د یوویشتمې پېړۍ

تجارت

رابرټ کیوساکي

Ketabton.com

(c) ketabton.com: The Digital Library

د یوویشتمې پېړۍ تجارت

لیکوال

رابرټ کیوساکي

ژباړن

علي‌الله متوکل

(c) ketabton.com: The Digital Library

بسم الله الرحمن الرحیم

د یووېشتمې پېړۍ تجارت
لیکوال: رابرټ کیوساکي
ژباړن: علي‌الله متوکل
بیاکتنه: احمدشاه ویاړ
خپرندوی: اکسوس کتاپلورنځی
ډیزاین: حسیب‌الرحمن ساحل
چاپځی: وایګل چاپ
چاپ کال: ۱۳۹۸ / ۲۰۲۰
بیه: ۱۴۰ؚ
پته: افغانستان-کابل، دریمه ناحیه، د دهبوري پارک جنوبي دروازې ته مخامخ
ISBN: 978-9936-653-32-0
0202 504 652, 0798 98 96 96
aksosbookstore@gmail.com
aksos book store aksosbookstore
www. aksosbookstore.af

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

د مطالبو لیکلړ

د لیکوال خبرې ۸
د ژباړن سریزه ۱۱

لومړۍ برخه

د راتلونکي واګې په لاس کې واخله!

لومړی څپرکی ۱۴
۱. قوانین بدل شوي دي! ۱۴
ایا د ملکیت ارزښت تل زیاتېږي؟ ۱۸
دا نوې پېړۍ ده! ۱۹
اقتصاد اصل نه دی، ته اصل یې! ۲۳
دویم څپرکی ۲۴
۲. د هیلو څرک ۲۴
د ګومارلو افسانه ۲۸
درېیم څپرکی ۳۱
۳. ته چېرته ژوند کوې؟ ۳۱
پیسې څنګه ګټې؟ ۳۱

(c) ketabton.com: The Digital Library

خلورم څپرکی ... ۳۹
۴. ستا اصلي مالي ارزښتونه ... ۳۹
پنځم څپرکی ... ۴۸
د یوه متشبث ذهنیت ... ۴۸
۵. د متشبث کېدو لپاره کومې ځانګړتیاوې اړینې دي؟ ... ۵۰
شپږم څپرکی ... ۵۵
٦. د واک اخیستلو وخت رارسېدلی دی! ... ۵۵
سخت کار کول مو نه شتمنوي! ... ۵٦
ستونزه څه ده؟ ... ۵۸

دویمه برخه

یو کاروبار او اته شتمنې جوړوونکې دارايي

اووم څپرکی ... ٦٤
۷. زما د تجارت کلونه ... ٦٤
د بازار موندنې شبکه څه شی ده؟ ... ٦٨
نور خلک د بازارموندنې په اړه څه نظر لري؟ ... ۷۱
اتم څپرکی ... ۷۳
۸. پیسې ګټل اصل نه دی، اصل هغه شتمني ده چې ... ۷۳
ستا په اړه حقیقت ... ۷۴
نهم څپرکی ... ۸۱
لومړۍ دارايي: د رښتیني ژوند کاروباري زده‌کړه ... ۸۱
درې ډوله زده‌کړه ... ۸۲
اړین مهارتونه ... ۸۳
د مالي ګټې او ترې اخیستل شوی درس ... ۸۴

د ژوند مهارتونه ... ۸٦
لسم څپرکی ... ۸۹
۱۰. د شخصي پرمختګ ګټوره لار ... ۸۹
د پیلوټي ښوونځی ... ۹٦
تجارتي مهارتونو مې ژوند څنګه بدل کړ؟ ... ۹۷
یوولسم څپرکی ... ۱۰۰
۱۱. دریمه دارايي: له هغو ملګرو سره یو ځایوالی چې له تاسو سره ګډ ارزښتونه او موخې لري ... ۱۰۰
دوولسم څپرکی ... ۱۰۵
۱۲. څلورمه دارايي: د خپلې شبکې درلودلو وړتیا ... ۱۰۵
شبکې تجارتي نړۍ ته ننوزي ... ۱۰۸
دیارلسم څپرکی ... ۱۱۳
۱۳. پنځمه دارايي: هغه تجارت چې د څو برابره کېدو او پرمختګ وړتیا لري ... ۱۱۳
د زیات پرمختګ لپاره د اطلاعاتو او معلوماتو اړین توکي ... ۱۱٦
څوارلسم څپرکی ... ۱۲۲
۱۴. شپږمه دارايي: د مشرۍ بې پرتلې او غوره مهارتونه ... ۱۲۲
ډېر ځانګړی مشر ... ۱۲٦
د مشرۍ څلور اړین توکي ... ۱۲۸
پنځلسم څپرکی ... ۱۳۱
۱۵. د شتمنۍ پیدا کولو میکانیزم ... ۱۳۱
د مالي ازادۍ لپاره زما څلور ساده ګامونه ... ۱۳۲
۱. د خپل تجارت رامنځته کول ... ۱۳۳
۲. پر تجارت بیا پانګونه کول ... ۱۳۴
۳. پر ملکیتونو پیسې لګول ... ۱۳٦

(c) ketabton.com: The Digital Library

۴. له دارایۍ څخه په ګټه اخیستنه د ښو او لوکسو شیانو پېرل ۱۳۸

شپاړسم څپرکی ۱۴۰

۱۶. اتمه دارایي: لویې هیلې او هغو ته د رسېدلو ورتیا ۱۴۰

هغه خلک چې هیلې یې په تېرو وختونو کې وي ۱۴۳

هغه خلک چې کوچنۍ هیلې لري ۱۴۳

هغه خلک چې خپلو هیلو ته رسېدلي؛ خو خواشینې ژوند لري ۱۴۴

هغه خلک چې له هیلو لاس اخلي ۱۴۵

هغه خلک چې د تر هیلو پوره کېدو وروسته نورې لویې هیلې لري ۱۴۵

اوولسم څپرکی ۱۴۸

۱۷. هغه تجارت چې مېرمنې پرمختګ پکې کوي ۱۴۸

د ښځو د شتمنېدو لاملونه ۱۴۹

د وخت کنټرول ۱۵۱

دریمه برخه

ستاسو راتلونکې اوس پیلېږي!

اتلسم څپرکی ۱۵۴

۱۸. په هوښیارۍ ټاکنه وکړئ! ۱۵۴

د بازار موندنې د شبکې اړوندې پوښتنې ۱۵۸

څوک یې مخ ته بیايي؟ ۱۵۸

ایا شرکت عملي کېدونکی ثابت پلان لري؟ ۱۶۰

د شرکت لخوا تعلیمي پلان ۱۶۱

د شرکت تولیدات ۱۶۲

نولسم څپرکی ۱۶۴

۱۹. څه شي اړین دي؟ ۱۶۴

د غوره پلورنکي کېدو اړتیا نشته ۱۶۴

د دندې پرېښودو اړتیا نشته ۱۶۵

شتمنېدو او د کور په ګروۍ ورکولو ته اړتیا نشته ۱۶۶

د خبرو نابغه‌توب او په حسابونو کې تکړه‌توب ته اړتیا نشته ۱۶۷

له ځان سره رښتینی اوسه ۱۶۷

سالم برخورد ته اړتیا ده ۱۶۸

رښتیني ودې ته اړتیا ده ۱۶۹

وخت ته اړتیا ده ۱۷۱

پنځه کلن پلان ۱۷۲

زه تر اوسه د پنځه کلن پلان له پالیسي څخه کار اخلم. ۱۷۴

د هېرولو لپاره وخت ته اړتیا ده ۱۷۵

هرڅه عملي کولو ته اړتیا لري ۱۷۷

شلم څپرکی ۱۷۸

۲۰. له ژونده ګټه واخلئ! ۱۷۸

زما طلایي درس ۱۷۸

یو: د زیاتو پیسو ګټلو پوهه ۱۷۹

دوه: د پیسو ساتلو پوهه ۱۸۰

درې: له پیسو څخه د ګټې اخیستنې پوهه ۱۸۰

یوویشتم څپرکی ۱۸۵

۲۱. د یوویشتمې پېړۍ تجارت ۱۸۵

د ډیموکراتیکې شتمنۍ جوړول ۱۸۶

د سولې لپاره اقتصادي بنسټ ۱۸۹

(c) ketabton.com: The Digital Library

د لیکوال خبرې

اقتصاد مخ په ځوړ دی. اوسنی دنده مو له خطر سره مخ ده. ښایي همدا اوس هم بېکاره یاست. تاسو څه خبر یاست، زه له کلونو د دې بحران د راتګ نارې وهم.

د دې اقتصادي بحران د راتګ خبرونه د هر چا تر غوږو رسېدلي دي. موږ په دې کتاب کې د اقتصاد د خرابېدو او ناورین پر لاملونو نه غږېږو، بلکې د دې کتاب په مټ درښیو چې بد خبرونه په ښو هغو بدل کړئ.

ما تجارت له دوو تنو زده کړ، زما پلار، چې د ښې پوهې خښتن لوړ پوړی دولتي کارمند و او بل زما د نږدې ملګري پلار، چې په اتم ټولګي کې له ښوونځي شړل شوی و او بیا یې خپله ځان میلیونر کړی و. پلار مې ټول ژوند له مالي ستونزو سره تېر کړ او په داسې حال کې ومړ چې په ټول ژوند کې له سخت کار سره سره یې بیا هم ډېره لږه شتمني په میراث پرېښوده. زما د ملګري پلار بیا د هاوایي «Huwaii» ایالت له تر ټولو شتمنو کسانو و.

دوی دوه ما د خپل ژوند «شتمن پلار» او «نېستمن پلار» بللي. ما له خپل پلار سره مینه لرله او ډېر مې ستایه. ژمنه مې وکړه چې زه به تر خپله وسه له خلکو سره مرسته کوم، او کومې ستونزې او ناکامۍ چې زما پلار ګاللې وې، نور خلک به د هغو له لارې سمې لارې ته رهبري کوم.

ما چې کور پرېښود، ډېرې تجربې مې لرلې. په ویتنام کې مې د سمندري ځواکونو په لیکو کې د پیلوټ دنده ترسره کړې وه. په زیروکس شرکت کې مې د خورا کمزوري پلورونکي په توګه کار پیل کړ او ځلور کاله وروسته په داسې حال کې له زیروکس شرکت نه ولاړم چې د دوی تر ټولو غوره پلورونکی وم.

تر زیروکس شرکت وروسته مې ځینو څو میلیوني تجارتونو ته پراختیا ورکړه او په ۴۷ کلنۍ کې تقاعد شوم چې د خپلې خوښې کار ته ادامه ورکړم. زما نورو خلکو ته د غربت او استعفا ورکولو پر ځای پانګونه او د ایډیال ژوند جوړولو زده کړه خوښېږي.

په (۱۹۹۷م) کې مې د خپلو تجربو په اړه کوچنی کتاب ولیکه. حتماً به ځینې خلک د هغه کتاب تر اغبز لاندې راغلي وي. ځکه د «شتمن پلار او نېستمن پلار» کتاب د نیویارک ټایمز د زیاتو پلورل شوو کتابونو د نوملړ په سر کې راغی. څه باندې ځلور کاله په دې نوملړ کې پاتې شو او په تجارت کې د خورا زیات پلورل شوي کتاب په نوم و پېژندل شو.

تر هغه وروسته مې د «شتمن پلار» په نوم د کتابونو بشپړه لړۍ پیل کړه. که څه هم هر کتاب یې پر یوه بېله موضوع را څرخي، خو ټول کتابونه د لومړي هغه یو پیغام له ځانه سره لري. کوم کتاب چې ستاسو په لاس کې دی، اصلي پیغام یې دا دی:

د پیسو ګټولو مسئولیت پر خپله غاړه واخلئ، که داسې ونه کړئ، د ژوند تر پایه به د نورو تر امر لاندې یئ. تاسو به یا د پیسو مشر یئ، یا د پیسو غلام. ټاکنه ستاسو په لاس کې ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زه ډېر بختور وم چې د ربښتینې شتمنۍ د لاسته راوړلو لپاره مې تجربې او لاربښوونکي لرل. د دې پایله دا شوه چې د ټل لپاره له کار کولو څخه تقاعد شوم. هغه وخت مې د خپلې کورنۍ راتلونکې جوړاوه او تر تقاعد کېدو وروسته ستاسو راتلونکې جوړوم.

د تېرو لسو کلو را هیسې مې ژوند د هغو اغېزناکو او ګټورو لارو موندلو ته وقف کړی چې په وسیله یې خلک په یوویشتمه پېړۍ کې شتمنېږي.

ما او زما همکارانو د «شتمن پلار» د کتابونو د لړۍ له لارې د زیاتو تجارتونو او پانګونو پر بېلابېلو ډولونو لیکنې کړې دي. د خو کلونو پراخې څېړنې او مطالعې په مرسته مې یو تجارت و موند چې په وسیله یې زیات خلک د خپل ژوند مالي چارې، راتلونکې او د ژوند واګې په لاس کې اخیستلای شي.

یوه بله خبره، کله چې زه د «ربښتینې شتمنۍ» خبره کوم، موخه مې یوازې پیسې نه دي. پیسې یوازې د شتمنۍ برخه ده، ټوله شتمني نه ده. اصلاً ربښتینې شتمني هغې پانګې ته وایي چې پیسې لاس ته ترې راځي.

غواړم په دې کتاب کې در وښیم چې د خپل تجارت جوړولو ته څه اړتیا ده او کوم تجارت غوره تجارت دی. په دې کې یوازې ستاسو د تجارت بدلېدل نه راځي، بلکې ستاسو بدلېدل هم پکې دي. زه تاسو ته د تجارت پراخېدل درښودلای شم؛ خو د تجارت له پرمختګ سره تاسو هم باید پرمختګ وکړئ.

د یوویشتمې پېړۍ تجارت ته ښه راغلاست!

رابرټ کیوساکي

د ژباړن سریزه

له تېرو څو کلو راهیسې مو په ګران هېواد کې د خلکو اقتصادي حالت له ګواښ سره مخ دی، خلک په فقر کې ژوند کوي، څوک بې کوره دي، څوک بې خوراکه او څوک ان د یوې ډوډۍ د موندلو لپاره وحشت ته مخه کوي. زموږ د اقتصادي کمزورۍ یو لوی لامل پر موږ را تپل شوې جګړه ده. دا خبره تر ډېره سمه ده. خو که بل لوري ته وګورو، څینې خلک د شتمنېدو پر لور روان دي. هغوی د شتمنېدو فکر لري او د کار لپاره د کلکو متو تر څنګ له خپلې پخې ارادې او مالي فکر او پوهې څخه کار اخلي.

رابرټ کیوساکي د شبکه یي بازارموندنې «Network marketing» خورا نادر لیکوال دی. ده او مېرمنې یې ډېرې ستونزې ګاللې دي. دی وایي:((په (۱۹۸۴م) کې مې زه او مېرمن د کور نه درلودلو په خاطر په خپل زاړه موټر کې ویدېدلو؛ خو په (۱۹۸۹م) کې میلیونران وو.))

رابرټ په دې کتاب کې موږ ته د زر او همېشه پیسو موندلو اسانه لارې راښیي. د کتاب په لومړیو دوو څپرکو کې په ټوله نړۍ کې د اقتصادي بحران په اړه خبرې کوي. د دې څپرکو په پای کې وایي:((کله چې حالات سخت شي، نو سختي له منځه وړل کېږي. که داخبره ربښتیا وي ـ چې ربښتیا هم ده ـ نو دوې پوښتنې پیدا کېږي: ایا غواړئ د سختۍ له منځه وړونکی کس شئ؟ که مو ځواب هو وي، نو دویمه پوښتنه پیدا کېږي. څه باید وکړو؟

د لومړۍ پوښتنې ځواب باید تاسو ورکړئ او دویم ځواب زما ښه زده دی.

دا ټول کتاب د دویمې پوښتنې په ځواب کې لیکل شوی دی.

په افغانستان کې هر کال زرګونه ځوانان له پوهنتونو فارغېږي. ټول په دې فکر وي چې په دولت یا کوم لوی شرکت کې به دنده پیدا کړم؛ خو حقیقت دا دی، موږ چې ځومره کسان لرو، هغومره دندې نه لرو. رابرټ په دې کتاب کې په خورا ټینګار وایي چې دا کتاب د هغه چا لپاره نه دی چې په تنخوا د کار کولو فکر ورسره وي، بلکې د هغه چا لپاره دی چې غواړي خپل کار جوړ کړي او شتمن شي. هغو خلکو ته هم اشاره کوي چې له دندې ستړي شوي او اوس غواړي خپل کار جوړ کړي. دی وایي:((دا کتاب د هغه چا لپاره دی چې له دندې ستړي شوي وي او اوس غواړي خپل کاروبار ولري. له میاشتنۍ تنخوا ستړي شوی وي او اوس غواړي میلیونونه وګټي.))

رابرټ په یوه هېواد کې د جنګ ختمول د اقتصادي بنیادونو په جوړولو پورې تړلي بولي او وایي:((ما د ویتنام د ځنګلونو پر سر چورلکې ګرځولې دي. دا چې جنګ څه شی دی، زه یې ښه تجربه لرم. موږ کولای شو د سولې لپاره لاریونونه وکړو، ویناوې وکړو، د سولې په اړه د مطالعې لپاره کمېټې جوړې کړو او سولې ته پرمختګ ورکړو؛ خو سوله په دې نه راځي، بلکې میلیونونو انسانانو ته د اقتصادي فرصتونو په برابرولو را تلای شي.)) دولت په یوازې ځان میلیونونو انسانانو ته اقتصادي فرصتونه نشي برابرولای. نو دا کتاب لږ تر لږه د ځان لپاره د فرصتونو په برابرولو کې مرسته راسره کوي.

دا کتاب مې څو ځله لوستی. زموږ ټولنې ته خورا اړین دی. ځکه مې یې ژباړې ته زړه ښه کړ.

علي الله متوکل

۲۰۱۹ اکتوبر

لومړۍ برخه

د راتلونکي واګې په لاس کې واخله!

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی څپرکی

۱. قوانین بدل شوي دي!

په تېرو څو کلو کې په امریکا کې موږ په ستونزمنو حالاتو کې اوسېږو. د خبرونو په سرټکو، د مدیرانو په کنفراس خونو او ټولو کورونو کي وېره او دوامداره وارخطایي خپره ده. نړیوالتوب، له بهرنیو سرچینو څخه ګټه اخیستنه، د شرکتونو کوچني کول، د کورونو لیلام، د شرایطو خلاف خلکو ته ځایونه په کرایه ورکول، د اعتبار ستونزه، د وال ستریټ[1] سقوط، اقتصادي تاوانونه او ... د ناوړه اقتصادي حالت خبرونه دي.

د (۲۰۰۹م) په لومړیو څو میاشتو کې هره میاشت ۲۵۰ زره خلک د امریکایي شرکتونو له لوري بېکاره شوي دي. د (۲۰۰۹م) په ورستیو کې - چې د دې کتاب په لیکلو لګیا یم - د بېکارۍ کچه ۱۰،۲ سلنه ده او لا زیاتېږي. تر بېکاره خلکو د هغو کچه زیاته ده چې دنده لري؛ خو تنخوا یې وُرځ په ورځ کمېږي. له ځینو کسانو پرته نور ټول خلک د دندې د له لاسه ورکولو په ساري ناروغۍ اخته دي. له رییسانو او مدیرانو نیولې تر عادي کارګرو او کارمندانو، له بانکي مامورینو تر پلورونکو ټول له خطر سره مخ دي. ان روغتیایي صنعتونو - چې ډېر خوندي ګڼل کېدل - خپل کارکوونکي کم کړي دي.

۱. وال ستریټ: په نیویارک کې د مشهورو بانکونو او سرمایه دارانو کوڅه ده. د نړۍ له هغو تجارتونو او خلکو سره یې کار دی چې یا په وال ستریټ کې ترسره کېږي او یا په دې ځای پورې اړه ولري.

په (۲۰۰۹م) کې د یو اس ای ټوډې[2] په نظر پوښتنه کې ۶۰ سلنه امریکایان په دې باور وو چې نننی ناوړه اقتصادي حالت د دوی په ژوند کې خورا بحراني حالت دی.

د (۲۰۰۸م) په مني کې د زیاتو خلکو د تقاعد پانګو نیم یا تر هغه زیات ارزښت له لاسه ورکړ. د املاکو کاروبار په ځمکه ووهل شو. څه چې خلکو ته ثابت او د اعتبار وړ وو، ټول له منځه ولاړل. کاري مصئونیت[3] او حفاظت له منځه ولاړ. هغه نظر پوښتنه چې په (۲۰۰۹م) کې د یو اس ای ټوډې لخوا شوې وه، ۶۰ سلنه امریکایان په دې باور وو چې اوسنی اقتصادي حالت د دوی په ژوند کې تر ټولو بحراني او ویروونکی حالت دی.

البته تاسو ټول پر دې پوهېږئ؛ خو شایي پر دې خبر نه یاست چې نوې خبرې څه دي. اصلاً ستاسو ګټه په یوه ورځ له خطر سره نه مخ کېږي، بلکې هر وخت په خطر کې ده. یو لوی اقتصادي بحران او تاوان خلک د هغوی د ژوند خطر ته متوجه کړي دي.

په امریکا کې زیاتره خلک په کلو کلو د چړې پر تېره څوکه ژوند کوي. هغوی د بد حالت او د پیسو د ورکړې ترمنځ دي. هره میاشت د پیسو راتلونکي بېل ته انتظار وي چې تحویل یې کړي.

د پیسو د بېل مانا «ستا وخت په پیسو بدلېدل» او د لوېدلي اقتصاد په زمانه کې هغه تر ټولو لږه ګټه ده چې خلک وخت مصرفوي او دومره پیسې ګټي چې یوازې یې شپه پرې تېرېږي. سپما بیخي لږه یا هېڅ نه کوي. ولې؟

۲. USA Today survey

۳. کاري مصئونیت: چې کار ثابت، محفوظ او له کاره د لرې کولو یا د کار د پای ته رسېدلو وېره نه وي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ځکه کله چې خلک بېکاره شي، نو ستا وخت په لږو پیسو حسابل کېږي.
یانې په لږو پیسو کار درکول کېږي.

وگوره، درته ومې ویل

له کلونو چیغې وهم چې د محفوظې او ساتلې دندې په نوم هېڅ نشته. په خصوصي برخه کې کار کول د شلمې پېړۍ ډایناسور دی. د ښه راتلونکي یوازینۍ لاره د خپل راتلونکي په لاس کې اخیستل دي. په (۲۰۰۱م) کې مې په خپل کتاب « The Business School for people who like helping others» کې لیکلي:((زما په نظر امریکا او زیات لوېدیځ هیوادونه باید د یوه اقتصادي بحران په تمه واوسي. دا بحران زده کوونکو ته د ښو اقتصادي زده کړو د نه ورکولو پایله ده.))

په همدغه کال مې نایټینګېل کونانټ « Nightingale-Conant» ته په مرکه کې وویل:((که فکر کوې چې ګډه پانګونه او بسپنه به ستا لپاره وي، یا خپل ژوند د پلور د بازار پر ښکته او پورته کېدو عیاروې، نو پر خپل تقاعد لوبې کوې. زه نه وایم چې ګډې بسپنې «Mutual Funds» بدې دي؛ خو که د پلور بازار «Stock Market» پورته شي، بېرته راولوېږي او ته په دغه وخت کې د ۸۵ کلو یې، نو څه به وکړې؟ زه یوازې دا وایم چې دا هرڅه ثابت، ښه او محفوظ نه دي. زه پر خپل مالي راتلونکي لوبې نشم کولای. په نړۍ کې کله هم داسې نه دي شوي چې ټول خلک دې خپل تقاعد د پلور بازار ته په لاس ورکړي. دا لېونتوب دی. ایا ټولنیز خوندیتوب به تا وساتي؟))

د (۲۰۰۵م) په مارچ کې مې په یوه مرکه کې وویل:((د دارایي او ثروت تر ټولو لویه ورتیا په پیسو د هغو بدلېدل دي او تر ټولو لویه کمزوري یې هم

همدا ده. موږ ټول پوهېږو چې د پلور پر بازار بحران را روان دی او موږ به بیا په ځمکه ووهي، موږ ولې داسې وکړو؟))

ښه، څه پېښ شول؟ یو بل قوي بحران راغلی او ډېرو خلکو خپلې سرمایې له لاسه ورکړې، ولې؟ ځکه موږ د خپلو عادتونو او ذهنیت په دام کې راګیر وو او بلې خوا ته مو فکر نه کاوه.

په (۱۹۷۰م) کې د امریکا اقتصاد د کانګرس له اجازې پرته د سرو زرو له معیار (Gold Standard) څخه ووت. دې کار موږ ته لاره هواره کړه چې پرته له دې چې د پیسو د چاپ رښتیني، سخت او حقیقي ارزښت ته پام وکړو، دومره پیسې چاپ کړو چې زړه مو وي.

له دې واقعیت څخه مخ اړولو په تاریخ کې اقتصادي پرمختګ ته لارې پرانیستې. د درې نیمو لسیزو په اوږدو کې د امریکا منځنۍ طبقې خلکو پرمختګ وکړ. د ډالر په سقوط کېدو د ملکیتونو او نورو توکو ارزښت اسمان ته وختو او له عادي خلکو میلیونران جوړ شول. ناڅاپه هرچا، هر چېرې او هر وخت د اعتبار کارټونو (Credit Cards) ته لاسرسی وموند. د کریډیټ کارټونو د پور ادا کولو لپاره یې له خپلو کورونو څخه ګټه واخیسته. څومره چې یې کولی شوای، دومره پور یې واخیست.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ایا د ملکیت ارزښت تل زیاتېږي؟

بلکل نه، تر (۲۰۰۷م) پورې موږ دې مالي بوغۍ ته دومره گرمه هوا ورکړه چې ارزښت مو يې ډېر کم کړ. په میلیونونو خلکو د تقاعد حقوق، دندې او د ۴۰۱[4] سپما له لاسه ورکړه.

د هغو خلکو شمېر ورځ په ورځ زیاتېږي چې له بېوزلۍ سره مخ دي او د هغو خلکو شمېر هم خورا په چټکۍ پورته ځي چې تر ٦٥ کلنۍ وروسته کار کوي.

د شلمې پېړۍ په پنځمه لسیزه کې جنرل موټرز د امریکا تر ټولو لوی او قوي شرکت و. رسنیو د دې شرکت د مشر له خولې یوه خبره واخیسته چې بیا په شعار بدله شوه: ((که جنرل موټرز شرکت جاري وي، نو امریکا به روانه وي.))

دغه شرکت په (۲۰۰۹م) کې دیوالیه او لیلام ته ورکول شو. په همدغه کال کلیفورنیا ایالت خپل پورونه د پیسو پر ځای په «IOUS» ادا کړل. یانې د پیسو پر ځای به یې ضمانت لیکونه ورکول. همدا اوس د هغو امریکایانو شمېر ورځ په ورځ کمېږي. دوی خپل کورونه پلوري. اوس تر بل هر وخت کرایې لوړې شوې دي. د برابر اقتصاد لرونکې کورنۍ کمېږي. د منځنۍ طبقې کورنۍ له منځه ځي. خلک بېخي لږ یا هېڅ سپما (Saving) نه کوي. کورنۍ په پورونو کې ډوبې دي. د هغو خلکو شمېر ورځ په ورځ زیاتېږي چې په بېوزلۍ کې ژوند کوي. د هغو خلکو شمېر هم خورا په چټکۍ ډېرېږي

---

٤. ۴۰۱: د تقاعد لپاره یو طرحه وه چې د نولسمې پېړۍ په پای کې رامنځته شوه. کار ورکوونکو (Employers) یې ملاتړ کاوه. کارگر به د مزدورۍ یو څه اندازه سپموله او پانگونه به یې کوله او بیا به یې د تقاعد په وخت کې ژوند پرې کاوه.

چې تر ٦٥ کلنۍ وروسته کار کوي. د دیوالیه‌توب گراف پورته شوی او زیات امریکایان د تقاعد لپاره هېڅ هم نه لري.

ایا دغه منفي خبرونه ستاسو پام را اړوي؟

خامخا به یې را اړولی وي. امریکایان چې هر چېرته وو، بلاخره متوجه شول. له لټۍ څخه یې توبه ایستلې. دا ډېره ښه خبره ده! اوس له خوبه را پاڅېدلي او پوهېږي چې څه کیسې دي. راځئ ژور فکر وکړو او حللاره ومومو.

دا نوې پېړۍ ده!

چې ماشوم وم، مور او پلار مې د بریالیتوب هغه فارموله راوښوده چې ستاسو هم زده ده. «ښوونځي ته ولاړ شه. سخت درس ووایه او ښه نومرې واخله، نو ښه، ډاډه او ثابته دنده به ترلاسه کړې. ښه امتیازات به لري او همدغه دنده به دې ژوند ساتي.» اصلاً دغه د صنعتي انقلاب[5] (Industrial Revolution) د وختونو فکر دی.

موږ نور په هغه وخت کې نه اوسېږو. ستا دنده، ستا ساتونکې نه ده. دولت ستا ساتونکی نه دی. موږ په یوه نوې پېړۍ کې اوسېږو. قوانینو تغییر کړی دی. مور او پلار مې د دندې پر مصئونیت، تقاعد، ټولنیز محافظت (Social Security) او روغتیایي بیمې باور لاره. خو اوس دا ټول منسوخ او له منځه تللي دي. ناکاره او زړې نظریې په تېرو وختونو کې پاتې شوې دي. د دندې

---

٥. صنعتي انقلاب د اتلسمې پېړۍ په نیمایي کې له انگلیستانه شروع شو. په دې انقلاب کې د صنعت، کرنې، تولید او ترانسپورت په برخه کې ستر بدلونونه شامل دي. د بخار ماشین، د اورگاډي لارې او نور تولیدات وشول. صنعتي انقلاب له هره اړخه نړۍ ته بدلون ورکړ. د کلیو او باندو خلک په ښارونو کې مېشت شول، اقتصاد پرمختگ وکړ او ورځنی ژوند اسانه شو. له زیانو څخه یې د کثافاتو او هوا د خرابېدو یادونه کولای شو. (ژباړن)

(c) ketabton.com: The Digital Library

مصئونیت اوس مسخره ښکاري. لکه څوک چې اوس د ټایپ له ماشینه کار نه اخلي، همداسې ټول عمر د یوه شرکت لپاره کار کول له منځه تللي دي.

زیاتو خلکو فکر کاوه چې ۴۰۱ د تقاعد پلانونه ښه او خوندي دي. څه ستونزه نشي پېښېدای؛ خو ومو لیدل چې هرڅه له ستونزو سره مخ شول، څکه د ټولو سهامي او پلور شرکتونو او پانګونو شا ته یوه ګډه سرمایه پرته وه، کله چې تاوان راغی، ټول له ستونزو سره مخ شول. د تقاعد حق، د دندې خوندیتوب او د تقاعد تامین ټول د صنعتي انقلاب د وخت فکرونه وو. اوس د اطلاعاتو او معلوماتو وخت دی. موږ باید د معلوماتو د وخت فکر ولرو.

له ښه مرغه، اوس خلک غوږ نیسي او زده کړه کوي. تر سختۍ او درد ګاللو وروسته درس اخیستل ډېر د مایوسۍ وړ دي؛ خو له بله اړخه خبرو ته غوږ ایښودلو او له ناخوالو او تېروتنو څخه زده کړې د درس اخیستلو اغېز زیات کړی دی. هروخت چې لوی بحرانونه او زیانونه پېښېږي، لکه د ډاټ کام (Dot-Com) شرکتونو تاوان، د سپټمبر تر یوولسمې وروسته اقتصادي بحران، د(۲۰۰۸م) مالي تاوانونه او د (۲۰۰۹م) اقتصادي سقوط، نو خلک دې ته متوجه کېږي چې د دندې خوندیتوب بېخي نشته.

د خصوصي شرکتونو کیسه نوره ختمه ده. په خصوصي شرکتونو کې د زیات کار او پرمختګ پر وخت یوه شي ته متوجه شوي یاست؟ تاسو چې هرڅومره پرمختګ وکړئ، بیا به هم د یو چا شا ته ولاړ یاست. د شرکت مشر تل تر تاسو مخکې روان وي او د ټولو ګټو، شهرت او لاسته راوړنو کریډېټ هغه اخلي.

څو لسیزې وړاندې په افغانستان کې خلکو په نساجۍ، وړیو، غالۍ اوبدلو او نورو خصوصي فابریکو کې کار کاوه، دوی او کورنۍ یې په دې فکر وو چې تل به خوشاله کوچنۍ ژوند ولري؛ خو د جنګونو پیل د هر څه پای شو. خلکو په فابریکو او شرکتونو کې کار کاوه او دندې یې خوندي وې، د شرکت لخوا وعده ورکړل شوې وه چې د ژوند تر وروستیو به هلته کار کوي. دوی په همدې خوشاله وو. هرڅه یې د شرکت او د هغه د څښتن لپاره کول. د کارګر پرمختګ یوازې څښتن ته ګټه کوله. کله چې جنګونه پیل شول، د شرکتونو خاوندانو زیان ولید. شرکتونه یې چور، تالا او وسوځول شول. څه چې یې لرل یا ور پاتې وو، هغه یې پر اوږو بار کړل او نورو هېوادو ته کډه شول. هلته یې له خپل کاروباري فکر او پیسو څخه کار واخیست. ښه کاروبارونه یې شروع کړل. هغه خلک پاتې شول چې د شرکت او د شرکت د څښتن لپاره یې کار کاوه. هغوی هر څه له لاسه ورکړل. له مرګ، فقر او غربت سره مخ شول. ځینو د کډوالۍ خوا ونیوله او هلته بیا د هغو شرکتونو له خاوندانو سره په کار شول چې کاروبارونه یې شروع کړي وو. تر کلونو کلونو خواریو، ستړیاوو او بې خوبیو وروسته هم هغه ژوند کوي. ((لیکوال دلته په زغرده وایي، که د بل چا لپاره کار کول او د نورو تر شا پرمختګ خوښوې، نو دا کتاب ستا لپاره نه دی: ژباړن))

بیا مه ساده کېږه!

اوس چې دا کتاب لیکم، د بېکارۍ کچه په زیاتېدو ده. کله چې تاسو دا کتاب لولئ، معلومه نه ده چې هغه وخت به حالاتو څومره تغییر کړی وي؛ خو تاسو مه ساده کېږئ. کله چې کارونه ډېر شي، د ملکیتونو ارزښت لوړ شي او کریډیټ کارتونه اسانه شي - چې دا خامخا کېدونکې هم ده - نو پام

(c) ketabton.com: The Digital Library

کوئ چې ساده نشئ او د نورې نړۍ په څېر پر دروغجن خونديتوب باور ونه کړئ.

د (۲۰۰۸م) په اوړي کې د تېلو يو ګيلن ۴ ډالرو ته پورته شو، د موټرو قيمتونه ټيټ شول او خلکو کوچني او کم مصرفه موټرونه واخيستل. خو وروسته څه وشول. کله چې په (۲۰۰۹م) کې د تېلو بيه تر دوو ډالرو هم کمه شوه، خلکو بېرته لوی او ښايسته موټرونه واخيستل.

څه وشول؟ ايا د تېلو قيمت به همداسې ټيټ پاتې شي؟ ايا ضروري ده چې د تېلو د ارزانۍ په خاطر لوی او پرمصرفه موټرونه استعمال کړو؟ ايا دومره به کم‌عقل يو؟

له بده مرغه ځواب مثبت دی. موږ يو ځل سادګي نه ده کړې، بلکې څو ځله مو تکرار کړې ده. د ملخ غونډې نن د سبا لپاره هېڅ فکر نه کوو. ښايي په ماشومتوب کې مو د مېږي او ملخ کيسه اورېدلې وي.

مېږی د راتلونکي لپاره خوراک ټولوي، شپه او ورځ يې پر ځان يوه کړې وي، درانه بارونه وړي، د ژوند تر پايه سخت کار کوي او ځان ساتي. بل لور ته بې مسئوليته او بد خرڅه ملخ دی. دی دلته هلته غورځي او نڅاګانې کوي، پرته له دې چې د راتلونکي په اړه فکر وکړي. د دوی له ژونده بايد يو څه زده کړو.

د خبرونو سرټکي دې ساده نه کړي. هغوی تل په احمقانه خبرو پسې ګرځي چې تا له خپل اصلي هدف څخه - چې د ژوند جوړول دي - را وګرځوي. خبرونه يوازې بې ځايه نارې دي. ښايي د خبرونو سرټکي تروريزم (ترهګري)،

اقتصادي سقوط يا انتخاباتي کش مکش وي؛ خو دا ستا له ژوند جوړولو سره هېڅ اړيکه نه لري.

دې ته ګوره، ان د اقتصادي بحران په حالت کې په امريکا کې ځينې خلک شتمن شول. بل لور ته د شلمې پېړۍ په اتمه لسيزه کې - چې د ملکيتونو ارزښت پورته کېده - خلک شتمن کېدل؛ خو په ميليونونو خلک چې د خپل راتلونکي په کيسه کې نه وو، همغسې غريب پاتې شول. هغه کسان چې د ژوند په سختيو کې پاتې شول، هغه څه ته يې فکر نه و کړی چې زه يې اوس په دې کتاب کې تاسو ته ليکم. هغه خلک اوس هم يا ديواليه دي، يا په ډېره سختۍ ژوند کوي.

اقتصاد اصل نه دی، ته اصل يې!

ايا د شرکتونو په نړۍ کې له فساده خپه يې؟ ايا بانکونو ته چې د اقتصادي بحران سبب ګرځي خپه يې؟ ايا دولت ته غوسه يې چې ولې د بحران مخه نه نيسي يا ولې ډېر ناسم او لږ سم کارونه کوي؟ ايا خپل ځان ته غوسه يې چې ولې دې د ځان واک زر په لاس کې نه دی اخيستی؟

ژوند سخت دی؛ خو اصلي پوښتنه دا ده چې بايد څه وکړې؟ خواشيني او زګېروی ستا راتلونکی نشي خوندي کولای او د لويو بانکونو، خصوصي شرکتونو او دولت ملامتول هم ستونزه نشي حل کولای.

که شتمنېدل غواړې، نو خپله ځان شتمن کړه. يوازې هغه وخت خپل راتلونکی جوړولای شې چې د خپلې ګټې د سرچينې (Income Source) واک په لاس کې واخلې. ته خپل کاروبار (Business) ته اړتيا لرې.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دویم څپرکی

۲. د هیلو څرک

د «له ډېر لوړ بنګل څخه لس پوښتنې» په نوم عنوان لاره. په هغو پوښتنو کې د (۲۰۰۹م) د جولای په دیارلسمه تایم مجلې په خپله دویمه پاڼه کې رابرت کیوساکي څخه لس پوښتنې» په نوم عنوان لاره. په هغو پوښتنو کې یوه دا وه «ایا د اقتصادي بحران په نني حالت کې د یوه نوي شرکت د رامنځته کولو امکان شته؟» لومړی څه چې زما فکر ته راغلل دا وو چې «تاسو توکې کوئ؟» دې پوښتنې ته مې داسې ځواب ورکړ:((همدا اوس بهترین وخت دی. په بدو حالاتو کې رښتیني متشبثین (Entrepreneurs) پرمختګ کولای شي. دوی د بازار خرابوالي او سموالي ته نه ګوري، بلکې په داسې وختونو کې غوره تولیدات او اغیزناکې لارې رامنځته کوي. د حالاتو په داسې ناوړه وخت کې هغه څوک مات دی چې وایي «اوس ښه موقع او فرصت نشته»

تاسو به ناوړه اقتصادي خبرونه اورېدلي وي. ایا د ښه خبر اورېدو ته اماده یاست؟ په حقیقت کې هر بد خبر یو ښه خبر دی. کوم ځواب چې ما تایم مجلې ته ورکړی و، تاسو ته یې هم وایم:((د اقتصاد لوېدل د تجارت د شروع کولو خورا ښه وخت دی. کله چې اقتصاد خرابېږي، متشبث دومره په چټکۍ پرمختګ کوي لکه د ژمي په شپه چې اور وچ لرګي سوځوي.))

پوښتنه: د دوو پرمختللو او بیلیون ډالري شرکتونو (مایکروسافټ او ډیزني) ترمنځ څه مشترک دي؟

ځواب: دواړو شرکتونو د لوېدلي او ناوړه اقتصاد په وخت کې کار پیل کړی دی.

په حقیقت کې د ډاو جونز[٦] د سهامي شرکتونو تر نیم زیات شرکتونه د لوېدلي اقتصاد په وختونو کې منځته راغلي دي.

دا ولې؟ ډېر اسانه، کله چې دا نه وي معلومه چې اقتصاد کوم لوري ته ځي، نو خلک له نوښت څخه کار اخلي. د استراحت او ارام له دایرې راوځي او یوه هدف ته د رسېدو لپاره نوښت کوي. کله چې حالات سخت شي، نو سختۍ له منځه ورل کېږي.

اول دا چې بازار په سختو حالاتو کې نوو فرصتونو ته لاره هواروي. پنځه کاله وړاندې په (۲۰۰۴م) کې چې د کورونو ارزښت پورته کېده او ټولو کریډیټ کارتونه لرل، هغه وخت هېڅوک هم وږي نه وو. خلک ماړه وو، د امنیت احساس یې کاوه، بیخي لږ خلک د پیسو ګټلو په فکر کې وو. کارګرو هم له دندې څخه د ایستل کېدو او د شرکت د خاوندانو د مالي حالت د خرابېدو چندان فکر نه لاره.

مګر اوس چې بېکاري ډېره شوه او هېڅوک نه پوهېږي چې کومه پانګونه خوندي ده، نو په میلیونونو خلک پر خپل مالي حالت بیا کتنه کوي. هغوی پوهېږي چې د خپل راتلونکي د خوندي کولو لپاره باید پر دویم کار فکر وکړي. که یې اول کار له لاسه ووت، نو یو بل پلان به ورسره وي. اوس خلک تر بل هر وخت د اضافي او زیاتو پیسو د ګټلو وږي دي، نو ځکه یې نوو لارو ته فکر او لېوالتیا زیاته شوې ده.

٦. Dow Jones Industrial Average: د امریکا د متحده ایالاتو د ۳۰ لوړو شخصي شرکتونو د ګټې او تاوان ګراف په انلاین ډول ښیي.

دا کار تر ناوره اقتصادي بحرانونو پخوا هم موجود و. له اتیایمو کلونو او د یوویشتمې پېړۍ له پیله خلک غواړي خپل راتلونکی په خپل لاس کې واخلي. د امریکا د سوداگرۍ د خونو رییس د (۲۰۰۷م) په یوه راپور کې وایي:((میلیونونه امریکایان د خپلو کوچنیو شرکتونو په رامنځته کولو تشبث کوي.))

په امریکا کې ۷۲ سلنه ځوانان غواړي ځان ته کار وکړي، یانې خپل کار ولري او ٦۷ سلنه یې په دې فکر دي چې په ورځني یا دایمي شکل خپل کار ته تغییر ورکړي.

زه خپله اقتصادپوه نه یم؛ خو تکره اقتصاد پوه پاول زین پیلزر پېژنم. پاول په سیټي بانک کې د خپل وخت تر ټولو ځوان مرستیال و؛ خو خپل کار یې ځکه پرېښود چې میلیونونه ډالر وگټي. د ده کتابونه د نیویارک ټایمز د زیاتو پلورل شوو کتابونو په لیکه کې راځي. هغه د پور او سپما د بحران او خطرونو وړاندوینه وکړه او د امریکا د دوو ولسمشرانو اقتصادي سلاکار پاتې شوی دی. دا سړی رښتیا هم په اوربدلو ارزي.

پاول د کارونو د کلتوري ارزښت ۱۸۰ درجې بدلون ته اشاره کوي. دی وایي چې د کارگر او کار ورکونکي جوړښت به نور په تشبث او شخصي کار کولو بدلیږي.

پاول وایي:((د شلمې پېړۍ په دویمه نیمایي کې ښوونځي ته تلل، ښه تعلیم ترلاسه کول او په یوه لویه کمپنۍ کې کار کول د ټولو خلکو عمومي نظر و. ازاد کار لرل نامطمئن بلل کېدل، د شاباسي وړ وو؛ خو نامطمئن... . او ان

خپل ازاد کار لرل کم‌عقلي هم بلل کېده. نن دغه خبره بیخي برعکس شوې ده.))

پاول رښتیا وایي. د امریکا د سوداگرۍ خونو د رییس راپور د گالوپ (Gallup) له نظر پوښتنې سره سرخوري چې ٦۱ سلنه امریکایان دا خوښوي چې خپله د خپل ځان رییس شي. یوه بله نظر پوښتنه چې د ډیسایفر (Decipher) لخوا شوې وایي، ۷۲ سلنه امریکایي ځوانان غواړي ځان ته خپل کار وکړي او ٦۷ سلنه یې په دې فکر دي چې په ورځني یا دایمي شکل خپل کار ته تغییر ورکړي.

دلته یوازې د ژوند جوړولو خبره نه ده، بلکې خلک په دې فکر دي چې څنگه ژوند وکړو. خلک ورځ په ورځ د خپل ژوند د واک اخیستلو لپاره را ویښېږي. غواړي له خپلو کورنیو سره زیات نږدې پاتې شي، د خپل وخت واک په لاس کې واخلي، له کوره کار وکړي او خپل برخلیک په خپله و ټاکي. د ډیسایفر په نظر پوښتنه کې ۸۴ سلنه گډونوال په دې باور وو، که موږ خپل ازاد کار درلودای، نو په ډېره لېوالتیا به مو کاوه. د دې سوال په ځواب کې یې چې دوی ولې غواړي خپل شخصي کار ولري، وویل:((د دې لپاره چې خپل کاري ژوند ته ډېره لېوالتیا ولرو.))

حقیقت دا دی چې په شلمه پېړۍ کې د کاري مصئونیت او د بل چا لپاره د کار کولو د اوږدمهاله، خوشاله او بشپړ ژوند وعدې زموږ په مخکې ټوټه ټوټه شوې.

(c) ketabton.com: The Digital Library

(c) ketabton.com: The Digital Library

د گومارلو افسانه

زموږ د اکثرو دماغونو په دې نظریه مینځل شوي چې د بل چا لپاره کار کول د انسان د ژوند یوه برخه ده. له تاریخي اړخه د بل تر لاس لاندې کار کول عادي نه دي، بلکې نسبتاً نوې پدیده ده.

په زراعتي زمانه کې خلکو د ځان لپاره کار کاوه. زیات خلک متشبثین وو. دغو کروندگرو د پاچا په ځمکو کې کار کاوه، خو د پاچا لپاره یې کار نه کاوه. دوی له پاچا څخه پیسې نه اخیستې. برعکس، د پاچا له ځمکو یې گټه اخیسته او په مقابل کې یې پاچا ته مالیه ورکوله. کروندگرو خپل ژوند د کوچنیو شرکتونو د خاوندانو په څېر اداره کاوه. قصاب، نانوای او شمع جوړوونکي نه وو او دغه کسبونه او هنرونه په امریکا کې نوي نسل ته د تخلص په توگه را نقل شول. مثلاً، سمیت اهنگر ، بیکر نانوای، ټیلر خیاط او کوپپر بیلر جوړوونکی. دغه تخلصونه به چې د کوم نوم په پای کې وو، پخوا به یې نیکونو همدا کار کاوه.

د بل چا تر لاس لاندې کار کول او د کارگر او کار ورکونکي د موجودیت تقاضا د صنعتي وختونو په رارسېدو منځته راغله. په پای کې دولت د ښوونې او روزنې دنده په غاړه واخیسته او د پروشیایانو[7] نظام یې رامنځته کړ چې تر اوسه په ډېرو غربي هېوادونو کې گټه ترې اخیستل کېږي.

ایا کله مو فکر کړی چې په ۶۵ کلنۍ کې د تقاعد کېدو نظریه له کومه شوه؟ زه به درته ووایم. د پروشیا ولسمشر اوتو فون بېسمارک په (۱۸۸۹م) کې دا طرحه وړاندې کړه. اصلاً بېسمارک ۶۵ کلني نه، بلکې ۷۰ کلني

۷. پروشیا پخوا په شمالي اروپا کې یو سلطنت او ایالت و.

ټاکلې وه. د بېسمارک په اند ۶۵ کلني له اقتصادي گواښونو څخه وتلې وه، ځکه په هغو وختونو کې ۴۵ کاله د یو انسان اوسط ژوند و. اوس خو زیات خلک تر ۸۰ او ۹۰ کلونو پورې ښه تندرسته وي. تر دغه عمر پورې د تقاعد پیسې ورکول به فدرال دولتونه دیوالیه کړي.

که د پروشي زده کړې فلسفه مطالعه کړئ، نو پوه به شئ چې د تعلیم او روزنې موخه سرتېري او دولتي کارکوونکي وو. د هغوی داسې خلک پکار وو چې امرونه ومني او هغه څه وکړي چې بل څوک ورته وایي. د پروشي نظام غوښتنه د کارگرو تولیدول وو. د تېرې پېړۍ په شپږمه او اوومه لسیزه کې IBM شرکتونو د ژوند تر پایه خلک پر کار گومارل. دا یو ښه کاري مصؤنیت و؛ خو په ۸۵ میلادي کال کې دوی خپلې وروستۍ اندازې ته ورسېدل. له هغه راهیسې په یوه شرکت کې د ثابت، داوه او مطمئن کار کولو نظریه له صفر سره برابر ده.

کېدای شي ډېر خلک په دې ورځو کې له اقتصادي اړخه په سختۍ کې وي؛ خو هغه نوي سوداگر چې ذهن یې د دې کتاب راتلونکو لارښوونو ته تیار دی، په دې سختو ورځو کې هم له اقتصادي اړخه د پرمختگ نظریه لري. دا وخت یوازې د نوې سوداگرۍ د پیلولو وخت نه دی، بلکې د سوداگرۍ د پیلولو لپاره تر نن ورځې بل هېڅ ښه فرصت نشته.

مخکې مو یادونه وکړه چې کله حالات سخت شي، نو سختۍ له منځه وړل کېږي. که داخبره رښتیا وي - چې رښتیا هم ده - نو دلته دوې پوښتنې پیدا کېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی. ایا غواړئ د سختی له منځه وړونکی کس شئ؟ که مو ځواب هو وي، نو دویمه پوښتنه پیدا کېږي.

دویم. څه باید وکړو؟ د اول سوال ځواب باید تاسو ورکړئ او د دویم سوال ځواب زما ښه زده دی. دا ټول کتاب مې د دویم سوال په ځواب کې لیکلی دی.

درېیم څپرکی

۳. ته چېرته ژوند کوې؟

کلونه دې د پرمختګ پر زینو د ختلو لپاره کار وکړ. ښایي اوس هم په وروستۍ زینه کې یې. دا هم کېدای شي چې د پرمختګ لوړو زینو ته لا نه یې رسېدلی. دا چې د زینې په کومه پوړۍ کې یې، دومره اړینه نه ده. اړینه دا ده چې د پرمختګ پر زینو تر پورته کېدو مخکې دې دا معلومه کړې وای چې دا زینې پر کوم ځای پای ته رسېږي او پر څومره زینو باید پورته شم؟

لکه سټیفن کووي چې وایي:((دا ضروري نه ده چې ته پر یوه زینه څومره چټک او لوړ ختلی یې، اړینه دا ده چې زینه غلط دېوال ته نه وي درېدلې.)) په دې کار دې سترپاوي او خواري بې رنګه کېږي.

د دې څپرکي موخه همدا ده چې تاسو د یو څو شیبو لپاره پر زینې له ختلو راوګرځوو او دا معلومه کړئ چې زینه خو به غلط ځای نه وي اېښې. که غلط ځای وه، نو سم ځای به ورته پیدا کړئ.

پیسې خنګه ګټې؟

ډېر خلک فکر کوي چې د دوی مالي مقام (Financial Standing) له هغو پیسو معلومېږي چې دوی یې ګټي یا د هغې شتمنی له مخې معلومېږي چې دوی یې همدا اوس په لاس کې لري، یا د دواړو له یو ځای کولو معلومېږي. فوربز مجله «شتمن» داسې راپېژني: هغه کس چې په کال کې یو میلیون ډالره ګټي، شتمن بلل کېږي. یانې د میاشتې ۸۳۳۳۳ ډالره یا په اونۍ کې ۲۰۰۰۰ ډالره ترلاسه کوي. او «نېستمن» هغه کس دی چې

په کال کې تر ۲۵۰۰۰ ډالرو لږه ګټه کوي. ((په افغانستان کې دا مساله بېل حساب لري. دا یوازې د پرمختللو هېوادونو لپاره ده. زموږ او د دوی د شتمنۍ معیار او د پیسو اندازه توپیر لري: ژباړن))

اصلي خبره داده چې د پیسو ګټلو تر اندازې، د پیسو ګټلو کیفیت ضرور دی. یانې څومره چې ګټې، تر دې دا ضرور ده چې څنګه او چېرته یې ګټې. په حقیقت کې د پیسو ګټلو څلور لارې دي. هره لاره له بلې سره ډېر توپیر لري او که دې ته پام ونه کړو چې څومره پیسې ګټو، نو هره لاره د ژوند یو بېل ډول دی.

د «شتمن پلار، نېستمن پلار» په نوم کتاب تر لیکلو وروسته مې یو کتاب ولیکه چې په نړۍ کې د پیسو پیدا کولو څلور لارې (کونجونه) پکې ښودل شوي وو. کومو خلکو چې دغه کتاب لوستی و، زیاتو یې راته وویل چې «د پیسو څلور کونجونه» په نوم ستا دغه کتاب ډېر اړین دی. ځکه په دې کې هغو خلکو ته اشاره شوې چې په رښتیا په خپل ژوند کې بدلون غواړي.

«د پیسو څلور کونجونه» د ګټې کولو څلور بېلې لارې تشریح کوي. پورته شکل ته وګورئ، هر کونج د پیسو د ګټلو یوه لار ده. مثلاً:

د E کونج د Employee لپاره، یانې کارګر یا په تنخوا کار کول: یو څوک د پیسو ګټلو لپاره یوه دنده لري. د بل کس یا کمپنۍ لپاره کار کوي. لکه، دولتي مامور، ښوونکی، د شرکتونو کارګران او ....

د S کونج د Self-employed لپاره، یانې د کوچني کاروبار لرونکی یا ازاد کارکونکی: دا خلک د ځان لپاره کار کوي او د خپل کوچني کاروبار څښتن وي. لکه، مدافع وکیل، لیکوال، کوچنی شرکت یا دوکاندار او... .

د B کونج د Business Owner لپاره، یانې د تجارت څښتن: یو څوک د کاروبار لپاره لوی شرکتونه او کاروبارونه لري چې سلګونه کارګر ورسره کار کوي.

د I کونج د Investor لپاره، یانې پانګوال: پانګوال یا سرمایه دار په پیسو پیسې ګټي.

ته په کوم کونج کې یې؟ یا په بله اصطلاح، په دې څلورو لارو کې له کومې یوې پیسې ترلاسه کوې؟

د پیسو ګټلو څلور لارې

د پیسو ګټلو څلور لارې په ښه روښانه کړو:

(c) ketabton.com: The Digital Library

لومړی د E کونج یانې کارګري او مزدوري:

زموږ زیاتره د E کونج زده کوو، لېوالتیا ورسره لرو، ژوند پکې کوو او خپل ټول ژوند مو په دې کونج کې ځای کړی دی.

زموږ پوهنیز نظام او کلتور موږ ته له زانګو څخه تر قبره ښوونه کوي چې څنګه په دې کونج کې ژوند وکړو. دا له ځان سره یوه عملي فلسفه لري چې ما ته مې پلار رانښودلې ده. ښایي تاسو ته یې هم ویلي وي چې ښوونځي ته ولاړ شه، سخت درسونه ولوله، ښې نومرې واخله او په یوه لویه کمپنۍ کې په ښه تنخوا کار وکړه.

دویم د S کونج یانې ازاد کار کول یا کوچنی کاروبار درلودل:

ډېر خلک د ځاني ازادۍ او ثبات په هیله د کارګرۍ له کونجه د ازاد کار خوا ته ځي. دا هغه ځای دی چې دوی خپل برخلیک ټاکي.

په دې کې د زیاتو پیسو ګټل معلوم دي. د فریلانس کارونو او طبعي منظرو له تصویر اخستلو تر زیاتو پیسو ګټونکو کارونو لکه وکالت، مشوره ورکولو او وېناکولو پورې ټول په دې کونج کې راځي.

دا توپیر نه لري چې ته په ساعت کې ۸ ډالره ګټې او که په کال کې ۸۰۰۰۰ ډالره، اصلاً د S کونج د تلک غوندې دی. ته خلکو ته لندمهاله کارونه کوې. ته یوازې په پرلپسې توګه هغه څوک بدلوې چې تا ته کار درکوي، یانې نن د یوه او سبا د بل تر لاس لاندې کار کوې. ته فکر کوې چې ما ځان د بل تر لاس لاندې کار کولو څخه خلاص کړ؛ خو حقیقت دا دی چې ته اوس هم کارګر یې. کله چې خپل مشر ملامتوې، نو په دې نه پوهېږې چې ستا مشر ته خپله یې.

په دې برخه کې کار کول له ستونزو ډک وي. له هر چا سره به لاس او ګریوان یې. د مالیې د تحویل لپاره به څو ورځې منډې وهې. له کارګرو او مشتریانو سره به سرګردانه یې. ان له کورنۍ سره به په ستونزو کې یې. ښوی به له تا سره مجلس او کېناستل غواړي؛ خو ته به تر غوږو په کارو کې ډوب یې. که هغوی ته وخت ورکړې، نو تجارت او ګټه به دې له لاسه وځي.

اصلاً د کار دغه کونج یو ډول غلامي ده. تجارت ستا په لاس کې نه وي؛ ته د تجارت په لاس کې یې.

د B کونج یانې تجارت درلودل:

لوی لوی شرکتونه د دې خلکو په مټ جوړېږي. د ګټې په برخه کې د دغه او مخکیني کونج توپیر دا دی چې ته د تجارت لپاره کار نه کوې، بلکې تجارت ستا لپاره کار کوي. زه ډېر تولیدي او د ملکیتونو د پېر وپلور شرکتونه لرم. هغه خلک چې په دغه کونج کې کار کوي، یانې لوی شرکتونه لري، هغوی کله هم له اقتصادي زیان سره نه مخ کېږي، ځکه د ګټې د ترلاسه کولو سرچینې یې په خپل لاس کې وي.

د i کونج یانې پانګونه یا سرمایه ګزاري:

دا دومره سخت کار نه دی. «شتمن پلار» د مونوپلۍ لوبې په مرسته راوښودل چې په دغه کونج کې و اوسېږم. موږ ټول پوهېږو چې هغه څنګه کار کوي.

مونوپلي: دا لوبه پر خپله تخته باندې کېږي. د لډو لوبې په څېر شپږ اړخیزه د قمار دانه غورځول کېږي او لوبغاړي کوښښ کوي، له مخالف لوري څخه ملکیتونه، کورونه او هوټلونه اخلي او تر هغو لوبه ور سره اوږدوي چې هغه

(c) ketabton.com: The Digital Library

یې ښه دیوالیه کړې نه وي. دا یوه نړیواله لوبه ده، په ۱۰۳ هېوادونو کې لایسنس ورکول شوې ده او په ۳۷ ژبو ژباړل شوې ده. (ژباړن)

د دندې بدلول د پیسو موندلو د کونج د بدلولو په مانا نه دي:

زه به یې لږ درته روښانه کړم چې ولې د پیسو ګټلو په هر لاره ځان پوهول اړین دي. څو ځله مو داسې خلک لیدلي چې له خپلو دندو شکایت کوي او بیا چې دنده بدله کړي، څو کاله وروسته له دې دندې هم سر ټکوي.

له دې خلکو به مو دغه مایوسه کونکي جملې اورېدلې وي:

- چې هرځومره سخت کار وکړم، بیا هم پرمختګ نشم کولای.
- هر ځل چې یو څه اضافه پیسې پیدا کړم، په مالیه یا عبث مصارفو رانه ولاړې شي.
- غواړم یو نوی کار وکړم؛ خو د زده کړو پیسې نه لرم او د ژوند په دې برخه کې د یوې نوې دندې د زده کړې لپاره هم چمتو نه یم.
- دنده، مشر او ژوند مې ټول خراب دي.

دا او دې ته ورته مایوسه کونکې خبرې هغه خلک کوي چې د بل لپاره د کارکولو په تلک کې را ګیر وي. اصلاً دوی د دندې په تلک کې نه دي بند، بلکې د پیسو ګټلو غلط کونج یې انتخاب کړی دی. ستونزه داده، کله چې خلک د ژوند د تغییرولو اراده وکړي، نو غواړي یو نوښت وکړي. دوی یوازې دنده تغییر کړې. که غواړئ په ژوند کې تغییر راولئ، نو د دندې پر ځای مو د پیسو ګټلو کونج تغییر کړئ.

د عامو دندو او په تنخوا کار کولو پرېښودل او ځان ته د پیسو ګټلو یوه ښه لاره پرانیستل به تا د اقتصادي بحران مقابلې ته قوي کړي، ځکه داسې به په یوه مشر یا د کلنۍ ګټې لپاره په یوه اقتصاد پورې تړلی نه یې. اوس به ته خپله ګټه په خپله ټاکې.

په شکل کې چپه اړخ یا د E او S کونجونه هغه ځایونه دي چې زیات خلک ژوند پکې کوي. دا هغه ځای دی چې موږ ورته روزل شوي او ور ټېل وهل شوي یو. موږ ته هر وخت ویل شوي:«د زده کړې پر وخت ښې نومرې واخله، نو ښه دنده به پیدا کړې.» خو په B کونج کې لوړو زده کړو او ښو نومرو ته هېڅ اړتیا نشته. د بانک خاوند ته ستا نومرې مهمې نه دي، بلکې ستا پیسې، مالي راپور او حساب ورته مهم دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د عامو دندو او په تنخوا د کار کولو پرېښودل او د پیسو ګټلو د یوې نښې لارې پرانیستل به تا د اقتصادي بحران مقابلې ته قوي کړي، ځکه داسې به ته په یوه مشر یا د کلنۍ ګټې لپاره په یوه اقتصاد پورې تړلی نه یې. اوس به ته خپله ګټه په خپله ټاکې.

لږ تر لږه ۸۰ سلنه خلک د دې شکل په چپ اړخ کې اوسېږي. د E کونج یانې په تنخوا کار کول بیا هغه کونج دی چې موږ ته د پیسو ګټلو لپاره ډاډه او خوندي راپېژندل شوی دی. له بل لوري په شکل کې راسته اړخ یا د S او I کونجونه ازاد اړخونه دي. که غواړئ په دې اړخ کې ژوند وکړئ، نو کولای يې شئ. که تاسو چپ اړخ یانې په تنخوا کارکول یا کوچنی کار درلودل خوښوئ، نو زما راتلونکې خبرې ستاسو لپاره نه دي. دا پرېکړه یوازې تاسو کولای شئ چې؛

د پیسو ګټلو په کوم کونج کې اوسېږئ؟

او د پیسو ګټلو په کوم کونج کې ژوند کول غواړئ؟

څلورم څپرکی

۴. ستا اصلي مالي ارزښتونه

د پیسو ګټلو دغه څلور لارې اصلاً بېل تجارتي جوړښتونه نه دي، بلکې څلور بېلې فکري لارې دي. له کومې لارې چې ته د پیسو ګټل غواړې، دا ستا په شاوخوا لکه پوهنې، روزنه او اقتصادي وضعیت پورې چندان اړه نه لري، بلکې ستا په اصل یانې داخلي ځرنګوالي لکه وړتیا، کمزورۍ او لېوالتیا پورې اړه لري.

دلته خبره ستا د «اصلي مالي ارزښتونو» ده. دا هغه اصلي توپیرونه دي چې تا د پیسو ګټلو له یوه کونجه بل ته بیایي.

پام مو وي، دا ډېره اړینه مساله ده، ځکه د پیسو ګټلو لاره بدلول مثلاً له E یا S کونج څخه B کونج ته اوښتل په یوه فورمه کې د پټې بدلولو په څېر اسانه نه دي. د پیسو ګټلو د لارې له بدلولو سره نه یوازې ستا کار بدلېږي، بلکې د ځان او فکر بدلول هم خامخا دي.

موږ اکثره داسې یو، د ځینو په تنخوا کار کول خوښېږي او ځینې بیا هېڅ لېوالتیا نه ورسره لري، ځینو ته د شرکتونو لرل خوند ورکوي؛ خو د هغو مخ ته بېول نه خوښوي. ځینې بیا پانګونه خوښوي؛ خو ځینې د پیسو له تاوانه وېرېږي. د پیسو ګټلو په څلورو لارو کې موږ بېل بېل ذهنیتونه لرو. دا خبره هم باید یاد وساتو چې په دې څلورو لارو کې شتمنېدل او د بېوزلۍ پر تغر کېناستل دواړه شوني دي. ځینې خلک د شتمنۍ اسمان ته وختل، ځینې په ځمکه ووهل شول او دیوالیه شول. پایله داچې له مالي اړخه د پیسو ګټلو هېڅ کونج تاسو ته د حتمي بریالیتوب ضمانت نشي درکولای.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د خلکو خبرو ته په غوږ نیولو دستي پوهېدلای شئ چې هغوی پیسې له کومې لارې ګټلې دي. لا د نهو کلو وم، د هغو خلکو خبرو ته به مې غوږ نیوه چې د کار موندنې په نیت به یې زما شتمن پلار ته انټرویوګانې ورکولې. په دې انټرویوګانو کې به مې د خلکو اصلي ارزښتونو ته غوږ نیوه چې زما د پلار په وینا د دوی په ژبه بیان شوې خبرې ټولې د دوی له داخلي جوهر او ورتیا څخه دي.

د پیسو ګټلو د هر کونج اصلي ارزښت اوس ستاسو په مخکې ږدم.

د E کونج مصؤنیت، د S کونج خپلواکي، د B کونج شتمني او د I کونج مالي ازادي.

لومړی. د E کونج ارزښتونه

«د مصئونې او ډاډه دندې په لټه یم چې ښه تنخوا او امتیازونه ولري.»

هغه خلک چې په E کونج کې اوسېږي، هغوی ته د دندې «مصئونیت» اصلي ارزښت دی. کېدای شي تاسو د شرکت د اجراییه مرستیال په توګه تر ټولو لوړه تنخوا اخلئ؛ خو ستا او د شرکت د چوکیدار هېڅ توپیر نشته -که څه هم هغه به ستا لسمه برخه تنخوا اخلي. ځکه ستا او د هغه اصلي ارزښت سره شریک دی او هغه دا چې دواړه د دندې مصئونیت غواړئ. په یوه شرکت کې له رییس نیولې تر چوکیدار پورې ټول دغه یو فکر کوي:«د مصئونې او ډاډه دندې په لټه یم چې ښه تنخوا او امتیازونه ولري.» یا «د اضافه کارۍ لپاره به څومره پیسې راکړي؟» او یا دا فکر کوي «څو ورځې رخصتي به لرم؟»

کله چې زه له داسې چا سره خبرې کوم چې په E کونج کې اوسېږي، او په دې اړه خبرې ورسره کوم چې زه غواړم نوي تجارتونه پیل کړم، نو هغه راته وایي:«ښه، ایا دا خطرناک نه دي؟»

موږ هر یو ژوند ته د خپل اصلي ارزښت له زاویې ګورو؛ څه چې موږ ته خوښي ښونکي وي، نورو ته ډارونکي وي. په همدې خاطر کله چې زه د E او S کونجونو له اوسېدونکو سره یوځای کېږم، نو د هوا، ورزش او تلویزیوني خپرونو په اړه خبرې ورسره کوم. د تجارت په اړه خبرې نه ورسره کوم.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دویم. د S کونج ارزښتونه

«که غواړې یو کار په ښه ډول سرته ورسوې، نو خپله یې وکړه.»

دې خلکو ته اصلي ارزښت «خپلواکي» ده. کله چې یو څوک وايي:«غواړم کار پرېږدم او ځان ته خپل کار پیل کړم.» دا له E کونج څخه S کونج ته اوښتل دي. دوی د داسې ازادۍ په لټه دي چې څه یې زړه غواړي، هغه وکړي. هغه خلک چې په دې برخه کې کار کوي، د کوچنیو تجارتونو خاوندان مسلکي خلک یا مشاورین دي. مثلاً: زه یو ملګری لرم، هغه د شتمنو خلکو په کورونو کې تلویزیونونه، د تلیفون سیستم او امنیتي سیستمونه جوړوي. درې کارګر کار ورسره کوي. هغه په دې ډېر خوشاله دی چې د درېیو کسانو مشري کوي. مسلکي خلک، دلالان، مدافع وکیلان، ډاکټران، ځانګړي محسابه کوونکي، د بیمې استازي، پلورونکي او ورته نور خلک له دې ډلې څخه دي. اصلاً د دوی کار خورا سخت دی.

دغه ډله خلک له خپل لاس او دماغ څخه په کار اخیستلو خورا ویاړي. که دوی شعار درلودای، نو شعار به یې دا و:«هېڅوک یې تر ما ښه نشي کولای.» یا:«زما د کار کولو خپله طریقه.» له تجارتي اړخه د دې خلکو د خپلواکۍ تر شا اوس هم یوه بې باوري موجوده ده، چې دا بې باوري پر ټول ژوند د بې باورۍ په مانا ده. ځکه په کوم ارزښت چې موږ خپل تجارت ته ګورو، په هغه ارزښت د ژوند ټولو چارو ته ګورو.

د دې خلکو زیاته ګټه د کمېشن یا پر ساعت پیسو اخیستلو څخه لاس ته راځي. له داسې خلکو څخه به مو اورېدلي وي:«د ټول قیمت ٦ سلنه

کمېشن زما دی» یا «زه پر ساعت ۱۰۰ ډالره اخلم» یا «۱۰» سلنه تر اصلي قیمت زیات زما حق کېږي.»

کله چې د E یا S کونج له هغو خلکو سره وینم چې غواړي د B کونج ته ولاړ شي، یانې د تنخوا او ازاد کار پر ځای تجارت شروع کول غواړي، هغوی په ستونزه کې وي. د دوی ستونزه دا وي چې تخنیکي او مدیریتي مهارتونه لري؛ خو د مشرتوب او رهبرۍ لخوا یو څه خوار وي. زما شتمن پلار وايي:((که تاسو د خپلې ډلې مشر او په ډله کې تر ټولو هوښیار یاست، نو ستاسو کاري ډله له ستونزو سره مخ ده.)) د S کونج خلک په یوه ډله کې په همکارۍ کار نشي کولای، ځکه په دوی کې یو څه غرور وي او هر څوک ځان ته یو څوک وايي. هر یو یې من وي.

که غواړئ چې له S کونج څخه B ته تغییر وکړئ، یانې له ازاد کار څخه تجارت ته واوړئ، نو تخنیکي مهارتونو ته نه، بلکې د مشرتوب او رهبرۍ مهارتونو ته اړتیا لرئ. لکه څنګه چې مې مخکې هم څو واره ویلي:« A درجه یانې تکړه زده کونکي د C درجې یانې کمزورو زده کوونکو تر لاس لاندې کار کوي او B یانې منځنۍ درجه زده کوونکي د دولت لپاره کار کوي.»

درېیم. د B کونج ارزښتونه

«زه په تکړه خلکو پسې ګرځم چې زما له کاري ډلې سره یوځای شي.»

د دې خلکو لپاره اصلي ارزښت «شتمنبدل» دی. هغو خلکو چې له صفر څخه کار پیل کړی او اوس لوی تجارتونه او شرکتونه لري، هغوی په ژوند کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

لویې موخې لري. هغوی ډله‌ییز کار او کاري ډلې ته ارزښت ورکوي او تر خپله وسه خلکو ته کار او خدمت کوي. یو ازاد کارکونکی غواړي په خپله ډله کې تر ټولو بهترین واوسي؛ خو په تجارت کې بیا کوښښ کېږي چې د داسې خلکو کاري ډله برابره کړي چې هر یو یې په خپل مسلک کې تر ټولو بهترین وي. هنري فورډ په خپل کاري چاپېریال کې داسې خلک را ټول کړي وو چې ټول تر ده هوښیار او تکړه وو. ازاد کارکوونکی یا د S کونج اوسېدونکی تل په دې لټه کې وي چې ځان تر ټولو تکړه ثابت کړي؛ خو په B کونج یا تجارت کې دا شی چندان ښه نښي ثابتېدای.

کله چې ته په B کونج کې اوسېږې، یانې لوی شرکت لرې، نو له داسې خلکو سره به لگیا یې چې تر تا هوښیار، تجربه لرونکي او تکړه وي. زما شتمن پلار رسمي تعلیم نه لاره؛ خو له لوړو زده کړو لرونکو مدافع وکیلانو، حساب کوونکو، د پانگونې مشاورینو، بانک لرونکو او ماهرینو سره یې سر و کار و. د شرکت د سرمایې د راټولولو لپاره یې داسې کسان گومارلي وو چې تر ده یې څو برابره زیاتې پیسې لرلې. که یې د دې شعار په رڼا کې ژوند کولای «که غواړې یو کار په ښه ډول سرته ورسوې، نو خپله یې وکړه» اوس به له ښې درنې او لویې ماتې سره مخ و.

که د گټې خبرې ته راشو، نو د شرکت خاوندان که کار پرېږدي، بیا به هم گټه ورته راروانه وي. زیات وخت د S کونج اوسېدونکی یانې ازاد کارکونکی که کار پرېږدي، نو گټه یې هم درېږي. په همدې خاطر باید دغه یو سوال همدا اوس له ځانه وکړئ «که په کومه ورځ کار پرېږدم، نو تر څه وخته به مې گټه جاري وي؟» که کار پرېږدې، خو بیا هم شپږ میاشتې یا تر دې لږ وخت گټه درته راځي، نو ته د E یا S په کونجونو کې اوسېږې. او که کار پرېږدې؛

خو گټه دې کلونه کلونه درته راراوانه وي، نو ته د B یا I په کونجونو کې اوسېږې.

څلورم. د I کونج ارزښتونه

«پانگونه به مې څومره گټه وکړي؟»

د دې خلکو اصلي ارزښت «مالي ازادي» ده. پانگوال د دې نظریې پلویان دي چې د دوی پر ځای باید د دوی پیسې کار وکړي.

پانگوال پر خورا ډېرو شیانو پانگونه کوي. دوی په سرو زرو، د ملکیتونو په پېرلو او خرڅولو، بېلا بېلو تجارتونو، سټاک بازارونو او مشترکو برخو کې پانگونه کوي.

خلک چې تر تقاعد وروسته کومې پیسې ترلاسه کوي، فکر کوي چې دا یې پانگونه کړې ده. یانې خپل تقاعد پانگونه گڼي؛ خو دوی تېروتنه کوي. اصلي خبره داسې ده، که ستا د پیسو گټل د شخصي پانگونې پر ځای د کومې کمپنۍ یا دولت له لوري په تقاعد کې درکول کېږي، نو ته په E کونج کې ژوند کوې. د پانگونې په کونج کې ژوند نه کوې، ځکه ستا مشر یا د هغه شرکت ستا د تېرو کلونو خدمت کولو په خاطر تا ته پیسې درکوي. ستا د پیسو گټه نه درکوي او گټه یوازې په پانگونه کې درکول کېږي

(c) ketabton.com: The Digital Library

بېل کونجونه، بېل پانګوال

که څه هم موږ ته په ښوونځي کې د پانګونې په اړه هېڅ زده کړه نه راکول کېږي؛ خو په نننۍ نړۍ کې موږ ټول باید پانګوال واوسو.

کلونه وړاندې مې شتمن پلار راته ویل چې زیات خلک په مشترکه یا د سپما په پانګونه کې پانګونه کوي. ده به دا هم ویل:((که د E، S یا B په یوه کونج کې بریالی یې، نو دا په دې مانا نه ده چې ته یو ښه پانګوال یې. په پانګونه کې ډاکټران ډېر وخت تاواني کېږي.))

زما شتمن پلار ما ته ښودلې چې د هر کونج اوسېدونکي د پانګونې لپاره بېلې لارې لري. مثلاً، هغه څوک چې د S په کونج کې ژوند کوي، یانې خپل ازاد کار کوي، هغوی ښایي ووایي:«زه پر ملکیتونو پانګونه نه کوم، ځکه نه غواړم چې د خلکو تشنابونه جوړ کړم.»

که شتمنېدل غواړئ، نو حرکت وکړئ. د دندې بدلولو اړتیا نشته، بلکې د پیسو پیدا کولو «ادرس» مو بدل کړئ.

بېلابېل خلک بېلابېل ذهنیتونه لري. بېل کونجونه او بېل ارزښتونه لري. تاسو باید زما په هدف پوه شئ چې زه څه وایم. خبره ډېره ساده ده. که غواړئ شتمن شئ، نو حرکت وکړئ. د دندې بدلولو ته اړتیا نشته، بلکې د پیسو ګټلو ادرس مو بدل کړئ.

که غواړې د خپل ژوند او برخلیک واک ترلاسه کړې. که داسې رښتینې ازادي غواړې چې پرېکړه کوونکی ته یې، ورځني کارونه ته مشخصوې، د ځان او کورنۍ لپاره وخت ولرې، د خوښې وړ کارونه دې وکړې، خپل جوړ

شوي ژوند ته دې ادامه ورکړې، ښه او اغېزناک ژوند ولرې او بلاخره که غواړې شتمن شې او شتمن ژوند ولرې، نو که دې ټوله کړه، د حرکت وخت دې را رسېدلی دی.

د شکل له چپ اړخ څخه ښي اړخ ته د اوښتلو وخت دې رارسېدلی دی، یانې له تنخوا او ازاد کار څخه تجارت او پانګونې ته د اوښتو وخت دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځم څپرکی

د یوه متشبث ذهنیت

د پوهنتون تر بشپړلو وروسته مې د تجارت په پوهنتون کې MBA شروع کړه چې یو باتجربه روزل شوی متشبث شم. نهه میاشتې مې زده کړې وکړې او وروسته مې پوهنتون پرېښود. البته ماسټري مې ونه کړه.

د حیرانتیا ځای دا دی چې په دې ورځو کې زیات پوهنتونونه له ما غوښتنه کوي چې د دوی زده کوونکو ته په ټولګي کې د تشبث په اړه خبرې وکړم. زه نه غواړم دا ووایم؛ خو کله دا یو پېغور راته ښکاري.

هغه پوښتنه چې زیات وخت یې زده کوونکي کوي دا ده:«سرمایه دار یا پانګوال څنګه پیدا کړو؟» او «څنګه اصلي او لومړنۍ پانګه زیاته کړو؟» زه د دوی پوښتنې درک کولای شم، ځکه کله مې چې له عادي تنخوا لرونکو دندو سره مخه ښه وکړه او د تشبث او نوي کار خوا ته ولاړم، نو له ما سره هم دغسې پوښتنې وې.

نه مې پیسې لرلې او نه چا پانګونه راسره کوله. لویو شرکتونو هم خپله پانګه زما دروازې ته نه راوړله.

نو دې زده کونکو ته مې څه ځواب ورکړی وای؟ ورته ومې ویل:((مخ ته ولاړ شئ او لاس په کار شئ. که لاس په کار نشئ، له تجارته ایستل کېږئ.))

د کاروبار د جوړولو لپاره د پانګې را ټولولو ته اړتیا نه لرئ، ځکه دا کار ستاسو لپاره مخکې شوې دی. اوس یوازې د کاروبار د رامنځته کولو اړتیا ده.

که څه هم زه اوس کافي پیسې لرم؛ خو بیا مې هم ټوله هڅه دا ده چې پانګه مې زیاته کړم. د یوه متشبث لومړۍ دنده دغه ده. موږ له درېیو ډلو خلکو څخه پانګه راټولوو چې هغه مشتریان، پانګوال او کارګر دي. د یوه متشبث په توګه ستا دنده دا ده چې خپلو تولیداتو ته مشتریان ومومې. که بریالی شوې چې د تولیداتو د پلور په بدل کې له مشتریانو پیسې ترلاسه کړې، نو پانګوال ډېره پانګه درکوي. که کارګر لرې، نو ستا دنده دا ده چې دوی داسې تولید درته وکړي چې ته د دوی د تنخوا لس چنده زیاتې پیسې وګټې. ګنې کاروبار دې غرقېږي او د نورو پیسو راټولولو ته هېڅ اړتیا نشته.

د MBA زده کونکي د دې ځواب په لټه کې نه وو. دوی د هغه جادویي فارمول یا پټو نسخو او کاروباري پلان په لټه وو چې دوی زر تر زره شتمن کړي. د دوی د استادانو هم له ما نه د دغسې ځوابو تمه نه وه، ځکه زما خبرې پرې وغمبېدې، د درس په جریان کې نارامه وو. دا ولې؟ ځکه چې دوی تشبث تدریسوي؛ خو متشبثین نه دي. دوی یوازې ثابت درس ورکوي چې ثابته تنخوا واخلي او هیله یې داوي چې یو رسمي تنخوا لرونکی کارګر شي.

زما موخه دا نه ده چې تاسو پیسې راټولې کړئ. په حقیقت کې هغه کاروباري جوړښت چې زه یې په دې کتاب کې له تاسو سره شریکوم، دا دی چې تاسو د کاروبار جوړولو لپاره د پانګې راټولولو ته اړتیا نه لرئ، ځکه دا کار ستاسو لپاره یو بل چا مخکې کړی دی. ستاسو لخوا یوازې د کاروبار جوړولو ته اړتیا ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

متشبث یانې هغه څوک چې کار کوي. د مسافرو له وروستۍ چوکۍ څخه راپورته شه، د موټر مخ ته راشه، شټرینګ ته کېنه او د خپل ژوند ټول واک په لاس کې واخله. دې ته تشبث وايي.

۵. د متشبث کېدو لپاره کومې ځانګړتیاوې اړینې دي؟

متشبثین د نړۍ تر ټولو شتمن خلک دي. هغه مشهور يې هم پېژنو لکه، ریچارډ برانسون، ډونالډ ټرمپ، اوپرا وینفري، سټیو جابز، رابرټ مرداک او ټېډ ټرنر. خو تر ټولو شتمن متشبثین هغه دي چې ما او تا يې نوم نه دی اورېدلی، ځکه نه غواړي د مطبوعاتو پام ځان ته راواړوي. دوی په ارامه خپل شتمن ژوند کوي.

زیاتره وخت له خلکو دا پوښتنه اورم:«ایا متشبثین د تشبث له ځانګړتیاوو سره زېږي که تر زېږېدو وروسته پرمختګ کوي؟» ځینې خلک فکر کوي چې متشبثین استثنا خلک دي یا د متشبث کېدو لپاره یوه ځانګړې جادو ته ضرورت دی. زما په نظر متشبث کېدل دومره ستونزمن نه دي؛ یوازې لاس په کار شه.

زه به یو بېلګه درکړم. زموږ په ګاونډیانو کې یوه پېغله ده. د ماشومانو د روزنې کار يې پیل کړی دی. یو څو نورې ټولګیوالې يې هم له ځان سره په تنخوا نیولې دي. دا یوه متشبثه ده. یو بل هلک تر ښوونځي وروسته په پاتې نیمه ورځ کې د خلکو د کورونو خراب شوي سامانونه ترمیموي. دی هم متشبث دی. دا دواړه کم عمر لري. زیاتره ماشومان وېره نه لري؛ خو لویان بیا وېرېږي.

د خپل نبوغ موندنې، پرمختګ او کارونې ته زړورتیا اړینه ده!

نن میلیونونه خلک هیله لري چې خپلې تنخوا لرونکې دندې پرېږدي. تشبث وکړي او خپل کاروبار ولري. د ډېرو خلکو هیلې یوازې هیلې پاتې شوې. څه يې ونه کړل. اوس پوښتنه دا ده چې ولې ډېر خلک د متشبث کېدو په هیلو کې ناکامېږي؟

یوه ملګرې مې تکړه سلمانه ده. په سینګارولو کې يې وړې. له ډېرې مودې وايي چې د وېښتانو جوړولو سالون پرانیزم. ښه لوی لوی پلانونه هم ورته لري؛ خو بېچاره اوس هم د بل چا تر لاس لاندې د هغه په سالون کې یوې چوکۍ ته ولاړه ده او د خلکو وېښتان جوړوي.

یو بل ملګری لرم. مېرمن يې په الوتکه کې له خدمت کولو ستړې شوې وه. دوه کاله وړاندې يې دنده پرېښوده. د وېښتانو جوړولو کورس ته لاړه چې سلمانه شي. یوه میاشت مخکې يې د سلمانۍ د سالون پرانیسته وه. ډېر ښایسته چاپېریال يې جوړ کړی او تکړه کسان يې ګومارلي دي.

کله چې مې لومړۍ ملګرې د دې د وېښتانو له سالونه خبره شوه، وېې ویل:((سالون يې څنګه پرانیستی دی؟ دا استعداد نه لري. وړتیا نه لري. زما په څېر يې په نیویارک کې د وېښتانو جوړولو مسلکي زده کړې نه دي کړې او تر ټولو غټه خبره دا چې هېڅ تجربه نه لري. د دې کار یو کال هم دوام نه کوي او ژر ناکامېږي.))

دا خو د دې خبرې وې؛ خو زما په اند ښايي برعکس، د هغې پر ځای دا ناکامه شي. شمېرنو ښودلې چې ۹۰ سلنه کاروبارونه په لومړیو پنځو کلو کې ناکامېږي. خو دا هم ویلای شو چې کېدای شي دا بریالۍ شي. اصلي خبره دا ده چې دا لاس په کار شوه. د دې زړورتیا د دې د ژوند په جوړولو

(c) ketabton.com: The Digital Library

کې رول لري. په نړۍ کې د خپل نبوغ د موندني، پرمختګ او کاروني لپاره زړورتیا اړینه ده.

هغه خلکو چې په لاټرۍ کې يې درې میلیونه ډالره ګټلي، ۸۰ سلنې يې خپلې ټولې پیسې په درېیو کلو کې بايللي دي. ولې؟ ځکه یوازې پیسې لرل ښوک نشي شتمنولای. دغه پیسې یوازې د دوی په بانکي حسابونو کې زیاتېږي. دوی یوازې پیسې پیدا کوي، فکر يې تغییر نه کوي. د شتمنېدو لپاره شتمن دماغ اړین دی.

ستاسو فکر ډېر پراخ دی؛ خو شک او وېرې مو محدود کړی دی. د Atlas Shrugged کتاب لیکوال این رانډ لیکي:((شتمني د فکر کولو لپاره د انسان ځواک دی.)) اوس که ته د ژوند بدلولو په فکر کې یې، نو داسې چاپېريال به در وپېژنم، چې ذهن ته به دې د فکر کولو زمینه برابره کړي او ډېر به شتمن شې.

چې لوی شې، څه کول غواړې؟

کله چې ماشوم وم، اصلي پلار به مې راته ویل:((ښونځي ته ولاړ شه او ښې نومرې واخله، نو ډاډه او مصئونه دنده به ومومې.)) پلار مې زه د E کونج ته پورې وهلم او مور مې غوښتل چې ډاکټر یا وکیل شم. ویل یې:((که ډاکټر یا وکیل شې، نو داسې کار به دې وي چې کله به هم له منځه نه ځي.)) مور مې زه د S کونج ته برابرولم. خو شتمن پلار مې راته ویل، که غواړې شتمن شې، نو باید تجارت یا پانګونه وکړې. ده بیا زه B یا I کونج ته وربللم.

کله چې له ویتنام څخه راوګرځېدم، باید د یوې مشورې په اړه مې پرېکړه کړې وای. ښايي تاسو هم له دې شي سره مخ یاست.

د خپل تجارت جوړولو یو دلیل وقار او درښت لرل دي. د دې دلیل ارزښت ته په کمه سترګه مه ګوره. دا نړۍ له ځورونکو او تنګ‌نظره خلکو څخه ډکه ده، هغه که ستا مشر وي، که دې مدیر، ګاونډی او ان ملګری. تاسو باید د نورو خلکو تر فشار لاندې را نشئ. تاسو په ځان کې یو داسې همت پیدا کولو ته اړتیا لرئ چې د ځوروونکو خلکو په کیسه کې نشئ. تاسو د ځان لپاره د فکر او کار کولو ازادي غواړئ.

ماسراتي[8] فکر

اوس هغه پوښتنه بیا کوم:((چېرته ژوند کوې؟)) اوس به تاسو د پیسو ګټلو له یوه کونجه بل کونج ته په بدلېدو پوهېدلي یئ. دا یوازې د پیسو ګټلو بېل جوړښت نه دی، دا د ژوند یو بېل عمل دی.

هو، دا ټوله د کاروبار په اړه ده. خو یوازې کاروبار هم نه دی. کاروبار يې بهرنی اړخ دی. ټانګه چلوونکی که د سیالۍ په ماسراتي موټر کې کېنوې، نو سیالي نشي ګټلای. مهارت، زده کړې او تر ټولو زیات د سیالۍ فکر درلودلو ته اړتیا ده.

د یوویشتمې پېړۍ د تجارت یو ښه والی دا دی چې ټولې تجارتي زمینې درته برابرې شوې دي.

د ټولو کارونو د سرته رسولو مسئولیت ستاسو په لاس کې دی، تاسو باید له ځانه پرته بل ښوک ملامت ونه ګڼئ. ټول کار هم باید یوازې خپله ونه کړئ،

---

[8] ماسراتي یو ایتالوی د موټرونو کمپنی ده، ورزشي موټرونه جوړوي او په ۱۹۱۴ کې تأسیس شوې. په نړۍ کې د ارام، ښایسته او داخلي او بیروني جوړښت موټرونو په تولیدولو کې یوه منل شوې کمپنی ده. لیکوال دې ورزشي موټر ته څکه اشاره کړې ده چې دا موټر په سیالیو کې استعمالېږي. ژوند او کاروبار هم یوه سیالي ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

لکه ما چې خپل تجارت یوازې په خپله راپورته کړ. د یوویشتمې پېړۍ د تجارت یو ښه والی دا دی چې ټولې تجارتي زمینې درته برابرې شوې دي او ستاسو د بریالیتوب لپاره ښه تجربه لرونکي مشران شته.

خو پام چې تېروتنه ونه کړئ. که ستا د بریالیتوب امکان وي، نو یوازینی کس ته یې چې بریا ته به ځان رسوې او د دې لپاره د یوه متشبث په څېر فکر کولو ته ضرورت لرې. که داسې فکر ونه لرې، نو که کاروبار دې هرڅومره بریالی وي یا هرڅومره ښه ښوونکي ولرې، پایله به خورا ستونزمنه وي.

د دې کتاب په دویمه برخه کې چې پر کوم کاروباري جوړښت بحث کوو، هغه د ماسراتي موټر په څېر دی او ته یې موټروان یې. ته تر ټولو لومړی او اړین یې. ایا د موټر چلولو ته تیار یې؟ څه چې اړین دي، ایا ته هغه په ځان کې لرې؟

شپږم څپرکی

٦. د واک اخیستلو وخت رارسېدلی دی!

(۱۹۸۵م) کال و. زه او مېرمن مې (کېم) بې کوره او بېکاره وو او د سپما ساتلې پیسې مو هم بیخي لږ را پاتې وې. کریډیټ کارتونه مو هم ټول مصرف کړي وو. په خپل زاړه نسواري رنګه موټر کې اوسېدو، د هغه چوکۍ زموږ د ویدېدلو ځایونه وو. وروستۍ اونۍ چې په خپل موټر کې ویدېدلو، دغه ترخه حقیقت ورو ورو اغېز راباندې وکړ چې موږ څوک یو، څه کوو او کوم لوري ته ځو.

کله چې مو یوه ملګرې له دې بد حالته خبره شوه، د کور په تلخونه کې یې یوه کوټه راکړه. دوستان مو چې خبر شول، هر یوه به لومړی دغه خبره کوله:((ولې ځان ته یو کار نه پیدا کوئ؟)) اول مو هڅه کوله چې هغوی پوه کړو؛ خو زموږ په دلایلو د خوش باوره خلکو قانع کول ډېر سخت وو. یو داسې کس چې دندې لرلو ته ارزښت ورکوي، په دې د هغه پوهول چې ولې باید دنده ونه لرو، ډېر سخت دي.

یو دوه ځله مو د یو څو ډالرو ګټلو لپاره لنډمهاله کارونه وکړل. له دې کارونو مو موخه یوازې د ګېډو ډکول وو او هغه موټر ته مو تېل پیدا کړل چې د کور ګټه مو ترې اخیسته.

دا خبره باید ومنم، د ډېر سخت شک پر مهال به د یوې ډاډه او مصئونې میاشتنۍ تنخوا لرونکې دندې فکر راته پیدا کېده؛ خو مصئونه او ډاډه دنده زموږ موخه نه وه، نو مقاومت مو کاوه. موږ هر وخت یوه ډاډه، مصئونه او ښه تنخوا لرونکې دنده پیداکولې شوای. ځکه زه او مېرمن مې دواړه له پوهنتونه

(c) ketabton.com: The Digital Library

فارغ، د کاري وړتیا خاوندان او د ښه کاري وجدان لرونکي وو. خو موږ خوندي او ډاډه دنده نه غوښته، بلکې د اقتصادي ازادۍ په لټه وو.

موږ په (۱۹۸۹م) کې میلیونران وو.

ډېر خلک وايي:«پیسې، پیسې ګټي.» موږ په څلورو کلو کې له بې کورۍ څخه میلیونران شوو او په وروسته پنځو کلو کې مو اقتصادي ازادي ترلاسه کړه. په پیل کې مو هېڅ پیسې نه درلودې. پوروړي هم وو او چا پیسې هم نه راکولې. لوړو زده کړو هم مرسته نشوی کولای. لوړې زده کړې یوازې د عمومي کارونو لپاره په درد خوري. دا زده کړې د هغو خلکو لپاره نه دي چې د شتمنېدو په لټه کې وي.

که د پیسو ګټلو لپاره پیسې او لوړې زده کړې اړینې نه دي، نو څه شی اړین دي؟ هیله، اراده، د زر زده کړې هیله او پر دې پوهېدل چې د ګټې لپاره له هغو څلورو کونجونو څخه کوم کونج زما لپاره دی. بس، دغه اړین شیان دي.

سخت کار کول مو نه شتمنوي!

زموږ په کلتور کې یو عجیبه باور شته چې وايي:«که دې سخت کار کاوه، نو بریالی به یې.» دا بې مانا خبرې دي. مصیبت دا دی چې د ډېرو خلکو ذهنونه دې ته اماده شوي چې دا خبره ومني او منلې یې هم ده. که څه هم د نه منلو لپاره به یې زرګونه ثبوتونه ویني.

کوم ثبوتونه؟ یوازې خپل شا و خوا وګوره. ایا داسې څوک پېژنې چې ټول عمر یې سخت کار کړی وي او په ستړیا او مات زړه یې یوازې خپل ژوند پای ته رسولی وي؟ هو، خامخا به مو لیدلی وي. موږ ټولو لیدلي. دا نړۍ له هغو

خلکو ډکه ده چې سخت کار کوي؛ خو ښه اقتصاد نه لري. تر ټولو بده دا ده چې دا خلک دې پایلې ته رسېدلي چې ځان ملامت او ناکام وګڼي. دوی ټولو ښه او سخت کار کړی دی. دغسې نه ده؟ خو بیا یې هم نتیجه نه ده ورکړې.

ځینې خلک بې مانا خبرې کوي او وايي:«کېدای شي ښه سخت کار یې نه وي کړی، ښه بخت یې نه لاره، یا اصلاً دوی د بریالیتوب لپاره نه وي پیدا شوي.»

دا ټولې بې مانا خبرې دي. اصلاً د سخت کار کولو کیسه هسې افسانه ده.

پر ما غلط ګومان ونه کړئ. زما د خبرو هدف دا نه دی چې شتمنېدل یا اقتصادي ازادي سخت کار ته ضرورت نه لري، بلکې خامخا سخت کار غواړي. هیله لرم تاسو به دومره بې تجربې هم نه یاست چې پر دغو کم‌عقلانه خبرو باور وکړئ چې وايي پیسې اسانه، زر او بې‌زحمته ګټل کېږي.

سخت کار کول اړین دي. خو پوښتنه دا ده چې سخت کار څه شي ته وايي؟ غواړم ستاسو اواز واورم:«څه شی دی؟» بېړه مه کوئ، ځکه زموږ د کلتوري باور تر شا دغه تریخ حقیقت دی چې «د پیسو ګټلو لپاره سخت کار کول کله هم شتمني نه پیدا کوي.»

خلک چې د ګټې لپاره هر څومره سخت کار کوي، هغومره ډېره مالیه به ورکوي. د پیسو ګټلو لپاره سخت کار مه کوئ، هر څومره چې ګټې، درنه مصرف به شي. بیا به د نورو په ګټلو اخته شئ.

کېدای شي پوښتنه وکړئ چې څه وکړو؟

(c) ketabton.com: The Digital Library

کنټرول په لاس کې واخلئ!

د څه شي کنټرول؟ خومره کوښښ چې وکړئ، د ژوند ټول شیان په واک کې نشئ راوستلای. د بازار، کارګرو او اقتصاد واک کله هم ستاسو په لاس کې نه دی. یوازینی څه چې تاسو یې په واک کې درلودلای شئ، ستاسو د ګټې او لاسته راوړنې سرچینې دي.

ستونزه څه ده؟

زیاتره شتمن، تجارت شتمن کړي دي. بیل ګېټس مایکروسافټ او مایشیل ډیل، ډیل کمپیوټر په خپل اتاق کې جوړ کړ. په تاریخ کې ډېر کم خلک په B کونج کې اوسېدلي دي، یانې لوی شرکتونه یې لرلي دي. تجارت د پیسو ګټلو تر ټولو ښه لاره ده؛ خو په دې لاره کې ځینې خنډونه خامخا شته چې د خلکو مخه یې نیولې ده.

لومړی، زیاتره خلک د تجارت پیل کولو لپاره پیسو ته اړتیا لري. نن په منځنۍ ډول د یوه تجارت د شروع کولو لپاره پنځه میلیونه ډالره ضرور دي. دویم دا چې لهٔ صفر څخه د تجارت شروع کول خورا خطرناک کار دی. په لومړیو پنځو کلو کې د ناکامېدو ۹۰ سلنه امکان شته او که ستا دغه نوی شرکت ناکامه شي، نو پنځه میلیونه ډالره زیان چا ته ورسېد؟ په لومړیو کې ما هم په تجارت کې دوه ځله ناکامي لیدلې ده. که څه هم دیوالیه شوی نه یم؛ خو په میلیونونو ډالره تاواني شوی یم. ((د نوي تجارت د پیل لپاره پنځه میلیونه ډالره په امریکا او نورو پرمختللو هېوادونو کې ضرور دي. دلته په افغانستان کې د یوه شرکت جوړول او خپل کاروبار لرل یوازې څو زرو یا څو لکه ډالرو ته ضرورت لري: ژباړن))

کله چې تجارت شروع کوې، نو د ځای کرایې، د کارکوونکو تنخوا، اوبو، برېښنا او نورو ته باید حساب وکړې. که دې دا نشوی ورکولای، نو بیخي د تجارت پیلولو ته ضرورت نشته. د تجارت په پیل کې یوازینی کس چې له تنخوا پرته کار کوي، هغه ته خپله یې. که ستا تجارت وروسته کامیاب هم شي؛ خو د پنځو یا لسو کلو لپاره ته هېڅ تنخوا نهٔ لرې.

ما او میرمن مې (کېم) له یاده مه باسئ. موږ په خپل زاړه موټر کې ویدېدلو. موږ یو کار موندلی او سمدستي مو تر یوه چت لاندې ژوند کولی شوای. خو دا هغه څه نه وو چې موږ غوښتل. د تنخوا لرلو پر ځای مو بې‌کوري انتخاب کړه، ځکه موږ هیله لرله چې د تجارت خاوندان وو او په B کونج کې ژوند وکړو.

ډېر خلک ښایي د دې حالاتو لپاره رواني، احساساتي، جسمي او مالي حوصله ونه لري. ښایي دا ډېر بې رحمه حالات وي او عموماً بې رحمه هم وي.

د امتیاز حق[۹] «Franchise»

د امتیاز حق د خطر زیاته برخه له منځه وړي. په مک ډونالډ یا سبوېې غونډې لویو شرکتونو کې د امتیاز حق اخیستل ستاسو بریالیتوب خورا ډېروي او په دې کې ستاسو لپاره اساسي کارونه هم شوي وي. خو بیا هم له لومړۍ درجې ستونزې سره مخ یاست؛ تاسو باید پیسې ولرئ. ځکه په یوه

[۹] دا یو خانګړی امتیاز، حق یا صلاحیت دی چې یوه لویه کمپنی یا دولت یې یوه شخص یا کمپنی ته ورکوي چې یو خانګړی سوداګریز فعالیت/فعالیتونه وکړي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

لوی شرکت کې د امتیاز حق اخیستل له سل زرو تر ۱،۵ میلیونه ډالرو یا تر دې هم زیات ارزښت لري. دا یې یوازې قیمت دی. د مرکزي څانګې لخوا چې د روزنې، بازارموندنې او مرستې لپاره میاشتنۍ پیسې غوښتل کېږي، هغه بېله خبره ده.

له دې ټول ملاتړ سره سره د ګټې کولو ضمانت نشته. ډېر ځله به ستاسو د امتیاز حق په تاوان کې روان وي؛ خو تاسو به مرکز ته په پیسو ورکولو مجبور یاست. ښایي ستاسو د امتیاز په حق کې ښې پیسې جمع کېږي؛ خو بیا هم په لومړیو څو کلو کې هغه پیسې نشئ ترې را ایستلای. دا هم یاد ساتئ چې د امتیاز د حق په اخیستلو کې په هرو دریو کې یو ناکامېږي.

زما نېستمن پلار چې پنځوس کلن و، دومره بېباکه و چې د هاوایي انتخاباتو ته یې ځان نوماند کړ. د انتخاباتو سیال یې د ده رییس و. کله چې زما پلار په انتخاباتو کې ناکام شو، نو له شرکت څخه یې هم وایست. ده هم خپلې ټولې سمپولې پیسې راواخیستې او په هغه شرکت کې یې چې د ناکامېدو چانس یې کم و، د امتیاز حق واخیست.

هغه شرکت چې د ناکامېدو امکان یې نه و، ناکام شو. پلار مې یوازې ناکام نه، بلکې له پیسو هم خلاص شو او هرڅه یې ولاړل.

د تیورۍ له نظره، د لویو شرکتونو د امتیاز حق اخیستل ښه خبره ده؛ خو دا اصلاً د قمار غوندې دی. د هغه قمار په څېر چې ټوله شتمني پر مېز کېږدي او قمار پیل کړي.

د نافعاله پیسوګټلو (Passive income) وړتیا

ایا تر اوسه مو له هغو نلکو څخه کار اخیستی چې د لږو اوبو د کارولو لپاره جوړې شوې دي؟ هغه نلکه ښیم چې اوبه ترې کاروې، په لاس به یې نیسې. که دې خوشې کړه، اوبه یې بندېږي. د ډېرو خلکو د پیسو ګټل د دغو نلکو په څېر وي. که کار کوي، یو څه پیسې ورته راځي؛ خو که یې کار پرېښود، نو پیسې بندې شي. اقتصادي ازادي داسې نه ترلاسه کېږي. د پیسو ګټلو لپاره هغې نلکې ته ضرورت دی چې یو وار اوبه راخوشې کړې، بیا تر هغو ترې بهېږي چې تا بندې کړې نه وي.

یوازې نن، سبا یا بله اونۍ نه، بلکې هر وخت ثابته او دوامداره ګټه اړینه ده. دغې ګټې ته غیرفعاله یا روانه دایمي ګټه وایي چې د کار تر پرېښودلو زیات وخت وروسته هم درته راځي.

B کونج یا تجارت ته اوښتل د غیرفعالو پیسو ګټلو یوه ښه لار ده؛ خو هر تجارت د غیرفعالې ګټې ضمانت نشي درکولای. که یو رستورانت ولرې، نو ترڅو چې مشتریانو ته خواړه تیاروې او پلورې یې، ګټه کولای شې. که د ایرکنډیشنونو د جوړولو کار کوې، نو تر هغو به ګټه کوې چې دا خدمات جاري وي. ان زیاتې پیسې ګټونکي ډاکټران او وکیلان تر هغو پیسې ګټي چې له ناروغانو او مراجعه کوونکو سره ویني. که په کومه اونۍ کې ډاکټر ته ناروغان او وکیل ته مراجعین را نشي، نو ګټه یې د هغې نلکې د اوبو په څېر درېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

موږ د غیر فعاله پیسو ګټلو ته اړتیا لرو. ما او ډونالډ ترمپ دواړو د غیر فعاله پیسو ګټلو تجارتونه وکتل او بیا مو د «موږ غواړو تاسو شتمن شئ» په نوم کتاب ولیکه.

البته دا یوازې د یوه کتاب نوم نه دی، بلکې موږ ربښتیا غواړو چې تاسو شتمن شئ. شتمنېدل لوبه نه ده. که یو کس شتمن شو، نو هغه بل ته خپلې پیسې له لاسه ورکوي. که تاسو شتمن شئ، نو زما، ډونالډ ترمپ یا کوم بل چا پیسې نه کمېږي. په کومه نړۍ کې چې موږ اوسېږو خورا حیرانوونکې ده او په دې نړۍ کې د هر چا د شتمنېدو لپاره کافي انرژي، وسایل، هوښیاري، نوښت او موخې شته.

تر دې ځایه څه شي ته متوجه شوو؟

متوجه شوو چې یو ډول تجارت شته چې تر ټولو لوړ او ښه دی. دا هغه تجارت دی چې د غیرفعاله پیسو لاره راته برابروي؛ خو د پیلولو لپاره یو څه نغدو پیسو ته ضرورت لري. ډېر لږ څه ته اړتیا لري او د دې لپاره چې یو متشبث خپله تنخوا لرونکې دنده ورته پرېږدي، تر هغو نیم وخت (Part-time) ته ضرورت لري.

د تجارت دې ډول جوړښت ته شبکه یي بازار موندنه « Network Marketing» وایي او د دې کتاب پاتې برخه د دې جوړښت په اړه ده.

دویمه برخه

یو کاروبار او اته شتمنۍ جوړوونکې دارایۍ

اته دلایل چې د بازار موندنې شبکه به ستاسو راتلونکی خوندي او ډاډه کوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

اووم څپرکی

۷. زما د تجارت کلونه

دا موضوع باید ښه روښانه کړم. کله هم د بازارموندنې په کومه شبکه کې نه یم پاتې شوی. نه یې خپروونکی یم او نه د بازارموندنې د کومې شبکې څښتن. نه په کوم شرکت کې مالي ګټه لرم او نه د کوم ځانګړي شرکت بازار موندنه کوم. خو په کلو کلو د دې تجارت اتل او مدافع پاتې شوی یم او په دې څپرکي کې به یې سبب درته روښانه کړم.

لومړی ځل مې په (۱۹۷۵م) کې یوه ملګري یوې غونډې ته وروبللم چې موضوع یې د نوي تجارت فرصتونه وه. د کاروبار او پانګونې په اړه څېړنې مې عادت وې، نو د ده بلنه مې ومنله. خو یوه کاروباري ناسته د دفتر پر ځای په کور کې جوړېده، دې خبرې لږ حیران کړم.

پرلپسې درې ساعته یې پر دې خبرې وکړې چې خپل کاروبار تر دندې ښه دی. له ډېرو خبرو سره یې موافق هم وم. په وروستیو کې مې ملګري زما نظر وپوښت. و مې ویل:((ډېره په زړه پورې وه؛ خو ما ته نه.))

زه هغه وخت د یوه تجارت په جوړولو ډېر بوخت وم. ولې مې باید له بل چا سره تجارت جوړ کړی وای؟ د شبکه يي بازارموندنې په مانا نه پوهېدم؛ خو له ځانه سره مې فکر کاوه چې پرې پوهېږم. او ډاډه وم چې زما په درد نه خوري.

د شبکه يي بازارموندنې له لومړۍ ناستې مې زیات وخت نه کېده چې هغه ورزشي کاروبار چې له دوو نورو ملګرو سره مې پیل کړی و، په چټکۍ

پرمختګ وکړ. دوه کلن سخت کار ښه پایله ورکړه. بریا، شهرت او پیسو ما او زما دوو ملګرو ته مخه کړه. لوړه مو کړې وه چې تر دېرش کلنۍ مخکې به میلیونران کېږو. سخت کار او زیاتې قربانۍ خپلې موخې ته ورسولو. د نولسمې پېړۍ اوومه لسېزه وه، یو میلیون ډالر خورا لوی شی وو. زموږ د کمپنۍ او تولیداتو په اړه Surfer, Runner's World او Gentlemen's Quarterly مجلو لیکنې کولې. زموږ ورزشي لباسونه په نړۍ کې وپېژندل شول او زموږ جامې په ټوله نړۍ کې وغوښتل شوې. دا یوه بشپړه بریا وه.

ما کله هم د شبکه يي بازارموندنې په اړه فکر ونه کړ، یا لږ تر لږه یوه لسېزه یې په کیسه کې نه وم.

ذهن خلاصېدل

کلونه وروسته مې ورو ورو ذهن خلاص شو او پوه شوم. ښه بریالي کاروبار مو ماتې خوړلې وه. دا یوه ډېره بې خونده خو مثبته تجربه وه. ځکه سترګې مې خلاصي شوې چې خپل شاوخوا ته وګورم او زیاتې پوښتنې وکړم. هغه څه ته مې پام شو چې شتمن پلار مې راښودلي وو او یو مالي لید مې وموند. زیات وخت نه و تېر شوی چې یو بریالی کاروبار مې پیل کړ. تر هغه وروسته بل او بیا بل. او تر دې وروسته مې هېڅ کاروبار نه دی ناکام شوی.

متوجه شوم چې شخصي بریا د خوښۍ سبب کېږي؛ خو له نورو خلکو سره بریا ته په رسېدو کې مرسته کول سړی تر دې هم زیات خوشالوي.

په هغو کلونو کې دې نظریې ته خورا ښه متوجه شوی وم چې یوازې باید ځان شتمن نشي، بلکې له نورو سره هم باید په شتمنېدو کې مرسته وشي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

پام مې شو چې شخصي بریا د خوښۍ سبب کېږي؛ خو له نورو سره بریا ته په رسېدو کې مرسته کول سړی تر دې هم زیات خوشالوي.

پنځلس کاله مې له نږدې کسانو د شبکه یي بازارموندنې په اړه منفي خبرې اورېدې. بلاخره مې تصمیم ونیو چې خپله یې وڅېړم.

د شلمې پېړۍ په وروستۍ لسیزه کې مې یوه ورځ له ملګري «بېل» سره ناست وم. هغه میلیونونه پیسې ګټلې وې او اوس تقاعد و. په خبرو کې ورته متوجه شوم چې په شبکه یي بازار موندنه کې یې کار کړی دی.

بېل ډېر تېز او هوښیار دی. د یو میلیارد بودجې لرونکې پروژې له تازه بشپړېدو یې هم خبر وم. ترې ومې پوښتل چې ولې په شبکه یي بازارموندنه کار کوې؟

ده وویل:((کلونه کېږي چې خلک ترې غواړي چې د ملکیتونو په کاروبار کې پانګونه ورسره وکړي. دوی غوښتل پوه شي چې ایا له ما سره پانګونه کولای شي؟ خو دوی نشوی کولای، ځکه د پانګونې لپاره یې پنځوس زره یا سل زره ډالر نه درلودل. په حقیقت کې دوی هېڅ پیسې نه لرلې. د ځینو دیوالیه‌توب ته بیخي دوي میاشتې پاتې وې. په داسې معاملو پسې ګرځېدل چې پانګې ته اړتیا ونه لري، یوه ناسمه پانګونه ده. ما له دوی سره مرسته نشوی کولای؛ خو د شبکه یي بازارموندنې په مټ مې مرسته ورسره کولی شوای چې د نورو کارونو لپاره لازمه پانګه پیدا کړي. څومره چې د خلکو شمېر زیاتیږي، هومره پانګوال زیاتیږي.))

بېل زیاتوي:((له هغو خلکو سره مې کار کول خوښېږي چې د کار زده کولو او پرمختګ تږي وي. له داسې خلکو سره کار کول بې ګټې دي چې فکر کوي په هر څه پوهیږي. داسې ستونزې د ملکیتونو د کاروبار پر وخت ډېرې رامنځته کېږي او له کومو خلکو سره چې زه په شبکه یي بازارموندنه کې کار کوم، د نوو نظریو په اورېدلو خوشالېږي.))

زه باید څو دقیقې وروسته هوایي ډګر ته تللی وای. خو د شبکه یي بازارموندنې په اړه مو راتلونکې څو میاشتې خبرې سره وکړې او څومره مجلسونه چې مې ورسره کول، هومره مې دې تجارت ته توجه زیاتېده.

په (۱۹۹۴م) کې مې د دې کاروبار په اړه جدي څېړنه پیل کړه. د دې کاروبار په اړه به چې له کوم مجلس څخه خبرېدم، ټولو ته تلم او ښه په غور مې غوږ ورته نیوه. هغه کاروبارونه څېړم چې پانګونه پکې کوم، همداسې مې پرلپسې شرکتونه مطالعه کړل سوانح مې وکتلې او له نږدې مې وڅېړل. ان له ځینو سره یو ځای شوم چې کارونه یې له نږدې وګورم او له دننه یې تجربه کړم.

په لومړي ځل چې په (۱۹۷۵م) کې د دې شرکتونو په اړه تېروتنې وم او فکر مې ترلی و. اوس مې شل کاله وروسته نظر کاملاً بدل شوی دی.

خلک له ما پوښتنه کوي:«ته ولې خلکو ته شبکه یي بازارموندنه د پیسو ګټلو د وسیلې په توګه ورپېژني، په داسې حال کې چې ته خپله د شبکه یي بازار موندنې په مرسته نه یې شتمن شوی؟»

(c) ketabton.com: The Digital Library

رښتیا هم، ما خپله شتمني د دې کاروبار له لارې نه ده پیدا کړې. خو دا کاروبار له بهره په عیني او افقي شکل څېړلی شم. ما خپله شتمني او اقتصادي ازادي ترلاسه کړې ده، نو د یوه بهرني کس په توګه د دغه کاروبار ستاینه کوم.

که ما نن خپل کاروبار یو ځل بیا له صفره شروع کولای، نو د کاروبار د پخوانیو طریقو پر ځای به مې په شبکه یي بازارموندنې پیل کړی وای.

د بازار موندنې شبکه څه شی ده؟

مخکې مې وویل چې ما کله هم د شبکه یي بازار موندنې په کاروبار کې ونډه نه ده اخیستې؛ خو داسې څوک پېژنم چې ونډه یې پکې اخیستې. له هغه نه مې د دې لپاره پوښتنې وکړې چې د کتاب په دې برخه کې یې نظرونه راوړم.

جان فلمینګ زما له ملګرو څخه دی چې په لومړیو کې د ودانیو جوړولو مهندس و او د Mie van der Rohe لپاره یې کار کړی. دی د ودانیو جوړوونکی یا مهندس و، نو دې کار ته یې عملي نقشه جوړه کړه، په بله وینا دی هغه کس دی چې د یوې ودانۍ زیات وخت پاتې کېدو ته ارزښت ورکوي. په همدې خاطر په شبکه یي بازارموندنه کې د ده شتون ستایم.

جان د کتاب په دې پاڼو کې د خپلې شبکه یي بازارموندنې څلوېښت کلنه تجربه درسره شریکوي. هغه د خپل شرکت مالک او رییس دی. په اجراییوي اړخ کې له مشهورو او بریالیو کمپنیو سره پنځلس کاله د رییس د مرستیال او د خرڅلاو، روزنې او پرمختګ د مرستیال په توګه پاتې شوی دی. هغه په فعاله توګه له بېلو کاروباري ډلو سره کار کړی. او په (۱۹۹۷م) کې

یې له Direct Selling Education Foundation څخه جایزه اخیستې. جان اوس خپرندوی او د Direct Selling News مجلې چلوونکی دی.

رابرټ: جانه! هغه لوستونکو ته چې شبکه یي بازارموندنه او د هغې ارزښت نه پېژني معلومات ورکړئ.

جان: شبکه یي بازارموندنه له تېرې نیمې پېړۍ څخه بېل شکلونه لري. اصلي نظریه ډېره ساده او خورا ښه ده او وایي:«د دې پر ځای چې د تولیداتو او خدماتو د بازارموندنې لپاره بېلو مسلکي نمایندګیو او د بازارموندنې کانالونو ته زیاتې پیسې ورکړو، ولې داسې چا ته پیسې ورنه کړو چې هم پلور غواړي او هم یې نورو ته رسوي؟

دا هغه کار دی چې د شبکه یي بازارموندنې یو شرکت یې کوي. د پلور یوه برخه بېرته ټولو هغو خپلواکو نمایندګیو ته ورکوي چې د تولیداتو لېواله او ترټولو ښې پېرودونکې وي.

رابرټ: د موضوع د ښه روښانولو لپاره به څو شېبې مخالف واقع شم. دا څنګه کار کوي؟ زما مطلب دا دی یوه ډله خلک چې د بازارموندنې هېڅ مهارت نه لري، کولای شي په پلور کې سیالي وکړي او د پام وړ تولیدات وپلوري؟

جان: د دې کار ښکلا همدا ده. د بازارموندنې هر مسلکي، د هالیووډ تولیدوونکي او پیاوړي شرکتونه پر دې پوهېږي چې د تولید په اړه د خلکو لخوا یو بل ته معلومات ورکول د بازارموندنې تر ټولو ښه لاره ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

په همدې خاطر په تلویزیوني اعلانونو کې داسې خلک ګوماري چې ستاسو د مور، پلار، میرمنې، خاوند، ښه ملګري یا ماشومانو په شان خبرې وکړي چې خلک نورو ته د دوی په څېر خبرتیا ورکړي.

په شبکه یي بازار موندنه کې له رښتینو کارونو څخه ګټه اخلو. رابرټه! اصلي قدرت هغه دی چې تا اشاره ورته وکړه. د یوه استازي په توګه نه یوازې په هغه پلور کې برخه اخلې چې تا پلورلي دي، بلکې د هغو خلکو په پلور کې هم په مستقیم یا نامستقیم ډول ونډه اخلې چې ستا له پېرودونکو څخه شیان اخلي.

ایا دا په حقیقت کې کار کوي؟ تا ته یې ځواب ښه معلوم دی چې مستقیم پلور یا شبکه یي بازار موندنه اوس په کال کې تر ۱۱۰ میلیارده ډالره هم زیاته ده. دا دومره ډېرې پیسې دي چې د نیوزیلنډ، پاکستان او فیلیپین له ټول اقتصاد سره برابرې دي. ډېر وخت د کاروبار دغه ډول، د مستقیم پلور یا شبکه یي بازارموندنې په نومونو یادوم، ځکه نن ډېر شرکتونه پر شبکه یي بازارموندنه په تمرکز مستقیم پلور کوي. په دې کتاب کې به یوازې د شبکه یي بازارموندنې له نومه استفاده کوو.

د شبکه یي بازارموندنې د ټول پلور د پرمختګ یو دلیل د دواړو اړخونو ګټه ده، یانې هم د شرکت او هم د پېرودونکي ګټه. د پخوانیو تجارتونو په طریقه بازار ته د کمپنۍ ننوتل او د پېرودونکي پوهاوی خورا سخت دی.

دا څنګه کار کوي؟ د شبکه یي اشخاصو د ټراو او د خلکو له لوري یو بل ته د تولیداتو د اخیستلو د مشورې په مټ موږ تولیدات او خدمات وړاندې کولای شو.

رابرټ! ته وایې لوی شرکت هغه دی چې له تر لږه ۵۰۰ کارکوونکي ولري. په شبکه یي بازار موندنه کې ته یو څوک په کار نه ګومارې، بلکې د ازادو استازو په توګه د هغوی ملاتړ کوې. که ستا استازي ۳۰۰، ۴۰۰ یا ۵۰۰ ته ورسېږي، نو یوه قوي او د پام وړ اداره به جوړه شوې وي.

نور خلک د بازارموندنې په اړه څه نظر لري؟

لکه څنګه چې جان وایي:((د کاروبار دا جوړښت خورا پیاوړی دی، ځکه چې ښه پایله لري.)) یوازې موږ دا خبره نه کوو، بلکې نور هم په همدې نظر دي.

د مدیریت مشهور مسلکي او د زیات پلورل شوي کتاب In Search of Excellence لیکوال ټام پیټرز شبکه یي بازارموندنه داسې راپېژني:((په بازارموندنه کې دا لومړی انقلابي حرکت پنځوس کاله وړاندې د هاروارډ بازارموندنې په پوهنتون او د پراکټر او ګیمبل په شرکت کې پیل شوی دی. «د شبکه یي بازارموندنې بریا په فوربز، فرچون، نیوزویک، ټایم، یو اس نیوز، یو اس اې ټوډې، نیویارک ټایمز او وال سټریټ ژورنال کې لیکل شوې. پنځلس کاله وړاندې تاسو له پورته ډلو یوه هم نشوی قانع کولای چې د شبکه یي بازارموندنې په اړه لیکنه وکړي.

نن د بازارموندنې شبکې د مسلکي او کاروباري خلکو لخوا د زیاتو پرمختګ کوونکو کاروباري لارو په توګه پېژندل شوې دي.

د فرچون مجلې وروستۍ ګڼه د شبکه یي بازارموندنې په اړه وایي:«شبکه یي بازارموندنه د پانګونې هیله، د نړۍ پټ کاروباري راز، د کلنۍ ګټې لرونکی

(c) ketabton.com: The Digital Library

صنعت، ښه ګټه، د پانګې پر وړاندې لویه لاسته راوړنه او نړیواله اوږدمهاله مثبته هیله ده.»

وارن بافې او ریچارډ برانسون زیات توپیر لري. وارن په موټر کې ګرځي او په اوماها کې اوسېږي. برانسون د خپل شرکت په الوتکه کې سفر کوي او په برېټانوي ویرژن جزیرو کې په خپله جزیره کې اوسېږي. خو د دوی درې شیان ګډ دي. دوی دواړه میلیاردران دي، دواړه ډېره ګټه کوي او دواړه د بازارموندنې شبکې لري.

ایا یو څه ته متوجه شوئ؟

سیټي ګروپ، جاکي، لوریل، مارز، رمینګټن او یوني لېور کوم ګډ څه لري؟ دوی ټولو د شبکه یي بازارموندنې په اوبو کې لاسونه ننویستلي او ځینې بیخي پکې ډوب شوي دي.

نن د بازارموندنې شبکې د مسلکي او کاروباري خلکو لخوا د زیاتو پرمختګ کوونکو کاروباري لارو په توګه پېژندل شوي دي.

اتم څپرکی

۸. پیسې ګټل اصل نه دی، اصل هغه شتمني ده چې پیسې پرې ګټل کېږي.

د شبکه یي بازارموندنې په ارزښت د خلکو نه پوهېدل د حیرانتیا خبره نه ده. زیات خلک چې پرې اخته هم دي، په ارزښت یې نه پوهېږي.

کله چې خلک د شبکه یي بازارموندنې په اړه اوري، نو ډېر ځله دغه پوښتنه کوي:«که زه دغه کاروبار پیل کړم، څومره ګټه به وکړم؟» همدا دلیل دی، کله چې د دې کاروبار له ګډون کوونکو سره خبرې کوئ، د میاشتنۍ ګټې پوښتنه درنه کوي.

هغه خلک چې میاشتنۍ ګټه غواړي، هغوی اوس هم د E او S کونجونو په فکر کې ژوند کوي.

هغوی غواړي دغه تجارت د تنخوا یا ازاد کار په څېر میاشتنۍ ګټه ورته وکړي. خو دغه د شبکه یي بازارموندنې ارزښت نشي کېدای.

کومه ګټه چې له کاره ترلاسه کېږي، ډېره محدوده او د منحني خط په څېر وي. یو ساعت کار یو ډالر؛ دوه ساعته کار دوه ډالره. یانې په تا پورې اړه لري چې څومره کار کوې؛ خو دنده به نه پرېږدې. که دې پرېښوده، غرق شوې. یانې دنده به کله هم نه پرېږدې. ما مخکې هم درته وویل، دنده بیخي د تلک غوندې ده. ډېر خلک دغه ستونزه درک کوي او زیاتې پیسې ګټل له دغې ستونزې څخه د خلاصون لاره ګڼي. خو زیاته ګټه کول مو د پیسو ګټلو

(c) ketabton.com: The Digital Library

له تلک څخه نشي خلاصولای. په حقیقت کې ډېرې پیسې ګټل کله په تلک کې ځان بندول دي.

د B او I کونجونه یا د تجارت او پانګونې کونجونه د پیسو ګټلو لپاره نه دي، بلکې په دې کونجونو کې پیسې تولیدېږي، یانې دلته د پیسو ګټل اصل نه دی، اصل هغه ثروت دی چې پیسې پرې ګټل کېږي.

ستا په اړه حقیقت

د زیاتو خلکو په نظر ځینې شیان شتمني ده؛ خو هغه په حقیقت کې شتمني نه، بلکې تاوان وي. پر دې څنګه پوه شو چې دا شتمني ده که تاوان، پانګه ده که یو بې ارزښته څیز. یا په بله وینا، دا هغه پیسې دي چې زموږ جیبونو ته راځي که هغه پیسې دي چې زموږ له جیبونو څخه وځي؟ هر کار یا پیسې زېږوي یا یې له منځه وړي. څه چې پیسې نه تولیدوي، هغه شتمني نه، بلکې تاوان دی.

خلکو له کلونو راهیسې خپل کورونه په ګروی ورکړي چې د خپلو اعتبار کارتونو پور پرې ادا کړي، رخصتۍ وکړي، ګرانبیه موټرونه واخلي او ورته نور کارونه وکړي. ښایي تاسو هم داسې کړي وي. ښایي تاسو هم د هغو خلکو له ډلې یاست چې خپل کورونه، ثروت او دارایي ګڼئ او د پیسو د کارتونو په څېر یې استعمالوئ.

دا خبره به لږ درته روښانه کړم چې ثروت یا دارایي (Asset) څه شی ده. خلک د دې په اړه دومره ګډوډېږي چې له زړه نا زړه توبه قاموس ته سر ورښکاره کوي او هلته یې دا مانا تر سترګو شي:«هر هغه شی دارایي ده چې

ارزښت یا قیمت ولري.» ښایي دا مانا سمه وي. خو دلته اصلي ستونزه د «ارزښت او قیمت» کلیمو جوړه کړې ده. زه به پوښتنه درنه وکړم:

«ستاسو کور څومره بیه لري؟»

مخکې تر دې چې تاسو ځواب راکړئ، زه به خپله پوښتنه په بله طریقه هم وکړم:

«ستاسو کور د میاشتې څومره ګټه درته کوي؟»

ستاسو ځواب به دا وي:«هېڅ ګټه نه کوي. د هغه په تغییر، ترمیم او ساتنه هره میاشت زیات مصرف هم کوم.» بلکل. نو موږ ویلای شو چې ستاسو کور ستاسو لپاره ګټه نه ده، بلکې تاوان دی. ځکه هره میاشت پیسې پرې مصرفوئ.

که تاسو وایئ:«زما کور زرګونه ډالره ارزښت لري.»

رښتیا؟ څه وخت؟ ایا د یوه نامعلوم وخت قیمت اوس پرې پردې؟ که کور خرڅ کړې، چېرې ژوند کوې؟ ایا د دې کور له پلورولو ترلاسه شوې پیسې په بل کور مصرفوې؟ که تاسو خپل کور وپلورئ او هغه پیسې په بل کور بندې کړې، نو پانګونې او کاروبار ته پیسې له کومه کوئ؟ اصلاً ستاسو کور ستاسو دارایي او ثروت نه دی، بلکې په ځمکه کې هغه سوری دی چې ستاسو پیسې ور لوېږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

۹. د دارایي او د ځمکې د هغه سوري چې پیسې ورلوېږي، توپیر ځنګه وکړو؟

د دارایی کومه مانا چې په قاموس کې راغلې، یوه ګړی به یې له یاده وباسو. راځئ چې له حقیقي نړۍ څخه خبرې وکړو.

Asset یا دارایي هغه څه ته ویل کېږي چې ستا لپاره کار کوي او تا نه مجبوروي چې په خپل پاتې ژوند کې کار کولو ته اړ شې. نېستمن پلار به مې ویل:«د دندې لپاره کار وکړه» او شتمن پلار به مې ویل:«دارایي پیدا کړه.»

د B کونج یا تجارت په اړه پیاوړې خبره دا ده؛ که کاروبار جوړ کړې، نو دارایي منځته راځي.

د «Rich Rad» په نوم یوه تجارت کې په نړۍ کې اداري لرم. که کار کوم، که ویده یم او که د ګلف لوبه کوم؛ په ټولو وختونو کې پیسې راروانې وي. دا غیرفعاله ګټه؛ پاتېدونکې ګټه ده. د دندې لپاره کار نه کوم، د دارایي رامنځته کولو لپاره یې کوم، ځکه له ما سره د شتمنو خلکو فکر دی، نه د کارګر.

د تجارت لرل د دارایی لرل دي. که شبکه یي بازار موندنه جوړه کړئ، نو یوازې به مو د ژوند اړین مهارتونه نه وي زده کړي، بلکې رښتینې دارایي به مو هم رامنځته کړې وي. په شبکه یي بازارموندنه کې د پیسو ګټلو پر ځای هغه دارایي رامنځته کوئ چې تاسو ته پیسې ګټي.

زه یوازې په هغه څه کې پانګونه کوم چې پیسې راته ګټي. که یې پیسې راته وګټلې دارایي ده او که یې پیسې رانه وړې، تاوان دی. دوه پورش موټرونه لرم، دواړه تاوان دی. زه د دواړو مالک یم، هغه ما ته پیسې نه ګټي، بلکې له جیبه مې پیسې باسي. دا ډېره ساده خبره ده، په دې خبره پوهېدل ساینس ته اړتیا نه لري.

هغه خلک چې په دې خبره پوهیږي، هغوی ته لومړنی دارایي تجارت او دویمه دارایي ملکیت دی. په ملکیت کې باید له ګټې او پانګې څخه د ترلاسه کېدونکو پیسو توپیر وکړئ. ډېر خلک پر دې نه پوهېږي. کله چې دوی پانګونه کوي، نو له پانګې څخه په ترلاسه شوو پیسو یې کوي. دوی وایي:«زما د کور قیمت لوړ شو. زما د موټر قیمت لوړ شو.» د قیمت دغه لوړوالی له پانګې څخه ترلاسه شوې پیسې دي، دا خالصه ګټه نه ده. د اصلي پانګې او ګټې ترمنځ توپیر شته.

د ملکیت د کاروبار لرلو موخه داده چې هغه د دارایي په توګه وساتې، د ګټې لپاره یې ونه پلورې. که ته یو ملکیت په سل زره ډالرو وپېرې او په دوه سوه زره ډالرو یې وپلورې، دا دارایي نه ده، بلکې تا یوازې سل زره ډالره اضافه پانګه ترلاسه کړه. تا دارایي یانې ستا ملکیت د پیسو لپاره له منځه یووړ. دا داسې ده، لکه یو څوک چې غوا وپلوري. زه بیا د غوا تر پلورلو د غوا شیدې پلورل خوښوم. دغه اصلي ګټه ده، ځکه له دارایي څخه لاس ته راځي. که غوا په ګټه وپلورئ، نو خپله دارایي مو و پلورله.

په تنخوا د کار کولو لوبه ستونزه هم همدا ده. دنده دارایي نه ده. نه یې په eBay ویبپاڼه کې پلورلای شې. نه یې په کرایه او شراکت چا ته ورکولای

(c) ketabton.com: The Digital Library

شي. ولې باید د ژوند لسګونه کلونه پر داسې څه تېر کړو چې هغه دارايي نه ده؟ که رښتیا ووایم، نو د بل چا د دارايي جوړولو لپاره کار کوې.

تېروتنه مه کوه. که ته دنده کوې، نو یوه دارايي رامنځته کوې. هغه دارايي ستا نه ده، بلکې د هغه چا ده چې ته کار ورته کوې. یانې ستا د مالک یا د هغه د شرکت ده.

ښه دنده لرل موږ ته په ذهن کې راکړل شوي دي؛ خو دنده هېڅ ارزښت نه لري، ارزښت یې بېخي صفر دی. د پیسو ګټلو د څلورو لارو په یوه کې هم د تنخوا هومره مالیه نشته ده. مالیه ستا تنخوا کموي. په حقیقت کې ټول چل تا ته جوړ دی. خو بیا هم زیات خلک دې ته چمتو دي چې په E کونج کې پاتې شي، یانې په تنخوا کار وکړي او مالیه ورکړي.

شــبکه یي بازارموندنه د تولیداتو پلور یا د ګټې ترلاســه کول نه دي.

دا ناسمه انګېرنه ده چې خلک شبکه یي بازارموندنه د تولیداتو د پلور تجارت ګڼي. د تولیداتو په پلور کې خالصه ګټه لاس ته درځي. که دې کومه ورځ تجارت ودروې، په همغه ورځ ګټه هم له منځه ځي.

که په یوه شرکت کې پلورونکی یې، نو ستا دنده په E کونج کې ده او که د ځان لپاره ازاد کار کوې، بیمه، کورونه یا زیورات پلورې، نو ستا دنده په S کونج کې ده. ته په دواړو صورتونو کې دنده لرې او دنده دې د شیانو پلورل دي. که دې کومه ورځ خپل تجارت بس کړ، نو ګټه هم لاس ته نه درځي. خو د شبکه یي بازارموندنې په مټ داسې تجارت جوړولای شې چې تا ته دايمي ګټه وکړي.

ته بلې دندې اړتیا نه لرې، بلکې یوازې ادرس دې بدل کړه او د B کونج یانې د تجارت ته راشه.

جان: رابرټه! بالکل سمه خبره ده. خلک ډېر وخت فکر کوي چې زیات پلور درلودل د شبکه یي بازارموندنې په کاروبار کې بریالیتوب دی. دا کاروبار کله‌هم د یوه شي پر زیات پلور ولاړ نه دی. که هر څومره ښه پلورونکی شې یا هم د ورځې ساعتونه کم دي، د نورو په څېر به فکر کوې چې زه ښه پلورونکی نه یم.

د شبکه یي بازارموندنې اصلي مطلب د تولیداتو پلور نه، بلکې د یوې شبکې جوړول دي. دلې شبکه چې یو لښکر خلک د یوه ځانګړي تولید یا خدمت د پلور استازیتوب کوي.

د زیاتو تولیداتو پلورل تا یا کوم بل کس ته اړین نه دي، بلکې ډېرو داسې خلکو ته اړتیا ده چې د خپل ځان ښه مشتریان وي. ځینو خلکو ته ښه تولیدات او خدمات وړاندې کړي، ویې ګوماري او دا ورزده کړي چې څنګه د دوی په څېر کار وکړي.

د یوه لوی لښکر خپلواکو استازو د شبکې جوړولو دلیل هم همدا دی چې د پیسو ګټلو دارايي به ولرې، دې ته غیرفعاله پیسې ګټل (Passive income) وايي.

په دیارلسم څپرکي کې به جان وپوښتم چې دا راته روښانه کړي چې شبکه یي بازارموندنه ولې پلور او پلورونکې نه ده. په دې هیله چې ښه پام ورته وکړئ. ځکه دا هغه اړین څه دي چې زیات خلک ورته متوجه نه دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

اوس پر دې ډېر ټینګار کوم چې «په شبکه یي بازارموندنه کې د پیسو ګټل اړین نه دي، بلکې هغه دارایي یا ثروت اړین دی چې پیسې پرې ګټل کېږي.»

په حقیقت کې شبکه یي بازارموندنه په یوه وخت کې د اتو ثروتونو (Assets) رامنځته کول دي. په راتلونکو څپرکو کې به پر هر ثروت بحث وکړو.

نهم څپرکی

لومړۍ دارایي: د رښتیني ژوند کاروباري زده کړه

دا باید ومنم چې په لوستلو کې ډېر ورو یم. که څه هم زیاته مطالعه کوم؛ خو په لوستلو کې بیخي ورو یم. زیات وخت د کتاب ځینې برخې دوه یا درې ځله لولم چې پرې پوه شم. بله دا چې په لیکلو کې هم ډېر کمزوری یم. په ښوونځي کې دوه ځلې په لیکنه کې ناکام شوی یم.

یو کمزوری زده کوونکی چې په ښوونځي کې په لیکلو کې ناکام شوی او تر اوسه هم ښه لیکوال نه دی؛ خو بیا یې هم اووه کتابونه د نیویارک ټایمز د زیاتو پلورل شوو کتابونو په لیست کې شامل دي. ستاسو په نظر دا ډېره حیرانوونکې نه ده؟

زما مطلب دا دی چې په درس کې ښې نومرې ترلاسه کول هرڅه نه دي. البته ما غلط درک نه کړئ. زه نه غواړم زده کړې بې ارزښته وبولم. زه پر پوهه او تربیه باور لرم او د ترلاسه کولو لېوالتیا یې هم لرم. خو زه پر هغه زده کړه باور لرم چې په ژوند کې مو د بریا سبب کېږي.

زه چې د شبکه یي بازارموندنې په رامنځته کولو کې خلکو ته لومړنی دلیل وړاندې کوم، هغه دا نه دی چې دوی دې ژوند بدلوونکي ښه تولیدات وکړي. د زیاتو پیسو ګټلو یا د اقتصادي ازادۍ د رامنځته کولو دلیل هم نه ورته وړاندې کوم. سمه ده، دا منم چې د دې کاروبار تولیدات خامخا ښه دي او ستاسو په شتمنېدو کې رغنده رول لري. خو دا د دې تجربې اړینې ګټې نه دي، بلکې د دې تجربې اړینه ګټه د رښتیني ژوند کاروباري زده کړه ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

درې ډوله زده کړه

که غواړئ له اقتصادي اړخه بریالي شئ، نو دغو درې ډوله زده کړو ته اړتیا لرئ:

۱. د ښوونځي زده کړه (Scholastic)
۲. مسلکي زده کړه (Professional)
۳. اقتصادي زده کړه (Financial)

د ښوونځي زده کړې تاسو ته لیکل، لوستل او ریاضیات درښیي. دا زده کړې په نننۍ نړۍ کې خورا زیات ارزښت لري. زه خپله په دې زده کړو کې چندان لایق نه وم. لکه څنګه چې مې مخکې وویل، د کمزورو زده کوونکو له جملې څخه وم. ځکه څه چې یې راښودل، لیوالتیا مې ورسره نه وه.

مسلکي زده کړې تاسو ته د پیسو ګټلو لاره درښیي. په بله وینا، په E او S کونجونو کې مو ژوند کولو ته چمتو کوي. زما د ځوانۍ په وختو کې به له تکړه زده‌کونکي څخه ډاکټر، وکیل او محاسب جوړېده. پاتې کسان مسلکي ښوونځیو ته تلل چې نرسان، پیپ کاران، برقیان او د موټرو مستریان شي.

په مسلکي زده کړو کې هم ښه نه وم. د ښوونځي په درسونو کې تکړه نه وم، نو ډاکټرۍ، وکالت او محاسبې ته مې زړه نشوی ښه کولای. په لومړیو کې د بېړۍ افسر او وروسته پیلوټ شوم. په ویتنام کې مې امریکایي جنګیالي وړل راوړل. په ۲۳ کلنۍ کې د دوو کسبونو مسلکي وم؛ د کښتۍ افسري او د الوتکې پیلوټي. خو په پیسو ګټلو کې مې له دې دواړو ګټه نه ده اخیستې.

اقتصادي زده کړې د پیسو کارول در زده کوي. دا کله هم نه درښیي چې د پیسو لپاره کار وکړې. ښایي دا فکر کوئ چې اقتصادي زده کړې تاسو ته

د اقتصاد په پوهنځیو کې در زده کېږي. داسې نه ده. کله هم داسې نه ده. هلته تاسو ته د شتمنو خلکو په شرکتونو کې د اجراییه مدیر په توګه دنده ترسره کول در زده کوي. په بله وینا، تاسو ته په E یا S کونج کې د ښه ژوند کولو لاره درښیي.

کله چې له ویتنامه راوګرځېدم، غوښتل مې په مدیریت او بازارموندنه کې ماسټري وکړم؛ خو شتمن پلار مې راته وویل:((که ماسټري واخلې، نو د دې لپاره به دې زده کړه کړې وي چې له شتمنو خلکو سره دنده ولرې. که غواړې شتمن شې، نو د ښوونځیو زده کړو ته اړتیا نه لرې، بلکې د حقیقي ژوند اقتصادي زده کړو ته اړ یې.))

اړین مهارتونه

متشبث کېدل او شرکت جوړول اسانه نه دي. زه باور لرم چې تجارت جوړول د یو کس لپاره تر ټولو ستونزمن کار او ننګونه ده. په همدې خاطر زیات خلک ازاد یا په تنخوا کار کوي. که د خپل تجارت جوړول اسانه کار وای، نو ټولو به کړی و.

که غواړئ په خپل تجارت کې بریالي شئ، نو یو لړ داسې فني او تخنیکي مهارتونو ته اړتیا ده چې په ښوونځي کې نه دي درښودل شوي. مثلاً، د منظمېدو وړتیا او د کارونو ترتیبول له دې جملې څخه دي. دا تر دې ډېر ارزښت لري چې تاسو فکر کوئ.

کوم خلک چې شبکه یي بازارموندنې ته ننوځي، حیرانېږي. ځکه دوی یوازې له هغه څه سره اشنا وي چې مخکې یې زده کړي وي او په شبکه یي

(c) ketabton.com: The Digital Library

بازارموندنه کې نوي شیان ویني. که په E کونج یانې تنخوا لرونکي کار کې هرخومره هڅه وکړې، بیا به هم د موخې په درلودلو، د عملي کولو په ترتیب، د کاري اجنډا په ترتیب، د وخت په مدیریت او د یوې ښې او اغېزمنې کړنې په سرته رسولو کې کامیاب نه یې.

د دغه لومړنیو مهارتونو نه درلودل کمزوري ده. دا کمزوري ده، خو د حیرانتیا خبره نه ده. په E کونج کې تاسو دې مهارتونو ته هېڅ اړتیا نه لرئ. خو که B کونج یانې تجارت ته ننوځئ، بیا نو دا مهارتونه د بانکي چیک د کنټرول، مالي پلان د ترتیب او د کلني راپور د لیکلو په څېر اړین دي.

د مالیې ګټې او ترې اخیستل شوی درس

هغه خلک چې نوي شبکه یي بازارموندنې ته راځي، زیات یې د مالیاتي ګټې د ارزښت او کورني تجارت ورته والي ته ګوته په غاښ کېږي.

شتمن خلک معمولاً ځینې مالیاتي ګټې لري چې نور خلک یې نه لري. ډېرو خلکو د دې ګټو په اړه اورېدلي؛ خو دوی ټول عمر په تنخوا لرونکې دنده اخته وي، نو د دې ګټې په ځانګړي مفهوم او څرنګوالي نه پوهېږي. کله چې وپوهېږي چې موږ هم د شتمنو په څېر د دې تجارت له پیل کېدو سره سم ګټه کولای شو، نو حیران شي.

د مالیاتي پالیسیو له وروستیو بدلونونو سره، د کوچنیو او ازادو کاروبارونو لپاره بېلا بېلې بیمې منځته راغلې. ستاسو شخصي ګټې تر بل هر وخت ښې شوې. ان د لویو شرکتو تر ګټې هم زیاتې شوې. د خپلې دندې ترځنګ په اضافي وخت کې د شبکه یي بازارموندنې د کاروبار په پیل کولو به د شتمنو خلکو په څېر مالي ګټې وکړئ. څوک چې په خپل اضافي وخت

کې کاروبار ولري، کولای شي تر تنخوا لرونکو هم په خپلو مالیاتو کې زیات کموالی راولي.

که تاسو په خپل کور کې شبکه یي بازارموندنه پیل کړئ، نو د کور او دفتر، د موټر او تېلو، د کور د کمپیوټر، انټرنیټ او ټلیفون، د سفر او هوټل او شخصي تولیداتو قانوني مالیه به مو کمه شي. دا شیان مې دلته یوازې د بېلګې لپاره ذکر کړل، که تاسو غواړئ مالیه مو کمه شي، نو خپله له مسلکي کسانو سره په تماس کې شئ.

مثلاً، تاسو کولای شئ چې د موټر مصرف، تېل، خواړه او تفریحګانې له مالیاتو کم کړئ. البته یو مسلکي محاسب ته اړتیا لرئ چې مشوره درکړي. تر مشورې وروسته به پوه شئ چې د محاسب د پیسو په مالیه کې به هم کمښت راغلی وي.

د شبکه یي بازارموندنې د کاروبار یوه ګټه دا ده چې پټ رازونه راسپړي او د B کونج یانې د شرکتونو د خاوندانو په خوا کې ژوند کول درښيي.

زما موخه دا نه ده چې د یوه نوي جوړ شوي کاروبار د مالي کمښتونو د ګټو په اړه معلومات درکړم، بلکې غواړم دې نکتې ته مو متوجه کړم چې زیات خلک په B کونج کې د ژوند کولو فکر نه لري.

زیاتره خلک فکر کوي چې د B کونج خلک یا د لویو شرکتونو خاوندان په بله سیاره کې ژوند کوي. په همدې خاطر، کله چې د دوی له مالي ګټو څخه خبر شي، نو حیران پاتې شي. ټکان وخوري. د شبکه یي بازارموندنې

(c) ketabton.com: The Digital Library

د کاروبار یوه ګټه دا ده چې پټ رازونه راسپړي او د B کونج یانې د شرکتونو د خاوندانو په خوا کې ژوند کول درښیي.
د ربښتیني ژوند کاروباري زده کړې ته ښه راغلې!

د ژوند مهارتونه

کله چې د کاروباري بریا خبرې کوو، نو د تخنیکي مهارتونو اړتیا نه لیدل کېږي. د ژوند هغه مهارتونه تر دې ډېر اړین دي چې د لویو شرکتونو د خاوندانو ژوند پکې اټکل کېږي. د ژوند مهارتونه تر تخنیکي مهارتونو اړین دي. په ژوند کې د اوږدمهاله بریا لپاره زده کړه، مهارتونه، د ژوند تجربې او تر ټولو زیات ستا ځاني کره وړه اړین دي.

مثلاً، ما باید پر ځان شک کول، شرمېدل او د وېرې له منځه وړل زده کړي وای. تر ناکامۍ وروسته بېرته پر پښو درېدل د شخصي پرمختګ یو بل مهارت و چې باید زده کړی مې وای. تر هرې ماتې وروسته باید راپورته شم. تاسو د B کونج یا تجارت په کوم کار اخته یاست؛ په شبکه یي بازارموندنه، فرنچایز او که په تشبث، دا هېڅ اړینه نه ده. هرځوک چې په B کونج کې بریا غواړي، دغه شخصي مهارتونه باید ولري.

که دغه شیان تا ته په ښوونځي کې نه در ښودل کېږي، په کار کې یې هم نه زده کوې او د کور په چاپېریال کې هم نه یې ورسره اشنا شوی، نو چېرته یې زده کوې؟ د نړۍ په کومه ګوښه کې به داسې تجارت پیدا کړې چې هم ستا زده کړه او شخصي پرمختګ زیات کړي او هم دې تجارت بریالی کړي؟
مه وارخطا کېږه! د بازارموندنې شبکې دغه مرسته خامخا درسره کوي.

جان: رابرټه! دا ډېره جالبه ده چې ته په خپل تجارت کې کاروباري زده کړې تر ټولو اړینې ګڼې. فکر کوم په دې برخه کې زیاته وړتیا هم لرې. ډېر خلک په شبکه یي بازارموندنه کې هغه مهارتونه او شخصي وړتیاوې ترلاسه کوي چې په بل هېڅ شي کې یې نشي ترلاسه کولای.
شبکه یي بازار موندنه تاسو ته د وېرې له منځه وړل، اړیکې ساتل، د هغو خلکو روان چې د «نه» منفي ځواب وایي او د ردولو او ننګونو په مقابل کې د درېدو لاره درښیي.
دغه مهارتونه د شبکه یي بازارموندنې په مټ حقیقي ژوند درښیي:

- د بریالیتوب فکر او کره وړه
- بریالیتوب ته هڅوونکی لباس
- ځاني وېره، شک او د باور نه درلودلو له منځه وړل
- د ردولو او نه منلو له وېرې خلاصېدل
- د اړیکو نیولو مهارتونه
- انساني مهارتونه
- د وخت منظمولو مهارتونه
- د مسئولیت منلو مهارتونه
- د عملي موخو ټاکنه
- د پیسو منظمولو مهارتونه
- د پانګونې مهارتونه

د بازار موندنې ښه شبکه د زده کړو ښه پروګرام وړاندې کوي. د دې ارزښت دومره زیات دی چې هېڅ قیمت نشو ورته ټاکلای.

(c) ketabton.com: The Digital Library

رښتیا هم، داسې ځای به پیدا نه کړئ چې دا هر څه په پیسو در زده کړي؛ خو دلته د زده کړې ترڅنګ پیسې هم لاس ته درځي.

موږ په شبکه یي بازار موندنه کې یوه جمله لرو چې دا هغه تجارت دی «چې د پیسو ګټلو تر څنګ زده کړه هم پکې کېږي.» دا ډېره جالبه خبره ده، ځکه د تجارت اصلي ټکی پکې ویل شوی. په دې کې هرڅه په عملي ډول کوې، داسې نه ده لکه د ټولګي درس چې کلونه کلونه دې بل چا ته غوږ نیولی وي.

شبکه یي بازارموندنه د ژوند د حقیقي زده کړې ښوونځی دی چې خلکو ته د کارکوونکي کېدو مهارتونه نه، بلکې د تشبث مهارتونه وربښودل کېږي.

په شبکه یي بازارموندنه کې تر تیوریکي او نظري درس، عملي درس ډېر وي. که له کاروباري اړخه ټاکلې برنامه ترسره نه کړې یا پیسې ونه ګټې، نو څه مو چې په دې کاروبار کې زده کړل، د پاتې ژوند لپاره مو ډېره لویه لاسته راوړنه ده. ډېرو خلکو چې په شبکه یي بازار موندنه کې کومه تجربه او زده کړه ترلاسه کړې، د هغو په مټ په نورو تجارتونو کې هم بریالي شوي دي.

له ډېرو لسو کلو راهیسې چې زه خلکو ته د دې کاروبار مشوره ورکوم، یو دلیل یې همدا دی. که تاسو د شبکه یي بازارموندنې له یوه ښه شرکت سره یو ځای شئ، نه یوازې ستاسو د ژوند کولو مسیر به در برابر کړي، بلکې د بریالیتوب لپاره به د مهارتونو او وړتیاوو په غښتلي کولو کې هم مرسته درسره وکړي.

شبکه یي بازارموندنه د ژوند د حقیقي زده کړې ښوونځی دی چې خلکو ته د کاروکوونکي کېدلو مهارتونه نه، بلکې د تشبث مهارتونه وربښیي.

لسم څپرکی

۱۰. د شخصي پرمختګ ګټوره لار

زه پوهېږم چې تاسو څه فکر کوئ. تاسو وایئ:«کیوساکي! ته ساده یې؟ دا احساساتي بحثونه څه شی دي او له ځاني پرمختګ څخه دې موخه څه ده؟» تاسو به دا وایئ چې «جنګي ډلې ته اړتیا نه لرو، بلکې هدف ته رسېدل غواړو او غواړو شمتن شو.»

تېزي او توندي مه کوئ! ما سادګي نه ده کړې. اصلاً زه رښتینی یم. شتمنېدل یوازې دا نه دي چې ته خپله د پنځوسو واحدو سیکه په قمار ولګوې او ګټه وکړې. او پوهېږم چې د ګټې کولو په داسې اسانه لاره پسې نه ګرځي. په خپلو اصلي ارزښتونو کې باید بدلون راوستل شي. تاسو باید نه یوازې خپل کار بدل کړئ، بلکې خپل فطرت او ځان هم باید بدل کړئ. زما ملګری ډونالډ ټرمپ میلیاردر دی. کله چې د ملکیتونو بازار خراب شو، نژدې وه چې دی هرڅه له لاسه ورکړي. ټرمپ د نهه میلیارده او دوه سوه میلیونو ډالرو د پور کیسه کوي:«زه له یو بېوزله سره تېرېدم. ومې لیدل چې هغه نهه میلیارده او دوه سوه میلیونه ډالر تر ما زیات لري، یانې فقیرهېڅ نه درلودل او زه دومره زیات پوروړی وم. نو فقیر تر ما شتمن و. ځکه هغه پوروړی نه و. پر فقیر د چا پور نه و. څه چې یې ګټل، هغه یې ګټه وه؛ خو ټرمپ نهه میلیارده او دوه سوه میلیونه پوروړی و. حیرانوونکې ده. ډېر وخت نه کېده چې ډونالډ ټرمپ بېرته زیاته شتمني پیدا کړه. دا پوهه، د پیسو ګټلو چل او هر څه د ده په فطرت کې وو. هغه فطرت او ماهیت چې ده د عمر په اوږدو کې خپل کړي وو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زه هم همداسې تجربه لرم. تر دېرش کلنۍ مخکې میلیونر وم؛ خو دوه کاله وروسته مې هر څه له لاسه ورکړل. زما شرکت کاملاً ناکام شو. شرکت او شتمني له لاسه ورکول د خوښۍ زیری نه دي؛ خو ډېره ښه تجربه ده. له هغو کلونو څخه مې ډېر څه زده کړل. د تجارت په اړه ښه پوه شوم، ان خپل ځان مې ښه وپېژانده.

تر دې ماتې وروسته شتمن پلار راته وویل:((ته پیسو او بریالیتوب مغروره او کمعقل کړې یې. اوس چې له فقر او ماتې سره مخ شوی یې، نو کولای شې ښه زده کوونکی واوسې او له هر څه زده کړه وکړې.)) دی رښتیا وایي. کوم درسونه چې ما له هغو تجربو زده کړل، رښتیا هم خورا ارزښتمن وو. د نړۍ په کچه تجارت جوړول او بیا د هغه له لاسه ورکول ما ته د حقیقي ژوند درس راکړ او شتمن یې کړم. تر دې مهمه دا چې ما ته یې ازاد اوسېدل را زده کړل او په دې جریان کې ما ته تر ټولو مهم درس د پیسو یا تجارت په اړه نه و، بلکې زما د خپل ځان په اړه و.

له جان څخه به یوه پوښتنه وکړم. که یې ځوابونه هغه څه وو چې زما په ذهن کې هم ګرځي، نو پوه به شئ چې زما مطلب څه دی.

رابرټ: جانه! دا ښکاره خبره ده، کوم کسان چې شبکه یي بازارموندنې ته ننوزي، ټول یو ډول بریالي نه وي. ستا په اند د بازارموندنې په شبکو کې د ناکامۍ تر ټولو لوی لامل څه دی؟

جان: بریا د خلکو له انده بېل تعریفونه لري. یو څه چې یوه کس ته مهم وي، بل ته هېڅ ارزښت نه لري. ځینې کسان د موجوده ګټې په زیاتولو خوښ وي او ځینې د کاروباري موقع په لټه دي چې د خپلې ګټې امکانات

او د ژوند موخې تغییر کړي. ناکامي باید په عمده ډول تعریف شي. هغه خلک چې د لوی تجارت جوړولو غوښتنه لري، هغوی ته د میاشتې زر ډالره ګټل ناکامي ده؛ خو هغه چا ته چې غواړي په دغو پیسو د کور لګښت پوره کړي، د دومره پیسو ګټل بریالیتوب دی. یانې په تجارت کې زر ډالره ګټل ناکامي او تنخوا اخیستونکي کس ته بریا ده.

هغه خلک چې پر شبکه یي بازارموندنه ټینګار کوي، ورځ په ورځ ښه کېږي. اصلاً د دغه تجارت پرېښودل خلکو ته ناکامي ده.

د ښه پوهېدلو لپاره ښې پاملرنې او دقت ته اړتیا ده. که څوک له شرکت څخه استعفا وکړي او رسماً د تجارت د پرېښودو اعلان وکړي، نو په حقیقت کې یې تجارت پرېنښود، بلکې تسلیم شو.

د جان ځواب بلکل هغسې دی، لکه ما چې ما فکر کاوه. داسې لکه ما چې د کتاب په پیل کې وویل:«ستاسو تجارت بدلول اړین نه دي، بلکې ستاسو د ځان بدلول اړین دي. زه کولای شم تا ته یو تجارت در وښیم؛ خو د تجارت د پرمختګ لپاره مجبور یې چې پرمختګ وکړې.» هر څوک تجارت در ښودلای شي؛ خو پرمختګ خورا سخت دی.

ته خپله ګټونکی او بایلونکی یې

جان پورته په خپلو خبرو کې دوې کلیمې وکارولې؛ یوه ناکامي او بل تسلیمېدل.

موږ هر یو په خپل ځان کې بریالي او ناکام اړخونه لرو. زه هم همداسې یم. زما په وجود کې هم بریالی اړخ شته او هم ناکام. دا دواړه له یو بل سره

(c) ketabton.com: The Digital Library

سیالي او مقابله کوي. دا چې زیات خلک په ژوند کې نه بریالي کېږي او یوازې ژوند تېروي، یو دلیل یې دا دی چې دوی په خپل ځان کې ناکام اړخ ته وخت ورکړی دی. زه داسې نه کوم. زه په خپل ځان کې پر بریالي اړخ ټینګار کوم چې ما بریالی وښيي.

دا به څنګه درته معلومه شي چې ستاسو ناکام اړخ خبرې کوي؟ لاندې خبرې ټولې د ناکام اړخ دي:«زه یې توان نه لرم» «دا ډېر خطرناک دی» یا «که زه ناکام شوم.»

بریالي خلک خطر مني او ناکام خلک یوازې د دندې او ځان ساتنې په لټه کې وي.

دا حیرانوونکې ده. ناکام خلک د کاري امنیت او ساتنې خبرې کوي؛ خو په هغه دنده او ژوند کې پاتې کېږي چې هېڅ مصئونیت نه لري، یانې هر وخت کېدلای شي دنده له لاسه ورکړي.

ایا هغه دنده مصئونه ده چې په اونۍ کې ۴۰ ساعته کار کوې او اخر دې له دندې لرې کوي؟ او که هغه د ۴۰۱ سپما مصئونه ده چې د ګډې پانګونې صندوقونه بلل کېږي؟

زموږ په ځان کې بریالی او ناکام انسان شته. شتمن او نېستمن انسان شته، هغه څوک چې ورزش کوي او هغه چې تنبلي کوي ټول زموږ په ځان کې دي. دغه جنګ زموږ په وجود کې روان دی. د شبکه یي بازارموندنې له تجارت سره د یو ځای کېدو دلیل هم دا دی چې هغه به ستا په وجود کې د شتمن انسان ملاتړ وکړي چې پر پښو دې ودروي او حساب درباندې

وشي. ستا ناکام ملګري غواړي چې ته په کوچ کې پرېوزې، ارام وکړې او په اونۍ کې څلوېښت ساعته کار ته ولاړ شې. دا کار دوی ځکه درباندې کوي چې دوی یوې نوې ننګونې ته را ونه بولې. بل لور د شبکه یي بازارموندنې ډله ستا د پرمختګ غوښتونکې ده او ته چې اوس څوک یې، دوی غواړي تر دې لوړ شې. تر خپل مخکیني ژونده نور هم ښه شې، د عا دي انسان پر ځای یو بې ساري، خاص او ځانګړی انسان شې.

دا خبرې کله هم مه کوئ چې:«نه یې شم کولای» «دا کار سخت دی» یا «زه یوازې ګټه غواړم؛ زه سخت کار کول او خطر پر غاړه اخیستل نه غواړم» دغسې خبرې کول اسانه دي؛ خو دا د ناکامو خلکو خبرې دي.

ته باید په دې حقیقت خپه نشې، ځکه موږ ټول په ځان کې دغه خبرې لرو. زما په وجود کې هم یو ناکام او منفي کس ژوند کوي. هره ورځ یو ساعت زما واک په لاس کې اخلي. مجبور یم چې هر سهار باید یو انتخاب کړم چې له ما سره له خوبه کوم یو راپاڅېدلی، شتمن که نېستمن؟ ناکام، که بریالی؟ دغه زما سهارنی جنګ وي. یانې زه هر سهار په خپل وجود کې ناکام او نېستمن کس ویده پرېږدم او د وجود له بریالي او شتمن کس سره را پاڅېږم.

په حقیقت کې موږ هر یو په ځان کې بېلې ځانګړنې لرو او غواړو چې څوک واوسو. ما غوښتل خوشاله ګډ ژوند ولرم، په نړۍ کې رول ولرم او له رواني اړخه ازاد واوسم.

دې خبرې ته ښه غوږ ونیسئ. هر وخت چې زموږ وېره، شک او نفسي کمزوري پر موږ بریالی شي، نو په وجود کې مو ناکام اړخ را ښکاره شي. که ګډې موخې زده کړو او اغېزناکې او پیاوړې کیسې سره وکړو، نو د ځان پر

(c) ketabton.com: The Digital Library

ناکام اړخ بریالي کېږو او ځاني بریا مو څرګندېږي. که د اغېزناکو کیسو ویل زده کړو، اصلاً به مو د بریالي اړخ را ښکاره کول زده کړي وي.

زیات خلک د کار جاري ساتلو، د مایوسیو د حل او د اصلي موخو د تعقیبولو وړتیا نه لري. دوی کله هم دغه مهارت نه دی زده کړی. د دې مهارت زده کړه خورا اړینه ده. دا هغه مهارت دی چې په B کونج یا تجارت کې زده کېږي. مثلاً، تشبث تر ټولو غوره ځیز دی چې په شبکه یي بازارموندنه کې یې ترلاسه کوئ.

کله چې مې په زیرکس شرکت کې کار کاوه، پوره دوه کاله وخت یې ونیو چې خپلې توانایی ته ننوزم او د ځان بریالی اړخ را برسېره کړم. نژدې وو چې د دې دوو کلو په وروستیو کې مې له شرکته لرې کړي؛ خو له نېکه مرغه پر خپل نفس پر باور کولو بریالی شوم. پلور مې زیات شو او په راتلونکو دوو کلو کې د شرکت لومړی یا دویم کس شوم.

شبکه یي بازار موندنه تاسو ته له وېرې سره د مخامخ کېدو، مقابلې او پر هغې د بریالي کېدو موقع درکوي او ستاسو په ځان کې بریالی اړخ څرګندوي.

پر ځان باور لرل تر تنخوا ګټلو ډېر راته مهم وو. پر ځان بیا باور پیدا کول دومره اړین وو چې هیڅ قیمت یې نشم ټاکلی او د میلیونونو ډالرو په ګټلو کې یې مرسته راسره وکړه. زه به د زیرکس شرکت او د هغه د کارکوونکو تل منندوی یم، ځکه ما ته یې پر وېره او شک بریالي کېدل را زده کړل.

زه نن د شبکه یي بازارموندنې سپارښتنه ځکه کوم چې دا بازارموندنه پر نفس باور پیاوړی کوي، لکه زیرکس چې په ما کې پیاوړی کړ.

شبکه یي بازارموندنه تاسو ته له وېرې سره د مخامخ کېدو، مقابلې او پر هغې د بریالي کېدو موقع درکوي او ستاسو په ځان کې بریالی اړخ څرګندوي.

تېروتنه ونه کړئ. له شبکه یي بازارموندنې سره یو ځای کېدل او د خپل تجارت رامنځته کول په ځان کې ناکام اړخ ته د ماتې ورکولو په مانا نه دي، بلکې کلونه وخت غواړي چې خپله رښتینې ازادي ترلاسه کړې. موږ د رښتینې ازادۍ خبرې کوو؛ خو تر هغو به ازادي ونه لرو چې مالي ازادی ته ونه رسېږو. د دې د موندلو لپاره زیات وخت ته اړتیا ده.

زه نړۍ ته راغلم چې هېڅ مې هم نه لرل. څو ځله مې شتمني لاسته راغله او بېرته ولاړه، نو پر دې پوهېږم چې د هرڅه له لاسه ورکولو په وخت کې احساس څنګه وي. په دغسې ستونزمنو وختونو کې زموږ د ځان ناکامه اړخ هرڅه په لاس کې اخلي. دا هغه وخت دی چې موږ ازمویل کېږو. ستاسو ملګري وایي:«ما درته وویل» او د کورنۍ غړي درته وایي:«فکر نه کوې دا به ښه وي چې په یوه مناسبه کوچنۍ دنده ځان اخته کړې او دا شبکه پرېږدې؟»

باور لرم داسې ورځې به راشي چې وایې به:«کاشکې مې د ځان واک خپل ناکامه اړخ ته ورکړی وای.» خو دا کار ونه کړئ. بریالي اوسئ!

(c) ketabton.com: The Digital Library

د پیلوټۍ ښوونځی

ټول بوراگان مخکې تر دې چې په بوراگانو بدلې شي، د وربښمو د چنجو غوزې جوړوي. د پیلوټۍ ښوونځی زما لپاره همداسې و. زه د عالي لېسې د فارغ په توگه هلته داخل شوم او د یوه چمتو پیلوټ په توگه ویتنام ته ولاړم.

که ما په غیرنظامي ښوونځي کې پیلوټي زده کړې وای، فکر نه کوم چې د پیلوټ په توگه به جنگ ته تللی وای. څه چې موږ د نظامي پیلوټانو په توگه زده کول، له هغه څه سره یې ډېر توپیر لاره چې غیرنظامي پیلوټان یې باید زده کړي. مهارتونه بېل وو، د زده کړې سختوالی بېل و او په جنگ کې گډون کول هر څه بدلوي.

د فلوریډا د الوتکو په لومړني ښوونځي کې مې دوه کاله تېر کړل. د درجې تر لاسه کولو وروسته د کلیفورنیا د پیلوټۍ د زده کړې پنډلټون کمپ ته ولاړم. دا خورا سختې زده کړې وې. د الوتکې تر زده کولو جنگ ډېر راښودل کېده.

د زده کړو تر خلاصولو وروسته مو یوازې یو کال وخت درلود چې ویتنام ته د تگ لپاره چمتووالی ونیسو. پرلپسې پروازونه مو کول چې رواني، فکري، فزیکي او احساساتي حالتونه مو وکتل شي.

د اتو میاشتو په تېرولو مې یو بدلون وکړ. په یوه الوتنه کې ځان ته متوجه شوم چې جنگ ته تللو ته چمتو یم. تر دې وروسته مې له رواني، فزیکي او احساساتي پلوه په پوره توگه د الوتکې پیلوټي کولی شوای. ځینې خلک دې ته میخانیکي الوتنه وایي. په هغه یوه روزنه کې زه له فکري اړخه بدل شوم. زما کار دومره سخت او وېروونکی و چې نابېره مې ټوله وېره او شک له زړه

ووتل او انساني روح مې ټول واک په لاس کې واخیست. پرواز کول زما د ځان یو برخه شوه. ما په الوتکه کې ارام او د کور په څېر احساس لاره. الوتکه زما یوه برخه گرځېدلې وه او زه د ویتنام تگ ته چمتو وم.

ته وا ما نو وېره نه درلوده. زه له جنگ، وژل کېدو او تر وژل کېدو بیا له معلولیت څخه ډېر وېرېدم. توپیر دا و چې جنگ ته چمتو وم. تر وېرې مې پر ځان باور زیات و.

زما تجار او پانگوال کېدل کټ مټ داسې وو لکه په پیلوټ کېدو چې جنگ ته چمتو شوم. مخکې تر دې چې د تشبث روحیه را پکې پیدا شي، دوه ځله مې په تجارت کې سخته ماتې وخوړه. دغې روحیې زه د پیسو گټلو په نقشه کې د B او I یانې د تجارت او پانگونې په کونجونو کې ځای کړم. یو څه سخته ده؛ خو پر وا یې نه لرم. زه د E او S تر ارام او هوسا ژوند یانې تر تنخوا لرونکې دندې او ازاد کوچني کاروبار دا ډېره ښه گڼم چې د B او I په کونجونو کې پاتې شم.

په B کونج کې د ارام او هوسا ژوند باور پیدا کولو پوره پنځلس کاله وخت وغوښت. تاسو تر ما بختور یاست. زما په څېر ناکامیو او ستونزو گاللو ته اړتیا نه لرئ. تاسو کولای شئ د شبکه یي بازارموندنې په مرسته زما په څېر ژوند بدلوونکې زده کړې وکړئ.

تجارتي مهارتونو مې ژوند څنگه بدل کړ؟

اوس مې چې د نظامي زده کړو، په جنگ کې د الوتکو د چلولو او د ویتنام د ځنگلونو په اړه خبرې درسره وکړې، غواړم د شخصیت جوړونې یو بله کیسه

(c) ketabton.com: The Digital Library

هم درسره شریکه کړم. دا د جنګ په اړه نه ده، بلکې د لېوالتیا او مینې په اړه ده.

که ما د واقعي نړۍ تجارتي زده کړې نه وای کړې، نو اوس به مې د خپلو خوبونو له شهزادګۍ سره واده نه و کړی. کله چې مې په لومړي ځل له «کېم» سره وپېژندل، فکر مې وکړ چې د نړۍ تر ټولو ښایسته ښځه ده. زه د خبرو کولو نه وم او نه دې ته د خبرو کولو لپاره ور نژدې کېدی شوای. خو زما تجارتي روزنې دا را ښودلې وه چې د ناکامۍ له وېرې او ردېدو سره څنګه مقابله وکړم او دغه روزنه ګټوره تمامه شوه. د دې پرځای چې د اطاق په کونج کې پټ شم او له لرې ورته وګورم ـ چې دا کار مې کلونه وړاندې کاوه ـ په زړورتیا ورغلم او سلام مې ورته واچاوه.

کېم مخ را واړاوه او نرمه موسکا یې وکړه. هغه وخت پوه شوم چې پرې مین یم او دا مې د خوبونو ښځه ده. کله چې مې د خبرو کولو لپاره د بهر وتلو غوښتنه ترې وکړه، نو «نه» یې راته وویل.

که زه هغه مخکینی رابرټ کیوساکي وای، نو ماتې به مې منلې وای او روان شوی به وم. خو په تجارتي زده کړو کې ډېر سخت شوی وم او پر ذهن مې واک لاره. بیا ورغلم او غوښتنه مې ترې وکړه. دې بیا منفي ځواب راکړ. دا ځل مې پر ځان باور یو څه کم شوی و او غرور مې د بیا غوښتنې مخالفت کاوه؛ خو زه بیا ورغلم او غوښتنه مې ترې وکړه. د دې ځواب بیا منفي و او زه یې رد کړم.

شپږ میاشتې تېرې شوې. هر ځل چې به یې منفي ځواب راکاوه، نو د څه مودې لپاره به پېېدم چې زخمونه مې ورغېږي. زه په ځان کې دننه زخمي

کېدم. که مې پر دننه شکونو او وېرو بریا نه وای زده، نو ما به کله هم شپږ میاشتې پرلپسې غوښتنه نه ترې کولای. بلاخره یې یوه ورځ د «هو» ځواب راکړ. دا دی تر اوسه ګډ ژوند کوو.

دا کیسه مې په دې خاطر درته ونه وکړه چې تاسو د رابرټ او کېم له ګرمې او نرمې کیسې څخه خبر کړم، بلکې په دې کیسه کې مهم ټکی دی. دا په پیسو او تجارت پورې اړه نه لري. په دې کیسه کې ستاسو ژوند دی چې پیسې څنګه ترلاسه کوئ، خپل کار ته وده څنګه ورکوئ او څنګه خپل برخلیک او میراث ټاکئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

یوولسم څپرکی

۱۱. درېیمه دارايي: له هغو ملګرو سره یو ځایوالی چې له تاسو سره ګډ ارزښتونه او موخې لري

ښايي د دې اورېدل ستونزمن درته ښکاره شي؛ خو که غواړې په ژوند کې بېل اقتصاد ولرې، نو د نوې دندې تر درلودلو نوي ملګري مهم دي. ولې؟ ځکه ستا اوسني ملګري که مينه هم درسره ولري او درسره په چل کې هم نه وي؛ خو تا ته يې ګټه نه رسېږي او تا کمزوری کوي.

ښايي دا دې اورېدلي وي چې ستا ګټه په منځني ډول ستا د پنځو نژدې ملګرو د ګټې په اندازه ده. یانې ستا پنځه نژدې ملګري چې څومره ګټي، ته هم هغومره ګټې او ښايي دا دې هم اورېدلي وي چې مرغان هغه سره کېني چې بڼکې يې سره ورته وي. دا خبره د شتمنو، نېستمنو او متوسطو خلکو په اړه بلکل سمه ده. په بله وینا، شتمن له شتمنو، نېستمن له نېستمنو او متوسط خلک له متوسطو خلکو سره ناسته ولاړه لري.

زما شتمن پلار به ویل:«که غواړې شتمن شې، نو له شتمنو خلکو سره ناسته ولاړه کوه، یا له داسې خلکو سره ملګرتیا غوره کړه چې شتمن کولای دې شي.»

زيات خلک له داسې چا سره ناسته ولاړه یا ملګرتیا کوي چې له مالي اړخه دوی شا ته تېله کوي. د شبکه يي بازارموندنې په تجارت کې به له داسې چا سره ملګری کېږې چې په شتمنېدو کې مرسته درسره کوي. له ځانه وپوښته:«له کومو خلکو سره چې وخت تېروم، ایا زما د شتمنېدو په لټه دي؟ او که زه سخت کار کوونکی یم، نو دوی لېوالتیا راسره لري؟»

په پنځلس کلنۍ کې پر دې پوه شوم چې مالي ازادي غواړم. د دې لپاره یوه ښه لار دا وه چې له داسې کسانو ملګری شم چې له ما سره په مالي ازادۍ کې مرسته وکړي. نو پرېکړه مې وکړه چې له داسې ملګرو سره یاري وکړم چې زما د شتمنېدو لېوالتيا ولري، نه داسې ملګري چې غواړي زه د یوه شتمن کس وفادار کارکوونکی واوسم.

دا مې ژوند بدلوونکې شېبه وه. په پنځلس کلنۍ کې داسې پرېکړه کول ساده کار نه و، ځکه ما باید ډېر احتیاط کړی وای چې له چا سره وخت تېروم او کومو لارښوونکو ته غوږ نیسم. که غواړې خپل تجارت ولرې، نو دې ته به پام کوې چې له چا سره وخت تېروم او کوم لارښوونکي ته غوږ نیسم. دا یوه حیاتي نکته ده.

یوازیني ستونزمن څه چې زه يې د زیروکس شرکت پرېښودلو ته مجبور کړم، له ځینو ملګرو څخه د ځان لرې کول وو. زيات ملګري او د کورنۍ غړي مې د E کونج اوسېدونکي یا په تنخوا کار کوونکي وو. د دوی ارزښتونو زما له هغو سره توپیر درلود. دوی د دندې ساتنې او میاشتنۍ تنخوا ته ارزښت ورکاوه او ما مالي ازادۍ او خپلواکۍ ته. دا ډېره دردوونکې پرېکړه وه؛ خو زما د پرمختګ په خاطر ډېره اړینه وه.

ښايي تاسو هم د بازارموندنې په شبکو کې له ورته تجربې سره مخ شئ. ملګري او کورنۍ ښايي له شبکه يي بازارموندنې سره ستا د یو ځای کېدو پرېکړه درک نه کړي یا ښايي ځینې مو په ښکاره ترې را وګرځوي. ښايي ځینې ملګري مو فکر وکړي چې تاسو لیوني شوي یئ او لویه تېروتنه کوئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

ښايي ځيني ملګري له لاسه ورکړئ. نه غواړم په دې اړه څه وليکم، ځکه دا سخته ده؛ خو واقعيت دی.

پام مو وي چې دا په شبکه يي بازارموندنه پورې اړه نه لري، بلکې ستاسو د ژوند په تغيير پورې اړه لري. تاسو غواړئ چې له E او S کونجونو څخه B کونج ته ځان تغيير کړئ، يانې له تنخوا لرونکې دندې او ازاد کار څخه لوی تجارت ته ولاړ شئ. دا يوازې د دندې بدلول نه دي، بلکې د هېواد يا سياسي ګوند د بدلولو غوندې لوی کار دی.

شبکه يي بازارموندنه تاسو ته يوازې ښه تجارتي پوهه نه درکوي، بلکې نوي ملګري هم درکوي چې له تا سره پر يوه لوري روان دي او ګډ ارزښتونه درسره لري.

انګرېز شاعر جان ډون ليکي:«هېڅ انسان بشپړه جزيره نه ده، بلکې د لويې وچې يوه برخه ده او اصلاً يوه ټوټه ده.» ده دا خبره په (۱۶۲۳م) کې کړې؛ خو په نننۍ نړۍ او د اړيکو په نړۍ کې بيخي سمه او پر ځای ده. ځکه په يوازېتوب او ګوشه نشينۍ کې شتمنېدای نشې. خومره مو چې له خلکو سره ناسته ولاړه، کار، مجلس او تفريح ډېرېږي، هومره به بريالي يئ.

جان: د ژوند په هره برخه کې دا منل شوی حقيقت دی؛ خو په شبکه يي بازارموندنه کې بيخي مناسب او ځانګړی دی، ځکه د شبکه يي بازارموندنې د تجارت په پيل کولو د نويو او تکړه ملګرو دايرې ته ننوزئ چې ستاسو په څېر ارزښتونه او د حقيقي کاروباري ژوند مهارتونه زده کوي.

د شبکه يي بازارموندنې د تجارت يوه بله ګټه دا ده چې له داسې ملګرو سره نه يئ يو ځای شوي چې په ترفيع او پرمختګ کې له تاسو سره سيالي کوي، بلکې د داسې ملګرو دايرې ته ننوتي يئ چې ستا د پرمختګ لېواله دي. ځکه ستا بريا د دوی بريا ده. دا هم کېدای شي چې ځينې يې ستا ښه ملګري شي.

د DSA يا مستقيم پلور د ادارې له نظره، هغه خلک چې د بازارموندنې له شبکو سره يو ځای کېږي او ادامه ورکوي، په حقيقت کې له داسې خلکو سره پېژندنه او ملګرتيا پيدا کوي چې د پيسو تر ګټلو هم ارزښتناک دي.

شبکه يي بازارموندنه تاسو ته يوازې ښه تجارتي پوهه نه درکوي، بلکې نوي ملګري هم درکوي چې له تا سره پر يوه لوري روان دي او ګډ ارزښتونه درسره لري.

زما په نظر جان چې په شبکه يي بازارموندنه کې د کومو ملګرو د موندلو خبره کوي، دا ملګري تر تجارتي زده کړې هم ارښتناک دي. دومره ارزښتناک چې هېڅ قيمت يې نشو ټاکلی.

نن زه د پيسو ګټلو په څلورو واړو کونجونو کې ملګري لرم؛ خو هغه اصلي ملګري چې زه ډېر وخت ورسره تېروم او دغه وخت تېرولو ته زيات ارزښت ورکوم، هغه ملګري مې د B او I کونجونو اوسېدونکي يانې تجاران او پانګوال دي.

او هغه ملګري چې ما په زيرکس شرکت کې پرېښي وو، اوس هم زما ښه ملګري دي او تل به زما ملګري وي. ځکه هغوی زما د ژوند د بدلېدلو او

(c) ketabton.com: The Digital Library

انتقال په وخت کې له ما سره وو. هغه زما د پرمختګ وخت و. که اوس ستا د پرمختګ وخت وي او B کونج یاني تجارت کول بلنه درکوي، نو ښایي شبکه یي بازارموندنه پیل کړې او نوي ملګري پیدا کړې.

دوولسم څپرکی

۱۲. څلورمه دارايي: د خپلې شبکې درلودلو وړتیا

یو شی چې د نولسمې پېړۍ په وروستی لسیزه کې د دې تجارت د مطالعې پر وخت یې په لټه کې شوم، د «شبکې» کلیمه وه. په یاد مې دي چې زما شتمن پلار هم دې کلیمې ته خورا زیات احترام کاوه.

توماس اډیسن زما د شتمن پلار لپاره یو اتل و. زیات خلک اډیسن د برښنایي څراغ د مخترع په توګه پېژني؛ خو دا غلطه ده. هغه برښنایي څراغ نه دی اختراع کړی، بلکې هغه یې غوره او بشپړ کړی دی. ان له هغه څخه یې د پیسو ګټلو لاره وموندله.

کله چې اډیسن له ښوونځي څخه وایستل شو (ښوونکو یې فکر کاوه چې دی دومره ځیرک نه دی چې په ښوونځي کې پرمختګ وکړي) نو د اورګاډي پر لارو د مجلو او خوږو شیانو پلور شروع کړ. لږ وروسته یې د خپلې ورځپاڼې چاپ پیل کړ. کال وروسته یې د ورځپاڼې او خوږو د پلور لپاره یوه ډله هلکان و ګومارل. سرې له تنخوا لرونکي کار څخه د شخصي شرکت خاوند شو.

وړتیا په تولیداتو کې نه ده، په شبکه کې ده. که غواړې شتمن شې، نو د پیاوړې، فعالې او پرمختګ کونکې شبکې د رامنځته کولو لاره پیدا کړه.

ځوان اډیسن له ارام او استراحت پرته ورځپاڼه پلورله. د دې لپاره چې د ټلګراف کوونکي دنده ونیسي، د مورس د کوډ استول او را استول یې زده کړل. ډېر زر د خپلې شاوخوا تر ټولو ښه ټلګراف کوونکی شو او دې د میلیونر کېدو لاره ور وښوده. د یوه ټلګراف کوونکي په توګه دې ته متوجه شو چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

د بریا سبب یې د کربښو، پایو، ستنو، مسلکي خلکو او خبر خپرولو د سټېشن سیستم دی. دا اصلاً د شبکې ورتیا وه.

که څه هم اډیسن د برېښنايي څراغ په ښه کولو یا په هغه کې د برېښنايي سیم په بشپړلو مشهور دی؛ خو د ده اصلي نابغه توب د برېښنايي څراغ د روښانولو لپاره د سیمانو جوړولو شرکت او په ټولنه کې هغه ته نفوذ پیدا کول وو. د دغه شرکت جوړولو د ده سرمایه څو میلیوني کړه. دغه شرکت جنرل الکتریک نومېده.

د اډیسن په اقتصاد کې بدلون برېښنايي څراغ نه، بلکې برېښنايي سیم او د ریلې خپرولو سټېشن راوست چې په مرسته یې برېښنايي څراغ ته ورتیا ورکول کېده. دا اصلاً «شبکه» وه.

شتمن پلار مې راته ویل:«تر ټولو شتمن خلک شبکې جوړوي او پاتې نور په کار پسې ګرځي.»

د ترانسپورټي بېړیو او د اورګاډي د لارو له مشرانو څخه تر بیل ګېټس، سم والټون او جف بزوس پورې د نړۍ تر ټولو لویې شتمنی د هغو کسانو لاسو ته ورغلې چې د بازارموندنې د شبکو په رامنځته کولو پوهېږي. سم والټون شیان نه تولیدول، بلکې خلکو ته د تولیداتو رسولو لپاره یې شبکه جوړه کړه. بیل ګېټس کمپیوټرونه نه جوړول، بلکې هغه اداره کوونکی (اپریټینګ) سیستم یې جوړ کړ چې په وسیله یې کمپیوټرونو کار کاوه. جف بزوس کتابونه نه چاپول، بلکې د کتابونو د پلورلو شبکه یې جوړه کړه.

ورتیا په تولیداتو کې نه، په شبکه کې ده. که غواړې شتمن شې، نو د قوي، فعالې او پرمختګ کوونکې شبکې د رامنځته کولو لاره پیدا کړه.

ښکاره خبره ده چې موږ توماس اډیسن، سم والټون او بیل ګېټس نه یو او نه د هغوی په څېر کېدای شو. دا سمه خبره ده چې په هر نسل کې یو څو داسې کسان پیدا کېږي چې له صفر څخه څو میلیارد ډالرې شبکې جوړوي؛ خو دا چې سلګونه زره یا میلیونونه کسان به داسې وکړای شي، مناسبه خبره نه ده.

په همدې خاطر د تجارت لپاره شبکې جوړول تر ټولو ښې دي. هغه شرکتونه چې ستاسو په څېر میلیونونو خلکو ته د شبکه یي بازارموندنې تجارت رامنځته کوي، موخه یې دا ده چې تاسو د بل تر لاس لاندې د هغه په شبکه کې له دندې څخه د ځان خلاصولو موقع پیدا کړئ.

د میټ کالف قانون

د ۳com او Ethernet بنسټګر رابرټ میټ کالف لاندې فارمول اختراع کړ چې د شبکو ارزښت پکې معلومېږي:

$$V=N^2$$

په بله وینا، د اقتصادي شبکې ارزښت د شبکې د غړو له دوه توان سره مساوي دی. که تر دې هم په ساده ژبه ووایم، څومره چې غړي زیاتوي، ارزښت په هندسي شکل پورته کېږي.

د ټیلیفون یوه شبکه په پام کې ونیسئ. که په یوه اداره کې یوازې ته ټیلیفون ولرې، دا هېڅ اقتصادي ارزښت نه لري. که یوازې ته ټیلیفون ولرې او نور یې

(c) ketabton.com: The Digital Library

ونه لري، نو چا ته زنګ وهې؟ د میټ کالف د قانون پر اساس، که په اداره کې یو بل ټلیفون زیات شي، اقتصادي ارزښت ډېرېږي. ارزښت له صفر څخه دوو او څلورو ته رسېږي. یانې ته هغه ته زنګ وهې او هغه تا ته. هغه ستا ټلیفون ته ځواب ورکوي او ته د هغه ټلیفون ته. که درېیم ټلیفون زیات کړې، ارزښت نهو ته پورته کېږي. نو شبکه د توان په شکل ځي. له حسابي پلوه نه پورته کېږي؛ یانې د دوو ټلیفونو لرل دوه ارزښتونه نه، بلکې څلور ارزښتونه لري.

شبکې تجارتي نړۍ ته ننوزي

د پخواني صنعتي عصر تجارتونه د امپراطورۍ په توګه اداره کېدل. که به هرڅومره قوي وو، بیا به هم د مرکزي دولت په واک کې وو.

د نولسمې پېړۍ په شپږمه لسیزه کې د تجارت یوه نوي ډول پرمختګ وکړ چې ټولې برخې به یې د یوې اداري لخوا نه اداره کېدې، بلکې د شبکې له جوړښت څخه به یې کار اخیست. دا نظریه دومره انقلابي وه چې زیاتو انتقاد پرې وکړ او د امریکا کانګرس یوازې د یوولسو رایو په اخیستلو ناقانونه اعلانولې شواې. په لومړیو کلو کې له منځه ولاړه نه، اوس د امریکا د پلور درې سلنه برخه جوړوي. مشهورې یې Ace Hardware ،Subway او McDonald's دي.

دغه اساسي تجارت ته فرنچایز[10] یا د امتیاز حق وایي. فرانچایز د تجارت یو ډول دی چې د یوه تجارت د بېلو برخو خاوندان په یوه ډول کار کوي. له

۱۰ فرانچایز یا د امتیاز حق: دا یو ځانګړی امتیاز، حق یا صلاحیت دی چې یوه لویه کمپنی یا دولت یې یوه شخص یا کمپنی ته ورکوي چې یو ځانګړی سوداګریز فعالیت/فعالیتونه وکړي.

منطقي اړخه ویلای شو چې دوی ټول یو ډول ارزښتونه لري. خو فرانچایز په نړیوال بازار کې د شبکې د پرمختګ یو ګام دی. پاتې خبرې به «جان» درته واضح کړي.

جان: رابرټ په خپلو خبرو کې رښتینی دی. دلته یوازې کمیسیون ته په بېله طریقه د پیسو ورکولو یا بېلې ډلې ته د بازارموندنې د مسئولیت بدلولو خبره نه ده، بلکې دا د تجارت یوه نوې طریقه ده. د اقتصاد په معلوماتي عصر کې دا تجارت د شبکو په مرسته کېږي. د هغو تبلیغاتو له مخې نه کېږي چې د مرکز لخوا وي.

تر فرانچایز وروسته د شبکه یي تجارت د پرمختګ بل ګام د شلمې پېړۍ په اوومه، اتمه او نهمه لسیزه کې واخیستل شو. د تجارت په دې ډول کې د دې پر ځای چې په شبکه کې فرنچایز تجارتونه جوړ شي، فرنچایز افراد جوړ شول. یانې افرادو د تجارتونو ځای ونیو. دې ته شخصي فرانچایز هم ویلای شو.

د فرانچایز د لومړي ډول په څېر دا هم له زیاتو انتقادونو سره مخ شو. پر انتقادونو سربېره بیا هم سقوط نشو او پرمختګ یې وکړ. دا ډول بازار موندنه، شبکه یي بازار موندنه ده.

رابرټ: البته واقعیت دا دی چې په فرنچایز تجارت کې ته د شبکې یوه برخه یې، ټوله شبکه ستا نه ده. ته یوازې د خپلې برخې کاروبار خاوند یې.

(c) ketabton.com: The Digital Library

جان: د شبکه يي بازار موندونکي په توګه ته نه یوازې خپله شبکه جوړوې، بلکې د خپلې شبکې مالک هم یې. رابرټه! لکه څنګه چې تا وویل، دا مالي توان خورا پیاوړی کوي.

په بله وینا، د یو شبکه يي بازار موندونکي په توګه، ته د میټ کالف د قانون ورتیا او واک ترلاسه کوې. مثلاً، لکه یوازې چې ته ټلیفون ولرې او نور څوک یې ونه لري. د میټ کالف له قانون څخه د ګټې اخیستنې لپاره مجبور یې چې ستا غونډې یو بل څوک هم د شبکې د پرمختګ لپاره پیدا کړې، یانې شریک پیدا کړه. که دوه تنه شئ، نو د میټ کالف د قانون له مخې څلور کسان شوئ. که درې شئ، نو ارزښت به مو نهو ته پورته شي. که ستا دوه تنه، نور دوه تنه پیدا کړي، نو د شبکې اقتصادي ارزښت به دې سپوږمۍ ته د توغېدونکي راکټ غوندې په چټکۍ زیات شي. تاسو د ریاضي له مخې کار کوئ؛ خو ستاسو اقتصادي ارزښت په بالقوه توګه مخ په زیاتېدو دی.

د میټ کالف قانون په ساده ژبه وایي چې شبکه د لیور (Lever)[11] په توګه کار کوي. اجازه درکوي چې په خپلو هڅو او وخت کې زیاتوالی راولئ.

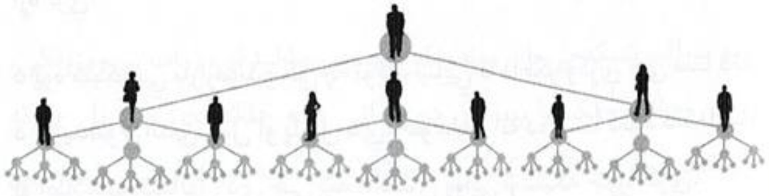
د پخواني یونان یو انجنیر ارکیمېدیس د لیور اصول کشف کړي او وایي:((ما ته د درېدلو لپاره یو ځای راکړئ، زه نړۍ ته حرکت ورکوم.)) د دغه ورتیا د ښکاره کولو لپاره یې د یونان ټولې جنګي بېړۍ په رسیو او څرخونو وتړلې او بیا یې د ټولو رسیو سر په لرګي پورې وتاړه. د هر څه تر چمتو کېدو وروسته یې - چې زیاتو خلکو یې په خاموشۍ ننداره کوله - په

[11] یوه اله چې د رافعې په توګه استعمالېږي لکه جبل یا اړم.

یوازې ځان لرګي ته حرکت ورکړ او ورسره ټولو جنګي بېړیو د اوبو پر مخ حرکت پیل کړ.

دا د شبکې ورتیا ده. ارکیمیدس له رسیو څخه د یوې شبکې په جوړولو په یوازې ځان هغه ټولې بېړۍ پر حرکت راوستې چې د روانولو لپاره یې زرګونو کسانو ته ضرورت دی. د رسیو دغه یو ځای کول څه شی وو؟ دا یوه شبکه وه.

دا یو حیرانوونکی قوت دی چې په انګېزو او ګنګوسو خپرېږي. یو کس درېیو کسانو ته وایي، هغه درې کسان نورو درېیو کسانو ته او هر یو و درېیو نورو کسانو ته. درېیو کسانو ته په ویلو ډېر زر ټول ښار خبر شي. موډ او فیشن هم په دغه طریقه خپرېږي. او دغه د شبکه يي بازار موندنې اصلي ستراتېژي ده. د میټ کالف د قانون ورتیا د ترلاسه کولو لپاره د خلکو له شبکو څخه ګټه واخلئ.



شبکه يي بازارموندنه اوس په نړۍ کې تر ټولو چټک پرمختګ کوونکی تجارت دی؛ خو بیا یې هم خلک نه ویني، ولې یې نه ویني؟ ښایي تولیدات ویني. د ژوند کولو او روغتیایي تولیدات، مخابراتي تولیدات، دوی په اصل کې پر دې نه پوهېږي چې دا کاروبار دی. اصلي تجارت تولیدات نه دي، بلکې هغه

(c) ketabton.com: The Digital Library

شبکه ده چې په مرسته یې تولیدات پلورل کېږي. د اډیسن برښنايي څراغ ارزښت نه لاره، بلکې د ده برښنايي شرکت ارزښت درلود.

خلک اوس هم د شبکه يي بازارموندنې تجارت نه ويني، ځکه هغه د لیدلو وړتیا نه لري. دا تجارت مادي نه، مجازي دی. هر څوک یې د لیدلو توان نه لري، ډېر لږ کسان يې ويني. دا د ربښتينو اطلاعاتو د وخت تجارت دی. د دې د ليدلو لپاره خلاصو سترګو ته نه، خلاص دماغ ته ضرورت دی. شبکه يي بازارموندنه په ټوله نړۍ کې غځېدلې ده؛ خو بیا یې هم ډېر خلک د لیدلو توان نه لري.

د جنرل موټرز او جنرل الکتريک په څېر تجارتونه د صنعتي وخت تجارتونه دي. فرنچايز شرکتونه لکه مک ډونالډ، سب وې، UPS سټور، ایس هارډورډ او نور د صنعت او اطلاعاتو د وخت ترمنځ پول ګرځېدلي. ځکه له ځمکې، موادو، کارځای او کارکوونکو سره کار نه لري، بلکې یوازې په اطلاعاتو پورې اړه لري.

د یوه شبکه يي بازارموندونکي په توګه، ښايي ته دا فکر وکړې چې ستا دنده د تولیداتو وړاندې کول او پلورل دي؛ خو داسې نه ده. ستا دنده د معلوماتو او اطلاعاتو انتقالول دي چې ښه داستان ووايې او شبکه جوړه کړې.

دیارلسم څپرکی

۱۳. پنځمه دارايي: هغه تجارت چې د خو برابره کېدو او پرمختګ وړتیا لري

د شبکه يي بازارموندنې په اړه يو حیرانوونکی حقیقت دا دی چې دا تجارت د هغو خلکو لپاره نه دی چې په پلور کې تکړه وي. څو پاڼې مخکې مې وعده درکړې وه چې «جان» به ډېر معلومات درکړي، دا دی اوس یې وار را ورسېد.

رابرټ: جانه! ایا له دې سره موافق یې چې په شبکه يي بازارموندنه کې هغه خلک بریالي دي چې ښه پلورونکي نه دي؟

جان: یوازې موافق نه یم، بلکې دا هم ویلای شم چې بيخي دې په پلور کې نه وي تکړه. د هغو خلکو لپاره چې د ښو پلورنکو په توګه نړۍ ته راغلي دي، که په شبکه يي بازارموندنه کې بریا غواړي، نو لومړی دې د پلور په اړه ټول زده کړي شيان له ذهنه و باسي.

له کومو بریالیو شبکه يي بازار موندونکو سره چې ما لیدلي، زیات یې روزونکي، مینډې، روحاني خلک یا ښوونکي دي. یانې هغه خلک دي چې بل چا ته د خپلو تجربو له انتقالولو، کیسو او مرسته کولو څخه خوند اخلي. شبکه يي بازارموندنه نورو خلکو ته د شخصي کیسو، تجربو او اطلاعاتو رسول دي، د شیانو پلورل نه دي. د بازار موندنې د شبکو بریا په هغو خلکو پورې هم اړه لري چې ته یې دې شبکې ته راولې.

(c) ketabton.com: The Digital Library

په نړۍ کې په هرو شلو کسانو کې یو یې ښه پلورنکی دی. په پلورلو کې سخت کار کول بریا ده او د شبکه یي بازار موندنې بریا د هر څه په دوه برابره کولو کې ده.

رابرټ: کله کله چې زه خلکو ته وایم چې شبکه یي بازارموندنه د پلورلو تجارت نه دی، دوی شکمن شي او وایي:«فکر نه کوې کوچنی خبره لویوې؟ د پلورلو او اطلاعاتو رسولو ترمنځ څه توپیر دی؟ دا هر څه یوازې د الفاظو لوبه ده.»

جان: نه، نه د الفاظو لوبه ده او نه له کوچنۍ خبرې څخه لویه خبره جوړوې. دلته خبره د څو برابره کولو او زیاتولو ده چې د پلورلو او شبکه یي بازارموندنې ترمنځ لوی توپیر رابښیي. داسې خلکو ته زه دغه ځواب ورکوم:«که غوره، پوره، ماهره او فوق العاده پلورونکي یئ، نو ښه پلور کولای شئ او دا تاسو ته ښه چانس هم دی؛ خو امکان لري چې په شبکه یي بازارموندنه کې بریالي ونه اوسئ.

ولې؟ ځکه ښایي تاسو ډېر شیان وپلورئ؛ خو شبکه مو دا ورتیا ونه لري چې ستاسو په څېر ښه پلور وکړي، نو ستاسو شبکه پرمختګ نه کوي او په پیل کې له منځه ځي.

رابرټ: ځکه چې ته یې په زانګو کې سا ور بندوې او خپه کوې یې.

جان: بلکل همداسې ده، ما څو ځله لیدلي دي. په شبکه یي بازارموندنه کې ډېر خلک وینو چې دا تجارت پیلوي او له ناکامۍ سره مخ کېږي، ځکه دوی فکر کوي چې د دې تجارت ورتیا په نبوغ، ورتیا او لوړو مهارتونو کې نغښتې ده.

دلته خبره دا نه ده چې ته څه کولای شې، بلکې دا اړینه ده چې ته او نور خلک دواړه څه کولای شئ.

ډېر شرکتونه مې لیدلي چې د خلکو پر شخصي پلور تکیه کوي؛ خو د خلکو پر زده کړه ټینګار نه کوي چې د نورو خلکو په کارونو کې د دوی هڅې او خواري څو چنده شي. د دې تجارت د بریا کیلي په څو برابره کولو کې ده، په ښه پلورنکي کېدو کې نه ده. کله چې د شبکه یي بازارموندنې شرکتونه دې ته توجه نه کوي، نو د دوامداره پرمختګ مخه یې نیول کېږي او زیاتوالی په سم ډول نه رامنځته کېږي.

رابرټ: دا ډېره حیرانوونکې ده چې ډېر خلک زیات پلور اړین بولي. دا په اصل کې د S کونج اوسېدونکو یانې د ازاد کاروبار لرونکو فکر دی. د B کونج اوسېدونکو یانې لویو تجارانو فکر نه دی. په S کونج کې نوښت، نبوغ او ورتیا اړینه ده؛ خو په B کونج کې دا ټول د ناکامۍ سبب ګرځي.

د هنري فورډ هغه طرحه چې په وسیله یې د نړۍ پیاوړی شرکت رامنځته کړ او نړۍ ته یې تغییر ورکړ، د کارکوونکو مهارت او ورتیا نه وه. ده کولی شوای تکړه او ماهر کسان وګوماري چې غوره موټرونه جوړ کړي؛ خو په داسې کولو به یوازې په کال کې یو څو سوه دانې پلورل کېدل. خو فورډ داسې طرحه جوړه کړه چې په وسیله یې میلیونونو کسانو کولی شوای موټرونه جوړ کړي او ده ته میلیونونه ګټه ورسېږي.

فورډ د B کونج د اوسېدونکو په څېر فکر لاره.

(c) ketabtoh.com: The Digital Library

جان: د دې موضوع د روښانه کولو لپاره زما دې ببلګې ته فکر نه و. تا ډېره ښه بېلګه وویله. بلکل، که غواړې په شبکه یي بازارموندنه کې بریالی شې، نو دغسې فکر به لرې.

یو ځل بیا وایم، کوم کار چې ته کولای شې، په شبکه یي بازارموندنه کې بریالیتوب نه دی، بلکې بریالیتوب د هر څه په څو برابره کولو او زیاتولو کې نغښتی دی. په بله وینا، خپل تجارت داسې جوړ کړه چې خلک یې په اسانۍ کاپي کولای او تقلید کولای شي. ولې؟ ځکه کاپي کول ستا بریالیتوب او هغه څه دي چې ته یې غواړې.

د زیاتولو او څو برابره کولو په اړه به بیا هم خبرې وکړو؛ خو اوس به د پرمختګ په اړه یو څه وضاحت درکړو.

د زیات پرمختګ لپاره د اطلاعاتو او معلوماتو اړین توکي

د زیاتولو د راز په اړه د جان خبرې په بل ډول هم واضح کولای شو. ستاسو د تجارت ورتیا د هغه په توازن کې ده. متوازن تجارت څه شی دی؟ متوازن تجارت یانې هغه تجارت چې په هر حالت کې دوام ولري.

د تشبث ناکامي او کامیابي هم له همدې خبرې څخه ده. په نړۍ کې ډېر داسې خلک شته چې غواړي متشبث واوسي. له نېکه مرغه، په دې کار کې بریالي هم شي او لوی تجارتونه رامنځته کړي؛ خو تر کومه وخته چې د دوی تجارتونه کوچني وي، نو د تجارت ټولې چارې یې په خپل لاس کې وي. خو زیات متشبثین د خپل تجارت پرمختګ او څو برابره کولو ته وخت نه ورکوي، بلکې یوازې موجوده تجارت ته ادامه ورکوي.

د مک ډونالډ په بریالیتوب کې د «رای کراک» د بري یو راز همدا و چې دی د خپلو رستورانتونو د ادارې لپاره په ورتیا او کارپوه خلکو پسې نه ګرځېده، بلکې خلک یې په کار کې روزل او مسلکي کول.

د شبکه یي بازارموندنې ځیرک شرکتونه کټ مټ دغه کار کوي. د دې پر ځای چې تکړه او مسلکي ویناوال، وړاندې کوونکي او پلورونکي وګوماري، د ابزارو او توکو په توګه اطلاعات او معلومات په خپل لاس کې اخلي او ځان پېژندنه پرې کوي. خو لکه څنګه چې «جان» وایي، د اطلاعاتو او معلوماتو دا سیستم په یوه شبه نشي جوړېدلای.

جان: د شبکه یي بازارموندنې په لومړیو کې هرڅوک له ستونزو سره مخ وو. دا سمه ده چې هر څوک یو شرکت رامنځته کولای ش؛ خو دا به منو چې هرڅوک نشي کولای په اغېزناکه او ګټوره توګه یو شرکت رامنځته کړي. یانې له نظري اړخه ویلای شو چې هر څوک په دې تجارت کې بریالي کېدای ش؛ خو د عمل په میدان کې یې بیا مزه نه وي.

دې تجارت په لومړیو کې پر هغو کسانو تکیه کوله چې د پریزنټېشن (پېژندنې) په مهارتونه یې درلودل او د ښې پېژندنې او پرېزینټېشن وړاندې کول د دې تجارت د زده کړې یوه لویه برخه ګرځېدلې وه. خو ډېرو کمو خلکو له ستونزې پرته او په مسلکي توګه خپل کنفرانس وړاندې کولی شوای. په همدې خاطر د دې تجارت د پرمختګ پر لاره محدودیتونه پراته وو.

رابرټ: همدا خبره ده چې د کنفرانس وړاندې کولو توکي اړین دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

جان: بلکل همداسې ده. کلونه وړاندې خلکو د خپل تجارت پېژندنه د بروشور، کتالوګ او کتابو په مرسته کوله. تر یو ځایه پورې دا لاره بریالۍ هم وه. کوم خلک چې خپل تجارت د کنفرانس او پرېزینټېشن په مرسته نشي راپېژندلای، کولای شي نورو خلکو ته د خپل تجارت د ور پېژندلو لپاره له بروشور، کتالوګ یا کتابو څخه کار واخلي؛ خو بروشور او کتالوګ په یوازې ځان دومره اغېزناک نشي واقع کېدای څومره چې په ژوندۍ بڼه کنفرانسونه د خلکو توجه را جذبوي.

((زموږ په هېواد کې د تجارت د بازارموندنې لپاره یوازې د راډیو اوتلویزیون له اعلاناتو څخه کار اخیستل کېږي، بروشور او کتالوګ ډېرکم رواج دی او کنفرانسونه او پرېزینټېشنونه خو بیخي نشته: ژباړن))

د تېرو څو لسیزو په اوږدو کې د کنفرانس په وړاندې کولو کې خورا لوی بدلونونه راغلي دي. د ډیجیټل ټکنالوژۍ انقلاب د CD, DVD او انټرنیټ په مرسته د ژوندیو کنفرانسونو جوړولو ته پاملرنه نوره هم زیاته کړه.

رابرټ! د دې کتاب نوم «د یوویشتمې پېړۍ تجارت» اېښودل خورا په زړه پورې کار دی. ځکه، که څه هم دا تجارت له څو لسیزو راهیسې روان دی؛ خو اوس ارزښتمن او پیاوړی شو او دا ده موږ یې په اړه خبري کوو.

د شبکه یي بازارموندنې لپاره ښه ویناوال کېدل اړین نه دي. په حقیقت کې د دې لپاره هڅه کول ستاسو په تاوان تمامېدای شي. ځکه ویناوال کېدل یو ځانګړی مهارت دی، داسې مهارت چې زیاتوالی او پرمختګ یې تر ډېره سخت دی.

د دې پر ځای چې د ښه ویناوال کېدو هڅه کوې یا غواړې ښه کنفرانس ورکړې، غوره دا ده چې تجارتي توکي دې د تجارت د پېژندنې لپاره وکاروې چې نور خلک دا کار ستا لپاره وکړي.

د تجارت دا توکي په دوو علتونو د لاسرسي وړ دي؛ یو د شرکتونو د ګټې په خاطر او بل ټکنالوژۍ اوس دا هر څه اسانه کړي دي.

کم مصرفه او ښه کیفیت لرونکو سي ډي ګانو، ډي وي ډي ګانو او انلاین کنفرانسونو - چې زیاتره یې غږیز او تصویري دي - د شبکه یي بازارموندنې د خوبونو او هیلو رښتیا کول او پرمختګ خورا اسانه کړي دي.

ایا پوهېږئ چې پورته خبره څه مانا لري؟ یانې کله چې د شبکه یي بازارموندنې تجارت رامنځته کوې، په حقیقت کې یوه پراخېدونکې شتمني رامنځته کوې. په ساده ژبه به داسې ووایم، څومره چې غواړې، هومره خپل تجارت غځولای شې.

رابرټ: جانه! پر دې تجارت له شک کوونکو څخه مې اوریدلي چې وایي: «که د دې تجارت لپاره ښه پلورنکی، ښه ویناوال او ښه کنفرانس ورکوونکی اړین نه وي، نو ته څه کار کوې؟ شرکت ولې باید تا ته اړتیا ولري؟»

جان: تا ته اړتیا شته. ځکه ته شبکه جوړوونکی یې. په همدې خاطر یې شبکه یي بازارموندنه بولي. په همدې خاطر تا ته اړتیا لري او په همدې خاطر پیسې درکوي.

د یوه شبکه یي بازارموندونکي په توګه ستا دنده دا ده چې له خلکو سره اړیکې ولرې. هغوی د خپلو تولیداتو پېژندنې ته را جذب کړې. ستا معلوماتو او

(c) ketabton.com: The Digital Library

اطلاعاتو ته غوږ ونیسي او هغوی تعقیب کړي. وروسته چې هغوی له تا سره د تجارت کولو پرېکړه وکړي، نو خپله لېوالتیا او تجربه ور انتقال کړه او هغه څه چې تا زده کړي، له هغوی سره يې په زده کولو کې مرسته وکړه. ټکنالوژیکي توکي د هغوی په زده کړه کې مرسته درسره کولای شي.

ستا دنده د اړیکو جوړول، له خلکو سره خبرې، د فرصتونو لټول، د خلکو پېژندل او له هغوی سره د دې تجارت په پېژندلو کې همکاري کول دي.

په دې تجارت کې ځینې برخې شته چې ستا کارکوونکي يې تر تا ښې کولای شي. لکه، کنفرانس او روزنه ورکول. ځینې برخې باید یوازې ته وکړې، لکه د خلکو ترمنځ اړیکه او شبکه جوړول.

اصلي نظریه دا ده چې په شبکه یي بازارموندنه کې ته پیغام نه يې، بلکې پیغام رسوونکی يې. هغه ورځې ولاړې چې د اوسېدو په اطاق کې به د تولیداتو نمونو ته ناست وې یا به دې د تولیداتو د اوږدو لیستو بیې او ځانګړتیاوې یادولې.

دا یوویشتمه پېړۍ ده. په شبکه یي بازارموندنه کې سامان الات او کارکوونکي هر څه ترسره کوي. ستا دنده د اړیکو ساتل او بلنه ورکول دي.

په هر صورت، د پورته خبرو مانا دا نه ده چې ته باید مهارتونه ونه لرې. ته باید مهارتونه ولرې. هغو مهارتونو ته اړتیا لرې چې موږ په لوړې دارایي کې ذکر کړل. مثلاً، پر ځان باور درلودل، له ردېدو سره مقابله کول، د اړیکو ساتل، نورو ته د خپلو تجربو د انتقالولو وړتیا، خلکو ته ارزښت ورکول، د خلکو روزل او نور.

دا مهارتونه هر څوک لري. که تاسو د فوټبال سیالۍ جوړې کړې وي، د والدینو ټولنه مو جوړه کړې وي، د سطرنج سیالۍ مو جوړې کړې وي، د یوه سیاسي

ګوند غړي پاتې شوي وئ، یا مو د لوبو د یوې کوچنۍ ډلې مشري کړې وي، نو هرو مرو پر دې پوهېږې چې شبکه څنګه جوړه کړې.

د تجارت د زیاتوالي او پرمختګ لپاره مسلکي او تکړه پلورونکو ته اړتیا نشته، بلکې داسې خلک باید و ګومارې چې له اساسي تجارت او اړیکو له زده کړې سره علاقه ولري چې په تشبث او کاري ډله جوړولو کې پرمختګ وکړي.

په پلور کې ډېر کم خلک مهارت لري. مګر په شبکه جوړونه، مشرۍ او ټیم جوړولو کې هر څوک مهارت لري. نو د دغه تجارت مخه ستاسو میلیونونو ګاونډیانو ته خلاصه ده. یانې دا تجارت د څو برابره کېدو، پرمختګ او توازن موندلو وړتیا لري. که یو ځل له شلو تنو څخه پنځوسو ته ورسېږې، تاسو د پرمختګ هغه لوړې مهارتونه ترلاسه کړل چې په مرسته به يې پنځه سوه، پنځه زره او تر دې هم زیاتو کسانو ته ورسېږې.

دا ټوله رهبري ده.

(c) ketabton.com: The Digital Library

څوارلسم څپرکی

۱۴. شپږمه دارايي: د مشرۍ بې پرتلې او غوره مهارتونه

کله چې مې په لومړي ځل د شبکه يي بازارموندنې نړۍ څېړله، نو په دې اړه زياتو غونډو او کنفرانسونو ته ولاړم او لسګونو هغو ويناوالو ته غوږ شوم چې د خلکو د شخصي پرمختګ لپاره ويناوې کوي.

کله مې چې غوږ ورته ونيو، دوی په تش لاس تجارت پيل کړی و او اوس تر خپلې ټاکلې موخې او اندازې زيات شتمن وو. نو متوجه شوم چې دا خو خلکو ته هغه څه ورښيي چې ما ته زما شتمن پلار را ښودلي وو. يوازې يې د تجارت اصول نه ورښودل، بلکې له هغوی څخه يې مشران جوړول.

داسې به ښکارېدل چې دوی د پيسو په اړه خبرې کوي؛ خو اصلاً به دوی نور خلک هڅول چې له پټېدو را ووزي، پر وېره غالب شي او په خپلو موخو او خوبونو پسې ولاړ شي. د دغسې وينا لپاره بايد يو ويناوال د مشرۍ مهارتونه ولري. دغسې ويناوې ځکه مشرۍ ته ضروت لري چې د ډېرو غونډو وينا له موخو او خوبونو، له کورنۍ سره وخت تېرولو او ازادۍ څخه اخلي او ډېر لږ خلک په خپلو ويناوو کې د نورو خلکو د هڅولو لپاره له باور او الهام څخه کار اخلي.

دلته خبره دا نه ده چې دوی د وينا ټولې جملې يادوي او بيا يې د وينا پر وخت تکراروي، بلکې دوی سيده د خلکو له دروني اړخ سره خبرې کوي. دا ځانګړنه تر الفاظو ډېره لوړه ده. دغه واقعي مشري ده.

مشري هغه ورتيا ده چې ټول له يو بل سره نښلوي. مشري هغه څه ده چې لوی تجارتونه جوړوي.

ښايي فکر کوئ چې د مشرۍ مهارتونه بايد په لومړۍ دارايي «د رښتيني ژوند کاروباري زده کړه» يا دويمه دارايي «د ځاني پرمختګ ګټوره لار» کې ځای شوي وای. خو واقعيت دا دی چې د مشرۍ مهارت دومره اړين، پياوړي او کامياب دي چې بايد يو بشپړ څپرکی ورته ځانګړی شي.

مشري هغه ورتيا ده چې ټول له يو بل سره نښلوي. مشري هغه څه ده چې لوی تجارتونه جوړوي.

له داخلي اړخ او روان سره مستقيمې خبرې کول

د شلمې پېړۍ په شپږمه او اوومه لسيزه کې را لوی شوم. په هغه وخت کې چې ما اورېدل، تر ټولو غوره ويناوال جان اف کېنډي و. د (۱۹۶۱م) په مې مياشت کې يې په وينا کې خلکو ته وويل چې په دې لسيزه کې به سپوږمۍ ته انسان ولېږو. زموږ ساينسپوهان هغه وخت پر دې هېڅ نه پوهېدل چې څنګه به دوی داسې يو لوی کار وکړي. دا کار د خلکو تر هيلو لوی او په رښتيا د زړورتيا خبره وه. خو دا کار وشو. د دې لسيزې درې کاله نه وو پوره شوي چې جان اف کېنډي ووژل شو. د ده مشري دومره قوي وه چې د ده تر مرګه وروسته يې هم دوام وکړ. دی چې ووژل شو، د ويتنام پېښه رامنځته سوه، ولس په شور کې شو او پر خو برخو ووېشل شو او سره له چې په (۱۹۶۸م) کې ولسمشري د جان اف کېنډي له مرستيال څخه د ده سيال ريچارډ نيسکو ته په لاس ورغله، بيا هم موږ بريالي شوو چې په همدغه لسيزه کې په (۱۹۶۹م) کې انسان سپوږمۍ ته واستوو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا مشر ی ده، هغه ورتیا چې په مرسته یې خپلې موخې او لید په حقیقت بدلوئ. حقیقي مشران غرونه په حرکت راولي.

په ویتنام کې دې ته متوجه شوم چې حقیقي مشران سخت نه وي، هغوی نورو ته شور نه کوي او نه یې له جسمي اړخه تکلیفوي. پوه شوم چې زړور مشران ډېر وخت چوپ وي؛ خو کله چې غږېږي، نو د خلکو له روح او روان سره خبرې کوي.

په هغه تجارت کې پیسې لاس ته نه راځي چې ښه تولیدات او خدمات وړاندې کوي. پیسې په هغو تجارتونو کې وي چې ښه مشران لري.

ټول لوی مشران د خپلو تجربو او کیسو ښه بیانوونکي وو. دوی خپل هدف او لید په ډېره اسانۍ او روښانه ډول له خلکو سره شریکولی شوای. حضرت عیسی، حضرت محمد، مادر ټرسا او ګاندي ته وګورئ. دوی ټول ښه مشران وو، مانا دوی ټولو خپلې تجربې او کیسې ښې واضح کولی شوای.

په هغه تجارت کې پیسې لاس ته نه راځي چې ښه تولیدات او خدمات وړاندې کوي. پیسې په هغو تجارتونو کې وي چې ښه مشران لري. هغه تجارت چې د خپلو تجربو انتقال او له نورو سره د هغو شریکول یې هېر کړي وي، ناکامېږي، که څه هم زرګونه ډوله تولیدات ولري. کله چې یو تجارت له مالي ستونزې سره مخ کېږي، زیات وخت یې ستونزه په مشر کې وي. ځکه دوی نشي کولای چې خپله موخه او لید له نورو سره شریک کړي. ښايي دوی هوښیار او ځیرک وي؛ خو په اړیکو او خبرو کې کمزوري وي.

د تجارت لپاره چې د مشرۍ کوم مهارتونه اړین دي، د E کونج یانې کارمندۍ او S کونج یانې ازاد کار د مدیریت له مهارتونو سره خورا ډېر توپیر لري. تېروتنه ونه کړئ. مدیریتي مهارتونه اړین دي؛ خو د مشرۍ او مدیریت د مهارتونو ترمنځ ځمکه او اسمان توپیر شته. ښايي یو مدیر ښه مشر نه وي او کېدای شي یو مشر ښه مدیر ونه اوسي.

د ازاد کاروبار او کوچنیو تجارتونو زیات ماهرین مې لیدلي. دوی غواړي خپل کاروبار ته پرمختګ ورکړي؛ خو نه یې شي کولای. یو دلیل یې د مشرۍ د مهارتونو نه درلودل دي. څوک یې خبرو ته غوږ نه ږدي. کارکوونکي یې نه باور پرې لري او نه کومه هڅونه ترې ترلاسه کوي. ما د منځنۍ کچې ډېر مدیران لیدلي چې د لویو شرکتونو په رامنځته کولو کې ناکام شوي دي. ځکه له خلکو سره یې د اړیکو او خبرو وړتیا نه لرله. نړۍ له داسې خلکو ډکه ده چې د اړیکو او خبرو د وړتیاوو نه درلودلو په خاطر یې د ژوند ملګرۍ/ملګرې نه ده موندلې.

اړیکې د ژوند پر هره برخه اغېز کوي او د بازارموندنې شبکې تر ټولو وړاندې دغه مهارت در زده کوي.

د شبکه یي بازارموندنې مشر ان ځانونه «زیاتې پیسې ګټونکي، تجربه شریکوونکي او کیسې کوونکي» ګڼي. په رښتیا هم دوی تر ټولو زیاتې پیسې ګټي او دلیل یې دا دی چې دوی په ډېر ښه ډول خپلې تجربې له نورو سره شریکوي او ور انتقالوي یې.

کله مې چې د شبکه یي بازارموندنې غونډو او مجلسونو ته تګ پیل کړ، نو د واقعي ژوند بریالي تجاران مې ولیدل چې هرڅه یې له صفر پیل کړي وو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زیاتره یې ښوونکي وو، له خپلو ښوونو یې ګټه اخیستې وه، له تیورۍ څخه نه. کله چې به په تجارتي سمینارونو کې ورسره کېناستم، د دوی له سیده او ښکاره خبرو سره به موافق وم او دغه د تجارت په حقیقي نړۍ کې د بریا سبب ګرځي.

تر سیمینار وروسته به له ویناوالو سره کېناستم. د دوی زیاتو پیسو ګټلو ته به حیران شوم. دوی پیسې یوازې په تجارت نه ګټلې، بلکې له پانګونې څخه یې هم زیاتې پیسې ترلاسه کولې. ځینو د امریکایي شرکتونو تر رییسانو هم ډېرې ګټلې.

د ویناوالو یوه بل کار ډېر حیران کړی وم. هغه دا چې که څه هم دوی ډېر شتمن وو؛ خو بیا یې هم نورو ته د ښوونې او لاسنیوي لېوالیتا لرله.

لږ لږ متوجه شوم چې د شبکه یي بازارموندنې مشران د خلکو د لوړولو او پرمختګ هڅه کوي، په داسې حال کې چې پخواني او دولتي شرکتونه یوازې ځینې خلک لوړوي او ټاکلې میاشتنی تنخوا ورکوي. دغو ویناوالو په شبکه یي بازارموندنه کې دا نه ویل چې «که دې سم کار ونه کړ، دنده له لاسه ورکوې» بلکې دوی ویل «غواړم مرسته درسره وکړم، چې ورځ په ورځ غوره شې. تر کومه وخته چې د زده کړې تکل لرې، تر هغه دې په خدمت کې یم. موږ د یوه ټیم یا ډلې غړي یو.»

ډېر ځانګړی مشر

ډېر خلک د مشرۍ ځانګړتیاوې لري؛ خو تر اوسه نه دي ښکاره شوې. دوی ته هېڅ موقع په لاس نه ده ورغلې. زما شتمن پلار په دې پوهېده. د امریکا

سمندري ځواکونو او د ویتنام جنګونو ته زما د لېږلو یو دلیل همدا و چې ده غوښتل زما د مشرۍ مهارتونه پیاوړي شي.

خو د دې لپاره چې د مشرۍ مهارتونه مو وغوړېږي، په سمندري ځواکو یا د ویتنام په جنګ کې ګډون کول حتمي نه دي. دا موقع په شبکه یي بازارموندنه کې موندلای شئ. د شبکه یي بازار موندنې د مشرۍ په زده کړه کې یوازې مشري نه زده کوئ، بلکې د مشرۍ یو ځانګړی ډول درپکې پیدا کېږي.

شبکه یي بازارموندنه د داسې مشر د جوړولو هڅه کوي چې درس او لارښوونې یې پر نورو هم اغېز وکړي او هغوی ته په ښوونه د نورو خلکو موخو ته رسولو له لارې خپلې موخې هم ترلاسه کړي.

پوځ داسې مشر جوړوي چې نارینه او ښځې د خپل هیواد دفاع ته وهڅوي.

د تجارت نړۍ بیا داسې مشر جوړوي چې د نورو شرکتونو د ماتولو لپاره تکړه ډلې رامنځته کړي.

خو شبکه یي بازارموندنه د داسې مشر د جوړولو هڅه کوي چې درس او لارښوونې یې پر نورو هم اغېز وکړي او هغوی ته په ښوونه د نورو خلکو موخو ته رسولو له لارې خپلې موخې هم ترلاسه کړي.

د شبکه یي بازارموندنې زیاتره مشران کوښښ کوي چې د دښمن یا سیال د ماتولو پر ځای خلکو ته داسې درس او الهام ورکړي چې د مالي توان د موندلو په وخت نورو ته زیان او تکلیف ونه رسوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د مشرۍ کوم ارزښتونه چې په شبکه يي بازار موندنه کې غښتلي کېږي، بې ساري دي. هو، دا سمه ده چې له پوخ څخه نيولې تر دولت او شخصي شرکتونو هر يو مشران روزي او جوړوي. خو په شبکه يي بازارموندنه کې چې کوم واقعي مشران جوړيږي، په نورو کې دومره نه ليدل کېږي. «جان» په دې اړه د ويلو جالب څه لري.

جان: د سل سلنه رضا کارو خلکو یوځای کېدل د شبکه يي بازارموندنې په اړه بې سارې څیز دی. ان يو توزيع کوونکی هم کار ته د تگ راتگ لپاره وخت نه ټاکي. کوم خپلواک استازی نه څوک په کار گومارلی او نه لرې کولای شي. هېڅوک هم تاسو ته نشي ويلای چې دا کار وکړه. څوک امر نشي دربانديې کولای.

که هرڅه داسې دي، نو بيا ولې دا تجارت بريالی دی؟ داسې څه شته چې هرڅه ته حرکت ورکوي؟ ځواب يوه کليمه ده او هغه «ربښتينې مشري» ده.

د شبکه يي بازارموندنې مشري ستاسو د ژوند په هر ځای کې ځان را ښکاره کوي او مرسته مو کوي.

د مشرۍ څلور اړين توکي

په ښوونځي کې يوازې ښه کارکوونکی اوسېدل در ښودل کېدل. هغوی يوازې پر يوه شي تمرکز کاوه چې هغه ستا ذهني وړتيا وه. که مو ښې معادلې حلولای او په امتحان کې مو ښې نومرې اخيستلای، نو د يوې ادارې د مشرۍ لپاره غوره گڼل کېدئ.

دا د خندا خبره ده.

دا چې زه نن يو بريالی متشبث يم، يو دليل يې د امريکا په سمندري ځواکونو کې زده کړه کول دي. نظامي زده کړه له تاسو څخه ښه مشر جوړوي. هغه مشر نه چې يوازې ذهني وړتيا لري، بلکې هغه مشر چې د ذهني وړتيا تر څنگ احساساتي، بدني او روحي وړتيا هم لري. دوی در ښيي چې څنگه تر سختو فشارونو لاندې ښه پرېکړه وکړئ.

په ويتنام کې مې د څرخي الوتکې د پرواز زده کړه درلودله؛ خو له روحي وړتيا پرته مې نشوی کولای چې الوتکه هوا ته پورته کړم. که مې دغه وړتيا نه لرلای، نو وېرې او احساساتو به غلبه راباندې کوله او له بدني اړخه به مې د جنگي الوتکې د پرواز کنټرو له لاسه ورکړی وای. د دغه څلورو عناصرو (ذهني، احساساتي، بدني او روحي وړتيا) په لرلو سره د دغه اړين ماموريت په ترسرولو بريالی شوم.

د تجارت په نړۍ کې د ښه مشر کېدو اړينه تجربه او زده کړه هم دې څلورو عناصرو را ښودوه. دماغ، روح، بدن او احساسات د هر تجارت د مشرۍ اړين توکي دي.

که د دغو څلورو شيانو واک نه لرئ، ناکامېږئ. دېره ساده خبره ده. که غواړئ له کارکوونکو مو اغېزناک مشران جوړ کړئ؛ خو دغه څلور شيان نشئ پکې پياوړي کولای، نو ناکام يئ.

په پوځي زده کړو او د جنگ په لومړيو ليکو کې اوسېدل دا مانا نه لري چې که خلک تا خوښوي او که نه، ته يې پروا مه لره. بلکې موږ ټول غواړو چې د خلکو د خوښې وړ وگرځو. خو که غواړې چې لوی مشر شې، نو حدود وټاکه، د کارکوونکو کړو وړو ته پام کوه او که ضرورت و، تغيير راوله. ځينې

(c) ketabton.com: The Digital Library

وخت بله هېڅ لاره نه وي. خلک ستا له لاسه غوسه شي. پرېږده چې غوسه شي. د دې یوه ګټه داده چې داسې کاري ډله به جوړه کړې چې ستا غوښتنې به پېژني او ورته معلومه به وي چې ته څه غواړې او څه نه.

پنځلسم څپرکی

۱۵. د شتمنۍ پیدا کولو میکانیزم

توماس جفرسن او جان ادمز د امریکا د ازادۍ د اعلامیې څېړوونکو درېیو کسانو څخه هغه دوه دي چې له زیاتو اختلافونو سره د ژوند تر پایه ښه ملګري وو. یو د بل سخت سیاسي مخالفین وو او په ډېرو نظرونو کې یې سخت ټکر درلود. کلونه کلونه یې خبرې نه سره کولې. د ژوند په وروستیو کلو کې پخلا شول او د دوی اوږدې لیکنې نن د امریکا لپاره خزانه ده. د (۱۸۲۶م) د جولای په څلورمه دواړه په یوه ورځ مړه شول.

د دوی دوو په اړه د شتمنۍ په باره کې یو نادر حقیقت موجود دی.

جفرسن د ویرجینیا ایالت یو اشرافي شتمن و. زرګونه جریبه ځمکه یې لرله. ادمز مدافع وکیل او د ماساچوسټ له یوې بېوزلې کورنۍ څخه و. د ژوند ډېره برخه یې په ناداری کې تېره کړې. خو ادمز د مرګ په ورځ ۱۰۰۰۰۰ ډالره شتمني درلوده او جفرسن ۱۰۰۰۰۰ ډالره پوروړی و.

پیسې او شتمني یو ډول نه دي. شتمني د پیسو په ګټلو نه اندازه کېږي، بلکې په وخت اندازه کېږي.

جفرسن پیسې او ملکیت لرل؛ خو له لاسه یې ووت. ادمز ډېرې پیسې نه لرلې او ساده ژوند یې کاوه؛ خو د شتمنۍ ګټلو لاره ورته معلومه وه.

د دې کتاب له لیکلو څخه مې یوه موخه دا ده چې د پیسو او شتمنۍ توپیر ته متوجه شئ. د څو میلیونه ډالرو لاټرۍ ګټونکو څخه ولې میلیونونه ډالره

(c) ketabton.com: The Digital Library

په درېیو کلو کې ولاړ شي؟ دلیل یې دا دی چې پیسې داسې کس ته په لاس ورشي چې د شتمنۍ په مانا نه پوهېږي.

پیسې او شتمني یو ډول نه دي. شتمني د پیسو په ګټلو نه اندازه کېږي، بلکې په وخت اندازه کېږي. که زه زر ډالره ولرم او سل ډالره مې ورځنی مصرف وي، نو زما شتمني په لسو ورځو مساوي کېږي. شتمني هغه ورتیا ده چې د ژوند پاتې ورځې پرې ژغورل کېږي. له ځانه و پوښته «که نن کار پرېږدم، له مالي پلوه څومره وخت نور ژوند کولای شم؟» دې پوښتنې ته په ځواب ورکولو خپله شتمني معلومولای شې.

راځئ شتمني نوره هم ښه و پېژنو. شتمني د ژوند د تجربې د بډایه کولو او دا چې څومره ورځې نور ژوند کولای شو، له مخې اندازه کېږي.

د شتمنو خلکو د زیات شتمنېدو یو دلیل دا دی چې دوی په یوه بېله طریقه پیسې پیدا کوي. دوی د پیسو ګټلو لپاره کار نه کوي، بلکې د شتمنۍ جوړولو لپاره کار کوي. د دې دوو په منځ کې خورا لوی توپیر شته.

د شبکه یي بازارموندنې یو ډېر لوی ارزښت ـ چې زیات خلک نه پرې پوهېږي ـ دا دی چې شبکه یي بازارموندنه د شخصي شتمنۍ د جوړولو ماشین دی.

د مالي ازادۍ لپاره زما څلور ساده ګامونه

ما او مېرمنې مې «کېم» کولی شوای چې د ژوند په لومړیو کې له دندې، دولتي مرستې، پېرلو او پلورلو او په سهامي شرکتونو کې له پانګونې پرته ځانونه تقاعد کړو. ځکه موږ پوهېدو چې له خطر سره مخ کېږو. په سهامي شرکتونو او ګډه پانګونه کې پانګونه له خطره خالي نه وي.

ما او کېم په ځوانۍ کې د تقاعد کېدو او شتمنېدو لپاره څلور ساده ګامونه پورته کړل. له (۱۹۸۵م) څخه تر (۱۹۹۴م) پورې یې پوره نهه کاله وخت ونیو چې له صفر او هېڅ څخه یې پیل کړو او ځانونه شتمن، له مالي اړخه ازاد او تقاعد کړو. هغه څلور ساده ګامونه دا دي:

۱. د خپل تجارت رامنځته کول

۲. په خپل تجارت کې بیا ځلي پانګونه

۳. په ځمکو او ملکیتونو کې پانګونه

۴. له دارایي څخه په ګټه اخیستنه د ښو او لوکسو شیانو پېرل

راځئ وګورو چې دې ټولو څنګه پرله‌پسې کار وکړ.

۱. د خپل تجارت رامنځته کول

د تجارت رامنځته کول د زیاتې شتمنۍ د ترلاسه کولو امکانات درته برابروي. د امریکا د مالیې قوانین له تجارانو سره خورا ښه کوي؛ خو هغه کسان چې په تنخوا کار کوي، خورا ډېره مالیه ترې اخلي.

((دا خبره یوازې په امریکا کې نه، بلکې دلته په افغانستان کې هم صدق کوي. هره میاشت د خپلې تنخوا لس سلنه مالیه ورکوم؛ خو تجاران په میلیونونو پیسو او تجارت کې ډېره لږ مالیه ورکوي. دا خو تاسو ته هم ښکاره ده چې پیسې ډېرېږي او تجارت پراخېږي، نو مالیه کمېږي: ژباړن))

تجارت د ماشوم په څېر دی. د پراخېدو او غځېدو لپاره وخت ته اړتیا لري. عموماً یو تجارت د دې لپاره چې بریالی شي، نو پنځه کاله وخت ته اړتیا

(c) ketabton.com: The Digital Library

لري. ښايي لږ يا ډېر وخت ونيسي؛ خو اصلي خبره دا ده چې وخت ته اړتيا لري.

۲. پر تجارت بيا پانګونه کول

ډېر شبکه يي بازارموندونکي يوه لويه تېروتنه کوي. کومې پيسې چې دوی ته له نوي تجارت څخه لاس ته ورځي، د تنخوا په توګه ګټه نه ترې اخلي، بلکې د ژوند پر بې ځايه لګښتونو يې لګوي. د يوه پر ځای د دوو موټرو اخيستل، د لوی کور اخيستل، زيات لګښت کوونکې مېلې کول او دې ته ورته نورو کارونو ته ملا وتړي.

دا خبره نه ده چې دوی کم‌عقلان دي. ما ډېر هوښيار او پوه خلک ليدلي چې دا کار کوي. د دې يوازينی دليل دا دی چې دا خلک اوس هم د تنخوا لرونکې دندې په فکر کې دي. که شتمنېدل غواړئ، نو د تجارانو او پانګوونکو په څېر فکر وکړئ.

لومړۍ خپل ورځنی کار له لاسه مه ورکوئ. د تجارت کولو موخه دا نه ده چې تجارت دې ستاسو د ورځنۍ دندې ځای ونيسي او ستاسو ورځنۍ دنده دې شي. په دې کار کله هم شتمني لاس ته نه راځي. د دې پر ځای داسې وکړئ: کله چې ستاسو تجارت دومره شو چې تاسو ته يو څه ګټه په لاس درکوي، نو هغه ګټه واخلئ او دويم ځل په خپل تجارت کې پانګونه وکړئ چې تجارت مو ښه پراخ شي.

ډېر خلک په دې خاطر له تجارت څخه زياته ګټه نه ترلاسه کوي چې په خپل تجارت کې بيا بيا پانګونه نه کوي.

نو تاسو غواړئ له E کونج يا تنخوا لرونکې دندې سره مخه ښه وکړئ او خپل تجارت رامنځته کړئ. ښايي له خپلې دندې څخه دې بد کېږي يا کېدای شي داسې ياست لکه نور مسلکي خلک چې ما ليدلي. هغوی له خپلې دندې سره مينه لري؛ خو نه غواړي په اونۍ کې ځلوېښت، پنځوس يا شپېته ساعته کار وکړي. توپير نه لري، هر دليل چې وي. خو واقعيت دا دی، که تاسو له تجارت څخه لاس ته راغلې ګټه د ژوند په مياشتنيو لګښتونو کې ولګوئ، نو تاسو تجارت نه جوړوئ، بلکې ځان ته بل کار پيدا کوئ.

يو ښه تجار د تجارت جوړولو لپاره هېڅکله پانګونه او بيا ځلې پانګونه نه بس کوي. تل په خپل تجارت کې بيا بيا پانګونه کوي. ډېر خلک په دې خاطر له تجارت څخه زياته ګټه نه ترلاسه کوي چې په خپل تجارت کې بيا بيا پانګونه نه کوي.

جان: پخواني تجارتونه ښايي د ګودامونو په جوړولو، په ملي کچه اعلاناتو، نوو توليداتو او د توليداتو د وېش پر نوو کانالونو کار وکړي. خو د يوه شبکه يي بازارموندونکي په توګه تاسو دې لګښتونو ته هېڅ اړتيا نه لرئ. دا پانګونه د شبکه يي بازارموندنې شرکتونه ستاسو لپاره کوي.

په خپل تجارت کې بيا ځلي پانګونه څنګه وکړئ؟ ځينې برخې شته چې تاسو په هوښيارۍ پانګونه پکې کولای شئ. لکه، ځان روزل او د شبکه يي بازارموندنې د پراختيا په موخه نورو ښارونو ته سفر کول. د تجارت د پرمختګ او زده کړې توکي او سرچينې ټول په بيا ځلي پانګونه کې شاملېږي.

تر ډېره د شبکه يي بازارموندنې اصلي پانګه ستا پيسې نه، بلکې ستا هڅه او وخت دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د شبکه یي بازارموندنې د ګټې ډېره برخه تا ته راځي چې د شتمنۍ جوړولو پروسه ښه سرته ورسوې. پام دې وي، ما د «شتمنۍ جوړول» درته وویل د «شتمنۍ بربادول نه.» ځینې خلک له دې تجارت څخه راغلې ګټه غنیمت ګڼي او بربادولو او تس نس کولو ته یې ناست وي.

تېروتنه مه کوئ. ما ډېر خلک لیدلي چې ګټلې پیسې پر لویو موټرو، کورونو او د ژوند پر بې ځایه لګښتونو لګوي. په بې ځایه مصرفونو د خپل تجارت سپکاوئ مه کوه. د خپلې نوې ګټې احترام وکړه او په هغې بیا ځلي پانګونه وکړه.

۳. پر ملکیتونو پیسې لګول

د تجارت د ګټې په زیاتېدو دې اضافي پیسې د ملکیتونو په پېرلو ولګوه. په دې کې ګډه پانګونه، سهامي ونډه او نور ارزښتمن کاغذونه نشته. نو ځکه د پېرلو لپاره خورا اسانه شتمني ده. په سهامي تجارتونو او د ګډې پانګونې په صندوقونو کې خطر یو څه زیات وي.او ګټه له مالیې سره یو ځای پر پانګه اضافه کېږي. نو د پانګونې پر وخت د خطرونو د کمولو لپاره مالي پوهې ته اړتیا ده. دلته پلان دا دی چې په لاس ته راغلو نوو اضافي پیسو باید داسې پانګونه وکړو چې ګټه لاسته راوړنکې شتمني ترې جوړه شي. د ګټې لپاره ډېرې شتمنۍ شته؛ خو زما په اند د ګټې لپاره ملکیت تر ټولو غوره دی او دا خبره دوه دلیله لري:

لومړی، پر ملکیتونو د پانګوالو لپاره د مالیې قوانین په ګټه دي. دویم داچې بانکونه پر ملکیت د پانګونې لپاره پور درکوي.

خلک ډېر وخت اما پوښتنه کوي چې «څنګه به ملکیت وپېرلای شم، په داسې حال کې چې د کرایې پیسې نه لرم؟» دا ښه پوښتنه ده. تر څو چې اضافي پیسې ونه لرې، ملکیت نشې پېرلای. په همدې خاطر وایو چې تاسو هغه وخت ملکیت پېرلای شئ چې تجارت رامنځته کړئ او په هغه کې بیا ځلي پانګونه وکړئ. د شبکه یي بازارموندنې په مرسته تاسو په لږو امکاناتو خپل تجارت جوړولای او اضافي پیسې موندلای شئ.

زه به «پر ملکیت د پانګونې» خبره یو ځل درته تشریح کړم. ډېر خلک پر دې نه پوهېږي چې ملک او ملکیت څنګه د شتمنۍ په توګه کارېدای شي. زیات خلک دا فکر کوي چې د ملکیتونو شتمني مانا یو ملکیت ارزانه اخله او بیا یې په لوړ قیمت خرڅوه. داسې نه ده. دا داسې مانا ورکوي لکه څوک چې غوا واخلي او بیا یې د کباب د غوښو لپاره یو څو روپۍ ګرانه خرڅه کړي. زموږ موخه داده چې غوا واخلې او بیا یې د شیدو له پیسو څخه ګټه واخلې.

د ملکیت له پېرلو څخه موخه دا نه ده چې ملکیت دې په ګټه د خرڅولو لپاره واخیستل شي، بلکې موخه دا ده چې ملکیت دې په شتمنۍ او دارایۍ بدل شي او داسې ګټه په لاس درکړي.

د داسې ګټې لپاره وخت، زده کړې، تجربې او پیسو ته ضرورت دی. د نوو شیانو په زده کولو کې له تېروتنو ځان ساتل خورا سخت دي او د ملکیتونو په کاروبار کې تېروتنه ډېره درنه او ګرانه تمامېږي. ترڅو له تجارت څخه اضافي او د مالیې ګټه ونه لرې، د ملکیتونو کاروبار هم خطرناک او ورو دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا چې ځینې خلک د ملکیت په کاروبار کې ناکامېږي، یو دلیل یې د نغدو پیسو نه درلودل دي. رښتیا خو دا ده چې د ملکیتونو ګټورې معاملې ډېرو پیسو ته اړتیا لري.

۴. له دارایۍ څخه په ګټه اخیستنه د ښو او لوکسو شیانو پېرل

له کافي پیسو سره سره ما او مېرمنې مې (کېم) ډېر کاله د ګروۍ په یوه ۴۰۰ ډالریز وړوکي کور کې ژوند کاوه او په معمولي موټرو کې ګرځېدو. په دې وخت کې مو د خپل تجارت اضافي ګټه د ملکیت په کاروبار کې لګوله.

نن موږ په یوه لوی کور کې اوسېږو او شپږ لوکس موټرونه لرو. دا هرڅه موږ نه دي پېرلي. دا هرڅه موږ ته زموږ دارایۍ او شتمنۍ پېرلي دي. موږ یوازې مزې پرې کوو.

کله چې زه د لوکسو شیانو یادونه کوم، موخه مې اسراف او ځان‌ښودنه نه ده، بلکې موخه مې د هغو شیانو درلودل دي چې ستاسو تر غوښتنې زیات دي او خوند ترې اخلئ.

زه یوه بېلګه درته وایم. داسې یو کس په نظر کې ونیسئ چې دنده لري؛ خو له خپلې دندې خوښ نه دی. که تاسو هغه ته ووایئ:«که دې دنده نه ده خوښه، نو پرې یې ږده» هغه به څه درته ووایي؟

هغه به ووایي:«زه غواړم چې پرې یې ږدم؛ خو د پرېښودلو خوند مې نشته.»

بلکل سم وایي. ځینو خلکو ته د دندې پرېښودل یو خوند او لوکس څیز ښکاري. خو دندې ته مجبور دي، څه وکړي. څنګه کولای شې چې دغه

د دندې پرېښودو خوند او لوکس څیز ترلاسه کړې؟ اسانه ده. که ته تجارت یا ملکیت ولرې، نو تجارت او ملکیت به دې د نورو شیانو په څېر دا خوند (د دندې پرېښودل) درکړي. د دې لپاره باید داسې شتمني او دارایي رامنځته کړې چې دا هرڅه په اسانۍ درته وپېري.

اوس دې ولیدل چې د ملکیتونو کاروبار څنګه کار کوي؟

ته په خپله ګټه د ژوند خوند او لوکس شیان نه پېرې. ته د خپلې ګټې په وسیله داسې څه رامنځته کوې چې تا ته نوره ګټه په لاس درکوي. ستا تجارت او د ملکیت کاروبار له همدې جملې څخه دي. کله چې هغه ګټې ته ورسېږي، نو تا ته د ژوند خوند او لوکس شیان پېري، کټ مټ لکه د غوا بېلګه. د تجارت په ګټه غوا واخله. کله چې غوا تا ته شیدې درکوي، دا ستا لپاره ګټه ده. او په دې ګټه د ژوند لوکس شیان اخله.

اوس نو خوبونو او هیلو ته ورسېدو.

(c) ketabton.com: The Digital Library

شپاړسم څپرکی

۱۶. اتمه دارايي: لويې هيلې او هغو ته د رسېدلو وړتيا

د شبکه يي بازارموندنې يو ډېر ارزښتناک اړخ هيلو او خوبونو ته رسېدل دي. پام مو وي، ما ونه ويل چې «هيلې لرل ارزښتناک دي» ما وويل چې «د هيلو لاسته راوړل ارزښتناک» دي.

دغه تجارت مو د لويو هيلو او موخو لرلو ته هڅوي. د شبکه يي بازارموندنې د څېړنې پر مهال يو ډېر غوره څيز چې زه ورسره مخ شوم، زما د هيلو او خوبونو پراخېدل وو. پخواني تجارتونه ستا د هيلو او موخو له لويېدو سره چندان لېوالتيا نه لري. په کوچنيو تجارتونو کې چې هيلې او موخې څومره کوچنۍ وي، دوی هومره خوشاله وي. مثلاً، دوی په لنډ سفر، يو ساعت ګډ وخت تېرولو، ساعتېري کولو يا د رخصتيو په ورځو کې په تفريح کولو خوشالېږي. زه نه وايم چې د کوچنيو هيلو لرل بد دي. زه وايم چې دا کوچنی ژوند دی. د لوی ژوند لپاره بايد لويې موخې او هيلې ولرو. مور و پلار به مې ويل:((د ساعتېريو او تفريحي کارونو د پيسو توان نه لرو.)) خو شتمن پلار او زوی يې هغوی له دې خبرو راګرځول. ځکه هغو ويل:((څنګه د ساعتېري او تفريحي کارونو لپاره پيسې پيدا کړو؟))

که څه هم د دې دوو خبرو ترمنځ توپير ډېر کم ښکاري؛ خو په حقيقت کې داسې نه ده. بلکې خورا لوی توپير لري. تاسو په خپل فکر کې دغه کوچنی توپير د تجربو، موخو او د ژوند د لويو پرېکړو په مرسته کولای شئ چې تاسو له خپل اوسني حالت څخه په ميليونونو ميله لرې د پرمختګ خوا ته وهڅوي.

که ځان په دې خبره عادت کړې چې «څنګه د تفريحي کارونو لپاره پيسې پيدا کړم؟» نو د لويو هيلو او موخو د لرلو لپاره ځان چمتو کوې. نه يوازې ځان چمتو کوې، بلکې د هغو د لاسته راوړلو باور هم په ځان کې پيدا کوې. له بلې خوا «د دې ساعتېري او کارونو د پيسو توان نه لرو» جمله ويل ستاسو د لويو هيلو او خوبونو لګېدلې شمع مړه کوي. هسې هم په نړۍ کې ډېر داسې خلک شته چې ستاسو لويې هيلې او خوبونه له منځه وړي. تاسو د خپلو هيلو په له منځه وړلو کې له هغوی سره مه يو ځای کېږئ. شايي هغوی نه غواړي هيلې او خوبونه مو له منځه يوسي؛ خو دا خبرې خامخا له منځه وړونکې دي.

لاندې ټولې خبرې د هيلو او خوبونو وژونکې دي. او جالبه دا ده چې دا خبرې هغه خلک درته کوي چې خپلې هيلې او خوبونه يې سرته نه دي رسولي.

«نه يې شې کولای.»

«دا ډېر خطرناک دی، ايا پوهېږې چې ډېر خلک د دې په سرته رسولو کې ناکام شوي دي؟»

«کم‌عقلي مه کوه! دا بې مانا نظريې دې له کومه کړې؟»

«که دا ښه نظريه وي، نو نورو خلکو ولې تر اوسه نه ده عملي کړې؟»

«کلونه مخکې مې د دې هڅه وکړه. زه به درته ووايم چې ولې مې عملي نه کړی شوای.»

کور اخيستل د ځاني پرمختګ هڅې، پوهې او سخت کار ته اړتيا لري؛ خو تر دې هم دا ډېره ارزښتناکه ده چې ځاني پرمختګ له تا څوک جوړوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

کله چې زه او زما مېرمن کېم له پیسو خلاص او مفلس شوو، یو بل ته مو وویل، که مو هر وخت یو میلیون ډالر وګټل، لوی کور به پرې اخلو. موږ همداسې وکړل. کور مو واخیست. موږ په کور کې خوشاله وو؛ خو موږ ته نه د کور اخیستل ارزښتناک وو او نه د دې کور د اخیستلو توان درلودل. بلکې موږ ته هغه لاره ارزښتناکه وه چې موږ د کور اخیستلو لپاره پرې ولاړو. موږ ته دا ارزښتناکه وه چې د کور اخیستلو هڅې له موږ څخه څوک جوړ کړل.

کور اخیستل د ځاني پرمختګ هڅې، پوهې او سخت کار ته اړتیا لري؛ خو تر دې دا ډېره ارزښتناکه ده چې د ځاني پرمختګ دا هڅې له تا څوک جوړولای شي.

شتمن پلار مې ویل:((څوک چې کوچنۍ هیلې او خوبونه ولري، کوچنۍ ژوند به لري.))

هر څوک هیلې لري؛ خو د ټولو هیلې یو ډول نه دي. شتمن پلار مې را ښودلې چې پنځه ډوله هیله لرونکي شته:

۱. هغه خلک چې هیلې یې په تېرو وختونو کې وي (په تېر وخت کې پلانونه جوړوي.)
۲. هغه خلک چې کوچنۍ هیلې لري.
۳. هغه خلک چې خپلو هیلو ته رسېدلي؛ خو خواشینې ژوند لري.
۴. هغه خلک چې لویې هیلې لري؛ خو دې هیلو ته د رسېدلو لپاره کوم پلان نه لري. نو له هیلو لاس اخلي.
۵. هغه خلک چې لویې هیلې لري؛ خپلو هیلو ته رسېږي او د نورو لویو لویو هیلو خوبونه ویني.

هغه خلک چې هیلې یې په تېرو وختونو کې وي

دا خلک فکر کوي چې د دوی لویې لاسته راوړنې په تېرو وختونو کې وې. دا خلک د پوهنتون د وختونو، د عسکرۍ، د ښوونځي د فوټبال او ماشومتوب د باغچو کیسې درته کوي. که د راتلونکي په اړه خبرې ورسره کوې، نو سر درته ښوروي او وایي:«نړۍ اوس په دوزخ بدله شوې.»

هغه څوک چې د تېرو وختونو خوبونهویني، په حقیقت کې ژوندي نه دي. ښایي مړه نه وي؛ خو سم ژوندي هم نه دي. د دوی د را ژوندي کېدلو یوازینۍ لاره د دوی د هیلو او خوبونو بیا را ویښول دي.

هغه خلک چې کوچنۍ هیلې لري

ځینې خلک ځانونه په کوچنیو هیلو پورې محدودوي. ځکه چې دوی پر دې باور لري چې دوی یوازې په دغو کوچنیو هیلو کې بریالي کېدای شي. جالبه د اده چې ډېر وخت دوی په خپلو هیلو کې بریالي کېږي هم نه. ښایي لامل یې داوي چې دوی به په دې پوهېږي چې د دې هیلو رښتیا کول د ژوند موخه نه ده.

یا په بله وینا، دوی تر خطرناک او حیرانوونکي لوی ژوند، کوچنی ژوند غوره ګڼي. د ژوند په وروستیو کې به وایي:«کاشکې مې کلونه وړاندې دا کار کړی وای؛ خو ما یې هېڅ هڅه ونه کړه.»

له یو چا مې و پوښتل:((که د نړۍ ټولې پیسې ستا وای، نو چېرته دې سفر کاوه؟))

(c) ketabton.com: The Digital Library

ځواب یې راکړ:((کلیفورنیا ته د خور لیدو ته تللم. څوارلس کاله کېږي نه مې ده لیدلې. غواړم مخکې تر دې چې اولادونه یې لوی شي، هغه ووینم. د کلیفورنیا دغه رخصتي زما هیله او خوب دی.))

په هغو وختونو کې دې سفر یوازې ۵۰۰ ډالره غوښتل. پوښتنه مې وکړه:((ولې تر اوسه نه یې تللی؟)) ویې ویل:((امممم تللم؛ خو په دې ورځو کې سخت مصروف یم.)) دا رخصتي د ده د ژوند یوه هیله او خوب و. ده کولی شوای سهار له خوبه پاځي او کلیفورنیا ته ولاړ شي؛ خو ده دا لویه هیله او خوب د یوه خوب په څېر په خپل دماغ کې ویده پرېښی و.

زما شتمن پلار ویل، دا خلک ډېر خطرناک دي. «دوی د کیشفانو په څېر دي. تر خپلې کاسې لاندې ستومانه وي. که یې د ملا کاسه ترې لرې کوې، نو غوسه کېږي. ښایي ومو چیچي.»

له دې څخه دا درس اخلو: دا کیشف غوندې خلک پرېږدئ چې د کیشف په څېر هیلې ولري. دوی چېرته نه ځي او د دوی په اند دا غوره کار وي.

هغه خلک چې خپلو هیلو ته رسېدلي؛ خو خواشیني ژوند لري

یو ملګری مې وایي:((شل کاله مخکې مې د ډاکټر کېدو هیله لرله. ډاکټر شوم. له ژونده مې خوند اخیست؛ خو اوس خواشیني یم. یو څه مې کم دي.))

خواشیني عموماً د نوې هیلې د پیدا کېدو نښه وي. زما شتمن پلار راته ویل:((ډېر خلک په هغو برخو کې کارونه کوي چې د ښوونځي په وختو کې

یې د هغو هیلې لرلې. ستونزه دا ده چې د ښوونځي د پای ته رسېدو اوس لسګونه کلونه کېږي. اوس د یوې نوې کارنامې وخت را رسېدلی دی.))

هغه خلک چې له هیلو لاس اخلي

دا هغه خلک دي چې لویې هیلې لري؛ خو دې هیلو ته د رسېدلو لپاره پلان نه لري. نو له هیلو لاس اخلي.

فکر کوم موږ ټول د دغې ډلې یو څوک پېژنو. دا خلک لویې هیلې لري؛ خو هیلو ته د رسېدو لپاره هېڅ پلان نه لري او یوازې دا خبرې کوي:«لوی پرمختګ مې کړی. زه به خپل نوی پلان درته تشریح کړم.» یا وایي:«دا ځل به هرڅه بل ډول وي.» یا وایي:«زه د ژوند په یوه نوي اړخ کې یم.» یا وایي: «زه سخت کار کوم، د پیسو حسابونه مې خلاصوم او پانګونه کوم» یا وایي:«خبر شوی یم چې یو نوی شرکت فعالیت پیلوي او زما د وړتیاوو مطابق خلک یې پکار دي. دا به زما لپاره طلایي چانس وي.»

زما شتمن پلار ویل:((داسې خلک غواړي ډېر څه ترلاسه کړي. هڅه کوي چې هر څه په خپله وکړي. حال دا چې ډېر لږ خلک هر څه په یوازې ځان ترسره کولای شي. دا خلک باید لویې هیلې ولري، پلانونه جوړ کړي او یوه ډله خلک پیدا کړي چې د هیلو په رښتیا کولو کې مرسته ورسره وکړي.))

هغه خلک چې د تر هیلو پوره کېدو وروسته نورې لویې هیلې لري

دا هغه خلک دي چې لویې هیلې لري؛ خپلو هیلو ته رسېږي او د نورو لویو هیلو خوبونه ویني.

(c) ketabton.com: The Digital Library

فکر کوم موږ ټول غواړو همداسې خلک واوسو. زه خو دغسې یم. تاسو څنګه؟

شتمن پلار مې ویل:((لوی خلک لویې هیلې لري او کوچني خلک کوچنۍ. که غواړئ ځان تغییر کړئ، لومړی مو هیلې او خوبونه تغییر کړئ.))

تاسو پوهېږئ چې زه بېخي مفلس او دیوالیه وم. له مېرمنې سره مې په موټر کې ژوند کاوه. پوهېږم چې دا څومره سخته ده. خو مفلسي لنډمهاله او تېرېدونکې وي. مفلس او فقیر ډېر توپیر لري. فقیر یو بېل کس او یو فکري طرز دی. ښایي مفلس او دیوالیه یئ؛ خو په معنویاتو، لوړو هیلو، جرات او ټینګه اراده کې شتمن یئ. هیلې لرل بیه نه لري، ان لویې لویې هیلې لرل او خوبونه لیدل هم وړیا دي. مهمه نه ده چې څومره مفلس یئ؛ خو له خپلو هیلو او خوبونو له رښتیا کولو لاس اخیستل به مو هرو مرو نېستمن او فقیر کړي.

د شبکه یي بازارموندنې د ژوند ډول په دې خاطر خورا ارزښتناک دی چې ستاسو هیلې په یوه ځانګړي وخت پورې محدودې نه وي. له دې تجارت سره په یو ځای کېدو تاسو د خپلو هیلو په حقیقت بدلول شروع کوئ. ان له لومړۍ ورځې کوچني ګامونه پورته کوئ.

شبکه یي بازارموندنه له «نه یې شم کولای» څخه «کولای یې شم» لوري ته بدلېدل دي. د زړ سوي له حالت څخه د ژوند واګې د په لاس کې اخیستلو لورته حرکت دی. له غلامۍ څخه د ازادۍ لوري ته د پرمختګ ګامونه دي.

د ژوند په اختیار کې درلودلو په اړه، مشهور فیلسوف «تورو» وایي:((له خپلو تجربو مې لږ تر لږه دا زده کړل، که څوک د خپلو هیلو په رښتیا کولو کې پرمختګ وکړي او د خپل فکر مطابق د ژوند کولو هڅه وکړي، ناڅاپه او سمدستي بریا به ومومي.»

(c) ketabton.com: The Digital Library

اوولسم څپرکی

۱۷. هغه تجارت چې مېرمنې پرمختګ پکې کوي

لیکواله: کېم کیوساکي

زما د مېرمنې (کېم) په اړه څو ځله وغږېدم. زموږ د پېژندنې په اړه مو ولوستل. زموږ لومړنۍ ستړیاوې، مبارزې، موخې او تګلارې مو ولیدې او پر دې هم پوه شوئ چې موږ څنګه تغییر وکړ. د کتاب د دې برخې تر پوره کېدو مخکې مې دا ښه موقع و ګڼله چې مستقیماً د کېم خبرې واورئ.

رابرټ کیوساکي

((دلته چې رابرټ یا د هغه مېرمن د ښځو د کار په اړه کومې خبرې کوي، هغه زموږ د ټولنې لپاره نه دي. یوازې په لوېدیځه ټولنه کې د پلې کولو وړ دي. د ده مېرمن کېم وایي:[که ښځې زړې شي یا یې اولادونه پرېږدي، نو څه به خوري او څنبي؟] زموږ په ټولنه کې دا هېڅ شونې نه ده. دلته تر هر چا د موږ ډېر خیال ساتل کېږي او عزت یې کېږي. دلته موږ یوازې د دې څپرکي لنډیز را اخلو چې د دوی له حاله خبر شو او تر یوه ځایه د ژباړې حق هم ادا کړو: ژباړن))

کېم وایي:((رابرټ تاسو ته د شبکه یي بازارموندنې په اړه معلومات درکړل، ښایي له بېلابېلو اړخونو څخه درته ارزښتناک وي. زه یې پر یو بل اړخ خبرې کوم، او هغه دا چې «شبکه یي بازارموندنه د مېرمنو لپاره غوره تجارت دی.»

د ښځو لپاره د خپلو پیسو درلودل اړین دي. څو کاله وړاندې یوه ځوانه خبریاله راته راغله. ویل یې چې ښځې باید خپلې پیسې په خپل واک کې

ولري. اصلاً خبره داسې وه چې د دې ۵۴ کلنه مور تر طلاق وروسته د ژوند کولو لپاره د دې کره ورغلې وه. کومې میاشتنۍ پیسې یې چې ترلاسه کولې، نه یې بس کېدې. او که بس کېدې یې، نو سپما یې نشوی ترې کولای. که کومه ورځ دا بېکاره شوې وای، نو دې او مور به یې د خوړلو لپاره څه نه درلودل.)) کېم زیاتوي:((شکر! زه او رابرټ د دې ښځې په حالت کې نه یو. که له اقتصادي اړخه هر څومره لوړې ژورې راشي، موږ د خپل پاتې ژوند غم خوړلی دی. هرڅوک بېل ژوند لري. موږ نور زموږ د مینډو په څېر ژوند نه کوو.))

د ښځو د شتمنېدو لاملونه

دا چې ولې باید ښځې شتمنې شي، کېم یو څو لاملونه بیانوي:

شمېرنه او احصاییه

دا په امریکا کې د ښځو او شتمنۍ په اړه شمېرنه ده. نور هېوادونه یا امریکا ته ورته دي، یا بیخي لږ توپیر ورسره لري:

- ۴۷ سلنه ښځې تر پنځوس کلنۍ وروسته یوازې وي، یانې له مالي اړخه باید ځان خپله سمبال کړي.
- د ښځو د تقاعد پیسې تر نارینه وو کمې دي. ځکه نارینه دکور نفقه برابروونکي بلل کېږي.
- ښځې تر نارینه وو ۷-۱۰ کالو پورې زیات ژوند لري. د پاتې ژوند لپاره اضافي پیسو ته اړتیا ده.
- په ډېر عمر لرونکو نېستمنو کې، په هرو څلور کې درې یې ښځې وي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

- په هرو لسو ښځو کې اوو هغو یې د ژوند په اوږدو کې ښوزلي ګاللې ده.

د ترلاس لاندې توب څخه ډډه

ښځې د طلاق په موخه نه، بلکې د ګډ ژوند په موخه واده کوي. دنده کوي؛ خو دا فکر یې نه وي چې یو ورځ به مې له کاره لرې کړي. په ژوند کې یې یوه ورځ داسې راشي چې خاوند یې طلاقه کړي او مشر یې له کاره ایسته کړي.

ښځې ډېر وخت خپل ژوند په خاوند، پلار، رییس یا مشر پورې تړي او د هغه تر لاس لاندې ژوند کوي؛ خو کله چې زړه شي، په دغو ټولو کې یو هم نه وي، نو یوازې پاتې شي.

ناپاکلې ګټه

ښځو ته کاري فرصتونه نه دي برابر. که په کوم ځای کې دنده هم پیدا کړي، نو تنخوا کمه اخلي. خو په شبکه یي بازارموندنه کې داسې نه ده. په شبکه یي بازارموندنه کې هرڅوک کار کولای شي او د خپل کار په اندازه ګټه کوي.

د نفس د عزت لوړوالی

ښځو ته په کار کولو کې چندان عزت او درنښت نه ورکول کېږي. خو په شبکه یي بازارموندنه کې دا د یوې ازادې کارګرې په توګه کار کوي، ځان ته ګټه او عزت ترلاسه کوي. د عزت له ترلاسه کولو سره یې د بریا چانسونه هم خورا زیاتېږي.

د وخت کنټرول

د ښځو د وخت کمښت خورا اړینه مساله ده. کېم وایي:((ځینې ښځې شکایت کوي چې کله له کاره سترې راشو، نو د ماښامنۍ په تیارولو اخته شو. وروسته د ماشومانو په درسونو کې مرسته کوو او لوښي مینځو. کله چې د کور ټول غړي ویده شي، نو موږ لږې اوزګارې شو؛ خو هغه وخت زیاتې ستومانه یو.

په شبکه یي بازارموندنه کې ستاسو د وخت د کمښت ستونزه حل کېږي. تاسو کولای شئ بشپړه یا نیمه ورځ کار وکړئ. کولای شئ له کوره په ټیلیفون یا کمپیوټر، سهار، ماښام او رخصتیو کې، هر کله او له هره ځایه کار وکړئ.

د ښځو د شتمنېدو په اړه پورته دلایل دا روښانه کوي چې ولې باید ښځې کار وکړي. د ښځو لپاره عزت او مالي ازادي د شبکه یي بازارموندنې نور ښه امتیازونه دي. نه پوهېږم چې له پورته دلایلو څخه به کوم یو اړین وي. زما په نظر یوازې هغه دلیل تر ټولو غوره دی چې تاسو ته قناعت درکړي.

کومه ورځ چې شبکه یي بازارموندنه پیل کړئ، همغه ورځ به مو د ژوند خوند پیل شي. ځان ته د ګټې ترلاسه کولو دلایل ومومئ. له څه سره چې لیوالتیا لرئ، هغه ټینګ کړئ.

ستاسو په ژوند کې څه شی اړین دي چې د ګټې ترلاسه کولو لپاره یې ترسره کړئ. دا اړین څیز و پېژنه او خپل ژوند پرې جوړ کړه. ما او زما خاوند رابرټ د واده په لومړنیو شپو ورځو کې د خپل تجارت پرانیستلو اراده لرله. موږ نه غوښتل نور خلک لاربښوونې راته وکړي او راته ووایي چې څه وکړو او څه ونه

(c) ketabton.com: The Digital Library

کړو. کلونه کلونه وخت يې ونيو. ښايي لس کاله وخت يې نيولی وي. ځينې وخت د ګټې نه کولو فشار هم ځورولو. ملګرو او دوستانو مو ويل، تاسو ليوني شوي يئ. هغوی موږ ته د يوې عادي دندې او مياشتنۍ تنخوا سپارښتنه کوله؛ خو موږ دا خبرې نه ورسره منلې.

د تشبث لپاره بايد خپله لاس په کار شې. او دا هغه وخت کولای شې چې هغه وپېژنې، ارزښت يې درته معلوم شي او په دې پوه شې چې د دې کار د سرته رسولو لپاره له تا پرته هېڅوک نشته چې دا کار درته وکړي. يوازې ته يې کولای شې.

دریمه برخه

ستاسو راتلونکی اوس پیلېږي!

(c) ketabton.com: The Digital Library

اتلسم څپرکی

۱۸. په هوښیارۍ ټاکنه وکړئ!

نو تاسو پرېکړه کړې ده چې خپل د شبکه یي بازارموندنې تجارت پیل کړئ.

مبارک مو شه! اوس له یوې ټاکنې سره مخ شوئ. په زرګونو د بازارموندنې شبکې شته. له کومې یوې سره یو ځای کېږئ او څنګه یې انتخابوئ؟

د بازارموندنې شبکو ته نوي راغلي خلک ډېر وخت اټکلي انتخاب کوي. هر څه چې یې لومړی مخ ته راغلل، ورسره یو ځای کېږي. ښايي لومړی کمپنی چې تاسو ته یې ستاینه شوې، ښه ټاکنه وي؛ خو دا باید تر معلوماتو او پلټنو وروسته په خورا غور او احتیاط و ټاکئ. دلته موږ ستاسو د راتلونکي په اړه خبرې کوو.

نو انتخاب څنګه کوئ او کوم معیارونه په نظر کې نیسئ؟

کله مې چې د بېلابېلو شبکه یي بازارموندنو په اړه پلټنه کوله، ډېر وخت مې دا جمله اورېده:«زموږ کمپنی د تاوان ورکولو ښې طرحې لري، ښه ګټه لرلای شي!»

هغوی غوښتل د خپلو شرکتونو د فرصتونو په اړه ما ته خبرې وکړي او د هغو کسانو کیسې به یې راته کولې چې د دوی په شرکت کې یې هره میاشت سلګونه زره ډالره ګټل. له هغو خلکو سره مې لیدلي وو چې د بازارموندنې په شبکو کې هره میاشت سلګونه زره ډالر ګټې، نو د دوی د ګټې د ورتیا په اړه چندان شک نه راته پیدا کېده. که څه هم زه تاسو ته سپارښتنه نه کوم چې د شبکه یي بازارموندنې لپاره لومړنی معیار پیسې وګڼئ.

د بازارموندنې له شبکو څخه مې دا خبرې هم ښې ډېرې اورېدلې:«موږ غوره کیفیت لرونکي تولیدات وړاندې کوو. هغه تولیدات چې د خلکو ژوند یې تغییر کړی دی.»

د پیسو تر وړاندیز وروسته دویم وړاندیز د دې شرکتونو لخوا د غوره تولیداتو وړاندې کول وو چې زیات خلک ورسره یوځای کېدل. په دې وړاندیز کې مې هم شک نه لاره. د خپلو تولیداتو په اړه ډېره مبالغه کوي او بیخي زیات تعریف یې کوي؛ خو ډېر یې داسې تولیدات وو چې ما اوس هم استفاده ترې کوله. د دې تولیداتو د کیفیت د لوړوالي یو لامل په خپله شبکه یي بازارموندنه ده.

خو تولیدات هم د دې تجارت ضروري اړخ نه دی.

زه خپله خبره تکراروم:«کله چې د شبکه یي بازارموندنې شرکت انتخابوئ، نو تولیدات یې خورا اړین معیار نه دی.»

زما د ټینګار دلیل دا دی، ډېر خلک داسې ادعا کوي چې ګواکې تولیدات په تجارت کې اړین دي.

دا یاد لرئ چې تاسو پلورونکي نه یئ. تاسو د ځان لپاره کار کوئ او شبکه جوړوئ. کله چې بېلې شبکې ګورئ، نو دا پوښتنه په ذهن کې ولرئ:

«ایا دا شرکت به له ما سره مرسته وکړي چې ښه شبکه جوړوونکی شم؟»

د دې تجارت د سپارښتنې لومړنی دلیل دا دی چې د شبکه یي بازارموندنې جوړښت پر تجارتي زده کړو او ځاني پرمختګ ولاړ دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د شبکه یي بازارموندنې جوړښت داسې طرحه شوی چې هر څوک په شتمنۍ کې شریکېدای شي. د دې تجارت دروازه د هغو خلکو پر مخ خلاصه ده چې انرژي، کلکه اراده او ټینګار ولري. دا تجارت له دې سره هېڅ کار نه لري چې تاسو څوک یئ، کوم پوهنتون مو لوستی، ورځنۍ ګټه مو څومره ده، په کوم قوم پورې تړلي یئ، جنسیت مو څه دی، څنګه ښکارئ، څومره مشهوره یا څومره هوښیار یاست. په دې تجارت کې دا مسایل هېڅ اړین نه دي.

د شبکه یي بازارموندنې زیات شرکتونه تر ډېره دې ته ارزښت ورکوي چې تاسو له زده کړې، بدلون او پرمختګ سره څومره لېوالتیا لرئ. او دې ته ګوري چې ایا ستاسو د تجارت پر خپلو پښو درېدو پورې په ښو او ناوړه حالاتو کې خپل ژوند ته ادامه ورکولای شئ که نه.

ایا د بازارموندنې ټولې شبکې همداسې دي؟ نه، کله هم نه. په هرڅه کې ښه، بد او بدرنګه شته او غوره هم پکې شته.

د بازارموندنې ټولې شبکې د زده کړې ملاتړ نه کوي. ځینې یوازې د تولیداتو پر پلورلو ټینګار کوي او ستاسو زده کړې ته چندان توجه نه کوي. دوی غواړي ستاسو ملګري او کورنۍ شبکې ته ننوزي او پلور وکړي. دوی ستاسو پر پرمختګ تمرکز نه کوي او نه ډېر وخت دوام کوي.

خو ښه شرکتونه ستاسو د تجارت زده کړې ته خورا ډېره پاملرنه کوي. دوی اوږدمهاله کار ته ژمن وي او ستا د مهارتونو او وړتیاوو پیاوړي کول ورته اړین وي. که مو داسې شرکت پیدا کړ چې مشران یې ستاسو زده کړې ته پاملرنه

کوي او په تجار کېدو کې مرسته درسره کوي، نو دا هغه شرکت دی چې باید کار ورسره پیل کړئ.

ایا څومره پیسې چې تاسو تر لاسه کوئ، مهمې دي؟ هو، بلکل. ایا د تولیداتو کیفیت اړین دی؟ ولې نه، خامخا اړین دی. خو ستاسو لپاره ما ته تر پیسو او تولیداتو دا اړین دي چې ایا شرکت ستاسو زده کړې ته پاملرنه کوي، یا په تجار کېدو کې مرسته درسره کوي، که نه. له کومې شبکې سره چې ته کار پیلوې، دا یې هغه اړینه ځانګړنه ده. رښتیا هم باید د بازار موندنې شبکه د تجارت زده کولو ښوونځی وي.

که مو په اساسي توګه سیمینارونو ته غوږ نیولو ته زړه کېږي، نو د هغو کسانو لیدنې ته وخت ورکړئ چې د دغو سیمینارونو تعلیمي او روزنیزې چارې یې په لاس کې وي.

د پیسو ګټې او د تولیداتو د کیفیت کتلو ته وخت ورکړئ او شرکت داسې ښه سم وګورئ چې ایا رښتیا هم ستاسو له زده کړې او روزنې سره لېوالتیا لري؟ دا هر څه یوازې په نیم ساعت مجلس یا د هغوی د رنګا رنګ ویبپاڼو په کتلو او د خلکو د پیسو ګټلو د کیسو په اورېدلو نه کېږي. د شرکت د ښې پېژندنې لپاره باید له ځایه پاڅې او د هغوی په تعلیمي، روزنیزو او بېلو سیمینارونو کې ګډون وکړې.

که مو په اساسي توګه سیمینارونو ته غوږ نیولو ته زړه کېږي، نو د هغو کسانو لیدنې ته وخت ورکړئ چې د دغو سیمینارونو تعلیمي او روزنیزې چارې یې په لاس کې وي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

پام مو وي، د بازارموندنې زیاتې شبکې د ښوونیزو پروګرامو خبرې کوي؛ خو د عملي کولو پلان یې نه لري. یوازې د کتابونو د یوه فهرست سپارښتنه درته کوي او بس. بیا مو پوهوي چې څنګه خپل ملګري او دوستان دې تجارت ته راولې.

په همدې خاطر له وخته ګټه واخلئ، ښه په احتیاط د شبکه یي بازارموندنې یو شرکت انتخاب کړئ. ځکه یوازې د ګوتو په شمار شرکتونه ښوونیز او روزنیز پلانونه لري. که رښتیا شي، ځینې شرکتونه خورا ګټور تعلیمي پروګرامونه پلي کوي.

د بازار موندنې د شبکې اړوندې پوښتنې

د بازارموندنې د شبکې په اړه باید له ځانه دغه پوښتنې وکړې:
څوک یې مخ ته بیایي؟
ایا شرکت عملي کېدونکی ثابت پلان لري؟
ایا شرکت په خپل ښوونیز او روزنیز پلان کې تجارتي مهارتونه او ځاني پرمختګ لري؟
ایا شرکت قوي، باکیفیته او وړ تولیدات لري چې تاسو د هغو له بازارموندنې سره لیوالتیا وښیئ؟

څوک یې مخ ته بیایي؟

هغه بې تجربې کسان چې د S او E کونجونو په فکر تجارت پیلوي، نو د یوه شرکت پیاوړتیا د تولیداتو، پیسو ګټلو او پرمختګ په تله تلي. زه دغو ټولو ته

چندان ارزښت نه ورکوم، زه هغه خلک څارم چې د شرکت واګې یې په لاس کې دي.

زه نه وایم چې تولیدات، پیسې ګټل او دې ته ورته شیزونه اړین نه دي. خو هېڅ داسې شرکت به ونه مومئ چې یوه نه یوه ستونزه دې ونه لري. ستونزې هر وخت وي. خو که تاسو داسې شرکت انتخاب کړئ چې د تکړه خلکو په لاس کې وي، نو د ستونزې پېښېدو پر مهال به هغوی ستونزه سمدستي حل کړي. رښتیا هم، که شرکت د ښو خلکو په لاس کې وي، نو هغوی په ډېره اسانۍ د هرې ستونزې حل راباسي. او که د شرکت واګې له کمزورو کسانو سره وي، نو د ستونزو د حل لپاره به هېڅ هم ونه کړای شي.

د یوه کتاب ارزښت د هغه له پښتۍ څخه نشئ معلوملای. باید د شرکتونو د پرمختګ ویډیوګانې او ویبپاڼې وګورئ، پر اصولو یې غور وکړئ، د هغوی په شالید، تجربه، پخوانۍ حالت او ځانګړنو ځان خبر کړئ. هغوی په ځانګړې توګه وپېژنئ. که کولای شئ، نو په مستقیم ډول کار ورسره وکړئ، ځکه دوی ستا د تجارت شریکان دي.

جان: غواړم د شرکتونو له لوري یو نا درک شوی شیز روښانه کړم. دوی وایي:«که غواړئ ډېرې پیسې وګټئ، نو باید همدا اوس لاس په کار شئ.» دا خبره بلکل ناسمه ده.

رابرټ: دا خبره نه یوازې غلطه ده، بلکې بیخي کم‌عقلي ده. زیات تجارتونه تر پیلېدو وروسته په لومړي یا دویم کال ناکامېږي. د بازارموندنې شبکې هم همداسې دي. ولې باید سخت کار، وخت او انرژي په داسې شرکت کې په پانګونه ولګوو چې هېڅ شالید او سابقه نه لري.

(c) ketabton.com: The Digital Library

جان: د بازارموندنې پیاوړي، مناسبې او غوره شبکې پېژنم چې د رامنځه کېدو یې درې کاله کېږي او د ځینو بیا دېرش کاله کېږي. دا خبره سمه ده چې له داسې خلکو سره یو ځای کېدل چې نوی یې په کار پیل کړی وي، په کار کې د حیرانتیا او انرژۍ سبب ګرځي. خو له هغو شبکو سره یوځای کېدل چې لسیزې یې کار کړی وي د پیاوړتیا او اعتبار موندلو سبب کېږي. له هغو شبکو سره په یو ځای کېدو کې باید ډېر احتیاط وشي چې نوی یې په کار پیل کړی وي.

د دې لپاره چې وپوهېږې په څه شي پسې ګرځې او له چا سره باید تجارت وکړې، سخت کوښښ ته اړتیا ده.

د خلکو په دې خبرو تېر نه وزې چې وايي:«شتمنېدل له نوي شرکت سره په یوځای کېدو کې دي، یا له پنځه کلن یا پنځه دېرش کلن شرکت سره په یوځای کېدو کې دي.» د شتمنېدو لپاره هېڅ چل او جادو ته اړتیا نشته. ستاسو لپاره یوازې هغه شرکت غوره دی چې کار کوي او اوږدمهاله ښکاري.

ایا شرکت عملي کېدونکی ثابت پلان لري؟

د بازارموندنې شتمنې او پر ځای پاتې شبکې ستا په وسیله نوې اختراع او نوښت نه کوي، بلکې د هغې بریا پلان په لاس درکوي چې ته یې په لټه کې یې. مثلاً، د ورځنیو او اونیزو فعالیتونو لپاره روزنیز لارښود درکوي. د بازارموندنې ځینې شبکې د پېرودونکو د پوهېدو، تولیداتو شریکولو او فرصتونو لپاره ویبپاڼه درته جوړوي. مسلکي او لومړۍ درجه ابزار لکه سي ډي او ځینې چاپي شیان د همدې شبکو له لارې وړاندې کېږي.

د شرکت لخوا تعلیمي پلان

ایا شرکت په خپل ښوونیز او روزنیز پلان کې تجارتي مهارتونه او ځاني پرمختګ لري؟

مخکې مې دا خبره روښانه کړه چې په شبکه یې بازارموندنه کې تر ټولو غوره دا ده چې تاسو ته زده کړه او روزنه درکول کېږي او دا ان تر پیسو ګټلو اړین دي. نو د زده کړې په درکولو باید ډاډه واوسئ.

پر دې باید ډاډه یاست چې ستاسو شبکه د تجارتي مهارتونو او ځاني پرمختګ پر زده کړه زیات ټینګار کوي. د دې تجارت مشران له لسګونو کلونو راهیسې پوهېږي چې په دې کار کې دایمي زده کړې او هڅونې ګټورې دي. پخوا د زده کړې لپاره کتاب او غږیز مواد غوره بلل کېدل؛ خو په یوویشتمه پېړۍ کې CD, DVD انلاین کنفرانسونه او کتابونه غوره بلل شوي. کتابونه کله هم له لیسته نه ایستل کېږي.

جان: رابرټه! ژوندۍ او مخامخ ناستې هم له دې جملې څخه دي. ان د انټرنېټ په عصر کې هم په مخامخ ناستو کې ګډون خورا زیات رول لري. دومره زیات رول بل شی نشي درلودای.

په دې ورځو کې چې یوه شبکه څومره د انټرنیت او ټیلیفون په وسیله جوړېږي، همدومره د مخامخ ناستو په مټ جوړېږي. د بازارموندنې پیاوړې شبکې د تعلیمي، تربیوي او ځاني پرمختګ په خاطر په هر کال، شپږو میاشتو، څلورو میاشتو او هره میاشت کې په ژوندۍ بڼه غونډې جوړوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

البته تاسو ته زده کړه او روزنه درکول یوازې د بازارموندنې د شبکو کار نه دی، بلکې یو لړ نور کسان او کړۍ شته چې په دې کې لاس لري. هغه کسان چې ستاسو نوم ثبتوي، (Sponser) بلل کېږي، هغه د خپل سپانسر په مرسته، مستقل استازي او خپله د شرکت مدیران تا ته د زده کړې او روزنې درکولو او ستا د پرمختګ لېواله دي.

د شبکه يي بازارموندنې توپیر له نورو تجارتونو سره دا دی چې په هغو کې خلک یو بل پورې وهي چې خپله پرمختګ وکړي. په پخوانیو تجارتونو کې ان ستا غوره ملګری هم تا پر ځمکه غورځوي او ځان لوړو پوړیو ته رسوي.

د بازارموندنې په شبکو کې سیالي نشته. د شرکت د مسئولینو او مدیرانو بریا ستا په بریا پورې تړلې ده. هغه خلک چې ستا له پرمختګ څخه ګټه پورته کوي، هغوی ستا د پرمختګ په لټه دي.

د شرکت تولیدات

ایا شرکت پیاوړي، باکیفیته او ړ تولیدات لري چې تاسو د هغو له بازارموندنې سره لېوالتیا وښيئ؟

که څه هم د شبکې د ټاکنې لپاره لومړی شرط تولیدات نه دي؛ خو بیا هم ویلای شو چې تولیدات د خپل شهرت په خاطر زښته زیات اړین دي. د شبکه يي بازارموندنې شرکتونه ډېر وخت له رسنیو اعلانونه نه کوي. تاسو به د ښار پر لویو بیلبورډونو او تلویزیونونو کې د هغوی اعلانونه ونه وینئ. دا ځکه چې د دوی د اعلانونو طریقه بېله ده. د دې پر ځای چې پر اعلانونو پیسې ولګوي، پر تاسو يې لګوي.

جان: د بازارموندنې د شبکو پرمختګ د خولې په خبرو کې دی. خلک یو بل ته د تولیداتو، خدماتو او فرصتونو په اړه معلومات ورکوي.

په همدې خاطر کوم خدمات او تولیدات چې د بازارموندنې په شبکو کې بریالي کېږي، هغه د خلکو لېوالتیا له ځان سره لري. یانې خدمات او تولیدات د هغو استعمالوونکو ته عمده ګټې لري. ځینې يې ښه بڼه ورāندې کوي، ځینې يې له ښو موادو جوړ شوي وي، ځینې يې ښه شالید لري او ځینې يې تر نورو ورته تولیداتو او خدماتو غوره وي.

اوازه او شهرت د تولیداتو او خدماتو لپاره خاصه ځانګړنه ده.

تېروتنه ونه کړئ. زه د تولیداتو په اړه مبالغه نه کوم، بلکې موخه مې د هغوی کیفیت او ځانګړنه ده. د کیفیت له مخې ستاسو پر تولیداتو باید حساب وشي.

دا باید یاد ولرو چې د «غوره» تولیداتو په نوم څه نشته. زرګونه تولیدات او خدمات د غوره والي ځانګړنه لرلای شي. په تولیداتو او خدماتو کې د غوره والي خبره تر ډېره موضوعي او ځاني ده. ځینې خلک به د فیشن تولیدات خوښوي، ځینې به د ټکنالوژۍ او ځینې غذايي. که ستاسو کوم تولیدات خوښ شي، نو نورو خلکو ته هم وايئ او هغوی ستاسو په څېر کېږي. یانې تاسو د یوه تولید ښېګڼه ورته بیانوئ، هغوی يې استعمالوي او بیا نورو خلکو ته وايي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

نولسم څپرکی

۱۹. څه شي اړین دي؟

د یوې بریالۍ شبکه یي بازارموندنې د تجارت لپاره څه شی اړین دي. راځئ لومړی به و ګورو چې څه ته اړتیا ده.

MBA او د تجارت کاري تجربې ته اړتیا نه لرئ

د مخکینیو څپرکو د«خو برابره کولو» خبره در په یاد کړئ. په شبکه یي بازارموندنه کې هغه ستراتیژي تر ټولو غوره ده چې د خو برابره کېدو وړ وي. شبکه یي بازارموندنه له تجارانو سره هغه څه کوي چې هنري فورډ د موټرو له صنعت سره وکړل. یانې ستاسو د تولیداتو د بهیر په کرارولو تاسو ته د هغه د برخو د پراخ تولید چانس درکوي.

جان: د شبکه یي بازارموندنې تجارت د یوه مسلکي کس په لاس جوړ او بازار ته وړاندې شوي څه نه دي، بلکې دا یو ډله ییز ساده کار دی چې د سلګونو زره لاسونو په مرسته جوړ شوی دی.

د غوره پلورنکي کېدو اړتیا نشته

یو ځل بیا وایم، هغه خلک چې له شبکه یي بازارموندنې څخه بهر دي، د یوه ناسم پوهاوي او تېروتنې ښکار دي. دوی وایي، په شبکه یي بازارموندنه کې د بریالي کېدو لپاره باید له ازله ښه پلورنکی واوسې.

دا بلکل غلط نظر دی. که رښتیا ووایم، د شبکه یي بازارموندنې په اړه داسې فکر لرل تاسو ته زیان لري. ولې؟ ځکه هغه کسان چې له ازله ښه پلوروونکي

وي، یانې د پلور له غوره مهارتونو سره نړۍ ته راغلي وي، هغوی ځان خو برابره نشي کولای.

جان: یوه یادونه کوم. د بازارموندنې شبکې په اصل کې د پلور تجارت نه دی، بلکې دا د ښوونې، ټیم جوړولو او مشرۍ تجارت دی. د ډېرو تولیداتو پلورل ستاسو دنده نه ده او نورو خلکو ته د زیاتو تولیداتو پلور ور زده کول هم ستاسو دنده نه ده.

ستاسو دنده د خلکو مشري، روزنه او چمتو کول دي. دا د شبکه یي بازارموندنې لومړنی او اړین اصل دی.

رابرټ: د توکو پلور اړین نه دی، د شبکې جوړول اړین دي.
جان: بلکل همداسې ده.

د دندې پرېښودو اړتیا نشته

په حقیقت کې د شبکه یي بازارموندنې د پیلولو لپاره د دندې پرېښودو ته هېڅ اړتیا نشته. دې خبرې ته مو پام وي چې خپل تجارت رامنځته کول د نوې دندې د پیلولو په څېر نه دی چې له لومړۍ ورځې تاسو ته میاشتنۍ تنخوا شروع شي. د تجارتي شبکې جوړول وخت غواړي، نو تاسو چې اوس کوم ځای په تنخوا دنده کوئ، هغه دنده مو مه پرېږدئ.

جان: دنده باید یوازې د مالي دلیلونو په خاطر تینګه نه کړئ. یانې که څه هم له مالي اړخه د دندې پرېښودلو توان ولرئ، بیا مو هم دنده مه پرېږدئ. ځکه زیات نوي شبکه جوړوونکي د همکارانو د اړیکو له لارې شبکه جوړوي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

زيات شبکه يي بازارموندونکي دا تجارت په خپل اضافي وخت کې کوي. د Direct Sales Association د (۲۰۰۸م) یوه پلټنه ښيي چې د شبکه يي بازارموندنې په اتو کسانو کې یوازې یو کس په اونۍ کې شل ساعته یا تر دې یو څو ساعته زیات دې تجارت ته ورکړي وو.

شتمنېدو او د کور په ګروی ورکولو ته اړتیا نشته

د بازارموندنې زياتې شبکې په پیل کې تر ۵۰۰ ډالرو زياتو پیسو ته اړتيا نه لري. تېروتنه مه کوئ. ستا سو اصلي سرمايه ستاسو سترﻳا، خولې تويول او کاري استقامت دی. په شبکه يي بازارموندنه کې لويه پانګونه ستاسو خپل ځان لګول دي. د دې تجارت د پیلولو لپاره د پیسو بنډل ته اړتيا نشته، بلکې ستاسو وخت، تمرکز او ټينګار ته سخته اړتيا ده.

جان: که څه هم ستاسو سرمايه لږه ده؛ خو د نشت په مانا نه ده. دا په خپل ذات کې يو تجارت دی او د تجارت په توګه مخ ته بېولو ته يې اړ يئ، نو په همدې خاطر به میاشتني لګښتونه ولرئ.

میاشتني لګښتونه به مو کم وي. يوازې د توليداتو د نمونو د لېږد را لېږد، د اړيکو نيونې او د توکو ننداري ته وړاندي کول (لکه ويبپاڼې، CD او نور) همدارنګه د تجارت د ودې او ځاني پرمختګ لپاره ځينو لګښتونو ته اړتيا ده. نو تاسو د تجارت د پيل لپاره زياتو پيسو ته اړتيا نه لرئ؛ خو د میاشتنيو کوچنيو لګښتونو لپاره يوې مناسبې بودجې ته اړتيا لرئ.

د خبرو نابغه‌توب او په حسابونو کې تکړه‌توب ته اړتیا نشته

تاسو ډېرې لېوالتيا ته چې له ټينګ عزم څخه سرچينه اخلي، اړتيا لرئ. زما ملګری ډونالډ ټرمپ وايي:((له خپل کار سره مينه ولرئ. له زياتې مينې او لېوالتيا پرته لويه سخته ده. د يوه متشبث په توګه، که له پوره زغم او قوت څخه برخمن نه وئ، نو له سختو حالاتو سره مخامخ کېدای شئ.))

په پورته څو کرښو کې هغه شيان بيان شول چې د شبکه يي بازارموندنې په يوه بريالي تجارت کې چندان اړين نه وو. اوس به پر هغو شيانو بحث وکړو چې د دې تجارت د بريا لپاره خورا اړين دي:

له ځان سره رښتيني اوسه

شخصي تجارت جوړول اسانه کار نه دی. له ځانه باید و پوښتئ:«د دې تجارت لپاره چې څه اړين دي، ايا زه هغه لرم؟ ايا دې ته چمتو يم چې له هوسا اوسېدو تېر شم؟ ايا دا منلای شم چې بل څوک مې رهبري کړي يا زه رهبري زده کړم؟ ايا زما په وجود کې شتمن کس شته چې را څرګند يې کړم؟» که مو ځواب «هو» وي، نو د خپلې تجارتي شبکې د جوړولو په لټه کې شئ.

جان: زه به يو څه پرې زيات کړم. دا بايد درته معلومه وي چې چېرته یاست او په ژوند کې څه کول غواړئ. د هر څه تر سرته رسولو وړاندې يو معلوم ليدلوری درلودل اړين دي. بيا مو خپلې هيلې ځان ته روښانه کړئ. دا ځان ته واضح کړئ چې څه شي ته به اړتيا وي. خپل وخت، پيسې، مهارتونه او سرچينې مو په سم ډول وکاروئ. دا خبرې ځان ته ښې واضح کړئ چې

(c) ketabton.com: The Digital Library

د تجارت د بریالي کېدو لپاره باید کوم کارونه وکړئ. دا ټول کارونه مو د وخت په دایره کې دننه ترسره کړئ.

د «Why We Want You to Be Rich» په نوم کتاب ما او ډونالډ ټرمپ په دواړو لیکلی. ډونالډ لیکي:((شبکه یي بازارموندنه د تشبث روحیې ته اړتیا لري. یانې تمرکز او ټینګار. زه هغو خلکو ته چې پر خپلو ځانونو باور نه لري، د بازارموندنې د شبکې مشوره نه ورکوم.))

ډونالډ بیخي سم وایي.

سالم برخورد ته اړتیا ده

زما په فکر متشبث کېدل یوه روانه پروسه ده. په کومه پروسه کې چې زه تر اوسه لګیا یم، باور لرم چې تر پایه به د تشبث په زده کړه اخته یم. زه له تجارت سره لېونۍ مینه لرم او د تجارتي ستونزو حلول مې خوښېږي. دا د ژوند هغه پروسه ده چې زه یې غواړم. که څه هم کله کله دا پروسه ډېره سخته وي؛ خو په سختۍ ارزي.

زما د کار جاري ساتلو یو لامل فکر دی. هغه فکر چې زه یې هر ځل په تاریکیو کې ځلولی یم. ان په تر ټولو سختو حالاتو کې یې هم مرسته راسره کړې. زموږ د دفتر پر ټیلیفون د چینایي کلچو یوه ټوټه کاغذ نښتی و، پرې لیکلي وو.«د تسلیمېدو لپاره هر وخت، وخت شته، نو بیا ولې اوس تسلیمېږې؟»

څو ځله داسې ټیلیفونونه راته شوي چې د تسلیمېدو او کار پرېښودو سبب مې ګرځېدل؛ خو چې ټیلیفون به مې قطع کړ، هغې جملې ته به مې وکتل

چې پر ټیلیفون نښتې وه، او له ځان سره به مې وویل:((هر څومره چې د تسلیمېدو لېواله یم، بیا هم نن نه تسلیمېږم، نن مې کار پای ته رسوم. سبا ته تسلیمېږم او هرڅه پرېږدم.))

زما شتمن پلار به ویل:((که شتمنېدل اسانه وای، نو هر یو به شتمن و. په همدې خاطر به چې کله له ما څخه خلکو زما د شتمنېدو اصلي لامل وپوښت، داسې ځواب به مې ورکړ:[ما نه غوښتل چې څوک دې لاربښوونه راته وکړي چې څه وکړه. زه په خپله ازادۍ پسې لېونی وم. زه د دندې د مصئونیت او ساتنې په کیسه کې نه وم. ما مالي ازادي غوښته او دا هغه څه دي چې شبکه یي بازارموندنه یې در کولای شي.]))

که تاسو دا غوره ګڼئ چې د دفتر مشر مو درته ووایي:«څومره باید وګټې، څه وخت باید کار ته راشې او څه وخت بېرته ولاړ شې، بیا نو د شبکه یي بازارموندنې تجارت جوړول ستا کار نه دی.»

رښتینې ودې ته اړتیا ده

ښایي د شبکه یي بازارموندنې تجارت یو لوی او پراخ تجارت واوسي. که څه هم دا خبره حتمي نه ده. تر ډېره په تاسو پورې اړه لري.

شبکه یي بازارموندنه د هغو خلکو لپاره یوه ښه وسیله ده چې غواړي B کونج یا لوی تجارت ته ننوزي. په E کونج یانې تنخوا لرونکي کار او S کونج یانې ازاد کار کې مو ګټه تر تاسو پورې محدوده ده؛ خو په شبکه یي بازارموندنه کې ګټه د شبکې په لوی‌والي پورې تړلې ده. دا په دې مانا ده، که یو ځل لویه شبکه رامنځته کړئ، نو په لږ وخت کې به خورا ډېرې پیسې ترلاسه

(c) ketabton.com: The Digital Library

کړئ. یوازې د بازارموندنې له یوې ساده شبکې سره په یو ځای کېدو ګټه نشئ کولای. شبکه باید لویه وي.

جان: له تخنیکي اړخه لوی تجارت هغه تجارت ته ویل کېږي چې ۵۰۰ یا تر دې زیات کارکوونکي ولري. که تاسو د ۵۰۰ یا تر دې زیاتو خلکو شبکه جوړه کړئ، نو دا اصلاً یو لوی تجارت شو. د شبکه یي بازارموندنې جوړښت داسې طرحه شوی چې په اسانۍ ۵۰۰ کسانو ته پراخېدای شي.

دا یوه ساده خبره ده چې د یوه کس د بازارموندنې شبکه دې زرګونو یا سلګونه زره کارکوونکي ولري.

دې تجارت ته نوي راغلي کسان یوه تېروتنه کوي. کومه ګټه چې ترلاسه کوي، دمفتو پیسو ګومان پرې کوي او له لومړۍ ورځې پیسې جیب ته اچوي.

که تاسو ۵، ۱۰، ۵۰، ۱۰۰ یا ۲۰۰ کسان هم په خپله شبکه کې ولرئ، بیا به هم ډېر احتیاط کوئ. ستاسو تجارت تر اوسه د جوړېدو په حال کې دی. تر اوسه لویه شبکه نه ده رامنځته شوې.

که یو ځل مو شبکه تر ۵۰۰ کسانو زیاته شوه او زرو کسانو ته نژدې شوه، نو تجارت مو هغه ځای ته ورسېد چې ګټه ترې ترلاسه کړئ. دا اوس تجارت نه دی، بلکې د پیسو ګټولو یوه سرچینه شوه. مانا دا چې د شبکې له پرانیستنې څخه تر هغه وخته ستاسو شبکه د جوړښت په حال کې ده چې د کارکوونکو شمېر یې تر ۵۰۰ اوړي. دا ستاسو د شبکې د بنسټ اېښودولو وخت دی. دې ته مو باید پام وي او پر خپله اصلي موخه ـ چې د شتمنۍ جوړول دي ـ باید پوره تمرکز وکړئ.

وخت ته اړتیا ده

که تاسو د شبکه یي بازارموندنې د تجارت د پیلولو په فکر کې یئ او هیله مو دا وي چې زر تر زره باید ګټه ترې واخلئ، نو اصلاً تاسو اوس هم د تجارت نه، بلکې د تنخوا لرونکو په څېر فکر کوئ. تنخوا لرونکي خلک د زر ګټې په فکر کې وي او سوداګر خلک کله هم زر ګټه نه غواړي، بلکې دایمي ګټه غواړي.

جان: په شبکه یي بازارموندنه کې د زر شتمنېدو په نوم څه نشته. که څه هم د دې تجارت چارې اسانه دي؛ خو وخت او هڅو ته ډېره اړتیا لري.

د Direct Sales Association په وینا، په شبکه یي بازارموندنه کې په لسو کې یوازې یو کس له تاسو سره هوکړه کوي. شایي له لسو کسانو سره په لیدنه کې هېڅوک هم هوکړه درسره ونه کړي؛ خو که له سلو کسانو سره ووینئ، شایي دغه شمېره پوره کړي. اصلاً د ډېرو کسانو ملاتړ موندل د شبکې د مسئول په تجربه پورې هم اړه لري.

په تېرو کلو کې خلکو دا تجارت د پیسو ګټلو د چټکې لارې په توګه پېژندلی و؛ خو دا بې ځایه خبره ده. کومو خلکو چې په شبکه یي بازارموندنه کې د مشرۍ مهارتونه قوي کړي، خپل تجارتونه یې جوړ کړي او رښتینې شتمني یې ترلاسه کړې ده، هغوی خورا سخت او ډېر کاله کار کړی دی.

نو د هغو خلکو په خبره باور مه کوئ چې وای زر به شتمن شئ. دا چټک، شپږ میاشتنی یا د چانس ترلاسه کولو تجارت نه دی. دا جدي تجارت دی. د کوم تجارت په اړه چې موږ خبرې کوو، دا اصلاً ستاسو ژوند دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د حقيقي نړۍ په تجارت کې که تاسو په درېيو يا شپږو مياشتو کې ګټه رامنځته نه کړئ، نو له دندې مو لرې کوي. زيرکس شرکت له ما سره ډېر ښه وکړه. يو کال يې د زده کړې او يو کال يې ازمايښتي دوره راکړه. که دغه دوه کاله نه واى، زه به يې وختي له شرکته ايستلاى شم.

تاسو په بېل حالت کې ياست. ستاسو د بازارموندنې شبکه تاسو له دندې نه لرې کوي، ترڅو تاسو هغه له ځانه لرې نه کړئ. شبکې ته مو يو څو مياشتې يا کال وخت مه ځانګړى کوئ چې دستي ووايئ:«اممم ښه، دا خو بريالى نشوه.» هغې ته دومره وخت ورکړئ چې ضرورت ورته لري.

رابرټ: جانه! کله چې زه خلکو ته ووايم:«شبکې ته مو وخت ورکړئ.» هغوى تل دا پوښتنه کوي:«څومره وخت؟ تاسو دې پوښتنې ته څه ځواب وايئ؟»

جان: زه ورته وايم، پنځه کاله وخت ورکړئ.

رابرټ: زه هم بلکل همداسې ځواب ورکوم. په حقيقت کې د هر تجارت د جوړولو لپاره همدغه يو ځواب دى. زه دې ته «پنځه کلن پلان» وايم.

پنځه کلن پلان

که تاسو د پنځه کلن سفر پر پيلولو ټينګار کوئ، نو لږ تر لږه د راتلونکو پنځو کلو لپاره د زده کړې، پرمختګ، په اصلي ارزښتونو کې بدلون او له نوو ملګرو سره د ليدني سپارښتنه درته کوم. ولې؟ ځکه دې موخې ته د رسېدو لپاره دا خورا غوره کار دى.

له هاوورد شولټز څخه سټارباکس، له رى کراک څخه ماکډونالډ او له مايکل ډيل څخه ډيل کمپيوټرز جوړولو کلونه کلونه وخت ونيو. لوى شرکتونه او

تجارتي مشران جوړېدل وخت ته اړتيا لري. د خپل تجارت څښتن کېدو له ما څخه هم کلونه کلونه وخت ونيو. تاسو هم د شبکه يي بازارموندنې د تجارت جوړولو لپاره زيات وخت ته اړتيا لرئ. زموږ او ستاسو ترمنځ څه توپير شته؟ هيڅ.

ځينې خلک کلنۍ ګټې ته فکر نه کوي. په مياشتنۍ تنخوا عادت شوي وي، نو په شبکه يي بازارموندنه کې هم د زر ګټې په تمه وي. ايا دا به حيرانوونکې نه وي چې په B کونج ياني تجارت کې په پښه اېښودو سره دې سمدستي د زر ګټې په فکر کې وي؟ دوى وايي:«زه له دې تجارت سره يوه اونۍ مخکط يوځاى شوم، څه وخت به ډېرې پيسې وګټم؟»

زر شتمنېدل دوې مخالفې خبرې دي. «زر» او «شتمنېدل» دواړه نشي کېداى. د شتمنۍ پنځول وخت ته اړتيا لري. همدا لامل دى چې ډېر لږ خلک په B کونج يا تجارت کې دي. ډېر خلک پيسې غواړي؛ خو وخت ورکولو ته چمتو نه دي.

لس زره ساعته: حساب وکړه، که په اونۍ کې پنځه ورځې او هره ورځ اته ساعته کار وکړې، نو د لس زره ساعته کار لپاره پنځه کاله زحمت ګالې.

مايکل ګلاډويل په خپل کتاب The Story of Success کې ليکي:((په هر کار کې د ښې بريا لپاره لس زره ساعته سخت کار کولو ته اړتيا ده. د زده کړو پر مهال بيل ګېټس پروګرامينګ ته لس زره ساعته وخت ورکړ. بيټل بريټانوي د موسيقۍ ډلې د ځان مشهورولو لپاره د همبورګ په يوه کلب کې په اونۍ کې اووه ورځې هره ورځ اووه ساعته او ټولټال لس زره ساعته موسيقي وغږوله او بيا مشهوره شو.))

(c) ketabton.com: The Digital Library

ګلاډویل وایي:((د لس زره ساعته په اړه جالبه خبره دا ده چې دا قانون هر ځای د عملي کولو وړ دی. تر هغو د سطرنج لوبې غوره لوبغاړی نشې کېدای چې لس زره ساعته تمرین ونه کړي. بوریس بکر لومړنی جرمنی دی چې د ویمبلډن د سیالیو اتلولي یې خپله کړې ده. بوریس له شپږ کلنۍ تر اوولس کلنۍ پورې د ټېنیس لوبې تمرین وکړ، بیا یې د اتلولۍ لقب وګاټه.))

لس زره ساعته، حساب وکړه. که په اونۍ کې پنځه ورځې او هره ورځ اته ساعته کار وکړې، نو د لس زره ساعته کار لپاره پنځه کاله زحمت ګالې.

له نېکه مرغه، شبکه یي بازارموندنه د سطرنج په څېر وخت نه غواړي او نه بوریس بکر یا بل ګېټس کېدو ته اړتیا شته. ضرور نه ده چې د نړۍ غوره کس شې؛ خود تجارتي مهارتونو زده کړې ته خامخا اړتیا لرې. دا پوره پنځه کاله یا په اونۍ کې هره ورځ اته ساعته کار نه غواړي؛ خو که نافعاله ګټه درکوونکې لویه کمپنۍ غواړې، نو د وخت ځانګړي کولو له لارې له ځان سره مرسته وکړه.

زه تر اوسه د پنځه کلن پلان له پالیسۍ څخه کار اخلم.

کله چې وغواړم پر ملکیتونو د پانګونې په څېر نوي څه زده کړم، نو ځان ته د زده کړې لپاره پنځه کاله وخت ورکوم. کله چې وغواړم په سهامي شرکتونو یا سټاک مارکېټ کې پانګونه وکړم، نو بیا هم ځان ته د زده کړې لپاره پنځه کال وخت ورکوم. ډېر خلک یو ځل پانګونه وکړي، یو څو ډالره تاوان ووینې او بیا له دې کاره لاس په سر شي. دوی تر لومړۍ تېروتنې وروسته هرڅه پرېږدي. همدا لامل دی چې دوی د دې کار په زده کړه کې ناکام دي. ناکامي د بریالیتوب د پروسې برخه ده. ناکام خلک فکر کوي چې بریالي

خلک کله هم نه ناکامېږي او په دې فکر هم وي چې له تېروتنو څخه باید ځان وساتل شي. تېروتنې د اړینې زده کړې لپاره خورا ارزښتناک فرصت دی.

زه اوس هم د تېروتنو لپاره ځان ته پنځه کاله وخت ورکوم. زه پوهېږم، څومره تېروتنې چې وکړم او له هغو درس واخلم، هغومره هوښیارېږم. که په پنځو کلو کې تېروتنه ونه کړم، تر تېرو پنځو کلو به هېڅ نه یم هوښیار شوی. یوازې به پنځه کاله عمر راباندې تېر شوی وي.

د هېرولو لپاره وخت ته اړتیا ده

په دې تجارت کې چې د زده کړې لپاره څومره وخت ته اړتیا ده، د هېرولو لپاره هم هغومره وخت ته اړتیا ده. له تنخوا لرونکې دندې او ازاد کار سره د خلکو د لېوالتیا یو دلیل له خپل کار سره ورو ورو عادت کېدل او په هغه کې د ارامۍ احساس کول دي. که ربښتیا شي، په دې کې هېڅ د ارامۍ احساس نشته. له تا مالیه اخیستل کېږي، ستا وخت، ستا نه دی. ډېر وخت له داسې خلکو سره کار کوې چې تا ته هېڅ خوند نه درکوي... . له خورا ډېرو اړخونو څخه تنخوا لرونکې دنده او ازاد کار د ارامۍ احساس نه لري. خو خلک ځکه د ارامۍ احساس پکې کوي چې کلونه کلونه یې دلته وخت تېر کړی وي او اوس یې دا زده کړي وي چې څنګه په دې کونجونو کې له خلکو سره واوسي.

شبکه یي بازارموندنې ته په ننوتو دا هرڅه بدلېږي. هغه تجربه چې تاسو په تنخوا لرونکې دنده یا ازاد کار کې ترلاسه کړې وي، په شبکه یي بازارموندنه کې چندان ارزښت نه لري. مشخص کاري ساعتونه، د ساعتونو په اندازه

(c) ketabton.com: The Digital Library

تنخوا، د مدیرانو او رییسانو سلسله مراتب، محدود کاري صلاحیتونه، مشخص پېرودونکي، کاري محدودیت او د کار ځانګړی ځای هغه تلکونه دي چې یوازې په تنخوا لرونکې دنده کې تر سترګو کېږي. دا هرڅه په دې تجارت کې نشته.

مخکې مې وویل، که مو د پلور په برخه کې کار کړی وي، نو پخوانۍ زده کړې له یاده وباسئ. ځکه په شبکه یي بازارموندنه کې هغه څه نه دي مهم چې تاسو یې کوئ، بلکې د هغه څه کول مهم دي چې د څو چنده کېدو امکان ولري.

که د کارګرو په منظمولو کې تجربه لرئ، مجبور یئ یو څه تجربې مو هېرې کړئ. ځکه د بازارموندنې په شبکو کې نه خلک په کار ګومارئ او نه یې له کاره لرې کوئ. او نورو ته دا لارښوونه هم نه کوئ چې څه وکړه او څه مه کوه. دا بیخي نوی څیز دی. دا د یوویشتمې پېړۍ تجارت دی. د پرمختګ لپاره باید ځیني پخواني عادتونه هېر کړئ.

له وخت څخه مو د زده کولو او هېرولو لپاره ګټه واخلئ. ځینو خلکو ته د تجارت او پانګونې لور ته د تللو لپاره تر ټولو سخت کار د تنخوا لرونکې دندې یا ازاد کار د زړو عادتونو پرېښودل وي. په دې دوو برخو کې چې مو څه زده کړي وي، د هغو په هېرولو به بدلون را وستل ډېر اسانه او چټک شي.

هرڅه عملي کولو ته اړتیا لري

څه چې غواړئ، هغه طرحه کولای، مطالعه کولای او زده کولای شئ. خو په شبکه یي بازارموندنه کې یوازې هغه څوک بریالي وي چې نن، سبا او هره ورځ لاس په کار وي او هرڅه عملي کوي.

(Ketabton.com: The Digital Library

شلم څپرکی

۲۰. له ژونده ګټه واخلئ!

څه شی مو شتمنوي؟ ډېر خلک وايي:«پيسې» د دوی ځواب غلط دی. پيسې تاسو نشي شتمنولای، ځکه پيسې هر وخت ستاسو له لاسه وتلای شي. د ملکيت درلودل مو هم په رښتيا نه شتنموي، ځکه ملکيت هر وخت خپل ارزښت له لاسه ورکولای شي.

نو څه شی دې شتمنولای شي؟ پوهه. پوهه کولای شي تاسو شتمن کړي.

زما طلايي درس

د يوه ځوان په توګه مخکې تر دې چې په ملکيت او املاکو کې پانګونه وکړم، په سرو زرو مې پانګونه وکړه. ځان ته مې ويل:((سره زر غوره پانګونه ده. څنګه کېدای شي تېروتنه وکړم؟)) په (۱۹۷۲م) کې مې د سرو زرو پېرل پيل کړل. په هغه وخت کې د سرو زرو يو اونس تقريباً په ۸۵ ډالره و. زه پنځه ويشت کلن وم. کله چې دوه دېرش کلنۍ ته ورسېدم، د سرو زرو يو اونس په ۸۰۰ ډالره و او زما پيسې تقريباً لس چنده زياتې شوې.

په هيجاني حالت کې وم او د پيسو تمې مې پر احتياط غلبه وکړه. داسې اوازې وې چې د زرو د يوه اونس بيه به ۲۵۰۰ ډالرو ته پورته شي. د پيسو وږو سره زر اخيستل. ان هغو خلکو هم زر اخيستل چې په ژوند يې نه وو اخيستي. ما کولی شوای خپل سره زر ټول خرڅ کړم؛ خو په دې هيله چې نور به هم ګران شي، نو خرڅ مې نه کړل. يو کال وروسته سره زر تر ۵۰۰ ډالرو هم ارزانه شول او ما خپل زر خرڅ کړل. د سرو زرو و دغو ارزانه کېدو

ته متوجه وم چې په (۱۹۹۶م) کې د سرو زرو د يوه اونس قيمت ۲۷۵ ډالره ته را ټيټ شو.

ملکيت، زر، شراکت، سخت کار کول او پيسې دې نه شتمنوي، بلکې د ملکيت، زرو، شراکت، سخت کار کولو او پيسو په اړه پوهه درلودل دې شتمنوي. اقتصادي پوهه دې د شتمنېدو سبب ګرځي.

په زرو کې مې زياته شتمني پيدا نه کړه؛ خو يو اړين درس مې ترې زده کړ. کله چې مې په «ارزښتناکه شتمنی» کې د پيسو ګټل وليدل، نو پوه شوم چې ليدل کېدونکې او لمسېدونکې دارايي کله هم ارزښت نه لري. يانې اقتصادي پوهه چې ليدل کېدونکې او لمسېدونکې نه ده، غوره ده. دا اقتصادي پوهه ده چې خلک شتمن او نېستمن کوي.

ملکيت، زر، شراکت، سخت کار کول او پيسې دې نه شتمنوي، بلکې د ملکيت، زرو، شراکت، سخت کار کولو او پيسو په اړه پوهه درلودل دې شتمنوي. اقتصادي پوهه دې د شتمنېدو سبب ګرځي.

اقتصادي پوهه له پوهنتوني او علمي پوهې سره يا بيخي اړيکه نه لري، يا ډېره کمه اړيکه لري. ښايي په پوهنتون او علمي اړخ کې نابغه يئ؛ خو په اقتصادي مسايلو کې په هېڅ نه پوهېږئ.

يو: د زياتو پيسو ګټلو پوهه

څومره چې ډېرې پيسې ګټئ، هومره مو اقتصادي پوهه زياته ده. څوک چې په کال کې يو ميليون ډالره ګټي، اقتصادي پوهه يې تر هغه چا ډېره ده چې په کال کې ۳۰۰۰ ډالره ګټي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

دوه: د پیسو ساتلو پوهه

ټوله نړۍ تاسو ته په کمین کې ده چې پیسې مو لوټ کړي. ستاسو د پیسو تر ټولو لوی لوټمار حکومت دی. په قانوني ډول خورا ډېرې پیسې درنه وړي. دوه داسې خلک چې هر یو یې په کال کې دوه میلیونه ډالره ګټي، په نظر کې ونیسه. یو شل سلنه مالیه ور کوي او بل پنځه دېرش سلنه. په دې دواړو کې د لومړي کس مالي پوهه خورا زیاته ده.

درې: له پیسو څخه د ګټې اخیستنې پوهه

ډېر خلک په ګټلو پیسو کې سپما نشي کولای. دا ځکه چې دوی د شتمنو په څېر نه، بلکې د نېستمنو په څېر سپما یا د پیسو بودجه جوړوي. د پیسو مصرفول هم اقتصادي پوهې ته اړتیا لري.

دوه کسان په نظر کې ونیسئ. لومړی په کال کې ۱۲۰۰۰۰ ډالره ګټي او دویم ۶۰۰۰۰ ډالره. کوم یو زیاته اقتصادي پوهه لري؟ لومړی کس؟ تلوار مه کوئ. ښایي ستاسو ځواب لومړی کس وي. لومړی کس په کال کې ۱۲۰۰۰۰ ډالره ګټه کوي او د یوه کال مصرف یې بېرته ۱۲۰۰۰۰ ډالره دي. دویم کس په کال کې ۶۰۰۰۰ ډالره ګټي. خپل کلنی لګښت ښه پلانوي. له پیسو سمه ګټه اخلي او په ۵۰۰۰۰ ډالرو ټول کال ښه ارام ژوند کوي. په پاتې پیسو پانګونه کوي. اوس ووایئ د کال په پای کې به څوک ډېرې پیسې ولري؟ ښکاره خبره ده چې لومړي کس خپله ټوله ګټه مصرف کړه او دویم کس سپما وکړه.

که د پیسو د مدیریت او مصرفولو مهارتونه مو کمزوري وي، نو که د ټولې نړۍ پیسې درکړل شي، بیا به هم درباندې لږې وي. که مو پیسې په خورا

هوښیارۍ ولګوئ او د تجارت او پانګونې په اړه معلومات ولرئ، نو د لویې شتمنۍ خاوندان به شئ او د مالي ازادۍ خوا ته به حرکت وکړئ.

د ښه ژوند کولو وړتیا او ورسره پانګونه کول ـ که څه هم لږ وي ـ زیاتې اقتصادي پوهې ته اړتیا لري.

څلور: له ګټې څخه د څو چنده زیاتې ګټې اخیستنې پوهه

تر سپما کولو وروسته ستاسو بل اقتصادي فعالیت د سپما څو چنده کول دي. له پانګونې ګټه اخیستل د اقتصادي پوهې بل معیار دی. څوک چې د خپلو پیسو پنځوس سلنه ګټه ترلاسه کوي، تر هغه کس یې مالي پوهه زیاته ده چې پنځه سلنه ګټه پرې کوي. او هغه کس چې پنځوس سلنه ګټه ترلاسه کوي او هېڅ مالیه نه ورکوي، تر هغه کس یې مالي پوهه بېخي زیاته ده چې پنځه سلنه ګټه کوي او ۳۵ سلنه مالیه ورکوي.

ځینې خلک خپلې سپمولې پیسې په بانک کې ساتي یا یې د څو چنده کولو په نیت د پانګونې ګډو شرکتونو ته ورکوي. دا ښه نه ده. ځکه په بانک کې تر پیسو اېښودلو او په ګډه پانګونه کې تر شریکېدلو نورې ښې او ګټورې لارې شته.

د برم او ښکلا ژوند

د شبکه یي بازارموندنې له تجارت څخه موخه د پیسو ګټل نه دي، بلکې دا تا ته هغه مهارتونه او اقتصادي پوهه درکوي چې په وسیله یې خپلې سپمول شوې او اضافي پیسې په رښتینې شتمنۍ بدلوې.

(c) ketabton.com: The Digital Library

خو د دې شتمنۍ وروستۍ موخه دا هم نه ده. وروستۍ موخه یې دا ده چې له برمه ډک پرتمین ژوند ولري.

په بېلو حالتونو کې د خلکو تر لیدلو وروسته ویلای شم چې خلک په درې ډوله دي. دغه درې ډوله د درېیو بېلو احساسونو پر بنسټ دي چې د درې مالي او رواني حالتونه ښیي:

یو. په وېره کې ژوند کول

پوهېږم چې د ماتې احساس څنګه وي. مخکې مې وویل چې (۱۹۸۵م) د خو لاملونو په خاطر زما د ژوند تر ټولو ناوړه کال و. زه او زما میرمن «کېم» له مالي اړخه په خورا سخت حالت کې وو. ان بې کوره شوي وو او په خپل زاړه ټیوټا موټر کې مو ژوند کاوه. هغه مو کور و. په هغو ورځو کې د وېرې احساس فلجوونکی او دومره سخت و چې زموږ بدنونه یې بې حسه کړل.

دا احساس ښه سم پېژنم. دا احساس زما د ماشومتوب د وخت په څېر و. په داسې کورنۍ کې لویېدم چې د غربت او فقر ټغر پکې هوار و. زما په ماشومتوب کې تر ډېره زموږ پر کورنۍ د «پیسو نه درلودلو» توره وریځ غوړېدلې وه. د ژوند کولو لپاره پیسې نه لرل خورا وېروونکې تجربه ده. یوازې له مالي اړخه نه، بلکې له نورو اړخونو دې هم زخمي کوي. پر ځان باور او د ځان د عزت احساس دې کموي او د ژوند هر اړخ دې ویجاړوي.

دوه: په ناهیلۍ او خپګان کې ژوند کول

په ژوند کې دوهم څیز له ورځنۍ دندې څخه پېښېدونکی د ناهیلۍ او خپګان احساس دی. په ځانګړي ډول هغه دنده چې لېوالتیا هم نه ورسره لرې. کوم کس چې له داسې احساس سره ژوند کوي، ښایي ښه دنده او

تنخوا هم ولري؛ خو بیا هم ځان له دې کاره نشي ایستلای. په همدې خاطر ناهیلي منځته راځي. دوی پوهېږي که له دغې دندې ووځي، نو نړۍ به یې ګډه وډه شي.

داسې خلک وايي:«کار مې نشم پرېښودای. که داسې وکړم، نو د بانک خاوند به راشي او هر څه به مې له ځان سره یوسي.» دوی ډېر وخت وايي:«راتلونکو رخصتیو ته انتظار یم.» یا وايي:«یوازې لس کاله مې تقاعد ته پاتې دي.» یانې دا لس کاله به له دغې دندې، ناهیلۍ او خپګان سره ژوند وکړم او وروسته به تقاعد شم. خپګان او ناهیلي به مې ختمه شي. خو اصلاً داسې نه ده.

درې: خوښ، ارام او قانع ژوند

درېیمه لاره له فکري ارامۍ سره ژوند کول دي. داسې فکري ارامي چې که کار وکړې او که یې ونه کړې؛ خو پیسې درته را روانې وي. له (۱۹۹۴م) راهیسې مې او مېرمن «کېم» په دغه احساس کې ژوند کوو. دا هغه وخت و چې موږ خپل تجارت خرڅ کړ او تقاعد شوو. کېم د ۳۷ او زه د ۴۷ کلو وم.

موږ کار کولو ته هېڅ مجبور نه یو. ان که هېڅ وخت هم کار ونه کړو، موږ ته د ژوند تر پایه ګټه راځي. دا ښه او خوشالوونکی احساس دی. موږ ته پکې د دې اجازه راکول کېږي، چې د خپل زړه او علاقې کارونه وکړو.

موږ یوځای یو. که وغواړو، نو د ګلف لوبه کوو، د نړۍ سفر کوو او ډېر ساعتونه په کنفرانس خونو کې یو. دا هر څه موږ ته د لوبې، تفریح او خوبونو په څېر

(c) ketabton.com: The Digital Library

دي. دا هغه ژوند دی چې موږ غوښتی او له هرې شیبې څخه یې خوند اخلو.

مېږی، ملخ او انسان

وړاندې مو د ملخ او مېږي کیسې ته اشاره وکړه. موږ ټول له دې فکرونو سره را لوی شوي یو چې دوه ډوله ژوند شته. یو ښه، کم خرڅه، کارګر او سپما لرونکی ژوند لکه د مېږي چې د راتلونکي لپاره خوراک ټولوي. او بل د بې مسئولیته او بد خرڅه ملخ په شان ژوند چې دلته هلته غورځي او نڅاګانې کوي، پرته له دې چې د راتلونکي په اړه فکر وکړي.

له ځینو اړخونو دا کیسه تر ګټې زیان ډېر لري. بلکل، مسئولیت درلودل، کم لګښت کول او راتلونکي ته تیاری ښه خبره ده؛ خو تاسو د مېږي ژوند ته وګورئ! ایا غواړئ د مېږیانو د لویې مستعمرې یوه کوچنۍ برخه واوسئ او د ژوند تر پایه هره ورځ چټل خوراکونه یوسئ؟

راشئ وګورو! موږ نه مېږیان یو او نه ملخان. موږ انسانان یو.

که د شتمنۍ په بنسټونو پوه شئ؛ که له پیسو، وخت او توجه څخه په هوښیارۍ ګټه واخلئ؛ که لویې هیلې او خوبونه ولرئ او هغوی ته د رسېدلو جرات ولرئ، نو بیا د داسې بریالي ژوند وړتیا لرئ چې له بلې کومې لارې په لاس نه درځي.

یوویشتم څپرکی

۲۱. د یوویشتمې پېړۍ تجارت

شبکه یي بازارموندنې ته زما د احترام یو لامل دا دی چې دا تجارت ټولو ته یو ډول فرصت ورکوي. شبکه یي بازارموندنه له خورا ډېرو کسانو جوړه ده. شپېته میلیونه خلک پکې لګیا دي. که له نژدې ورته وګورئ، نو د بېلابېلو نژادونو، مذهبونو، عمرونو، تجربو او مهارتونو خلک به پکې ومومئ.

دغه ځانګړنې له دې تجارت څخه د راتلونکو وختونو تجارت جوړ کړی دی او تر بل هر وخت په یوویشتمه پېړۍ کې دې ته متوجه کېږو چې شتمني له محدودو پیسو سره لوبه نه ده چې یو کس ډېرې او بل لږ ولري. داسې نه ده چې یو کس شتمن شي، نو بل دې نېستمن شي. رښتینې شتمني پر داسې لارو رامنځته شوې چې د انسانانو مالي حفاظت او خوندیتوب زیاتوي. یانې په شبکه یي بازارموندنه کې که یو کس شتمن کېږي، دا په دې مانا نه ده چې بل دې نېستمن شي، بلکې دوی دواړه به ګټه کوي. شبکه یي بازارموندنه له مالي زیان څخه ستاسو خوندیتوب زیاتوي.

د تجارت لپاره دا زما شخصي ارزښتونه دي او شبکه یي بازارموندنه دغه ارزښتونه لري. پر دغو ارزښتونو تکیه کول نه یوازې ښه احساس درکوي، بلکې غوره تجارت هم دی.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د ډیموکراتیکې شتمنۍ جوړول

د شبکه يي بازارموندنې پر ملاتړ او پر مخ ته بېولو زما د زياتې انرژۍ لګولو يو دليل دا دی چې د شبکه يي بازار موندنې لارې د شتمنۍ موندلو تر نورو عادلانه لارې دي.

د شبکه يي بازارموندنې نظام داسې جوړ شوی چې هرڅوک په شتمنۍ کې ونډه لري. دا د شتمنۍ ګټلو ډیموکراتیکه لاره ده. دروازه يې د ټولو هغو کسانو پر مخ خلاصه ده چې وړتيا، عزم او ټينګار ولري. د پوهنتون لوستل يا نه لوستل په دې تجارت کې هيڅ ارزښت نه لري. په دې تجارت کې دا هيڅ اړينه نه ده چې د کوم نژاد خاوندان يئ، نارينه يئ که ښځينه، څنګه رنګ مو دی، مور او پلار مو څوک دي او څومره مشهوره يئ. د شبکه يي بازارموندنې ډېر شرکتونه د دې تجارت د زده کړې لپاره ستا لېوالتيا، بدلون او پرمختګ ته ارزښت ورکوي. د هغوی لپاره په ښو او بدو حالاتو کې د تجارت د خاوند په توګه ستا جرائت اړين دی.

شبکه يي بازارموندنه د تجارت خورا غوره نظريه ده. له بېلابېلو اړخونو دا د راتلونکو وختونو تجارت ښکاري. ولې؟ ځکه نړۍ ورو ورو د صنعتي وختونو پای ته رسېدو ته متوجه کېږي.

په داسې نړۍ کې چې خپل پخوانی خونديتوب له لاسه ورکوي، شبکه يي بازارموندنه د پرمختګ او خونديتوب د ماشين حيثيت لري. همدا شبکه يي بازارموندنه د نړۍ په هره ګوښه کې ميليونونو خلکو ته د ژوند د کابو کولو او غوره مالي راتلونکي فرصتونه برابر وي. په همدې خاطر زوړ فکره خلک دې

ته چندان ارزښت نه ورکوي؛ خو بيا هم دا تجارت په خورا چټکۍ پرمختګ کوي.

په راتلونکو کلو کې په دې تمه يم چې د شبکه يي بازارموندنې د شرکتونو پرمختګ، ډېروالی، نفوذ، څرګندتيا او پوخوالی ووينم.

مخکې مې درته وويل چې توماس اډيسن څنګه شتمن شو. هغه بريښنايي څراغ اختراع نه کړ، بلکې د څراغ د ملاتړ او ساتنې لپاره يې شبکه جوړه کړه. اډيسن د هنري په نوم يو کارګر درلود. هغه په عين اختراع د اډيسن په خبر کار وکړ؛ خو په هغه وخت کې داسې ښکارېده چې د هغه اختراع د ګټې اخيستنې وړ نه ده. که هنري د خپلې اختراع لپاره د اډيسن په څېر شبکه جوړه کړې وای، هغه به هم شتمن شوی و.

د ماهيت او طرحې له مخې شبکه يي بازارموندنه يو عادلانه او ډيموکراتيک نظام دی او له ټولنيزه پلوه د شتمنۍ جوړولو مسئولانه نظام دی.

د اډيسن او برېښنايي څراغ په څېر، ځوان هنري فورډ اتومات موټرونه اختراع نه کړل، بلکې داسې بنيادي کار يې وکړ چې د تل لپاره يې د موټرونو او ميليونونو خلکو برخليک بدل کړ. د تېرې پېړۍ په لومړيو کې موټرونه يوازې له شتمنو خلکو سره وو. دومره ګران وو چې يوازې شتمنو خلکو اخيستلی شوای. خو د فورډ د دې بنيادي نظريې په وسيله ټولو خلکو وکړای شول چې موټر ولري.

د توليداتو د لګښت په کمولو او د معياري ارزانه موټرونو په جوړولو فورډ په نړۍ کې د موټرونو تر ټولو لوی توليدونکی شو. يوازې يې موټرونه ارزانه نه

ketabton.com: The Digital Library

وو، بلکې و کارگرو ته یې تر ټولو لوړه تنخوا ورکوله، کارگرو ته یې له شرکت څخه اضافي گټې ورکولې او هر کال یې د دویم ځل لپاره دېرش میلیونه ډالره بیا پر هغوی وېشل. دېرش میلیونو ډالرو د تېرې پېړۍ په لومړیو کې تر اوس وخته خورا ډېر ارزښت درلود.

د فورډ موخه «د موټرونو ډیموکراټیک کول» وه او د دې موخې په ترلاسه کولو ډېر بریالی او شتمن شو.

شبکه یي بازارموندنه د تجارت انقلابي او اوښتې بڼه ده. په تاریخ کې د لومړي ځل لپاره ټولو خلکو ته دا موقع برابره شوې چې په شتمنۍ کې ونډه واخلي. په هغې شتمنۍ کې چې تر اوسه د ځینو محدودو او بختورو خلکو په لاسو کې وه.

پر دې تجارت انتقاد کوونکي او گوته نیوونکي هم شته. د هر تجارت په څېر په دې تجارت کې هم ځینې نامناسب او ناوړه خلک شته چې غواړي زر او په اسانۍ پیسې وگټي. خو د ماهیت او طرحې له مخې شبکه یي بازارموندنه خورا عادلانه او ډیموکراټیک نظام دی او له ټولنیز پلوه د شتمنۍ جوړولو مسئولانه نظام دی.

انتقاد کوونکي که هرڅه درته ووایي؛ خو شبکه یي بازارموندنه د ورو او تمه کوونکو خلکو لپاره نه ده. اصلاً که غواړئ په شبکه یي بازارموندنه کې شتمن شئ، نو د شتمنېدو یوازینۍ لاره مو له نورو سره په شتمنېدو کې مرسته کول دي. د جوړښت له مخې شبکه یي بازارموندنه د هغو خلکو لپاره غوره تجارت دی چې غواړي له نورو سره مرسته وکړي، کټ مټ لکه د توماس اډیسن او

هنري فورډ انقلابي جوړښت. هغوی په خپل تجارت کې له نورو خلکو سره مرسته کوله.

زه تمه بده نه گڼم. لږه تمه او ځان خوښونه تل ښه وي. خو کله چې ځاني گټه تر اندازې واوړي او خلک یې د نورو خلکو د له منځه وړلو په بیه خپلول غواړي، نو بیا بیخي بده ده. زما په اند ځینې خلک بیا ذاتاً سخاوتمن دي. او زموږ لاسته راوړنې او رضایت مرسته را سره کوي چې د نورو خلکو د راپرځولو پر ځای له هغوی سره مرسته وکړو.

په شبکه یي بازارموندنه کې د سخاوت احساس ته ارزښت ورکول شوی. د ځاني پرمختگ، د شتمنۍ پیدا کولو او د اقتصادي ازادۍ د پنځولو یوازینۍ لاره د تجارت له ملگرو سره بریالۍ مرسته ده.

په سپکېدو، وړیتوب او تمه شتمنېدای شې. په سخاوت او ښښې هم شتمنېدای شې. په دغو دوو لارو کې چې کومه لاره انتخابوې، ستا له داخلي ارزښتونو سره به خورا ډېره ورته وي. یانې ته چې په باطن کې څه ډول یې، هغسې لاره به انتخاب کړې.

د سولې لپاره اقتصادي بنسټ

ما د ویتنام پر ځنگلونو الوتکې گرځولې دي. دا چې جنگ څه شی دی، زه یې ښه تجربه لرم. په دې هم پوهېږم چې د جنگ یو لوی لامل بې عدالتي ده. څومره چې د شتمن او نېستمن ترمنځ فاصله زیاته وي، هومره به د سولې امکانات کم وي. موږ کولای شو د سولې لپاره لاریونونه وکړو، ویناوې وکړو، د سولې په اړه د مطالعې لپاره کمېټې جوړې کړو او سولې ته پرمختگ ور

(c) ketabton.com: The Digital Library

کړو؛ خو سوله په دې نه راځي. سوله میلیونونو انسانانو ته د اقتصادي فرصتونو په برابرولو را تلای شي.

میلیونونو انسانانو ته اقتصادي فرصتونه که هر څومره لویه موخه هم وي، د شبکه یي بازارموندنې په مرسته دا کار هرو مرو کېدای شي.

اوس د شبکه یي بازارموندنې زیات شرکتونه د اقتصادي فرصتونو په برابرولو په ټوله نړۍ کې سوله خپروي. د شبکه یي بازارموندنې شرکتونه یوازې په لویو پلازمېنو کې پرمختګ نه دی کړی، بلکې زیاتره یې په هغو هېوادونو کې دي چې د پرمختګ په حال کې دي او د میلیونونو خلکو د اقتصادي هیلو د پوره کولو لپاره په بېوزلو هېوادونو کې پرانیستل شوې دي. له بله اړخه، پخوانیو کمپنیو یوازې په هغو ځایونو کې کار کاوه چې شتمن خلک به اوسېدل.

هغه وخت را رسېدلی چې د ټولې نړۍ خلک یو ډول پرمختګ وکړي او یو ډول او شتمن شي. دا هغه وخت نه دی چې خلکو به سخت کار کاوه، شتمن به یې نور هم شتمن کاوه او خپله به نېستمن پاتې کېدل.

اوس هغه وخت دی چې باید ته هم له دې فرصته ګټه واخلې.

یوویشتمې پېړۍ ته ښه راغلاست!

پــای

Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library