګاه مجموعه دې ته تیارېږي چې د غوښتنې د نه منلو او ردولو عمل وکړي، خو د دې پر خلاف که شخص د (هو) له کلیمې کار واخلي، هېڅ دفاعي حالت منځ ته نه راځي او عصبي غړي او سلسلې منلو ته تیارېږي، په همدې خاطر هر څومره چې د خبرو په لومړي سرکې د مقابل لوري، (هو) جلب شي، د برې احتمال ډېر دی.

د (هو) غبرګون ډېر اسان دی، خو پاملرنه ورته نه کېږي.
داسې فکر کېږي. چې ځينې خلک د مهموالي احساس له لومړي سره په بد خويۍ سره ارضا کوي. که يو راديکال له خپل محافظه کار ورور سره يوځای په يوه کنفرانس کې ګډون کوي او د اجندا له پيله غواړي د هغه غصه راوپاروي، دا کار ورته څه ګټه لري؟ که د خوند اخستو لپاره دا کار کوي، بايد ويې ښيي، خو که غواړي له دې لارې ورته څه ګټه ورسوي، د ارواپوهنې له نظره له يوه ناپوهه سړي زيات نه دی، ځکه د ارواپوهنې له نظره يواځې بې عقل سړی بې ګټې کار يا خبرې کوي.

که يو زده کوونکی، اخستونکی، ماشوم، مېړه يا مېرمن په لومړي سر کې اړباسئ لومړی (نه) ووايي، د افلاطون عقل او د پرښتو حوصله په کارده چې دغه منفي ځواب په يو مثبت ځواب بدل شي، د (هو) ددې تخنيک د کار اخيستنې يو مثال د جمز امرسون نه چې د يو بانک خزانه دار او زموږ د ټولګي شاګرد و، اورو: (ځو ورځې يو سړی بانک ته راغی چې ځان ته سپما صندوق جوړ کړي، ما ورته يوه فورمه ورکړه چې ډکه يې کړي، هغه ځينې سوالونه په خوښه ډک کړل، خو ځينو ته يې له ځواب ورکولو ډډه وکړه. که دا پېښه په دې کورس کې زما تر ګډون د مخه شوې وای نو ورته ويل مې چې معلومات نه ورکوې، نو موږ تاته د حساب له پرانستو معذرت غواړو. البته اعتراف کوم چې پخوا مې ډېر داسې کړي دي او دا يې لا په زړه پورې ده چې د اولتيماتوم له ورکولو مې خوښي هم احساسوله، ځکه په دې طريقه مې بل لوري ته ښودله چې رئيس څوک دی؟ او د بانک کړنلار مې هم ورته مخې ته کوله ! خو د سلوک دې لارې د پېرودونکي د خوښۍ سببونه، نه جوړول. په دغه ورځ مې وغوښتل له سليم عقل نه کار واخلم. يواځې په هغو معلوماتو بسنه ونه کړم چې بانک غوښتي وو، بلکې د پېرودونکي غوښتنو ته هم پام وکړم، او غوښتل مې چې هغه له پيله راته (هو) ووايي، ځکه له

هغه سره همغږي شوم او ورته ومې ویل: هغه معلومات چې نه غواړئ بانک ته یې ورکړئ ، دومره بانک ته ضرور هم نه دي، دا احتمال لري چې ستا لپاره به مهم وي، مثلاً ستا سې تر مړینې وروسته که مو وارث معلوم وي، ښه نه ده چې پیسې ورته ورکړل شي؟ سړي په ښکاره ځواب راکړ: البته چې غواړم یې. زما لومړنۍ غوښتنه همدا ده. ما ورته وویل، نو ښه به نه وي چې دخپل وارث یا داسې خپلوان نوم وښایئ چې ستاسو ترمړینې وروسته په اسانۍ او بې له اشتباه پیسې هغه ته ورکړو؟ ده په ډېره بېړه وویل: (البته، البته ، دا کار به وکړم). همدومره زر هغه ډېر بدل شو او چې پوه شو دا معلومات دده په خپله ګټه دي په پوره خوښۍ یې موږ ته ټول معلومات راکړل. په دې کار زه پوه شوم چې په لومړي سر کې د (هو) ځواب اخستل د دعوو مخه نیسي او بل لوری په ډېره خوښۍ وړاند یزونه مني.

سقراط چې یونا بغه و او په یونان کې کې اوسېده، سره له دې چې په لوڅو پښو ګرځېده، خو دومره د لوړ هوښ لرونکی وچې تر ده وروسته ډېر لږ خلک دده په شان بریالي شوي دي. تر ۲۳ پېړیو وروسته چې له مرګه یې تېرېږي، نړۍ اوس هم هغه یو له تر ټولو هوښیارو قناعت ورکوونکو ګڼي چې دا د جنجال ډکه نړۍ یې تر خپل اغېز لاندې راوستې ده. رښتیا دده طریقه څه وه؟، آیا خلکو ته یې ویل چې اشتباه کوي؟ نه هغه تر دې ډېر هوښیار و چې داسې څه ووایي. دده دکار طریقه چې په سقراطي طریقه مشهوره ده، د بل لوري نه د (هو) د ځواب په اخستلو ولاړه ده. هغه له بل لوري داسې پوښتنې کولې چې ځواب به یې (هو) او مثبت و ، سقراط به هغه اړ ایسته چې بې له ځنډه یې خبرې تائید کړي، په پای کې به یې داسې ځواب ورکړ چې مقابل سړی بې له دې چې پوه شي، د سقراط نظر به یې مانه او له هغه څه سره به یې موافقه کوله چې څو دقیقې دمخه ورسره وران و. اجازه راکړئ بیا یو

سړي وويلو چې د سقراط له چلنده ورسره کار واخلو، لکه په مهربانۍ او خواخوږۍ ترې د يوڅه تپوس وکړو چې په ځواب کې (هو) ووايي.

چينايان يو متل لري چې دختيځ له لرغوني حکمت نه ډک دی: **څوک چې ورو ځي، ډېر لېرې ځي**. دې توضيح ته اړتيا نشته چې د چين تمدن او فرهنګ پنځه زره کاله لرغونتيا لري اود بشر په طبيعيت کې يې ډېرې څېړنې کړې دي اوله دې لارې يې ډېر حکمت راټول کړی دي. کله چې دا خبره کوي، څوک چې ورو ځي لرې ځي يوه با ارزښته وينا او پيغام لري.
نو بيا هم که غواړئ نور له ځان سره په يو نظر کړئ لاندې اصل په پام کې وساتئ.

داسې کار وکړئ چې بل لوری بې له ځنډه درته (هو) ووايي.

✲✲✲

پنځلسم څپرکی

د ډاډ کړکۍ

ډېر خلک دي چې کله له ځان سره دنورو د همغږي کولو لپاره کوښښ کوي، ډېرې زياتې خبرې کوي. دا ډول خلک غواړي پر بل لوري د خپلو نظريو په تپلو هغه دې ته اړکړي، چې له ده سره په يو نظر شي. د بل لوري له خوا د نظر څرګندول پکې کرکه زېږوي. دا اشتباه زياتره د پلورونکيو له خوا کېږي چې همدوی ته پکې ډېر تاوان رسېږي. د نورو سره د چلند پر مهال مو بايد خيال وي، چې هغوی تر مونږ ډېر په خپلو ستونزو خبر دي اوبايد د هغه په باب وغږېږي. په داسې وختونو کې ښه لار داده چې تاسو ترې داسې پوښتنې وکړئ تر څو هغوی درته معلومات درکړي. کله چې بل لوری خبرې کوي، دا کېدای شي چې تاسو ورسره همنظري نه اوسئ، خوپه دې پوه شئ، چې ستاسې برې د هغه د خبرې په پرېکولو او د خبرې په هېرولو کې نه دی، ځکه په دې حال کې خو هغه هم دجبران هڅه کوي . په داسې وختونو کې چې بل لوری ډېر څه د ويلو لپاره لري، نو هېڅکله به حاضر نه شي، له ټولو تېر شي او يو اځې ستا خبرې واوري، نو ځکه د کار چاره صبر او حوصله ده. تاسو بايد په صبر سره د هغه خبرې واورئ او ورته وښايئ چې له خبرو سره يې مينه کوئ. که په داسې وختونو کې هغه تشويق کړئ چې خپل فکرونه او خيالونه درسره شريک کړي، نو بحث به مو دډاډ وړ وي.

څوکاله مخکې د امريکا د موټر توليدولو يوې لويې کمپنۍ اعلان وکړ چې د خپلو موټرو د داخلي سيټونو لپاره موادو ته ضرورت لري.

درې کارخانې دې ته حاضرې شوې. تحویل شوې بیلګې په دقت وکتل شوې او په یوه ټاکلې ورځ یې د درې واړو کارخانو نماینده ګان د مذاکرې لپاره راوغوښتل ددې جلسې یو ګډون کوونکی ښاغلی ج. ب. ر. و. زموږ په ټولګی کې خپله کیسه داسې وکړه: (د غونډې د ګډون نېټه یې داسې وخت کې راکړه چې زما مړی سخت درد کاوه، باید ارام مې کړی وای، خو له دومره غټې معاملې تېرېدل هم ګران وو. په پوره نهیلۍ مې ځان وررورساوه. د غونډې تر پیل وروسته هر نماینده د خپل مال ستاینې وکړې خو زه چې د خبرو نه وم، اواز مې نښتی و، په ورو ډول مې وویل: (خبرې نه شم کولای، ناروغ یم!) پاڼه لاس په لاس وګرځېده. په پای کې د شرکت مشر ته ورسېده. ده په داسې حال کې چې زمانه یې وغوښتل آرام کېنم او استراحت وکړم وویل: [ددوی پر ځای به زه خبرې وکړم!]، دا په زړه پورې ده چې درته ووایم ده تر ما ډېر ښه زموږ د بېلګو د ځانګړنو په باب معلومات ورکړل، یوه عجیبه مذاکره پیل شوه. رئیس چې زما پر ځای خبرې کولې، او د سر په خوزولو مې دده خبرې تائیدولې، ددې غونډې په پای کې زموږ کارخانې ته یو بېساری قرارداد تسلیم کړ، چې پکې د موټرو د داخلي پوښونو لپاره نیم میلون متره تکه چې یو میلیون او شپږ سوه زره ډالره ارزښت یې و، راته واخیستله. دا ټکی باید هم یاد کړم چې که وس مې وای چې خبرې وکړم او پخپله مې د خپل مال دفاع کړی وای، په دې کار نه بریالی کېدم، ځکه د رقیبانو زور مې راته ځرګند و او پوهېدم چې د امکاناتو له نظره تر موږ پیاوړي وو. په دې معامله کې پوه شوم چې کله کله څومره ګټوره وي، چې نور زموږ خبرې وکړي.

په دې ورستیو کې د نیویارک هرالډ ټریبون ورځپاڼې په اقتصادي مخ کې یوه لویه خبرتیا چاپ شوې وه چې پکې د یو بااستعداده او فوق العاده سړي د همکارۍ غوښتنه شوې وه. ښاغلی کوبلیس خبرتیا ته

ځواب ورکړ او پوښتنلیک یې ډک کړ او پوستې ته یې واچوه. څو ورځې وروسته یې مرکې ته وباله. ښاغلي موسسې ته تر ورتګ د مخه څو ساعته پر دې ولګول چې وال سټریټ ته لاړشي او د دغې موسسې د مشر په باب معلومات حاصل کړي. د مرکې په منځ کې یې وویل: وبه ویاړم چې د یوې پخوانۍ موسسې سره همکاري وکړم، د معلوماتو له مخې ستاسو موسسې ۲۸ کاله مخکې کار پیل کړی دی او لومړی مو یو دفتر او یو چټک لیکونکی درلودل، همداسې نه ده؟ د موسسې مشر چې د هر بریالي سړي په شان یې خوښېده دده بریالي کارونه وستایل شي، دا خبرې پیل یې کړې چې څنګه یې په ۴۵۰ ډالرو او یو نوښتیز فکر کارپیل کړ. څرنګه له نهیلیو سره جنګېده او د هغه چا په وړاندې چې دی یې مسخره کړ، ودرېده او د ورځې یې ۱۲ ساعته کار وکړ. بیا یې دې ته اشاره وکړه چې په پای کې هم بریالی شو او اوس د وال سټریټ تر ټولو لوی سوداګر ده ته راځي. هغه په دغسې سابقه ویاړ کاوه او د خپل بري له یادولو یې خوند اخیست. د خبرو په منځ کې یې له کوبلیس نه دده د کار او تجربې په باب پوښتنې وکړې. اخر یې خپل یو مرستیال وغوښت او ورته ویې ویل: فکر کوم هغه سړی همدا ښاغلی دی چې ورپسې ګرځو.

کوبلیس دخپل زیار نتیجه ولیده. ده بل لوری وهڅوه وغږېږي او پر هغه یې ښه اغېز پرې ایست. حقیقت دادی چې زموږ دوستان هم غواړي چې د خپلو بریاوو لافې وکړي، نه دا چې زموږ د بریاوو کیسې واوري. فرانسوي فیلسوف لاشفوکو وایي: «**که د دښمن پیداکولو په لټه کې یاست، پر خپلو دوستانو د لوړوالي په فکر کې شئ، خو که د دوست پیدا کول غواړئ، پرېږدئ دوستان مو پر تاسې لوړتیا ولري**».

دا خبره ولې رښتیا ده ! ځکه چې کله مو دوستانو پر موږ لوړوالی پیدا کړ د مهم والي له احساسه برخمن کېږي او دلته د کینې او حسد خبره منځ ته نه راځي.

جرمنیان یو متل لري، مانایې داده: (**ډېر خوندور خوند دادی چې د حسد کوونکو له بدمرغۍ راته په برخه کېږي**). کېدای شي ځینې دوستان مو تر برېاوو له ستونزو ډېر خوند واخلي. راځئ خپلې بریاوې ورې وګڼو، او یادې یې نکړو، په بله وینا: (**د خپلو بریاوو په باب له حده ډېرې لافې مکوئ او ځومره چې کولای شئ، ساده یې وښایئ**).

ایروین کوب چې لیکوال او وکیل و، یوځل یې د یو قاضي په وړاندې له همدغې طریقې ګټه واخسته، یو قاضي ترې وپوښتل: زه خبریم چې تاسو د امریکا د ډېرو پیژندل شوو لیکوالو څخه یاست؟ ده ورته وویل: کېدای شي، زه تر هغه ډېر نېکمرغه یم، چې ارزښت یې ولرم.

څومره چې کېدای شي باید متواضع واوسو. که رښتیا یې وګورو، په موږ کې هېڅوک دومره مهم نه دي، چې فوق العاده ارزښت ولري، ټول د ژوند په نوم د یوې دورې د تېرلو وروسته خاورو ته ځو او د کلونو په تېرېدو به هېر شوو. ژوند تر دې لنډ دی چې نورو ته د خپلو بریاوو په ځلولو نور خپه او ناآرام کړو.

د ځان د ستاینې پرځای پرېږدئ نور له ځانه وغږېږي، ځکه ځان ستاینه ویاړمنه خبره نه ده، اجازه راکړئ یوه خبره یاده کړم چې د پوهېدو سره سره یې دومره په فکر کې نه یاست؟ رښتیا پوهېږئ ولې بې عقله او کودن نه یاست؟ آیا پوهېږئ څه شی د کودنۍ اوبې عقلتوب مخه نیسي؟ یواځې یو کوچنی شی! د تایراید په غُده کې لږه اندازه

(ایودین) د بې عقلۍ او کودنۍ مخه نیسي، که یو جراح مو دغه غده د جراحي عمل په واسطه وباسي، کودني منځ ته راځي.

آیا دومره ارزښت لري؟ نوکه غواړې نور د هغې لارې منلو ته هدایت کړئ چې خوښه مو ده، او غواړئ دوی ستاسې د غوښتې سره سم کړنه وکړي، نو:

اجازه ورکړئ هغوی ډېرې خبرې وکړي.

✵✵✵

شپاړسم څپرکی

د نورو د مرستو جلبول

آیا هغه نظرونه چې پخپله تجربه مولاس ته راوړي او خپله مو کشف کړي دي ډېر خوښوئ، که هغه نظرونه چې د نورو وي او په یو ه نقره ای پتنوس کې درته وړاندې شي؟ که ځواب مومثبت وي، نو نامناسبه نه ده چې خپل نظرونه په زوره د خلکو په غاړه کې ځوړند کړئ او دې ته یې اړ کړئ چې ستاسو نظرونه ومني. آیا دا هوښیاري نه ده چې خپل نظرونه د پیشنهاد په شکل وړاندې کړو او پرېږدو بل لوری پخپله ترې نتیجه واخلي.

ښاغلي سلنتېر چې زما د کورس ګډون کوونکی دی خپله کیسه داسې وکړه: (زما یو وخت فعال او له شوقه ډک موټر پلورونکي پکار و، غوښتل مې په دغو پلورونکو کې یو شوق پیداکړم، په فکر کې مې وګرځېده چېښه لار داده تر څو د دغو پلورونکو سره یوه مستقیمه غونډه وکړم چې شور او شوق ته اړتیا لري. کله چې مې غونډه راوبلله، ګډون کوونکو ته مې وویل چې د شرم د احساس پرته هر څه چې یې په زړونو کې وي، وو ایي او هره غوښتنه چې لري، ویې کړي. کله چې دوی خبرې کولې ما یې نظرونه پر تخته لیکل. د دوی خبرې چې پای ته ورسېدې، ما څوخبرې لېکلې وې، د هغوې تر کتلو وروسته مې دوی ته وویل: زه به تاسو ته ټول هغه څه درکړم چې تاسو یې غواړئ، او په دې باید پوه شم چې تاسو وواېئ زه څه حق لرم چې ستاسو نه یې

وغواړم؟ ځوابونه په ډېره چټکۍ راکړل شول چې مهم يې دا وو: (وفاداري، دوستي، نوښت، ډله ايزه همکاري، په اته ساعتو کې ګټور کار کول .....). دا په زړه پورې ده، چې ځينو لا وويل حاضر دي د۸ ساعتو پر ځای ۱۴ ساعته صادقانه کاروکړي . ددې ورځې غونډه په هغه شوق او ګرمی پای ته ورسېده چې ماغوښته. لږه موده وروسته نه يوائې اړيکې صميمانه شوې، بلکې پلورنه هم ډېره زياته شوې ده. زما کارکونکو زماسره يو ډول اخلاقي معامله وکړه او تر څو چې زه د اصولو او د هغوی د غوښتنې سره سم کړنه وکړم دوی به هم خپلو اخلاقي ژمنو ته پابند پاتې شي. ددې هيڅ دليل نه وينم چې ترڅو زه په خپله خبره ودرېږم دوی دې له خپلې خبرې وګرځي! دوی چې څه غوښتل دا ووچې زه يې غوښتنو، هيلو او لېوالتيا ته ارزښت ورکړم او خبرې ورسره وکړم.

د هيچا نه خوښېږي دا احساس کړي چې څه شی پرې (په چل کې) خرڅ شوي او يا د يوکار امر ورته شوی دی. موږ ټول غواړو په خپل اختيار پېرودنه وکړو او د خپلو فکرونو او غوښتنو، هيلو، او افکارو په باب راسره مشورې وشي.

روزولت چې کله د نيويارک حاکم و، ځنې فوق العاده کارونه يې وکړل، هغه د هيواد د سياسي مشرانو سره د دوستۍ له لارې چلند پيل کړ او ددې دوستۍ په ډاډ يې داسې کارونه او سمونې پيل کړې چې دده يو حامي هم ورسره جوړ نه و. خو ليدل به يې چې روزولت هغه څه کوي چې دوی ورته هم ويلي دي. هغې طريقې ته ځير شئ چې تئودور روزولت کاروله: کله چې به يوه مهمه دولتي چوکۍ تشېده، روزولت به له دوستانو غوښتل يوڅوک وروپېژني، طبعاً هغوی به هڅه کوله چې د خپلوانو، ګاونډيانو يا ملګرو له ډلې څوک وروپيژني. خو روزولت به

دوستانو ته ویل: فکر کوئ چې د خلکو عکس العمل به د داسې سړي په وړاندې څه وي، چې ښه ګوندي سابقه نلري؟آیا پخپله ستاسو لپاره د معرفي کونکي په حیث ښه ده چې دا سې څوک راوپیژنئ؟ د روزولت دوستان به تر دې توضیح وروسته په دې هڅه کې شول چې تر ټولو وړ کسان پیداکړي او ورمعرفي یې کړي. دې کار تر هغه دوام کاوه چې روزولت به ډاډه شو، د چوکۍ لپاره یې مناسب او وړ سړی پیداکړ، نتیجه به یې هم ډېره ښه وه. دا چې د ښاغلي روز ولت دوستان به په دې پوهیدلي و، یو مهم او مناسب سړی یې دیوې چوکۍ لپاره ورپیژندلی دی نو په مرستو او توجه یې غوښتل کارونه دومره ښه پرمخ لاړ شي چې د دوی انتخاب شوی سړی بدنام نه شي او د دوی ټاکنه ناسمه څرګنده نه شي. دا هماغه څه وچې ښاغلي روزولت غوښتل.

ښاغلي روزولت د دغه شخص د ټاکنې حق خپلو دوستانو ته ورکاوه او هغوی یې خوشالول، هغوی باید هم داسې ترتیب جوړ کړی وای، چې ښاغلی روزولت یې خوښ کړی وای. کله چې ښاغلی روزولت د هغوی نظر ته په درناوي، هغوی مهم ګڼل، هغوی هم مجبور وو، د نه موافقت سره هم د ده د کارونو او سمونونو ملاتړ وکړي او د کورنیو خدمتونو او مالیاتي معافیتونو په شان کارونو کې دده ملګری شي.

دا موپه یاد وي چې روزولت د خپلوکارجوړونکو ملګرو مشورې ته ډېر درناوی کاوه. کله چې یې مهم انتخاب کاوه نو د چارو مسولینوته یې اجازه ورکوله چې خپل نومول شوي کسان ورو پیژني. خو کوم کار چې یې کاوه خپل فکر به یې و.

د وړانګو د تولید یوې کمپنۍ د اروا پوهنې پر اصولو د پوهېدو له مخې په یوه لوی روغتون کې د راډیوګرافۍ ماشینونه په دې طریقه

وپلورل: په دې روغتون کې له ډېره وخته د روغتون د درملیزو چارو د پراختیا طرح جوړه شوې وه او نوې ودانۍ د جوړېدو په حال کې وې. په پام کې وه چې په نوو ودانیو کې د وړانګو تر ټولو ښې بېلګې ولګوي، داکتر (ل) د رادیوګرافۍ د برخې مشر د دغو سامانونو د اخستلو دنده واخیسته. هغه له ډېرې مودې راهیسې د وړانګو جوړونکو کمپنیو د پلورونکو له خوا محاصره شوې و، د بهترینې دستګاه په ټاکنه کې دوه زړه وه. یوه ورځ د دغو دستګاو د یوه ځیرک پلورونکي سره چې، د بشر د ختې دځانګړنو معلومات یې لرل مخ شو چې ډاکتر ل ته لیکلي و:
زموږ کارخانې په دې وروستیو کې د رادیوګرافۍ ځینې دستګاوې جوړې کړې دي چې لومړنۍ بېلګې یې موږ ته راورسېدې، د ا له هره پلوه بې عیبه دي، خو چې غواړو په تر ټولو ښه اوبشپړ ډول یې د روغتیایې خدمتونو په خدمت کې کېږدو، ستاسو نه به ډېر خوښ شوو، که لیدلو ته یې تشریف راوړئ. تر کتنې وروسته به مو خپل جوړونکي نظرونه موږ ته ووایئ، چې د سمون سبب شي، البته په دې خو پوهېږو چې تاسو په خپلو کارونو کې ډېر بوخت یاست، نو ځکه په ډېره خوښۍ حاضر یم هر ساعت چې تاسې راتلئ خپل موټر درپسې درولېږم.

ډاکتر چې زما په ټولګي کې دا کېسه کوله، وویل چې دې بلنې راباندې ډېره اغېزه وکړه، زما نظر ته چې کوم اهیمت ورکړ شوی و، زه یې خوښ کړم، نور هیڅا زما نظر او معلوماتو ته اهمیت نه و ورکړی. په پای کې ټول کارونه وشول، ورغلم، دستګاوې مې وکتلې، خوښې مې شوې، وامې خستې او په روغتون کې ولګېدې.

د وېلسون د جمهوري ریاست پر مهال اډوارډ هاسوس پر جمهور رئیس ډېر اغېزمن و، ولې؟ دده خپلې خبرې واورئ: د جمهور رئیس ویلسن

سره تر اشنايي وروسته پوهېدم، چې دده د دوستۍ ښه لار داده چې بې له دې چې پام يې شي، خپل افکار دده مغز ته ورد ننه کړو، او داسې ترتيب ورکړم چې خوښ يې شي او د خپلو افکارو فکر پرې وکړي. لومړی ځل دا کار تصادفي پېښ شو. پېښه داسې وه چې زه يې د ليدنې لپاره سپينې ماڼۍ ته ورغلم چې يو فکر ورکړم، خو هغه فکر د مخالفت سره مخ شو او بيا زما هم هېر شو، خو څو ورځې وروسته مې وليدل چې جمهوررئيس زما هماغه فکر د خپل فکر په حيث وړاندې کوي.

که موږ او تاسو وای، ډېر زر به مو ويلي وای (دا خبره خو درته ما هغه تېره ورځ وکړه، دا خو زما نظر دی ولې مو هغه ورځ رد کړه). خو هاوس تر دې ډېر هوښيار و، هغه جمهور رئيس د دغسې عالي فکر په لرلو وستايه اوپه همدې طريقو يې د هغه دومره باور تر لاسه کړ چې د کابينې يو وزير هم نه ولاس ته راوړی.

اجازه راکړئ موږ هم داسې انځور کړو، هغه خلک چې سر له سبا زموږ سره مخ کېږي، د جمهور رئيس ويلسن په مخ کې ځانونه د ښاغلي هاوس په دريځ کې راولو، او په سلوک کې ورسره د ښاغلي هاوس له کړنې کار واخلو اونتيجو ته يې وګورو.

نو د دغو ټولو سره اوس که غواړئ نور خلک ستاسې د فکر سره سم فکر وکړي، لاندې اصل ته پاملرنه وکړئ:

اجازه ورکړئ، خلک داسې وګڼي چې نوښتي‌زه مفکوره د هغوی خپله ده.

۲۵ پېړۍ د چين لوی حکيم لائوتسه يوه لويه مفکوره بيان کړې ده چې بې له شکه نن هم ددې کتاب لوستونکو او نورو ته ګټوره ده.

ددې دلیل چې سیندونه، دریابونه او سمندرونه د غرونو له سرونو د روانو شنو ویالو او لښتیو تکریم او درناوی جلبوي اوځان ته یې راکاږي، دادی چې په ټیټه سطحه کې پراته دي. په همدې خاطر دي چې په پای کې دریابونه اوسیندونه دي، چې کولای شي پرغرنیو ویالو حکومت وکړي. هوښیار سړی هم که غواړي پر نورو لوړتیا ولرئ، باید ځان هغوی ته کوچنی او ټیټ وښايي.

هغه چې غواړي تر نورو مخکې او د نورو لارښوونکی شي، باید ځان له نورو وروسته وګڼي، ځکه تر نورو ستاسې د دریځ په لوړوالي څوک ستاسې د شخصیت لوړوالی نه احساسوي، او په نتیجه کې د یوه د درجې او دریځ لوړوالی د بل احساسات نه ټپي کوي.

اجازه ورکړئ بل لوری داسې وګڼي، چې جوړونکي نظریه د هغه خپله ده.

❋❋❋

اووه لسم څپرکی

داسې لارښوونه چې دهغې په کارولو په حيرانوونکې ښې نتيجې واخلئ!

د نورو سره په برخورد کې دې ټکې ته ځير شئ، چې کېداى شي ټول شيان د غوښتنې سره سم او منطقي نه وي. کېداى شي، بل لورى په اشتباه کې وي، په کږه لار روان وي، خو هغه په خپله دا نه ګڼي چې په کږه لار روان دى. سم د واره يې مه محکوموئ، د ناپوه سړي محکومول دومره آسان کار دى، چې تخصص اوپوهې ته اړتيا نه لري، يو ناپوه سړى هم د ورانکاري سره محکومونکې کړنه کولى شي. خو تاسو داسې کوښښ وکړئ چې هغه څوک چې اشتباه کوي، درک کړئ. د برخورد دا طريقه يواځې پوه او هوښيار خلک کوي.

په رښتينې ډول هڅه وکړئ ځان د هغه په دريځ کې راولئ. په دې شرايطو کې که خپل ځان ته ووايئ: (که زه دده پرځاى واى، څه احساس به مې درلوداى اوڅه عکس العمل به مې کولاى؟). خپل وخت مو بيځايه نه دى لګولى، يواځې دومره ده چې لږ بې ځايه غصه شوى ياست.

دا یو تجربي اصل دی، چې که علتونه ولټوو، بیا ډېر زر نه قارېږو. بله دا چې د دلایلو د پیدا کولو هڅه په انساني اړیکو کې ستاسې مهارت زیاتوي.
کانټ وډ په خپل کتاب (How to turn peopl into glad څنګه خلک خوشاله کړو) کې لیکي: لږ فکر وکړئ او هغه مینه او توجه چې خپلو کارونو ته کوئ، د هغې مینې او توجه سره پرتله کړئ چې د نورو لپاره یې کوئ آیا خپلو کارونو ته ډېره پاملرنه کوئ که د نورو ته ؟

که ښه پام وکړئ، په دې پوهېږئ چې دا نړۍ نږدې ټوله همدا ډول فکر کوي. چې په دې خبره پوه شوئ، تاسو هم د لویو اشخاصو په شان کېږئ، چې د بري لپاره باید د نورو له ستونزو سره مینه وښایئ، او نړۍ د هغوی له سترګو وګورئ. په څرګنده توګه به پوه شئ چې د وګړو سره په سلوک کې د هغوی سره د همدردۍ څرګندولو له لارې د هغوی د نظریو په جلبولو کې څومره اړیکې لري.

کلونه کېږي چې زه د خپل کور خواته یو پارک ته د تفریح لپاره ځم، د ګل دځمکې د پخوانیو ماهیانو په شان د څېړۍ ونه راته د پالنې تر کچې ګرانه ده، خو کله چې ګورم بېځایه اورلګېدنې، واړه بوټي سېزي چې دلاوبالي هلکانو د سګرټو له امله منځته راځي، ډېر ځورېږم. د پارک په یوه څنډه کې یوه لوحه لیکل شوې ده، چې هرڅوک د اور اچونې سبب شي، په جبل او جریمه به محکوم شي. خو دا لوحه داسې ځای کې ده، چې ډېر لږ پام وراوړي. دغلته به کله یو پولیس هم راښکاره شو خو په خپل کار کې ډېر جدي نه و. ښه مې په یاد دي چې یوځل مې ځان پولیس ته ورساوه او ترې ومې غوښتل چې د لګېدلي اور د وژنې لپاره دې د اوروژنې اداره خبره کړي، خو هیڅ تاثیر یې ونکړ او ویې ویل، دغه سیمه زما د ساتنې په پولو کې نه ده. تردې

وروسه مې د ځینو ځایونو ساتنه پخپله کوله. په قهر به د هلکانو خوا ته ورتلم، او تهدیدول به مې چې که اور مو بل کړو زندان به مو ځای وي. د داسې مامور په شان به مې پرې امر کاوه چې پوره واک او اختیار لري، ډېر داسې هم کېدل چې هلکانو به په قهرجنه څېره او خفګان اور مړ کړ، خو چې زه به ترې لاړم بیا به یې بل کړ. زه اوس پوهېږم چې په دغسې حالاتو کې دوی غوښتل ټول پارک وسېزي. د کلونو په تېرېدو او انساني اړیکو کې د معلوماتو په پېدا کولو پوه شوم چې موضوع د هلکانو له نظره وګورم. نو که به هلکانو دغسې اور واچوه، زه به خواته ورغلم او داسې به مې خبرې ورسره پیل کړې:

سلام، ځوانو ښاغلیو! هیله ده وخت درباندې ښه تېرېږي؟ د خدای جل جلاله شکر دی. د ښه‌ار لپاره څه پخول غواړئ؟ نو ش جان مو! زه چې هم ستاسو په عمر وم اور به مې بلوه، خو پوهېږئ چې په پارک کې د اور بلول ډېرخطرناک کار دی، زه په دې ډاډه یم چې تاسو ځوان هلکان د چا د ازار او د عمومي مالونو د ورانېدو اراده نلرئ. خوځینې ماشومان شته چې دغه کارکوي. دوی چې تاسو ویني اور مو بل کړی، په خپله یې هم بلوي او بیا بې له دې چې اور مړکړي، خپلو کورونو ته ځي. دا ښه ده چې تاسو ته یې روښانه کړم. بیا څه پېښېږي؟ اور پراخېږي او ډېرې ښکلې ونې د اور د لمبو خوراک کېږي. که د خپلې تفریح لپاره پارک ونلرو څه به کوو؟ هو، زه تاسې ته ددې خبرو امر نه کوم او تهدیدول مې غرض نه دی چې خدای نا خواسته کار به مو د بندي کېدو سبب شي، د دې پرخلاف غواړم ساعت مو ښه تېر شي او غواړم تاسو ته تکلیف پیدا نه شي. نو فکر نه کوئ دا ښه ده چې ددې نغري خواو شا پاڼې راټولې کړو چې نورو ځایونو ته اور ونه لېږدوي، او د تللو پر مهال هم په نغري کې خاورې واړوئ. بل ځل چې پارک ته

راتلئ په یوه دغسې خلاص ځای کې به اوربل کړئ، چې هیڅ خطر به نه وي، هلکانو ستاسو نه ډېره مننه، خوښ اوسئ.

زما دې کړنې ماشومان هڅول د پارک ساتنې فکر وکړي. زه هم خوښېدم چې ماشومانو سره مې خبره په ښه طریقه حلوله. سبا مخکې له دې چې هلکانو ته امر وکړئ چې فلاني کار وکړه، یا څوک اړکړئ چې فلاني خیریه مرکز ته بسپنه ورکړي، لږه شېبه صبر وکړئ او له ځانه وپوښتئ (دوی ولې زما د غوښتنې له مخې اقدام وکړي؟ که زه ددوی پرځای وای او چا په زور د بسپنې ورکولو ته اړ ایستلای، آیا امر مې یې مانه ؟). البته دې هدف ته درسېدو لپاره وخت پکار دی. خو په مقابل کې به دوستان ومومئ او ښې نتیجې به لاس ته راوړئ او د نورو سره به د ټکر امکانات کم کړئ.

پوهاند دونهام د هارډوارډ د پوهنتون د سوداګرئ څانګې استاد وایي: «**دې ته ترجیح ورکوم چې د یو چا د دفتر مخې ته دوه ساعته ودرېږم او چرت او فکر وکړم، خو نه دا چې بې له دې دفتر ته ورشم چې په دې پوه نه یم چې څه باید ووایم اوځنګه یې باید ووایم، اوځنګه جواب به واورم.**»

که ددې کتاب د پاڼو تر لوستلو وروسته همدا نتیجه درته پیدا شوي وي چې وکړای شئ ځان د نورو په دریځ کې راولئ او د نورو د سترګو له کړکیو نه ورته وګورئ، ډاډه اوسئ چې داسې وړ نتیجه مو ترلاسه کړې ده، چې پرمختیا، هدف او هیلو ته مو د رسېدو لپاره یو تر ټولو ښه سبب دی. دا څه چې تېر شول که اوس غواړئ د نورو د قهر د نه راپارونې او د احساساتو د نه ټپي کولو په صورت کې هغوی اصلاح کړئ اوپه داسې طریقه لار ورو ښایئ چې غواړئ یې، نو لاندې لار ښوونه وکاروئ:

صمیمانه هڅه وکړئ، ځان د نورو په ځای کې راولئ او د هغوی له لید لوري مسایلو ته وګورئ.

✵✵✵

اتلسم څپرکی

نورڅه غواړي؟

هغه چې ټول يې غوښتونکي دي، څه شی دي؟

آيا زړه موغواړي داسې اعجازي ټکي درته زده وای چې د هغه په وسيله مو کولای شوای چې د ناخوښه خبرو له بحث نه پرې مخنيوی وکړئ او ناخوښه احساسات له منځه يوسئ؟ غواړئ د بل لوري ښه نيت راوپاروئ او دې ته يې اړ کړئ، په دقت مو خبرې ته غوږ ونيسي او په پای کې درسره په يو نظر شي؟

په ښکاره مشکله خو عاقلانه هيله ده. که دغسې هيله لرئ، زه زيری درکوم چې دغه هيله مو پوره کېدونکې ده، ډېر ښه خبر شئ: هغه ټکي چې تاسو يې د زده کړې هيله لرئ او زه غواړم د يو فرمول په شان يې درته زده کړم، دا ده او تاسو بايد د نورو د قهرجنو احساساتو په ځواب کې خپل ځواب داسې پيل کړئ: زه تاسو د دې احساس په خاطر چې لرئ يې ،يوه ذره نه ملامتوم اوپړ مو نه ګڼم، که زه ستاسې پرځای وای، بې له شکه ما به هم دغسې احساس درلودای. ستاسو دا ځواب به ډېر پاريدلی او قهرجن خلک هم غلي اوارام کړي، خويوه خبره ! کله چې دا خبره کوئ بايد په سلو کې سل يې د صميميت له مخې ادا کړئ ! د صميميت غوښتنه ستاسې يوه بې اړيکې غوښتنه نه ده، ځکه که رښتياهم د بل لوري پرځای وای، هماغه شان احساسات به مو درلودل، نو دا اعتراف بې له صميميت نه تش او دروغ دي.

اجازه راکړئ د يو مثال په راوړلو موضوع روښانه کړو: ال کاپن په پام کې ونيسئ، فکر وکړئ د هماغه خوی او اخلاقو او هغه ترببيتي چاپيريال لرونکي ياست، چې هغه و. فرض کړئ د ال کاپن ارثي خواص مو په ارث رسيدلي او د هغه د ژوند په چاپيريال کې لوی شوي ياست او د هغه په شان تجربو اوتربيتي ذخيرو لرونکې ياست چې هغه و ! په دې صورت کې بايد شک ونکړئ چې داسې سړی درنه جوړېده لکه ښاغلی ال کاپن ! ځکه هغه خو د دغو عواملو مجموعې دغسې کړی و.

تاسو چې دغسې باادبه اوبا تربيته ياست، په ځان مه نازېږئ او مه هېروئ چې روزنيز شرايط مو دغسې وو. کله چې يو سړی د بې ځايه قهر او بې دليله تعصباتو سره ستاسو خواته راځي، په ياد مو وي چې دی د ترټنې وړ نه دی. تاسو بايد د هغه محبت شکر ادا کړئ چې په خپله يې لرئ او پر ده مو بايد زړه وسوزي اوهمدردي ورسره وښايئ. په داسې حال کې تاسې هم د جان ګود په شان خبرداری ورکړئ، چې په کوڅه کې يې د يوه لړزېدونکي مست سړي په ليدو ځان ته ورکړي و.

«دا هماغه حال دی چې که د الله تعالی رحمت راباندې نه وای، زما به هم وای».

درې پر څلور خلک ستاسو مهربانۍ او همدردي ته اړتيا لري. که دغه مهرباني ترې ونه سپموئ، بې حده زيات به ورته ګران شئ.

يو ځل ما د مېرمن الکوت په باب چې د «**کوچنۍ ښځې**» کتاب يې ليکلی دی، له راډيو نه په خپله وينا کې د هغې د زېږېدو ځای ناسم وو ايه. بده داوه چې دوه ځل مې دغه ناسمي تکرار کړه، نو ځکه په سبا يې بې

شمېره نېش لرونکي ليکونه او ټېلفونونه راروان شول، چې، د زهري مچيو په شان يې نه پرېښودم.

ځېنې ډېر قهر جن شوي وو او ځينو ډېر بد بد توهين کړی وم. يوې مېرمن راته ليکلي و: تاسو چې دغه مېرمن د نوې کېښيا له سرېخورو څخه ښودلې وای، دومره نه په قاربېدم لکه اوس. کله چې مې د هغې ليک ولوست ځان سره مې وويل: د خدای جل جلاله شکر دی چې لدې ښځې سره مې واده نه دی کړی! يوځل مې زړه وکړ چې ليک ورته وليکم او ورته ووايم چې ما د يو چا د زېږېدو په ځای کې سهوه کړې وه، خو تا تر دې لويه غلطي کړې ده، چې د معاشرت اداب دې تر پښو لاندې کړي دي. خودا کار مې ونکړ، ځکه دا کار هرڅوک کولی شي. يوه ورځ مې ورته تلېفون وکړ اوپه ډېره نرمه لهجه مې ورسره دا خبرې وکړې:

مېرمن... ! ځو اوونۍ مخکې تاسو ماته يو ليک راولېږه، غواړم د هغه په باب درنه مننه وکړم. هغې ووېل، کېدای شي وفرمايئ د چاسره د خبرو وياړ لرم؟ ما ووېل، کېدای شي ما ونه پېژنئ، زه تاسو ته يو پردی يم، کېدای شي، ستاسو زما څو اونۍ مخکې وينا ته چې د مېرمن الکوت په باب مې له راډيو نه کړې وه، خيال وي. زه د دغې نه ښښل کېدونکې اشتباه مرتکب شوم، چې ومې ويل هغه په کنکور نيوهمشپاير کې ژوند کاوه، ډېره لويه سهوه وه، زه ددې اشتباه په خاطر معذرت غواړم، او ډېره مننه کوم چې تاسو خپل وخت ولګاوه او زه مو خپلې اشتباه ته ځير کړم. هغې سم د لاسه ووېل: ډېره د افسوس خبره ده ښاغلی کارنګي، زه په هغه ورځ ډېره قهريدلې وم، د هغه ليک له امله ما وبښئ! نه مېرمنې! تاسو بايد عذر ونه غواړئ! دا زه يم چې اشتباه مې کړې ده او بايد معذرت وغواړم. د ښونځي يو هلک په دې

پوهېږي، البته د يکشنبې په ورځ مې د راډيو له لارې معذرت وغوښت او اوس هم غواړم ستاسو نه شخصاً معذرت وغواړم. هغې بيا راغبرګه کړه: زه د ماساچوست په کنکورډ کې زېږېدلې يم، کورنۍ مې دوه پېړۍ ددې ځای ممتازه کورنۍ وه او په همدې وجه پرې وياړم. ما چې تاسو ته کوم ليک ليکلی په هغه وخت کې په قار شوی وم خو اوس پرې رښتيا خجالته او شرمنده يم. ما بيا ووېل: مېرمنې ! زه ډاډه درکوم چې زما د ټولې ناراحتۍ په لسمه برخه هم نه يې زورېدلې، دې اشتباه ماساچوست ته زيان ونه رساوه، ما ته يې زيان راورساوه. ستاسې په شان د زده کړو او دقت لرونکي خلک ډېر کم دي، چې وخت پيدا کړي د راديو خپرونې واوري، او ليکنې ورته وکړي. تر دې وروسته هم ډاډه يم چې هر کله زما پر خبرو کې اشتباه بيا مومئ، حتماً يې راته وليکئ. حقيقت دادی چې د انتقاد په منلو کې مې وکولای شول، ستاسو سره زيات اشنا شم. زه اوس په دې عمل خوښ يم، ما ورسره همدردي وکړه، د هغې همدردي مې هم جلب کړه.

ځوک چې د جمهوري رياست ماڼۍ ته ځي د خلکو سره د سلوک په باب د ډېرو ستونزو سره مخ کېږي. جمهور رئيس ټافټ هم يو له دوی و. هغه په تجربه سره زده کړې وو، چې له نورو سره همدردي او غم خواري فوق العاده اغېزه لري، هغه په خپل کتاب (د کار پر مهال اخلاق Ethics in sevice) کې ليکلي دي، څنګه بريالي شو چې د يوې قهرجنې او نهيلې مور غصه او عصبانيت تسکين کړي.

(يوه ښځه چې مېړه يې مهم سياسي شخصيت و، شپږ اونۍ په ما پسې راتله چې زوی يې ددې د خوښې په ځای کې وټاکم. له سناتورانو نه يې سپارښتليکونه هم راوړل. د هغه پست لپاره چې ځوک ټاکل کېده بايد ځانګړي شرطونه يې درلودای، او زه پوهېدم، د دغې ښځې زوی

دغسې کس نه و. ما بل شخص وټاکه. څه موده وروسته دې مېرمن يو ليک راولېږه او پکې ليکلي يې و، چې ډېر حق نه پېژندونکی يم، ځکه سره له دې چې هغه مې نېکمرغه کولای شوه، دا کار مې ونکړ. همدا راز خبر شوم چې په خپل ايالت کې يې زما پرخلاف ځينې اقدامات پيل کړي دي، او زما نوم يې د کانديدانو له لست نه لېرې کړی دی. د دغې مېرمنې د رفتار په مقابل کې ما داسې وکړل: (زه چې چاته په قهر شم يو ليک ورته ليکم خو درې ورځې يې د مېز په جبه کې ږدم) دې مېرمنې ته مې هم يو ليک وليکه، خو ور ومې نه لېږه او د مېز په جبه کې مې کېښود. څو ورځې وروسته مې وشکوه، خو د هغه په ځای مې ډېر پوست او ادبي ليک ورته وليکه او ورته ياده مې کړه چې حق د هغې دی خو زما ګناه هم نه ده. ځکه د اشخاصو په ټاکنه کې ټول واک زه نلرم. په شخص کې بايد څه شرايط وي. ما بايد د دفتر د رئيس په مشوره داسې څوک ټاکلی وای، چې پوره فني معلومات يې لرلای. ستاسو زوی دا معلومات نه لرل. په پای کې مې ورته وليکل: هيله ده زوی يې په اوسني بست کې د داسې خدمتونو جوګه شي، چې هغه يې غواړي. دې ليک قهر جنه مور آرام کړه او په هغه يادښت کې چې ماته يې راکړ، ليکل شوي و چې د خپل ليک په ليکلو پښېمانه ده.

ټاکل شوی سړی هم مقرر نه شو. د اځل د دې مېرمنې مېړه ليک راته ليکلی اوغوښتی يې وچې بايد اوس يې زوی هغه ځای ونيسي، او مېرمن يې چې له قهره د سرطان په ناروغۍ اخته شوې ده، وژغورم. په ځواب کې مې ورته وليکل: د ټاکلو واک زه نلرم، خو د مېرمنې له ناروغۍ مو ډېر متاسف يم. څو ورځې وروسته لومړنۍ ټاکنه ومنل شوه اوپه دې اړه په سپينه ماڼۍ کې يوه مېلمستيا جوړه شوه. اتفاقاً لومړي کسان همدغه ښځه مېړه وه چې ماته يې مبارکي وويله (مېړه يې پخوا ويل چې ښځه په سرطان اخته شوې وه).

سل هورک بې له شکه د موسیقۍ لوی استاد دی. هغه سترو او پېژندل شوو هنرمندانو ته د موسیقۍ درس ورکوي او پروګرامونه یې منظموي. دی وایې: لومړی درس چې مې د انساني اړیکو په باب له دغو بوالهوسو او حریصو هنرمندانو نه زده کړ، دادی چې دوی تر هر چا زیات همدردۍ او زړه خوږۍ ته اړ دي.

ډاکتر ارترکنتس نومیالی ارواپوه په خپل کتاب (Educational psychology – پوهنیزه اروا پوهنه) کې لیکي: بشر د تسلي موندلو لپاره همدردۍ ته اړ دی. یو هلک چې خوښېږي یې خپل ټپي لاس نورو ته وښایي، قصداً خپل لاس ژوبلوي چې ټپ منځ ته راوړي، او د نورو همدردي پرې راجلب کړي. کېدای شي ځان په دیوال ووهي او د مور او پلار مینه،همدردي او شفقت جلب کړي. په همدې دلیل معمولي اشخاص هم غواړي خپل ټپونه نورو ته وښایي او خپلې غمجنې کیسې نورو ته ووایي. هغوی ددې نه چې د خپل جراحي عملیات جزئیات خلکو ته شرح کړي، خوند اخلي، حتی کېدای شي کله کله دا پېښې خیالي وي.

په هر حال بشر د تسلۍ د موندلو لپاره همدردۍ ته اړ دی، نو په دې خاطر که غواړئ نور له ځان سره مله کړئ، لاندې لارښود عملي کړئ:

د نورو له فکرونو او عقیدو سره همدردي وښایئ.

✵✵✵

نولسم څپرکی

داسې سند چې ټول ورسره مینه لري

زه (ډیل کارنګي) د جیسي جمز د کروندې خواته چې د میسوري نه بهر پرته ده، روزل شوی یم. د جیسي جمز مېرمن راته د خپل مېړه ډېرې کیسې کړې دي. هغې راته ویل چې مېړه یې څنګه بانکونه او قطارونه وهل او هغه پیسې چې له دې لارو یې ترلاسه کولې، خواوشا بزګرانو ته ورکولې چې هغوی پرې خپلې ځمکې له ګروۍ خلاصې کړي.

دا امکان شته چې جیسي جمز ځان یو ایډیال ګاڼه. هماغه تصور چې هلندي شولټز، دوه تمانچه اي کرولي، او ال کاپن درلود. خو رښتیا دا ده، چې هر انسان چې د دوی سره مخ کېږي، حتی هغه انسان چې په ائینه کې مخامخ ځان ویني، ځانته په درناوی قایل دی او د ځان په باب په ارزونو کې ځان مهم او د خیر سړی ګڼي.

ج. پیر مورګان په هغه بحث کې چې د دننني (زه) تحلیل ته یې بیل کړی دی، لیکي: زیا تره انسانان د هغه کار لپاره چې کوي یې، دوه دلیله یا پارونکي عوامل لري: لومړنی دلیل تل واقعي دلیل وي، او دوهم دلیل معمولاً ارماني دلیل وي، چې کوونکي ته ښه او منونکی ښکاري. ټول خلک لومړنی دلیل پیژني او اړتیا نشته هغه توضیح شي، خو د دوهم دلیل په باره کې چې موږ ټول تر یوه حده اندپال او ارمان غوښتونکي یوو، خوښېږي مو د هغو محرکاتو په باب فکر

وکړو چې عالي اولوړ راته ښکاري. نو په همدې دلیل که غواړئ په خلکو کې بدلون راشي، دهغوی پټمنو محرکاتو ته نږدې شئ.

اجازه راکړئ په ربښتیني کتنه دې مسئلې ته وګورو: لرډ کلف چې په ورځپاڼه کې د خپل انځور په چاپ خوښ نه و، (یو ځل ورځپاڼې دده د ناروغتیا عکس چاپ کړی و)، یوځل یې وغوښتل ټولې ورځپاڼې د یو سخت لیک په وسیله دده د انځور له چاپولو نه منع کړي، خو بیا یې فکر بدل کړ، له ځان سره یې وویل باید له یو ې داسې لارې دا مسئله حل کړي، چې تر یوه حده عاطفي وي. ډېره ښه لار د مورنۍ مینې د مسئلې مطرحول دي! نو د ورځپاڼو مدیرانو ته یې ولیکل: (هیله کوم نور زما انځور چاپ نکړئ، ځکه د مور مې نه خوښېږي چې زما انځور په ورځپاڼو کې چاپ شي).

راکفلر چې نه یې غوښتل د زامنو انځورونه یې چاپ شي هم له داسې بشري محرکې نه کار واخست. دوستانو! پوهېږئ خبره څه ده؟ حتماً تاسو زیاتره اولادونه لرئ اوپوهېږئ چې ماشومانو ته ډېر شهرت څومره زیان لري؟!

سایرس کریس یو غریب هلک و، وروسته یې اخبار راوایست. هغه د لویو لیکوالو د مقالو د جلب لپاره بودیجه نه لرله، خو هغه د لیکوالو په شریفو خویونو پورې نښته اوخپل مقصد یې لاسته راوړ. مثلاً یوځل یې الکوټ چې د (کوچنۍ ښځې) کتاب یې لیکلی و، په دې جذب کړه: ددې پرځای چې هغې ته سل ډالره ولېږي، هغې خیریه موسسې سره یې ډېره لږه مرسته وکړه چې د الکوټ ورسره مینه وه.

زما پخوانی شاګرد جیمز توماس وایي: د موټرو د ترمیم شپږ تنه مشتریان د خپلو پیسو ورکولو ته نه حاضرېدل، سره له دې چې د دوی ټول فرمایشونه عملي شوي وو خو دوی سرزوري کوله. شرکت بېلابېلې هڅې وکړې خو نتیجه یې ورنکړه، د ټولو اقداماتو نتیجه جرو بحث، زړه خوړل، ناکامي او د دواړو خواو نا رضایتي وه. د شرکت مشر په پای کې په دې لټه کې شو چې د قضایې ادارو مرسته وغواړي.

هغه د دې کار لپاره مجبور شو د عمومي مدیر مشورې ته ورشي. لومړی یې د پیردونکیو د سوابقو په باب چې حسابونه، نه تصفیه کوي، معلومات وغوښتل. ټول داسې کسان وو چې په خپله یې دا کارنه کاوه. نتیجه یې واخسته چې باید حتماً څه ستونزه وي. عمومي مدیر د کلونو تجربو لرونکی و، پوه شو، چې اشتباه د غوښتنې په ډول کې وه. نو ښاغلي توماس د تحصیل مامورا و د شرکت نماینده ته یې امر وکړ چې ددې اعتراض کوونکو پیردونکو نه د قرضونو د اخستلو اقدام وکړي.

ښاغلی توماس خپله کیسه داسې وکړه :ما د پیرودونکو سره دا خبرې کولې چې مودې وشوې، د شرکت قرض یې نه دی ورکړی او زه مامور شوی یم چې د دوی نه دغه قرض واخلم او ورته ووایم چې شرکت ستاسو په کار کې شک نه لري، او هېڅ اشتباه په منځ کې نشته ! خو ما دا کار ونه کړ، هر یوه ته چې ورتلم، بې له دې چې د قرض خبره ورسره یاده کړم ورته به مې ویل، ددې لپاره چې د شرکت کارونه ارزیابي شي، راغلی یم، تاسو راته ووایئ، چې څه باید وشي او څه ونه شي؟

1. د پیردونکو خبرو ته مې غوږ ونیوه، تر دغه وخته ما هېڅ نه ویل. په پای کې مې ورته وویل: شرکت دا دعوه نکوي چې خطا نه

منونکې دی، انسان سره خطا شته او شرکت هم د انسانانو نه جوړ دی.

2. ورته و مې ویل: ستاسې د موټر سره مې علاقه ده او پوهېږم چې تاسو تر هرچا زیات د هغه په باب معلومات لرئ.

3. تر هغه وروسته مې دوی ته اجازه ورکوله وغږېږي او ثابت کړي چې تر هر چا ډېر د خپل موټر په څرنګوالي او څومره والي پوهېږي. هغوی دغې مینې ښودنې او داسې چاته اړتیا درلوده چې همدردي ورسره وکړي. کله چې لازمېده او دوی غوښتل خبرې مې ورسره کولې.

4. په پای کې چې به مشتري هوښیارېده، د قرض موضوع به مې ورته ویله او خپل ماموریت به مې ورته څرګنداوه، له ده به مې غوښتنل منصفانه قضاوت وکړي. وروسته له هغه چې پوهېدم به د اخستونکي شریفې انګېرنې مې راپارولې دي، ورته ویل مې: پوهېږم موضوع ډېره ورانه مخکې تللې ده، زموږ نماینده ګان ستاسو مزاحم شوي او تاسو هم قهریدلي یاست، دا باید نه پېښېدای، زه پر دې خفه یم او معذرت غواړم، که کومې شېبې چې کسانو سره خبرې کوم ستاسو د حوصلې او انصاف تر اغېز لاندې راغلی یم، اوس چې مې ته منصف او حوصله لرونکی موندلی یې، هیله کوم مهربانۍ وکړئ او د شرکت د حساب په باب یو فکر وکړئ، ځکه هیڅوک ستاسو په اندازه نه شي کولای د هغه په څومره او څرنګه پوه شي، زه پوهېږم چې که ستاسو نه وغواړم دغه حساب تعدیل کړئ، همغسې به یې تعدیل کړئ لکه د شرکت رئیس چې یې کوي! په هر حال ددې ستونزې حل تاسو ته پرېږدم، تاسو چې هرڅه وفرمایل هماغسې کوم. آیا پوهېږئ چې دوی حسابونه تعدیل کړل؟ هو! د دوی ځینو ډېر کم رقمونه سم کړل، یواځې یوه یې ډېر زیات تعدیل د ځان په ګټه وکړ خو

نوور پنځه تنو تر هغه لوړ رقم، چې موږ غوښت، ومانه او ور يې کړ. د پاملرنې ټکی دادی چې پر دې شپږو پېردونکو مو په راتلونکو دوه کلونو کې نوې موټرې خرڅې کړې.

ښاغلي توماس د خپل کار د توضيح لپاره وويل: تجربې ماته ښودلې ده، کله چې نه شو کولای له پېردونکي نه ښه معلومات واخلو، تر ټولو ښه لار يې په صميميت، درستکارۍ، رښتياويلو، د بل لوري د منصف کولو لار ده او بس. زه هم دلته د دوی شريفو او اصيلو انګېرنو ته ورنژدې شوم.

زه هم په دې عقيده يم (له ډېرو استثنايي حالاتو پرته) **ټول خلک د شريفو انګېرنو په وړاندې ښه غبرګون ښيي، په بله وينا هيڅوک حاضر نه دي چې ثابت کړې پټمن، پاک، سپيځلي، درستکار، امانت ساتونکی او ژمن سړی نه دی**. هغه هم په داسې حال کې چې تاسو ورته د غسې ځانګړنې ورکړئ.

نو که غواړئ، خلک ستاسو د غوښتنې سره سم کړنه وکړي، تر ټولو ښه لار داده چې د لاندې اصل پيروي وکړئ.

د هغوی تر ټولو پټمنې انګېرنو (انګيزو) پورې ونښلئ.

***

شلم ځپرکی

تاسو ولې د مثبتو کارونو پیروي نکوئ! ؟

هغه کارچې په سینما او رادیو کې مثبته نتیجه ورکړې او کولای شئ تر تطبیق وروسته یې په بري سره وکاروئ. نیمه پیړۍ مخکې (فیلادلفیا ایونینګ) خپرونه د یوې ډلې تر برید لاندې راغله. البته برید د منفي تبلیغاتو په شکل و، تبلیغ کوونکو په نامستندو تهمتونو چې په دغه خپرونه پسې یې کول، د هغې پرضد خطرناکې انګازې راپورته کړې وې، او د پرشا کېدو هم نه وو. د هغوی د برید تېره څوکه د فلادلفیا ایونینګ د مطالبو پر بې ارزښتۍ وه، او له بلې خوا یې خبرتیا ورکوونکو ته خبر ورکاوه چې د دوی د خبرتیا لپاره دغه خپرونه ډېره سسته او حتی خطرناکه ده.

د بدغوښتونکو د اقدام پرضد یوبېړنی کار ضرور و. ځکه دغو خطرناکو انګازو د لوستونکو پر ذهن بده اغېزه پرې ایسته، او داخپرونې ته ډېر تاواني کار و.خو بېړنی او اړین اقدام څنګه دکېدو و؟ د خپرونې مدیر باید څه کړي وای ؟

دغه مدیر په هغه وخت کې چې تر ټولو سخت برید پرې شوی و،یو په زړه پورې اقدام وکړ. هغه ټول خپاره شوي مطلبونه ډله بندي کړل او د یو کتاب په شکل یې خپاره کړل، په زړه پورې وه چې دغې خپرونې د یوې ګڼې مطلبونه یو ۳۰۸ مخیز کتاب شو. دغسې کتاب په هماغه

وخت کې کم ترکمه دوه ډالره ارزښت درلود، په داسې حال کې فیلادلفیا ایونینګ خپرونې په یوه ګڼه یوائې دوه سنته اخستل.

ددې کتاب چاپ ثاتبه کړه چې خپرونه د ګڼورو او مهمو مطالبو لرونکې ده او څو ډالره ارزښت لري. په داسې حال کې چې د لوستونکو نه یې یوائې دوه سنته اخستي دي. د مطالبو ډله بندۍ ثاتبه کړه چې د خپرونې لیکوالان د واقعبینۍ، ښکاره ویلو، او امانت ساتنې لرونکي دي. د خپرونې د مطالبو ارزښت هله ښکاره شو چې مطالب یې یو د بل په څنګ کې راغلل، او واړه ارزښتونه په رښتینو ارزښتونو بدل شول، چې د پام وړ وو او د بدو غوښتونکو خولې یې بندې کړې. د کوفمان (په خرڅلاو کې تبلیغ) نومی اثر سره له دې چې دلیکلو یې ډېره موده تیریږي، خو بیا هم په زړه پورې او هیجاني مطالب لري.

مثلاً د برېښنا یې یخچال د تبلیغ لپاره لیکي: پلورونکي به د چالان یخچال څنګ ته ودرېدل، او اورلګیت به یې لګاوه، خلکو به لیدل چې د اورلګیت لګولو غږ د یخچال تر غږ لوړ دی.

سایرس روبارک بله بېلګه ده. ده د خپلو خولیو په کتلاکونو د مشهور ستوري (ان سازون) لاسلیک کاوه. کرایسلر په خپلو موټرو فیلان ودرول او خلکو ته به یې د هغوی کلکوالی ثابتوه. جرج ولبو په دې نظر و چې که په وېترینو کې خوځند اعلانونه ودرېږي، پلورنه به یې ٪۸۰ ډېره شي. هوایي شرکتونو په لویو ښارونو دانځورونو د رڼا په متمرکز کولو د خپلو اجناسو رنګ ښکلی کاوه. والوین بوس د نیویارک پوهنتون استاد ۱۵۰۰۰ ځلې د پلورونکو سره مرکه کړې او د دې کار حاصل یې په یو کتاب کې لیکلی چې نوم یې دی (څنګه به په بحثونو کې بریالي کېږو)، د خطابو او ویناو په باره کې خپل اصول شرح کړي

دي. له دې کتاب نه یو فلم جوړ شو او په سلګونو موسسو او شرکتونو کې وښودل شو. دوی په دې توګه پلورونکو ته زده کړه چې د خرڅلاو لار او طریقه کومه ده. په دې اثر کې پلورونکیو ته ښودل شوې ده، چې کوم کارونه باید ونکړي او کوم باید وکړي.

نن نړۍ د تصویر (انځور) او نمایش (ښودنې) نړۍ ده، د ربښتیاو یادول یوازې بس نه دي، باید ربښتیاو ته د تجسم او عینیت ورکولو فکر وکړو. له دې پرته د بري لپاره بله لار نشته. څو چې ټول شیان په ښکلو او زړه وړونکو پوښونو کې وړاندې نه شي، خلک ځان ته نه راکاږي. که په دې وړاند ې کولو د خلکو نظر جلب شو، بری هم ورسره مل دی.

شیانو ته د شکل ورکولو له طریقې رادیو، تلویزیون او سینما کار اخلي. تاسو هم، که غواړئ د نورو پام ځانته راواړوئ له دې طریقې کار واخلئ. هغه کسان چې د ویترینو نو د ښکلې کولو په فن کې تخصص لري، د دې ټکي په اهمیت پوهېږي چې زه یې اوس وایم.

د موږکانو وژونکو درملو یو جوړونکې کمپنۍ د خرڅلاو هر نماینده ته دوه ژوندي موږکان ورکړل چې په ویترین کې یې کېږدي، څو چې دا موږکان ژوندي وواو په وېترین کې وو یو خوا بل خوا ګرځېدل، د خرڅلاو اندازه پینځه برابره وه.

جمز ب بونتون د سینګار دسامان د یوې کمپنۍ کار کوونکی وایې: وظیفه راکړل شوه چې د سینګار د سامان نرخونه معلوم کړم. دا ځکه چې نورو حریفانو نرخونه راکم کړي وو او دا دعوه یې هم کوله چې د سامان کیفیت یې هم لوړ کړی دی. دی وایي: کله چې د خپل کار لپاره د شرکت د رئیس دفتر ته ورننوتم، هځه مې وکړه د خپلو څېړنو اهمیت

ورته بیان کړم، خو تر ډېر بحث وروسته هم موافق نه شوو. بله ورځ چې دده دفتر ته ورغلم دی په تلفون بوخت و، ما هم ژر (۳۲) دبلې کریم او پوډر پر مېز کتار کړل، چې په هره یوه مې د خپلو څېړنو نتیجه لیکلې وه. هغه دا ټول محصولات چې د ده دمحصولاتو رقیبان وو، وپېژندل. ددې د بلیو او ورپورې نښلول شوو کاغذونو موجودیت ددې سبب شو چې نور بحث ونه شي. رئیس یو - یو، دبلې راواخیست او لیکل یې ولوستل. تر هغه وروسته زموږ دوستانه مجلس پیل شو. هغه زما له تحقیقاتو سره ډېره مینه وښوده. دا پواسې حال کې وه چې هغه مخکې ماته لس دقیقې وخت راکړی و چې دخپلو څېړنېو نتیجې ورته وایم. لس دقیقې تېرې شوې، شل دقېقې نورې واوښتې، څلوېښت دقېقې، پنځوس، یوساعت، تر یو ساعت هم ډېروخت تېر شو چې زموږ مجلس هماغسې روان و. ښاغلی بونتون په پای کې وایي: په دویم ځل کتنه کې مې هغه څه رایاد کړل چې لومړی ځل مې یاد کړي نه وو. په دویم ځل کتو کې مې د تجسم ورکولو او ښودلو نه استفاده وکړه، په دویم مجلس کې چې مې کومه نتیجه واخیسته، له لومړي سره د پرتلنې وړ نه وه په دویمه کتنه کې ٪۱۰۰ هغه څه ته ورسېدم چې غوښتل مې.

د پورته توضیحاتو په رڼا کې که غواړئ نور اړکړئ چې ستاسې په خوښه او اراده کار وکړي، او هغه څه چې وایي، ویې مني، لاندې لارښود عملي کړئ:

خپلو نظرونو او د نظر وړ مطلبونو ته مو په ښکلې او زړه راښکونکې ډول عینیت ورکړئ او هغه تر وسه - وسه نورو ته د یو په زړه پورې ننداري په شکل وړاندې کړئ.

✵✵✵

یو ویشتم څپرکی

وروستۍ لار

کله چې مو له ټولو طریقو نتیجه وانخسته، داطریقه وکاروئ

چارلز شواب د فلزاتو د ویلي کولو د شرکت اجرایوي مدیر د کارخانې له مدیر نه، چې کارګران یې کارته نه شول هڅولې او داسې کار یې نه شو کولای چې دکارخانې تولید زیات شي، د ناکامۍ دلیل وپوښت. د دوی خبرو ته ځیرشئ چې له خوند نه خالي نه دی:

چارلز شواب: څه وجه ده چې ستا په شان لایق مدیر نه شي کولای ، خپل پرسونل کارته وهڅوئ؟

مدیر: باور وکړئ په خپله ستړی شوی یم.

شواب: کولای شئ ووایئ ددوی د هڅونې لپاره دې تراوسه څه کړي دي؟

مدیر: هرکار چې مې په فکر کې راغلی دی، نازولي مې دي، بدې ردې مې ورته ویلي دي، قربان صدقه دې شم مې ورته ویلي، قسمونه مې ورکړي، تهدید کړي مې دي...

شواب:څنګه دې تهدید کړي دي؟

مدیر: په قهر مې ورته بدې ردې ویلي دي او تهدید مې ورته کړی چې د لږ کار په صورت کې به یې له کاره وشړم، خو نتیجه نلري او دوی همکارۍ ته نه دي حاضر.

د شواب اومدیر خبرې داسې وخت پای ته ورسېدې چې مازیګر و، د ورځې کارګران تلل او د شپې کارګران کارته راتل.

شواب چې د ورځې دکارګرانو د رخصت منتظر و، مدير ته يې وويل: لطفاً يوه توټه تباشير راکړئ. د کارخانې مديرنه پوهېده شواب څه غواړي. په پوښتونکې کتنه يې يوه ټوټه تباشير ورکړ. شواب هغه کارګرانو ته مخ ورواړوه چې د وتلو نيت يې درلود او ويې پوښتل: نن مو څومره ويلي شوي ديګونه ډک او تش کړل؟ کارګرانو چې دشواب منظور نه و درک کړی ووېل: شپږ بار ديګونه ډک او تش شوي دي.

شواب دڅه توضيح پرته د (۶) رقم د سالون په تخته وليکه. دا دومره لوی و، چې د هر چا پام يې جلبوه. د شپې کارګران د دغه رقم په ليدو پوه شول چې دا د ورځې د کارګرانو د کار اندازه ده. دوی په دې لټه کې شول، چې د ورځې پر کارګرانو خپله لوړ تيا وښيي نو کله چې دوی تلل (۶) يې وران کړ او (۷) يې پرځای وليکل. د ورځې کارګرانود (۷) عدد په ليدلو ژمنه وکړه د شپې کارګرانو ته داسې درس ورکړي چې د لوړتيا غوښتنې فکر يې له سرونو ووځي. کله چې دوی مازيګر کورونو ته تلل د (۷) پرځای يې (۱۰) وليکل چې د رقابت ددوام لپاره يې د شپې د کارګرانو پام راواړاوه.

وضع همداسې شوه، د کارخانې کار چې ولاړ او شاته روان و، نه يواځې زيات شو، بلکې ددې کارخانې کار د اوسپنې د ويلې کولو د کارخانو په سرکې راغی. چارلز شواب د توليد د زياتولو او کار ته د کارګرانو د اړايستلو لپاره کومه طريقه وکاروله ؟ په ځواب کې يې په خپله چارلز شواب وايي: زه تل د مثبتې سيالۍ پر خوا يم، دا ځل مې هم د رقابت پارولو له طريقې ګټه واخيسته !

پوښتنه: هر چېرې درقابت سپارښت کوئ؟ ځواب: درقابتونو د پارولو هدف يواځې هغه بد او ناسم رقابتونه ندي چې هدف يې يواځې د پيسو ګټل وي، ښه ده چې ووايم زه په وګړو کې د لوړتيا خوښونې مينه

راپاروم. داسمه ده ، د لوړ تیا موندنې مینه ، مبارزې ته رابلل، تن په تن جګړې ته رابلل او په سمو لارو د مبارزې کولو حس راپارول د فعالو خلکو د راویښولو ښې طریقې دي.

آیا روزولت د لوړتیا د اثبات د مبارزې کولو پرته د امریکا د جمهور رئیس په حیث ټاکل کېده؟ بې له شکه نه ! کله چې روزولت د نیویارک والي وټاکل شو، رقیبان یې متوجه شول چې د نیویارک اوسیدونکی نه دی. کله چې دی پوه شو رقیبانو یې څومره حساس ټکی پیدا کړی دی، وویریده او نږدې و چې په شا شي.

همدلته ټوماس پلاسټ دده د مېړانې احساس راوپاره، پلاسټ هیبتناک غږ درلود ، چې تر پایه روزولت د هغې پارونکې انګازه هېره نکړه. پلاسټ وویل: ګمان نه کوم چې د سان پوان غونډۍ اتل دې دومره ویرندونکی وي؟ همدې پاروونکې جملې هغه بیا د مبارزې ډګر ته راوویست او داسې لار یې وښوده چې تاریخ یې په لیکنه مجبور شو. د مبارزې میدان ته د روزولت بلل نه یواځې دده پر ژوند بلکې د ټولې امریکا پر تاریخ اغېزه وکړه. چارلز شواب هم مبارزې ته د بللو په ستر ځواک خبرو.

بواس لات او ال سمیت هم له دې نه نا خبره نه وو. کله چې ال سمیت د نیویارک والي و، د سینګ سینګ مشهور زندان مشر نه درلود او له دغه ځایه هره ورځ بدو خبرونو او نه زغمونکو پېښو د نیویارک والي ځوراوه. هغو خبرونو چې د زندان اوبندیانو له بدې وضعې رارسېدل دی یې اړ ایست یو پر کار پوه او ځواکمن سړی د دغه زندان د ادارې لپاره وټاکي. ده تر ډېرې څېړنې وروسته لویس لاروس د نیو همشپایر د زندان مشر دې دندې ته وټاکه، دی یې خپل دفتر ته راوغوښت او ورته

ویې ویل: ال سمیت ډېره موده وشوه چې د سینګ سینګ زندان مو د سر درد سبب شوی دی، لویس هاوس هو ! دغه زندان نه یوازې یو سیاسي زندان بلکې یوه سیاسي موضوع ده او د لږ مهارت او ځواک سړي یې نه شي اداره کولای. ال سمېت: آیاد زندان پالنه په غاړه اخلئ، ځکه لکه په خپله چې دی وویل، ددې کار لپاره پخې تجربې او پوره ځواک خاوند په کار دی. هاوس ددې پوښتنې په وړاندې حیران شو. هغه پوهېده چې سېنګ سېنګ جنجالي ځای دی او ډېرو لانجه مارو کار اخر همدغلته رسېږي. آیا ډېر وخت به دغلته پاتې شي. آیا دا ارزښت لري چې خپل اوسنی کار د هغه لپاره پرېږدي؟

سمیت ده د چوپتتیا په لیدلو چې ده د شک او دوه زړه توب په مانا وه، وویل: ښاغلی لوویس، دا چې وېرېږې دغه دنده واخلئ، نه مو ملامتوم او که ویې نه منئ، زما له نظره معذور یاست، خو دا چې ګران کار دی او د مدیریت زیات ځواک او ډېرو مسایلو ته اړه لري، نو ستا په بدن کې د دغو ځانګړنو په لیدو ما وغوښتل تا هلته وټاکم.

دسمیت خبرې د لاوس د لوړتیا غوښتنې حس راوپاروه، هغه چې غوښتل مهمې چارې سرته ورسوي همدلته یې ومنله چې سینګ سینګ ته لاړ شي.

په زړه پورې داده چې هغه یو تر تولو مهم او پیاوړی مدیر و چې دغه زندان ته لېږل شوی وو. د هغه د کتاب په زرګونو ټوکه وپلورل شول چې ده د (دوه سوه زره کاله په سینګ سینګ کې) په نوم ولیکه، په کراتو یې د راډیو له لارې د دغه زندان په باب مرکې وکړې، له هغو کیسو نه چې د سینګ سینګ د بندیانو په باب یې کولې څو ځلې فلمونه ډک شول. ده تجربي طریقې نه یوازې د دغه زندان بلکې د ټول هیواد د

زندانونو د ادارې په ښه والي کې اغېز منې وي، اوس هم د زندانونو دادارې په اصولو کې راځي.

د فایرسټون کمپنۍ بنسټ اېښودونکي ښاغلي فایرسټون به ویل: (**په ډېره سختۍ مې زده کړه چې د نیک چارو او نجیبو خلکو د پارولو لپاره یواځې پیسې بس نه دي، په بله وینا د وتلواشخاصو د یووالي او ساتنې لپاره یواځې په پیسو څه نه کېږي، په لوبه کې د هغوی ګډون مهم دي**).

د پورته ټکیو په پام کې نیولوسره نومیالي اشخاص چې کوم څه خوښوي، هغه دادي: **په لوبه کې ګډون**! په بله وینا د وجود د ځرګندولو لپاره وخت پیداکول. د وجود د ښکاره کولو لپاره وخت د رقابت په واسطه منځ ته راځي. د رقابت حس د دې سبب کېږي چې خلک خپل ذاتي استعدادونه وځلوي. د رقابت زېږوني لپاره د لوړتیاغوښتنې او مهموالي احساس د راپارولو نه کاروا خلئ: له ځان سره د نورو د همنظر کولو لپاره لاندې لارښود وکاروئ،

هڅه وکړئ په خپلو پام وړ اشخاصو کې د رقابت حس راوپاروئ.

✵✵✵

څلورمه برخه

پداسې لار د خلکو بدلول چې دوی مخالفت او مقاومت ته لاس وانه چوي

دوه ویشتم څپرکی

که د نورو ملامتول ضرور و، لار یې داده

د امریکاد جمهوري ریاست په پوست کې د کالوین کولیج د ریاست پر مهال دده یو دوست داسې کیسه کوي: کله چې د جمهور رئیس دفتر ته ورننوتم، ومې لیدل چې جمهور رئیس سره هغه پانه ده چې منشي ټایپ کړې ده. کالوین بې له سریزې منشي ته وویل: نن چې دې کومې جامې اغوستې دي،په رښتیا ډېرې ښکلې او زړه وړونکې دي. دا لباس ستاسو راښکون زیاتوي ! منشي د کالوین پر دې ستاینې دومره خوښ شو چې لاس و پښې یې ورکې کړې او له شرمه یې مخ سور شو. دا تر ټولو لوړه ستاینه وه چې یو کم غږیدونکی جمهور رئیس یې له یوه منشي سره کوي. تر دې وروسته کالوین وویل: ځان مه بایلئ، دا خبره مې وکړه چې خوښ دې کړم او پوه شې چې نور تاسو ته پاملرنه کوي. تردې وروسته د ټکي اینبودو په باب لږه زیاته پاملرنه کوئ ! دا طریقه به ښایي دده ته یو څه شدله ښکاري خو د ارواپوهنې له نظره سمه

او بې عیبه ده. ناخوښې خبرې په داسې وخت کې چې ترې مخکې خوږې خبرې واورېدل شي، بدې نه لګي.

سلمانیان مخکې له دې چې ویښتان وخریي، لومړی یې په اوبو او صابون پستوي، دا کار د مسیر د سمولو او زمینې جوړولو مانا لري.
مک کینلي چې د جمهوري ریاست انتخاباتو ته ټاکل شوی و، د خپل ګوند یوه غړي سره چې د ده لپاره یې د خطابې متن جوړ کړی و، داسې چلند وکړ: ګرانه دوسته! دا وینا ډېره ښه او لوړه جوړه شوې ده، فکر نه کوم څوک وکړای شي تر دې ښه وینا تیاره کړي، په ډېرو برخوکې هماغسې ده چې باید وای! خو فکر کوئ چې د دې لپاره یو وړ ځای هم پکاردی؟ زما او ستا له نظره د وینا متن عالي دی، شک پکې نلرم، خو د ګوندي هدفونو له نظرڅنګه؟ راځه چې دواړه یې وڅېړو چې په ملګرو او ګوندي ګټوڅه اغېزه کولای شي؟ زما په نظر هغه ټکي چې درته وایم، کولا ی شي د هغوپه پر ځاي کولو په دې متن کې بدلون راولې او په دې فوق العاده وینا کې د انتقاد او ګوتنیونې ځاي پرې نږدې.

لیکوال بې له ځورېدو او خپګان دغه کار وکړ او مک کېنلی د خپلې زمانې له تر ټولو ښو ویناوالو شو. د لینکلن لومړنی لیک د جمهوري ریاست پرمهال یو لیک دی چې یوې ښځې ته چې پنځه زامن یې په جګړه کې وژل شوي و، لیکل شوی دی. کیدای شي لینکلن دا لیک په پنځه دقیقو کې لیکلی وي، خو همدغه لیک په ۱۹۲۵ کال کې په دولس زره ډالره وپلورل شو او دا هغومره پیسې وې چې جمهور رئیس لینکلن له نیمې پېړۍ کار وروسته ځان ته سپما کړې وې.

دا لیک د جګړې په جریان کې لیکل شوی دی. ۱۸ میاشتې پر له پسې د لینکلن جنرالان له بوې ماتې بلې ته مخ کیدل، د جګړې محصولات له ورانې، انسان وژنې، هرج ومرج او دغه ډول شیانو نور څه نه وو. ملت پوزې ته راغلی و، په زرګونو سرتېرو پوځ پرېښتي و، حتی د سنا جمهوري غوښتونکو هم پاڅون کړی و، او غوښتل یې لینکلن د سپینې ماڼۍ پرېښودولو ته اړ کړي.

(موږ اوس د نیستۍ په ډند کې لوېدلي یوو، داسې راته ښکاري چې خدای (جل جلاله) مو هم کار نه سموي، زه د هیلو یوه کوچنۍ رڼا هم نه وینم).

لینکلن دغه لیک په دغسې یو بدغوني او جنجالي وخت کې لیکلی دی. په دې لیک کې ده غوښتي چې خپل یو جنرال خپلې دندې ته متوجه کړي چې کړنې یې د ملت په سر نوشت کې مهمې وې. کېدای شي دا لیک د لینکلن تر ټولو توند او سخت لیک وي، خو ده د جنرال هوکر تر غندنې مخکې د هغه ستاینه پیل کړې ده. تر ستاینې وروسته داسې لیکي: (.... لیکن ځینې شیان شته چې د هغو په خاطر ستاسو نه پوره خوښ نه یم ....) د لیک متن داسې دی: (ماپدې خاطر تاسو د پروتوماک د پوځ د مشر په توګه وټاکلئ چې ددې لپاره مې پوره دلیلونه لرل خو اوس ځینې شیان شته چې د هغو په خاطر ستاسو نه پوره خوښ نه یم. تاسو ماته زړور او لایق سرتېری ښکارئ او دا چې داسې ځانګړنې لرئ خوښ یم. همدا راز خبر یم چې تاسو خپله دنده په سیاست نه ده لړلې، دا هم ډېره ښه ده، تاسو پر ځان باور لرئ، او دا صفت کم ترکمه با ارزښته او ګرانبیه دی، تاسو ځان غوښتونکی یاست او دا صفت که کله محدود شي، خو زیاتره ګټور وي. زه فکر کوم کله چې جنرال برن د پوځ مشر و، تاسو پخپله ځان غوښتنه پسې وګرځېدئ او څومره چې کېدای شول، تاسو ورته دامونه وغوړول او په دې کړنه مو دې وطن ته ډېر زیان وړاوه او په ډېرو لایقو او ډېرو پتمنو افسرانو

دي ظلم وکړ، څنګه چې مې اورېدلي دي، او رښتیاهم ده، تاسو ویلي دي چې هم پوځ او هم دولت یو دکتاتور ته اړتیا لري. البته چې تاسو ما د هغه څه خلاف د مشر په توګه ټاکلي یاست چې مافکر کاوه. یوائې بریالي جنرالان د دکتاتورۍ لاپې وهلای شي. تر دې وروسته چې درنه څه هیله او انتظار لرم هغه نظامي برى دى، چې په ځان پسې به د دکتاتورۍ خبره رامنځ ته کړې. خومه هېروئ چې زه د بري لپاره حاضر یم حتی تر دکتاتورۍ پورې خطر ومنم. دولت چې څومره کولای شي، ستاسو ملاتړ به وکړي، څومره چې د نورو قوماندانانو په اړه خبره وي، وېرېږم چې د قوماندانو په انتقاد او له هغوی نه د باور په اخستنې به افراد هم پخپل قوماندان بې باوره شي او هغه بده روحیه چې تاسو په پوځ کې منځ ته راوړې ده، پخپله به تاته زیان ورسوي. په هر حال، ددې سره سره زه حاضر یم چې څه کولی شم تا سره مرسته وکړم او وېره او شک له منځه یوسم. نه تاسو او نه ناپلیون ــ که ژوندی وای ــ نه شئ کولای له داسې پوځ نه چې دغه روحیه پرې حاکمه وي، څه ګټه واخلئ، نوښه ده چې بې ځایه زړورتوب او بې باکي پرېږدئ او په دوامدار کار مخکې لاړشئ او داسې بریو ته ورسېږئ چې پکاردي ....).

ددې لپاره چې د نورو د ځورولو او د هغوی د غصې د راپارلولو پرته، هغوي بدل کړئ او د خپلې خوښې په لار یې روان کړئ، د لاندې لارښود نه ګټه واخلئ:

لومړی په رښتینې ستاینه او قدردانۍ خبرې پیل کړئ او په پای کې بل لوری اړکړئ د خپلو ارزښتونو د ساتنې لپاره هڅه وکړي.

✵ ✵ ✵

درویشتم څپرکی

څنګه انتقاد وکړو چې د قهر او غصې وړ ونه ګرځو؟

یوه ورځ چارلز شواب د اوسپنې د ویلې کولو د فابریکو د کتنې پر وخت متوجه شو چې کار ګران هغه ځای کې سګرت لګوي چې د سګرت د لګولو د ممانعت لیکنه پکې شوې ده. تاسو څه فکر کوئ چې شواب څه وکړل؟ ورغی او داسې یې ورته وېې ویل چې تاسو ټول ښاغلي په لوست پوهیږئ، ولې سګرت څکوئ، دالیک نه ګورئ. نه! شواب داخبره ونکړه خو په ډېره ارامۍ یې خپل د سګرتو ډبلی راوایست، ټولو کارګرانو ته یې ست وکړ او په پای کې یې ورته وویل: ډېر به مو ممنون اوسم که دا سګرت د فابریکې له حویلۍ د باندې وڅښئ! کارګران په ځرګنده پوه شول چې د شواب مطلب څه و. شواب هم د هغو د احساساتو د ټپي کولو پرته خپل هدف ته رسیدلی و. ده د سګرت په وړاندې کولو د کاګرانو د مهم والي حس راپارولی و او د هغوی هم خوښ شوی و. آیا کېدای شي داسې سړی مو خوښ نه شي او ویې ځوروئ؟

جان واناميکر چې د څو سترو پلورنځيو خاوند و، هم له دغې طریقې کار اخیست. مثلاً کله چې به یوه پلورنځي ته ورته او لیدل به یې چې پېرودونکي د پلورونکي د نشتوالي له امله په ستونزه کې دي، بې له شور او چغو به زر د مېزشا ته ودرېده ا و له پېرودونکي د پیسو تر

اخستنې وروسته به يې يو کارګر ته امر وکړ چې جنس ورته وتړي او چې هغوی به ليدل دپلورنځي خاوند هماغه کار کوي چې يو ساده کارګر يې کوي په خپل دريځ به يې وياړل او هڅه به يې کوله چې له لاسه يې ورنکړي.

کله چې هنري مېجر مړشو، له ليمان اکوت نه چې يو پېژندل شوی واعظ و، غوښتنه وشوه چې د هغه په تش ځای کې وينا وکړي. اکوت د هندي ميجر د دريځ له امله سخت غوښتونکی و چې دغسې کار وکړي، چې د يو مهم شخصيت په نشت کې يوه پخه تيګه کېږدي. اکوت چې وينا وليکله، خپلې مېرمنې ته يې وښودله چې د کمزورو ټکيو په باب يې نظر ورته ووايي. اکوت ليکنه دومره دقيقه برابره کړې وه لکه د ګوستاو فلوبر په شان ليکوال چې يو شخصي ليکنه تياروي. خو دا چې دا ډول ليکنې د ستاينې د مضمون له خوا کمزوري وي، د اکوت کار هم بې نتيجې و، حتی ويلای شو چې د ډېر احتياط له امله دا وينا تر نورو هم کمزورې وه.

که دده مېرمن خامه او بې تجربه وای ويلی به يې وای (دا چټيات څه شی دي چې راټول کړي دي دي؟). يا تر دا دومره کلونو وروسته چې ويناوې کوې او ليکې، بايد تر دې دې ښه ليکلای وای! حتی دې مېرمن کولای شو ووايي: د خدای لپاره ولې د سړي په شان خبرې نه کوې؟ ولې دې وينا طبيعي نه ده؟ که دا چټيات ولولې ابرو دې تويېږي! او دا ډول اعتراضونه. دې مېرمن ارام او په موسکا خپل مېړه ته وويل: يوې ځلاندې خپرونې لکه امېريکن فورټ ته يوه لوړه ليکنه، د چاپ لپاره يوه فوق العاده ليکنه، خو کاش چې تردې بريده د وينا لپاره هم پکاربدای! اکوت تردې خبرو ورسته وينا څېرې کړه او په غونډه کې يې له يادو خبرې وکړې او دا چې غوښتل يې په اورېدونکو

اغېزه پرې باسي، وينا يې وکړه. د اکوت مېرمن دده غوږ ته په مؤدبانه ډول ورسوله چې ليکنه يې د يوې وينا لپاره په درد نه خوري. ښاغلي اکوت هم چې غرور يې نه و زيانمن شوی د وينا په کولو کې پوره توجه وکړه او بريالی هم شو.

که غواړئ د نورو د احساساتو له ټپي کولو پرته، دوی د نظر بدلون ته اړباسئ، لاندې لارښونه وکاروئ:

د نورو خطاګانې په نامستقيم ډول غوږ ته وروروسوئ او هڅه وکړئ د وياړ بارولو او لوړتيا غوښتلو احساس مو په خبروکې کې نه وي.

✵✵✵

څلیرویشتم څپرکی

د خپلو اشتباهګانو په ویلویې پیل کړئ

څو کاله مخکې مې وربره ژوزفین کارنګي له کانزاس نه نیویارک ته راغله چې زما ځانګړې منشۍ شي . هغه ۱۹ کلنه وه، نوی له ښوونځي وتلې وه او په اداري چاروکې یې هیڅ تجربه نه درلوده، خو نن هغه د سویس په لویدیځ کې یوه تر ټولو لوړه، په کارپوهه او تجربه لرونکې منشۍ ده. او دا ځکه چې هغې د زده کولو او پر مختیا استعداد درلود.

په لومړي سر کې چې هغه بې تجربې او له کارسره نابلده وه، غوښتل مې انتقاد پرې وکړم خو ډېر زر په سد راغلم او ځان سره مې وویل: (دیل کارنګي، یوه دقیقه ځنډوکړه ! یوا ځې یوه دقیقه ! ستا عمر د ژوزفین دوه چنده دی او په اداري کارونو کې دې تجربه د هغې څوبرابره ده. ځکه له هغې غواړې چې ستا ددې دومره زیات د قضاوت ځواک، نوښت او پوهېدنې کچه دی د هغې هم وي؟ دیله ! یو ه دقیقه سوچ وکړه، وګوره ته په ۱۹ کلنۍ کې په څه پوهیدې؟ او که د ژوزفین پر ځای وای څه دې کول؟ هغه کم عقلانه اشتباه ګانې چې به دې په دغسې عمر کې کولې رایادې کړه. آیا د ژوزفین او سنۍ اشتباه ګانې مهمې دي که ستا د هاغه عمر؟ کله چې مې موضوع د صداقت له مخې ارزیابي او تحلیل کړه، دې پایلې ته ورسېدم چې ژوزفین په منځني ډول تر ما هوښیاره او چالاکه وه او د زده کولو چټکتیایې هم ترما ښه وه. بیا مې ورته تل د اشتباه په صو رت کې ویل: ژوزفین ! تا داسې اشتباه کړې ده

چې ستا په منګ زما تر اشتباه ډېره کوچنۍ ده ! ته د قضاوت د ځواک سره روزل شوی یې او د توپیر کولو او تدبیر او هوښیارۍ په زور زیږېدلې یې. دا داسې مسایل دي چې د وخت په تېرېدودې لاس ته راوړي او ورځ په ورځ به هغه پسې بشپړ کړې، کله چې ستا استعداد ،ستا په عمر کې له خپل استعداد سره پرتله کوم پوهېږم چې ته تر ما ډېره هوښیاره یې، او په همدې خاطر ځانته جرئت ورکوم چې انتقاد درباندې وکړم، ځکه چې ستاپه شان بااستعداده شخص باید دغسې اشتباه ونکړي.

کله چې انتقاد کوونکی په عاجزۍ دا تصدیق کړي چې پخپله هم بې عیبه او بې نقصه نه دی، نو انتقادونه یې تاسو ته ډېر ګران نه تمامېږي.

یو وخت د المان امپراطور په انګلستان کې د خپل سفر پر مهال ځینې داسې خبرې وکړې چې دده په کم عقلتوب یې دلالت کاوه. هغه لاپې شاپې وکړې او (د انګلستان په ګډون) ټول هیوادونه یې وغندل. بیا یې له خپل ملګري فون بولو چې ماهر سیاستوال و، وغوښتل ددې خبرو مسئولیت ومني او ووایي چې دا مشوره ما امپراطور ته ورکړې وه، د هغه ګناه نه ده.

فون بولو ورته وویل: خو، اعلیحضرته ! دا ناشونې ده چې یا په المان، یا انګلستان، یا کوم بل ځای کې څوک دا ومني چې ما دې له تا غوښتني وي داسې خبرې وکړې ! فون بولو په هماغه شیبه کې چې دا خبرې یې کولې پوه شو چې لویه سهوه یې وکړه. ځکه قهرېدلی امپراطور پرې راوغړمبېده. (ته ماته د بې عقل په نظر ګورې؟آیا داسې فکر کوې چې زمانه داسې اشتباه ګانې کېدای شي او ستانه، نه شي؟)

دلته فون بولوپوه شوچې د بل لوري تر ملامتولو مخکې باید د هغه ستاینه او صفت وشي، چې هغه انتقاد منلو ته تیارشي، خو اوس وخت تېر و.

فون بولو بله لارونیوله، په ډېر درناوي یې وویل: اعلیحضرتا! زه هیڅکله ځانته د داسې جرئت نه تصور کوم. اعلیحضرت په هر څه کې تر ما لوړ دی، اعلیحضرت نه یوازې په نظامي او سمندري چارو، بلکې په طبیعي پوهنو کې هم تر ماوراندې دی. زه زیاتره د اعلیحضرت خبرو ته په حیرانتیا غوږ نیسم چې د بارومتر، تلګراف، بیسیم او ورانګو په باب یې وایي. زه خجالت کوم چې ووایم په طبیعي پوهنو او حتی کیمیا او فزیک نه پوهېږم او نه شم کولای ډېره ساده طبیعي پدیده شرح کړم. زه لږ شان تاریخي معلومات لرم، لږ هم په سیاسي پوهنې او دپلوماسۍ پوهیږم.

ویلهلم په دې خبروخوښ شو، ځکه ویې لیدل چې فون بولو مشهور سیاستوال د هغه ستاینه کوي. فون بولو د هغه په برترۍ اعتراف کړی و. ولهلم تر دغه اعتراف وروسته فون بولو وبانېه او حتی په ډېره ګرمۍ یې د هغه پر لاس زور وکړ او ویې ویل: یادېږي دې چې ما درته یو ځل ویلي و چې موږ دوه تنه د شهرت په نړۍ کې یو د بل بشپړونکي کېدای شو. موږ باید یوځای پاته شو و او حتماً به شوو. ویلهلم پر فون بولو له برترۍ نه دومره په شوق راغلی و، چې څو ځلې یې د خپل صدراعظم فون بولولاس کښېکېښ او په راټولوموټو یې وویل: هر څوک چې د شهزاده فون بولو پر ضد یوه وړه خبره هم وکړي، سوک به یې پر پوزه ورحواله کړم!

کله چې فون بولو وکړای شو ل د ستاينې او صفت په څو کليمو ځان له قهرېدلي امپراطوره خلاص کړي، او هغه قهرېدلی، عصباني، مغرور انسان په یوه نږدې دوست بدل کړي، تصور وکړئ چې عاجزي، تمکین او ستاينه زما او ستا په باب په ورځنيو اړيکو کې څومره رول لري؟ که په خپلو اشتباهاتو د اعتراف او د نورو د ستاينې نه په موقع کار واخستل شي، په انساني اړيکو کې به ربښتينې معجزې پېښې شي. که بيا هم غواړئ نور بې له دې چې وقارېږي او په خپلو کړنو او نظرونو کې بدلون راولي، لاندې لاربښود ته پام وکړئ:

د خپلو انتقادونو تر بيان د مخه لومړی خپلې اشتباه ګانې بيان کړئ او د هغوې په باب وغږېږئ .

✵ ✵ ✵

پنځه ویشتم څپرکی

د هیچا نه خوښېږي امر ورته وشي

په دې وروستیو وختو کې موقع په لاس راغله چې د امریکا د ټولو نه لویه ژوند لیک لیکونکې ایډا ټارنل ووینم، او دا ویاړ راپه برخه شو چې د ماښام ډوډۍ ورسره وخورم. کله مې چې ورته وویل داسې یو کتاب لیکم (دا اوسنی کتاب)، ډېره خوشاله شوه او زموږ بحث د انساني اړیکو په باب پیل شو. مېرمن ټارنل راته وویل چې د یانګ د ژوند لیک لیکلو لپاره یې د یو داسې سړي سره او ږده مرکه وکړه چې درې کاله د یانګ سره یوځای او سیدلی او همکار یې و. مېرمن ټارنل د یانګ د ګوذارې د طریقې په باب راته وویل:

کله مې نه دې لیدلې چې یانګ مستقیماً چاته امر وکړي. هغه تل وړاندیز کاوه. مثلاً هیڅکله یې نه ویل: (ددې لیک په باب څه فکر کوئ) که به یې یو ه همکار ورته وویل: (فکر کوم چې که دا جمله دغسې شي ښه به وي) هغه به بل لورې ته وخت ورکاوه چې دغه غوښتنه عملي کړي. یانګ هیڅکله له خپلو مرستیالانو څخه نه غوښتل هغه کارونه چې ده پورې مربوط و، دوی یې ورته وکړي. هغه عقیده لرله چې هر څوک یو ه دنده لري او هر ډول چې یې خوښېږي باید دنده سر ته ورسوي. که د دندې په سرته رسولو کې ترې اشتباه وشي کولای شي د عبرت درس ترې واخلي. یانګ په دې عقیده و چې څوکار وران نه شي، سمون مانا نه پیداکوي. ورانېدل د سم کار د مانا پیدا

کولو سره مرسته کوي. او د سم کار سرته رسولو لار راته ښايي. له ورانۍ پنداخستل، د تجربې او وړتيا سبب کېږي.

زه هم اعتراف کوم چې د يانګ نظر سم دی. دده طريقه ددې سبب کېږي، چې انسان خپله غلطي وپېژني او د سمون په کار کې تکړه شي. په عين حال کې د غرور ساتنې رول يې هم مهم دی چې موږ ته ډېر ګران دی. انسان چې کله متوجه شي ده ته وخت ورکړل شوی دی تر څو پر خپلو اشتباهاتو بريالی شي او سپک شوی نه دی، د سرکشۍ پر ځای همکاري کوي.

دغه څه چې وويل شول ددې پر اساس د نورو بدلولو او سمولو لپاره او د خپلو سمو غوښتنو د عملي کولولپاره بايد لاندې لارښود په عمل کې پلی کړو او بايدډاډه واوسو چې د دوی قهر مو نه دی پارولی او ددې سبب شوی نه يو وچې ددوی غرور ټپی کړو:

د مستقيم امر صادرولو پر ځای خپلې غوښتنې د پېشنهاد او پوښتنې په شکل ووائـئ!

❋❋❋

شپږویشتم څپرکی

پرېږدئ د بل لوري ابرو وساتل شي

څو کاله مخکې جنرال الکټریک شرکت د یوې نازکې ستونزې سره مخ شو. دوی باید خپل یو مدیر چې د برېښنا د پوهنو یو وتلي پوه و، خو په اداري کارونو کې نابلده و، لیرې کړای وای. ستونزه داسې حل شوه چې دغه ښاغلي ته د خپل تخصص سره سم یوه چوکۍ ورکړل شوه او دده پر ځای په اداري کارونو کې یو وتلی او تکړه سړی وټاکل شو.

که پخواني رئیس ته چې ډېر زر خپه کېدونکی او نازک سړی و، بله چوکۍ نه واي رسېدلې او ابرو یې نه وای ساتل شوی، نو ډېره بده اغېزه به یې پرې کړې وای. خوپه دې بدلون هغه هم خوښ و چې کولی یې شو، له خپلې پوهې ګټه واخلي. شرکت هم خوښ و چې کار په اصولو تر سره کېږي او یو پوه د برښنا مسلکي شخص کارونه سمبالوي او اداري او حسابي چارې هم ښې سرته رسېږي.

داسې خلک ډېر لږ دي چې بل لوري ته د خپلې ابرو د ساتنې وخت ورکوي او احساسات یې په پام کې نیسي. په داسې حال کې چې موږ د نورو د احساساتو په منځ کې ګام اخلو او ځانته لار پیداکوو، تل په نورو انتقاد کوو او که تر موږ ټیټ دریځ ولري تهدېدوو یې. له ماشوم نیولې تر لویانو پورې په ټولو انتقاد کوو او دې ته پام نه کوو چې په دې کار ددوی احساسات ټپي کوو.

حال دا چې په لږ تفکر کولای شو، انتقادات په داسې ډول بیان کړو چې هم مطلب لاس ته راشي او هم د بل لوري وضع په پام کې وساتل شي. د بل لوري د حالت درک به له موږ سره مرسته وکړي چې مسایل داسې بیان کړو چې زموږ نښ وهل ډېر دردناک نه وي.

د دې ټکي د لا روښانتیا لپاره دلته د مارشال ګراګر لیک درته راوړم چې د حسابي چارو یو پوه دی: (زموږ کار موسمي دی .او اړ یوو د موسم په پای کې ځینې کارګران وباسو. زموږ د کار طریقه په دې باب ښه نه وه او کارګران به خفه کېدل. موږ به دوی رابلل او ورته ویل به مو (ښاغلیه ....تاسو برطرف یاست) ! خواوس مو دا طریقه پرېښوده او ومو غوښتل چې ددې خلکوسره په پاملرنه او ادب چلندوکړو. اوس چې د دوی کوم یو راوغواړو، ورته وایو: (ښاغلیه ...تاسو خپل کار ډېرښه ترسره کړ، موږ چې تاته کوم کار سپارلی و، ډېر ګران و، خو تاسو په ډېر بریالیتوب هغه تر سره کړ. فابریکه ستاسو په وجود ویاړي، تاسو چې بااستعداده انسان یاست باور دی چې هر ځای کې به بریالي او سرلوړي اوسئ، هر څوک تاسو ته اړه لري هر څوک به تاسو په کار کې ونیسي). دې خبرو به پر دوی ډېره ښه اغیزه کوله.

لوی خلک د خپلو بریو کیسې نه کوي. کله چې ترکانو یونانیان له خپلې خاورې وشړل، مصطفی کمال د ناپلیون په طریقه خپلو سرتېرو ته ویناوکړه. دې وینا ترکان وهڅول یونانیان مات کړي. کله چې دوه یوناني جنرالان د تسلیمۍ لپاره راغلل ترکانو ورته کنځلې وکړې او مسخره یې کړل. خو د اتاترک چلند بل شان و. اتاترک ورته خپل بری هیڅ یادنکړ، ددوی په رانتوتو یې دوی ته لاس ورکړ او له ښه روغبړ وروسته یې کیناستلو ته راوبلل. بیایې ورته وویل: (ډېر ستړي به

یاست؟) ده دوه جنرالانو سره د جګړې په باب اوږدې خبرې وکړې او بریالی شو هغه ضربه چې د جګړې ماتې پر دوی وارده کړې وه د لاندې خوږو خبرو په اثر خنثی کړي: (دا جګړه هم یو ډول مسابقه ده، کله حتی ډېر پیاوړي لوبغاړي هم لوبه بایلي). اتاترک چې د خبرو په اوج کې کومه خبره کړې وه، تاسو یې هم مه هېروئ:

پرېږدئ بل لوری خپل حیثیت او ابرو وساتي، د نورو د احساساتو زیانمنول د لویو انسانانو کار ندی.

✵✵✵

اوه ویشتم څپرکی

بري ته د رسېدو لار

څرنګه کولای شوو نور خپلې لارې ته سم کړو؟

ما د پت کارلو په نوم يو سړی پېژنده چې ډېر وخت يې د سرکس لپاره د د سپيو او اسانو په رزونه تېر کړی و. د دې ځناورو د روزنې لپاره دده د کار طريقه دومره په زړه پورې وه چې تاسو ته يې د يوې ببلګې په ډول وايم. کله چې به کوم سپي دده لارښوونې سمې ومنلې، ده به زر ورته په سر لاس کشوه او لږه غوښه به يې په خوله کې ورکوله.

زه حيران يم چې موږ انسانان د انساني خويونو په لرلو سره ولې له دغې طريقې کار وانخلو چې انسان وروزو او د محکومولو پر ځای له ستاينې او تعريف څخه کار وانخلو! راځئ د افرادو له ډېرو کوچنيو پرمختګونو په سخاوت سره ستاينه وکړو. دا کار سبب کېږي چې هغه د کمال او بشپړتيا لور ته پراوونه نور هم په چټکۍ سره ووهي. ويې ازمويئ، نه يوازې زيان به ونه وينئ، بلکې زيان به هم ونه رسوئ.

ښاغلی لاوس د سينګ سينګ د زندان مشر هم پوه شوی و چې ستاينه د ډېرو سخت زړو خلکو زړونه هم نرموي او سم تقدير او ستاينه د زندانيانو په سمون کې تر انتقاد او ملامتولو ډېر دوی همکاری ته راکاږي. تاسو هر يو به په دې باب شخصي تجربې لرئ، تاريخ هم له دې ډول تجربو ډک دی.

نیمه پیړۍ مخکې د ناپل ښار کې یو هلک غوښتل د موسیقۍ استاد شي. ښوونکي رټلی و، چې هغه دغسې استعداد نلري. د هلک مور یوه کلیواله ښځه وه، خو په تجربه پوهېده چې ستاینه او هڅونه د استعداد په غوړېدو کې څومره برخه لري. هلک یې هڅولی و چې ددې کار لپاره ډېر زیات استعداد لري.

خپل زوی ته یې وویل: د هغه ښوونکي په خلاف ډاډه یم چې ته به ښه سندرغاړی شي. په همدې یوه ورځ تمرین دې په اواز کې ډېر بدلون راغلی دی. بوډۍ په لوڅو پښو کار کاوه او دې ماشوم ته یې د موسیقي د کورس پیسې پیدا کولې. ددغې بوډۍ ستاینې، عزم او قدردانۍ اخر خپل کار وکړ او د هلک ژوند یې بدل کړ. که د موسیقۍ له تلپاتې نومونو سره اشنا یاست، حتماً مو ددې سندرغاړې نوم اورېدلی وي، هغه هماغه (اتریکو کاروزو) دی.

له هغه وخته ډېر کلونه تېر شول چې په اوومه پیړۍ کې په لندن کې یو ماشوم غوښتل ښه لیکوال شي. هغه ډېره هڅه کوله خو هرڅه یې پرضد و. هغه یوازې څلور کاله ښوونځی لوستې و. دا چې پلار یې بندي و، نو دغه ځوان د ولږې له درده ښوونځی پرېښوده او په یوه سپک کار ځای کې یې کار پیل کړ. دغه کار ځای ډېر چټل و، شپه او ورځ به موږکان پکې په منډو وو. هغه له دوه کوڅه ډبو هلکانو سره تر ځمکې لاندې کوټه کې ژوند کاوه، هغه د لیکوال کېدو لپاره په خپل استعداد شکمن و، نو د شپې یې په غلا لیک پوستې ته ورکړ چې هسې نه د مسخرو شي، نه یوازې هغه داستان، بلکې د ده ډېر داستانونه رد شول، خو په پای کې هغه ورځ راورسېده او دده یوه لیکنه چاپ شوه. که څه هم ددې کیسې د چاپ په بدل کې یې یوه ټنګه هم ورنکړه، خو د

خپروني د مدير ستاينې دی وهڅاوه، تر څو په هغه لار کې برياليٰ شي چې نيولې يې وه.

دا هماغه مشهور ليکوال چارلز ډېکنز دی، چې د (سترې هيلې) په شان ستر کتابونه يې ليکلي دي.

بيا هم له هغې مودې ډېر وخت تېر شو چې يو هلک د رخت پلورونکي په دوکان کې شاګرد و. هغه بايد سهار پنځه بجې له خوبه راپاڅېدلی وای، مغازه يې پاکه کړې وای او تر شپې يې ۱۴ ساعته کار کړی وای. په پای کې ده ته دا کار تر زغم پورته شو چې هم ۱۴ ساعته کار وکړي او هم ښوونځي ته لاړ شي، نو د ښوونځي مدير ته يې په ليک کې وليکل چې نور ښوونځی نه وايي. د ښوونځي سپين ږيري مدير چې د تشويق په اهميت خبر و، ده ته يې ډاډ ورکړ چې دی ډېر هوښيار او بااستعداده زده کوونکی دی، او د مغازې تر شاګردۍ د لوړو کارونو استعداد لري. دی يې په ښوونځي کې د مستخدم په توګه ونيوه. د مدير دغه تشويق ددې هلک د ژوند لار بدله کړه. وروسته ترې داسې ليکوال جوړ شو چې د انګلستان په ادبياتو کې يې شهکارونه وليکل، همداراز د ادب د تاريخ په باب يې مهم کتابونه وليکل. دا هماغه مشهور ليکوال اچ، ج ولز دی!

په ۱۹۲۲ کال په کاليفورنيا کې يو ځوان ژوند کاوه چې په ډېره سختۍ يې سهار او ماښام ډوډۍ پيدا کوله. ده د کور کرايه نه شوه ورکولای نو ځکه د انګورو په يوه باغ کې دېره وه. ماته يې وويل: وضعه مو دومره بده وه چې د ورځې مو د انګورو پرته بل خوراک نه و. زړه مې و چې له سندرو ويلو لاس واخلم او د موټر پلورنې دلالي پيل کړم، خو قسمت مې يو دوست مخې ته راوست چې راته ويې ويل: (ته بايد د سندرو

ویلو ډېرې لوړې زده کړې وکړې. همدې خبرې ماته جرائت راکړ چې د خپلې زده کړې د بشپړولو لپاره ۲۵۰۰۰ ډالره قرض کړم او لاړ شم).
تاسو به یې نوم پېژنې ، هغه لورانس ټېپټ دی !

یوائې خبرې کول ګټه نه رسوي، که غواړئ رښتیا پر نورو اغېز وکړئ، یا د هغو له پټو استعدادونو نه چې د ناکشف شوو خزانو په شان یې په بدن کې پرتې دي، خبرشئ او په صمیمانه هڅونه یې اړ کړئ چې ګټه ترې واخلئ، ددې لپاره ښه ده د پوهاند ویلیام جمز وینا وګورو چې د اروا پوهنې له ویاړونو څخه دی.

(که خپل ځان او دنني حالت ته ځیر شو او ځان هغسې وګڼو چې یو او ددې پرتلنې په لټه کې شو چې څنګه یو او څنګه کېدای شوای، نو پوه به شو چې په نیمه هوښیارۍ کې ژوند کو. زموږ نیم بدن ویښ او نیمې خدای راکړې قواوې مو ویدې او بې ګټې پرتې دي، د بشر استعداد تر هغه ډېر لوړ دی چې کار ترې اخلي، بشر د ډېرو زیاتو استعدادونو او ځواکونو لرونکی دی چې متاسفانه له هغو څخه د ګټې اخستو سره عادت شوی نه دی.)

زه نه پوهېږم چې تاسو چې اوس دا کتاب لولئ، څوک یاست او د څه مطلب لپاره دا کتاب لولئ. خو په دې پوهېږم چې تاسو ډېر زیات استعدادونه لرئ او یو هم دادی چې د نورو د تشویق او هڅونې استعداد لرئ چې دوی ځان وپېژني او د خپلو استعدادونو په باب پر ځان تکیه وکړي. تاسو کولای شئ د نورو ویدې قواوې وښښې کړئ. د هغوی د حرکت لیدل به ستاسو پټې ځواکونه هم راویښ کړي. نوکه اوس په نورو د اغېز کولو سره داسې مینه لرئ چې د هغوی هیلې زیانمنې نه شي او یا ستاسو له مداخلې په قهر نه شي، لاندې لارښوونه وکاروئ:

د نورو له وړو پرمختیاوو څخه په نیکمرغه ډول ستاینه وکړئ او د دوی د استعدادونو په ستایلو کې صمیمت وښایئ!

✲✲✲

اته ويشتم څپرکی

نورو ته داسې وښايئ چې باور پرې لرئ.

چې هغوی هم هڅه وکړي ځان ستا د باور وړ وګرځوي.

مېرمن ارنست جنټ زما له دوستانو څخه وه، چې په نيويارک کې اوسېږي. څه موده مخکې يې يوه ځوانه خدمتګاره ونيوله. داسې وټاکل شوه، چې خدمتګاره به کار د دوشنبې له ورځې پيل کړي. په دې موده کې يې له يوې داسې مېرمن سره اړيکې ونيولې چې پخوا ددې خدمتګارې باداره وه. ميرمن جنټ د خدمتګارې د چلند په باب يې ترې پوښتنې وکړې. زړې بادارې د نوې خدمتګارې په باب ځينې خبرې وکړې چې مېرمن جنټ يې وارخطا کړه. معلومات ښه نه وو، خو مېرمن جنټ وغوښتل پر نورو باور وازمويي. کله چې خدمتګاره راغله دې ورته وويل: پرون مې ستا زړې بادارې ته تلفون وکړ، هغې وويل ته ډېره صادقه او د ښو اخلاقو لرونکې يې او په اشپزۍ کې هم پوره پوهه لرې، د ماشومانو د پالنې او ساتنې په کار کې هم معلومات لرې خو ويې ويل چې لږه بې نظمه يې او کور ښه نه پاکوې. خو زه فکر کوم دروغ يې ويلي وي، ځکه دا پاکې جامې چې دې اغوستې دي، ستا د نظم او نزاکت کيسه کوي، زه دا شرط ترم چې ته کور هم د خپلو جامو او سر په شان پاک ساتې، زه ډاډه يم زمونږ دواړو اخلاق به سره جوړ راشي.

په زړه پورې ده؛ څه موده وروسته هم داسې وشو. کله چې باور وشو، باور وساتل شو. ښاغلی ساموېل کلين وايي:

«**که پرخلکو باور وکړئ او د دوی د استعداد او ځواک ستاینه وکړئ، په اسانه به وکولای شئ د هغوی سره جوړ شئ او خپل مقصد ته ورسېږئ**». په بله وینا که غواړئ په بل لوري کې یوصفت پیاوړی کړئ داسې ورته وښایئ چې نوموړی دا صفت لري.

شکسپیر مشهور شاعر اولیکوال چې زمانې یې د هنر پر ارزښت شهادت ویلی دی، وایي: «**که د یو ستایل شوي صفت نه خالي یاست، نو د هغه په لرلو تظاهر وکړئ**».

هیڅ عیب نلري که دا طریقه د نورو په باب هم و کاروئ، که نور د یو داسې لوړ خصلت لرونکی وي، چې تاسو ته ښه ښکاري، څرګنده یې ورته ووایئ. په بله وینا نور د شهرت له حس نه برخمن کړئ، ځکه په داسې حالت کې به دوی هڅه وکړي ځان هغسې کړي چې تاسو یې فکر کوئ. ژوره لوبلان په خپل کتاب (زما ژوند له میترلینګ سره) کې د یوې غریبې خدمتګارې په باب لیکې چې ویې شو کولای د تشویق او پر ځان باور په اثر خپل ژوند بدل کړي. هغه لیکي: هغې خدمتګارې چې له ګاونډي هوټل نه یې راته خواړه راوړل، مری نومېده. داجنۍ د یوې بلا په شان وه، وازې سترګې، کږې پښې او نورې بدنې نیمګړتیاوې یې لرلې.

یوه ورځ چې یې ماته د مکروني لوښی راوړ، ورته ومې ویل: مېرمن مری ته نه پوهېږې په بدن کې موڅه قیمتي اونادرې خزانې پټې دي. هغه چې ویریده، لږه غلې شوه، کله چې یې لوښی پرمېز کېښود غلي غلي یې وویل: مېرمنې ستا په خبرو باور نه شم کولی! هغې خو په ښکاره ماته وویل زما په خبرو باور نه شي کولای، خو په پټه یې منلې وې او د خپل اندام په نیمګړتیا او د څېرې په بدوالي کې یې شک کړی

و. مري پخلنځی ته لاړه اوپه ایینه کې یې کتل پیل کړل. تر شونډو لاندې یې زما خبره تکرار کړه. زما همدا لړه یادونه بس وه چې هغې ته ځان ارزښتمن ښکاره شي او دا تر ټولو عجیب بدلون و چې په دې ښځه کې راغی. هغې د خپل ځان جدي ځار نه اوپالنه پیل کړه او چې څه موده تېره شوه د هغې د څېرې بدوالی په یوډول دروندوالي بدل شو. زه چې دوه میاشتې وروسته ورغلم راته ویې ویل چې د هوټل د خاوند د ورارہ سره واده کوي. زما څخه د مننې په ترڅ کې یې وویل، ګورې چې اوس به ځانته پوره ښځه شم !

هانری ریسز یو وخت غوښتل د امریکا د پلي پوځ په منځ کې چې په فرانسه کې وو د ښه تصور روحیه پیدا کړي. جنرال هارنورد یو وخت ده ته ویلي و: د امریکا دا دوه میلونه پلی پوځ چې په امریکا کې اوسېږي، هغه بهترین سرتیري دي چې تراوسه مې لیدلي یا اوریدلي دي.

ریسز د جنرال له دغې اغراقي جملې نه کاروا خیست او چې کله به یې وخت راته په ډېر آب وتاب به یې د سر تېرو په مخکې ویله. هغه وویل (زما یې د جنرال د وینا له سموالي او ناسموالي سره کار نه شته خو یوائې په دې پوهېدم، چې دغه سرتېري چې د جنرال د ستایلو ارزښت لري، ځان په همدې خبره ستهندرډ ته رسوي).

یو مشهور متل دی، وايي: (**که غواړئ یو څوک مړ کړئ، بدنام یې کړئ! ددې په مقابل کې که غواړئ چاته خدمت وکړئ، د ښه نوم خاوند یې کړ ئ**). او وګورئ چې نتیجه یې څنګه شوه. **ټول خلک له استثنا پرته که هغه شتمن وي، که نیستمن، شریف وي که رذیل، هوښیار وي که کم عقل، ځوان وي که زوړ، غواړي د هغه باور وړشي چې نورو پرې کړی دی.**

د يو ناسم ځواب او بد سړي سره د چلند پر وخت ښه لار داده چې ګويا د يوه پتمن او ښه سړي سره مخ ياست. ستاسې له دې چلنده هغه اغېزمن کېږي، او کېداى شي ځان ستاسو د تصور سره سم جوړ کړي. نو که د پورته پېښو په پام کې نيولو سره غواړئ په نورو اغېز ولرئ، او په عين حال کې يې احساسات زيانمن نکړئ لاندې لارښوونه په پام کې ولرئ:

مقابل لوری له ښه شهرته برخمن کړئ تر څو ځان د هغه ښه نوم وړ کړي چې تاسو ورکړی دی، په دې صورت کې به دواړه مقصد ته رسېدلی ياست.

✵✵✵

نهه ویشتم څپرکی

د کمیو کوچنیو ګڼل او په ارزښتونو تاکیدکول

کمي واړه دي او سمو ن اسان

څه موده مخکې مې یو دوست چې د پوخ عمر خاوند دی او په څلو ښتت کلنۍ کې یې واده وکړ، کیسه راته وکړه چې مېرمن یې ترې غواړي د ورځې د مود سره سمه ګډا وکړي. هغه داسې مېړه غواړي چې د ځوان نسل په اړتیاوو پوره - پوره خبر وي. دوست مې وویل: په دې عمر کې راته دا کار ګران و، خو د مېرمنې د نظر له عملي کولو پرته مې بله لار نه وه. یوه ښوونکي ته لاړم، هغه مې زړه وغورځاوه، بل ته لاړم، ده راته په لومړۍ ورځ وویل چې ته اصلاً په طبیعي ډول دې کار ته جوړ یې، حرکات دې ډېر موزون دي. ددې ښوونکي هڅونه ددې سبب شوه چې ډېره ښه ګډا زده کړم. د ده تشویق زما د برې سبب شو، ده پر ما باور وکړ او ما هم کوښښ وکړ چې هغه نهیلي نکړم او په دې توګه بریالی شوم).

که یو ماشوم، یوه مېړه، یوې ښځې، یوه کارګر، یا یوه زده کوونکي ته وواياست چې کودن دی او هیڅ کار نشي کولای، خپل ټول کارونه به ناسم وکړي او هیڅکله به ورسره مینه ونه ښایي. ځکه تاسو په ناپوهه ډول په ده کې د پرمختیا او بشپړتیا په لور لېوالتیا وژلې ده. خو که ددې پر عکس چلند وکړئ او په هڅونه کې سخاوت وکړئ، پایله به بدلون ومومي. تاسو کولای شئ د کار پراسانوالي زور واچوئ او د شخص استعداد په همدغه برخه کې وستایئ. هغه په دې پوه کړئ چې د کار

په سر ته رسولو کې دده پر استعداد باور لرئ. اجازه ورکړئ په دې پوه شي چې تاسو د هغه په پټ ذاتي استعداد خبرشوي یاست. په دې صورت کې به خپل کار او فعالیت تاسو ته ثاتب کړي، اشتباه مونه ده کړې او د بري لمر راختلی دی.

ښاغلی لاول توماس چې د انساني اړیکو په اصولو کې په ټوله مانا یو هنر مند دی، همدغه طریقه کاروي. هغه په خپلو خبرو او تاکیدونو تاسو له سره جوړوي اوپرځان باور مو درته کشفوي. پر ځان ایمان، شهامت او جرائت مو راویښوي.

په دې وروستیو کې مې یوه شپه د ده کره تېره کړه. د بخارۍ د تود او بل اور خواته ناست وو، کیسې موکولې. ده له ما وغوښتل چې د بریج لوبه ورسره وکړم. زما دا لوبه زده نه وه، خو ده راته وویل: ډیله، څه وشو؟ بریج خو مداري توب نه دی، چالاکۍ ته پکې اړتیا نشته، یوائې لږ د حافظې قوت او د تشخصیص ځواک غواړي. همدا ! دا مې په یاد دي چې تاسو یوځل د حافظې د تقویه کولو په باب لیکنه کړې وه. ځوک چې دغسې مقاله لیکي باید دداسې ساده لوبې له زده کولو ونه وېرېږي ! بریج ډېر اسان دی، په عین حال کې ستا له مسلک سره هم اړیکې لري.

عجب ! بې له دې چې پوه شم، د بریج مېز ته ولاړ وم ، اولوبه مې کوله. هو ! هغه راته وویل چې زه یې استعدا لرم، ما هم وښودله چې ده اشتباه نده کړې، هغه ماته د استعداد لرل تلقین کړل او زما استعداد هم وغوړېد.

ښاغلي کول چې د بريچ استاد و، په دې باب يې کتابونه ليکلي او بيا په ۱۲ ژبو ژباړل شوي و. ماته هغه هم ويلي و، چې د بريج استعداد يې نه درلود، خو يوې ځوانې ښځې ډاډه ورکړ او ځکه د بريج يو پياوړی استاد شو. دې چې لومړی امريکا ته راغی د فلسفې او ټولنيزو پوهنو درس يې ورکاوه، بيايې سکاره خرڅول، خو په دغو لارو کې د يوې مړې ډوډۍ خاوند نه شو. کله چې د ژوزفين په نوم د يوې ځوانې جنۍ سره يې واده وکړ، هغې دده په وجود کې دغه استعداد کشف کړ، او رښتيا چې په دې کار کې لوی استاد شو.

نو پر نورو د اغېز کولو او مثبت لوري ته د دوی د بيولو او سمولو لپاره لاندې لارښود وکاروئ:

په هڅونه سره نورو ته وښائ چې د کميو لېرې کول يې اسان دي، داسې کار وکړئ چې ستاسې غوښتنه ورته اسانه ښکاره شي او د ځان په وړاندې يې ناشونې ونهويني.

✵✵✵

دېرشم څپرکی

موږ ته د خدمت لپاره په نورو کې د شوق پیدا کول

څه وکړو چې نور په مینه او شوق زموږ د وړاندیز له مخې هغه کار وکړي چې موږ یې غواړو؟ په ۱۹۱۰ کال کې امریکا په وحشت وهلې او وارخطا ډول اروپا ته کتل چې دولتونه یو له بل سره نښتي دي او په منځ کې خلک په عام ډول قتلېږي. آیا د دې امکان و چې یو ځل بیا د سولې او آرامۍ پرښته ووینو؟ آیا د سولې ټینګښت د چا په وس کې و؟ کومه لاره وه چې د قتل او وژنو مخه ونیسي؟

ډېر ګران کار و. خو جمهور رئیس ویلسون په دې لټه کې و چې دا کار وکړي. هغه غوښتل په اروپا کې د سولې په ټینګښت کې مرسته وکړي، خو څنګه؟ ویلسون په دې لټه کې و چې د سولې پیغام وړونکي په نوم یو نماینده اروپا ته ولېږي. دا سړی باید د اروپا په جګړه کې له ښکېلو مشرانو سره خبرې وکړي او قناعت ورکړي چې له جګړې لاس واخلي.

برایان د کونیو چارو و زیر غوښتل دې کار ته وټاکل شي، چې د زړه له کومې هڅې وکړي او نوم یې په تاریخ کې تلپاتې شي. خو ویلسون د دې کار لپاره خپل دوست هاوس وټاکه او ورته ویې ویل چې برایان درنه خبر نه شي. هاوس په خپلو خاطرو کې په دې باب لیکي: کله چې برایان

وپوهېده زه اروپا ته د سفير په توګه ځم، ډېر خپه او زړه يې مات شو، هغه نقشې چې يې په خپل فکر کې ددې ماموريت لپاره جوړې کړې وې، ګډوې وډې شوې، خپله دا اندېښنه يې ماته هم وويله. ما ورته وويل: جمهور رئيس نه غواړي دا کار په رسمي ډول ترسره شي، که تاسو دې کارته وټاکل شئ او اروپا ته لاړ شئ، ټول ذهنيتونه به درته ځير شي او دا شور به راولاړ شي چې څه مهم خبره ده چې برايان اروپا ته تللي دي؟

هاوس کېداى شي د همدې زيرکۍ او هوښيارۍ په وجه د جمهور رئيس ډېر باوري سړى و. ده په ظرافت او سنجول شوو ټکيو برايان داسې قانع کړ، چې نه يوازې خفه نه شو بلکې خپل کار يې لامهم وګاڼه. هاوس ورته وښودله چې برايان تر دې ډېر مهم دي چې دغسې يو ماموريت ته ولېږل شي. د هاوس نظر داسې لنډ وو:

داسې چلند وکړئ چې نور په مينه ا و لېوالتيا هغه څه ومني، چې تاسو يې غواړئ!

د امريکا د يوې لويې خپرندويې ټولنې مشر پېژنم چې لاندې لارښوونه يې د خپل خپرنيز کار شعار ګرځولى وه: داسې چلند وکړئ چې نور په مينه او لېوالتيا هغه څه وکړي چې تاسو يې غواړئ! دا موسسه په خپل کار کې دومره بريالۍ ده، چې مشهور ليکوال او. هنري يې په باب وايي: کله چې خپرندويه موسسه نه تېارېده زما ليکنې چاپ کړي، دا خبره يې په داسې طريقه رارسوله او داسې په مهربانۍ او مينه يې راسره چلند کاوه چې د هغوى په وړاندې مې احساس ښه کېده، حتى که له دې نه غير په بله طريقه کومې خپرندويې موسسې زما اثار چاپولى هم، دمره يې نه خوشالولم.

زه داسې سړی پېژنم چې د ښې وینا په خاطر تل غونډو ته بلل کېږي، خو نه یې مني، حتی د خپلو ځینو دوستانو بلنې هم ردوي. خو د نورو دعوت په داسې ډول او داسې خوږو الفاظو ردوي چې نه یوازې د بل لوري د خفګان سبب کېږي نه، بلکې خوشالي هم ور په برخه کوي. هغه هیڅکله نه وایي چې د ستړیا، بوختیا یا نالیوالتیا له امله نه شي کولای غونډې ته ورشي. هغه لومړی له دې امله چې د پام وړ ګرځول شوی دی، مننه کوي او بیا په ډېر خفګان د خپل نه تلو خبر ورکوي. او په خپل ځای یو بل ویناوال لېږي. هغه بې له دې چې په خپل نه ورتګ هغوی خفه کړي، یو بل بدیل ورته وړاندې کوي. مثلاً: (ولې زما دوست... ته چې د .... اخبار مسئول دی بلنه نه ورکوئ). یا (رښتیا فکر مو کړی دی، چې زما دوست .... چې ۴۵ کاله یې په فرانسه کې د ورځپاڼې مشري کړې ده، ددې لپاره ډېر وړ دی، هغه کولای شي په اروپا کې د خپل ۴۵ کلن کار ښې خبرې او تجربې درته ووایي).

ښاغلی ح.ا.وانت د خپرندویه موسسې مشر دی، ده د خپلې موسسې د چاپ د ماشین له کارکوونکو سره د چلند یوه ستونزه درلوده، چې باید حل یې کړي. د چاپ د ماشین مشر یو تن و او کار پرې ډېر و، خو د شرکت مشر ده ته مرستیال ونه ټاکه. یوازې یوه کوټه یې ورکړه، او دده د کار یوه تابلو یې پکې ولګوله. دې کار د چاپ د ماشین مشر ډېر خوشاله کړ. ګیلې ګوذارې ختمې شوې او کار په ښه ډول پرمخ روان شو. ښایي دا ستاسې په نظر یوه ماشومانه خبره وي، داسې به وي خو رښتیا اغیزناکه ده.

کله چې ناپلیون د لژیون ښان راوایست او خپل پوځ ته یې د ستر پوځ نوم ورکړ، ټولو وویل ماشومانه کار یې وکړاو دا د یو نظامي نابغه لکه ناپلیون سره نه ښایي. هغه خپلو ازمایل شوو او پیاوړیو سرتېرو ته د

لوبو سامان ورکوي. ناپليون په ځواب کې وويل: (**له سترو اشخاصو هم د بازيچو په ورکولو بازيچه جوړولای شو**!). نو چې د القابو ورکول د ناپليون په شان خلکو ته ګټه رسولای شي، بې له شکه تاسو ته هم ګټور کېدای شي.

زما يوې دوستې مېرمن جنټ چې د نيويارک اوسېدونکې ده، له شوخو ماشومانو څخه، چې د چمن وابښه به يې خرابول، ګيله لرله او خفه وه، خو څه يې نه شو کولای. تر مشورو وروسته دې مېرمن هوډ وکړ چې د همدې شوخو هلکانو کار واخلي. هغې يو هلک ته وويل ته د دې ځای د ساتلو مسول يې، که څوک باغچې ته راننوتل ما خبره کړه. هلک دستي کار پيل کړ، اور يې بل کړ، يوه ميله يې توده کړه او هلکانو ته يې وويل: (که څوک چمن ته راننوتل په دې ميله يې داغوم!) تر هغه وروسته د مېرمن جنټ چمن د دې هلک په هڅه روغ پاتې شو، ځکه مېرمن جنټ هلک مهم ګڼلی و او هغه هم د خپل مهموالي د اثبات لپاره په جدي ډول د مېرمن غوښتنه عملي کړې وه. نو د همدې اصولو په رڼا کې که غواړئ نور د خپلو غوښتنو د سر ته رسولو په لار کې وهڅوئ، د دوی احساسات ټيپي نکړئ او قار يې هم راونه پاروئ، لاندې لارښود په پام کې وساتئ:

کله چې نورو ته د کارونو د تر سره کولو وړانديز کوئ، په داسې ډول چلند وکړئ، چې هغوی ځانونه مهم وګڼي او په خوښۍ ستاسو غوښتنه ومني.

✲✲✲

د څلورمې برخې لنډیز:

د نورو د بدلولو او پر دوی د اغېز پرې ایستلو ۹ لارې چې دوی ناراحته نشي او احساسات یې په پام کې ونیول شي.

لومړۍ لار ښود: په رښتیني اوصادقانه ستاینه او قدر بحث پیل کړئ او په پای کې شخص دې ته اړ کړئ چې د خپلو ارزښتونو د ساتنې لپاره هڅه وکړي.

دویم لار ښود: د نورو خطا په نامستقیم ډول غوږ ته ور ورسوئ او دې ته ځیر اوسئ، چې د ویاړمنۍ او لوړتیا احساس مو په خبرو کې نه وي.

درېیم لار ښود: د نورو د کارونو تر انتقادولو مخکې، لومړی د خپلو کمیو په باب پیل وکړئ او بیان یې کړئ.

څلورم لار ښود :د مستقیم امر صادرولو پرځای خپلې غوښتنې د پوښتنې او وړاندیز په ډول ووایئ.

پنځم لار ښود: نورو ته موقع ورکړئ چې خپله ابرو وساتي.

شپږم لار ښود: د نورو د وړو پرمختګونو سخاوتمندانه ستاینه وکړئ او د دوی د استعدادونو په ستاینه کې صمیمیت وښایئ.

اووم لار ښود: نور د ښه شهرت نه برخمن کړئ چې ځان د هغه نېک او ښه نوم وړ وګڼي، چې تاسو ورکړی دی، په دې صورت کې دواړه لوري مقصد ته رسېږئ.

اتم لار ښود: د نورو په هڅونه داوښایئ چې د دوی د کمیو لرې کول اسان دي. داسې کار وکړئ چې ستاسو غوښتنه هغه ته آسانه وبریښي او ځان د یوناشوني څه سره مخ ونه ویني.

نهم لار ښود: د هغو کارونو د سرته رسولو لپاره چې نورو ته یې وړاندیز کوئ، داسې چلند وکړئ چې هغوی ځان مهم وګڼي، او په خوښۍ مو غوښتنه ومني.

پینځمه برخه

د نه باورېدونکو پایلو لرونکي لیکونه

یو دېرشم څپرکی

هغه لیکونه چې جادو یې اغېزې یې کړې دي

کولای شم له تاسو سره چې دا عنوان مو لوستی دی، د مطلب تر دوام مخکې شرط وتړم چې تاسو څه فکر کوئ! پوهېږم چې وبه وایئ څومره مسخره عنوان! د داسې اعلان په شان چې په یوه ګولۍ لاعلاجه ناروغۍ رغوي!

که داسې جملې ووایئ نو نه مو ملامتوم، ځکه که ما هم پنځلس کاله مخکې دا سې عنوان لیدلی وای او هغه څه چې مې لوستلي، چې تاسې یې لولئ، ستاسو په شان غبرګون مې ښودلی وو.

که د دې موضوع په منلو کې شک لرئ، اجازه راکړئ ووایم چې ما د خپل ژوند لومړي شل کلونه په میسوري کې تېر کړي دي، د هغه ځای خلک په تردید او شک کې نوم لري، دغه خلک هیڅ کلیمه له دلیل پرته نه مني. داهم سمه ده چې د بشر پرمختګ تر یوه حده په انتقاد او

شک کولو کې دی. راځئ چې یو بل سره راست واوسو، او دروغ ونه وایو، آیا پورتنی عنوان حقیقت لري او سم دی؟

دا چې ژمنه مو وکړه دروغ به نه وایو، نو زه وایم چې دغه عنوان سم نه دی، ځکه د ځینو لیکونو اغېز تر سحر زیات دی. دا معیار کن ډایک د یو شرکت د تبلیغ د برخې مسئول ټاکلی دی. ښاغلی دایک وايي: هغو لیکونو ته چې د شل پوښتنو لرونکي وو او د معلوماتو د راټولولو لپاره مو لېږل، که د ۸٪ – ۵٪ پوښتنو ځواب مو ترلاسه کاوه، معمولي نتیجه وه، تر ډېره وضعې همدغه شان دوام و کړ. که هر لیک ۱۵٪ پوښتنې ځواب کړې وې، د تصور نه لوړ کار و، خو که ۲۰٪ پوښتنې به ځواب شوې و مونږ په ویل معجزه پېښه شوې ده. یوه لیک ته د ۴۲ پوښتو ځواب راغی، دا نو تر معجزې هم مونږ ته لوړ ښکارېده. ولې داسې وشو؟ (.... وروسته تر هغه چې د ښاغلي کارنګي د ښوونو له لارې د معاشرت د ادابو او ویناکولو له لارو خبر شوم، پوه شوم چې زما پخوانۍ طریقه بیخي ناسمه وه. نو هڅه مې وکړه چې د ښاغلي کارنګي د کتاب سره سم کړنه وکړم. پدې توګه ځوابونه ۵۰٪ ته ورسېدل. د ښاغلي کارنګي د لارښوونو له مخې لیکونه داسې تنظیم شول، چې شخص به د لیک د لوستلو پرمهال هیله کوله، د لیکونکي په باب مهرباني وکړي، دې احساس به د لیک لوستونکی با اهمیته ښوده.
زه به د یو لیک شکل د تفسیر سره ولیکم.

ښاغلی جان بلانګ، بلانک ویل – اندیا نا
ګران ښاغلی بلانک! نه پوهېږم پدغه ستونزه کې چې نښتې یم، مرسته به راسره وکړې که نه؟ خو پوهېږم چې که زما مرستې ته لېوال شئ، نو د ستونزې د حل وس مې لرئ.

اوس د لوستونکي دريځ ته وګورئ. فرض کړئ دا يو عادي پلورونکی دی، کله چې ګوري د يو لوی سړي په ليک کې له ده مرسته غوښتتل شوې ده، خپل مهم والی ور مخې ته کېږي.
د ليک پاتې برخه: سږ کال مې په سختۍ خپل شرکت قانع کړ چې د خرڅلاو د حال د ښه والي لپاره بايد د پرچون پلورونکو ملاتړ وشي او د دوی هغه اضافي خرڅونه په غاړه واخلي چې د دوی د خرڅلاو په کار کې نشته.

دا پرچون پلورونکی چې ګوري دده غم خوړل شوی او اضافي لګښت يې شرکت په غاړه اخستی دی، پوهېږي چې څومره خرڅلا ډېره وي، هماغومره ګټه ډېره وي. د ليک دوام: (په دې وروستيو کې مې يو پوښتنليک ۱۲۰۰۰ تنو د خرڅلاو نماينده ګانو ته ولېږه، دوی زموږ له طرحې ګټه اخستې وه، البته خوښ يم چې تاسو ته خبر کړم چې په سلګونو ځوابونه مې ترلاسه کړل، ټولو ويلي و، د دې طرحې سره له همکارۍ څخه راضي دي. د دوی هرکلی ددې سبب شو چې زه بله طرحه جوړه کړم چې همدا اوس يې تاسو ته درلېږم، ډاډه يم چې تر پخوانۍ طرحې مو ډېره خوښېږي. نن راسره د شرکت رئيس د تېر کال د طرحې د ګزارش په باب خبرې کولې او لکه څنګه چې څو سپارښتونه رسېدلي دي، معلومه ده د رئيس د ځواب لپاره ستاسو مرسته غواړم!)

(هغه څه چې ستاسو درانه څخه يې غواړم داده چې د مهربانۍ له مخې د دې کارت پر ضميمه وليکئ چې ستاسو د تېر کال سپارښتونه څو فقرې وو او دوهم هڅه وکړئ د ټولو شيانو رښتينې بيه هم څرګنده کړئ. چې دا کار د مهربانۍ له مخې راته وکړئ زه به مو ډېره مننه کوم، او تاسو به ددې معلومات په بشپړولو ما د خپل منت پوروړی کړئ.
ستاسو اراتمند کن ډايک

وګورئ لیکوال څنګه په پیل کې له (زه) او په پای کې له (تاسو) ښه کار اخستی دی. هغه څومره په ستاینه او تقدیر او د مهربانۍ په څرګندونه کې سخاوت کړی دی. (له تاسو به ډېره مننه کوم، زه به مو تل د منت پوروړی اوسم).

دې لیک پخپل ټول ساده والي جادو کړې دی! ولې؟ ځکه لیکونکي له خپل مخاطب څخه د مهربانۍ غوښتنه کړې ده او دا د دې سبب شوی چې بل لوری ځان مهم احساس کړي. دا ډول چلند د اروا پوهنې له نظره ډېر مهم دی. که تاسو یو غریب دکاندار یاست او که په وروستي ماډل فورډ کې په اروپا کې چکر وهئ، دا درته مهمه ده چې درناوی مو وشي.

یو بل مثال: یو وخت ما او هومرکرای د فرانسې په جادو کې د چکر پر مهال لار ورکه کړه. موټر مو ودراوه او له کلیوالو خلکو مو پوښتنه وکړه چې څنګه لار پیدا کړو؟ دې کلیوالو چې لرګین بوټونه یې په پښو وو، ټول امریکائیان ورته شتمن خلک ښکاریدل. موټرې په دغه سیمه کې ډېرې لږې وې. د دوی په فکر موږ باید میلونران یا کم تر کمه د هانري فورډ د تره زامن اوسو. دوی زموږ په باب له هغه څه خبر وو چې موږ ترې په خپله خبر نه وو.

موږ سره له دې چې تر دوی زیاتې پیسې لرلې، خو له دوی مو سوال کړی کړی و، غو ښتنه مو وه چې لار راوښايي. دې موضوع دوی ته د مهموالي احساس ورکاوه. ټولو یو بل سره زر زر خبرې پیل کړې، زر زر یې لار راوښوده.

فرانکلین په ځوانۍ کې خپله ټوله شتمني د یوې وړې چاپخونې په جوړولو ولګوله او په ډېره هڅه و توانېده، د فیلادلفیا د کنګرس منشي شي. دا کار د دې سبب شو، چې د سیمې چاپي کارونه ده ته وسپارل شي. دې کار ده ته ډېره ګټه رسوله، او دی حاضر نه و هغه پرېږدي، خو یو خطر تهدیداوه؛ د کنګرس یو ډېر شتمن او ډېر ځواکمن غړي له فرانکلین څخه سخته کرکه کوله. دې شخص د دې کرکې د ښودلو لپاره د ټولو په مخکې په فرانکلین برید وکړ. فرانکلین هوډ وکړ، چې دا خطر له منځه یوسي، او له دې سړي یو دوست جوړ کړي.

فرانکلین تر ډېر فکر وروسته داسې کار وکړ چې د هغه ځان غوښتنه یې راضي کړه. کیسه په خپله فرانکلین داسې کوي: اورېدلي مې و چې د هغه په کتابخونه کې یو ارزښتمن او ګرانبیه کتاب دی، د یو یادښت په ترخ کې مې ترې وغوښتل که د دغه کتاب د لوستلو وخت راکړي. هغه ډېر زر کتاب رالېږه، ما هم په یوه اوونۍ کې ولوست او روغ جوړ مې ورته بېرته ولېږه. په یوه بل یادښت کړې مې دده له مهربانۍ مننه کړې وه. بل ځل چې مې په کنګرس کې ولید، چلند یې له ډېر ادب نه ډک و. په ادب یې راسره خبرې وکړې، داسې چې پخوا یې کله نه وې کړې. تر هغه وروسته یې راته د تل لپاره د خپلې مرستې تیاری واوروه، او په دې توګه موږ دوستان شوو ! د دوې دوستۍ د فرانکلین د عمر تر پایه دوام وکړ.

زما یو شاګرد امسل تر فرانکلین ۱۵ کاله وروسته دغه اروا پوهنېزه طریقه وکاروله. دی وایي: (موږ نلونه خرڅول. کله چې به د یو شرکت مشر ته ورغلم، ده به راته له واره وویل: ښاغلیه موږ څه نه اخلو). دا ځل چې ورغلم، زر مې ورته وویل: (ښاغلیه ! دا ځل د څه شي خرڅولو لپاره نه یم راغلی، یوازې غواړم ستاسې یو پینځه دقیقې وخت ونیسم). په

داسې حال کې چې سګرټ یې له خولې لیرې کړ راته وویل: وبه ګورو چې په سر کې دې څه ګرځي او څه غواړې؟ امسل وایي (زموږ شرکت غواړي په بروکلین کې یوه څانګه پرانېزي او تاسو تر هرچا ډېر په دغه ځای کې باید بلد یاست. ددې لپاره راغلی یم چې د دغه ځای په باب مشوره راکړئ، چې دغلته به زموږ کار ښه وي که نه؟ ددې جملې په ویلو وضعه بیخي بدله شوه. ده چې کلونه کلونه په غریدلو د خپل مهم والي احساس آراموه، اوس یې کتل چې د یو شرکت نماینده دده د نظر د اهمیت په خاطر دده مشوره غواړي. ده چوکۍ رامخته کړه او ویې ویل: کېنه ! دده سره زما کتنې یو ساعت وخت ونیو او د هر څه په باب سره وغږېدو. په پای کې حتی ده د خپلو کورنیو ستونزو کېسې هم وکړې. امسل وایي (په دغه ورځ نه یوائې د یو لوی سپارښت لومړني کارونه وشول، بلکې د یوې پیاوړې دوستۍ مزي هم وتړل شول. زه پر دې شخص چې ټول عمر به غرېده، ځکه بریالی شوی وم، چې د ده د مهموالي د حس په آرموالي مې دی خوښ کړی و). دې ته پام و کړئ چې ټول د ستاینې اوتقدیر تږي دي، ټول غواړي مهم وګڼل شي، خو هېڅوک نا صمیمي چلند نه خوښوي،هیڅوک د چاپلوسۍ او تملق پلوي نه دي، یوځل بیا یې یادوم:

ددې کتاب اصول او لارښوونې هغه وخت اغېزمنې واقع کېږي چې صمیمانه ترسره شي. زه د مداریتوب او چالاکۍ کومه خلطه لوستونکي ته نه ورکوم، یوائې داسې رښتیا چې له پامه یې لیرې پاتې شوي وي، ده ته ورښایم چې په دې رښتیا د یو نوي ژوند دایرې ته ورننوزي.

✵✵✵

شپږمه برخه

د کورنۍ د غړو د نېکمرغۍ لپاره اووه بنسټيز اصلونه

دوه دېرشم څپرکی

د کورني ژوند د ښخولو لپاره د گور کيندنې بېړنۍ لار

۷۵ کاله مخکې درېيم ناپليون د فرانسې امپراطور د لوی ناپليون وراره په ماری اوژني چې په ملکه تبا مشهوره وه، مين شو. بې له اغراقه دغه مېرمن د نړۍ ډېره زياته ښکلې ميرمن وه. درېيم ناپليون د يوې سوزونکې مينې وروسته له دغې مېرمنې سره واده وکړ. تر واده مخکې ځينو مشاورينو امپراطور ته وويل چې شهزادګۍ د اسپانيا د يو کم اهميته او نوم ورکي کنت لور ده، خو ناپليون زر په ځواب کې ورته وويل: ته بر يې څه اهميت لري؟ د شهزادګۍ موزون اندام، د څېرې ښکلا ،زړه وړنې او نازولتوب د فرانسې د پادشاه بدن له اسماني نېکمرغۍ ډک کړي و او هغه چې د شهزاده ګۍ د ښکلا د جاذبې تر اغېز لاندې و، د پادشاهۍ له تخته يې د خپلو مشاورانو نظر په يوه

وينا کې رد کړ او ويې ويل: ما يوه داسې ښځه چې خوښېږي مې او درناوی ورته لرم تر هغې ښځې چې راته نا ا شنا ده اونه شم کولای دوستي ورسره وکړم، غوره کړې ده.

ناپليون اوځوانې ناوې ښکلا او روغتيا، ځواک و شتمني، ټولنيز دريځ او شهرت، مينه او زړهورکونه او ټول هغه شيان چې د يوې بريالۍ مينې لپاره پکار وي، لرل. داسې ښکارېده چې هېڅکله د يوې داسې سپيڅلې مينې لمبې نه وې بلې شوې، او يو بريالی واده يې ځان پسې نه و راوړی، خو افسوس !

د دې تېزې او توپاني مينې لمبې ډېرې زر غلې شوې او ګرمي يې تر هغه د مخه سړه شوه چې فکر يې کېده. د ټولو سرکشو اورونو په شان ترې يواځې ايرې پاتې شوې او ايرې هم سړې شوې. درېيم ناپيليون وکړای شو چې ښکلې اوژني د فرانسې ملکه کړي، خو نه ښکلې فرانسې، نه د نا پيليون ځواک او واک اونه د سلطنت ځلا ، يوه هم ونه شو کولای، دا ښکلې ښځه له خبرلوځۍ او بدژبېتوب څخه واړوي.

اوژنې چې د کينې او بدګمانۍ ناروغۍ ځوروله، د ناروغۍ اغېزو يې د چنجيانو په شان د دوی د کورني ژوند دتخت د پايو خوراک پيل کړ. اوژني د امپراتور په امرونو باک نه کاوه او حتی په يواځېوالي کې يې هم د څرګندېدو اجازه نه ورکوله. کله چې به ناپليون د دندو په سر ته رسولو بوخت و او د يو پادشاه په عنوان يې بايد کار کولای، او ژنی به يې د کار دفتر ته ورننو ته او حتی مهمې اوضروري خبرې يې ورته ګډوډولې. اوژني ناپليون يوه شېبه يواځې نه پرېښووده، ځکه له دې وېرېده چې هغه د کومې بلې ښځې سره د مينې اړيکې پيدا نکړي. زياتره به يې خپلې خور ته له خپل مېړه څخه شکايت کاوه. د مېړه د

نازوونکو خبرو په مقابل کې به ژړېده، تل به یې خبرې ورګرزولې، او تهدیدوه به یې.

یوه ورځ ناپیلیون کتابتون ته پناه یووړه چې ددې له شروشوره خلاص شي، خو اوژني په زور کتابتون ته ورننو ته او خپل مېړه ته یې بدې ردې پیل کړې. اوژوني له دې کاره څه نتیجه واخسته؟ ددې تپوس ځواب به (د ناپلیون او اوژني، د یو امپراتور شرمناکه تراژیدي) له کتاب نه چې د راینهار په قلم لیکل شوې دي، درته را واخلو:

د اوژنې د سختګېریو نتیجه دا شوه چې زیاتره به ناپیلیون د شپې ناوخته د یو ملګري په ملګرتیا د یوې پټې دروازې له لارې ووت، په داسې حال کې چې خولۍ به یې پر مخ راټیټه کړې وه، پټ به ته او رښتیا به د یوې ښکلې ښځې لیدلو ته چې دده انتظار به وه ورته. کله به په داسې لارو ورته چې په دغسې ځایونو کې د یو امپراتور شته والی افسانوي و. همدغه ځای کې به امپراتور ارامه ساه ایسته.

دا هماغه څه و چې شوروشر اوژنې ته په زېري کې راوړل. دا سمه ده چې هغې په امپراتور زور چلوه، او د نړۍ تر ټولو ښکلې مېرمن وه، خو د ښکلا او قدرت حاصل یې د حسادت په اور کې وسوځېده. ځکه نه ښکلا او نه ځواک یو هم نه شي کولای مینه د شوروشر او حسادت په زهرجنو لړو کې ژوندۍ وساتي.

رښتیا، دا اسماني بلاوه چې په اوژني رانازله شوې وه؟ نه! دې ښکلې ښځې په خپل دایمي حسادت او خبرو ګرځولو پر خپل مېړه داسې بلا نازله کړې وه چې کولای یې شو، د دوی ښکلی او پرتمین عشق له منځه یوسي.

د ټولو دوزخي شیطانانو په منځ کې چې د مینې دله منځه وړلو لپاره پیداشوي دي، تر شوروشره یو هم خطرناک او اغېزمن نه دی. دا شوروشر نه خلاصېږي او نه کمېږي، او د نېش حاصل یې نابودي او مرګ دی.

موږ فکر کوو چې د لئوتولستوي مېرمن هم په دې موضوع وروسته پوه شوه، ځکه تر خپل مرګ لږ د مخه یې خپلو لوڼو ته وویل: زه ستاسې د پلار د مړینې سبب شوم. په دغه شېبه کې لوڼو مور ته ځواب ورنکړ، یوائې دواړو وژړل، خو پوهېدلې چې مور یې رښتیا وایي. دوی پوه وې چې مور یې په همېشني شکایت او نه خلاصېدونکي انتقاد او شوروشر د دوی د پلار د مرګ سببونه جوړ کړي وو.

د هغې وضعې پرخلاف چې منځ ته راغله او ددې سبب شوه چې لئوتولستوی په ناکامۍ سره د مرګ لور ته ګام واخلي، هغه او مېرمنې یې کولای شوو خوښ او خوشاله ژوند ولري. د همدغه ناخوښه ژوند په کلونو کې تولستوی د خپل وخت تر ټولو مشهور رومان لیکونکی و او د هغو شهکارونو په خاطر چې (د جنګ اوسوله) او (انا کارنینا) په نومونو یې لیکلی وو، بس و، چې نوم یې د نړۍ د ادبیاتو تاریخ ژوندی وساتي. د تولستوي اثارو پر مینه والو دومره اغېز درلوده چې په دغو شپو او ورځو کې د فداکارو مریدانو په شان د خپل مرشد په خدمت کې وو. یو ځای مې د تولستوی په باب لوستلی دي چې مریدانو یې یو وخت حتی داسې خبرې لکه (ددې وخت دی چې خوب ته لاړ شو) هم د اسماني کلام په شان لیکلې. تر هغه وروسته دولت د ده ټول اثار د ده د مریدانو د یاددښتونو سره مل د هېواد دادبیاتو د یوې ویاړمنې دورې په توګه چاپ کړل. دده اثار نږدې په ۱۰۰ ټوکونو کې چاپ شول، ځو ځلې بیا هم خپارشوي دي او بیا به هم خپاره شي. خو (ن) تولستوی دده

مېرمنې چې د مېړه پر شهرت سربېره يې شتمني، اولادونه او ټولنيز درېځ هم درلود، کله هم دی آرام پرې نه ښود.
مخکې چا د دوی د بدې ورځې ګمان هم نه کاوه. د هېڅ واده سهار به د دوی تر هغه ښکلی او روښانه نه وي. دوی په لومړي سر کې ګمان کاوه، چې بشپړې او همېشنۍ نېکمرغۍ ته رسېدلي دي. دواړو به زنګنونه په ځمکه اېښودل، له خدايه به يې د خپلې نيکمرغۍ د وخت شته والی او دوام غوښت. يوه موده تولستوی بيخي بدل شو، د لويو کتابونو ليکل يې پرېښودل او وړې رسالې يې پيل کړې، په هغه کې به يې هم خلک دې ته رابلل چې جګړې پرېږدي او سولې ته مخه کړي، ده غوښتل جګړه يوازې په روسيه نه بلکې په نوره نړۍ کې هم له منځه لاړه شي. همداراز د ده د هڅو بل اړخ د فقر اونيستمنۍ له منځه وړل و. لئو تولستوی چې اعتراف يې کړی و، په ځوانۍ کې د هرې هغې ګناه مرتکب شوی چې فکر يې کيدای شي او حتی له انسان وژنې يې هم مخ نه اړوه، هڅه يې کوله په پوره ډول ديني ښوونې ومني. په دې حالاتو کې يې خپلې ځمکې بزګرانو ته وبښلې او فقيرانه ژوند يې پيل کړ. د ساده بزګرانو په شان به يې لرګي ټولول او وړل، واښه به يې ټولول، خپل بوټونه به يې په خپله جوړول، او هڅه يې کوله خپل دښمانان هم ورته ګران وي.

په همدې وخت کې دده ژوند په يوه غمنامه بدل شو، داسې غمنامه چې ريښه يې دده په واده کې وه، د ټولستوی ښځې د ځلا او سينګار ژوند خوښوه او خپل مېړه يې چې دنياوي هوسونه يې پرې اېښي وو، سپکاوه. ښځې ځلا، پرقا او ظاهري ښکلا غوښته؛ مېړه ته دا شيان نور مهم نه برېښېدل. ښځې د شتمنۍ او پيسو مينه لرله او مېړه ته شخصي ملک، او شتمني جمع کول ګناه ښکابده. اوږده کلونه ښځې مېړه ته شروشورکاوه، بدې ردې يې ويلې او کنځلې يې کولې او په دې

يې ټينګار کاوه چې تولستوی دې خپل کتابونه وړيا نه خپروي. کله چې به تولستوی وغوښتل هغې ته قناعت ورکړي، هغې به تهديد کاوه چې ځان به مړه کړي يا به ځان کوهي ته وغورځوي. ددوی دواړو په ژوند کې يوه عجيبه پېښه شته چې زما په اند اوس هم د نړۍ د عاطفي تاريخ تر ټولو غجمنه پېښه ده.

هماغسې چې يادونه وشوه دوی لومړی خوږ ژوند درلود، خو ۴۸ کاله وروسته حالت دې ته ورسېد، چې تولستوی د خپلې ښځې مخ نه شو ليدلی. خو ددې سره سره به بيا هم کله زړه بوډۍ راغله او دده خواته به په ځمکه کېناسته او له هغه به يې وغوښتل، هغه عاشقانه کيسه چې پنځوس کاله مخکې يې ليکلې ورته ووايي. کله چې به تولستوی پخواني يادونه په خپل زوړ او لړزيدلي اواز لوستل، دواړو به ژړل.

ښايي دوی په دې ژړل چې اوس هغه مينه نه وه پاتې اوهر څه سرچپه شوی وو. تولستوی د ښځې سپکې سپورې ونه شوی زغملی. يوه نېمه شپه له کوره ووت اونا معلوم لور ته روان شو. تولستوی د کور تر پرېښود، ۱۱ ورځې وروسته، د اورګاډي په يو تم ځای کې په نمونيا اخته شو او له نړۍ يې سترګې پټې کړې. د مرګ پر مهال يې غوښتنه داوه چې ښځې ته يې اجازه ورنکړل شي، چې دده مړي ته نږدې شي. دا هغه جزا وه چې کنتس له خبروګرځولو، شوروشر، جنجال، شکايت او ځان ستايلو ترلاسه کړه.

ځينې لوستونکي به فکر وکړي چې حق د مېرمنې پرخوا دی. کېدای شي دوی سم وي، خو زه وايم چې جنجال ورته څه فايده وکړه ؟ وضع يې نوره هم بده نکړه؟ (زه فکر کوم چې رښتيا ليونۍ شوې وم). دا هغه

جمله ده چې مېرمن تولستوی هغه وخت وویله چې د مېړه وضعه يې ډېره خرابه شوې وه.

د ابراهام لنکلن د ژوند تراژيدي هم د کورني ژوند تراژيدي وه. کله چې په لنکلن غشی ګوزار شو، پوه نه شو چې د چا له خوا و، خو پدې هره ورځ پوهېده چې د نيمې پېړۍ په ژوند کې د ښځې ستغې سپورې واوري. ښځې ته د مېړه ښکاره وضعه ډېره بې توازنه ښکاريده، د هغې په نظر د لينکلن سر او پښې ټولې د عيب نه ډکې وې. ويل به يې شا يې وتلې او پښې د تور پوستو په شان او چتوي، غوږونه يې نري دي، ګامونه يې موزون او چالاک نه دي او حتی ورته ويل به يې: پوزه دې کږه ده او لاندې شونډه دې تر پاس هغې اوږده ده.

د مېرمن لينکلن لوړ غږ چې چيغو ته ورته و په کوڅه کې هم اورېدل کېده. کله چې به قارېده، ګاونډيان به يې خبرېدل. ددې د قهرېدلو شمېر چاته معلوم نه دی. دې ښځې يوه ورځ په يوه مېلمستيا کې د چای ډک ګيلاس د لنکلن پر مخ وشينده. آيا دی کار لينکلن بدل کړ؟ نه! خو دومره يې بدل کړ چې ددې له غمه به د کار په بهانه درې مياشتې کور ته نه ته. حال دا چې نور همکاران به يې کورونو ته تلل. لينکلن تل غوښتل د خپلې مېرمنې له قهره وتښتي. دغه نتيجې مېرمن لينکلن، ملکې اوژني، مېرمن تولستوی ته يوشان ورسېدې. هغه څه چې ورته تر ټولو ګران وو، له لاسه يې ورکړل. د بوستون پوست خپرونې په وينا:

ډېرې ښځې په خپل لاس د خپل کورني ژوند قبر کېنې!

نو که غواړئ ژوند موله نېکمرغۍ او خوښيو ډک وي لاندې اصل وکاروئ:

له شور وشره ځان وساتئ.

***

درې دېرشم څپرکی

يواځې تاسې نه ياست چې بايد ژوند وکړئ:

ديسرايلي به يوه ډېره ښه خبره کوله:
(کيدای شي په ژوند کې ډېر د کم دعقلتوب کارونه وکړم خو هيڅکله به دمينې په خاطر واده ونه کړم).
هغه خپلې خبرې ته وفادار او تر ۳۵ کلنۍ يې واده ونکړ. په دغه عمر کې يې هم له يوې ۵۰ شتمنې ښځې سره واده وکړ. آيا ديسرايلي پر دغه ښځه مين و؟ خپله يې ويل: نه ! هغه ښځه هم پوهېده.
هغه پوهېده چې ديسرايلي ورسره يواځې د هغې د شتو لپاره واده کړی دی او په همدې خاطر هم لکه چې ديسرايلي لدې ښځې د واده غوښتنه وکړه هغې ترې يو کال وخت وغوښت چې دده په اخلاقو کې څېړنه وکړي او په پای کې يې ورسره واده وکړ. په ښکاره بايد دا ډېر بې خونده او غېر عادي واده وي؟
خو هغوی دېرش کاله په خوښۍ يوځای ژوند وکړ او ديسرايلي به کله په شوخۍ و رته ويل:
ماري آن ، پوهېږې چې ما تا سره ستا د شتو په خاطر واده کړی دی.
هغې به ويل: په دې پوهېږم خو اوس چې دې پېژندلې يم که له سره موقع در کړل شي نو د مينې له مخې به دا کار ونکړې؟ ديسرايلي به ويل: سمه ده ، همدا سې رښتيا ده چې تا وويل.

ماری آن فوق العاده ښځه نه وه خو د ادارې په هنر کې استاده وه. هغې دا هڅه نه کوله ځان تر خپل مېړه هوښياره وښايي.

مازېګر چې ديسرا يلي ستړی کورته راته، د ماری آن خبرو به آرامه وه. دده په خپله وينا کور د ده لپاره داسې ځای و چې فکري ستړيا به يې پکې آرامولـه او د مارې آن د عشق د وړانګو لاندې به يې د محبت د لمر حمـام اخيست. ماري آن د هغه مشاوره، ملګرې او همکاره وه او ديسرائيلي به د عوامو له مجلس څخه د شپې ځکه وختي پاڅېده چې خپله مېرمن د ورځې له نوو خبرونو خبره کړي. هغې ۳۰ کاله د خپل مېړه لپاره ژوند وکړ او ويل به يې: شته په دې خاطر غواړم چې د مېړه د آرام وسايل مې برابر کړي او ځکه د دوی ژوند نېکمرغه و. هنري جمز وايې: لومړی ټکی چې له نورو سره په چلند کې بايد په پام کې ونيول شي، دا دی چې اجازه ورکړو هغوی په هغه لار چې د خپل نېکمرغه کېدو، لپاره يې غوره کړې ده په خپله خوښه مخکې لاړ شي، البته په دې شرط چې هغوی هم زمونږ مزاحم نه شي.
لولاند فورسر دود په خپل کتاب (د کورنۍ يوځای پرمختګ) کې ليکي: (په واده کې بری دا نه دی چې مناسب شخص پيدا کړو ، بلکې بری دا دی چې په خپله هم مناسب شخص واوسو !) نو که غواړئ په کورني ژوند کې نېکمرغه واوسئ دا خبره په ياد لرئ:

هڅه وکړئ خپل ځان د خپل ژوند ملګري په اصلاح کړئ.

✵✵✵

څلور دېرشم څپرکی

له ورو ورو نیوکو ځان ساتنه

د دېسرا ئیلي تر ټولو سخت رقیب ګلا د ستون و. عجبه ده چې هغه هم په کورنۍ ژوند کې ډېر بریالی و. ده ۵۹ کاله په پوره مینه او محبت له خپلې مېرمنې سره ژوند وکړ. هغه په ټولنیز ژوند کې سرسخت او نه راټېټېدونکی و خو په کور کې یې هیڅکله څوک نه ملامتول او په ورو نیوکو او انتقادونو نه و عادت.

سهار چې له کوټې څخه د سبا ناري خوړلو لپاره تلو، لیدل یې چې نور لاویده دي. ورو ورو یې ګامونه اخستل. اواز یې په شونډو کې زمزمه، کاوه او په دې ترتیب یې د کور غړي خبرول چې تر ټولو بوخت انګرېز شخص ورته منتظر دی. دې دپلومات او هوښیار سړي په ډېره سختۍ د کورنۍ د غړیو له ملامتولو ځان ساته.

دو روتي دیکس چې د کورني ژوند د ناکامیو په باب ژورې څېړنې کړې دي په دې باب وایي: ٪۵۰ ناکام ودونه ځکه ناکامېږي چې د دوی د ځوانۍ د لومړیو وختونو د خوبونو رومانتیک فکرونه د واقعیت د تړو له انتقاد سره مخ کېږي. دا انتقادونه زیاتره بې مطلبه خو کورګډي دي. که غواړئ چې کورنۍ ژوند مو نېکمرغه وي، لاندې اصل ته پام وکړئ.

له ورو نیوکو ځان وساتئ.

✲✲✲

پنځه دېرشم څپرکی

ستاینه او صفت

کله چې ښځه او مېړه نور خلک ګوري، ښځه دې پام کوي، چې نور و ښځو څنګه ځان جوړ کړي دی، څنګه سینګار یې کړی دی او په خپل خیال کې ځان له هغوی سره پرتله کوي.

د ښځو د دې ځانګړنو له مخې سړی باید هڅه وکړي چې د ښځې په وړاندې بې تفاوته نه وي، هغه دې ته اړ نه باسي چې په عکس العمل د مېړه پام ځان ته را واړوي.

زما نیا چې څو کاله مخکې په ۹۷ کلنۍ کې مړه شوه، تر مړینې د مخه دومره کمزورې شوې وه او سترګې یې بیخي داسې شوې وې چې خپل زامن به یې سره نه شو بېلولی! خو چې همدې بوډۍ نیا ته به مو د هغې د ځوانۍ انځور ورکړ، خپلې بې نوره سترګې به یې انځور ته ځیر کړې او وبه یې ویل: (راته ووائی چې په دې انځور کې مې کوم رنګ جامې اغوستې دي؟)
په زړه پورې ده چې یوه بوډۍ چې د مرګ په درشل کې ده، اوس هم لیواله ده چې د خپلې ځوانۍ د وخت د جامو رنګ وپیژني تر څو لدې لارې پوه شي چې په هاغه وخت کې یې پام ځانته را اړولی دی که نه، نو ځوانې ښځې خو بیخي د غسې توجه غواړي.

ښځې یا مېړه ته پاملرنه د داسې عکس العمل سبب کېږي، چې قدر پېژندنه رامنځته کوي او ژوند نېکمرغه کوي. که غواړئ په کور کې نېکمرغه ژوند ولرئ، دا خبره عملي کړئ:

له تظاهر پرته په صادقانه ډول دخپل ژوند ملګرې وستایئ او قدر يې وکړي او دهغه پر وړاندې بې تفاوته مه پاتې کېږئ.

✵✵✵

شپږ دېرشم څپرکی

د ښځو لپاره مانا لروکې کارونه

له پخوانیو زمانو راهیسې ګل د مینې د ژبې په توګه پېژندل شوی دی. ولې د دې انتظار کوئ چې د ژوند شریک مو د ناروغتیا له امله په روغتون کې بستر شي او بیا ورته ګل یوسئ. ولې سبا شپه چې کور ته راتلئ څو څانګې ګلان له ځان سره نه راوړئ چې ورته ور یې کړئ.

ولې سهار وختي چې کار ته ځئ له مېرمن سره مو توده خدای پاماني نه کوئ؟ موږ ته ډېر تاریخونه یاد دي. مثلاً پوهېږو چې څو زره کاله مخکې لوی کوروش پر بابلیانو بریالی شو. ولې د خپل واده تاریخ نه زده کوئ؟ وړو مسایلو ته پام ستاسې مېرمن ته ډېر اهمیت لري. د ژوند لار یوازې یو ځل وهل کېږي، راځئ له همدې ځایه خپل د ژوند ملګري هم په یاد ولرو. راځئ له نیکۍ او لطیف بیان څخه چې زموږ په وس کې دي کار واخلو او بل وخت ته یې ونه ځنډوو. ځکه د ژوند لار دویم ځل نه وهل کېږي.

نو که غواړئ په کورني ژوند ې بریالي اوسئ، لاندې لارښوونه په پام کې لرئ:

د کورني ژوند وړو خبرو ته زیاته توجه وکړئ!

✵✵✵

اوه دیرشم څپرکی

د ادب په پام کې لړل

کاشکې چې په کورني ژوند کې هم د ځان په نسبت دومره مؤدب وای، لکه د نورو په وړاندې چې یوو. فکر نه کوم تاسو ځان ته دا اجازه ورکړئ چې له خپلې مېرمنې یا اولاد د پرته بل چاته وواییئ: بیا دې هم هماغه زړې ببولالې پیل کړې؟
آیا ځانته جرائت ورکوئ د یو چا شخصي لیک چې پر تاسو اړه نه لري، بېرته کړئ او ورته وواییئ څه ورک شه پدې لیک !؟
سمه خبره داده چې زیاتره زموږ نږدې کسان دي، چې په خپلو ځوروونکو خبرو زموږ د ازار سبب کېږي، او کېدای شي موږ هم د بدلې اخیستو په لټه کې شو. آیا موږ ځانته اجازه ورکوو چې د نورو په کارونو کې بې ځایه ملکي وکړو؟
که تاسو یو پلورونکی یاست څنګه ځان ته اجازه ورکوئ د یو اخستونکي په وړاندې تندي غونج کړئ او ترهونکي خبرې ورته وکړئ. خو چې د شپې چې کورته راشئ نو ښځې ته مو ځان برګوئ او زیاتره بدې ردې او سپکې سپورې ورته وایئ.
څنګه چې له یو پردي شخص سره د لیدني وخت نه هیروئ، هڅه کوئ ځان ور ورسوئ او غواړئ چې احساسات یې ټپي نه شي په داسې حال کې چې پوهېږو زموږ مېرمنې تل موږ ته منتظرې وي، خو موږ یې ډېر خیال نه ساتو.

ایوان تورګنیف مشهور روسي لیکوال چې نړیوال محبوبیت لري په دې باب وایي:

حاضر یم خپل ټول نبوغ او ټول کتابونه له لاسه ورکړم، په دې شرط چې یوه شم یوه ښځه په کور کې زما په خاطر وار خطا ده چې زه ناوخته د ماښام ډوډۍ ته ورځم که نه ؟!

دوروتي د بکس چې د دې برخې ماهر دی وایي: یو تجربه لرونکی نارینه په دې پوهېږي چې په ټول ژوند کې خپلې ښځې ته یوازې د پراخ وچولي په ښودلو هر کار چې وغواړي هغه ورته جوړولای شي. داسې سړی پوهېږي چې لږه باید د ښځې ستاینه وشي. مثلاً که ووایي: په کورنیو چارو کې څومره تکړه یې، ته د کور په کارونو کې ښه همکاره یې، هغه ښځه به په ټوله مینه د نر په خدمت کې وي.

باور وکړئ چې که یو سړی ښځې ته ووایي: ته رښتیا په دې جامو کې څومره ښکلې شوې یې ! هغه ښځه به دغه عادي لباس د ورستني اروپایي مود لباس سره بدل نکړي.

نو د دې خبرو په پوهېدو که غواړئ د کورني ژوند مرحله په خوښۍ وازمویئ لاندې اصل ومنئ:

دخپلې مېرمنې په وړاندې مؤدب اوسئ هماغسې چې د پردو په وړاندې ادب په پام کې نیسئ.

❋❋❋

اته دريم شم څپرکی

د واده په پيل کې د جنسي مسايلو په باب ناخبره مه اوسئ!

ډاکتر هاميلتون په يوه پراخه څېړنه کې چې د زرګونو ځوانو ښځو او مېړونو سره يې دمرکو اوڅېړنو له لياري کړې ده او د خپل ژوند ډېر کلونه يې دې کارته وقف وکړي دي، د جنسي مسايلو په رمزونو د پوهېدو اهميت يې په واده کې د برياليتوب تر ټولو لومړی او تر ټولو مهم ګڼلي دی او په علمي لارو يې هم مسئله ثبوت کړې ده. د څېړنو له مخې په واده کې ناکامي معمولاً د څلورو علتونو له امله وي:

۱: جنسي نه انطباق.

۲: د وزګار وخت د تېرولو په باب د نظريې بېلتون.

۳: مالي ستونزې.

۴: د بدني، دماغي اوعاطفي ځواکونو له مخې غير طبيعي والی.

نو د دې لپاره چې په جنسي ماسلو پوه شئ او په نتيجه کې مو کورنی ژوند بريالی وي:

له هغو ښو اوسالمو کتابونو چې د جنسي مسايلو او کورني ژوند په باب پکې معلومات وي ځان خبر کړئ، خو د کتاب په ټاکنه کې کې دقت وکړئ.

✵✵✵

دشپږمې برخې لنډیز

دکورنۍ ژوند د نېکمرغۍ لپاره اووه لارې:

۱–له شور وشره ځان وساتئ.

۲- هڅه وکړئ ځان د خپل ژوند د ملګري په سلیقه برابر کړئ.

۳- له وړو نیوکو (انتقادونو) ډډه وکړئ.

۴-له تظاهر پرته په صادقانه ډول د خپل ژوند ملګری وستایئ او ورسره بې تفاوته مه اوسئ.

۵ – دکورنۍ ژوند وړو وړو خبرو ته ډېر ځیر اوسئ.

۶- د خپلې مېرمنې په وړاندې مؤدب اوسئ.

۷–له ډاډ منو کتابونو جنسي معلومات پیدا کړئ.

د ژباړې پای ۲۰۰۰/۲/۹

بیا کتنه: د ۵/۵/۲۰۱۵