

## د یوه ښه پلورونکي د بریالیتوب راز

د تاریخ په اوږدو کې یو شمېر پلورونکي تل په هڅه کې وو، چې د چل او زور له لارې پېرودونکي د خپلو خدماتو او تولیداتو پېرودنې ته اړ کړي. خو نن د پېرودونکو د پوهاوي لوړتیا او مارکېټي سیالی د پراختیا له کبله د راکړې ورکړې ښه اوښتې ده. په پلورنه کې بریالیتوب له پېرودونکي سره د ښو او وړ اړیکو ټینګولو له لارې پیل کېږي او اړینه ده چې پلورونکي له خپلو پېرودونکو سره د یوه سلاکار، ښوونکي او آن د یوه ونډه وال په شان چلند وکړي، ځکه چې یو کسې پلورونکي هغه وخت په خپله دنده کې بریالی کېدای شي، چې د پېرودونکو اړتیاوې د خپل کار له لومړنیو بونو څخه وگڼي او که پوهېږي چې پېرودل شوي توکي نشي کولای د پېرودونکي اړتیاوې پوره کړي، باید هغه توکي پېرودونکي ته ونه پلوري.

له نننۍ سیالی څخه ډک مارکېټ کمپنی او پلورنځي اړ کړي دي، چې د پلورنې موضوع ډېره کولای (جدي) ونیسي او د توکو او چوپړونو د څرنګوالي تر څنګ په پلورنه کې نورو فکتورونو ته چې د بریالیتوب لامل کېږي هم پاملرنه وکړي ځکه چې د یوه سوداګریز شرکت راتلونکي د مارکېټ موندنې په وړتیا او پلورنه پورې تړلي ده. مسلکي پلورونکي ته په کار ده چې له پېرودونکو سره نږدې او ټینګې اړیکې وساتي او د هغه د سلاکار او لارښود رول ولوبوي، ځکه که پلورونکي له دې نزاکت او ځیرتوب څخه کار واخلي او وکولای شي په وړ چلند سره پېرودونکي ته ډاډ ورکړي چې پلورل شوي توکي هماغه توکي دي چې دی یې په لټه کې دی، کولای شي په ښه توګه د توکو د پلورلو ځواک ترلاسه کړي او ځان په یوه غوره موقعیت کې راولي. او د سیالو په وړاندې غوره والی له پېرودونکو سره د راکړې ورکړې ښه زمینه برابروي.

پېرودونکي له هغه پلورونکو څخه چې نشي کولای له دوی سره د دوی د اړتیاوو په برخه کې سمه مرسته وکړي، مخ اړوي او داسې پلورونکو ته مخه کوي چې وکولای شي د دوی اړتیاوې پوره کړي او مرسته ورسره وکړي. د یوه پلورونکي بریالیتوب د پېرودونکو په بریالیتوب پورې تړلی دی. ننني پېرودونکي نور د هغو کړننو (ډېرې خبرې کونکو) پلورونکو سره چې یوازې د خپلې بڼې ډکولو په فکر کې دي، مینه نلري. د بېلګې په توګه که یو څوک د لومړي ځل لپاره له تاسو سره مخ کېږي او غواړي له تاسو څخه کوم شی وپېري او تاسو یې نه پېژنئ، هغوی ته وایئ چې د دې توکي بیه یوازې ستا لپاره دومره ده نه د ټولو لپاره، خپله څرګندېږي چې دا یوه درواغ خبره ده او دا ټکی تاسې پېرودونکي ته دروغجن ورپېژني ځکه هغه پوهېږي چې هېڅ داسې اړیکه نشته چې پلورونکي ده ته کمښت ورکړي. نو لازمه ده چې له ستونزو پرته په ساده ډول خبرې وکړي او له غولونکو او دروغجنو جملو څخه ډډه وکړي، ځکه چې پېرودونکي له پلورونکي څخه د ګډون، زړه ملی او مرستې تمه لري ترڅو له هغه سره د ستونزو د اوارې او د هغه د اړتیاوو د پوره کولو په اړه مرسته وکړي. په دې مانا چې د یوه مسلکي پلورونکي په صفت داسې عمل وکړي چې پېرودونکي په بشپړو مالوماتو او خوښۍ سره توکي له تاسو څخه وپېري. لکه څنګه چې مخکې مو هم یادونه وکړه د یوه مسلکي پلورونکي موخه دا ده، چې له پېرودونکي سره د یوه مؤکل په توګه چلند وکړي چې دا کار له پېرودونکي سره د وړ اړیکو په ټینګولو کې مرسته کوي لکه د یوه ډاکټر اړیکه د هغه له ناروغ سره، که خپل تګلوری مسلکي او وړ نکرې په حقیقت کې مو په خپل زیان عمل کړی. د پلورنې په ټولو برخو کې بریالي پلورونکي هغه کسان دي. چې په ډېر ځیر سره کار کوي او ټول جزیات په خپله ګټه کاروي، خپل پېرودونکي پېژني او هغه څه چې ترسره کوي یې په رښتیني توګه یې له حالاتو سره سم ترسره کوي. په رښتینولي سره کار کوي ځکه چې پېرودونکي تګمار او دروغجن پلورونکي شا ته پرېږدي او ترڅو چې ډاډ تر لاسه نکړي چې دا یو رښتیني او مسلکي پلورونکی دی، راکړه ورکړه ورسره نکوي او په پایله کې کېدای شي پلورونکي له ماتې سره مخ کړي. هر کله چې تاسو پلورونکي یاستی باید پوه شی چې دا ستاسو تګلاره او چلند دی چې په څه ډول د کار له جزیاتو سره مخ شی او دا کار په خپل وار سره تاسو ته د پېرودونکي د کتنې په تګلاره او دا چې له تاسو سره معاملې ته مایل دی، اغېزه کوي. مارکېټونه، سیالي او اقتصاد د ژوند د نورو اړخونو په شان تل د بدلون په حال کې دي او له هغه سره موازي پېرودونکي هم بدلون مومي، چې په پایله کې به د دوی غوښتنې ډېرېږي او توپیر پیدا کوي. او له سیالیزو رېږونو (فشارونو) څخه په ښه توګه ګټه ترلاسه کوي. نو په دې اساس پلورونکي باید د دې حالت منلو ته چمتو وي او له پېرودونکي سره داسې چلند وکړي چې ګوندي مخکې هم له دې حالت سره آشنا و، او په دې اړه یې چمتووالی درلود.

هغه کسان چې په دې تکیه کوي چې په پلورنه کې بریالیتوب له ښه بخت څخه دي، له یو ساده فکر پرته بل څه نه دي او باید په هغه تکیه ونه شي. بلکې انسانان په خپله کولای شي د اړتیا وړ اندازې پورې بریالیتوب او نېکمرغي د ځان خوا ته کش کړي. په رښتیني توګه که دوی خپله پروسه تل وویني او څېړنه یې وکړي، کولای شي تېروتنې کمې کړي او کار په ښه توګه ترسره کړي یعنې د پلورنې د زیاتوالي لپاره تر ټولو غوره ملاتړ کونکي تاسو خپله یاستی،

ځکه چې برياليتوب داسې يو څيز نه دی چې له مارکېټ څخه يې وپېری او يا يې له هوا څخه تر لاسه کړی بلکې دا تاسو خپله ياستی چې کولای شئ لاس په کار شئ او خپلو کړنو ته پراختيا ورکړئ. په دې اړه دوه څيزونه له تاسو سره مرسته کوي، چې يو يې په نفس باندې ډاډ دی او بل يې په کار کې ټينگښت او مقاومت دی. نو دا دود بايد په ځان کې پيدا کړی چې کله هر کار ترسره کوی دويم ځلي يې کتنه وکړی او هغو کمښتونو ته چې په کار کې مو شتون لري او په څه ډول کولای شئ حل يې کړئ، ځواب چمتو کړئ. هغه پلورونکي چې ژمن دي د خپل چمتوالي لپاره منظم وخت په پام کې نيسي، يو ښه تصميم يې نيولی. تاسو د خپلې سوداگرۍ حالاتو او فني ټکو ته پاملرنه وکړئ او د هغه په اړه بايد پوه وئ، که داسې نه وي نو خپل مسلکي والی له لاسه ور کوئ. په کار کې مسلکي والی داسې يو انځور دی چې ډېری پلورونکي په ډېرې هڅې سره هڅه کوي تر لاسه يې کړي. دا کار وخت ته اړتيا لري او لازمه ده چې تاسو مسلکي رسنی او هر ډول اړوند کتور مطالب او کتابونه په منظم ډول ولولئ. ځکه چې په ډېرو مالوماتو لرلو نه يوازې د پلورنې په برخه کې گټور دی بلکې دا کار پېرودونکي ته ستاسو پاملرنه ښيي. همدارنگه هغه توکي چې تاسو يې پلورئ بايد ويې پېژنئ او له هغه څخه د استفادې په اړه هم مالومات ولرئ ترڅو وکولای شئ د پېرودونکي ټولو پوښتنو ته د منلو وړ ځوابونه ولرئ. له دې پرته نه شئ کولای پېرودل شوي توکي په ښه توگه وپلورئ. که تاسو د پېرېدونکو عوښتنې په سمه توگه پوره کړئ او تل په خپل کاري ځای کې شتون ولرئ، ښکاره ده چې دوی به ټول خپلوان او ملگري وهڅوي چې له تاسو څخه پېرودنه وکړي او ستاسو پېرودونکي ډېرېرې ځکه که تاسو داسې کار ته چمتو وئ او وخت ورکړئ چې نور يې نه ورکوي، کېدای شي دا کار اغېزمن څرگند شي او تاسو له نورو څخه مخکښ کړي. ځکه چې نن ورځ وخت د ټولني د زياتو وگړو له ارزښتناکو او لومړيو څيزونو څخه گڼل کېږي. دا په دې مانا نه ده، چې تاسو بايد د اونۍ په اوږدو کې هره ورځ ۲۴ گړی (ساعتونه) کار وکړئ.

يو بل څيز چې ستاسو برياليتوب ته اړين دی هغه ستاسو ظاهري بڼه ده، لازمه ده چې د هر کار لپاره ستاسو بڼه بايد مناسبه وي، په دې مانا چې جامې مو پاکې او سپېڅلې وي، دفتر، د اسنادو بکس او کاري مېز مو پاک او منظم وي چې دا کار ستاسو علاقه او مينه څرگندوي. له خپلو پېرودونکو سره سم چلند کوئ او د توکو په اړه يې پوښتنو ته سم ځوابونه ووايئ او له هغوی سره په کوټلي او جدي توگه چلند مه کوئ.

يو بل له هغو رازونو څخه چې د پلورونکي د برياليتوب لامل کېږي، له پېرودونکي سره د خبرو او اړيکو لاره ده، ځکه له خلکو سره اړيکې يو اسان کار نه دی. کېدای شي په ډېر لږ ناسم پوهاوي سره پېرودونکي له لاسه ورکړئ. همدارنگه د توکو د ستاينې په وخت کې زياتې مه کوئ ځکه هېڅ شی د توکو د ستاينې له لاپي (مبالغې) څخه زر د پېرودونکي د زړه سوروالي او نه پاملرنې لامل نه کېږي. يوه اضافي جمله کولای شي ستاسو اعتبار له لاسه ورکړي. که پېرودونکي له تاسو سره ښې اړيکې ولري او ستاسو له ادارې څخه چې تاسو يې څښتن ياستئ، ښه ذهني انځور ولري، ستاسو د پلورنې کار اسانېږي. ډېری پلورنځي زياتې پيسې لگوي چې اعتبار تر لاسه کړي. نو په دې اساس تاسو هم هڅه وکړئ چې اعتبار خپل ځان او خپلې ادارې ته تر لاسه کړئ ځکه هغه اداره چې اعتبار ونلري، خلک ورته د شک په سترگه گوري. پېرودونکي فکر کوي چې دا اداره په ځان ډاډ نه لري نو زه څنگه کولای شم ډاډ پرې وکړم. نو تاسو ته لازمه ده چې د خپلې ادارې اعتبار پياوړی کړئ حتی که له جدي ستونزو سره هم مخ شئ. اضافي کمښت، د ډاليو ورکول، ځينې اضافي توکي په وړيا توگه ورکول او د اړتيا په وخت کې د يوه توکي بدلول په بل توکي هم کولای شي ستاسو د توکو د ډېرې پلورنې لامل شي.

تل هغه څه چې وايئ يې عمل پرې وکړئ او په خپل وخت هغه کار ترسره کړئ، د بېلگې په توگه که چا ته ژمنه ورکوئ چې په ۳ بجو دا کار کوئ، خامخا په هماغه وخت کې هغه کار ترسره کړئ. که کومه ستونزه مخي ته شي چې ونه شئ کولای په ټاکلي وخت هغه کار ترسره کړئ، بايد مخکې له مخکې له هغه کس سره اړيکه ونيسئ او په ښېنې غوښتلو سره له هغه سره د بيا کتنې وخت وټاکئ او د وخت ټاکلو په وخت کې پام ونيسئ چې داسې وخت وټاکئ چې بيا بدل نه شي او تاسو وکولای شئ په وخت هغه ځای ته حاضر شئ ترڅو خپل اعتماد وساتئ او دا به ستاسو د برياليتوب لامل کېږي.

په خپلو خبرو عمل کول که له پېرودنې څخه مخکې، د پېرودنې په جريان کې او که له پېرودنې څخه وروسته وي، ډېر اهميت لري. د ستونزو پېښېدو د نه رامنځ ته کېدو لپاره هڅه وکړئ چې ټول کارونه په بشپړه او ځير توگه پلان کړئ. له دې سره سره کېدای شي بيا هم ستونزې رامنځ ته شي خو تاسو پلمه او چل مکوی، هڅه وکړئ په چټکۍ او ښېنې سره ستونزه اواره او د هغه له ډېرېدو څخه مخنيوی وکړئ.

د پېرودونکي خبرو ته غوږ ونيسئ او د دې ټکي له لارې چې هو پوهېږم، د پېرودونکي د غوسه کېدو مخه ونيسئ او له هغه سره خواخوږي وښيئ او داسې انگېرنه رامنځ ته کړئ چې گني دی په حق دی او که تاسو د دوی په ځای وای، همداسې غبرگون به مو له ځانه څرگنداوه. هغه وپوهوئ چې شخړې ته اړتيا نه شته او ستونزه کېدای شي په ډېره اسانه توگه اواره شي.

پای

د پاڼو شمېره: له ۲ تر ۲

افغان جرمن آنلاین په درنښت تاسو همکارۍ ته راښوولې. په دغه پته له مور سره اړيکه ټينگه کړئ [maqalat@afghan-german.de](mailto:maqalat@afghan-german.de)

: دلېکنې د ليکنيزې بڼې پاڼوالي د ليکوال په غاړه ده، هيله من يو خپله ليکنه له رايرلو مخکې په خبر و لولئ