

# FOCAL POINT

## مسائل کی بنیادوں تک رسائی

توجہ کے ارتکاز سے زندگی کے جملہ مسائل کو سمجھنا اور حل کرنا

برائن ٹریسی

ترجمہ: قاضی ذوالفقار احمد

31-193

31



# FOCAL POINT

## مسائل کی بنیادوں تک رسائی

توجہ کے ارتکاز سے زندگی کے جملہ مسائل کو سمجھنا اور حل کرنا

مصنف: برائن ٹریسی

ترجمہ: قاضی ذوالفقار احمد



تخلیقات: علی پلازہ 3- مزنگ روڈ لاہور فون: 042-7238014

Web Site: <http://www.takhleeqat.com>

E-mail: [takhleeqat@yahoo.com](mailto:takhleeqat@yahoo.com)

84707

جملہ حقوق محفوظ ہیں

نام کتاب:	مسائل کی بنیادوں تک رسائی
ناشر:	تخلیقات لاہور
اہتمام:	لیاقت علی
کمپوزنگ:	المدد کمپوزنگ سنٹر لاہور
ٹائٹل:	ریاض
پرنٹر:	علی فرید پرنٹرز لاہور
تاریخ اشاعت:	2007ء
ضخامت:	208 صفحات
قیمت:	150 روپے

## فہرست

5	تعارف	○
11	پہلا باب	○
	اپنی صلاحیت کو پوری طرح بروئے کار لائیں	
34	دوسرا باب	○
	اپنی پیداوار کو دو گنا کیجیے	
48	تیسرا باب	○
	اپنی زندگی کو سادہ بنائیں	
61	چوتھا باب	○
	اپنے قیمتی اثاثے سے کام لیں	
90	پانچواں باب	○
	ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کریں	
108	چھٹا باب	○
	اپنے کاروبار اور معاش کو روشن بنائیے	
125	ساتواں باب	○
	اپنی خاندانی اور ذاتی زندگی بہتر بنائیے	
137	آٹھواں باب	○
	مالی خود مختاری حاصل کریں	

- 152 ..... نوان باب ○  
شاندار صحت اور موزونیت کے مزے اڑائیے
- 164 ..... دسواں باب ○  
آپ جس کے اہل ہیں وہ ضرور بنئے
- 180 ..... گیارہواں باب ○  
اپنے معاشرے میں تبدیلی لائیے
- 191 ..... بارہواں باب ○  
روحانی نشوونما اور اندرونی سکون
- 203 ..... اختتامیہ ○  
اکیسویں صدی کے لیے سات اسباق
- 206 ..... نقطہ ارتکاز ○  
نقطہ ارتکاز کی ترقی دادہ تعلیم اور تجربہ کارانہ پروگرام

## تعارف

ایک دفعہ کا ذکر ہے کہ ایٹمی توانائی پیدا کرنے والے ایک پلانٹ میں کوئی اہم فنی خرابی پیدا ہوگئی۔ اس خرابی کے باعث توانائی کی پیداوار میں نہ صرف سست رفتاری پیدا ہوئی بلکہ پلانٹ کی کارکردگی کے بارے میں ہر سمت منفی اثرات مرتب ہوئے۔ پلانٹ کے منتظمین اور موقع پر موجود انجینئروں نے اپنے طور پر خرابی کو درست کرنے کی بھرپور کوششیں کیں لیکن وہ مفید ثابت نہ ہوئیں۔ مجبوراً ان کو ایٹمی توانائی کے ایک شہرت یافتہ انجینئر سے رجوع کرنا پڑا کہ وہ تشریف لائے اور پلانٹ میں پیدا ہونے والی خرابی کی نشاندہی کرے۔

انجینئر آیا۔ اس نے پلانٹ کے کنٹرول روم میں جانے کے لیے سفید کوٹ پہنا اور ہاتھوں میں لکھنے کے لیے چند کاغذات لے کر کنٹرول روم میں داخل ہوا۔ وہاں گھڑیوں کے چہرے جیسے سینکڑوں ڈائیلوں اور توانائی کے پیداواری معیار کو جانچنے کے لیے نصب کردہ پیمانوں کے میٹروں نے اس کا استقبال کیا۔ وہ ان سب کا معائنہ کرتا رہا اور اپنے کاغذات پر کچھ لکھتا رہا۔ اس نے جمع تفریق اور ضرب تقسیم وغیرہ کے کچھ عمل بھی کیے۔ اپنے معائنے اور تحقیق کے دوسرے دن کے خاتمے پر وہ ایک سیڑھی پر چڑھا اور ایک میٹر کے چہرے کو گھورتے ہوئے اپنی جیب سے موٹا لکھنے والا ایک سیاہ رنگ کا مارکر نکالا اور اس میٹر پر خرابی کا نشان بڑے سے انگریزی حرف X کا لگایا۔ اس نے پلانٹ کے چیف انجینئر کو مخاطب کیا اور کہا۔ ”یہ ہے خرابی..... اس میٹر سے متعلقہ آلات کی پڑتال اور مرمت کریں۔ پلانٹ درست طور پر کام کرنے لگے گا۔“

یہ کہہ کر شہرت یافتہ انجینئر نے سفید کوٹ اتارا۔ پلانٹ کی گاڑی میں بیٹھ کر وہ

ہوائی اڈے پر پہنچا اور اپنے گھر کی سمت پرواز کر گیا۔ پلانٹ کے منتظم انجینئروں نے نشان زدہ میٹر سے منسلک آلات کو کھولا۔ واقعی خرابی وہاں ہی موجود تھی۔ اسے دور کیا گیا۔ شہرت یافتہ معائنہ کرنے والے انجینئر کے کہنے کے مطابق پلانٹ اپنی بہترین پیداواری کارکردگی دکھانے لگا۔

ایک ہفتے کے بعد پلانٹ کے منتظم اعلیٰ کو شہرت یافتہ معائنہ انجینئر کی طرف سے اس کی اجرت کا بل موصول ہوا جو دس ہزار ڈالر کا تھا۔ منتظم اعلیٰ نے بل پر اپنی حیرانی کا اظہار کیا کہ دو دن کی اجرت بہت ہی زیادہ ہے۔ معائنہ انجینئر نے ڈائیلوں کو گھورنے اور میٹروں کو دیکھ کر کچھ جمع تفریق اور ضرب تقسیم کرنے کے علاوہ کیا ہی کیا ہے؟ وہ یہ بھول گیا کہ پلانٹ بلین ڈالروں کا اثاثہ تھا۔ اس میں جو خرابی پیدا ہوئی تھی وہ شہرت یافتہ معائنہ انجینئر کے بل سے ہزاروں گنا زیادہ نقصان کی حامل تھی اور وہ خود اور اس بل کے تمام انجینئر اس خرابی کی نشاندہی نہ کر سکے تھے۔

منتظم اعلیٰ نے معائنہ کرنے والے انجینئر کو لکھا کہ آپ نے حرف X کا جو نشان پلانٹ کی خرابی کی نشاندہی کے لیے لگایا تھا اس کا معاوضہ آپ نے بہت ہی زیادہ طلب فرمایا ہے مہربانی فرما کر آپ بل میں سلسلہ وار جزئیات کی اجرت بھی تحریر فرمائیں۔ آپ کا بل تصحیح کے لیے آپ کو واپس بھیجا جا رہا ہے۔ اس فہمائش کے جواب میں معائنہ انجینئر نے جو بل بھیجا اس میں جزئیات یوں تھیں۔

ا X کا نشان لگانے کا معاوضہ = 0001 ڈالر

ب خرابی کی نشاندہی کا معاوضہ = 9999 ڈالر

میزان = 10,000 ڈالر

یہ سادہ سی کہانی زندگی میں اہم کامیابی کا مرانی اور خوشی کے حصول پر روشنی ڈالتی ہے۔ یہ جاننا ایک خاصا دشوار اور پیچیدہ معاملہ ہے کہ آپ کو اپنی زندگی کے تمام حصوں شعبوں اور پہلوؤں میں سے کون سے منتخب مقام پر یہ نشان X لگانا ضروری ہے۔

یہ نشان نقطہ ماسکہ ہے۔ یہ نشان آپ کی توجہ کا مرکز ہے..... مرکز نگاہ ہے۔ یہ نشان آپ کو بتاتا ہے کہ آپ کی زندگی کے کس شعبے حصے یا پہلو میں خرابی ہے اور آپ کو اپنی کارکردگی کے بہترین نتائج حاصل کرنے کے لیے اس خرابی کی اصلاح کی ضرورت

ہے۔ صحیح وقت اور موزوں سرگرمی کے انتخاب کے لیے کسی بھی دوسری علامت کے علاوہ یہ نشان آپ کی زندگی پر گہرے اثرات مرتب کرتا ہے۔ یہ آپ کی شعوری آگہی کو ممیز لگاتا ہے۔

اس کتاب سے آپ ایک عملی ثابت شدہ اور قوی طریقہ کار سیکھیں گے۔ اس طریقہ کار کو آپ اپنی زندگی کے ہر شعبے میں بہتر تیز تر اور آسان تر طور پر استعمال کر کے وہ مثبت اور بہترین نتائج حاصل کر سکیں جن کے متعلق آپ نے صرف سوچا ہی ہوگا۔ جس طرح کسی محدب عدسے سے گزرتی ہوئی سورج کی کرنیں شدید حرارت اور آگ پیدا کر سکتی ہیں اسی طرح آپ کی ذہانت اور اہلیتیں چند نمونے کی سرگرمیوں پر توجہ کا ارتکاز کر کے وہ کچھ زیادہ بہتر صورت میں اور کہیں زیادہ کم عرصے میں حاصل کر سکیں گی جو ایک اوسط درجے کا شخص مشکل سے حاصل کر سکتا ہے۔ آپ جانتے ہی ہیں کہ توانائی کے ارتکاز سے لیزر کی ایک شعاع کس طرح فولاد جیسی سخت چیز کو یہ آسانی کاٹتے ہوئے گزر سکتی ہے اسی طرح آپ کی اہلیت آپ کو کسی بھی صورت حال میں انتہائی اہم اجزا کے انتخاب کے اہل بنائے گی اور آپ زندگی کی غیر معمولی سطحوں پر اپنی کسی بھی مخلصانہ کوشش میں کامیاب ہو سکیں گے۔

یہ کتاب چند کلیدی سوالات کے جوابات بھی مہیا کرتی ہے جو شاید آپ بار بار اپنے آپ سے کرتے ہوں۔ ”میں اپنے وقت اور زندگی پر کس طرح اپنی گرفت رکھ سکتا ہوں؟ میں کس طرح اپنے پیشہ ورانہ مشاغل میں بہترین طور پر کامیاب ہو سکتا ہوں جبکہ میں ابھی اپنے متعلقین اور رشتہ داروں اور ذاتی زندگی میں بھی متوازن نہیں ہوں؟ میں یہ سب کچھ کیسے کر سکتا ہوں کہ میں خوش اور مطمئن بھی رہوں؟“

ہم آج کل انسانی تاریخ کے بہترین دور میں رہ رہے ہیں۔ زیادہ لوگوں کے لیے پہلے کبھی اتنے مواقع اور امکانات نہیں رہے ہیں کہ وہ اپنے مقاصد پورے کر سکیں۔ مال و دولت کی اتنی فراوانی کبھی اس قدر نہیں رہی اوسط عمر بھی کم ہی رہی ہے۔ زندگی کی ترجیحات بھی زیادہ نہیں تھیں۔ امن اور خوشحالی کے حوالے سے دنیا کی صورت حال کبھی پائیدار نہیں رہی۔

پچھلے چند عشروں کے دوران علوم و فنون کے دھماکہ خیز پھیلاؤ نے اور ہر میدان



میں بڑھتی ہوئی مقابلے کی فضا نے تبدیلی کی شرح کو بہت بڑھا دیا ہے۔ آپ کو زیادہ سے زیادہ کام کم سے کم وقت میں کرنا پڑتا ہے۔ آپ کی ذمہ داریاں اور اخلاقی مجبوریاں بڑھ گئی ہیں جبکہ دن کے اوقات کم ہو گئے ہیں۔

ہوسکتا ہے کہ آپ کافی کما رہے ہوں اور وہ کچھ کر رہے ہوں جو آپ نے پہلے کبھی نہ کیا ہو لیکن آپ کو اکثر آپ کی پیشہ ورانہ زندگی اور ذاتی زندگی کے تقاضوں نے اکثر بے حوصلہ کر کے رکھ دیا ہوگا۔ ہوسکتا ہے آج کل آپ پہلے کی نسبت زیادہ محنت کر رہے ہوں لیکن اس کے باوجود آپ جو کچھ کرتے ہیں اس سے آپ کو تسلی اور خوشی میسر نہ آتی ہو۔ یہ کتاب آپ کو ان ناگزیر چیلنجوں کے حل مہیا کرتی ہے۔

یہ کتاب پچیس سالہ کاروباری زندگی کے ذاتی تجربات پر مبنی ہے۔ اصل ماخذ سے حاصل ہونے والا یہ علم اوسط درجے کے کسی شخص کی ذاتی اور کاروباری زندگی کی نسبت زیادہ کامیابیاں حاصل کرنے والے مرد اور خواتین کی ذاتی عادات اور رویوں پر مبنی لمبی چوڑی تحقیقات سے مملو ہے۔ اس کتاب کی ابتدا اسی اس سوال سے ہوتی ہے کہ کیوں کچھ لوگ دوسروں سے زیادہ کامیاب اور زیادہ موثر ہیں؟

یہ کتاب اس سوال کا جواب دیتی ہے اور وضاحت کرتی ہے کہ کیوں اور کیونکر کچھ لوگ اپنی زندگی کے اہم معاملات میں دوسروں کے مقابلے میں زیادہ کامیابیاں حاصل کرتے ہیں؟ مزید برآں یہ کتاب آپ کو بتاتی ہے کہ آپ کس طرح پیشہ ورانہ کامیابیاں حاصل کرتے ہیں؟ مزید برآں یہ کتاب آپ کو بتاتی ہے کہ آپ کس طرح پیشہ ورانہ کامیابیاں حاصل کر سکتے ہیں اور اپنی ذاتی سرگرمیوں پر توجہ دینے کے لیے اپنا وقت زیادہ سے زیادہ بچا سکتے ہیں۔

یہ کتاب ذاتی نظم و ضبط پر بہترین خیالات اور حکمت عملیوں کا امتزاج ہے جو پہلے کبھی پیش نہیں کیا گیا۔ یہ آسان استعمال کا منصوبہ ہے۔ یہ کتاب آپ کو بتاتی ہے کہ اپنی زندگی کو ترتیب دینے کے اور سادہ بنانے کے گریا ہیں۔ یہ کتاب آپ کو ان سات نازک ترین خصوصیات کا شعور بخشتی ہے جو متوازن زندگی اور ذہنی سکون کے لیے بے حد ضروری ہیں۔ یہ X نشان ہی اس کتاب کا موضوع ہے۔ یہی مرکز توجہ ہے۔ یہ آپ کو بتاتا ہے کہ آپ نے اپنے پسندیدہ میدان عمل (کاروبار، ملازمت، خرید و فروخت وغیرہ وغیرہ)

میں اپنے مقاصد کو کیونکر استوار کرنا ہے اور اپنے منصوبوں کو کیسے تیار کرنا ہے۔ آپ نے اپنے وقت کو مقابلہ جات کے تقاضوں کی ترجیحات کی روشنی میں واضح طور پر کس طرح تقسیم کرنا ہے۔ آپ دیکھتے ہیں کہ کس طرح آپ نے اکیلے ذاتی طور پر اپنی سرگرمی سے بہترین امکانی نتائج حاصل کرنے ہیں اور ایسے نتائج کے لیے آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ آپ جان سکیں گے کہ آپ نے اپنی زندگی میں لمحہ بہ لمحہ ساعت بہ ساعت کہاں کہاں "X" اس نشان کو استعمال کرنا ہے۔

اس نشان کا مرکزی اصول ہر بات کے "واضح ہونے کی کیفیت" ہے۔ آنے والے صفحات میں آپ واضح ہونے کی کیفیت کی ارتقا کے بارے میں جان سکیں گے کہ آپ کون ہیں؟ اور آپ حقیقتاً کیا چاہتے ہیں؟ آپ جان سکیں گے کہ آپ اپنے اہم ترین مقاصد کیسے اپنی آج کی سوچ سے بھی پہلے آسانی سے اور تیزی سے حاصل کر سکیں گے اور آپ جان سکیں گے کہ آپ کس طرح اپنی ذاتی صلاحیتیں ماضی کی نسبت ابھی بہتر طور پر استعمال میں لاسکتے ہیں۔

ہماری ایسی ہی بہتری کی پیشکشوں سے مستفید ہونے والے ہمارے موکل اور مصاحب ہمیں کتاب میں پیش کی گئی حکمت عملیوں سے حاصل ہونے والے حیران کن مثبت نتائج کے بارے میں اپنے کام اور ذاتی زندگیوں کے حوالے سے بتاتے رہتے ہیں۔ دوسروں کے علاوہ ہمارے پروگراموں میں حصہ لینے والے شرکاء جو ان اصولوں کو عملی طور پر اپناتے ہیں وہ اپنی زندگیوں کے ہر شعبے میں تیزی سے آنے والی مثبت تبدیلیوں کی نوید سناتے ہیں۔ وہ اکثر اپنی آمدن کو دگنا پاتے ہیں جبکہ وہ ہفتے بھر میں کام کرنے کے اوقات بھی کم کرتے ہیں۔ اپنی ذاتی زندگی پر اپنی گرفت بھی مضبوط کرتے ہیں ان کے اپنے عزیز واقارب سے معاشرتی اور خاندانی تعلقات ڈرامائی طور پر بہتر ہوئے ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ تمام بڑی سچائیاں بڑی ہی سادہ ہیں۔ اس نشان "X" کی طاقت یہ ہے کہ یہ آپ کو وقت کی قید سے آزاد دریافت شدہ اور بار بار دریافت شدہ سچائیوں سے آگاہی مہیا کرتا ہے جو خوش لوگ مدت مدید اور عرصہ بعید سے دریافت کرتے چلے آئے ہیں۔ یہ نشان 'یہ نقطہ ارتکاز..... آپ کے اپنے اور دنیا کے بارے

میں سوچ کا انداز بدل دیتا ہے۔ آپ اس سوال کا جواب بھی پاتے ہیں کہ میں حقیقتاً اپنی زندگی سے کیا کرنا چاہتا ہوں؟

1- کچھ چیزوں کے متعلق آپ کچھ زیادہ ہی کر سکتے ہیں۔ آپ ان چیزوں کے متعلق کچھ زیادہ ہی کرتے ہیں جن کی قدر و قیمت آپ کے نزدیک زیادہ ہو اور وہ آپ کے لیے انعام و اکرام لاتی ہوں یا پھر ذہنی تسکین پہنچاتی ہوں۔

2- کچھ چیزوں کے متعلق آپ کچھ کم کر سکتے ہیں۔ آپ دانستہ طور پر فیصلہ کرتے ہیں کہ کچھ سرگرمیاں کم یا ختم کر دی جائیں یا ایسے روپے ترک یا کم کر دیئے جائیں جو آپ کی دوسری مفید سرگرمیوں کے لیے قطعی مفید نہیں یا وہ ان کاموں کے لیے نقصان دہ اور ضرر رساں ہیں جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔

3- آپ ایسی چیزیں کرنا شروع کر دیتے ہیں جو آپ نے آج تک نہیں کی ہوتیں۔ آپ کچھ نیا انتخاب کرتے ہیں نئی مہارتیں حاصل کرتے ہیں۔ نئے منصوبے اور نئی سرگرمیاں شروع کرتے ہیں یا پھر آپ کھلے طور پر اپنے کام کا اور اپنی ذاتی زندگی کا نقطہ نظر بدل دیتے ہیں۔

4- آپ کچھ چیزیں کرنا بالکل ہی بند کر دیتے ہیں۔ آپ ان چیزوں سے پیچھے ہٹ کر ان کے بارے میں نئی نظر سے سوچتے ہیں۔ پھر آپ اپنی سرگرمیاں اور رویے مزید جاری نہیں رکھ سکتے کیونکہ وہ جو آپ کرنا چاہتے ہیں یا آپ جہاں جانا چاہتے ہیں سے مطابقت نہیں رکھتے۔

آنے والے صفحات سے آپ موثر لوگوں کے غور و فکر کرنے کے طریقوں اور ان طریقوں پر عمل کرنے کے بارے میں سیکھیں گے۔ آپ اپنے منصوبے کے فوری نتائج جو آپ کی زندگی کے ہر پہلو کے لیے اہم ہیں حاصل کرنے کے بارے میں سوچیں گے۔ آپ سیکھیں گے کہ بہت سے لوگ جو کچھ زندگی بھر نہیں کر پاتے وہ آپ آنے والے چند سالوں میں کر دکھائیں گے۔

جو کچھ آپ کر سکتے ہیں جو کچھ آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں جو کچھ آپ بننا چاہتے ہیں۔ اس کے لیے جب آپ نقطہ ارتکاز یعنی یہ X نشان استعمال کرتے ہیں تو پھر کوئی حدود باقی نہیں رہ جاتیں جو آپ کے راستے کی رکاوٹ بن سکیں۔

پہلا باب

## اپنی صلاحیت کو پوری طرح بروئے کار لائیں

ہر عظیم آدمی عظیم ہوا ہے ہر کامیاب آدمی کامران ٹھہرا ہے۔ یہ عظمت اور کامیابی اسی قدر محدود رہیں جس قدر اس نے اپنی صلاحیتوں کو ایک ہی راہ پر محدود رکھا۔  
... اور سی سن سویٹ مارڈن

آپ اپنی زندگی کی تمام خوبی کو ڈرامائی انداز میں اس قدر تیز رفتاری سے بہتر بنا سکتے ہیں کہ کبھی آپ نے ایسا کرنا اور ہونا سوچا بھی نہ ہوگا۔ اس سلسلے میں آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ تبدیل ہونے کی خواہش ہے عمل کرنے کے لیے مستعد ہونے کا فیصلہ ہے۔ جس نئے رویے کو اپنانے کا آپ نے انتخاب کیا ہے اس کی مشق کے ساتھ ساتھ اس وقت تک جب تک کہ آپ اپنے مطلوبہ نتائج حاصل نہیں کر لیتے ڈنے رہنے کی ضرورت ہے۔

اس نکتے کی وضاحت کے لیے ذیل میں ایک کہانی پیش ہے:  
ایک بیمہ کمپنی کے ایک ذمہ دار انتظامی افسر نے میرے ”ترقی وادہ تعلیم اور صلاح کاری“ کے کورس میں داخلہ لیا۔ ہم ہفتہ بھر میں چھ سات دن کام کرتے اور کام کاروزمرہ کا دورانیہ نو سے بارہ گھنٹے ہوتا۔ جب بیمہ کمپنی کے افسر نے کورس میں داخلہ لیا تو اس سے چار سال پہلے کے دوران اس نے کوئی رخصت نہیں لی تھی۔ وہ سال بھر میں تقریباً ایک

لاکھ ڈالر کما رہا تھا۔ وہ ایک غیر موزوں بھاری وجود رکھنے والا ہر وقت دباؤ میں رہنے والا اور اپنی زندگی سے غیر مطمئن آدمی تھا۔ وہ تھوڑے وقت میں بہت زیادہ کام کرنے سے سخت پریشان تھا۔ وہ امید کر رہا تھا کہ ہمارا پروگرام اسے کم از کم وقت کو منضبط رکھنے کے کچھ طریقے اور تکنیکیں بتائے گا اور وہ زیادہ کما کر اپنی زندگی پر اپنی گرفت مضبوط کر سکے گا۔

اس انتظامی افسر نے پہلے ہی دن نقطہ ارتکاز سیکھا اور اس نے اس نقطے کا استعمال اپنی زندگی کے شب و روز پر کیا۔ بتدریج اس نے اپنے کام کے ہر پہلو کا اور اپنی ذاتی زندگی کے ہر حصے کا تنقیدی جائزہ لیا۔ اس نے ہر دو میں ان حقائق کو شناخت کر لیا جو اسے مفید اور اچھے نتائج دے رہے تھے۔ وہ حقائق بھی اس سے چھپے نہ رہے جو اس کے وقت کا زیادہ حصہ کھا رہے تھے لیکن اس کے اصل مقاصد میں کوئی بہتری پیدا نہیں کر رہے تھے۔ اس نے اپنے کاموں کی ایک فہرست مرتب کی اور پھر اس نے انہیں اس سوال کی روشنی میں پرکھا۔ ”جو کچھ میں جان گیا ہوں کیا اسے جاننے کے بعد بھی میں اسے آج بھی پھر سے کروں گا؟“

وہ تقریباً فوراً ہی سمجھ گیا کہ بہت سی ایسی سرگرمیاں اور بہت سی ایسی ذمہ داریاں سالوں پر محیط ہیں جو اس کی زندگی میں اور اس کی حقیقی مقاصد کی برآوری میں قطعی کوئی فائدہ بخش حصہ نہیں ڈال رہی ہیں اور وہ ہے کہ پھر بھی وہ ان کو پورا کرنے میں مصروف عمل ہے۔ اس نے اپنے کام کے اپنے کنبے کے اپنی صحت کے اپنی مالی حالت کے اور اپنی عمومی زندگی کے لیے نئے سرے سے مقاصد تشکیل دیئے۔ اس نے فیصلہ کیا کہ وہ کچھ چیزوں کے لیے زیادہ کام کرے گا اور کچھ دوسری چیزوں کے لیے کام کم کرے گا۔ کچھ چیزیں وہ نئے سرے سے شروع کرے گا اور سرگرمیوں اور ذمہ داریوں سے فارغ ہونے کے لیے وہ ان سے نبھاؤ کرنا بند کر دے گا۔

اس ذمہ دار انتظامی افسر کے پاس وہ حیرت انگیز خوبی تھی جسے میں اپنے جاننے والے پرتا شیر مردوں اور عورتوں میں پاتا ہوں۔ وہ اس قابل تھا کہ پیچھے ہٹ کر سوچنے کے لیے کھڑا ہو جائے اپنی زندگی کا تجزیہ کرے، خصوصی فیصلہ کرے اور پھر اس فیصلے پر ڈٹ جائے۔ اپنی اس خوبی ہی کا نتیجہ تھا کہ تین ماہ کے اندر اندر اس نے ہفتے کے ساتوں

دن کام کرنے کے بجائے اپنے کام کو پانچ دنوں میں کرنا شروع کر دیا۔ اس نے اپنی کوششوں کا ارتکاز اپنے نمایاں 20 فیصد موکلین کی سمت کر دیا اور ایسی سرگرمیوں کی ابتدا کی کہ وہ ویسے ہی نمایاں موکلین مزید حاصل کرے۔ ساتھ ہی اس نے اپنے وہ اوقات کم کر دیے جو وہ اپنے 80 فیصد عام قسم کے موکلین پر خرچ کرتا تھا حالانکہ ان کی طرف سے اسے کوئی نمایاں یافت نہ تھی۔ اپنی اس تبدیلی کار سے وہ اس قابل ہوا کہ وہ اپنا زیادہ وقت ان موکلین کو دے سکے جو اس کی آمدنی میں اضافے کا باعث تھے۔

اپنی زندگی کے کام کو یوں سادہ اور رواں بنا کر اس نے اپنی سوچ کا ارتکاز اپنے کنبے پر کیا اور نتیجتاً اس نے اپنی بیوی اور بچوں کے ساتھ زیادہ وقت گزارنا شروع کر دیا۔ کنبے سمیت اس نے اولین طور پر کئی سال سے ترک کیے ہوئے تفریحی سفر پر جانے کا پروگرام بنایا۔ لہذا کنبے کے سب ممبران نے ہفتہ بھر کام اور سکول سے دور گزارا۔ اس تبدیلی سے چھ ماہ کے اندر اندر ہر ماہ ہفتے بھر کی تعطیلات منانے بھی جانے لگے۔

اپنے گراں قدر موکلین پر زیادہ توجہ مرکوز کرنے سے اس کی سالانہ آمدن میں تین سو گنا اضافہ ہوا۔ وہ اس دوران میں باقاعدگی سے ورزش بھی کرتا رہا تھا جس سے اس کا وزن 22 پاؤنڈ کم ہوا۔ بہتر اقدار کی چند مزید چیزیں شروع کرنے سے اور کم تر اقدار کی چند چیزیں ترک کرنے سے اس نے ڈرامائی طور پر چند ماہ کے اندر اندر اپنی زندگی کے ہر میدان پہلو اور حصے میں بہتری پیدا کر لی۔

یہ کہانی مثالی نہیں۔ میں نے اسے پوری دنیا میں قریہ بہ قریہ اور شہر بہ شہر سنا ہے۔ جو نہی لوگ ان اصولوں کو اپنی روزمرہ کی زندگی پر منطبق کرتے ہیں تو ان کے نتائج بڑے معجزانہ طور پر ظاہر ہوتے ہیں۔ وہ خود ہی حیرت زدہ رہ جاتے ہیں کہ ان کی زندگیوں میں اس قدر عجلت سے تبدیلی کیونکر آئی ہے اور اپنے جلو میں ان کے لیے بہتری ہی لائی ہے۔ نکتے کی بات یہ ہے کہ دوسروں نے اپنی بہتری کے لیے جو کچھ کیا وہ آپ بھی کر سکتے ہیں۔

## دوگنی آمدن اور دوگنی فرصت

اپنی زندگی پر نقطہ ارتکاز کے عمل کو لاگو کرنے سے آپ اپنی آمدن دوگنی کر سکتے

ہیں جب کہ آپ کو دو گنی فرصت بھی میسر آتی ہے۔ بہت سے لوگ یہ دوہرا مفاد میں دن کے اندر ہی حاصل کر لیتے ہیں۔

بعض لوگ جب اس دوہرے مفاد کے دعوے کی بات سنتے ہیں تو وہ شک میں پڑ جاتے ہیں۔ وہ اس امکان پر یقین نہیں کرتے کہ وہ ایک ہی وقت میں کس طرح اپنی آمدن بھی دو گنی کر سکتے ہیں اور اپنے فرصت کے اوقات بھی دو گنا کر سکتے ہیں۔ بعض افراد تو پرانے مثالی نمونے کے چکر میں پھنسے رہتے ہیں کہ وہ اپنی آمدن کو زیادہ وقت لگا کر اور زیادہ کام کر کے ہی بڑھا سکتے ہیں۔ حقیقت میں بعض لوگ جب تک تھکن کی حد تک کام نہ کریں وہ اپنے آپ ہی کو کم آمدن کا تصور وار سمجھتے ہیں۔ تاہم یہ ایک پرانا طریقہ سوچ کا ہے جو بالآخر یقینی طور پر جسمانی، جذباتی اور روحانی بربادی تک لے جاتا ہے۔

دنیا ڈرامائی طور پر تبدیل ہوئی ہے اور ہمیں بھی اس کے ساتھ تبدیل ہونا لازم آتا ہے۔ دو نسلوں کے قلیل عرصے میں ہم صنعتی دور سے نکل کر خدماتی دور سے ہوتے ہوئے معلوماتی دور تک پہنچے ہیں۔ اس معلوماتی دور میں علم پیداواری عمل کا پہلا ذریعہ اور قیمتی جزو بن گیا ہے۔ اس نئے دور میں ہم انفرادی قوت کے دور سے نکل کر ذہنی قوت کے دور میں داخل ہوئے ہیں۔ اس نئے دور میں آپ کو خدمات میں صرف ہونے والے وقت کا معاوضہ نہیں دیا جاتا بلکہ اس وقت میں ہونے والی پیداوار کا معاوضہ دیا جاتا ہے۔

پیٹر ڈر کر اس دور کو ”علم کے کارکن“ کا دور کہتا ہے۔ آج آپ جس طرح سوچتے ہیں اور اس سے جس طرح نتائج حاصل کرتے ہیں وہ ماضی کے طریق کار جو جیسا بھی ہوتا ہوگا سے مختلف ہے۔ آج آپ کو گزرنے کا صلہ دیا جاتا ہے سرگرمی کا نہیں۔ آپ کو ذہنی علم کی پیداوار کا صلہ دیا جاتا ہے انداختہ پیداوار کا نہیں اور نہ ہی کام پر آپ کے صرف کئے ہوئے وقت کا۔ آپ اپنی ذمہ داریوں کے میدان میں جو معیاری اور مقداری نتائج حاصل کرتے ہیں ان کے حوالے سے آپ کے معاوضے کا تعین کیا جاتا ہے۔ کام کرنے کے پرانے مثالی نمونے میں آنے والی اس تبدیلی نے تخلیقی ذہن رکھنے والے لوگوں کے لیے لاتعداد مواقع مہیا کر دیے ہیں۔ وہ ان مواقعات کی شناخت بھی کرتے ہیں اور ان پر سرمایہ کاری بھی۔

## اپنی قدر و قیمت دوگنی کیجیے، اپنی آمدن دوگنی کیجیے.....

کیا آپ اپنی آمدن دوگنی کرنا چاہتے ہیں؟ بے شک آپ ایسا کرنا چاہیں گے۔ صرف سوال یہ ہے کہ آپ ایسا کیسے کریں گے؟ ایک سادہ سا طریقہ موجود ہے جو اپنی کارکردگی کے حوالے سے آزمودہ ہے۔

پہلے ان چیزوں کی پہچان کیجیے جو آپ کے لیے اور آپ کی کمپنی کے لیے قیمتی اثاثے کی حیثیت رکھتی ہیں۔ 20/80 کا قانون آپ کو بتاتا ہے کہ آپ کے سپرد کیے گئے کام کا 20 فیصد آپ کے دوسرے کیے گئے کاموں کی قدر بڑھانے میں حصہ دار ہوتا ہے۔ وہ 20 فیصد سرگرمیاں جو اس قدر موثر ہیں کیا ہیں؟ جو آپ کے کیے گئے کام کی قدر قیمت کو 80 فیصد کر دیتی ہیں۔

آپ کا جواب جو کچھ بھی ہے، وہ تو ہے ہی لیکن آج کے بعد آپ پکا ارادہ کر لیں کہ آپ نے 20 فیصد موثر سرگرمیوں کو زیادہ وقت دینا ہے کیونکہ وہ آپ کی قدر و قیمت بڑھانے میں امکانی حد تک مفید ثابت ہوئی ہیں اور آپ نے بھی ان سے گرا قدر اہم نتائج حاصل کیے ہیں۔

دوسرا کام یہ کیجیے کہ 80 فیصد میں سے نچلے درجے کے وہ کام شناخت کریں جو کم تر قدر و قیمت رکھتے ہیں اور زیادہ سے زیادہ وقت بھی لیتے ہیں۔ اس کے علاوہ وہ آپ کی کارکردگی کی قدر و قیمت میں ذرا سا اضافہ بھی نہیں کرتے۔ پکا ارادہ کر لیں کہ آپ نے ایسے کام کم سے کم کر دینے ہیں، دوسروں کو سونپ دینے ہیں یا پھر ان کو ترک ہی کر دینا ہے۔ ہر امکانی عجلت سے ایسے غیر فائدہ بخش کاموں سے پیچھا چھڑائیں۔

جس قدر عجلت سے آپ متذکرہ ”دوسرا کام“ کر لیں گے اور اس کے پابند ہو جائیں گے اسی عجلت سے آپ کے نتائج اور انعامات بہتر ہوں گے۔ اس طریق سے کام کرنے میں استقامت سے آپ کی پیداواری اہلیت بڑھے گی۔ آپ زیادہ سے زیادہ بہتر نتائج حاصل کر سکیں گے۔ آپ کی کارکردگی اور پیداواری عمل میں تیزی آئے گی۔ نتیجتاً آپ کی تنخواہ، معاوضہ یا اجرت بڑھے گی اور دوگنی سے کیا کم بڑھے گی۔

آپ زیادہ قدر و قیمت والے کام کرنے لگیں گے۔ آپ کمپنی (یا ادارے) کے



لیے مفید تر ثابت ہوں گے۔ آپ کی عزت بڑھے گی۔ جو لوگ آپ کے ساتھ کام کرتے ہیں ان کی نظروں میں آپ کے لیے عزت ہی عزت ہوگی۔ جو لوگ آپ کے پیشے میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں وہ آپ کی عزت افزائی کے لیے آپ کے مراتب میں اضافہ کرتے ہوئے ہچکچاہٹ محسوس نہیں کریں گے۔ جب آپ کا کام دوسروں سے بہتر ہوگا تو لازماً آپ کا معاوضہ بھی بہتر ہوگا۔ کام کی رفتار تیز ہو جانے سے آپ کو فرصت کے اوقات بھی میسر آئیں گے۔ کسی بھی قسم کی پیداواری رکاوٹ کے بغیر آپ کے فرصت کے اوقات موجودہ فرصت سے دوگنا بھی ہو سکتے ہیں۔ آپ کی تمام زندگی بہتری کے لیے تبدیل ہو جائے گی۔

### آپ ذمہ دار ہیں

متذکرہ سادہ سے اصول پر عمل کرنا زیادہ تر ذاتی انتخاب کا معاملہ ہے۔ اس کا تمام تر انحصار آپ ہی پر ہے۔ کوئی بھی دوسرا آپ کے لیے یہ فیصلہ نہیں کر سکتا۔ آپ کے سوا کوئی اور ایسا فیصلہ کرنے کا حق بھی نہیں رکھتا۔

آپ کے نہایت اہم ذاتی انتخابات میں آپ یہ بھی انتخاب کر سکتے ہیں کہ آپ جو کچھ ہیں اور آپ جو کچھ بھی ہوں گے اس کے ذمہ دار آپ خود ہی ہیں۔ ایسا انتخاب زندگی کا ایک اہم موڑ ہے۔ ذاتی ذمہ داری کو قبول کرنا ایک بڑھیا شخص اور گھٹیا شخص کے درمیان حد فاصل ہے۔ ذاتی ذمہ داری قبول کرنا بڑھیا قائدانہ صلاحیت کی موجودگی کی علامت ہے۔ ہر قسم کے حالات میں ہر شخص کی اعلیٰ کارکردگی دکھانے کا نقطہ آغاز ہے۔ اپنی زندگی کے لیے مکمل ذاتی ذمہ داری قبول کرنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ بہانہ سازی سے گریز کرتے ہیں اور اپنی زندگی کی ناخوشیوں کی تہمت دوسروں پر نہیں دھرتے۔ اس موجودہ لمحے سے آگے کے اوقات میں آپ کسی بھی وجہ سے دوسروں کو تنقید کا نشانہ بنانے سے انکار کرتے ہیں۔ آپ حالات حاضرہ کو اور جو کچھ آپ کے ساتھ ماضی میں ہو چکا ہے کی کبھی شکایت نہیں کریں گے۔ آپ اگر مگر کہنے اور چونکہ چنانچہ پکارنے کو ترک کرتے ہیں اور حقیقتاً جو کچھ آپ چاہتے ہیں اور جہاں آپ جا رہے ہیں پر اپنی توجہ کا ارتکاز کرتے ہیں۔

اپنے آپ کے لیے اپنی زندگی کے لیے اپنے حاصل کردہ نتائج کے لیے اور بغیر کسی بہانہ سازی یا بہانہ جوئی کے مکمل ذاتی ذمہ داری قبول کرنے کا فیصلہ نہایت مستحسن ہے۔ اگر آپ اپنی آمدن اور فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنا چاہتے ہیں تو آج سے آگے کے لیے انتہائی ضروری ہے کہ اپنے آپ سے عہد کریں کہ آج کے بعد جو کچھ بھی ہو ہوتا رہے ”میں اس کا ذمہ دار ہوں گا“۔

اگر آپ اپنی زندگی کے کسی پہلو سے خوش نہیں تو آپ یہی دہرائیں کہ ”میں اس کا ذمہ دار ہوں“۔ اور پھر اس کو بدلنے میں لگ جائیں۔ اگر کچھ غلط وقوع پذیر ہوتا ہے تو اس کی بھی ذمہ داری قبول کریں اور غلطی کا حل ڈھونڈنے میں مشغول ہو جائیں۔ اگر آپ اپنی موجود مالی حالت سے مطمئن نہیں تو اس کی بھی ذمہ داری قبول کریں اور جو کچھ آمدنی بڑھانے کے لیے ضروری ہے وہ کچھ کرنے میں مصروف ہو جائیں۔ اگر آپ جو اوقات اپنے کنبے کے ساتھ گزار رہے ہیں ان سے مطمئن نہیں تو بھی ذمہ داری قبول کریں اور اس سلسلے میں کچھ کرنے میں لگ جائیں۔

جب آپ ذاتی طور پر ذمہ داری قبول کرتے ہیں تو خود کو طاقت ور محسوس کرتے ہیں۔ ذمہ داری قبول کرنے کا عمل آپ کے اندر اپنے آپ پر اور اپنی زندگی پر نظم و ضبط کا ایک گہرا احساس پیدا کرتا ہے۔

آپ جس قدر زیادہ ذاتی ذمہ داری قبول کرتے ہیں اسی قدر آپ کے اندر اعتماد اور توانائی پیدا ہوتی ہے۔ جتنی بڑی ذمہ داری کی قبولیت ہوگی اسی قدر آپ خود کو اہل اور مختار سمجھیں گے۔ ذمہ داریوں کی قبولیت بلند شعور ذات، عزت نفس اور تہنجر ذات کی بنیاد ہے۔ ذاتی ذمہ داری کی قبولیت غیر معمولی مرد اور عورت کی شخصیت کی روح کا عنصر ہے۔

دوسری طرف جب آپ بہانہ سازی کرتے ہیں دوسرے لوگوں پر الزام دھرتے ہیں، شکایت یا تنقید کرتے ہیں تو آپ اپنی طاقت کھودیتے ہیں۔ آپ اپنے آپ کو اور اپنے ارادے کو کمزور کر دیتے ہیں۔ آپ اپنا جذباتی نظم و ضبط ان لوگوں کو اور اس صورت حال کو سونپ دیتے ہیں جن پر آپ الزام دھرتے ہیں یا پھر جن کی آپ شکایت کرتے ہیں۔

آپ اپنی ذمہ داری کو دوسرے لوگوں پر ٹال کر اس سے بچ نہیں سکتے۔ آپ پھر

بھی ذمہ دار رہتے ہیں۔ بس آپ اپنی خود اعتمادی کو ترک کر رہے ہوتے ہیں۔ آپ خود کو ایک مظلوم محسوس کرتے ہیں اور مظلومیت کے احساس تلے دبے چلے جا رہے ہوتے ہیں۔ آپ مفسولی حالت اور مایوسی کے عالم میں ہوتے ہیں بہ نسبت اس کے کہ آپ طاقتور ہوتے اور آگے بڑھ کر حالات پر قابو پالینے والے ہوتے۔ آپ دنیا کے سر پر سوار ہونے کی بجائے دنیا کو اپنے سر پر سوار محسوس کرتے ہیں۔ اس قسم کی سوچ آپ کو اس اندھے تنگ راستے پر لے جاتی ہے جہاں بچاؤ کی کوئی صورت نہیں ہوتی۔ یہ ایک مہلک اختتام والی سڑک ہوتی ہے جس پر آپ کو سفر کرنے سے انکار کر دینا چاہیے۔

### اپنے آپ کو اپنا ملازم سمجھیں

جب آپ اپنی زندگی کے لیے مکمل ذمہ داری قبول کر لیتے ہیں تو آپ اپنے آپ کو اپنا ملازم سمجھنا شروع کر دیتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کی تنخواہ کے چیک پر کون دستخط کرتا ہے۔ آپ اپنے آپ کو اپنی ذاتی خدمت کے کارپوریشن کے صدر کے طور پر دیکھتے ہیں۔ آپ خود کو ایسے کاروبار کے مختار کے طور پر دیکھتے ہیں جو ایک ملازم سے کاروبار چلا رہا ہو۔ آپ اپنے آپ کو منڈی میں اپنی واحد پیداوار بیچنے والے کے طور پر دیکھتے ہیں۔ مقابلے کی منڈی میں یہ آپ کی ذاتی خدمات ہیں۔ آپ اپنے آپ کو مکمل طور پر اپنے کام کے ہر جزو یعنی پیداوار، ضبط معیار، تربیت، ترقی، رسل و رسائل، حکمت عملی، پیداوار کی بہبودی اور سرمائے کی صورت حال کو ذمہ دارانہ طور پر دیکھتے ہیں۔ آپ بہانہ بازی چھوڑ دیتے ہیں اور اس کی بجائے ترقی کرتے ہیں۔

آپ کی ذاتی کمپنی یا کوئی بھی کمپنی اپنے منافع کو ایک یا زیادہ سے زیادہ تین طریقوں سے بڑھاتی ہے۔ پہلا طریقہ یہ ہے کہ وہ قیمتوں میں کمی بیشی کے بغیر فروخت اور مدات آمدنی بڑھا دیتی ہے۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی فروخت اور مدات آمدنی بڑھائے بغیر پیداوار کی قیمتیں کم کر دیتی ہے۔ اور تیسرا طریقہ یہ ہے کہ پہلے اور دوسرے طریقے کو اختیار کر کے امکان کے باوجود کوئی اور ہی ذریعہ اختیار کرتی ہے۔ اپنی کمپنی کے صدر کی حیثیت سے آپ کے پاس بھی یہ تین ترجیحات موجود ہیں۔

نقطہ ارتکاز کے عمل میں آپ چند ایسی چیزوں کی شناخت کرتے ہیں جو دوسری

تمام اشیاء سے زیادہ قیمتی اور اہم ہوتی ہیں۔ پھر آپ اپنی تمام توانائی اور توجہ سے خصوصی کاموں کی انجام دہی کے لیے اپنی تربیت کرتے ہیں۔ آپ کسی بھی سرگرمی یا مطالبے کو جو اس وقت آپ کے انتہائی اہم اور قیمتی چلت کام سے مطابقت نہ رکھتا ہو کرنے سے انکار کر دیتے ہیں۔ آپ ذمہ دار شخص ہیں۔

### جس پر آپ توجہ مرکوز کرتے ہیں وہ چیز پھلتی پھولتی ہے

زندگی توجہ کا مطالعہ ہے۔ جہاں تک آپ کی توجہ جاتی ہے وہاں آپ کا دل بھی پہنچتا ہے۔ پست قدر کی سرگرمیوں سے بلند قدر کی سرگرمیوں کی طرف توجہ مرکوز کرنے کی آپ کی صلاحیت آپ جو کچھ بھی زندگی میں کرتے ہیں کا مرکز ہے۔

1928ء کے سال میں ہاتھورن میں ”جنرل الیکٹرک“ کے ایک بجلی کے پلانٹ میں ”وقت اور حرکت“ کے ماہرین نے تجربات کا ایک سلسلہ شروع کیا جس کا مقصد پلانٹ کے کارکنوں کی پیداواری صلاحیت بڑھانا تھا۔ تجربات میں پلانٹ کے گرد و پیش اور کام کرنے کی مختلف صورت ہائے حالات کو پیش نظر رکھا گیا۔

ماہرین نے عورتوں کے ایک ایسے گروہ کا انتخاب کیا جو موٹروں کے اجزا کو باہم جوڑنے کے کام سے تعلق رکھتا تھا۔ انہوں نے عورتوں کو بتایا کہ وہ ان کے کام کرنے کے حالات کو بہتر بنانے کے لیے تجربات کر رہے ہیں تاکہ زیادہ سے زیادہ پیداوار حاصل کی جاسکے جس میں غلطیوں کی شرح نہ ہونے کے برابر ہو اور ان عورتوں کا انتخاب تجربے میں معمول کے طور پر کام کرنے کے لیے کیا گیا ہے۔

پھر ماہرین کے کام کرنے کے رقبے میں روشنی کا وافر انتظام کر کے تجربے کا آغاز کیا۔ چند ہی دنوں میں پیداوار کی شرح بڑھ گئی اور اس میں نقائص کی شرح کم ہو گئی۔ ماہرین ان نتائج پر بہت ہی خوش ہوئے۔

انہوں نے روشنی کی سطح کم کر دی تاکہ وہ وافر روشنی اور کم روشنی کا تقابلی جائزہ لے سکیں لیکن پیداواری سطح کو کم روشنی میں بھی بلند پا کر وہ حیرت زدہ ہوئے بغیر نہ رہ سکے۔ انہوں نے کام کرنے کی دیگر صورت ہائے حالات پر توجہ مرکوز کی۔ انہوں نے شور کی سطح کو بلند اور کم کر کے دیکھا۔ انہوں نے کام کرنے کے کمرے کے درجہ حرارت میں کمی بیشی

کا جائزہ بھی لیا۔ انہوں نے کارکنوں کی نشستوں کے نظام میں بھی تبدیلی کی لیکن ہر تبدیل شدہ صورت حال میں بھی پیداوار کو بہتر اور زیادہ ہی پایا۔ اس انوکھی صورت حال سے ماہرین چکرا کر رہ گئے۔

بالآخر ماہرین اپنے تجربات سے حاصل ہونے والے نتائج پر بحث کے لیے کارکنوں/کارگیروں کے ایک منتخب گروہ سے مل بیٹھے۔ انہوں نے گروہ میں شامل افراد سے دریافت کیا کہ مختلف قسم کی کام کرنے کی فضا کے باوجود مقداری اور معیاری نتائج کیوں بہتر آئے ہیں کیا وہ اس کی کوئی وضاحت کر سکتے ہیں؟

ماہرین کو کارگیروں کے گروہ سے جو جوابات موصول ہوئے وہ بھی حیران کن تھے۔ انہوں نے تجربات کرنے والے ماہرین کو بتایا کہ انہیں کبھی بھی کوئی اہمیت نہیں دی گئی۔ انہیں بس ہمیشہ ہی فیکٹری میں کام کرنے والے کارگیر اور مزدور سمجھا گیا۔ جب ان کا انتخاب تجربات میں معمول کے طور پر کام کرنے کے لیے کیا گیا تو ان کی ذاتی اقا اور عزت نفس کی سطح بلند ہوئی۔ انہوں نے اپنے آپ کو بہتر محسوس کیا۔ اپنے آپ کو اہم سمجھا۔ نتیجے کے طور پر انہوں نے اپنا کام بہتر طور پر کیا جیسا انہوں نے پہلے کبھی نہ کیا تھا۔ ان کے کام کرنے کے حالات میں جو تبدیلیاں کی گئیں انہوں نے انہیں یاد دلایا کہ وہ تحقیقاتی مواد کے طور پر خصوصی طور پر منتخب کی گئی ہیں۔ انہوں نے اپنا کام محنت سے اور توجہ سے بہتر طور پر کیا اور ان کی پیداوار نمایاں ہوئی۔

ہاتھورن کے بجلی کے پلانٹ میں ہونے والی اہم دریافت نے ایک تنظیمی انقلاب کی بنیاد رکھی اور جیسا کہ ہم جانتے ہیں اس انقلاب نے کام کی دنیا کو تبدیل کر دیا ہے۔ یہ پیداواری نفسیاتی عناصر کی دریافت تھی جس نے بہترین ماسلو، لیک، گریگر، ہرزبرگ اور ڈرک جیسے اور کئی بہترین انتظامی محققین کو جنم دیا۔ آج ہزاروں بہترین دماغ دنیا بھر میں ان نفسیاتی عناصر کو بہتر سے بہترین بنانے میں مصروف ہیں جو پیداواریت کی بلند تر سطح کو برقرار رکھتے ہیں اور کام کے ماحول سے بہترین پیداوار حاصل کرتے ہیں۔

**بہتری ایک خود کار عمل ہے**

ماہرین نفسیات اور دیگر دانشوروں نے یہ دریافت کیا ہے کہ کسی کے طور طریق اور

انداز و اطوار کا مشاہدہ، مشاہدہ کرنے والے کو اپنے طور طریق اور انداز و اطوار بہتر بنانے پر راغب کرتا ہے۔ ذاتی کردار کو سمجھنے کے لیے یہ ردعمل اہم دریافت کی حیثیت رکھتا ہے۔ یہ فیصلہ کن دریافت آپ کی زندگی کے کسی بھی پہلو کو بہتر بنانے کی کلید (چابی) ہے۔

کبھی کبھی میں اپنے سیمیناروں کے سامعین سے یہ سوال کرتا ہوں ”تصور کریں کہ مقامی یونیورسٹی کے چند محققین اس کمرے میں ہیں اور یہ محققین اس بات کا مشاہدہ کر رہے ہیں کہ آپ سیمینار سے استفادے کے لیے کس طرح یادداشتیں اور معلومات قلمبند کر رہے ہیں کیونکہ سیمینار کے اختتام کے بعد انہوں نے اسی امر کے مشاہدے کی رپورٹ لکھنا ہے۔ کیا اس بات کا آپ کے یادداشتیں اور معلومات قلمبند کرنے کے عمل پر اثر پڑے گا؟

سب دھیمے انداز میں مسکراتے ہیں اور کہتے ہیں کہ اگر وہ یہ جانتے ہوتے کہ ان کا بڑی احتیاط سے مشاہدہ کیا جا رہا ہے اور ان کے سیمینار کے حوالے سے نوٹ لکھنے کی اہلیت کا جائزہ لیا جا رہا ہے تو وہ اپنے نوٹ لکھنے کے طریق پر زیادہ توجہ دیتے۔ اگر وہ اس بارے میں کچھ زیادہ ہی خبردار ہوتے تو وہ اس صورت حال کی نسبت کہ جب ان کا مشاہدہ نہ کیا جا رہا ہوتا وہ زیادہ بہتر طور پر نوٹس قلمبند کرتے۔

یہ نکتہ بہت ہی سادہ ہے لیکن بڑا ہی بھرپور اور اہم ہے۔ جب آپ اپنے آپ کا کسی سرگرمی کے دوران میں مشاہدہ کرتے ہیں تو آپ اپنی سرگرمی کے بارے میں زیادہ محتاط اور خبردار ہو جاتے ہیں اور آپ اسے بہتر طور پر سرانجام دیتے ہیں۔ جب آپ اپنے طور طریق اور انداز و اطوار کے کسی بھی اجزا پر توجہ دیتے ہیں تو آپ بہتری کی طرف راغب ہوتے ہیں اگر آپ اپنے برتاؤ پر توجہ نہ دے رہے ہوتے یا آپ نے توجہ دینے کے متعلق سوچا ہی نہ ہوتا تو بہتری کی رغبت بھی نہ ہوتی۔

نقطہ ارتکاز کے عمل کی قوت ہی یہ ہے کہ آپ زندگی کے ہر میدان میں سے نہایت اہم عمل اور طرز عمل کی شناخت کرنا سیکھتے ہیں۔ جب آپ ایسا کرنا سیکھ جاتے ہیں تو مختصر سے عرصے میں آپ کو اس شناخت کے انعامات اور نتائج حاصل ہونا شروع ہو جاتے ہیں۔ جب آپ ارادے کے ساتھ زندگی کے میدانوں پر توجہ کا ارتکاز کرتے ہیں تو آپ کی کارکردگی بہتر سے بہتر ہوتی جاتی ہے۔ مسلسل بہتری کا یہ عمل قدرتی طور پر اور

آسانی سے واقع ہوگا کیونکہ آپ نے اہم طرز عمل، سلوک اور برتاؤ کو پہلے ہی سے اس نشان X سے شناخت کر رکھا ہے۔

### بڑھانے کا قانون واپس آتا ہے

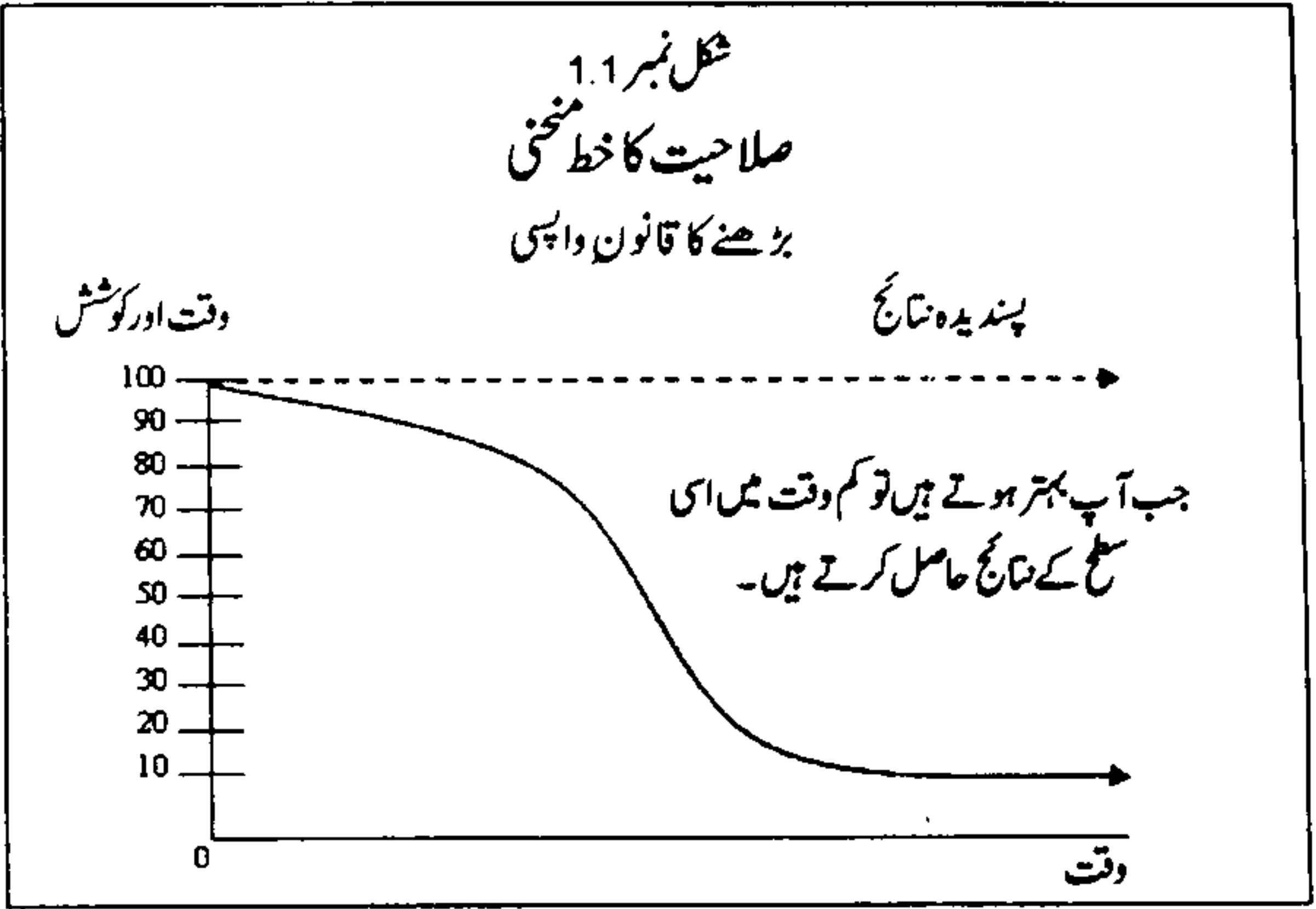
دوسرے الفاظ میں بڑھانے کے قانون کا واپس آنا آپ کے نقطہ ارتکاز کے عمل کو اپنے اوپر لاگو کرنا ہے۔ گویا مشہور قانون فنا کا الٹ لوٹ آتا ہے۔ بڑھنے کے قانون کی واپسی واضح کرتی ہے کہ آپ کے لیے چند چیزوں کا کرنا وقت کا بہترین استعمال ہے۔ اسی طرح ان چیزوں کے کرنے پر آپ کی توجہ کا زیادہ ارتکاز بھی انتہائی مفید ہے۔ جب آپ ان چند پیروں بلکہ سرگرمیوں میں طاق ہو جاتے ہیں تو آپ ان سرگرمیوں کو کم سے کم وقت میں بہتر طور پر سرانجام دینے لگتے ہیں۔ کوشش اور توانائی میں آپ کی واپسی اور مشغولیت بڑھ جاتی ہے۔ یہ واپسی اور مشغولیت آپ کی آمدن کو دوگنا کرنے اور آپ کی فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنے کی کلید (کنجی) ہے۔

### صلاحیت کا خط منحنی

صلاحیت کا خط منحنی واضح کرتا ہے کہ بعض لوگ ایک ہی سرگرمی کے میدان میں دوسروں سے کیوں آگے نکل جاتے ہیں..... اور آگے بھی معمولی طور پر نہیں بلکہ کئی گنا طور پر آگے نکل جاتے ہیں۔ یہ خط یہ بھی واضح کرتا ہے کچھ کمپنیاں کیوں متواتر اعلیٰ معیار کی اشیاء دوسروں کی نسبت کم لاگت سے تیار کرتی ہیں۔ پھر وہ اپنی پیداوار اپنے گاہکوں کو بھی کم قیمت پر مہیا کرتی ہیں یعنی وہ قیمتی فروخت کے حوالے سے بھی اپنے مقابل آنے والی کمپنیوں کو شکست دیتی ہیں اور اسی طرح منڈی میں اپنا مقام اور نفع بڑھاتی ہیں۔ یہ خط منحنی بھی آپ کی کامیابی کی کلید ہے۔

یہ خط منحنی جس کا رخ بائیں سمت سے دائیں سمت کو ہے۔ سکلینگ (برف پر پھسلنے کا کھیل) کے لیے ایک برفانی ڈھلوان کی طرح ہے۔ جب آپ کسی نئی ذمہ داری پر یا سرگرمی پر کام شروع کرتے ہیں تو عام طور پر آپ کو کچھ نتائج حاصل کرنے کے لیے وقت اور کوشش کی خاصی مقدار صرف کرنا پڑتی ہے۔ یہ سیکھنے کا مرحلہ ہے۔ اگر آپ ڈٹے رہتے ہیں تو نتیجے کے طور پر اس خصوصی ذمہ داری یا سرگرمی کے کام میں آپ بہتر سے بہتر

84707



ہوتے جائیں گے۔ جب آپ بہتر ہو جاتے ہیں تو آپ اس منحنی خط کے ساتھ ساتھ آگے یا نیچے کی سمت حرکت کرنے لگتے ہیں اور نتیجتاً اس نقطے پر پہنچ جاتے ہیں کہ آپ ایک گھنٹے کے وقت میں وہ کچھ کر لیتے ہیں جو ایک نیا آدمی شاید چند گھنٹوں میں بھی حاصل نہ کر سکے۔ آپ کے کام کا معیار بھی اناڑی یا کم تجربہ کار آدمی کے کام سے کہیں زیادہ بہتر ہوتا ہے۔

## آپ کی عادات آپ کی تقدیر کا تعین کرتی ہیں

تقریباً ہر کام جو آپ کرتے ہیں اس کا تعین آپ کی عادات سے ہوتا ہے۔ میرے خیال میں 95 فیصد تو ضرور اسی طرح ہوتا ہے۔ صبح جب آپ بستر سے اٹھتے تو رات کے اس وقت جب آپ واپس بستر پر سونے کے لیے جاتے ہیں آپ کی عادات بھی زیادہ تر آپ کو اپنے قابو میں رکھتی ہیں۔ جو الفاظ آپ بولتے ہیں آپ کی عادات کی تخلیق ہوتے ہیں جو کام آپ کرتے ہیں اور جیسے بھی طریقے سے آپ کرتے ہیں آپ کے جوابات اور آپ کا رد عمل..... اور رد عمل میں استعمال ہونے والے طریقے سب آپ کی عادات ہی نے ڈھالے ہوتے ہیں۔ کامیاب اور خوش لوگوں کی عادات خوش کن اور



زندگی کو بڑھانے والی ہوتی ہیں جبکہ ناکامیاب اور ناخوش لوگوں کی عادات ضرر رساں ہوتی ہیں اور ان کے آگے بڑھنے میں رکاوٹ ہوتی ہیں اور ان کو ہر معاملے میں پیچھے ہی لٹکائے رکھتی ہیں۔

خوش قسمتی کی بات یہ ہے کہ تمام اچھی اور بری عادات سیکھی جاتی ہیں اور سیکھنے کے قابل ہوتی ہیں۔ آپ جس عادت کو پسندیدہ یا مرغوب خیال کریں اسے سیکھ سکتے ہیں۔ سیکھنے والی عادت کے لیے آپ کو لمبی اور سخت ریاضت کرنا ہوگی۔

عادت کی تعریف یہ کی جاسکتی ہے کہ عادت کچھ مہیجانات کا خود کار یا مشروط جواب ہوتی ہے۔ عادت اچھی ہو یا بری ایسی شے ہے کہ آپ اس کو فطری طور پر اور آسانی سے کسی تصور یا کوشش کے بغیر استعمال کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ پختہ ہونے کے بعد عادت اپنی ایک قوتِ محرکہ حاصل کر لیتی ہے اور آپ کی دنیا میں پیدا ہونے والے واقعات کے جوابات پر اور آپ کے برتاؤ پر اپنی گرفت مضبوط کر لیتی ہے۔ ایک مرتبہ جب کوئی عادت تشکیل پا جاتی ہے تو پھر یہ جاتی نہیں۔ کسی نئی اور بہتر عادت سے اس کو صرف تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ پہلے ہم عادات کی تشکیل کرتے ہیں اور پھر عادات ہماری تشکیل کرتی ہیں۔

جرمن فلاسفر گوٹے نے ایک مرتبہ لکھا ”ہر چیز آسان ہونے سے پہلے دشوار ہوتی ہے۔“ آپ کو اپنے طرز عمل اور خیالات کے بارے میں نئی عادات پختہ کرنے کے لیے شدید قسم کے نظم و ضبط کی ضرورت ہوگی لیکن جب آپ ان کو اپنی مضبوط گرفت میں لے آتے ہیں تو وہ آپ کو پہلے کی نسبت آسانی سے اور تھوڑی سی کوشش سے زیادہ کام کرنے کے اہل بناتی ہیں۔

اچھی عادات کو تشکیل دینا اور ان کو ترقی کی طرف مائل کرنا ایک نہایت ہی مشکل امر ہے لیکن ان کے ساتھ جینا بڑا آسان ہے۔ آپ کی جو بھی عادات ہیں اور جو بھی عادات آپ پر چھائی ہوئی ہیں وہ ہی جو چیزیں آپ حاصل کرتے ہیں یا جو چیزیں آپ حاصل کرنے میں ناکام رہتے ہیں، تعین کرتی ہیں۔

آپ کا کام اچھی عادات کو تشکیل دینا اور اپنے آپ کو انہیں کے سپرد کرنا ہے۔ بیک وقت آپ کو اپنی ذہانت سے کام لے کر بری عادات کو ختم کرنے کی سعی کرنا چاہیے اور اپنے آپ کو ان کے منفی نتائج سے محفوظ کرنا چاہیے۔ بعد میں ہم ان عادات کو شناخت

کرنے کے طریقوں کے متعلق بات کریں گے جو عادات آپ کی مدد کرتی ہیں۔ ایسی عادات کو آپ تیز رفتاری کس طرح ترقی دے سکتے ہیں؟ پر بھی بات چیت ہوگی۔  
توجہ کے ارتکاز کے عمل میں چڑھ دوڑنے کا کلیہ چار حصوں پر مشتمل ہے یعنی تسہیل، حصول قوت، رفتار بڑھانے کا عمل اور عمل ضرب..... چڑھ دوڑنے کا یہ کلیہ بھی آپ کی آمدن اور فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنے کی کلید ہے۔

## تسہیل

تسہیل سے مراد سہل بنانے کا عمل ہے۔ اپنے وقت پر مکمل گرفت کے لیے اور اپنی آمدن کو دوگنا کرنے کے لیے اور اپنی زندگی کا معیار ڈرامائی طور پر بہتر صورت میں بدلنے کے لیے آپ کو اپنی ہر سرگرمی اور کرنے والے کام کو سہل بنانا ہوگا۔ آپ مسلسل طور پر ایسی سرگرمیوں کو ختم کرتے جائیں گے جو آپ سے زیادہ وقت طلب کرتی ہیں اور آپ کے حقیقی مقاصد کی تکمیل میں آپ کی کوئی مدد نہیں کرتیں۔

آپ اپنی ذاتی زندگی کو سہل اور آسان بنانے کے لیے کم قدر و قیمت کی سرگرمیوں کو ممکنہ حد تک ترک کرتے ہیں۔ اس سے آپ کو زیادہ وقت میسر آتا ہے جسے آپ زیادہ اہم اور بڑھیا قدر و قیمت کے کاموں پر قرار واقعی توجہ دے سکیں گے جس سے آپ کی زندگی میں نمایاں طور پر بہتر فرق آئے گا۔ زندگی کو سہل اور سادہ بنانے کے لیے گہرے ارتکاز پر مبنی سوچ بھی ایک طاقتور کلید ہے جسے آپ مستقل بنیادوں پر استعمال کرنا سیکھ سکتے ہیں۔

دیکھئے یہ کس طرح کام کرتی ہے۔ آپ اپنے آپ سے پوچھتے ہیں کہ کیا کوئی ایسی چیز جسے میں اس وقت / ابھی کر رہا ہوں اور یہ جانتے ہوئے بھی کہ میں اس چیز کے متعلق سب کچھ جانتا ہوں کہ میں نے اسے نہیں کرنا ہے۔

کیا کوئی ذاتی یا کاروباری تعلق موجود ہے کہ یہ جاننے کے باوجود کہ آپ نے اس کام کو نہیں کرنا اور آپ اسے آج ہی پھر سے کر رہے ہیں۔ کیا کوئی پیداوار ملازمت، عمل یا وقت اور سرمائے کے اخراجات آپ کے کام میں ایسے ہیں کہ اس کام کو ترک کرنے کے باوجود آپ اسے دوبارہ کرنے پر مائل ہیں۔

آپ کا جواب اگر ہاں میں ہے تو آپ کے لیے دوسرا سوال یہ ہے کہ میں اس صورتحال سے کیسے نکلوں گا اور کس قدر عجلت سے نکلوں گا؟

اگر آپ جو کچھ جان چکے ہیں اسے جاننے کے بعد بھی آپ اپنے آپ کو وہ کچھ کرنا ہو پاتے ہیں جسے آپ نے کرنا کم کر دیا تھا یا نہ کرنے کا ارادہ کیا تھا یا پھر آپ نے اپنے آپ کو اس آدمی سے علیحدہ کر لیا تھا جو اب آپ کے لیے کوئی اہمیت نہیں رکھتا اور آپ اس غیر اہم شخص سے اب بھی مل رہے ہیں..... تو کیا ہوا؟ اب بھی اپنی زندگی کو آپ سادہ اور سہل بنا سکتے ہیں۔ یہ کام بعض اوقات ایک رات ہی میں ہو جاتا ہے۔

آپ اپنے آپ سے مسلسل پوچھتے رہیے کہ وہ کون سی چیز ہے جسے آپ نے اپنے وقت کا زیادہ حصہ دینا یا کم حصہ دینا ہے یا اسے کرنا بالکل ہی ترک کر دینا ہے؟ یہ وہ سوالات ہیں جو آپ کو اپنے آپ سے ہر روز کرنا چاہئیں اور ان سوالات کے جوابات بھی آپ کو ملنا چاہئیں۔ ایسا کرنا تسہیل کی اہم کلید ہے۔

کتاب ہذا کا تیسرا باب بالخصوص تسہیل کے عمل کے لیے مختص ہے۔

## حصول قوت

آپ جانتے ہی ہیں کہ آپ اپنی قوت کو کئی گنا زیادہ کرنے کے لیے لیور کا استعمال کرتے ہیں۔ یونانی فلاسفر ارشمیدس نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ مجھے ایک کافی لمبا لیور دیجیے اور پھر اس لیور کو استعمال کرنے کے لیے مناسب جگہ بھی مہیا کر دیجیے تو میں سارے کرہ ارض کو ہلا دوں گا۔ ایسی توانائی کے حصول کا قانون آپ پر لاگو ہوتا ہے۔ لیور کی سات اشکال ہیں جن سے آپ استفادہ کر سکتے ہیں۔

### 1- دوسرے لوگوں کا علم

لیور کی پہلی شکل دوسرے لوگوں کے علم کی ہے۔ اس علم کی کلید کا مختصر ترین حصہ اگر آپ کے حالات پر استعمال کیا جائے تو نتائج کے حوالے سے ان کی بہتری کی سمت غیر معمولی فرق پڑنا یقینی ہے۔ اس سے آپ کے سرمائے کی معتد بہ رقم اور طویل وقت کی بچت ہو سکتی ہے۔ یہ وقت آپ کو ہفتوں اور مہینوں کی سخت محنت سے بچاتا ہے۔ اس وجہ سے کامیاب لوگ راڈار کی سکرین کی مانند ہیں جو مسلسل اپنی زندگی کے آفاق پر نظر رکھتے

ہیں اور مسلسل کتابوں، رسالوں، ٹیپوں، مضامین اور کانفرنسوں میں سے خیالات اور بصیرت کی باتیں تلاش کرتے رہتے ہیں تاکہ وہ اپنے متعین کردہ مقاصد کا جلد از جلد حصول کر سکیں۔

## 2- دوسرے لوگوں کی قوت

لیور کی دوسری شکل دوسرے لوگوں کی قوت ہے۔ غیر معمولی موثر لوگ ہمیشہ ایسے ذرائع کی تلاش میں رہتے ہیں جن کے ذریعے وہ کم تر درجے کی سرگرمیاں دوسروں کو منتقل کر سکیں یا ان کو بند ہی کر دیں تاکہ انہیں ان چند چیزوں پر توجہ کا ارتکاز کرنے کے لیے زیادہ وقت مل سکے جو ان کے حق میں آمدنی کے حوالے سے بہتر ہیں۔ آپ کسی طرح دوسروں کی توانائیوں کی مدد سے کس طرح اپنے آپ کو زیادہ موثر اور پیداوار بڑھانے کا اہل بنا سکتے ہیں؟

## 3- دوسرے لوگوں کا سرمایہ

لیور کی تیسری صورت دوسرے لوگوں کا سرمایہ ہے۔ آپ کی یہ اہلیت کہ آپ دوسروں سے قرض لیں اور اسے دوسروں کے مالی وسائل میں داخل کر دیں، آپ کے لیے غیر معمولی کام سرانجام دیتا ہے جبکہ آپ اپنے ذرائع سے ان غیر معمولی کاموں کے لیے سرمایہ مہیا نہیں کر سکتے تھے۔ آپ کو ہر وقت قرض لینے کے مواقع کی تلاش میں رہنا چاہیے تاکہ آپ سرمائے کو کاروبار میں لگا کر اس طرح کما سکیں کہ وہ قرض کی رقم سے زیادہ ہو۔

## 4- دوسرے لوگوں کی کامیابیاں

لیور کی چوتھی شکل دوسرے لوگوں کی کامیابیاں ہیں۔ آپ دوسرے افراد اور کمپنیوں کی کامیابیوں کا مطالعہ کر کے ڈرامائی طور پر اپنے نتائج کا معیار بڑھا سکتے ہیں۔ اور اپنی کامیابیوں سے ہمکنار ہو سکتے ہیں۔ عام طور پر کامیاب لوگوں نے اپنے متعینہ مخصوص مقاصد کے حصول کے لیے گراں قدر قیمت روپے پیسے اور جذبات، مشکلات اور مایوسی کی صورت میں ادا کی ہوتی ہے۔ ان کی کامیابیوں کے مطالعے اور ان کے تجربات سے سیکھتے

ہوئے آپ خود کو بہت سی تکلیف اور بہت سے وقت کو ضائع ہونے سے بچا سکتے ہیں۔

### 5- دوسرے لوگوں کی ناکامیاں

لیور کی پانچویں شکل دوسرے لوگوں کی ناکامیاں ہیں۔ بنجمن فرینکلن نے ایک مرتبہ کہا تھا ”انسان یا تو اپنی دانائی خرید سکتا ہے یا پھر اسے بطور قرض حاصل کر سکتا ہے۔ خریدنے کی صورت میں وہ اس کی پوری قیمت ذاتی وقت اور خزانے سے ادا کرتا ہے لیکن قرض لینے کی صورت میں وہ دوسروں کی ناکامیوں سے سیکھے ہوئے اسباق کو بطور سرمایہ استعمال میں لاتا ہے۔“

تاریخ کی بہت سی عظیم کامیابیاں دوسرے لوگوں کی انہی میدانوں میں حاصل ہونے والی ناکامیوں کے احتیاط سے کیے ہوئے مطالعے سے حاصل ہوئیں۔ دیکھئے آپ کامیدان عمل کیوں اور کیسے ناکام ہوا؟ اس سے سبق سیکھئے۔

### 6- دوسروں کے خیالات

لیور کی چھٹی صورت دوسروں کے خیالات ہیں۔ کوئی ایک خیال آپ کی خوش قسمتی کا باعث بن سکتا ہے۔ آپ جتنا زیادہ پڑھتے ہیں جتنا زیادہ سیکھتے ہیں جتنی زیادہ کسی موضوع پر بحث کرتے ہیں اور جتنے زیادہ تجربات کرتے ہیں اسی قدر زیادہ اس بات کا امکان ہے کہ آپ کی اپنی اہلیتیں اور ذرائع کسی نئے خیال کے ساتھ مل کر آپ کی قسمت کا خوشگوار باب کھول دیں گے۔

### 7- دوسرے لوگوں سے تعلقات

لیور کی ساتویں صورت دوسروں سے تعلقات یا دوسرے لوگوں پر اعتماد ہونا یا کرنا ہے۔ ہر وہ شخص جسے آپ جانتے ہیں دوسرے کئی لوگوں کو جانتا ہے۔ ان لوگوں میں سے کئی آپ کے مددگار ہو سکتے ہیں۔ جن کو آپ جانتے ہیں ان میں سے کوئی آپ کو دوسرے سے متعارف کرا سکتا ہے۔ وہ آپ کو کسی دوسرے ایسے سے بھی ملا سکتا ہے جو آپ کے مقصد کا آدمی ہو۔ جس کو آپ جانتے ہیں ممکن ہے وہ آپ کے مقاصد کو تیزی سے حاصل کر سکتا ہو۔ کسی کلیدی شخص سے آپ کا تعارف آپ کی زندگی کا رخ ہی موڑ

سکتا ہے۔

## جلد تر تکمیل تک پہنچنا

آج کل ہمارے معاشرے میں تیزی / تیز رفتاری کا رجحان ناقابل یقین حد تک پایا جاتا ہے۔ ہر کوئی بے صبری کی کیفیت میں ہے۔ ہر کسی کو ہر چیز گزرے ہوئے کل میں درکار تھی جبکہ وہ نہیں جانتے ہیں کہ انہیں اس چیز کی ضرورت آج بھی ہے کہ نہیں۔ ہر وہ شخص جو دوسروں کی ضروریات پوری کرنے کے لیے تیزی سے متحرک ہو سکتا ہے وہ تیزی سے اگلی صف میں آگے جا سکتا ہے۔ اپنی زندگی میں ہمیشہ کلیدی لوگوں اور گاہکوں کے لیے تیزی سے کام کرنے کے طریقوں کے متلاشی رہیں۔

## عملِ ضرب

سب سے پہلا طریقہ جس سے آپ اپنے آپ کو دوسروں کے ساتھ منظم طریقے سے شامل ہو کر اور کام کر کے ضرب کھاتے ہیں یعنی اپنی استعداد بڑھاتے ہیں اور ان کی وہ مہارتیں اور اہلیتیں حاصل کرتے ہیں جو آپ کی اپنی صلاحیتوں کی تکمیل کرتی ہیں۔ ایک اچھا منیجر ضرب دینے کی علامت بن جاتا ہے۔ وہ مختلف لوگوں کے کام کو باہم ملا کر ایسی بہترین کارکردگی دکھاتا ہے کہ افراد فرداً فرداً کام کر کے ویسی کارکردگی نہیں دکھا سکتے۔ مؤثر منیجر بڑھیا کام کرنے کی ایسی فضا پیدا کرتا ہے کہ وہ معمولی لوگوں سے غیر معمولی کارکردگی برآمد کرتا ہے۔ آپ کی اعلیٰ لوگوں کو ٹیم کی صورت میں اکٹھا کرنے کی صلاحیت اور پھر اس ٹیم سے اہم کام کرانے کی اہلیت آپ کی کامیابی کا مرکزی نقطہ ہے۔ یہ خود اور اپنی اہلیتوں کو نمایاں کرنے کی کلید ہے۔

## فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنا

اپنے فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنے کے لیے کسی اور واحد خوبی یا وصف کی نسبت فیصلے کی قوت درکار ہے۔ آپ کا اپنے فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنے کے فیصلے کی اہلیت اور پھر اس فیصلے پر ڈٹ جانے کی صلاحیت آپ کے فرصت کے اوقات کو دوگنا کرنے اور پھر اس وقت کے زیادہ تر حصے کو اپنے ذاتی تعلقات پر خرچ کرنا فرصت کے

اوقات کو دوگنا کرنے کی کنجی ہے۔

بہت سے لوگ یہ تسلیم کرتے ہیں کہ ان کے پاس حقیقی طور پر غیر منتخب کرنے کے کام بہت سے ہیں لیکن وہ یہ فیصلہ نہیں کر پاتے کہ وہ ان کاموں کو کرنے کا وقت کیسے حاصل کریں۔ وہ اکثر ایسا محسوس کرتے ہیں کہ انہیں اپنے کاموں کے لیے ذاتی زندگیاں قربان کرنا پڑ رہی ہیں۔ تاہم یہ کبھی رکھنا ہی سچ ہوتا ہے۔

یہ یقین کرنا مبالغہ آرائی نہ ہوگی کہ ہر شخص کا 80 فیصد صرف ہونے والا وقت ایسی سرگرمیوں میں صرف ہوتا ہے جو کام کے ضمن میں کسی قسم کی معاونت نہیں کرتیں جبکہ ان کو ان کا معاوضہ دیا جاتا ہے۔ ہر شخص کے لیے کام کا تقریباً نصف وقت محض ضائع جاتا ہے۔ یہ وقت کام کے ساتھیوں کی نکمی معاشرتی الجھنوں کے حل کرنے کی بات چیت میں ذاتی نوعیت کے ٹیلیفون کرنے میں اور ذاتی نوعیت کے کاموں میں ضائع ہو جاتا ہے۔ مزید برآں یہ وقت دیر سے کام پر آنے اور جلد واپس چلے جانے کے علاوہ چائے کافی پینے یا دوپہر کا کھانا کھانے میں مقہور وقت سے زیادہ وقت صرف کرنے میں خرچ ہو جاتا ہے۔

دشوار وقت سہل وقت کو بھی نگل جاتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں اگر آپ وقت کو تکلفات نبھانے یا کم قدر و قیمت کی سرگرمیوں میں صرف کرتے ہیں تو حقیقی کام خود بخود انجام نہیں پاتا۔ یہ سر پر ایک لڑھکا لے جانے والے برفانی تو دے کی مانند کھڑا رہتا ہے۔ اختتام تک نہ پہنچایا گیا کام ہماری کام نہ کرنے کی سرگرمیوں کو انباز کی شکل میں جمع کرتا رہتا ہے۔ لازمی طور پر کیے جانے والے کاموں کا دشوار وقت ہماری گھریلو زندگی اور تفریح کے وقت کو بھی کھا جاتا ہے۔

اس بچی کی کہانی پر توجہ دیجیے جو اپنی ماں کے پاس جاتی ہے اور اس سے پوچھتی ہے کہ پاپا کیوں روزانہ دفتر سے گھر کے لیے کام کا اپنا بریف کیس بھر کر لاتے ہیں اور ساری شام اسی میں مصروف رہتے ہیں اور ہمارے ساتھ کوئی وقت نہیں گزارتے؟

بچی کی ماں جواب دیتی ہے ”بیٹی! تمہیں جان جانا چاہیے کہ پاپا دن کے دوران میں اپنا کام ختم نہیں کر پاتے۔ اسی لیے وہ اس کام کو گھراٹھاللاتے ہیں اور ساری شام اس کو ختم کرنے پر صرف کر دیتے ہیں۔“

ننھی لڑکی ماں کے چہرے کی طرف دیکھتی ہے اور اس سے پوچھتی ہے کہ کیوں

پھر وہ اسے (پچی کو) آہستہ رو جماعت میں داخل نہیں کرا دیتے؟

بہت سے لوگ جو اپنے کنبے اور اپنی ذاتی سرگرمیوں کے لیے وقت نہیں نکال پاتے وہ اپنے کام کو دن کے دوران میں بروقت نہ کرنے اور مؤثر طور پر نہ کرنے کی بدعات میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔ وہ زیادہ سے زیادہ وقت میں کم سے کم کام کرتے ہیں۔ وہ اپنے کام کے ساتھیوں سے میل ملاپ اور راہ و رسم نبھانے میں مصروف رہتے ہیں اور کم قدر و قیمت کے کام کرتے ہیں۔ اس دوران میں ان کا وہ اہم کام جس پر ان کی کامیابی کا انحصار ہے جمع ہوتا رہتا ہے اور ان کے لیے دباؤ کا باعث بنتا ہے اور ان کے اندر حیران پریشان ہونے کا اور کام کے بوجھل ہونے کا احساس پیدا کرتا ہے۔

بڑھیا اور زیادہ پیداوار کرنے والے پیداواری لوگ عام سطح کے پیداواری لوگوں سے آگے نکل گئے ہیں۔ ان خصوصی پیداواری لوگوں کی خوبی یہ ہے کہ انہوں نے دوسروں سے زیادہ مؤثر انداز میں سوچنا اور عمل کرنا شروع کر دیا ہے۔ اور جو کچھ کسی دوسرے نے کیا ہے اور کر رہا ہے۔ آپ بھی مشق اور عمل سے ویسا ہی کر سکتے ہیں۔

## آمدن اور فرصت کے وقت کو دوگنا کرنے کے لیے چھ اقدامات

- 1- چند ایسے کام تشخیص کیجیے جو آپ کے کام کی قدر و قیمت بڑھا سکتے ہیں۔ آپ کام کے متعلق احتیاط سے سوچنے۔ اس کے متعلق اپنے باس اور ساتھیوں سے بات چیت کیجیے۔ ان کاموں کی کلید کے متعلق خالصتاً وضاحت کے ساتھ سوچئے یہاں تک کہ آپ واضح طور پر جان سکیں کہ اس میں آپ کیا نمایاں اضافہ کر سکتے ہیں۔
- 2- اپنے روزمرہ کے کاموں اور سرگرمیوں کا جائزہ لیجیے اور دیکھئے کہ ان میں سے کون سے کام اور سرگرمیاں آپ کا زیادہ وقت لے رہی ہیں لیکن آپ کے لمبے عرصے پر محیط مقاصد کے حصول میں کوئی مدد نہیں کر رہے۔ آج ہی ان کاموں کا ایک ایک کر کے دوسروں کو تفویض کرنا شروع کر دیں۔ جب ممکن ہو تب ان کاموں اور سرگرمیوں کو ختم کر دیں۔ ان کاموں کو ٹھیکے پر کرانے کے لیے دوسرے افراد یا کمپنی کے سپرد کر دیں جسے کچھ افراد یا کوئی کمپنی کر سکتی ہے۔ ایسی سرگرمیوں کو کم کر دیں جو آپ کمتر درجے کی وقت ضائع کرنے والی سرگرمیوں سے ہاتھ اٹھالیں۔ ایسے



کاموں اور سرگرمیوں کو جاری نہ رکھنے پر سختی سے ڈٹ جائیں جو معمولی اہمیت رکھتی ہیں۔

3- اپنی پیداوار اور نتائج کو ڈرامائی طور پر چڑھ دوڑنے کے کلیے یعنی تسہیل، لیور کے ذریعے حصول قوت، جلد تر تکمیل تک پہنچنا اور عمل ضرب کے استعمال سے بڑھائیے۔ اپنی اہلیت اور جوہر ذات کو دوسروں کے ذریعے استعمال میں لائیے۔

4- یہ فیصلہ آج ہی کریں کہ آپ ہفتے میں کم از کم ایک پورا دن بالخصوص ذاتی مصروفیات میں گزاریں گے۔ عہد کریں کہ اس دن آپ نہ تو پڑھیں گے اور نہ ہی اپنے کام سے متعلق کوئی بات کریں گے۔ اپنی خط و کتابت کی طرف توجہ دیں۔ اپنے کمپیوٹر پر کام کریں۔ ذاتی نوعیت کے ٹیلیفون کریں اور کوئی دوسرا اپنی ذات سے متعلق کام کریں۔ اپنے دماغ کو چارج ہونے دیں اور اس میں توجہ ہفتہ بھر کے کام سے ہٹا کر نئے سرے سے توانائی جمع ہونے دیں۔

5- جب آپ ہر ہفتے میں ایک دن کام نہ کرنے سے آسودگی محسوس کرنے لگیں تو پھر ہفتے میں ایسی فرصت کے دو دن نکالیں۔ ہر ہفتے پورا ”ویک اینڈ“ منائیں۔ ہر تین ماہ بعد تین دن رخصت پر گزاریں اور پھر ہر دو ماہ بعد تین دن رخصتوں پر گزارنے لگیں۔ پھر آہستہ آہستہ سال بعد دو سے لے کر چار ہفتے کی تعطیلات منانے کا فیصلہ کریں۔ صرف فیصلہ ہی نہ بلکہ عملی طور پر تعطیلات منائیں بھی۔ اپنی زندگی کی پہچان کریں یہاں تک کہ فرصت کا وقت آپ کی اولین ترجیح بن جائے۔

آپ اپنی زندگی اور اپنے وقت پر جس قدر گرفت حاصل کریں گے اسی قدر آپ اپنے کام کو زیادہ کر سکیں گے اور آپ کا کام پُر لطف بھی ہو جائے گا۔ آپ جتنا کام زیادہ کر سکیں گے اسی قدر آپ کو فرصت کے اوقات زیادہ حاصل ہوں گے۔ آپ کو جس قدر فرصت کے اوقات ملیں گے اسی قدر آپ پُر سکون ہوں گے۔ آپ جس قدر پُر سکون ہوں گے اسی قدر آپ زیادہ چوکس اور پیداواری فرد ہوں گے۔ آپ اپنے کام کو زیادہ سے زیادہ سرانجام دے سکیں گے۔

6- جو کام آپ کرتے ہیں ان کی طرف آپ آج ہی سے متوجہ ہو جائیں۔ آپ اپنے آپ سے اور اپنے کرنے والے کام سے زیادہ سے زیادہ آگاہی حاصل کریں۔

اپنے کام کو شروع کرنے سے قبل اس کے متعلق احتیاط سے سوچیں۔ آپ اپنے سب سے اہم کاموں کی شناخت کریں اور ان کے بارے میں یکسو ہو کر غور کریں۔ اپنی سرگرمیوں کے ذریعے مسلسل سوچنے کا عمل آپ کے اندر سوچ اور عمل کی نئی عادات پیدا کرتا ہے جو آپ کی پیداوار اور کارکردگی کو بہتر بناتی ہیں۔ آپ اپنی زندگی کے ہر پہلو میں پیدا ہونے والی بہتریوں سے حیران رہ جائیں گے۔ یہ بہتریاں اس قدر تیز رفتاری سے پیدا ہوں گی کہ آپ ان کی رفتار کا اندازہ نہیں کر سکیں گے۔

## اپنی پیداوار کو دو گنا کیجیے

کامیابی کی پہلی مطلوبہ اہلیت وہ جسمانی اور ذہنی توانائیاں ہیں جن کو کسی ایک مسئلے پر بغیر کسی تھکن کا احساس کیے لاگو کیا جاسکے..... تھامس ایڈیسن

نقطہ ارتکاز کا عمل آپ کو بتاتا ہے کہ آپ کس طرح ایک ہی وقت میں اپنی آمدنی کو اور اپنے فرصت کے اوقات کو دو گنا کر سکتے ہیں۔ آمدنی اور فرصت دونوں ہی پسندیدہ اور ضروری ہیں۔ دونوں ہی کا حصول نہ صرف ممکن ہے بلکہ حیران کن طور پر سادہ ہے بشرطیکہ آپ جانتے ہوں کہ کیسے؟ یہ دونوں اس وقت حاصل کی جاسکتی ہیں جب آپ اپنی سوچ تبدیل کرتے ہیں اور اپنے کام اور ذاتی زندگی میں زیادہ درست قدم اٹھاتے ہیں۔ اپنی پیداوار بڑھانے کے جس کلیے کی آپ کو ضرورت ہے وہ بتانے میں تو بڑا آسان ہے لیکن اس میں کوشش اور ارادے کی پختگی کو بروئے کار لانا پڑتا ہے۔ سادہ الفاظ میں یہ یوں ہے کہ زیادہ قدر و قیمت کے کام زیادہ سے زیادہ کیجیے اور کم قدر و قیمت کے کام دوسروں کو تفویض کر دیں ان میں تاخیر کر دیں یا ان کو ٹھیکے پر اٹھا دیں یا ان کو کرنا بند کر دیں۔

کرنے کا ابتدائی نقطہ یہ ہے کہ کرنے سے پہلے اپنے کام کی روشنی میں اپنے عمل کے بارے میں سوچیں۔ کسی بھی کارکن کا اولین فرض یہ ہے کہ وہ اپنے علم کی روشنی سے یہ

جانے کہ اس نے کیا کرنا ہے۔ آپ ”کیا“ کے متعلق زیادہ سے زیادہ صحیح ہوں گے تو پھر ہی زیادہ پیداواری ہوں گے۔ آپ زیادہ پیداواری ”کیسے“ اور ”کب“ پر غور کر کے ہو سکتے ہیں۔

## اعلیٰ کارکردگی کے لیے پانچ سوال

اگر آپ اعلیٰ سطح کی کارکردگی دکھانا چاہتے ہیں تو اپنے آپ سے ذیل کے پانچ سوالات مسلسل پوچھتے رہیں۔

1- میں کیا کرنے کی کوشش کر رہا ہوں؟

اپنا کام شروع کرنے سے پہلے اپنے تصوراتی مقاصد یا ان کے نتائج کے بارے میں اپنے آپ سے پوچھیں۔ اگر آپ دوسروں کے ساتھ کام کر رہے ہیں تو اس بات کا واضح طور پر یقین کر لیں کہ دوسرے کام کی ابتدا کرنے سے پہلے آپ کے کام کے نکلنے والے نتائج سے مکمل طور پر باخبر ہیں۔

2- میں اس کام کو کس طرح کرنے کی کوشش کر رہا ہوں؟

اس بات کا یقین کر لیں کہ جس طریقے سے آپ کام کو کرنے کا ارادہ کر رہے ہیں وہ ہی اس کام کو کرنے کا بہترین طریقہ ہے۔ پوچھیں کہ کیا اور بھی کوئی طریقہ موجود ہے۔ آپ اس امکان کے لیے کھلا ذہن رکھیں کہ آپ غلط بھی ہو سکتے ہیں۔ پوری طرح کام کے کرنے کے طریقے کے متعلق سوچیں اور کام کے کرنے کے انداز کا تجزیہ کریں تاکہ آپ جان سکیں کہ آپ اس کام کے کرنے کی ابتدا بہترین طریقے سے کر رہے ہیں اور آپ اس طریقے سے بہترین نتائج اور اپنے مقاصد حاصل کر سکیں گے۔

3- میرے مفروضے کیا ہیں؟

کیا آپ نے منڈی کے حوالے سے اپنے عملی کام کے حوالے سے یا دوسرے لوگوں کی کارکردگی کے حوالے سے کچھ مفروضے قائم کیے ہیں؟ کلیدی طور پر کام کرنے والوں کے حقیقی موقف نے آنے والے مستقبل کے واقعات کے بارے میں بھی کچھ مفروضات قائم کیے ہیں؟ یاد رکھیں کہ وقت پر انضباطی نظر رکھنے والے ماہر ایلیک میکنزائن نے لکھا ہے کہ ”راہِ راست سے گریز کرنے والے مفروضے زیادہ تر ناکامیوں کی جڑوں

میں پائے جاتے ہیں۔“

4- اگر میرے مفروضے غلط تھے تو کیا ہوا؟

اگر کچھ جسے آپ بالکل سچ یقین کرتے تھے بالکل ہی جھوٹ یا غلط نکل آتا ہے تو کیا ہوا؟ شاید وہ کوئی جس سے آپ خط و کتابت کر رہے ہیں یہ خط و کتابت کسی اور سے بہتر قیمت یا بہتر سودا کاری کے لیے استعمال کر رہا ہو۔ ہمیشہ اپنے بہترین مفروضے کے بارے میں گفتگو کرنے کے لیے تیار رہیے۔

5- اگر میرے کلیدی مفروضے ہی غلط تھے تو مجھے کیا کچھ مختلف طور پر کرنا ہوگا؟

اگر آپ کا درست نتائج تک پہنچنے کا طریق کار ہی مکمل طور پر ناکارہ ثابت ہوتا ہے تو آپ کے متبادل طریقہ ہائے کار کون سے ہیں؟ اگر آپ کے پاس متبادل نہیں تو کیا آپ موجودہ طریق کار ہی پر پھر سے کام کریں گے۔ ہمیشہ یہ پوچھنے پر تیار رہیں کہ آپ کس طرح اپنے مقاصد کو حاصل کر سکتے ہیں؟

## واضح ہونے کی کیفیت کلید ہے

واضح ہونے کی کیفیت ہی سب کچھ ہے۔ اپنی کارکردگی کو بہتر طور پر دکھانے کے لیے اور اپنی پیداوار کو دگنا کرنے کے لیے آپ کو صاف طور پر معلوم ہونا چاہیے کہ آپ کیا کرنا چاہ رہے ہیں؟ اس کے بعد پھر آپ کو وہ کچھ شناخت کر کے اسے بہترین طریقے سے حاصل کرنے میں لگ جانا چاہیے۔ آپ کو نئی معلومات کو قبول کرنے کے لیے تیار اور اپنے عمل کے نتائج میں فرق کو تسلیم کرنے اور اپنی اصلاح کے لیے مستعد رہنا چاہیے۔ اگر حالات کا تقاضا ہو تو کام کرنے کی ایک روش کو ترک کر کے دوسری کو اپنانے میں رضامند ہونا چاہیے اور آپ کو اپنے قدم جمائے رکھنا چاہئیں۔

کنساس سٹی سے مینجر (Manager) انسٹی ٹیوٹ کی طرف سے جاری ہونے والی رپورٹوں کے مطابق لچکداری نہایت اہم اور واحد خوبی ہے جسے آپ اکیسویں صدی میں اپنی بقا اور نشوونما کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ لچکداری میں فراخی، محرکات و مہیجانات کی قبولیت اور نئے طریقوں، ٹیکنیکوں کو آزمانے میں رضامندی شامل ہیں۔ لچکداری کا مطلب ہے کہ آپ ہر نئی سوچ کو مسلسل آزما رہے ہیں۔

زیادہ لچکدار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنے راستے میں اتنا کور کاوٹ نہ بننے دیں۔ اپنے آپ کو حالات سے الگ کر لیں۔ آپ کا زیادہ زور جو کچھ درست ہے۔ پر ہونا چاہیے نہ کہ کون درست ہے پر..... آپ کا سوال محض یہ ہونا چاہیے کہ کیا یہ کارآمد ہے؟

جب بھی آپ کو کوئی مخصوص عملی راستہ اختیار کرنے میں مزاحمت یا دباؤ کا سامنا ہو آپ پیچھے ہٹ کر کھڑے ہو جائیں اور اپنے ”طریقوں“ سے سوال کریں کہ ہم اور کس طرح اس (کام) کو کر سکتے ہیں؟ اپنے آپ کو ہر امکانی صورت کے لیے تیار رکھیں جس میں مقاصد اور منصوبے سے مکمل ہاتھ اٹھالینا بھی شامل ہو۔

### اپنی پیداواری صلاحیت کو بڑھائیے

زیادہ پیداواری صلاحیت کا نقطہ آغاز واضح مقاصد ہیں۔ کسی مقصد کے موثر اور برتاؤ میں راہنما ہونے کا مطلب یہ ہے کہ وہ مخصوص اور قابل پیمائش ہو۔ وہ قابل یقین اور قابل حصول ہو۔ وہ لکھا جاسکے اور وقت کی قید اس پر لاگو ہو سکے۔ آپ کے مقاصد جس قدر واضح ہوں گے اسی قدر عجلت سے آپ وہ مقاصد حاصل کر سکیں گے۔ آپ جو کچھ کرنا چاہتے ہیں اسے عجلت سے کر سکیں گے۔

زیادہ پیداواری صلاحیت کی دوسری کلید یہ ہے کہ کام کرنے کا منصوبہ واضح اور تحریری ہو۔ منصوبہ بندی کرنے میں خرچ کیا گیا ایک منٹ اس منصوبے پر عملدرآمد کے لیے دس منٹ بجائے گا۔

اپنے کام کے ہر ایک قدم کے لیے یاد دہانی بھر کے کام کے لیے ایک فہرست تیار کریں۔ ہمیشہ فہرست کے مطابق کام کریں۔ کاغذ پر سوچیں۔ فہرست پر سے اس کے مطابق کام کرنے سے آپ صحیح راستے پر رہتے ہیں۔ آپ کو اپنی کارکردگی کا بھری شعور رہتا ہے۔ فہرست کی اور متواتر اس عمل کی سمت آپ کی توجہ کارہنا آپ کی پیداواری صلاحیت کو پہلے کی نسبت سے کم از کم 25 فیصد بڑھاتا ہے۔

تیسری کلید یہ ہے کہ فہرست پر ہی اپنی ترجیحات کا تعین کریں۔ اپنا کام شروع کرنے سے پہلے فہرست کو ابتدا سے انتہا تک پڑھیں۔ 80/20 کے قانون کو مسلسل پیش

نظر رکھیے۔ انہی سرگرمیوں کے 20 فیصد کو اپنی فہرست سے شناخت کریں جو آپ کو آپ کی فہرست کے 80 فیصد کے برابر قدر و قیمت کی حامل ہیں۔ کچھ بھی اور کرنے سے پہلے فہرست کی اوپر کی 20 فیصد مدت سے ابتدا کریں۔

کسی بھی کام کا اس کی اہمیت اور قدر و قیمت کے حوالے سے اہم ترین پیمانہ اس کام کو کرنے یا نہ کرنے کے اس کے نمایاں نتائج ہیں۔ ایک اہم کام یا سرگرمی کے نتائج امتیازی ہی ہوتے ہیں۔ ایک غیر اہم کام کے چند نتائج ہوتے ہیں یا کوئی نتیجہ ہی نہیں ہوتا۔

اپنے پاس یا کسی اہم خریدار کی طرف سے تفویض کردہ معترضانہ کام کو ترجیحاً نہ طور پر نہ کرنے کے نتائج امتیازی نوعیت کے ہو سکتے ہیں۔ اپنے کام کے ساتھی کے ساتھ دوپہر کا کھانا کھانے کی سرگرمی ایک کمتر درجے کی سرگرمی ہے۔ اس سرگرمی کی تکمیل کرنے یا نہ کرنے کے نتائج امتیازی نہیں ہوں گے۔

### اے بی سی ڈی ای کا طریق کار روزانہ استعمال کیجیے

کام میں ترجیحات مقرر کرنے کے لیے اے بی سی ڈی اور ای وغیرہ انگریزی حرف استعمال کیجیے۔ ان حروف میں سے ایک حرف کو اپنی فہرست پر درج کام شروع کرنے سے پہلے ہر کام کے سامنے لکھیں۔

☆..... وہ کام جس کے سامنے ”اے“ ہے نہایت اعلیٰ قدر و قیمت کا ہے۔ یہ کرنا آپ کے لیے نہایت اہم ہے۔ اگر آپ اس کام کو کرتے ہیں یا اسے کرنے میں ناکام رہتے ہیں تو دونوں صورتوں میں اس کام کے بارے میں اہم نتائج برآمد ہوتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس اس اہم نوعیت کے کئی کام ہیں تو انہیں اے اے اے اے اے اے اے اے اور اسی طرح ان کاموں کی اہمیت کے لحاظ سے ترتیبی نمبر دیں۔

☆..... بی نوعیت کا کام ایسا ہے جسے آپ ہی کو کرنا چاہیے۔ اگر یہ کیا جائے یا نہ کیا جائے تو اس کے نتائج ہیں لیکن اس کے باوجود یہ اے کام جتنی اہمیت نہیں رکھتا۔ کبھی بھی کسی ”بی“ کام کو نہ کریں جب تک کہ اے کام کو سرانجام نہ دے لیا گیا ہو۔ جب اے نوعیت کی ترجیح توجہ کی منتظر ہو تو بی نوعیت کی ترجیح کا کام نہ کر لیا گیا ہو۔ کسی بھی

کم قدر قیمت کی ترجیح پر زیادہ قدر قیمت کی ترجیح کی موجودگی میں کام کرنے سے انکار کر دیں۔

☆..... سی نوعیت کا کام کرنا عمدہ بات ہوگی لیکن اگر اے کیا جائے یا نہ کیا جائے تو کوئی نتائج برآمد نہ ہوں گے۔ مثال کے طور پر اخبار دیکھنا اپنے کام کے ساتھی کے ساتھ کافی پینے جانا یا گھر میں فون کر کے یہ جاننا کہ رات کے کھانے میں کیا ہوگا تمام سی درجے کے کام ہیں۔ یہ آپ کی ملازمت یا آپ کی کامیابی میں کوئی کردار ادا نہیں کرتے۔ کبھی بھی ”سی“ درجے کا کوئی کام نہ کریں جبکہ ”بی“ درجے کا کوئی کام بقایا پڑا ہو۔

☆..... ڈی درجے کا کوئی بھی کام اس قابل ہے کہ اسے کرنے کے لیے دوسروں کو سونپ دیا جائے۔ قانون یہ ہے کہ آپ ہر وہ کام دوسروں کو تفویض کر دیں جسے دوسرے بھی کر سکتے ہیں تاکہ آپ ان کاموں کے لیے دستیاب رہیں جنہیں صرف آپ ہی کر سکتے ہیں۔

اپنے آپ سے پوچھیں کہ وہ کون سا کام ہے جسے میں ہی کر سکتا ہوں؟ اور جسے جب بھی آپ کریں گے تو آپ کی کمپنی کے بہترین مفاد میں ہوگا۔ جتنے بھی کام ہو سکیں انہیں دوسروں کو تفویض کر دیں تاکہ آپ اس کام کو زیادہ وقت دے سکیں جو آپ کے اوپر کے سوال کا جواب ہو..... اور اس کام کو جب آپ سرانجام دیں گے تو اس کی حیثیت انفرادی ہوگی۔

☆..... ای درجے کے کام ایسے ہیں کہ ان کو کلیتاً کرنا بند کر دینا ہی مفید ہوگا۔ ان کاموں کو کرنے یا نہ کرنے سے نتائج میں کوئی فرق نہیں پڑتا۔ ہو سکتا ہے ان کاموں کی ماضی میں کوئی اہمیت رہی ہو لیکن ان کو حال میں نہ کرنے سے آپ کی ملازمت اور آپ کے مستقبل پر کوئی اچھا یا بُرا اثر مرتب نہیں ہوتا۔

## فوری کو اہم سے علیحدہ کریں

کام کی ابتدا کرنے سے پہلے اس کی ترجیحات قائم کرنے کا ایک طریقہ فوری کام کو اہم کام سے علیحدہ کرنا بھی ہے ایک فوری کام اگر چہ دباؤ والا اور وقتی ہوتا ہے جیسے کسی کو



ٹیلی فون کرنا یا کوئی ہنگامی نوعیت کا کام..... جبکہ اہم کام پہلے کیے جاتے ہیں اور نہ کیے جانے سے اہم اثرات بھی مرتب ہوتے ہیں۔ (دیکھئے شکل نمبر 2.1)

شکل نمبر 2.1  
فوری بمقابلہ اہم

	اہم	غیر اہم
فوری	<b>1</b>	<b>2</b>
غیر فوری	<b>3</b>	<b>4</b>

☆..... کوئی ایسا کام جو فوری بھی ہو اور اہم بھی ہو آپ کی فوری توجہ چاہتا ہے۔ ایسے کام کو آپ نے فوری طور پر کرنا ہوتا ہے اس پر آپ کی ملازمت کا انحصار بھی ہو سکتا ہے۔ ایک فوری اور اہم کام نہ کرنے کے نتائج بڑے سنجیدہ ہو سکتے ہیں۔ اس قسم کے کام کا تعلق ہمیشہ ہی بیرونی طلب سے یا پھر دوسرے لوگوں سے ہوتا ہے۔ فوری اور اہم نوعیت کا کام وہاں ہی ہوتا ہے جہاں بہت سے لوگ اپنا وقت گزارتے ہیں۔

☆..... ایسے کام جو اہم ہیں لیکن فوری نہیں۔ آپ عام طور پر ایسے کاموں کو عارضی طور پر التوا میں ڈال سکتے ہیں۔ یہ کام ایسے بھی ہوتے ہیں جو لمبے عرصے پر محیط عظیم ترین مثبت یا منفی نتائج مرتب کر سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر کوئی کلیدی رپورٹ لکھنا، کسی خصوصی مطالعے کو سرانجام دینا، اپنے نشوونما پاتے بچوں کے ساتھ وقت گزارنا اور یہاں تک کہ اپنے آپ کو ٹھیک ٹھاک رکھنے

کے لیے ورزش کرنا ایسے کام ہیں جو اہم تو ہیں لیکن فوری نوعیت کے نہیں۔ آپ ان کو بعد میں کرنے کے لیے التوا میں ڈال سکتے ہیں اور آپ اکثر ہی ایسا کرتے ہیں۔ لیکن یہ لمبے عرصے میں اپنے نمایاں نتائج مرتب کرتے ہیں۔

یہ کام اور ایسی سرگرمیاں آپ کو بہت بڑا لیور مہیا کرتی ہیں جو آپ کو اپنی کوششوں سے ضرب دینے کے اہل بناتی ہیں۔ آپ ایسے کاموں پر جو اہم تو ہیں لیکن فوری طور پر کرنے کے نہیں، جتنا بھی طویل وقت صرف کرتے ہیں آپ اتنے ہی موثر اور پیداواری اہلیت کے حامل ہو جاتے ہیں۔

☆..... کام جو فوری تو ہیں لیکن اہم نہیں ان میں اپنے کام کے کسی ساتھی کو جو آپ سے کوئی بات کرنا چاہتا ہے کو ٹیلیفون کرنا اور آنے والی ڈاک پر توجہ دینا شامل ہیں۔ یہ کام دباؤ رکھنے والے تو جان پڑتے ہیں لیکن نتائج کے حوالے سے قطعی اہم نہیں ہیں۔ بہت سے لوگ ایسے کاموں پر اپنا بہت سا وقت صرف کرتے نظر آتے ہیں جو فوری تو ہیں لیکن اہم نہیں۔ جب وہ ایسے کاموں میں مصروف ہوتے ہیں تو وہ یہ سوچ کر اپنے آپ کو دھوکا دے رہے ہوتے ہیں کہ وہ کوئی بڑا ہی قابل قدر کام کر رہے ہیں حالانکہ ان کی یہ سوچ کبھی ہی درست ہوتی ہے۔

☆..... ایسے کام جو نہ تو فوری ہیں اور نہ ہی اہم زیادہ تر وقت کا زیاں ہیں۔ بالخصوص اس حالت میں جب یہ کام آپ کو پیداواری سرگرمیوں سے دور لے جاتے ہوں۔ بہت سے لوگ اپنا آدھا وقت ایسے کام کرتے ہوئے گزار دیتے ہیں جو فوری ہیں نہ اہم۔ وہ یہ سوچنے کی غلطی کرتے ہیں کہ وہ کوئی بڑا ہی قابل قدر کام سرانجام دے رہے ہیں ایسا وہ اس لیے سوچتے ہیں کہ وہ کام پر ہوتے ہیں اور اسے کر رہے ہوتے ہیں۔

زیادہ پیداواریت کی سب سے بڑی کلید یہ ہے کہ آپ اپنی پوری توجہ کا ارتکاز فوری اور اہم نوعیت کے کاموں کو مکمل کریں اور بعد ازاں ایسے کاموں پر بھرپور توجہ دیں جو اہم تو ہیں لیکن فوری نوعیت کے نہیں۔ اس دوران میں آپ کو کچھ کاموں میں تاخیر کچھ میں التوا کچھ کو تفویض اور بقیہ کاموں کو یکسر ختم ہی کر دینا چاہیے۔ آپ کو اپنے آپ کو ایسی چیزیں نہ کرنے کا پابند بنانا چاہیے جو فوری تو ہیں لیکن اہم نہیں اور ایسی چیزیں جو فوری نوعیت کی ہیں اور نہ ہی اہم ہیں۔

## اعلیٰ پیداواریت کے لیے تین سوالات

1- اپنے آپ سے پوچھتے رہیے۔ ”میری اعلیٰ اقدار کی سرگرمیاں کیا ہیں؟“ وہ کون سی چیزیں ہیں جنہیں آپ کرتے ہیں اور جو آپ کے کام کو عظیم ترین قدر و قیمت عطا کرتی ہیں؟

2- اپنے آپ سے پوچھئے ”میں باقاعدہ تنخواہ کیوں پاتا ہوں؟“ وہ کون سے قابل پیمائش نتائج ہیں جن کے حصول کی خاطر آپ کی خدمات حاصل کی گئی ہیں؟

3- اور پوچھتے رہیے۔ ”عین اس وقت میرے وقت کا قابل قدر استعمال کیا ہے؟“ یہ ذاتی بردباری اور وقت کے حوالے سے کلیدی سوال ہے۔ آپ کو اس سوال کا جواب دن کے ہر گھنٹے میں ہر روز دینا چاہیے۔ آپ کا جواب کچھ بھی ہو، آپ کو یہ کام اگر سارا وقت نہیں تو زیادہ وقت ضرور کرتے رہنا چاہیے۔

ایک مرتبہ جب آپ نے اپنے کام کی ابتدا پر غور کرتے ہوئے سوچا اور فیصلہ کر لیا کہ آپ کا کام انتہائی قابل قدر ہے تو آپ کو اس کام کے کرنے کے لیے خود کو منضبط کرنا ہوگا اور جب تک کہ کام مکمل نہ ہو جائے تب تک اس کام کے ساتھ رہنا ہوگا۔

جب آپ ایک کام پر یکسوئی سے بغیر بھٹکے یا بغیر جھنجھلاہٹ کے توجہ دیتے ہیں تو آپ اس کام کو شروع کرنے اور پھر روک دینے اور پھر دوبارہ شروع کرنے کی نسبت سے عجلت میں کر لیتے ہیں۔ آپ کام کے ایک بڑے حصے کو کرنے میں 80 فیصد وقت اسی وقت بچا لیتے ہیں جب آپ جاری کام کو ختم کرنے سے پہلے کسی اور کام کو ہاتھ میں نہیں لیتے۔

## اعلیٰ پیداواریت کی سات کلیدیں

پیداوار کارکردگی اور حاصل نتیجے کو اکیلے یا دوسروں کے ساتھ مل کر بڑھانے کے سات اضافی راستے بھی موجود ہیں۔

1- جو آپ کرتے ہیں اسے زیادہ محنت سے کریں۔

جب آپ کام کریں تو کام کرنے کے اوقات میں پورا وقت توجہ سے صرف کریں۔

وقت کو ضائع نہ کریں۔ کام کی جگہ کو اپنے دوستوں سے میل ملاقات کرنے کی جگہ نہ سمجھیں۔ جب آپ کام کے لیے آئیں تو سر نیچا کر کے سارا دن کام میں لگن رہیں۔ صرف یہی بات آپ کی پیداوار کو دوگنا کرنے کا باعث بنے گی۔

-2 تیزی سے کام کریں۔

فوری طور پر کام کرنے کی حس کی نشوونما کریں۔ کام کرنا فوری شروع کر دیں۔ وقت کو ضائع نہ کریں۔ اپنے کام کی سرگرمیوں میں رفتار عمل تیز رکھیں۔ کام کی ایک حد سے دوسری حد تک تیزی سے پہنچیں۔ اس طرح آپ جو بھی کام کر رہے ہوں آپ اپنی چال میں خود تیزی محسوس کرنے لگیں گے۔

-3 زیادہ قدر و قیمت کی سرگرمیوں پر کام کیجیے۔

یاد رکھیں کہ کام میں صرف ہونے والے گھنٹوں کی تعداد اس قدر اہم نہیں جس قدر آپ کے ہاتھوں سرانجام پانے والے کام کی مقدار اور معیار کی قدر و قیمت اہم ہے۔ زیادہ قدر و قیمت کے کام پر آپ جتنا وقت زیادہ لگائیں گے اس میں آپ ہر گھنٹے سے حاصل ہونے والے نتیجے کو بہتر پائیں گے۔

-4 وہ کام کریں جن میں آپ بہتر ہیں۔

جب آپ ایسے کام کرتے ہیں جن میں آپ خصوصی طور پر ماہر اور تجربہ کار ہوتے ہیں تو آپ ان کاموں کو نا تجربہ کار افراد کی نسبت تھوڑے عرصے میں زیادہ بہتر طور پر کرتے ہیں۔ علاوہ ازیں اہم چیزوں پر کام کر کے آپ مزید بہتر ہوتے ہیں۔ کوئی بھی شے آپ کے کام کے حاصل کو معیاری اور مقداری طور پر بہتر نہیں بنا سکتی جتنی آپ کی شاندار کارکردگی بنا سکتی ہے۔ آپ ہی سے ایسی کارکردگی کی توقع کی جاتی ہے۔

-5 اپنے کاموں کا گروہ بنائیے۔

ایک ہی قسم کی سرگرمیاں بیک وقت انجام دیں۔ ایسا آپ اپنے تمام خطوط لکھ کر اخراجاتی فہرست میں اندراج کر کے اور تمام تجاویز ایک ہی مرتبہ مرتب کر کے کر سکتے ہیں۔ ہر مذکورہ کام میں آپ بہتر اور تیز ہو سکتے ہیں۔ سیکھنے کے خط منحنی کے ساتھ ساتھ تیزی سے چل سکتے ہیں۔ ایک جیسے سلسلے کے کاموں میں ایک کے بعد

دوسرا آنے والا کام آپ کا کم وقت لیتا ہے۔ ایک سلسلے کے کاموں میں ایک کے بعد دوسرا کام کر کے آپ 80 فیصد وقت بچاتے ہیں۔

6- اپنے کام میں تسہیل پیدا کیجیے۔

تسہیل سے کام کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ ایک ہی کام کے کئی حصوں کے مختلف اجزا کو مجتمع کیجیے کیونکہ ہر جزو کے کچھ اقدام ہوتے ہیں۔ کم قدر و قیمت کی سرگرمیوں کو یکسر موقوف کر دیں۔

7- زیادہ دیر تک کام کریں۔

اوپر کے نکات کے باوجود جہاں بھی وقت کا معاملہ ہو اگر آپ ذرا سا وقت پہلے کام کی ابتدا کر لیں اور ذرا سا وقت کام کا اختتام کرنے میں دیر کر لیں تو آپ کی پیداوار زیادہ ہوگی۔ اوسط درجے کے فرد کی نسبت آپ اپنے کام کو تھوڑا سا پہلے شروع کر کے آپ ٹریفک کے دباؤ سے بچتے ہیں۔ اسی طرح اگر آپ قدرے دیر سے کام ختم کرتے ہیں تو بھی ٹریفک کم ہو چکی ہوتی ہے۔ آپ اپنی زندگی کے معمولات میں مداخلت کیے بغیر کچھ گھنٹے تعمیری کام کر لیتے ہیں۔ ان زائد گھنٹوں کی وجہ سے آپ سب سے زیادہ پیداواری اور اپنے کام کے میدان میں زیادہ معاوضہ حاصل کرنے والی شخصیت بن جاتے ہیں۔

### دوڑ جاری ہے

یہ دیکھنے کے لیے کہ ہر روز آپ اعلیٰ قدر و قیمت کے کتنے زیادہ کام کر سکتے ہیں اپنے ساتھ دوڑ لگائیے۔ اسے ایک کھیل بنائیں۔ ایک نقشہ ترتیب کار کا بنائیں اور اسے انجام تک پہنچانے کے لیے ایک وقت مقرر کریں۔ پھر اس مقررہ وقت تک پہنچنے کے لیے دوڑ لگادیں۔ پھر دیکھیں کہ کیا آپ کم سے کم وقت میں زیادہ سے زیادہ کام کرتے ہیں کہ نہیں۔

اپنے بارے میں ایک واضح تصور ایک بہترین پیداواری موثر اور مختی شخصیت ہونے کا کریں۔ ان حالات کے متعلق سوچیں جن میں آپ درست کام درست طریقے سے کر رہے تھے۔ آپ تھوڑے وقت میں زیادہ بہت زیادہ اچھا کام کر رہے تھے۔ آپ

اپنے لیے اپنی کارکردگی کے لیے خود کو عظیم محسوس کر رہے تھے۔ آپ بہاؤ کی جادوئی کیفیت میں تھے خوش اور سرشار تھے۔

اپنے آپ سے دوڑ کے منصوبے کے پانچ سال آگے کا تصور کریں۔ اب آپ اپنے شعبے میں سب سے زیادہ پیداواری شخصیت ہیں۔ آپ کیسے نظر آ رہے ہوں گے۔ آپ کیسے کام کر رہے ہوں گے؟ آپ کا کام کیسا ہوگا؟ آپ کی ذاتی کارکردگی کے اصول کیا ہوں گے؟ لوگ دوسروں سے کیا کہتے ہوں گے؟ آپ کام کرتے ہوئے کیسے نظر آتے ہیں؟ اپنے آپ کے مستقبل کے تصور کو اپنی حال کی کارکردگی پر اثر انداز ہونے دیجیے۔

اپنے غیر معمولی تصوراتی مستقبل کے واضح تصور کا ایک مرتبہ نظارہ کر کے توجہ کے ارتکاز کا خصوصی نشان X دوسروں کی طرح اپنی ذات کے تصور پر لگائیں۔ اپنے آپ کے تصور کو لگاتار نظروں کے سامنے لاتے رہیں جیسے آپ پہلے ہی سے اپنے تصور کی مثل تھے۔ یاد رکھیں کہ جس شخص کو آپ تصوراتی صورت میں دیکھ رہے ہیں آپ وہی شخص بنیں گے۔ اپنے دماغ میں اس شبیہ کے نقش کو اس وقت تک قائم رکھیں جب تک کہ آپ حقیقتاً اس شبیہ والا فرد نہیں بن جاتے۔

اپنے صاف اور درست تصور کے ساتھ اپنے لیے اپنے کام کی زندگی کے واضح خصوصی مقاصد متعین کریں۔ اس بات کا تصور کریں کہ آپ کے اندر مطلوبہ معیاری اور مقداری خواہش کے مطابق کام سرانجام دینے کی اہلیت موجود ہے۔ یہ خواہش کیا ہوگی؟ آپ کے اپنے کام سے اور ذاتی زندگی سے متعلق خصوصی مقاصد اور اہداف کیا ہیں؟

مقصد کے تعین میں مقصد شامل ہوتا ہے۔ آپ پر یہ واضح ہونا چاہیے کہ آپ جو کچھ کر رہے ہیں وہ کیوں کر رہے ہیں؟ آپ اپنی محنت جتنی کہ آپ کر رہے ہیں سے کام کیوں کر رہے ہیں؟ آپ حقیقتاً کیا کرنا چاہتے ہیں؟ جہاں آپ ہیں وہاں سے آپ جہاں جانا چاہتے ہیں وہاں تک پہنچنے کا سیدھا اور تیز ترین راستہ کون سا ہے؟

وہ اضافی علم یا مہارتیں کون سی ہوں گی جن کی آپ کو اپنی پیداواریت دوگنی کرنے اور اپنا مثالی کردار نبھانے کے لیے ضرورت ہوگی؟ وقت کو منضبط کرنے کے ماہر بنیے۔ کتابیں پڑھنے، سننے والے پروگرام سنیے اور مشق کیجیے۔ اس وقت تک مشق کیجیے جب

تک کہ آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی میں بہترین پیداواری لوگوں جیسے نہیں بن جاتے۔  
 کون سی عادات اور طرزِ بائے عمل آپ کے لیے زیادہ مفید ہوں گے کہ آپ اپنی  
 پیداوار کو بڑھانے کے اقدامات کر سکیں؟ اچھے نتائج حاصل کرنے پر اپنی توجہ مرکوز کیجیے۔  
 توجہ ارتکاز، ضبط اور استقامت ہی وہ خوبیاں ہیں جو اندرونی طور پر ترغیب دہندہ کا کردار  
 ادا کرتی ہیں اور بہترین کارکردگی کے لیے محرک بنتی ہیں۔

بہترین اور زیادہ پیداوار کے لیے میرا تنظیمی اصول کام کو اکیلے ہاتھ میں لینا ہے۔  
 آپ اپنے اکیلے ذہن سے زیادہ توجہ کے ساتھ پیداوار کے متعلق سوچ سکتے ہیں..... تمام  
 دن کی آپ کی اپنی واحد سوچ زیادہ پیداواری ہوتی ہے۔ ایک بار اگر آپ نے اس  
 پروگرام کو اپنے کام کی عادت بنا لیا تو آپ جس قدر کام کر سکیں گے آپ اس کی مقدار پر  
 خود ہی حیران رہ جائیں گے۔

روزانہ کی منصوبہ بندی، ترجیحات کا تعین اور پھر قدر و قیمت کے کام کا آغاز آپ کو  
 وہ کچھ دے گا جو وقت کو منضبط کرنے میں کوئی اور شے نہیں دے سکتی۔ آپ ان عادات کو  
 بار بار کی مشق سے اس وقت تک پختہ کریں جب تک کہ یہ خود کار نہیں ہو جائیں۔

آپ کو کونسی سرگرمیاں روزانہ کی بنیاد پر زیر مشق رکھنی چاہئیں جن سے آپ یہ  
 یقین کر سکیں کہ آپ بہترین طور پر سرگرم عمل ہیں۔ وقت کے نظم و ضبط کی پڑتال کی  
 فہرست بنائیے اور باقاعدہ سے اس پر نظر ثانی کرتے رہیں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ  
 آپ ہمیشہ گراں قدر اقدار کے ساتھ وقت کو استعمال کرتے ہوئے کام کرتے رہے ہیں۔  
 آخر میں وہ کون سا عملی وعدہ ہے جو آپ نے ابھی جو کچھ سیکھا ہے اس کے نتیجے  
 میں کر رہے ہیں؟ وہ کون سا خصوصی عمل ہے جو آپ اپنی پیداوار، کارکردگی اور اپنے عمل  
 کے کام کے حاصل کو بڑھانے کے لیے کر رہے ہیں؟ خواہ وہ کچھ بھی ہے اسے ابھی  
 کریں!

## وقت کے فلسفے کی سمت

وقت کا نظم و ضبط دراصل زندگی کا نظم و ضبط ذاتی نظم و ضبط اور آپ کا اپنا نظم و ضبط  
 ہے۔ وہ لوگ جو خود اپنے آپ کی قدر کرتے ہیں وہ اپنے وقت کو بڑی احتیاط سے ترتیب

دیتے ہیں۔ وہ اپنے وقت کے استعمال کو بہت سوچ و بچار کے ساتھ صرف کرتے ہیں۔ جب آپ اپنی زندگی سے محبت کرتے ہیں تو آپ اس کے ایک ایک لمحے سے محبت کرتے ہیں آپ ہر روز وقت کے کسی قیمتی منٹ کو یا گھنٹے کو غلط طور پر استعمال یا ضائع نہیں ہونے دیتے۔

موثر لوگ اپنے وقت کی منصوبہ بندی وقت کے سخت تنے ہوئے قطعاً میں کرتے ہیں۔ وہ دس اور پندرہ منٹ کے ٹکڑوں کے حوالے سے سوچتے ہیں۔ وہ قبل از وقت ہر دن کی تفصیل سے منصوبہ بندی کرتے ہیں۔ وہ ہر منٹ کو گنتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر وہ کسی اوسط درجے کے شخص سے بہت زیادہ کارکردگی دکھاتے ہیں اور اپنے آپ کو نہایت بہتر محسوس کرتے ہیں۔

جب آپ اپنے وقت اور زندگی کو زیادہ احتیاط کے ساتھ منضبط کرنا شروع کرتے ہیں تو آپ ہر منٹ اور ہر گھنٹے کی بہتر قدر کرنے لگتے ہیں گویا آپ اپنی زندگی اور اپنے آپ کی قدر کرنے لگتے ہیں۔ آپ جس قدر اپنی زندگی اور وقت کو منضبط کرتے ہیں اسی قدر آپ اپنے آپ کی عزت کرتے ہیں اور جتنا آپ اپنے آپ کو پسند کرتے ہیں اور اپنی عزت کرتے ہیں اتنا ہی بہتر آپ اپنے وقت کو منضبط کرنے لگتے ہیں۔ وقت آپ کی زندگی کو اور زندگی آپ کے وقت کو توانائی مہیا کرتی ہے۔

بڑھائی کا قانون واپس آتا ہے۔ یہ قانون آپ کا دوست ہے۔ آپ جس قدر زیادہ وقت کے نظم و ضبط کے اصولوں کی مشق کریں گے تو وہ (اصول) بھی بہتر طور پر اور زیادہ آسانی سے آپ کے لیے کام کرتے ہیں۔ آپ اپنے موثر ہونے اور اپنے کام کے حاصل میں مسلسل بہتری کا رجحان پائیں گے۔ چند دنوں یا ہفتوں کے بعد آپ اپنی زیادہ پیداوار پر حیران رہ جائیں گے۔



تیسرا باب

## اپنی زندگی کو سادہ بنائیں

یہ ایک سادہ کام ہے کہ اشیا کو پیچیدہ بنا دیا جائے لیکن  
اشیا کو سادہ بنانا ایک پیچیدہ کام ہے۔..... میسرز لا

زندہ رہنے کے لیے یہ حیرت انگیز زمانہ ہے۔ تبدیلی کی ناقابل یقین شرح جس کا ہم تجربہ کر رہے ہیں زیادہ سے زیادہ مواقع اور امکانات پیدا کر رہی ہے۔ پہلے کی نسبت اب آپ کے سامنے زندگی کے زیادہ میدان ہیں اور ان میں سے انتخاب کی ترجیحات بھی زیادہ ہیں۔ یہ ترجیحات دن بدن اور ماہ ب ماہ بڑھتی چلی جا رہی ہیں۔

ساتھ ہی آپ پہلے کی نسبت بڑھتے ہوئے کاموں اور زیادہ ذمہ داریوں سے بھی حیرت زدہ ہیں۔ آپ کے پاس کرنے کو اس قدر کام ہیں کہ آپ ان میں گلے تک پھنسے ہوئے ہیں۔ آپ کو کتابیں اور رسالے پڑھنے کی ضرورت ہے۔ آپ کو اپنے منصوبوں کی تکمیل کے لیے افراد کی ضرورت ہے تاکہ آپ کام کو جاری و ساری رکھ سکیں اور جاری کاموں کی تکمیل کر سکیں۔ وہ مقاصد بھی حاصل کر سکیں جن کی آپ نے منصوبہ بندی کر رکھی ہے۔ ایک نہ رکنے والا پیداواری سلسلہ جاری اور مختلف النوع ذمہ داریاں آپ کی طرف بڑھتی چلی آ رہی ہیں اور ان سب کو نبھانا آپ کے لیے مشکل ہے۔

آپ متضاد صورت حالات سے دوچار ہیں آپ اپنی صلاحیت کو پوری طرح بروئے کار لا کر وہ کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں جو آپ کے کام کے حوالے سے آپ کے

لیے ممکن ہے۔ آپ کم سے کم وقت میں زیادہ سے زیادہ روپیہ کمانا چاہتے ہیں۔ آپ اپنے پیشے میں کامیاب ترین فرد بننا چاہتے ہیں۔ لیکن ساتھ ہی ساتھ آپ اپنی گھریلو زندگی، تعلق داری، اپنی صحت یا ذاتی سرگرمیوں جو آپ کے لیے بڑی اہم ہیں کی قربانی بھی نہیں دینا چاہتے۔

آپ یہ سب کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ایک طرف تو آپ کوئی بڑا کارنامہ کرنا چاہتے ہیں اور دوسری طرف آپ زیادہ توازن اور سادگی کے طلبگار ہیں۔

خوشخبری یہ ہے کہ ہزاروں کامیاب، خوش خوش مردوں اور عورتوں نے ایسے طریقے، ٹیکنیکیں اور حکمت عملیاں دریافت کر لی ہیں جو ان تمام صورتوں کو امکانی بناتی ہیں۔ جو کچھ دوسروں نے دلائل سے حاصل کیا ہے وہ کچھ آپ بھی حاصل کر سکتے ہیں۔

میرے ایک ایڈوانسڈ کوچنگ پروگرام میں ایک بچے کی ماں شامل تھی۔ وہ اس وقت 30 ہزار ڈالر سالانہ کمارہی تھی جب اس نے اوپر بتائے گئے اصولوں کو اپنے کام اور اپنی زندگی پر لاگو کرنا شروع کیا۔ وہ ہفتے بھر میں ستر سے اسی گھنٹے کام کرتی تھی۔ وہ اپنے پیشے میں کامیابی کی اپنی ضروریات کے بوجھ تلے دبی ہوئی تھی۔ ساتھ ہی اسے اپنی بیٹی کے ساتھ بھی کافی وقت گزارنا پڑتا تھا۔

پانچ سال کے عرصے میں اس نے اپنی آمدن 300,000 ڈالر تک بڑھالی اور ہفتے بھر کے کام کو 38 گھنٹے تک لے آئی۔ اس کا کلیہ بہت سادہ تھا۔ اس نے اپنے آپ کو اپنے کام کی دو یا تین سرگرمیوں میں بہتر سے بہترین بنانے میں صرف کیے۔ یہ دو یا تین سرگرمیاں اس کے کام میں زیادہ قابل قدر تھیں۔ اس نے باقی سب کچھ یا تو تفویض کر دیا یا پھر ٹھیکے پر اٹھا دیا یا کرنا ہی چھوڑ دیا۔ اب وہ چند کاموں ہی میں ہاتھ ڈالتی ہے لیکن ان چند کاموں کی قدر و قیمت اس کے چند سال پہلے کے کاموں کی حاصل پیداوار کی قدر و قیمت سے کہیں زیادہ ہے۔

تسہیل یعنی سہل اور سادہ بنانے کا نقطہ آغاز آپ کے لیے یہ ہے کہ اپنے کام میں جو کچھ آپ کرتے ہیں اس کی مقدار کو کم کریں اور زندگی میں جو کچھ آپ کے لیے فالتو ہے اسے زندگی سے نکالیں۔ آپ اپنے وقت کو صرف اسی درجے تک کم کر سکتے ہیں جس درجے تک آپ ایسے کاموں سے فارغ ہو سکتے ہیں جو آپ کے لیے کمتر درجے کے

ہیں۔ آپ کو کچھ چیزیں تو فوراً چھوڑ دینی چاہئیں جن کو سالوں تک کرتے رہنے سے آپ ان کے عادی ہو چکے ہیں۔ ایسے میں آپ کو شاید کچھ ایسی چیزیں بھی چھوڑنی پڑیں جو آپ اچھی طرح کر سکتے ہیں اور جنہیں کر کے آپ لطف بھی حاصل کرتے ہیں۔

کئی سال کے مطالعے اور مشق کے نتیجے میں، میں نے ایک چیز حاصل کی جسے میں ”پیچیدگی کا قانون“ کہتا ہوں۔ جب آپ اس پیچیدگی کے قانون کو وقت کو منضبط کرنے اور تسہیل پر لاگو کرتے ہیں تو آپ فوراً زندگی کو سہل / سادہ بنا لیتے ہیں۔ اپنی پیداوار کا حاصل بڑھا لیتے ہیں اور جو کچھ بھی آپ کرتے ہیں اس سے زیادہ لطف اٹھانا شروع کر دیتے ہیں۔

پیچیدگی کا قانون بتاتا ہے کہ کسی بھی کام میں پیچیدگی، کام میں پائے جانے والے مختلف مراحل کے مربع کے برابر ہوتی ہے۔ پیچیدگی کی تعریف یوں کی جاسکتی ہے کہ وہ بڑھی ہوئی قیمتوں، بڑھے ہوئے وقت اور بڑھی ہوئی غلطیوں کی امکانی پیداوار ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر ایک سادہ کام وہ ہے جسے آپ خود کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کسی کو فون کرنا چاہتے ہیں تو اس کام میں صرف ایک مرحلہ ہے۔ اب اس کام کی پیچیدگی کھلے کے مطابق ایک ضرب ایک، یعنی ایک کا مربع ہوگی۔ انفرادی کام ایک کا مربع ہی ہوتا ہے۔ ٹیلیفون کرنے میں بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ آپ فون اٹھاتے ہیں، بات کرتے ہیں اور فون واپس رکھ دیتے ہیں۔ تاہم اگر آپ کسی کو کہتے ہیں کہ وہ آپ کے لیے کسی جگہ ٹیلیفون کرے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ نے کام میں ایک اور مرحلہ شامل کر دیا گویا آپ نے پیچیدگی کو دو کا مربع یعنی چار کر دیا۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ کام میں امکانی پیچیدگی، وقت، قیمت، اغلاط یا غلط فہمیوں میں ایک سے دو کا مربع یعنی چار ہوئی۔ حقیقی کام میں ایک کی نسبت چار کی لمبی چھلانگ کا اضافہ ہوا۔

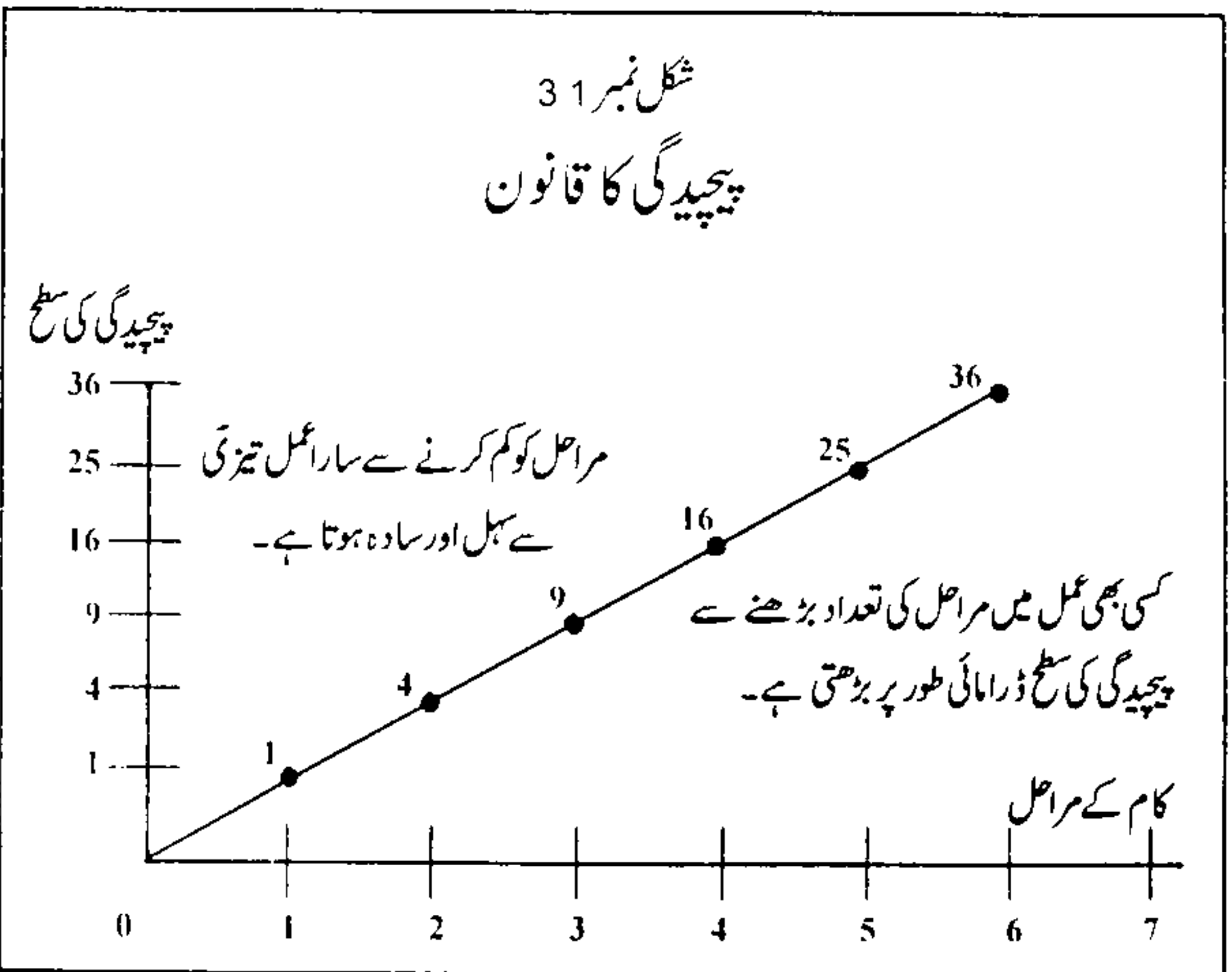
مزید برآں فرض کیجیے کہ آپ کسی کو یہ کہتے ہیں کہ وہ فلاں کو آپ کے لیے ٹیلیفون کرنے کو کہے۔ اس طرح آپ نے فون کرنے کے کام کو تین مرحلوں کا کام بنا دیا۔ اس سے آپ کی پیچیدگی کھلے کے مطابق تین مراحل کا مربع یعنی 9 ہوگئی۔

وقت کے بڑھ جانے کا امکان، بڑھ جانے والے اخراجات اور بڑھ جانے والی

غلط فہمیاں یا غلطیاں اگر آپ خود ٹیلیفون کرتے تو پیچیدگی کی سطح ایک کی نسبت کوڈ کر 9 نہ ہو جاتی۔ آپ نے ایک مرحلے کے کام کو تین مراحل کا کام بنا کر پیچیدگی کی سطح کو کس قدر بلند کر دیا۔

چار مراحل کی ایک سرگرمی میں پیچیدگی کی سطح چار کا مربع یعنی 16 ہوگی۔ ایسی صورت حال اخراجات وقت اور پیچیدگی کو بڑھا دیتی ہے۔ پانچ مراحل کے کام کی پیچیدگی کی سطح پانچ کا مربع یعنی 25 ہوگی، علیٰ ہذا القیاس 10 مراحل کے کام کی پیچیدگی کی سطح 100 ہوگی۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ پیچیدگی کی سطح قوت نما سے ظاہر ہوتی ہے جب کہ مراحل تدریجی انداز سے بڑھتے ہیں۔ جب آپ کام کے مراحل کو کم کرتے ہیں تو پیچیدگی کی سطح بھی اسی نسبت سے گرتی ہے۔ (دیکھئے شکل نمبر 31)



پیچیدگی کا قانون آپ کو تجویز پیش کرتا ہے کہ آپ اپنی زندگی کو کس طرح سہل / سادہ بنا سکتے ہیں۔ بس آپ کام کو ختم کرنے کے مراحل میں مسلسل کمی کرتے چلے جائیں۔

ایک بڑی بیمہ کمپنی کو ایک مشکل درپیش تھی۔ وہ جب بھی کسی علاقے سے بیمہ کرنے کی کوئی درخواست وصول کرتی تو وہ بیمہ پالیسی جاری کرنے میں یا درخواست کی قبولیت یا عدم قبولیت کے بارے میں درخواست دہندہ کو جواب دینے میں دیر کر دیتی۔ اس دیری کا نتیجہ یہ ہوتا کہ یا تو درخواست دہندہ بیمہ کرانے کا خیال ہی ترک کر دیتا یا پھر کسی دوسری کمپنی سے رابطہ کر لیتا۔ کمپنی نے ایک مشیر بلا یا جس نے کسی بھی متوقع بیمہ کرانے والے کی درخواست کے منظوری کے مراحل پر پیچیدگی کا قانون آزما یا۔ اسے پتا چلا کہ بیمہ کرانے کا درخواست فارم 22 ہاتھوں سے گزرتا ہے ہر ہاتھ یعنی ان 22 میں سے ہر اہلکار اپنے متعلقہ حصے کی منظوری دیتا ہے اور پھر آخری طور پر فیصلہ کرنے والے افسر کے دستخطوں کی خاطر فارم اس کے میز پر آتا ہے۔ درخواست فارم پر پورا عمل ہونے میں چھ ہفتے لگتے ہیں جبکہ فارم پر حقیقی طور پر صرف ہونے والا جملہ وقت ایک گھنٹے سے زیادہ نہ تھا۔

حاصل ہونے والی معلومات کے سہارے کمپنی نے فارم کی منظوری اور پالیسی کے اجرا میں ڈرامائی تبدیلیاں کیں۔ انہوں نے فارم کے پہلے 21 مراحل صرف ایک آدمی کے سپرد کیے۔ دوسرا آدمی صرف پہلے آدمی کے ہاتھوں ہونے والے اندراجات کی پڑتال کرتا۔ نتیجے کے طور پر یوں ہوا کہ چھ ہفتے میں انجام پانے والا کام 24 گھنٹوں کے اندر مکمل ہونے لگا۔ نتیجتاً کمپنی کے تحریری سرمائے کے بیمے ایک بلین ڈالر کی رقم کو چھونے لگے۔

بیمہ کمپنی کا یہی کام سٹی بینک نیویارک کے رہائشی مکانات کے رہن کے شعبے نے بھی کیا۔ پہلے بینک رہائشی مکان کے رہن رکھنے کے بدلے میں قرضہ کے جاری کرنے میں چھ سے سات ہفتے لگاتا تھا۔ قرضہ جاری کرنے کے فیصلے میں بھی مراحل کی تکمیل بہت سے ہاتھوں سے ہوتی کہ رہن پر قرضہ دیا بھی جائے یا نہیں۔ اس وقت میں بھی یوں ہی ہوتا کہ مکان خریدنے والا کسی دوسرے بینک کے پاس چلا جاتا۔

قرضے کی منظوری کے مراحل کو کم کرنے کے بعد سٹی بینک نے بھی رہن پر قرضے کے اجرا کی مدت بھی چوبیس گھنٹے کر دی۔ اس ناقابل یقین تیز رفتاری کے باعث کسی معیار کے کمی کے سٹی بینک کی سرمایہ کاری رہن جائیداد کی مد میں سینکڑوں بلین ڈالر تک پہنچ

گئی۔

## تسہیل / سادگی کے سات (7) آر (R's)

☆ ..... پہلا آر: Rethinking یعنی دوبارہ سوچنے سے متعلق ہے۔ جب کہیں آپ اپنے آپ کو کام کے بوجھ تلے دبا ہوا پائیں۔ آپ کے پاس کام زیادہ اور وقت بہت کم ہو تو آپ رک جائیں اور اپنے کام کے متعلق سوچیں۔ پیچھے ہٹ کر کھڑے ہو جائیں اور اپنے آپ سے پوچھیں ”کیا کوئی بہتر طریقہ ہو سکتا ہے“۔

خاص طور پر جب آپ کو کسی مزاحمت دباؤ یا مشکلات کی کسی قسم کا سامنا ہو تو زور لگا کر آگے بڑھنے یا زبردستی سے کام کو سرانجام دینے سے رک جائیں اس کی بجائے اپنے آپ کو کہیں باہر سے آیا ہوا مشیر سمجھیں۔ تصور کریں کہ آپ جس حالت میں ہیں اس حالت کی جانچ پڑتال کے لیے آپ کو بلایا گیا ہے اور آپ اپنے آپ کو ایک دوسرے آدمی کی طرح سمجھا رہے ہیں کہ کام کو کس طرح کرنا ہے۔ آپ اپنے آپ کو کھلے دل کا اور تجاویز قبول کرنے والا خیال کریں۔ خود کو اس بات کے لیے بھی تیار رکھیں کہ آپ کی حالیہ امکانی رسائی غلط بھی ہو سکتی ہے۔

☆ ..... دوسرا آر: Reevaluating یعنی دوبارہ جانچ پڑتال کرنے کے لیے ہے جب آپ کو نئی معلومات حاصل ہوں تو فٹ بال کے کھیل کے دوران میں وقت کا اعلان کرنے کے طریقے سے ”کلاک کو بند“ کر دیں اور اپنی حالت جس حالت میں کہ آپ اس وقت ہیں کا جائزہ لیں جیک ویلش جرنل الیکٹرک کا صدر اس صورت حال کو ”حقیقت کا اصول“ کہتا ہے۔

حقیقت کے اصول کا تقاضا یہ ہے کہ آپ اپنے آپ سے کمالاً دیا نندار ہوں اور اس صورت حال سے معاملہ کریں جو صورت حال حقیقتاً آج ہے اور اسی وقت ہے۔ نہ کہ اس صورت حال سے جس کی آپ خواہش رکھتے ہیں یا جو صورت حال ماضی میں تھی۔

جیک ویلش کسی بھی مسئلے کے بارے میں بحث یا جانچ پڑتال کی ابتدا ایک سوال سے کرتا ہے۔ ”حقیقت کیا ہے؟“ آپ کو بھی ایسا ہی کرنا چاہیے شیطان کی لغت (The Devil's Dictionary) میں ایمر سے بائیس نے (ابلیس کو دوسرے چھوٹے

شیطانوں سے کہتے ہوئے) لکھا ”ہٹ دھرمی آپ کی کوششوں کو دوگنا کر رہی ہے کیونکہ آپ اپنے اہداف بھول چکے ہیں“..... آپ اپنے ساتھ ایسا نہ ہونے دیجیے۔

☆..... تیسرا آر: Reorganizing کے لیے ہے جس سے دوبارہ منظم کرنا مراد ہے آپ کی اپنی زندگی یا کام کو دوبارہ منظم کرنے کا مقصد یہ ہے کہ موجود ذخیرے کی مقدار اور معیار سے حاصل پیداوار کو یقینی بہتر معیار کی بنایا جائے۔ تیزی سے آنے والی تبدیلی اور پُر آشوب دور میں آپ کو مسلسل اپنے آپ کو بار بار منظم کرنا چاہیے۔ جیسا کہ ایک اعلیٰ ماہر تنظیمی شخصیت نے حال ہی میں کہا ”اس کاروبار میں آپ کو اپنے تمام مفروضے ہر تیسرے ہفتے باہر پھینک دینے ہوں گے“۔

آپ اپنے کام کی رفتار کو دوبارہ منظم کرنے کے لیے تیار رہیں۔ اس بات کے لیے بھی تیار رہیں کہ آپ کو اپنا پروگرام سارا دن ہی تبدیل کرتے رہنا ہوگا۔ آپ کو اپنی ترجیحات کے سلسلے کی سرگرمیوں کو تبدیل کرنا پڑے گا۔ ہر وقت اپنا ذہن کھلا رکھیں کہ ہر وقت اس بات کا امکان ہے کہ جس طرح آپ آج کام کر رہے ہیں، کل اس کو بدلنا ہوگا۔ ہمیشہ بہتر طریقے کے متلاشی رہیں۔

☆..... چوتھا آر: Restructuring کے لیے ہے یعنی دوبارہ کسی کام کے بنیادی ڈھانچے کو بدلنا۔ اس طریق کار میں آپ اپنا زیادہ وقت، توانائی، سرمایہ اور ذرائع کو ان 20 فیصد اعلیٰ اقدار کی سرگرمیوں میں لگاتے ہیں جو زیادہ سے زیادہ مددات آمدنی اور بہت سے نفعات پیدا کرتی ہیں۔ کمپنیاں جب اپنے ڈھانچے کی تشکیل نو کرتی ہیں تو ان کی توجہ اپنے ذرائع پیداوار خدمات اور گاہکوں کو زیادہ پسند آنے والی سرگرمیوں پر ہوتی ہے۔ ساتھ ہی ساتھ وہ بھی اپنے کم تر قدر و قیمت کے کاموں کو یا تو دوسروں کو تفویض کر دیتی ہیں یا ٹھیکے پر اٹھا دیتی ہیں۔ ایسی سرگرمیوں کو جو سرمائے کی پیداوار نہیں کرتیں اور گاہک لوگ جن کی قطعی پرواہ نہیں کرتے ان کو ترک کر دیتی ہیں۔

جب آپ اپنی سرگرمیوں کی دوبارہ تشکیل کرتے ہیں تو آپ اپنی توجہ کا ارتکاز کرتے ہیں اور دوبارہ ارتکاز اپنے وقت توانائی اور ان سرگرمیوں پر کرتے ہیں جو آپ کے نتائج کے لیے معاون ثابت ہوتی ہیں۔ آپ زیادہ قدر و قیمت والے اپنے کاموں کے بارے میں اکیلے یک سوئی سے سوچتے ہیں۔

☆..... تسہیل کے لیے پانچویں کلید کا آر: Reengineering ہے۔ اس میں آپ کی توجہ کا ارتکاز کام کرنے کے طریقوں اور کام کرنے کے عمل کے مدارج کی بہتری پر ہوتا ہے۔ ہر ایک انتہائی طاقتور مشق آپ کے کام کو آسان اور آپ کی زندگی کو سہل بنانے کے لیے ہے۔ آپ لگاتار جدید، بہتر، سستے اور آسان تر طریقہ ہائے کار کے عمل کے اور متوقع نتائج حاصل کرنے کی ٹوہ میں رہتے ہیں۔

آپ اپنے کام کی ابتدا جدید اور خصوصی طریقہ کار کے مدارج عمل کی شروع سے آخر تک ایک سلسلہ وار فہرست بنا کر کرتے ہیں۔ مدارج عمل پر غور کرتے ہوئے آپ پہلی مرتبہ ہی فہرست سے 30 فیصد مدارج عمل یا اقدامات کم کر دیتے ہیں۔ آپ یہ جان کر حیران رہ جاتے ہیں کہ کام کو پہلی مرتبہ ہی کرنا کس قدر آسان ہو گیا ہے۔

آپ کے کام اور زندگی کی تسہیل کے چھ طریقہ ہائے کار

☆..... آپ کچھ کاموں کو ایک کام میں مدغم کریں۔

☆..... چند کام ایک ہی فرد کو سونپیں بجائے اس کے کہ وہ بہت سے افراد کی ذمہ داری ہو۔ ذمہ داری کے اس پھیلاؤ کو منصبی دباؤ بڑھانا کہتے ہیں۔

☆..... کچھ کام ایسی کمپنیوں اور افراد کو کرنے کے لیے ٹھیکے پر دے دیں جو اس کام کے کرنے میں خصوصی طور پر ماہر ہوں۔

☆..... کچھ کام دوسرے لوگوں یا اداروں کو ٹھیکے پر کرنے کے لیے تفویض کر دیں۔

☆..... کچھ کاموں کو کلیتاً ختم کر دیں مگر یہ تعین کرنے کے بعد کہ وہ اب آپ کی پیداوار میں معاون نہیں رہے ہیں۔

☆..... کام کرنے کی ترتیب کو اس طرح تبدیل کریں کہ رکاوٹیں دور ہوں اور حسن کارکردگی بڑھے۔

ہر اس کام پر مسلسل سوچتے رہیں جس کے کرنے کے مراحل زیادہ ہوں۔ ان کے لیے ایسے طریقے اختیار کریں کہ وہ سہل ہوں تاکہ آپ انہیں تیزی سے بہتر طور پر کر سکیں۔

☆..... چھٹا آر: Reinventing کے لیے ہے جس کا مطلب آپ کا اپنے آپ



کو مکمل طور پر نئی زندگی بخشنا ہے۔ فوری تبدیلی کے دور میں آپ کو اپنے آپ کو اور اپنی خدمت گاری یا کاروباری زندگی کو ہر چھ ماہ یا بارہ ماہ بعد ایک نئے قالب میں ڈھالنا ہوگا۔ آپ خالی الذہن ہو کر مسلسل سوچنے کی مشق کریں۔ اپنے آپ سے پوچھتے رہیں۔ ”اگر میں اس (کام) کو اس طریقے سے نہیں کر رہا تھا، یہ جان کر جو میں اب جانتا ہوں، تو کیا میں اسے اس طریقے سے پھر کر سکتا ہوں؟“

تصور کریں کہ آپ اپنی ملازمت یا پیشہ نئے سرے سے دوبارہ شروع کر رہے ہیں۔ تو کیا کوئی ایسی چیز ہے کہ جسے آپ زیادہ کریں گے؟ کیا کوئی ایسی چیز ہے جسے آپ کم کریں گے؟ کیا کوئی ایسی چیز ہے کہ اسے آپ کرنے کی ابتدا آج ہی کریں گے جبکہ اسے آپ نے آج تک نہیں کیا؟ کیا کوئی ایسی چیز ہے کہ آپ اسے کرنا ہی قطعی طور پر بند کر دیں؟

آپ کو اپنی زندگی میں بہت سی مختلف النوع ملازمتیں اور عہدے ملنے والے ہیں۔ آپ متوقع رہیں اور یہ سوچتے رہیں کہ مستقبل میں آپ کیا کرنا یا بننا پسند کریں گے۔ اپنے آپ سے سوال کریں۔ ”میری اگلی ملازمت کون سی ہے؟“ آپ کیا بننا پسند کریں گے؟

پھر اپنے آپ سے پوچھیں۔ ”میرا کاروبار زندگی کیا ہونے والا ہے؟“ آپ اسے کیسا بنانا چاہیں گے؟ اگر آپ اپنے آپ سے یہ سوالات نہیں پوچھیں گے تو کوئی اور آپ کی جگہ ان کے جوابات دینے آجائے گا۔

☆ ..... ساتواں آرتھیل کے لیے: Regaining Control کے لیے ہے۔ آپ کچھ نئے فیصلے کرتے ہیں اور پھر ان کی روشنی میں اپنے آپ کو نئے کردار و عمل پر آمادہ کرتے ہیں۔ آپ کے سامنے اب نئے مقاصد اور نئے منصوبے ہیں۔ آپ تمام ذمہ داروں کو قبول کرتے ہیں اور اپنی زندگی کی باگ ڈور اپنے ہاتھ میں لیتے ہیں۔ آپ اس بات کا انتظار نہیں کرتے کہ کچھ نئی چیزیں آپ ہی کے لیے وجود میں آئیں بلکہ آپ قدم اٹھاتے ہیں اور آپ ان کو وجود میں لاتے ہیں۔ آپ اپنے وقت کا اور اپنی زندگی کا نظم و ضبط اپنے ہاتھ میں لیتے ہیں۔

## اپنی اقدار کو پہچانیں

نقطہ ارتکاز کے عمل میں اپنی اقدار کو پہچاننا، زندگی کو آسان اور سادہ بنانے کا پہلا اقدام ہے۔ آپ کے لیے کیا اہم ہے؟ آپ اپنی ذاتی زندگی کے حوالے سے کون سی اقدار یا متحد رکھنے کے اصولوں کی پرواہ کرتے ہیں؟

کچھ اشیا جن کی آپ قدر کرتے ہوں گے امن، سادگی، سکون، صبر و شکر، طمانیت، خوشی، محبت اور شادمانی ہو سکتی ہیں۔ ان اقدار میں ایسی پانچ اقدار کا انتخاب کریں جو آپ کے لیے نہایت اہم ہیں۔ ان اقدار کو مرتبے اور اولیت کے لحاظ سے ترتیب دیجیے۔ (اقدار کی فہرست کتاب ہذا کے آخر میں دیکھیں۔)

## اپنے مثالی مستقبل کا تصوراتی خاکہ تخلیق کریں

اپنی اقدار کی بنیادوں پر ایسا تصوراتی خاکہ اپنے لیے تخلیق کریں جس جیسے مثالی آپ اپنے مستقبل میں کسی وقت بھی ہو سکتے ہیں۔ یہ بھی تصور کریں کہ آپ کے لیے حدود کا کوئی تعین نہیں۔ یہ بھی تصور کریں کہ آپ اپنے مثالی طرز زندگی کا ابتدائی نمونہ اور اپنے لباس کی چھپائی کا نمونہ تیار کر سکتے ہیں کہ وہ کیسے نظر آئیں گے۔

## اپنے مقاصد کا تعین کریں

اپنی اقدار اور اپنے واضح تصور کے سہارے آپ اپنے خصوصی مقاصد کا تعین کریں۔ متبادل کے انتخاب اور پھر فیصلہ کرنے کی آپ کی اہلیت، آپ جو کچھ بھی چاہتے ہیں اس کے حصول کا بہترین آلہ ہے۔ اگر کسی وجہ سے آپ اپنی موجودہ حالت سے خوش نہیں تو آپ جو کچھ چاہتے ہیں اس کے متعلق نئے انتخاب اور نئے فیصلے کر سکتے ہیں اور پھر اپنے کام کو حقیقت بنانے کے لیے برسر عمل ہو سکتے ہیں۔

ہر وقت بہتر سے بہتر کام کرنے یا دکھانے کی مشق کریں۔ اپنی ذاتی زندگی کے خوشگوار ترین لمحات کے بارے میں سوچیں۔ اپنے کام اور زندگی کے منظم اور پیداواری اوقات کے متعلق سوچیں اور تصور کریں کہ آپ کس طرح ان اوقات کو اپنی زندگی کے مستقبل میں پھر سے تخلیق کر سکتے ہیں۔

اپنے آپ سے پوچھیں۔ ”اگر میں نے اب صرف چھ ماہ ہی زندہ رہنا ہے تو میں اپنی زندگی کو کس طرح بدلوں گا؟“

اگر زمین پر آپ کا وقت تھوڑا ہی رہ گیا ہے تو کون سا کام زیادہ اور کون سا کام تھوڑا کریں گے؟ آپ کون سا کام کرنے کی ابتدا کریں گے اور کون سا کام کرنا بند کر دیں گے؟ آپ کیا کچھ نیا کرنا اختیار کریں گے؟ اور کیا کچھ کرنا چھوڑ دیں گے؟ آپ اپنا وقت کیسے گزاریں گے اور کس کے ساتھ اپنا وقت گزارنا پسند کریں گے؟

اگر آپ آج مالی طور پر خود مختار ہیں تو آپ اپنی زندگی کی کون سی سرگرمیوں کا سلسلہ قطعی ختم کر دیں گے؟ آپ کیا اقدامات فوری طور پر کریں گے کہ اپنی زندگی کو سہل بنائیں اور امن اور خوشی حاصل کریں؟

اپنی اقدار، تصور اور مقاصد کے بارے میں آپ کا نقطہ ارتکاز کیا ہے؟ <sup>م</sup>عظیم ترین اور فوری رد عمل حاصل کرنے کے لیے آپ اپنے کام اور ذاتی زندگی پر کہاں نقطہ ارتکاز کا یہ نشان لگائیں گے؟ آپ فوری طور پر کیا کرنا چاہیں گے اور کیا کرنا بند کر دیں گے۔

سیکھیں کہ ”نہیں“ کس طرح کہنا ہے

اپنی زندگی کو سادہ اور آسان بنانے اور اسے سادہ اور آسان رکھنے کے لیے آپ کو اپنی کن عادات اور طرز ہائے عمل (برتاؤ) کی مشق کرنی چاہیے۔ شاید بہترین عادت جس کی آپ کو نشوونما کرنے کی ضرورت ہے یہ ہے کہ آپ اپنے وقت کی کسی بھی ایسی طلب جو آپ کی زندگی کی عزیز ترین طلب سے مطابقت نہ رکھتی ہو کے جواب میں ”نہیں“ کہنا سیکھیں۔

لفظ ”نہیں“ جتنا طاقتور لفظ آپ کے سیکھے ہوئے الفاظ کے ذخیرے میں اور کوئی نہیں ہے۔ ہر اس طلب اور درخواست کے جواب میں جو آپ کے وقت کا قیمتی ترین استعمال نہیں رکھتیں صرف اور صرف ”نہیں“ کہیں۔ تب ہی آپ حقیقی طور پر خوش کن سرگرمیوں کو ”ہاں“ کہہ سکیں گے۔

روزمرہ کی زندگی کو سہل بنانے کے چھ طریقے

آج ہی اپنے کام اور اپنی زندگی کی تسہیل کا عمل شروع کریں۔ اس عمل کو اپنا مقصد

سمجھیں۔ ایک منصوبہ بنائیں اور تسہیل پر روزانہ کام کریں۔ اس کام کی ابتدا کے لیے چند اشارے یہ ہیں:

1- اپنی زندگی سے اٹ انبار، لنگڑ کھنگڑ، افراتفری اور گڑ بڑ ختم کریں۔ اپنا کام شروع کرنے سے پہلے کام کی جگہ کو صاف کریں۔ اگر آپ نے اپنی اشیا کو فرش پر رکھا ہوا ہے تو اپنے ڈیسک پر اپنا صرف ایک کام کسی بھی ایک وقت میں اپنے سامنے رکھیں۔

2- اپنے پڑھنے کے مواد کے پشتارے کو اپنے قریب کوڑا کرکٹ پھینکنے والے تھیلے کو رکھ کر دیکھیں۔ اس میں سے بہت سا مواد اب اپنی قدر و قیمت کھو چکا ہوگا۔ ہر وہ رسالہ جو چھ ماہ سے زائد عرصے کا پڑا ہوگا وہ ردی ہوگا۔ بہت سے ایسے کاغذات جن کو فائل میں لگانے یا اسٹور کرنے کے لیے رکھا گیا ہوگا مگر کبھی پھر سے دیکھے بھی نہ گئے ہوں گے۔ ہر وہ معلومات جو کہیں اور سے بھی مل سکتی ہیں وہ بھی ردی کا حصہ ہیں۔ بہت سے مال گودام مردہ فائلوں سے بھرے پڑے ہیں جن کو انجام کار پھینکنا ہی ہے۔ بہت سے گھر دفاتر اور ڈیسک ایسے مواد سے اٹے پڑے ہیں جن کو دوبارہ کسی انسانی آنکھ سے نہیں دیکھا گیا۔

3- اپنی زندگی میں سانس لینے کی فضا بنانے کے لیے صوتی آلات کو بند ہی رہنے دیجیے۔ اپنے گھریا کار میں ریڈیو لگانے کی اکساہٹ کی مزاحمت کریں۔ جب آپ جاگیں یا باہر سے گھر میں آئیں تو ٹیلی وژن کو بند رکھیں۔ اپنی زندگی میں خاموشی کے اوقات رکھیں تاکہ آپ کا دماغ سستا سکے اور اپنی کارکردگی کو بہتر بنا سکے۔

ایسے صوتی اور بصری آلات کو بند رکھنے کا فائدہ یہ ہوگا کہ آپ خود کو اپنے کنبے اور دوستوں سے کھلی اور دیانتدارانہ باتیں کر سکیں گے۔ جب آپ ٹیلی وژن یا ریڈیو لگاتے ہیں تو ہر قسم کی مواصلت چلتے چلتے تھم جاتی ہے۔ آپ بھی متذکرہ آلات کو خاموش رکھنے کی عادت کی نشوونما کر کے اپنی زندگی کے معیار کو ڈرامائی طور پر بہتر بنا سکتے ہیں۔

بہت سے لوگوں نے مکمل طور پر اپنے ٹیلی وژن سے نجات حاصل کر لی ہے یا اس کو

کسی دوسرے کمرے میں منتقل کر دیا ہے۔ نتیجے کے طور پر وہ اپنی ذاتی زندگیوں میں بہتری کے رجحان کے فروغ سے حیران رہ گئے ہیں۔

4- اپنی گاڑی، الماری اور گیراج کا گہری نظر سے جائزہ لیں اور ہر اس شے سے نجات حاصل کریں جو موجودہ وقت کے فیشن کے مطابق نہیں، متروک ہے، غیر ضروری ہے اور ناقابل مرمت ہے۔ الم غلم چیزیں سینت کر رکھنے والے آدمی کی ذہنیت ترک کیجیے۔ جو بہت سے لوگ اپنے والدین سے سیکھتے ہیں۔ ایسی اشیا ضرورت مند لوگوں میں تقسیم کر دیجیے۔ اپنی زندگی کو صاف، سادہ، شائستہ، پرسائش اور پر وقار رکھیے۔

5- روزانہ کی بنیاد پر تنہائی کی مشق کریں۔ ہر روز تمیں سے ساٹھ منٹ تک اپنے آپ کے ساتھ تنہائی میں خاموش گزاریں۔ اپنے ذہن کو ستانے دیں۔ گہرے سانس لیں اور اپنے دماغ کو کسی دوسرے بغیر کسی دباؤ اور بغیر کسی معینہ سمت کے تیرتے ہوئے گردش کرتے دیں۔

تنہائی کی روزانہ کی مشق آپ کی زندگی کو تبدیل کر سکتی ہے۔ ہر وہ شخص جس نے اپنی زندگی میں تنہائی کی اس مشق کی نصیحت کو قبول کیا اور اس مشق کو کرنا شروع کیا اپنی زندگی کی ہمہ جہت نشوونما کی استثنائی صورت پر حیران رہ گیا۔ بعض اوقات تنہائی میں آپ کو ایسے قوی بھرپور اور محکم خیالات اور بصیرت افروز تصورات سے سابقہ پڑے گا کہ وہ آپ کی پیشہ ورانہ اور ذاتی زندگی کی سمتیں ہی بدل ڈالیں گے۔ کچھ عرصہ اس نصیحت پر عمل کر کے تو دیکھیں۔

6- جو کچھ آپ نے اس باب سے سیکھا ہے ان میں سے چند پر خصوصی طور پر عمل کرنے کا عہد کریں۔ کچھ کریں، کوئی شے بھی کریں لیکن اپنی زندگی کو سادہ، آسان اور سہل بنانے کا عمل فوری طور پر شروع کریں، ایک مرتبہ جب آپ نے پہلا عمل کر لیا تو پھر آپ اپنے آپ کو خود بخود آگے کی سمت عمل در عمل دھکیلتے ہو پائیں گے۔ زیادہ وقت نہیں لگے گا کہ آپ اپنی زندگی پر مکمل گرفت حاصل کر لیں گے۔

چوتھا باب

## اپنے قیمتی اثاثے سے کام لیں

کامیابی آپ کے اندر کی تمام توانائی کا ارتکاز اس شے پر کرنا ہے جسے حاصل کرنے کی آپ شدت سے خواہش رکھتے ہیں۔..... ولفریڈ اے پیٹرسن

آپ کی سوچنے کی صلاحیت آپ کا قیمتی اثاثہ ہے۔ آپ کی فیصلہ کرنے اور پھر اس پر عمل پیرا ہونے کی اہلیت اس سب کچھ کا تعین کرتی ہے جو آپ پر وارد ہوتا ہے اور آپ کی اپنے خیالات اور رد عملوں کو منتخب کرنے کی اہلیت ایک ایسی قدر ہے جس پر آپ کو مکمل کنٹرول حاصل ہے۔

باب سلور شیکاگو الی نائس میں رہنے والے 32 سالہ شخص کا نام تھا۔ وہ میرے سیمیناروں میں سے ایک میں شمولیت کے ایک سال بعد مجھ سے ملا اور اس نے مجھے ایک قابل ذکر کہانی سنائی کہ کس طرح پچھلے بارہ مہینوں کے اندر اس کی زندگی تغیر پذیر ہوئی ہے۔

تبدیلی کی ابتدا کرنے سے پہلے اس کا وزن کافی زیادہ تھا۔ اپنی ملازمتوں کے دوران میں اس نے دو مرتبہ شادیاں کی تھیں جن کا اختتام طلاقوں کی صورت میں ہوا تھا اور وہ کافی مقروض بھی تھا۔ وہ انتہائی منفی رجحانات رکھتا تھا اور عام طور پر ہر اس شخص سے خفا تھا جن کا تعلق وہ اپنی بربادی سے سمجھتا تھا۔ وہ سمجھتا تھا کہ تمام پتے اس کے خلاف ہی

جار ہے تھے۔ زندگی اس سے اچھا سلوک نہیں کر رہی تھی۔ وہ خود کو بری قسمت کا شکار سمجھتا تھا۔ وہ اس بات پر یقین رکھتا تھا کہ اس کے مسائل اور پورے معاشرے کے مسائل ان لوگوں کے پیدا کردہ ہیں جو زندگی میں اس سے بہتر حالات میں تھے۔

وہ میرے سیمینار میں اپنے ایک دوست کے کہنے پر اور جس نے اس کے سیمینار میں شمولیت کے لیے اسے ٹکٹ مہیا کیا تھا آیا تھا۔ وہ سیمینار میں اپنے بازو اپنی ٹھوڑی کے نیچے کیے بیٹھا رہا تھا۔ زیادہ تر وہ اس ”محرکاتی مواد“ جسے وہ سچائی سے بعید اور غیر مفید خیال کرتا تھا سے غافل ہی رہا تھا۔

اس نے مجھے اپنے خط میں لکھا اور بتایا کہ میں نے ایک روز کچھ ایسا کہا تھا جو آسمانی بجلی کی کڑک کی طرح اس کے دماغ میں گھسا اس نے اسے سیدھا کھڑکھڑا کر دیا اور اس نے اپنی سوچ بدل ڈالی۔ یہ وہ مرحلہ تھا جب میں نے کہا تھا۔ ”آپ جہاں بھی ہیں وہی کچھ ہیں جو آپ ہیں اس کی وجہ بھی آپ خود ہی ہیں۔ فطرت تو غیر جانبدار ہے۔ فطرت کو اس بات کی پروا نہیں اگر آپ وہ کچھ نہیں کرتے جو دوسرے کامیاب لوگ کرتے ہیں۔ آپ بھی ویسے ہی نتائج اور انعامات پاسکتے ہیں جو وہ کر کے پاتے ہیں۔ اگر آپ ان کی طرح نہیں کریں گے تو ان جیسے نتائج اور انعامات نہیں پائیں گے۔“

آپ نے بھی مندرجہ بالا خیال کے متعلق سنا ہوگا جو بار بار بیان کیا جاتا ہے اور کئی طریقوں سے بیان کیا جاتا ہے۔ باب سلور کے لیے یہ زندگی بدلنے کا واقعہ تھا۔ روشنی کے ایک ہی جھپا کے نے اس کے دل کی گہرائیوں تک اثر کیا اور اسے ادراک ہوا کہ حقیقتاً وہ بھی اندر سے خوش اور کامیاب ہونے کا متمنی ہے۔ وہ بھی چاہتا ہے کہ دوسرے اس کی عزت کریں۔ اس نے پہلی مرتبہ واضح طور پر محسوس کیا کہ وہ نادانی میں جس حالت میں بھی وہ ہوتا تھا اپنے آپ کو برباد کرتا چلا جا رہا تھا۔

وہ اس سیمینار سے اس عزم اور سوچ کے ساتھ باہر آیا کہ وہ اپنے آپ کو اور اپنے برتاؤ (طرز عمل) کو بدل ڈالے گا۔ سال کے بعد وہ ہر لحاظ سے بدلا ہوا تھا۔ اس نے اپنی پوری زندگی کو بدل ڈالا تھا۔ اب اس کے پاس اچھی ملازمت تھی۔ دو مرتبہ اس کی ترقی ہو چکی تھی۔ وزن بھی تیس پاؤنڈ کم کر چکا تھا۔ اس نے ایک اور شادی کر لی تھی اور ایک نئے مکان میں کرائے پر رہ رہا تھا۔ وہ اپنے متعلق ٹھیک ٹھاک محسوس کرتا تھا۔ اپنے کام پر اور

گھر پر اپنے آپ کو مطمئن محسوس کرتا تھا وہ ایک نیا آدمی تھا۔  
 ہوا کیا تھا؟ ہوا یہ تھا کہ اس نے وہ عظیم سچائی سیکھ لی تھی جسے تاریخ میں بار بار دریافت کیا گیا ہے کہ ”آپ کا قیمتی اثاثہ آپ کا دماغ ہے“۔ آپ کی سوچنے، منصوبہ بندی کرنے، فیصلہ کرنے اور اس فیصلے کے مطابق عمل کرنے کی اہلیت آپ کی زندگی کی ہمیشہ کے لیے طاقتور قوت ہے۔ یہی طاقت وہ طاقت ہے جو ہر اس اچھی چیز جو آپ پر وارد ہوتی ہے، کا نقطہ آغاز ہے۔ جب آپ اپنی سوچ پر مکمل گرفت حاصل کر لیتے ہیں تو آپ کی ساری دنیا ہی بدل جاتی ہے۔

اب ہم اس دور میں داخل ہو چکے ہیں جسے ہارڈ یونیورسٹی کا پروفیسر ہارلو شپیلے ”سائیکوزونک ایج“ یعنی ”دماغ کا دور“ کہتا ہے۔ آپ کا دماغ اس قدر طاقتور عنصر ہے کہ اگر اس کی مناسب طور پر راہنمائی کی جائے تو یہ آپ کے لیے ہر وہ چیز حاصل کر سکتا ہے جس کی آپ اپنی زندگی میں تمنا کرتے ہیں۔ آپ کے پاس اس وقت بھی وہ نادر یافت شدہ صلاحیت کا اثاثہ موجود ہے کہ آپ اپنی تمام زندگی میں اس اثاثے کا جو آپ کے پاس محفوظ ہے، معمولی سا حصہ بھی خرچ نہ کر سکیں گے۔ جبکہ آپ اس اثاثے کو خرچ کرنے کی صلاحیت بھی رکھتے ہیں۔

### نئے موڑ کا نقطہ آغاز

میں چند نمایاں خصوصیات کے ساتھ زندگی کے عمل میں داخل ہوا۔ مزدوری کی اسامیوں پر کام کرتا رہا۔ سال میں پانچ ماہ بغیر مزدوری کے بھی گزارتا۔ میری تعلیم بھی محدود تھی۔ نا تجربہ کار بھی تھا اور میرے تعلقات بھی چند افراد ہی سے تھے۔ ایک روز میں اپنے آپ سے پوچھنے لگا کہ کیوں کچھ لوگ دوسروں کی نسبت زیادہ کامیاب ہوتے ہیں؟ اس سوال کے جواب کی جستجو مجھ پر حاوی رہی اور اسی نے میری راہنمائی کی۔ اس وقت میری عمر 19 سال تھی۔ میری پہلی عظیم دریافت ارسطو کا ”قانون علت“ تھا۔ آج کے دور میں ہم اسے ”علت و معلول“ (یہ کہ کوئی بات بغیر سبب کے نہیں ہوتی) کا اصول کہتے ہیں۔ مذہبی اور الہامی کتب میں یہ بونے اور کاٹنے کا قانون بھی کہلاتا ہے۔ (یعنی جو ہم بونیں گے وہی کاٹیں گے۔) سراسحاق نیوٹن اسے ”عمل اور رد عمل“ کا قانون کہتا



ہے۔ مغربی تہذیب کا یہ سب سے بڑا قانون ہے۔ یہ اصول دو ہزار سال سے سائنس، ادویات، صنعت و حرفت اور کاروباری ترقی کا روح رواں ہے۔

علت و معلول کا قانون بتاتا ہے کہ ہر بات کے پیچھے کوئی نہ کوئی مخصوص سبب یا اسباب ہوتے ہیں۔ یہ قانون کہتا ہے کہ ہر بات کے وقوع پذیر ہونے کی کوئی نہ کوئی وجہ ہوتی ہے۔ یہ کہتا ہے کہ کامیابی، کاروباری یا ذاتی ترقی وغیرہ حادثاتی قدریں نہیں ہیں۔ ناکامی بھی کوئی حادثہ نہیں ہے۔ ان کے باقاعدہ اسباب اور اثرات کے تعلقات ہیں جو ان کی وضاحت کرتے ہیں۔

سادہ سی صورت میں علت و معلول کا قانون یہ کہتا ہے کہ اگر آپ کی زندگی پر کسی بات یا عمل کا کوئی اثر ہے اور آپ اس اثر کے خواہشمند بھی ہیں تو آپ کو اس اثر کی وجہ یا وجوہات تلاش کرنے کے لیے ماضی میں جانا پڑے گا اور آپ کا سامنا کسی ایسے شخص سے بھی ہو سکتا ہے جس نے وہ اثر قبول ہی نہ کیا ہو لیکن کامیاب ہو۔ آپ جانا چاہیں گے کہ اس شخص نے کامیابی حاصل کرنے کے لیے کیا کیا؟ پھر آپ وہی کچھ کرتے ہیں جو اس کامیاب مرد یا عورت نے کیا تھا۔ اگر آپ وہی کچھ کرتے ہیں جو کسی کامیاب مرد یا عورت نے کیا تھا تو نتیجے کے طور پر آپ بھی وہی کچھ حاصل کریں گے جو اس مرد یا عورت نے حاصل کیا۔ یہ کوئی معجزاتی بات نہیں اصولی بات ہے۔۔۔۔۔ قانونی بات ہے۔

جب میری عمر 23 سال کی تھی تو میرے دماغ میں بھی بجلی کا وہی کڑکا ہوا جو باب سلور کے دماغ میں شکاگو میں ہوا تھا۔ بس آپ ذرا غور کریں کہ آپ بھی اپنی زندگی میں وہ کچھ ہو اور حاصل کر سکتے ہو جو دوسروں نے کیا۔ آپ کو وہی کچھ کرنا ہوگا جو انہوں نے کیا۔ آپ طویل قامت ہیں یا کوتاہ قامت ہیں، جوان ہیں یا بوڑھے، سفید فام ہیں یا سیاہ فام، مرد ہیں یا عورت، تعلیم یافتہ ہیں یا غیر تعلیم یافتہ، مہاجر ہیں یا مقامی۔۔۔۔۔ ان امتیازات سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ آپ صرف وہ کریں جو کامیاب لوگوں نے کیا۔ نتیجے کے طور پر آپ کو بھی وہی نتائج حاصل ہوں گے جو دوسروں کو حاصل ہوئے۔ اس کا انحصار آپ کی اپنی ذات پر ہے۔

فلسفی برنارڈ رسل نے لکھا: ”اس بات کا کہ کچھ کیا جاسکتا ہے بین ثبوت یہ ہے کہ دوسرے پہلے ہی کچھ کر چکے ہیں۔“

ابراہم لنکن نے لکھا: ”کچھ لوگ نمایاں طور پر کامیاب ہوئے اس بات کا ثبوت ہیں کہ دوسرے بھی ایسے ہی ہو سکتے ہیں۔“

فوری تبدیلی کی اس دنیا میں کامیابی کے لیے نئی نئی معلومات کو کھلے ذہن سے قبول کرنے اور اپنی سوچ کو نئے تقاضوں کے مطابق بدلنے پر آمادگی آپ کے بہترین مفاد میں ہے۔ میں نے جب اس قانون کو سیکھا تو میں نے اس کے بارے میں سوالات نہیں کیے میں نے صرف اس کو قبول کیا اور جو کچھ میں کرتا تھا اس پر اس قانون کو جارحانہ انداز میں لاگو کرتا تھا۔

### اصول کو عمل میں لانا

جب میں فروخت کاری میں تھا تو میں نے فروخت کے طریقوں اور تکنیکوں کے بارے میں تمام چھوٹی بڑی معلومات فروخت کاری میں مصروف دوسرے کامیاب لوگوں سے حاصل کیں اور ان کو ہر ممکن طریقے سے اپنے کاروبار میں استعمال کیا۔ ان معلومات نے اپنا کام دکھایا۔ تھوڑے ہی عرصے میں میں فروخت کاری کے کاروبار میں کامیاب ترین لوگوں میں سے تھا۔

پھر جب میں فروخت کاری کی انتظامیہ میں آیا تو میں نے فروخت کاروں کے نظم و ضبط کے متعلق سب کچھ سیکھا۔ ایک سال کے اندر اندر میرے پاس 95 فروخت کار تھے جو میرے لیے کام کر رہے تھے۔ ان میں ہر ایک کو میں نے ہی فروخت کاری کے لیے منتخب کیا تھا اور انہیں ذاتی طور پر اس فن کی تربیت دی تھی۔

جب میں نے غیر منقولہ جائیدادوں کی تعمیر و ترقی کا کام شروع کیا تو میں نے اس موضوع پر بیس سے زائد کتب پڑھیں جن میں جائیداد کا کھوج کیسے لگایا جائے، سرمائے کا بندوبست کیسے کیا جائے اور اس کام کی نشوونما کیسے کی جائے وغیرہ جیسی کتب بھی شامل تھیں۔ اگلے پانچ سالوں میں میں نے 50 ملین ڈالر کی صنعتی، تجارتی اور رہائشی جائیدادیں خریدیں، فروخت کیں، تعمیر کیں، زمین کو تقسیم در تقسیم کیا اور قطععات زمین کو پٹے، ٹھیکے یا کرائے پر اٹھایا۔

اکثر اوقات جب میں غلت و معلول کے اس اصول کو بیان کرتا ہوں تو بہت سے

لوگ اس اصول کو اپنے حالات پر لاگو کرنے سے اس لیے گریز کرتے ہیں کہ یہ تو بڑا سادہ سا اصول ہے۔ لیکن طاقتور ترین اصول تقریباً ہمیشہ ہی سادہ ترین ہوتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ عظیم کامیابیاں اور کارنامے تقریباً ہر ایک کے لیے حاصل کرنے ممکن ہیں۔

میری اہم دریافت یہی تھی۔ میں نے سیکھا کہ علت و معلول کا اہم ترین اطلاق یہ ہے کہ خیالات علتیں ہیں اور مختلف حالتیں معلول ہیں۔

اس صورت حال کو ایک اور طرح سے سمجھتے ہیں۔ خیال تخلیق کار ہے۔ آپ کے خیالات وہ اسباب (علتیں) ہیں جو آپ کی زندگی کے حالات کو تخلیق کرتے ہیں۔ ہر وہ چیز جو آج آپ کی زندگی میں ہے آپ کی سوچ نے اس چیز کو آپ کے لیے پرکشش بنایا۔ آپ اپنی زندگی کو تبدیل کر سکتے ہیں کیونکہ آپ اپنی سوچ کے انداز کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ کچھ لوگوں کا دوسروں کی نسبت زیادہ کامیاب ہونے کی وجہ بہت سادہ ہے۔ کامیاب لوگ ناکام لوگوں سے مختلف انداز میں سوچتے ہیں۔ اگر آپ کامیاب لوگوں کی سوچ کے طریقے اختیار کر لیں تو آپ جلد ہی وہ نتائج حاصل کر لیں گے جن سے کامیاب لوگ لطف اندوز ہو رہے ہیں۔

## عظیم دریافت

علت و معلول کے قانون کا طاقتور ترین اطلاق یہ ہے کہ آپ وہی کچھ بن یا ہو جاتے ہیں جس کے متعلق آپ زیادہ وقت سوچتے رہتے ہیں۔

یہ کتنا حیرت انگیز خیال ہے! تاریخ میں بہت سی عظیم ہستیاں اس خیال پر حیران کھڑی نظر آتی ہیں کہ آپ وہ کچھ ہی ہو جاتے ہیں جو کچھ آپ زیادہ وقت سوچتے رہتے ہیں۔ ”فائر فاکس“ نامی فلم میں کلنٹ ایسٹ وڈ پائلٹ کے کردار میں ایک روسی لڑاکے بمبار کے گرداگرد برق رفتاری سے چکر کھاتا ہے کیونکہ اس کا طیارہ اس قدر جدید اور ترقی دادہ ہے کہ وہ پائلٹ کی سوچ کے مطابق اڑتا ہے۔ پائلٹ کے خیالات اس کے طیارے کی سمت اور کارکردگی کا تعین اس کی برق رفتاری کے دوران میں کرتے ہیں۔ کلنٹ ایسٹ وڈ کا کردار انگریزی اور روسی زبان تیز رفتاری سے بول سکتا ہے۔ جب وہ اپنے طیارے سمیت بچ نکلتا ہے تو اسے اپنے آپ کو یاد دلانا ہوتا ہے کہ اب اس نے روسی

زبان میں سوچنا ہے کیونکہ طیارے کے آلات میں پروگرام اسی طرح سے رکھا گیا ہے۔ آپ کا دماغ بھی ویسا ہی ہے۔ آپ کی زندگی اور ہر چیز جو وقوع پذیر ہوتی ہے، کا رخ اسی سمت ہوتا ہے جو اس وقت آپ کی سوچ کا ہوتا ہے۔ خواہ آپ کے خیالات مثبت ہوں یا منفی، تعمیری ہوں یا تخریبی..... سوچ کے مطابق ہی عمل بھی ہوگا۔ بہترین خبر یہ ہے کہ آپ تبدیلی کے بارے میں سوچ کر اپنی زندگی کو بدل سکتے ہیں۔ حقیقت میں آپ کی زندگی میں بڑی تبدیلیوں کا آغاز آپ کی مخصوص بڑی بھلی سوچ سے ہوتا ہے۔

### بازی جیتنے والے کی طرح سوچئے

کئی سالوں پر محیط وقت کے دوران میں کامیاب لوگوں سے بار بار یہی سوال کیا گیا ہے۔ ”آپ اپنے وقت کے زیادہ حصے میں کیا سوچتے رہتے ہیں؟“ ساری دنیا میں کامیاب لوگوں کا جواب تقریباً یہی ہے کہ کامیاب لوگ اپنا زیادہ وقت یہی سوچتے رہتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں؟ اور وہ جو چاہتے ہیں اسے انہوں نے کس طرح حاصل کرنا ہے۔ اپنے ذہن میں یہی خیال رکھتے ہوئے وہ اوسط درجے کے شخص کی نسبت زیادہ کارکردگی دکھاتے ہیں خواہ انہوں نے اپنی سرگرمی کسی منافع کی خاطر ہی شروع کیوں نہ کی ہو۔ کامیاب لوگوں کے برعکس ناکام لوگ اپنا زیادہ وقت یہی سوچتے اور اس کے متعلق باتیں کرتے رہتے ہیں جو انہوں نے نہیں کرنا ہوتا۔ وہ اپنا زیادہ وقت یہی سوچتے رہتے ہیں کہ وہ کس سے خفا ہیں اور اپنے مسائل کی ذمہ داری کس پر ڈال کر اس کو کوسنا ہے۔ وہ نہیں سمجھ پاتے کہ ان کی زندگیوں میں دوسروں کی مانند بہتری کی نشوونما کا رجحان کیوں نہیں؟ جبکہ وہ بھی اتنی دیر ہی کام کرتے ہیں جتنی دیر دوسرے کرتے ہیں۔ وہ اپنے مسائل کے بارے میں سوچنے اور باتیں کرنے کی عادت کی سمت پھسل جاتے ہیں۔ وہ سوچتے ہیں کہ وہ اپنے مسائل کی موجودگی کا الزام کس پر دھریں اور اس طرح وہ حالات کو بد سے بدتر بنا دیتے ہیں۔

پنسلوینیا یونیورسٹی کے مارٹن سلینگ مین نے ساڑھے تین لاکھ مردوں اور عورتوں سے پچیس سال کے عرصے میں انٹرویوز ترتیب دیئے۔ وہ یہ جاننا چاہتا تھا کہ اتنے سارے لوگ اپنے زیادہ وقت میں کیا سوچتے رہتے ہیں۔ اس نے ان انٹرویوز کے

حاصل کو مختصر طور پر اپنی بہترین نتائج کے ساتھ فروخت ہونے والی کتاب Learned Optimism (پُر امید رہنے کا علم) میں شامل کیا ہے۔

جو کچھ سلینگ مین نے دریافت کیا وہ یہ تھا کہ کامیاب لوگوں کی قوی تر خوبی ”پُر امیدی“ ہے۔ وہ اوسط درجے کے لوگوں کی نسبت اپنا زیادہ وقت ”پُر امید“ رہتے ہیں۔ وہ اپنے بارے میں اور دوسروں کے بارے میں مثبت ذہنی رویہ رکھتے ہیں۔ آپ اگر زیادہ ”پُر امید“ اور ”مثبت“ ہوں گے تو آپ کے اندر توانائی اور جوش و جذبہ بھی زیادہ ہوگا۔ آپ کے جسم میں مرض کے جراثیم کے حملے کی مدافعت کی صلاحیت زیادہ ہوگی اور آپ امراض اور چھوت کا مقابلہ کر سکیں گے۔ آپ کبھی کبھار ہی بیمار ہوں گے۔ آپ کم نیند کے ساتھ بھی گزارہ کر سکیں گے اور سارا دن زیادہ ذہنی اور جسمانی توانائی محسوس کریں گے۔

آپ جس قدر زیادہ پُر امید رہیں گے اسی قدر زیادہ آپ تخلیق کار ہوں گے۔ آپ کو متواتر عظیم خیالات سوجھیں گے۔ آپ نئے نئے امکانات کا شعور کر سکیں گے۔ ان امکانات کی مدد سے تیزی سے ان مقاصد کی طرف بڑھ سکیں گے جن کے متعلق آپ زیادہ سوچتے رہتے ہیں۔ آپ کا یہ عزم کہ آپ زیادہ سے زیادہ پُر امید اور روشن ہیں شخص نہیں کسی بھی دوسری واحد خوبی کی نسبت آپ کا زیادہ معاون ہوگا۔ زندگی کے ہر پہلو میں یہ اپنا کام دکھائے گا اور آپ کی کامیابی کا ضامن ہوگا۔

نقطہ ارتکاز کا عمل آپ سے اس امر کا مقتضی ہے کہ آپ مسلسل ہر اس خیال اور سرگرمی پر یہ X نشان لگاتے چلے جائیں جو آپ کے لیے کسی وقت بھی انتہائی مفید ہو سکتا ہے۔ ایک عمومی قانون کی طرح آپ کا فرض یہ ہے کہ آپ زیادہ تر اوقات میں پُر امید اور مثبت انداز میں سوچنا جاری رکھیں۔ ابتدا میں تو ایسا کرنا قدرے مشکل ہو سکتا ہے لیکن پھر کسی عادت کی طرح آپ تکرار سے اس کی نشوونما کر سکتے ہیں جب آپ زیادہ وقت میں غور و خوض کرنے کی مشق اور پھر اس غور و خوض کا پُر امید سے جواب دیتے ہیں تو یہ مثبت رویہ جلد ہی لازمی جواب کی صورت اختیار کر لیتا ہے۔ نتیجے کے طور پر آپ اپنے آپ کو ہر وقت پُر امید سے مثبت انداز میں جواب دیتے ہوئے پاتے ہیں۔

ذہنی اور جسمانی صحت مندی چند خصوصیتوں کی وجہ سے ایک ہی ہیں۔ اگر آپ

جسمانی طور پر موزوں ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو جسمانی طور پر مسئلے کا حل تلاش کرنا پڑتا ہے۔ آپ کو اپنے جسم کے مختلف حصوں کی ورزشیں کرنا پڑتی ہیں پھر ان کو سر سے پاؤں کے انگوٹھے تک بار بار دہرانا پڑتا ہے تاکہ آپ مکمل طور پر صحت مند ہوں۔

اگر آپ کسی ہیلتھ کلب میں جائیں اور وہاں کسی تربیت دینے والے سے کہیں کہ آپ جسمانی طور پر موزوں ہونا چاہتے ہیں تو تربیت دینے والا آپ کو بہت سا مختلف قسم کا ساز و سامان دکھائے گا جس کی مختلف نوعیت کی اشیا کو ایک خصوصی ترتیب کے ساتھ استعمال کرنے سے ایک خصوصی معیار صحت جسمانی حاصل کرتے ہیں اور پھر اس معیار کو قائم رکھنے کے لیے انہیں دہراتے رہتے ہیں۔

آپ کی پُر امیدگی کی سطح کو آپ کی ذہنی صحت مندی کی سطح کے برابر کیا جاتا ہے۔ اس قسم کی ذہنی صحت مندی یا موزونیت کی کچھ خصوصی ذہنی مشقوں سے نشوونما کی جاتی ہے۔ ان مشقوں کو بار بار اس وقت تک دہرایا جاتا ہے کہ آپ خود بخود جو کچھ آپ کے ساتھ ہوتا ہے اس کا جواب مثبت اور تعمیری انداز میں دینے لگتے ہیں۔

### ذہنی صحت کا سات حصوں پر مشتمل پروگرام

سات ذہنی مشقیں یا سوچنے کے طریقے موجود ہیں جن کو سیکھ کر آپ ان کی روزانہ مشق کر سکتے ہیں تاکہ آپ زیادہ مثبت پُر اعتماد اور پُر امید شخصیت بن سکیں۔ ان طریقوں کو جس قدر زیادہ آپ سوچیں گے اتنا ہی آپ بہتر محسوس کریں گے۔ جس قدر کام آپ کریں گے اسے آپ تیزی سے اور بہت آسانی سے کر سکیں گے۔

### مستقبل کے متعلق سوچیں

پہلا اور زیادہ اہم رویہ جس کے متعلق آپ مشق کر سکتے ہیں اور جس سے آپ اپنے آپ سے زیادہ سے زیادہ کام لے سکتے ہیں وہ مستقبل سے متعلق ہے۔ مستقبل سے وابستگی رکھنا کامیاب لوگوں کی ایک اور عمومی خصوصیت ہے۔ بالخصوص ایسے مردوں اور عورتوں کی جنہوں نے پیشہ ورانہ زندگی سوسائٹی اور ذاتی زندگی میں لیڈر شپ اور عظیم ذمہ داریاں سنبھالیں۔

”لیڈر شپ“ میں 3,300 تحقیقاتی مطالعہ جات میں مختلف زمانوں میں عظیم

لیڈروں میں پائی جانے والی عام نوعیت کی خوبیوں کے بارے میں محققین نے دیکھا کہ تمام مقالہ جات میں پائی جانے والی سب سے بڑی خصوصیت تخیلی بصیرت (ٹرف نگاہی) کی ہے۔ لیڈر تخیلی بصیرت رکھتے ہیں جو لیڈر نہیں وہ ایسی بصیرت نہیں رکھتے ان کی تخیلی بصیرت ان کے اپنے لیے ان کے کنوں کے لیے اور ان کی تنظیموں کے لیے بہتر مستقبل کی ہوتی ہے۔ وہ پہلے ہی سے ایک مثالی مستقبل کا نظارہ کر سکتے ہیں۔ پھر وہ کام کرتے ہیں کہ اس حسین مستقبل کو زمانہ حال میں لے آئیں۔

مستقبل سے وابستگی رکھنے والے لوگ زیادہ مستقبل کے متعلق ہی سوچتے ہیں۔ وہ یہ سوچتے ہیں کہ وہ کہاں جا رہے ہیں بہ نسبت اس کے کہ وہ کہاں تھے۔ وہ آنے والے مہینوں اور سالوں کے متعلق سوچتے ہیں نہ کہ ماضی کے متعلق جس کو اب تبدیل نہیں کیا جا سکتا۔

بد قسمتی سے ہمارے معاشرے میں 10 فیصد سے بھی کم ایسے افراد ہیں جو حقیقی طور پر مستقبل سے وابستگی رکھتے ہیں۔ باقی ہماری ساری اکثریت پہلے تو زمانہ حال سے وابستگی رکھتی ہے یہاں تک کہ صبح و شام کی خواہشات کی تکمیل میں مصروف رہتی ہے یا پھر یہ سوچتی اور اس کے متعلق باتیں کرتی رہتی ہے کہ ماضی میں ان کے ساتھ کیا ہوا تھا۔

آپ کیسے یہ بتا سکتے ہیں کہ فلاں شخص مستقبل سے وابستگی رکھتا ہے؟ آپ اس مرد یا عورت سے سادہ سی بات پوچھیں کہ آیا اس کی زندگی آج سے پانچ سال پہلے مکمل تھی اور وہ کیسی نظر آتی تھی؟ آپ اسی طرح یہ سوال اپنے آپ سے بھی کر سکتے ہیں؟

مستقبل سے وابستگی رکھنے والے افراد اس سوال کا جواب فوری طور پر دے سکتے ہیں۔ وہ مستقبل کے متعلق سوچتے رہتے ہیں کہ جب وہ مستقبل میں پہنچیں گے تو وہاں وہ کیا پائیں گے۔ یہ لوگ جانتے ہیں کہ آج سے پانچ سال بعد ان کی زندگی کا منظر نامہ کیا اور کیسے ہوگا؟ ایسے لوگ آپ کو بتا سکتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں اور وہ کس مقصد کے لیے کام کر رہے ہیں؟ وہ آپ کو بتا سکتے ہیں کہ وہ کہاں جا رہے ہیں اور جہاں وہ جا رہے ہیں وہاں وہ کیوں جا رہے ہیں۔ وہ آنے والے سال میں اپنے کام آمدن کنوں طرز زندگی صحت اور کارکردگی کے حصول کے لیے جو کچھ بھی چاہتے ہیں وہ اس کا واضح ذہنی تصور رکھتے ہیں۔

زمانہ حال اور زمانہ ماضی سے وابستگی رکھنے والے لوگ مستقبل کے بارے میں ابہام کا شکار ہیں اور غیر واضح تصور رکھتے ہیں۔ جب انہیں ان کے مستقبل کے مقاصد کے بارے میں کچھ بیان کرنے کے لیے کہا جاتا ہے تو وہ ناراض ہو جاتے ہیں۔

اس سلسلے میں واضح ہونے کی کیفیت بڑی اہم ہے۔ کامیاب لوگ واضح طور پر جانتے ہیں کہ وہ کون ہیں اور وہ کیا چاہتے ہیں اور جو وہ چاہتے ہیں اسے وہ کیسے حاصل کرنے والے ہیں۔ نا کامیاب لوگ عام طور پر غیر یقینی حالت میں الجھے الجھے رہتے ہیں کہ وہ کون ہیں، وہ کیا چاہتے ہیں اور وہ کہاں جا رہے ہیں؟

ایک طاقت ور ترین مشق جو آپ اپنی سوچ کو کئی گنا بڑھانے اور جلد ہی بہترین نتائج حاصل کرنے کے لیے کر سکتے ہیں ”مثالیت“ ہے۔ مثالیت میں آپ مسلسل طور پر زندگی کے حالات کے نتیجے یا حل کو مکمل صورت میں تصور کرتے ہیں۔ آپ آئندہ کے لیے تین یا پانچ سال کی یا اس سے بھی زیادہ سالوں کی منصوبہ بندی کرتے ہیں اور پھر ایسی ذہنی تصویر اپنی آئندہ کی زندگی اور کاروبار کی تخلیق کرتے ہیں جو آپ کے لیے ہر لحاظ سے مثالی ہوتی ہے۔

جب آپ اپنے ہر لحاظ سے مکمل مستقبل کا تصور کرتے ہیں اور مثالی نقشہ ذہنی طور پر کھینچتے ہیں تو آپ اپنے دماغ کو آزادانہ تیرنے دیتے ہیں۔ آپ ایسے لمحے کا تصور کرتے ہیں جس میں آپ کے لیے کوئی حدود نہیں ہوتیں اور آپ جو بھی ہو سکتے ہیں ہو جاتے ہیں اور جو بھی کر سکتے ہیں وہ کرتے ہیں۔

تصور کریں کہ آپ کو اپنی ضرورت کے تمام علوم اور تجربات حاصل ہیں۔ آپ کے لیے تمام مواقع اور امکانات کے دروازے کھلے ہیں اور آپ کے پاس ضرورت کے مطابق سرمایہ اور دوسرے وسائل موجود ہیں۔ آپ اس سب کچھ کے خواب دیکھ سکتے ہیں اور انہیں کر سکتے ہیں۔

اپنے خوابوں کی ایک فہرست تیار کیجیے۔ اس میں ہر اس چیز کا نام لکھیں جو آپ اپنی زندگی میں حاصل کرنا پسند کریں گے۔ مستقبل میں جو بھی کام کریں گے اس کا نام بھی اسی فہرست میں درج کریں۔ اگر آپ اپنے مقاصد کو واضح طور پر سمجھ لیں گے تو کسی نہ کسی طرح ان کا حصول آپ کے لیے ممکن ہو جائے گا۔



اگر آپ شادی شدہ ہیں تو خوابوں کی اس فہرست کی تیاری کے وقت اپنے جیون ساتھی کو بھی ساتھ رکھیے۔ جیون ساتھی سے پوچھیں۔ ”ہم کیا کریں گے؟ اگر کل ہی ہمارا دس ملین ڈالر کانیکس سے آزادانعام نکل آئے تو ہم اپنی زندگیوں میں کیسی تبدیلیاں لائیں گے۔“

اگر آپ کے پاس آپ کی خواہش کے مطابق وقت اور سرمایہ ہو اور آپ زندگی میں کسی چیز کی تمنا رکھتے ہوں تو آپ حقیقتاً کیا حاصل کرنا چاہیں گے؟ آپ کے ہاں اپنے درخشاں مستقبل کے متعلق جس قدر بھی واضح تصور ہوگا تو اس بات کا قوی امکان ہے کہ آپ اسے آج کی اور ابھی کی سوچ سے زیادہ جلدی حاصل کر لیں گے۔ تاہم اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ آپ اس ہدف پر درست نشانہ نہیں لگا سکتے جسے آپ دیکھ ہی نہ سکتے ہوں۔ صاف وضاحت بڑی شے ہے۔

### پانچ سالہ تصور تخلیق کیجیے

ایک کاروباری دانشمند پیٹر ڈرک نے لکھا۔ ”ہم یہ تخمینہ لگانے میں مبالغے سے کام لیتے ہیں کہ ہم سال میں کتنا کام کر سکتے ہیں لیکن ہم پانچ سال میں ہونے والے ممکن کام کی قدر و قیمت کا تخمینہ ہکا لگاتے ہیں۔ جب میں کاروباری کارپوریشنوں کے لیے حکمت عملی کی منصوبہ بندی کی مشقیں کراتا ہوں تو میں ہمیشہ اس مشق سے ابتدا کرتا ہوں۔ میں ذمہ دار منتظمین سے کہتا ہوں کہ وہ تصور کہ آج سے آگے پانچ سال کے لیے ان کی کمپنی ہر لحاظ سے مکمل ہے میں ان سے یہ بھی تصور کرنے کو کہتا ہوں کہ کمپنی کے متعلق ایک رپورٹ خبرنامے کی صورت میں لکھی جا رہی ہے جو قومی پریس میں شائع ہوگی۔ اگر پوری صنعت میں یہ کمپنی اپنی نوعیت کی بہترین کمپنی ہے تو اس کے متعلق خصوصیت کے ساتھ کیا بیان کیا جائے گا؟ ہم ایک کمرے میں بیٹھ جاتے ہیں اور مجلد اوراق پر یا سفید تختے پر اپنے اپنے جوابات لکھتے ہیں۔ ہم تقریباً بیس یا تیس مثالی بیانات لکھتے ہیں کہ کمپنی آج سے پانچ سال بعد کیسی ہوگی؟ پھر ہم بحث کرتے ہیں اور اپنے بیانات کو ترجیحات کے سلسلے میں لکھتے ہیں۔ ہم جانچتے ہیں کہ کون سا بیان زیادہ اہم ہے اور کون سا کم اہم ہے۔ ہم فیصلہ کرتے ہیں کہ کون سا بیان ہمارا حاصل ہے اور کون سا محض ذخیرہ کرنے کے لیے

ہے۔ کون سے بیانات اسباب (علتیں) ہیں اور کون سے اثرات (معلول) ہیں۔ آہستہ آہستہ ہم پانچ انتہائی اہم مثالی تصورات پر متفق ہو جاتے ہیں جو کمپنی آئندہ پانچ سالوں میں حقیقت میں بدل دے گی۔ بیانات کی اس دستاویز کی وضاحت کے بعد ہم آئندہ کے لیے حکمت عملی وضع کرتے ہیں اور میں یہ پوچھتا ہوں کہ ہم مثالی تصورات کو کیسے حقیقت میں بدلیں گے۔

کیسے؟ ایک انتہائی اہم اور طاقتور لفظ ہے جسے آپ زندگی کی ہر صورت حال میں لاگو کر سکتے ہیں۔ جب آپ کے پاس جو کچھ آپ چاہتے ہیں کا واضح تصور موجود ہو جاتا ہے تو آپ کے پاس ایک سوال رہ جاتا ہے یعنی ”میں اسے کیسے تصور سے حقیقت بناؤں گا“ یعنی میں اسے کیسے حاصل کروں گا؟

”کیسے“ کہنا ہی آپ کو مجبور کرتا ہے کہ آپ مثبت بھی ہوں اور مستقبل سے وابستگی بھی رکھیں۔ لفظ کیسے آپ میں اور دوسروں میں تخلیقی روح پھونکتا ہے۔ لفظ ”کیسے“ کا مسلسل استعمال گاڑی کے رفتار تیز کرنے والے پیڈل (ایکسی لیٹر) کی مانند ہے اس کے استعمال سے آپ کے جینیس (نابغہ) ہونے کی ذاتی صلاحیت کا انجن متحرک ہوتا ہے۔ جتنا زیادہ آپ اپنے مقاصد / خوابوں کے بارے میں کیے جانے والے سوالوں کے جواب میں کیسے؟ کیسے؟ کہیں گے اتنی ہی زیادہ بصیرت اور خیالات آپ کے تصورات کو حقیقتوں کا وجود عطا کریں گے۔

خوشخبری یہ ہے کہ جب آپ اپنے مستقبل کے متعلق سوچتے ہیں اور یہ سوچتے ہیں کہ آپ کیسے مستقبل کے تصور کو جاری و ساری حقیقت بنا سکتے ہیں تو آپ کے متعلق زیادہ ہی پُر امید اور مثبت ہو جاتے ہیں۔ آپ زیادہ توانائی اور جوشیلے پن کا تجربہ کرتے ہیں۔ آپ ذاتی توانائی اور اعتماد کی حس کو بڑھا ہوا محسوس کرتے ہیں۔ آپ زیادہ ہی متحرک اور پابند ہو جاتے ہیں۔ آپ زیادہ وضاحت اور اعتماد سے بات چیت کرتے ہیں۔

لوگوں کا ایک گروہ جو ایک عام سے تصور سے پوری طرح پابند اور وابستہ ہو کر اس تصور کو حقیقت بنا ڈالتا ہے وہ کسی طاقت ور ٹیم یا کمپنی کا نیوکلئیس ہو سکتے ہیں۔ مستقبل کا تصور لوگوں کو متحرک اور متاثر کرتا ہے کہ وہ پہلے کی نسبت بلند سطح پر کام کریں۔ یہ مثالی شبیہ

یا تصویر فیصلہ کرنے والے افراد اور کارپوریشنوں کے لیے بطور راہنما اور سمتوں کا تعین کرنے والے آئے لے کا کام کرتی ہے۔

## ہر روز ایک امتحان دیں

کسی نہ کسی طرح ساری زندگی ہی امتحان ہے۔ آپ کی روزمرہ کی زندگی میں آنے والی اونچ نیچ اور ناگہانی حادثات آپ کا امتحان ہی لیتے رہتے ہیں۔ آپ ارد گرد کی دنیا کو جس طریقے سے جواب دیتے ہیں۔ یہ طریقہ ہی امتحان ہے جس میں آپ شامل ہوتے ہیں اور اسے پاس کرتے ہیں۔

شاید سب سے بڑا امتحان مستقبل کے متعلق سوچنے اور زیادہ وقت مستقبل کے متعلق باتیں کرنا کہ آپ کیا چاہتے ہیں اور آپ کہاں جا رہے ہیں کی اہلیت ہے۔ اس سوچ کو آپ کا نقطہ ارتکاز بن جانا چاہیے۔ یہ نشان X وہ علامت ہے جو آپ کی زندگی کی سمت کا تعین کرتی ہے۔ یہ وہ امتحان ہے جس میں آپ پاس یا فیل ہوتے ہیں۔ اس کا انحصار اسی بات پر ہے کہ آپ ہر وقت کیا سوچنے کا انتخاب کرتے ہیں۔

## اپنے مقاصد کے متعلق سوچئے

انتہائی کامیاب لوگوں کا دوسرا رویہ مقاصد سے وابستگی ہے۔ کامیاب لوگ اپنے مقاصد ان کے حصول کے متعلق زیادہ وقت سوچتے ہیں۔ ناکامیاب لوگ اپنے مسائل کے متعلق سوچتے ہیں اور اپنا زیادہ وقت تنقید کرنے، شکایات کرنے اور بہانہ سازی میں گزارتے ہیں۔

مستقبل سے وابستگی آپ کے طویل المیعاد مثالی تصور سے معاملہ کرتی ہے جب مقاصد سے / مقصد سے وابستگی زیادہ حتمی ہوتی ہے، تخمینہ نہیں ہوتی۔ آپ اپنے تصورات کو ہوا میں سے نکالتے ہیں اور انہیں فوری طور پر اپنے بس کے خصوصی اور حقیقت اقدامات کے ذریعے خیال سے اصلی صورت میں لے آتے ہیں۔ ہنری ڈیوڈ تھارپوڈرا تک مزاجی سے کہتا ہے۔ ”کیا آپ نے ہوا میں قلعے تعمیر کر لیے ہیں؟ بہت اچھا کیا، خوب کیا۔ انہیں ایسی ہی جگہ ہونا چاہیے تھا۔ اب جائیں اور جا کر ان کے نیچے ان کی بنیادیں تعمیر کریں۔“

کتنے بالغ لوگ اپنے مقاصد کو تحریری طور پر محفوظ کرتے ہیں؟  
اس سوال کا جواب ہے ”تین فیصد“۔ باقی 97 فیصد بالغ لوگ خواہشات رکھتے ہیں، امیدیں رکھتے ہیں اور جاگتی آنکھوں سے خواب دیکھتے ہیں۔ مقاصد کے بغیر جینے والے لوگوں کو ایک قسم کی پھٹکار پڑ جاتی ہے اور وہ ہمیشہ کے لیے ان لوگوں کے لیے کام کرتے ہیں جو مقاصد کے ساتھ جیتے ہیں۔

مقاصد کا تعین کرنے کی کلید یہ ہے کہ آپ کاغذ پر سوچیں۔ کامیاب مرد اور عورتیں اپنے ہاتھ میں قلم لے کر سوچتی ہیں جبکہ ناکام لوگ ایسا نہیں کرتے۔ جب آپ کچھ کاغذ پر لکھتے ہیں تو وہ ٹھوس (قلموں کی صورت میں) شکل میں آپ کی آنکھوں کے سامنے ہوتا ہے۔ وہ اصلی بن جاتے ہیں خیالی نہیں رہتے۔ ٹھوس ہو جاتے ہیں۔ وہ مثبت عمل اور ثقہ کارروائی کا موضوع بن جاتے ہیں۔ تحریری مقاصد آپ کے مثبت دماغ کو متحرک کرتے ہیں اور آپ کو توانائی مہیا کرتے ہیں۔ ان تحریری مقاصد کی عدم موجودگی میں آپ کی جو توانائیاں ساکت پڑی تھیں وہ برسر عمل ہو جاتی ہیں۔ مقاصد کو ضبط تحریر میں لانے کا عمل اس امکان کو اس قدر بڑھاتا ہے کہ ان کا حصول ممکن نظر آتا ہے۔

مقاصد کا تعین کرنا ایک سیدھا سا کام ہے۔ یہ ایک یقینی مہارت ہے جسے آپ تھوڑی سی مشق سے سیکھ سکتے ہیں۔ ایک دفعہ جب آپ مقاصد کے تعین میں مہارت حاصل کر لیتے ہیں اور مشق سے اس کو پختہ کر لیتے ہیں تو یوں سمجھئے کہ آپ نے اپنی زندگی کے ایکسی لیٹر پر اپنا پاؤں رکھ دیا۔ آپ اگلے ایک سال یا دو سالوں میں اتنی ترقی کریں گے کہ مقاصد کے تعین کے بغیر وہ کہیں دس سال میں ممکن ہوتی۔

## مقاصد کے تعین کے سات اقدامات

یہ ہے سات اقدامات پر مبنی کلیہ جس سے آپ اپنے مقاصد کا تعین اور حصول ممکن بنا سکتے اور جسے آپ اپنی بقیہ پیشہ ورا نہ زندگی میں استعمال کر سکتے ہیں۔

1- فیصلہ کریں کہ آپ اپنی زندگی کے ہر پہلو میں کیا چاہتے ہیں۔ بہت سے لوگ ایسا نہیں کرتے۔ وضاحت کرنا بہت ضروری ہے۔

2- فیصلے کو واضح طور پر اور خصوصی طور پر لکھیں۔ اسے پیمائش یعنی جائزے کے قابل

بنائیں۔ ایک مثال یہ ہے: میں آئندہ دو سال میں اپنی آمدن کو 50 فیصد بڑھاؤں گا۔ جو مقصد تحریری نہیں ہوتا وہ محض واہمہ یا خیالی ہوتا ہے۔ اس کے پیچھے کوئی توانائی نہیں ہوتی۔ دیکھیں کتاب کا صفحہ نمبر 71 برائے راہنمائی۔

3- اپنے مقصد کے حصول کے لیے حتمی حد مقرر کریں۔ اگر ضروری ہو تو ضمنی حدود بھی مقرر کریں۔ آپ کا لاشعوری ذہن ضمنی حدود کے تعین سے جھنجھٹا اٹھتا ہے مثال کے طور پر یوں لکھیں۔ میں اپنی آمدن کو 50 فیصد بڑھانے کا نصف مقصد اگلے گیارہ ماہ میں حاصل کروں گا اور بقیہ نصف دو سال میں حاصل کروں گا۔

4- آپ نے اپنے مقصد کو حاصل کرنے کے لیے جو کچھ کرنا ہے اس کے اقدامات کی بھی فہرست بنائیں۔ آپ ان نئے اقدامات اور سرگرمیوں کے متعلق بھی لکھیں جو آپ مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ذہن میں رکھتے ہیں۔ فہرست میں ان باتوں کا اندراج جاری رکھیں جو آپ کے ذہن میں آئیں اور آپ ان پر عمل کرنا ضروری سمجھیں۔

5- اپنی فہرست کو ایک منصوبے کی صورت میں ترتیب دیں۔ لکھیں کہ کون سا کام آپ نے پہلے اور کون سا بعد میں کرنا ہے۔ فیصلہ کریں کہ کیا کرنا ضروری ہے اور اسے کس ترتیب سے کرنا ہے۔ جب تک آپ کا منصوبہ مکمل نہیں ہوتا اسے بار بار لکھتے رہیں۔

6- منصوبے پر عملدرآمد فوری شروع کر دیں۔ کچھ کریں..... کوئی کام بھی، لیکن منصوبے کو شروع کر دیں۔ یہ حیران کن بات ہے کہ بہت سے لوگ اپنے مقاصد اور منصوبوں پر عملدرآمد نہیں کرتے اور نا کام ہو جاتے ہیں۔

7- ہر روز کچھ نہ کچھ کرنے کا پختہ ارادہ کر لیں کہ ایسا کرنا آپ کو آپ کے اہم مقصد کی سمت دھکیلتا ہے خواہ اس کی موجودہ صورت کیسی ہی کیوں نہ ہو۔ ہر روز کچھ نہ کچھ کرنے کا عزم آپ کو اس اہل بناتا ہے کہ آپ اپنی قوت متحرکہ کی نشوونما کریں اور مقدار حرکت کو قائم رکھیں۔ روزانہ کا کام آپ کے ارادے کی پختگی کو بڑھاتا اور آپ کو قوت عطا کرتا ہے۔ روزانہ کچھ کرنے کا عزم اور عمل آپ کی زندگی کا رخ پلٹ سکتا ہے۔

ایک مرتبہ جب آپ نے اپنے مقاصد متعین کر لیے ہیں اور ان کو لکھ لیا ہے تو ان کے متعلق ہمہ وقت صبح، دوپہر اور رات کو سوچیں۔ ایک ہی سوال اپنے آپ سے پوچھیں۔ کیسے؟ آپ ان کو کیونکر حاصل کر سکتے ہیں؟ آیا؟ یا خواہ؟ آپ کے لیے اب کوئی سوال نہیں رہے ہیں؟

### فضیلت (فوقیت) سے وابستگی کیجیے

عظیم کامیابی کا تیسرا ذہنی رویہ فضیلت سے وابستگی ہے۔ کامیاب لوگوں کی تعریف یہ ہے کہ وہ جو کچھ بھی کرتے ہیں وہ بہت ہی اچھا ہوتا ہے۔ آپ کو بھی اپنی ذمہ داری پر بہت ہی اچھا ہونا چاہیے۔ اپنے کام میں فضیلت سے وابستگی کیجیے۔ اپنے کام میں بھی اسی وابستگی کو قائم رکھیں۔ آج ہی عزم کریں کہ آپ اپنے کاروباری میدان میں اوپر کے دس افضل آدمیوں میں سے ہوں گے۔ خواہ اس سلسلے میں آپ کو کتنی ہی کوشش اور قربانی کرنا پڑے۔ اور خواہ اس میں کتنا ہی عرصہ لگے۔

اپنے محدود پس منظر اور پست خودداری کی وجہ سے مجھے کبھی احساس ہی نہیں ہوا تھا کہ میں بھی کسی چیز میں اچھا ہو سکتا ہوں۔ اگر کبھی کبھار مجھ سے کوئی اچھا کام ہو بھی جاتا تو میں اس کو محض اتفاق گردانتا یا قسمت کا کھیل سمجھتا۔ اگر کچھ اچھا کر لینے پر لوگ مجھے مبارکباد دیتے تو میں خود کو فریبی شخص سمجھتا۔ جب میری عمر 28 برس کی ہوئی تو مجھے القا ہوا جس سے میری زندگی تبدیل ہو کر رہ گئی۔ آپ کے ساتھ بھی ایسا ہو سکتا ہے۔

مجھ پر کھلا اور میں نے جانا کہ اپنے اپنے سلسلہ روزگار کے میدان میں جو مرد یا عورتیں آج کے اوپر کے دس فیصد افراد میں ہیں انہوں نے کہیں نہ کہیں نچلی سطح سے اپنے روزگار کا آغاز کیا تھا ان میں سے 10 فیصد پست ترینوں میں سے تھے۔ مجھے یہ بھی علم ہوا کہ وہ لوگ جو آج بہترین کام کر رہے ہیں وہ ماضی میں مقابلتاً معمولی کام کرنے والوں میں سے تھے۔ مجھے یہ بھی علم ہوا کہ اپنے اپنے پیشے یا کاروبار میں اب جو افراد اعلیٰ مراتب پر ہیں کبھی وہ اس پیشے یا کاروبار میں تھے ہی نہیں۔

زندگی ایک قسم کی بونے کی قطار ہے جس میں ”دست خود اور دہان خود“ کا معاملہ ہوتا ہے۔ زندگی اپنی خدمت آپ کرنا ہے۔ کوئی اس کو آپ کے پاس نہیں لاتا۔ آپ میز

پر بیٹھ کر چھری کا نسا بجا کر کسی کو خدمت کے لیے طلب نہیں کر سکتے۔ آپ کو اپنی خدمت کے لیے خود اٹھنا ہوگا اور ذمہ داری قبول کرنا ہوگی۔

اگر آپ زندگی کی بونے قطار میں آگے آنا چاہتے ہیں تو اقدام ضروری ہیں۔  
(1) قطار میں کھڑے ہونا:

قطار میں کھڑے ہونے سے پہلے یہ فیصلہ کریں کہ آپ نے جو بھی کرنا ہے وہ فضیلت سے وابستہ ہوگا۔ فیصلے کی اس گھڑی سے آگے آپ ہر روز بہتری کے لیے کچھ نہ کچھ کریں۔

(2) قطار ہی میں رہنا ہے:

اپنی ذاتی بہتری کے لیے کبھی کبھی کوشش نہیں کرنا ہے پھر جا کر ٹی۔ وی کے سامنے نہیں بیٹھ جانا ہے۔ قطار میں آئے ہیں تو قطار ہی میں رہنا ہے۔ ہر دن میں کئی چیزیں سیکھیں اور ان کی مشق کریں۔ آگے بڑھتے رہیں۔ اپنی قوت متحرک کو کم نہ ہونے دیں۔ خوش خبری کی بات یہ ہے کہ زندگی کی بونے قطار کبھی ختم یا بند نہیں ہوتی۔ یہ دن کے چوبیس گھنٹے کھلی رہتی ہے۔ ہر کوئی قطار میں کھڑا ہو سکتا ہے اور قطار کے اندر رہ سکتا ہے۔ کوئی بھی اپنے میدان میں اپنی زندگی میں بہترین ہونے کا فیصلہ کر سکتا ہے اور پھر اس مقصد کے حصول کی خاطر کام کر سکتا ہے۔

اس کی کوئی اہمیت نہیں کہ اس میں کتنا وقت لگتا ہے۔ اگر آپ قطار میں رہتے ہیں اور ہر روز تھوڑا سا بہتر شروع کر دیتے ہیں تو کوئی شے یا شخص سوائے آپ کے اپنے آپ کے نتیجے کے طور پر آپ کو قطار میں آگے آنے سے نہیں روک سکتا۔ کوئی بھی اور سوائے آپ کے اپنے آپ کے آپ کو اپنے میدان میں دس فیصد اعلیٰ افراد میں شامل ہونے سے منع نہیں کر سکتا۔ یہ مکمل طور پر آپ کے اپنے بس میں ہے۔ آپ جو فیصلہ کرتے ہیں یا نہیں کرتے ہیں آپ خود ہی اپنے بہترین دوست ہو سکتے ہیں یا بدترین دشمن ہو سکتے ہیں۔

آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں جب اس میں افضل ہو جائیں گے تو آپ کی زندگی مکمل طور پر بدل جائے گی۔ آپ کی خودداری، عزت نفس اور تفرخ ذات ڈرامائی طور پر بڑھ جائے گا۔ آپ اپنے متعلق بہت ہی اچھا اچھا محسوس کریں گے۔ آپ کے گرد و پیش کے

سب لوگ آپ کی عزت اور تعریف کریں گے۔

ذیل میں ایک نقطہ ارتکاز کا کلیدی سوال ہے۔

”وہ کون سی ایک مہارت ہے جس کی آپ نے نشوونما کی ہوتی اور فضیلت سے کی ہوتی تو وہ آپ کے مستقبل پر کیا اثرات مرتب کرتی؟“

یہ آپ کی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی کی نشوونما کا وہ مقام ہے جہاں آپ کو X کا نشان لگانا چاہیے۔ یہی وہ خاص چیز جس کے متعلق آپ زیادہ وقت سوچتے اور باتیں کرتے ہیں۔ یہی ہے وہ جس کو کرنے کے لیے آپ نے خود کو دن بھر کے لیے وقف کر رکھا ہے۔

آپ اپنے کام میں جو اہم ترین بات تیزی سے فضیلت حاصل کرنے کے لیے کر سکتے ہیں اس کے مقابلے میں کوئی اور چیز آپ کے تصور کو حقیقت بنانے اور آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے میں مدد و معاون نہیں ہو سکتی۔ آپ تقریباً ہمیشہ سے جانتے ہیں کہ وہ کیا ہے؟

آپ کی اہم ترین مہارت جو بھی ہے اسے ہی اپنا تعین کریں۔ اس کو لکھیں، ایک منصوبہ بنائیں اور ہر روز اس پر کام کریں۔ اب سے ایک ہفتہ، مہینہ یا سال بعد جب آپ اپنے ارد گرد دیکھیں گے تو اپنی زندگی اور اپنے کام کاج کے مستقبل میں آپ کو حیرت انگیز ترقی نظر آئے گی۔

### نتائج پر توجہ مرکوز کریں

وابستگی اور غیر معمولی ذاتی کارکردگی کی نشوونما کے لیے آپ کا چوتھا روئے نتائج سے وابستگی ہے۔ کامیاب لوگ اپنے متوقع نتائج کے متعلق متواتر سوچتے ہیں۔ وہ اپنے اہم کاموں کے بارے میں متواتر منصوبہ بندی کرتے رہتے ہیں اور ترجیحات بدلتے رہتے ہیں۔

نتائج سے وابستگی نقطہ ارتکاز کا نہایت اہم حصہ ہے۔ نتائج سے وابستگی آپ نے کام کے آغاز سے پہلے جو کچھ کرنا ہے اس کی ایک فہرست بناتے ہیں۔ اس فہرست کی ابتدا آپ ترجیحات اور اقدار کی بنیادوں پر کرتے ہیں۔ آپ نہایت اہم باتوں جو آپ



نے کرنی ہوتی ہیں کا انتخاب کرتے ہیں اور پھر ان کے کرنے کے بارے میں یکسوئی سے سوچتے ہیں۔ آپ کسی انحراف اور انتشار خیال کے بغیر کام کے اختتام تک اس کو کرنے میں مصروف رہتے ہیں۔

نتائج سے وابستگی بڑے زور و شور سے زیادہ پیداوار بہترین کارکردگی اور زیادہ حاصل کے دست بدست چلتی ہے۔ نتائج سے وابستگی کی بنیاد آپ کے ہر منٹ ہر گھنٹے اور ہر روز ذیل کے چار سوالات کرنے اور ان کے جوابات پر ہے۔

1- میری اعلیٰ ترین اقدار کی سرگرمیاں کیا ہیں؟

وہ کون سی جزئیات ہیں جن کے کرنے سے آپ کے کام کی اہمیت زیادہ بڑھتی ہے۔ اگر آپ ایسی جزوی باتیں بے یقینی کا شکار ہیں تو اپنے کاموں اور ذمہ داریوں کی ایک فہرست بنائیں اور اپنے پاس کے پاس لے جائیں۔ ان پر اپنے کام کے ساتھیوں اور احباب سے بات چیت کریں۔ آپ پر ان نتائج کی جن کی آپ سے توقع کی جاتی ہے وضاحت بڑی ضروری ہے۔ یاد رکھیں کہ اس سے بدترین وقت کو ضائع کرنے کا کوئی اور طریقہ نہیں کہ ایسے کام کو بہترین طریقے سے کیا جائے جسے کرنے کی قطعی ضرورت نہ تھی۔

2- میرے کلیدی نتائج کے پہلو کون کون سے ہیں؟

اپنی ذمہ داریوں کو پورا کرنے کے لیے اور اپنے ذمے کام کو بطرز احسن نبھانے کے وہ کون سے نتائج ہیں جو لازمی طور پر آپ نے مثبت اور شاندار طور پر حاصل کرنے ہیں۔ کوئی بھی کام یا ملازمت یا اور ذمہ داری ہو اس کے زیادہ سے زیادہ پہلو پانچ سے سات تک ہوتے ہیں۔ کبھی کبھار یہ زیادہ بھی ہو سکتے ہیں۔ آپ کی پہلی ذمہ داری یہ ہے کہ آپ ان کلیدی نتائج کی شناخت کریں۔ تاکہ آپ ہر پہلو میں معیاری کارکردگی کا ایک معیار مقرر کر سکیں۔ پھر آپ مقرر کردہ معیار کے حصول کے لیے ہر روز کوشش کریں۔ جو کچھ پیمائش کیا جاسکتا ہے وہ ہو جاتا ہے اگر آپ اس کو ماپ نہیں سکتے تو آپ اس کو اپنی گرفت میں نہیں لاسکتے۔

3- وہ کیا ہے جسے میں ہی کر سکتا ہوں؟ اگر میں اسے اچھی طرح سے کروں تو وہ

میری کمپنی کے لیے بہترین ہوگا؟

کسی مقررہ وقت پر اس سوال کا جواب صرف ایک ہوگا۔ یہ وہ کام ہے جسے صرف آپ ہی کر سکتے ہیں یا یہ ذمہ داری ایسی ہے کہ اسے آپ ہی نبھاسکتے ہیں۔ اگر آپ اس کام یا ذمہ داری کو نہیں نبھائیں گے تو کوئی اور بھی اسے نہیں نبھاسکے گا۔ اگر آپ کام کو کرتے یا ذمہ داری کو نبھاتے ہیں تو اس سے آپ کی کمپنی کو اور آپ کے مستقبل کو خصوصی مفاد حاصل ہوتا ہے۔

4- میرے وقت کا انتہائی قابل قدر مصرف کیا ہے؟

وقت کے نظم و ضبط میں یہ ایک اہم سوال ہے۔ آپ کو یہ سوال اپنے آپ سے ہر روز ہر گھنٹے بعد پوچھنا چاہیے اور اس کا جواب دینا چاہیے۔ آپ کے وقت کا انتہائی قابل قدر استعمال اس وقت کیا ہے؟ اس سوال کا کرنا اور اس کا جواب دینا کارکردگی کی انتہائی بلندی ہے۔ اس سوال کا جو بھی جواب ہے آپ یہ یاد رکھیں کہ آپ ہر روز ہر گھنٹہ اس خصوصی کام پر کام کر رہے ہیں۔ اس کام کے سوا ہر شے محض وقت کا ضیاع ہے۔

آخری تخریبیہ یہ ہے کہ نتائج حاصل کرنا ہی سب کچھ ہے۔ آپ کے نتائج کے معیار اور مقدار سے آپ کے انعامات کے معیار اور مقدار کا فیصلہ ہوگا۔ نقطہ ارتکاز کے عمل کا منشا یہ ہے کہ آپ لگاتار اس کام یا سرگرمی کے اوپر X کا نشان لگاتے۔ چنے جائیں جو دیگر کاموں اور سرگرمیوں سے زیادہ قیمتی اور زیادہ اہم ہے۔ لہذا آپ یکسوئی کے ساتھ اپنے آپ کو کام کے لیے اس وقت تک پابند کرتے ہیں جب تک کہ وہ مکمل نہیں ہو جاتا۔

حلوں پر توجہ مرکوز کریں

وابستگی اور کارکردگی کے لیے آپ کا پانچواں ردیہ حلوں سے وابستگی رکھنا ہے۔ اس میں آپ زیادہ وقت کسی مسئلے کے حل کے متعلق سوچتے ہیں۔ آپ سوچتے ہیں کہ کیا کیا ہو سکتا ہے اور مسئلے کو کس طرح حل کیا جاسکتا ہے؟ آپ یہ نہیں سوچتے کہ کیا واقعہ ہو چکا ہے اور اس کا الزام کس پر دھرا جائے۔

نا کامیاب لوگ اپنا زیادہ وقت اپنے مسائل کے متعلق سوچنے اور ان کے متعلق باتیں کرنے میں صرف کر دیتے ہیں۔ آپ جتنا زیادہ اپنے مسائل کے متعلق سوچتے ہیں اتنا ہی آپ زیادہ منفی غصہ ور اور قنوطی ہوتے جاتے ہیں۔ جب آپ حلوں کے متعلق

سوچتے ہیں تو اتنے ہی آپ مثبت، تخلیقی اور رجائی ہوتے جاتے ہیں۔  
زندگی مسائل کا ایک لگاتار سلسلہ ہے۔ مسائل کبھی ختم نہیں ہوتے۔ یہ سمندر کی  
لہروں کی طرح آتے ہیں۔ ایک کے بعد دوسری۔ علاوہ ازیں اگر آپ آج معمول کے  
مطابق مصروف زندگی گزار رہے ہیں تو شاید آپ ہر دو یا تین ماہ بعد کسی نہ کسی قسم کے  
بحران سے دوچار ہوتے ہوں۔ ایسے میں جو بات اہم ہے وہ یہ ہے کہ جب کچھ غلط ہو  
جاتا تو آپ کا رد عمل کس قدر موثر ہوتا ہے۔

مسائل کو حل کرنے کی آپ کی اہلیت آپ کی کامیابی اور آمدنی کا تعین کرتی ہے۔  
یہ اہلیت ہی اس بات کا تعین کرتی ہے کہ آپ کہاں تک جاسکتے ہیں اور زندگی میں کس قدر  
بلند ہو سکتے ہیں۔ اس بات کی کوئی اہمیت نہیں کہ آپ کے کاروباری تعارفی کارڈ پر آپ  
کے بارے میں کیا لکھا ہے۔ آپ سب کچھ کاٹ دیں اور لکھیں ”مسائل حل کرنے  
والا“..... آپ یہی تو ہیں۔ آپ مسائل حل کرنے کا کام ہی تو کرتے ہیں۔ ”آپ  
مسائل حل کرنے میں کس قدر خوب ہیں“۔

بہترین طور پر کامیاب لوگ بڑے بڑے مسائل حل کرتے ہیں۔ ناکامیاب لوگ  
یا تو قطعی کوئی مسئلہ حل نہیں کرتے، اگر کرتے ہیں تو انتہائی معمولی مسئلہ حل کرتے ہیں۔ جتنا  
بڑا اور قیمتی مسئلہ آپ حل کریں گے اسی قدر زیادہ بڑے اور اہم مسئلے آپ کو حل کرنے کے  
لیے دیے جائیں گے۔

ایک اعلیٰ درجے کا مسائل حل کرنے والا بننے کی کلید یہ ہے کہ آپ اپنا زیادہ وقت  
مسائل حل کرنے کے امکانی حلوں کے بارے میں سوچتے رہیں۔ جب کبھی کوئی گڑبڑ  
ہو جائے تو غصے میں آنے، دوسرے پر الزام دھرنے اور بہانہ جوئی کے رجحان کو اپنے اوپر  
طاری نہ ہونے دیں۔ اس کے بجائے اس قسم کے سوالات کریں۔

○..... حل کیا ہے؟

○..... اب ہمیں کیا کرنا چاہیے؟

○..... اگلا اقدام کیا ہونا چاہیے؟

○..... ہم اس مسئلے کو کیسے حل کریں؟

○..... ہم نقصان کو کس طرح کم سے کم واقع ہونے دیں؟

○ ہم ایسا پھر سے ہونے کو کیسے روک سکتے ہیں؟

○ ہم یہاں سے کہاں جائیں گے؟

خوشخبری یہ ہے کہ جوں جوں آپ اپنی توجہ حل پر مرکوز کریں گے اتنا ہی زیادہ آپ بہتر حل بلکہ پیچیدگی کا حل دریافت کر لیں گے۔ آپ زیادہ وقت حل پر اپنی توجہ مرکوز کر کے ہر چیز میں موثر اور تخلیقی ہو سکتے ہیں۔ آپ کا ذہن بلندی سے عمل پیرا ہوگا۔

یہ دماغی نفسیات میں ایک غیر معمولی اور اہم دریافت ہے۔ صحیح طور پر ایک موثر شخص وہی ہے جس نے ناگزیر مسائل اور روزمرہ کی زندگی کی مشکلات کے چیلنجوں کا تعمیری انداز میں سامنا کرنے کی اہلیت حاصل کر لی ہو۔ یہی خوبی آپ میں بھی ہونی چاہیے۔ سارا دن حلوں کے بارے ہی میں سوچئے۔

## اپنی ساری عمر سیکھنے کے لیے وقف کر دیں

مستقبل سے وابستگی رکھنے والے لوگوں کے لیے چھٹا روڈیہ بالیدگی سے وابستگی ہے۔ آپ کی زندگی اسی وقت بہتر ہوتی ہے جب آپ خود بہتر ہوتے ہیں۔ بالیدگی سے وابستگی رکھنے والے لوگ اپنے آپ سے اور اپنے مستقبل سے وعدہ رکھتے ہیں جس کے وہ پابند ہوتے ہیں۔ وہ بڑے پُر جوش ہوتے ہیں کہ وہ نئے خیالات، بصیرت افروز باتیں، نئی ٹیکنیکس، نئے طریقے اور حکمت عملیاں سیکھیں اور ان کی مشق کریں۔ وہ نئی معلومات کے بھوکے ہوتے ہیں۔ وہ سفنج کی مانند اپنے ارد گرد کے ذرائع سے ملنے والی ہر شے کو اپنے اندر جذب کر لیتے ہیں۔

باسکٹ بال کے کوچ پیٹ رلی نے لکھا کہ اگر آپ بہتر نہیں ہو رہے تو پھر آپ بدتر ہو رہے ہیں۔

آپ اپنی ذہنی گنجائش کا زبردست ذخیرہ رکھتے ہیں جسے آپ نے کبھی بھی استعمال نہیں کیا۔ آپ کے اندر سیکھنے کی اہلیت ہے، آپ ایسے شاندار ہو سکتے ہیں جس کا آپ نے کبھی تصور ہی نہیں کیا۔ آپ کا دماغ ایک پٹھان ہے آپ اسے استعمال نہیں کریں گے تو آپ اسے کھو دیں گے، خواہ عارضی طور پر ہی کھوئیں۔

مستقبل اہل لوگوں کے لیے ہے۔ مستقبل ان لوگوں کی ملکیت ہے جو کچھ بھی

کرتے ہیں اس میں کمال کرتے ہیں۔ جو ہر دن کے طلوع ہونے کے ساتھ ہی بہتر ہوتے جاتے ہیں۔ اکیسویں صدی میں مستقبل ہر پہلو میں ہمہ وقت اہلیت رکھنے والوں کی ملکیت ہے۔

زیادہ کمائی کے لیے زیادہ پڑھائی سکھائی ضروری ہے۔ آپ کے پاس زیادہ اہلیت ہونی چاہیے۔ آپ کو زیادہ اہلیت حاصل کرنا چاہیے کہ آپ بہتر اور اہم معاونت کر سکیں۔ آپ کو ہر روز اپنے آپ سے پوچھنا چاہیے کہ میں آج اپنی اور اپنی کمپنی کی قدر و قیمت بڑھانے کے لیے کیا کر سکتا ہوں؟

ایک طاقتور مشق پیش خدمت ہے جس سے آپ اپنے میدان عمل میں بلندیوں تک جا پہنچیں گے اور جو کچھ بھی آپ کرنے کی ذمہ داری قبول کریں گے اس میں اعلیٰ درجے کی کامیابی حاصل کریں گے۔ آپ اپنی آمدنی کا 3 فیصد واپس اپنے لیے سرمایہ کاری میں لگائیں۔ بقیہ زندگی میں یہ آپ کی خصوصی مشق ہونی چاہیے۔ یہ 3 فیصد کا کلیہ بڑا معجزاتی ہے۔ اپنے دماغ کو بہتر بنانے کے لیے یا جو کام بھی آپ کر رہے ہیں اس میں بہتری پیدا کرنے کے لیے اس سرمایہ کاری سے آپ نتیجتاً 10 ڈالر، 20 ڈالر، 30 ڈالر، 50 ڈالر اور کبھی کبھی 100 ڈالر بھی واپس اپنی ذاتی آمدن سے حاصل کریں گے

میرے بہت سے طلبانے مجھے بتایا کہ انہوں نے ایک کتاب میں 'آڈیو پروگرام' میں اس کلیے کے تحت سرمایہ کاری کی اور انہوں نے ایک سال کے عرصے میں 1000 گنا، 2000 گنا اور 5000 گنا کمایا۔ دو بچوں کے ایک باپ نے جس کی تعلیم بھی آٹھویں گریڈ تک تھی اور جو گھر سے دور کام کر رہا تھا نے 60 ڈالر کے آڈیو پروگرام خریدے۔ اگلے دس ماہ کے اندر اندر اس کی آمدن 30,000 ڈالر سے 304,000 ڈالر ہو گئی۔ ذاتی نشوونما اچھے نتائج مرتب کرتی ہے۔

آپ اپنے آپ کا قیمتی اثاثہ ہیں۔ آپ کی اچھا سوچنے کی اہلیت اور موثر عمل کا انحصار آپ کو ملنے والے علم اور خیالات کی مقدار اور معیار پر ہے۔ آپ مسلسل اپنی اہلیت بڑھانے کے لیے اپنے دماغ کی پرورش کرتے رہیں۔ آپ بلند سطح پر اپنی اہلیتوں کو استعمال کرنے اور سوچنے کی خاطر اسے مسلسل اور بتدریج بڑھاتے رہیں۔

آپ کی زندگی بھر کی کامیابی کے لیے جو آپ کو امیر بنا سکتا ہے کا سادہ سا کلیہ یہ

ہے۔ اپنے ذہن پر ہر سال سرمایہ کاری کریں۔ چلیں اتنی ہی کریں جتنی آپ اپنی کار پر کرتے ہیں۔

اگر آپ اپنی مہارتوں اور اہلیتوں کی بالیدگی پر ہر سال اس قدر سرمایہ صرف کریں جتنا آپ اپنی کار کو سڑک پر چلتا رکھنے پر خرچ کرتے ہیں تو آپ اگر دنیا کے اعلیٰ ترین معاوضہ حاصل کرنے والے لوگوں میں سے نہیں ہوتے تو امریکہ کے اعلیٰ ترین معاوضہ حاصل کرنے والے لوگوں میں سے ضرور ہوں گے۔

بالیدگی سے وابستگی کے لیے تین کلیدی بہت ہی آسان استعمال کی ہیں۔ پہلی یہ کہ اپنے منتخب کیے ہوئے میدان عمل کے بارے میں کم از کم روزانہ ایک گھنٹہ یا زیادہ ضرور پڑھیں۔ زیادہ معاوضہ حاصل کرنے والے امریکن لوگ ہر روز دو سے تین گھنٹے پڑھتے ہیں تاکہ وہ حالات سے باخبر رہیں اور ان کے دماغ کی بھی نشوونما ہو۔ لیکن اگر آپ روزانہ ایک گھنٹہ ہی اپنی ذمہ داری کی ادائیگی میں بہتر ہونے کی خاطر کوئی کتاب پڑھتے ہیں تو وہ ہی کافی ہے۔

دوسرے یہ کہ اپنی کار میں بیٹھے بیٹھے آڈیو پروگرام سنیں۔ ورزش کرتے ہوئے اور ادھر ادھر گھومتے ہوئے بھی آپ ایسا کر سکتے ہیں۔ ایک اوسط درجے کی کار کا مالک اپنی کار میں ہر سال 500 سے 1000 گھنٹے تک بیٹھتا ہے۔ اگر آپ کار میں ادھر ادھر جاتے ہوئے تعلیمی آڈیو پروگرام سنیں تو آپ یونیورسٹی میں باضابطہ حاضری کے برابر وقت حاصل کرتے ہیں۔ یہ مشق اکیلی ہی آپ کو اپنے میدان عمل میں بہترین معلوماتی شخص بھی بناتی ہے اور آپ اپنے ساتھیوں میں بہترین معاوضہ حاصل کرنے والے فرد بھی بن جاتے ہیں۔

تیسرے یہ کہ آپ ہر مددگار کورس اور سیمینار جن کا آپ کو پتا چل جائے میں شامل ہوں۔ خواہ آپ کو ان میں شمولیت کی فیس ادا کرنا پڑے یا طویل سفر پر جانا پڑے۔ لاتعداد بہترین معاوضہ حاصل کرنے والے ہر میدان کے پیشہ ور لوگوں نے مجھے بتایا کہ ان کی زندگی میں نیا موڑ اس وقت آیا جب انہوں نے فلاں فلاں سیمینار میں شامل ہونے کی قربانی دی۔ وہاں وہ کچھ سیکھا جس نے ان کی سوچ کا رخ ہمیشہ کے لیے بدل دیا۔

## دس سال پہلے ہی ریٹائر ہو جائیں

میرے معالجِ دندان نے چند سال پہلے اپنے وقت اور سرمائے کی بڑی قربانی دی کہ وہ ایک بین الاقوامی علاجِ دندان اور دندان سازی کی کانفرنس میں شامل ہونے کے لیے ہانگ کانگ چلا گیا۔ کانفرنس کے ایک اجلاس میں اس نے خوبصورتی کے لیے دندان سازی کی ایک ٹیکنیک سیکھی جو پہلے ہی کافی مقبول ہو چکی تھی۔ اس نے اس ٹیکنیک کو فوراً ہی اپنے مریضوں پر استعمال کرنا شروع کر دیا۔ میں بھی اس کے مریضوں میں شامل تھا۔ وہ جلد ہی اس میدان میں بطور ایک ماہر خصوصی مشہور ہو گیا۔ مریض جن میں خود امراضِ دندان کے معالج بھی شامل تھے دور و نزدیک سے اس کے پاس آنے لگے۔

پانچ سال بعد اس نے اپنی عملی زندگی چھوڑ دی۔ اپنا کاروبار فروخت کر دیا۔ اپنے کاروبار سے وہ کروڑوں کے مالک کی حیثیت سے ”ریٹائر“ ہوا۔ اس وقت اس کی عمر 51 سال تھی۔ تب سے اس نے کبھی کوئی کام نہیں کیا۔ وہ ساحل سمندر پر بنے ایک خوبصورت گھر میں رہتا ہے اور بہترین زندگی بسر کر رہا ہے۔ اس نے مجھے بتایا کہ ایک سائنسی دریافت نے اس کی زندگی کا رخ موڑ دیا اور وہ اس نسل کا بہترین اور مہنگا ترین کامیاب معالج اور دندان ساز بن گیا۔ اسی وجہ سے وہ امیر ہوا۔

اگر آپ اپنے آپ پر اور اپنے مستقبل پر یقین رکھتے ہیں تو آپ اپنے آپ پر اور اپنی اہلیتوں پر سرمایہ کاری کریں گے۔ اس کا الٹ بھی سچ ہے۔ آپ جس قدر زیادہ اپنے آپ پر سرمایہ کاری کریں گے اسی قدر زیادہ آپ اپنے آپ پر اور اپنے مستقبل پر یقین کریں گے۔ دونوں صورتیں ایک دوسرے کو توانائی عطا کرتی ہیں۔

ہر روز اپنے اہم ترین مقصد کے بارے میں سوچیں تو آپ اپنے آپ کو اپنا اہم ترین مقصد حاصل کرنے کے لیے مددگار ہوں گے۔ اس خصوصی میدان کے علم اور مہارت پر نقطہ ارتکاز کا یہ X نشان لگائیں۔ اس کے متعلق سوچیں اور ہر روز اس کے متعلق مطالعہ کریں۔ مسلسل اس میدان میں اپنے آپ کی نشوونما کریں۔ اس پر کام کریں کیونکہ آپ کے پورے مستقبل کا انحصار اسی پر ہے اس لیے کہ یہ یقینی بات ہے۔

## اسے ابھی کریں

زیادہ معاوضہ حاصل کرنے والوں کا ساتواں رویہ ”عمل سے وابستگی“ ہے۔ آج ہی پختہ ارادہ کریں کہ آپ اپنے اندر اپنے کام کے متعلق فوری توجہ کی ضرورت کے احساس کی نشوونما کریں گے۔ یہ کہنا مبالغہ نہ ہوگا کہ بالغ افراد میں سے صرف 2 فیصد اپنے کام کے بارے میں فوری توجہ کی ضرورت کا احساس رکھتے ہیں یہی وجہ ہے کہ نتیجے کے طور پر یہی اقلیت بالآخر ترقی کرتی ہے اور ہر میدان اور کوشش میں اعلیٰ مراتب سے سرفراز ہوتی ہے۔

آج کل ہر کوئی عجلت میں ہے۔ ہر کسی میں برداشت کی کمی ہے۔ اسی وجہ سے لوگ اکثر رفتار کو معیار کے برابر تصور کرتے ہیں۔ اگر ان کو ضرورت ہو یا ان کے سامنے کوئی مسئلہ ہو تو وہ خود بخود فرض کر لیتے ہیں کہ آپ کا کام بہ نسبت اس شخص کے کام کے جوست رفتار اور ڈھیلا ڈھالا ہے بلندتر قدر و قیمت کا ہے۔ تیز رفتار ہونے کی وجہ سے آپ مقابلے کی دوڑ کی حد پر جلدی پہنچ جاتے ہیں۔

پختہ ارادہ کریں کہ جب خوش قسمتی یا ضرورت درپیش ہوگی تو آپ تیزی سے متحرک ہوں گے۔ اپنے کام کی چال تیز رکھیں۔ اپنی پیدائشی استعداد کے ایکسی لیٹر پر پاؤں رکھتے رہیں۔ متحرک ہدف بنیں۔

آپ جتنی تیز رفتار سے متحرک ہوں گے اتنی ہی آپ کی توانائی بڑھے گی۔ آپ جتنے تیز متحرک ہوں گے اتنا ہی زیادہ تجربہ حاصل کریں گے۔ آپ جتنا زیادہ تجربہ حاصل کریں گے اتنی ہی تیزی سے آپ سیکھیں گے۔ جس قدر تیزی سے آپ سیکھیں گے اسی قدر آپ بہتر ہوں گے۔ جب آپ بہتر ہوں گے تو آپ کو زیادہ معاوضہ ملے گا اور جلد ہی آپ کی ترقی ہوگی۔

آپ جس قدر تیزی سے متحرک ہوں گے اسی قدر آپ کی ذاتی تعظیم، عزت نفس اور تفرخ ذات بڑھے گا۔ آپ جس قدر تیزی سے متحرک ہوں گے اسی قدر آپ اپنے اردگرد کے ساتھیوں میں زیادہ قدر اور عزت کی نگاہ سے دیکھے جائیں گے۔ تیز تر متحرک ہونے سے زندگی کے ہر میدان میں آپ کا معیار زندگی بہتر ہوگا۔



اس باب کا اعادہ کرتے ہوئے کہ آپ وہ ہو جاتے ہیں جو آپ زیادہ وقت سوچتے رہتے ہیں۔ کامیاب خوش اور اعلیٰ معاوضے حاصل کرنے والے لوگ جو وہ چاہتے ہیں اور اسے کس طرح حاصل کیا جاسکتا ہے، ہی کے بارے میں سوچنے اور باتیں کرنے میں اپنا زیادہ تر وقت صرف کرتے ہیں۔

کامیاب لوگ مستقبل کے متعلق سوچتے ہیں۔ وہ اپنے مستقبل کو واضح شکل و صورت میں دیکھتے، اسے ذہن میں متشکل کرتے ہیں اور تصورات میں بساتے ہیں کہ وہ کیسا مثالی نظر آئے گا۔

مثالی پیداوار کرنے والے لوگ سختی سے اپنے مقصد سے وابستگی رکھتے ہیں۔ وہ فیصلہ کرتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں؟ وہ اسے ضبط تحریر میں لاتے ہیں، ایک تاریخ مقرر کرتے ہیں، منصوبہ سازی کرتے ہیں اور پھر ہر روز اس پر کام کرتے ہیں۔

زیادہ سے زیادہ معاوضہ وصول کرنے والے لوگ فضیلت سے وابستگی رکھتے ہیں۔ جو کچھ وہ کرتے ہیں اس میں اچھی مہارت رکھتے ہیں۔ وہ بتدریج بہتر سے بہترین ہوتے جاتے ہیں۔ وہ کسی ایک مہارت کے میدان کے لیے وقف ہوتے ہیں تاکہ وہ اپنی مہارت سے اپنے کام میں شاہکار تخلیق کر سکیں۔

انتہائی کامیاب لوگ نتیجے سے وابستگی رکھتے ہیں۔ وہ اس بات پر متواتر اپنی توجہ مرکوز رکھتے ہیں کہ ان کے کام سے جن نتائج کی توقع کی جاتی ہے وہ ویسے ہی نتائج برآمد کریں۔ وہ بڑی سے بڑی اہمیت کی زیادہ سے زیادہ اشیا کی تخلیق تسلسل کے ساتھ کر کے اپنی قدر و قیمت بڑھاتے رہتے ہیں۔

روشن پہلوؤں پر نظر رکھنے والے رجائیت پسند لوگ مسائل کے حلوں سے وابستگی رکھتے ہیں۔ وہ مسائل کے بارے میں سوچنے کی بجائے ان کے حلوں کے بارے میں زیادہ سوچتے ہیں۔ وہ اپنے دماغوں (ذہنوں) کو مثبت، تخلیقی اور مستقبل پر مبنی سوچ سے مملو رکھتے ہیں۔ وہ ہمیشہ مسائل کو حل کرنے کے طریقوں کے بارے میں غور کرتے ہیں۔ کسی پر مسائل کے حوالے سے الزام نہیں دھرتے اور جتنے بڑے مسائل وہ حل کرتے ہیں اتنے ہی زیادہ بڑے مسائل ان کو حل کرنے کے لیے سونپے جاتے ہیں۔

وہ عنصر جو تمام قسم کی وابستگیوں سے کام لیتا ہے وہ ”بالیدگی سے وابستگی“ ہے۔

آپ خود اپنا قیمتی ذریعہ ہیں۔ آپ ہی اپنا انتہائی قیمتی اثاثہ ہیں۔ آپ اپنے اوپر جتنی سرمایہ کاری کریں گے آپ کے لیے اس سرمایہ کاری سے عظیم تر واپسی ہوگی..... سرمائے کی صورت میں بھی اور اطمینان قلب کی صورت میں بھی۔ دن بہ دن مسلسل اپنی نشوونما کیجیے۔ ایسا سمجھئے جیسے آپ کسی مقابلے کی دوڑ میں تھے اور آپ کو ہار جانے کا خطرہ تھا..... کیونکہ یہ خطرہ تو ہوتا ہی ہے۔

آخر میں آپ اپنے کام اور ذاتی زندگی میں عمل سے وابستگی رکھیں۔ ٹال مٹول پر قابو پائیں اور فوراً اپنے کلیدی کاموں کی ابتدا کریں۔ اپنے آپ کو یہ جملہ سناتے رہیں۔ ”اس کو ابھی کریں اس کو ابھی کریں“۔

کچھ اور کرنے کی بجائے آپ اپنے دماغ کو اپنی گرفت میں رکھیں اور اپنی سوچ کا ارتکاز ان اشیا پر کریں جو آپ چاہتے ہیں اور اس پر بھی نظر رکھیں کہ آپ ان اشیا کو کیسے حاصل کریں گے۔ ایسا کرنے سے آپ تیزی سے آگے بڑھیں گے اور زیادہ یقین کے ساتھ آگے بڑھیں گے۔

پانچواں باب

## ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کریں

آپ کی زندگی میں کوئی شے بھی اس قدر توانائی بخش نہیں ہو سکتی جتنی آپ اپنی ساری توانائیاں اپنے اہداف کی محدود کھیپ پر مرکوز کرنے سے حاصل کر سکتے ہیں۔ ..... نڈو کیوبین

جیسا کہ پہلے ابواب میں بیان کیا جا چکا ہے کہ آپ کی سوچنے، منصوبہ بندی کرنے، فیصلہ کرنے اور عمل کرنے کی اہلیت آپ کی پوری زندگی کی راہ ہموار کرتی ہے۔ آپ ہر میدان میں جس قدر بہتر ہوتے ہیں اسی قدر آپ اپنی زندگی کے ہر حصے میں بہتر ہوں گے اور اپنے مقاصد حاصل کرنے میں تیز رفتار بھی ہوں گے۔

ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی وہ اوزار ہے جس سے آپ جہاں ہیں وہاں سے اس جگہ پہنچ سکتے ہیں جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کو بطور زندگی کے مرکزی حصے کے استعمال اور زندگی میں سب کچھ یونہی واقع ہونے دینے میں وہی فرق ہے جو ایک کار چلانے میں اور ایک سائیکل چلانے میں ہے۔ دونوں ہی آپ کو مقام الف سے مقام ب تک لے جائیں گے لیکن کار ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی آپ کو وہاں تیز رفتاری سے اور آسانی سے لے جائے گی۔

نوش قسمتی سے ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی سوچنے اور عمل کرنے کا ایک باقاعدہ طریقہ ہے لہذا یہ سیکھے جانے کے قابل ہے۔ جیسے ٹائپنگ سیکھنا اور کار چلانا سیکھنا

وغیرہ ہیں۔ اس کلیدی مہارت کے کئی عناصر ہیں لیکن مشق سے اپنی بقیہ زندگی میں حکمت عملی کے تحت سوچنے اور عمل کرنے کی سُر تال میں داخل ہو جائیں گے۔ جب ایسا ہوگا تو آپ کی زندگی اور مستقبل راکٹ کی مانند بلندیوں کی سمت پرواز کریں گے۔

### اچھی حکمت عملی کے مفادات

چند سال پہلے ایک نئی نئی لیکن متحرک نیویارک سٹاک ایکسچینج کمپنی نے مجھے انتظامیہ کے گروپ کو حکمت عملی کی منصوبہ بندی کی دو روزہ مشق کے انعقاد کے لیے دعوت دی۔ کمپنی نے انتظامیہ کے اعلیٰ منیجروں کی پُر جوش خواہشات اور کوششوں سے خصوصی اور عجلت پر مبنی کارکردگی دکھائی تھی۔ کمپنی کو منڈی میں خاصی مقبولیت حاصل ہوئی تھی اور منیجر حضرات اپنی پیدائشی اہلیتوں سے سرشار ذاتی آمدن میں اضافے کی توقع کر رہے تھے۔

کمپنی کے صدر سمیت منیجران نے ابھی بھی حکمت عملی کی منصوبہ بندی نہیں کی تھی۔ اس وقت ان کی سالانہ آمدن 75 ملین ڈالر تھی۔ ان کا اگلے سال ترقی پذیر تخمینہ 100 ملین ڈالر کا تھا۔

کمپنی کی کلیدی آسامیوں پر متمکن افراد تیس سال سے کم عمر کے اور پچیس سال سے زائد عمر کے تھے۔ وہ حکمت عملی کی منصوبہ بندی کے تصور ہی سے نا آشنا تھے۔ وہ اس وقت کے زیاں سے تعبیر کرتے تھے تاہم انہوں نے دلائل پیش کیے کہ وہ جانتے ہیں کہ انہوں نے کیا کرنا ہے اور ان کا یہ بھی خیال تھا کہ ماضی میں انہوں نے جو صلہ افزا کام کیا ہے۔

دو دن میں نے ان کی مدد کی کہ وہ سوالات کریں اور میرے سوالات کے جوابات دیں۔ یہ سوالات و جوابات ان کے اپنے ان کے کاروبار کے ان کی منڈیوں کے اور ان کے مستقبل کے بارے میں تھے۔ وہ سوالات و جوابات کے اس سلسلے سے اُبھتے اور نمٹتے رہے۔ وہ آپس میں بھی ایک دوسرے سے دلائل بازی کرتے رہے۔ جد ہی انہوں نے یہ جان لیا کہ ان کی کامیابی زیادہ تر ان کی قسمت تواری اور اچھی منڈی کی مرہون منت ہے۔ نتیجے کے طور پر وہ سنجیدگی سے حکمت عملی کی منصوبہ بندی کے کام

میں لگ گئے اور انہوں نے اگلے سال کے لیے چند مقاصد کھوج نکالے اور ان کے حصول کی منصوبہ بندی بھی کر لی۔

نتائج حیران کن رہے۔ اپنی فروخت کو 75 ملین ڈالر سے 100 ملین ڈالر تک بڑھانے کو جسے وہ بزاروشن مستقبل تصور کرتے تھے، اگلے بارہ مہینوں میں ان کی فروخت 125 ملین ڈالر تک جا پہنچی۔ بعد میں انہوں نے مجھے بتایا کہ انہوں نے اپنی اس گرانقدر کامیابی کو ان دونوں کا حاصل قرار دیا تھا جو انہوں نے میرے حکمت عملی کی منصوبہ بندی کی مشق پر گزارنے تھے۔

### حکمت عملی کی منصوبہ بندی وقت اور سرمایہ بچاتی ہے

یہ دلیل کہ حکمت عملی کی منصوبہ بندی آپ کی بڑی مددگار ہے اس لیے قوی ہے کہ یہ آپ کا بہت سا وقت اور سرمایہ بچاتی ہے۔ کلیدی سوالات اور حکمت عملی کے اصول کے تحت سوچنے سے آپ تیزی سے اپنے آپ کو اہم ترین کام زیادہ سے زیادہ کرتے ہوئے پاتے ہیں جو آپ کو کلیدی مقاصد کی سمت لے جاتے ہیں۔ اس صورت میں آپ ایسے کام کم سے کم کرتے ہیں جو آپ کے لیے خصوصی طور پر مددگار نہیں ہوتے۔ آپ زیادہ اچھے اور مفید کام کرتے ہیں اور غلط کام کم سے کم کرتے ہیں۔ آپ کمپنی اور کمپنی سے وابستہ تمام لوگوں کے لیے مخصوص اہداف مقرر کرتے ہیں۔ آپ اپنے آپ کی خصوصی نشوونما کرتے ہیں کہ کام کو معیار کے حوالے سے پرکھ سکیں اور نتائج اخذ کر سکیں۔ آپ تیزی کی راہ اختیار کرتے ہیں جو کام کے حوالے سے خصوصی اور آپ کی زندگی کے حوالے سے عمومی ہوتی ہے۔

اجتماعی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ کسی عظیم ترین کام میں لگے ہوئے حصہ داروں کے سرمائے سے انصاف کیا جاسکے۔ کاروبار میں حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا مقصد یہ بھی ہوتا ہے کہ اجتماعی ادارے (کارپوریشن) کی سرگرمیوں کی نئے سرے سے تنظیم کی جائے اور اس کے ڈھانچے کو بدلا جائے تاکہ اعلیٰ معیار اور مقدار کی صورت میں پیداواری حاصل حاصل ہو جو سرمایہ کاری کے حجم کے عین مطابق ہو تاکہ شرح منافع کی نشوونما بھی واضح ہو۔

سب سے بڑھ کر حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا مقصد یہ ہے کہ کمپنی زیادہ مؤثر طور پر اپنے افراد اور وسائل کو استعمال کر سکے۔ تب ہی کمپنی پہلے کی نسبت بہتر طور پر کام کر سکے گی اور دوسری کمپنیوں سے مقابلے میں بہتر کارکردگی دکھا سکے گی۔ کمپنی کی ایسی نشوونما کو بڑی فروختوں، مارکیٹ میں بڑھتے ہوئے حصے، بہتر شرح منافع اور سرمایہ کاری کی رقومات کی واپسی اور مستقبل کے لیے امید افزا حالات کے تناظر میں پرکھا جاسکتا ہے۔

### اپنی زندگی اور پیشے کی منصوبہ بندی

ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی ویسے تو اجتماعی حکمت عملی کی منصوبہ بندی سے مختلف نہیں لیکن اس میں حصہ داروں کے سرمائے کے تحفظ کی جگہ بڑا مقصد آپ کی "توانائی کی طرف مراجعت" ہے۔ دوسرے الفاظ میں یوں کہا جاسکتا ہے کہ اس سے "زندگی" کی سمت آپ کی واپسی کو بڑھانا ہے۔

کاروبار میں حصہ داروں کے سرمائے سے انصاف حاصل کر کے تحفظ اور منافع کی ادائیگی سے ہوتا ہے جبکہ ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی میں اسے "انسانی سرمائے" کی بنیاد پر پرکھا جاتا ہے۔

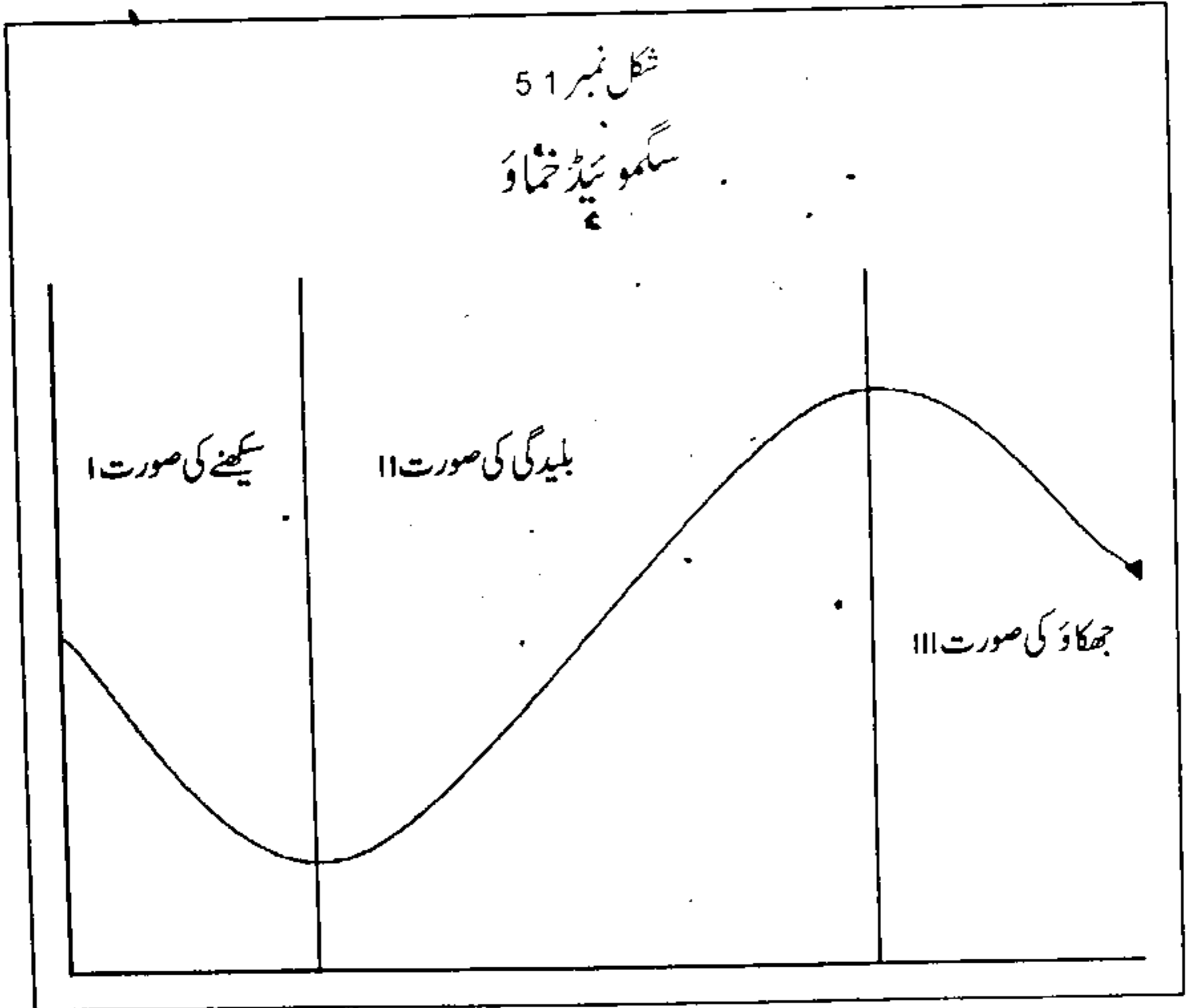
آپ کا ذاتی سرمایہ انسانی سرمایہ کے اجزا یعنی جذباتی اور دماغی توانائیاں ہیں جن کی سرمایہ کاری آپ اپنے مستقبل میں کرتے ہیں۔ آپ کا مقصد یہ ہونا چاہیے کہ آپ نے اپنی ذات کی جو سرمایہ کاری کی ہے اس کی واپسی امدد تک ہر اس کام سے منافع کے ساتھ ہونی چاہیے جو آپ کریں۔ آپ اپنے آپ کی سرمایہ کاری اس قدر اچھی طرح سے کرتے ہیں اس کا تعین آپ کی "آمدن" سے ہوگا۔ ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا یہی "نقطہ ارتکاز" ہے۔

جب آپ اپنے کام اور زندگی سے وہ نتائج حاصل نہ کرتے ہوں جو آپ نے متعین کر رکھے تھے تو آپ بتا سکتے ہیں کہ وقت آ گیا ہے کہ ذاتی حکمت عملی کے منصوبے پر نئے سرمے سے غور کیا جائے۔ جب آپ پریشان اور غیر مطمئن محسوس کریں تو اکثر اوقات یہ ایک اشارہ ہوتا ہے کہ آپ بیٹھ جائیں اور اپنے آپ سے چند اچھے اور سخت سوالات کریں۔ جب آپ مزاحمت اور دباؤ محسوس کریں یا آپ اپنے آپ کو سخت

سے سخت کام کرتے اور اس کا بہت ہی کم معاوضہ پاتے ہوئے سمجھیں تو آپ کو ذرا رُک کر اپنی ذاتی حکمت عملی پر نظر ثانی کے بارے میں سوچنا چاہیے۔

### سگموئیڈ خماؤ

زندگی موسموں کی طرح باقاعدہ گردش سے حرکت کرتی ہے۔ بہت سی انسانی سرگرمیاں سگموئیڈ خماؤ کا اتباع کرتی ہیں یہ خماؤ انگریزی حرف S ہے جو اپنی اطراف کے سہارے لیٹا ہوا ہونے کی طرح ہے ہر نئی کوشش S کے اونچے نقطے جو بائیں طرف ہے سے شروع ہوتی ہے یہ جھکتے ہوئے سیکھنے کی صورت میں سے گزرتی ہے بالیدگی کی صورت میں اوپر اٹھتی ہے اور بلندی پر جا کر پھر نیچے کو جھک جاتی ہے (دیکھئے شکل نمبر 5.1)



سگموئیڈ خماؤ پیداوار اور خدمت کی گردشوں، ذاتی اور کاروباری تعلقات، پیشوں، کارپوریشن کی زندگی کی گردشوں یہاں تک کہ قوموں اور سلطنتوں کی تاریخوں پر بھی لاگو ہوتی ہیں۔

یہ آپ کے لیے اس طرح مددگار ہے کہ آپ پیچھے ہٹ کر کھڑے ہوں اور یہ شناخت کریں کہ آپ کی زندگی کا ہر پہلو اس وقت سگمویڈ خماؤ پر کہاں کھڑا ہے۔ کیا آپ پہلی صورت، سیکھنے کی صورت میں ہیں؟ کیا آپ دوسری بالیدگی کی صورت میں ہیں؟ یا پھر آپ تیسری صورت میں ہے جو جھکاؤ کی صورت میں ہے۔

سیکھنے کی پہلی صورت میں آپ غیر معمولی طور پر مصروف ہوتے ہیں۔ آپ کو کئی چیلنجوں اور مشکلات کا سامنا ہوتا ہے۔ خاص طور پر مالی مثبت نتائج حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کرتے ہوئے کئی نئی نئی باتیں سیکھ اور آزما رہے ہوتے ہیں۔ دوسری صورت میں جو بالیدگی (بڑھوتری) کی صورت ہے اس میں آپ بھرپور توانائی اور سرشاری کی کیفیت میں ہوتے ہیں۔ کاروبار میں بڑھتی ہوئی فروختوں اور دیگر تمام قسم کی نشوونما کا ہجوم ہوتا ہے۔ آپ تمام نوعیتوں کے امکانات اور تصورات کو اپنے ارد گرد آگے پیچھے رقص فرما دیکھتے ہیں۔ تیسری صورت جھکاؤ کی ہے جس میں کاروبار یا کام کاج یا ملازمت وغیرہ سے جوش و ولولہ ختم ہونا شروع ہو جاتا ہے۔ آپ کی پیداوار اور پیداواری خدمات گر رہی ہوتی ہیں۔ آپ کو معمولی نتائج اور انعامات حاصل ہو رہے ہوتے ہیں۔ منافع کی حدود بھی تنگ اور غیر یقینی ہو رہی ہوتی ہیں۔ روپیہ کمانا مشکل ہو جاتا اور ہم بے ساختہ پکار اٹھتے ہیں کہ یا ہمارے لیے یہی کچھ رہ گیا ہے۔

### حکمت عملی کی منصوبہ بندی میں سات سوالات

آپ کے لیے اور آپ کے کاروبار کے لیے حکمت عملی کی منصوبہ بندی کے لیے سات کلیدی سوالات ہیں۔ یہ ایسے سوالات ہیں جن کی آپ کو تمام پیشہ ورانہ زندگی میں بار بار کرنے کی اور ان کے جوابات دینے کی ضرورت ہے۔ کبھی کبھار ایسا بھی ہوتا ہے کہ ان سوالات کے جوابات میں بھی کبھی کبھی کوئی نیا جواب سوجھ جاتا ہے جو آپ کے کاروبار اور آپ کی زندگی کا رخ ہی بدل ڈالتا ہے۔ ان سوالات کو مسلسل کرتے رہنے سے آپ کو جو بصیرت حاصل ہوتی ہے وہ آپ کو اپنی زندگی میں نئے مقاصد وضع کرنے اور نئے نقاط ارتکاز کی سمت راہنمائی کرتی ہے۔



## اپنے کاروبار یا ذریعہ معاش کی واضح تعریف کریں

پہلا اور نہایت اہم سوال یہ ہے کہ میں کون سے کاروبار میں ہوں؟ وہ کیا کاروبار ہے جس میں آپ حقیقتاً ہیں؟ اپنے کاروبار کی اس طرح تعریف کریں کہ آپ اپنے گاہکوں کے لیے کیا کرتے ہیں اور کمپنی کے لیے کیا کرتے ہیں؟ اپنے کاروبار کی تعریف کو پھیلاتے رہیں یہاں تک کہ یہ ممکنہ حد تک لمبی اور چوڑی ہو جائے۔ کبھی بھی پہلے جواب سے مطمئن نہ ہوں۔

مثال کے طور پر ریل کی پٹریاں اپنی یہ تعریف کرتی ہیں کہ ان کا کاروبار لوگوں کو اور سامان کو ریلوں کے ذریعے ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جانا ہے۔ حقیقت میں وہ نقل و حمل کے کاروبار میں تھیں۔ نقل و حمل کے دیگر ذرائع یعنی ٹرکوں، مہوں، بحری جہازوں اور ہوائی جہازوں کی نشوونما کو نظر انداز کرنے کے باعث کئی علاقوں سے ریل کی پٹریاں ناپید ہو گئیں۔

انٹرنیٹ کی بہت سی کمپنیوں نے اپنی تعریف یہ کی کہ وہ بلا قیمت معلومات مہیا کرتی ہیں۔ اس تعریف سے انہوں نے بہت سی انسانی آنکھوں کو اپنی طرف متوجہ بھی کر لیا۔ درحقیقت انٹرنیٹ ایک ذریعہ مواصلت ہے۔ معلومات تقسیم کرنے کا ایک راستہ ہے۔ دوسرے کاروباروں کی طرح اس کا کام بھی جدید آلات سمعی و بصری کی پیداوار اور ان کی فروخت اور معلومات رسائی کی خدمات مہیا کرنا ہے۔ اسی فروخت اور خدمت سے وہ نفع کماتی ہیں۔ دزست اور حقیقت پر مبنی تعریف نہ کر سکنے کے باعث کئی بلین ڈالروں کی سرمایہ کاری برباد ہو چکی ہے اور مارکیٹ کی سرمایہ کاری کو نقصان پہنچا ہے۔

آپ اپنے کاروبار کی تعریف اس حوالے سے کریں کہ آپ کی مصنوعات اور خدمات نے دوسرے لوگوں اور ان لوگوں کے اداروں کی زندگیوں اور ان کے کام پر کیا اثرات مرتب کیے ہیں۔ اسی تناظر میں آپ اپنے بارے میں اپنی ذاتی کام سے اپنے ساتھیوں اور جن کے لیے آپ کام کرتے ہیں ان کی زندگیوں پر کیا اثرات مرتب کیے ہیں۔

ایک مرتبہ جب آپ نے واضح طور پر فیصلہ کر لیا کہ آپ کون سے کاروبار میں

ہیں تو پھر نئی سوچ سے اپنی سرگرمیوں پر نظر ڈالتے ہوئے خود سے پوچھیں۔ ”جو میں آج جانتا ہوں، کیا میں اسے جاننے کے بعد بھی کوئی ایسی چیز ہے جسے میں آج بھی کر رہا ہوں۔ اگر میں کر رہا ہوں تو پھر اس کو نہیں کروں گا۔“

جیسا کہ پیٹر ڈر کر کہتا ہے۔ ”آنے والے کل کے لیے منصوبہ بندی کرنا گزرے ہوئے کل کی کینچلی اتارنے کے مترادف ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ کوئی نیا کام کریں آپ کو پرانا کام ترک کرنا پڑے گا۔“

مستقبل کی تخلیق کا مطلب ہے کہ ہم ماضی کو پیچھے چھوڑ رہے ہیں۔ اپنے آپ سے آج کے حقیقی حالات کی بنیاد پر یہ متواتر پوچھتے رہیں۔ ”وہ کون سی سرگرمیاں ہیں جنہیں مجھے کم کر دینا چاہیے یا فی الحال بند کر دینا چاہئیں یا پھر ان کو بالکل ہی ختم کر دینا چاہئیں۔“

### مستقبل کے متعلق سوچیں

دوسرا اپنے آپ سے پوچھے جانے والا سوال یہ ہے۔ ”اگر حالات ایسے ہی رہے جیسے کہ اب ہیں تو میں کون سا کاروبار اختیار کروں گا۔“

اگر آپ تبدیلی اختیار نہیں کرتے تو آپ آج سے آگے ایک سال، دو سال اور پانچ سال میں کیا کریں گے؟ کیا یہ حکمت عملی کی دانائی ہے کہ آپ موجودہ کاروباری روش ہی پر چلتے رہیں یا کسی نہ کسی طرح آپ کو تبدیلی اختیار کرنا چاہیے؟ آپ کو کون سے کاروبار میں ہونا چاہیے؟ اپنے آپ پر نظر ڈالیں۔ اپنے اندر کے جوہر کی شناخت کریں، اپنی اہلیتیں، خواہشات، توانائیاں اور بالخصوص اپنی دلی خواہش کی روشنی میں فیصلہ کریں کہ مستقبل میں کس وقت آپ کون سے کاروبار میں ہوں اور کون سا کام کرنا اختیار کریں۔

### اپنے خریداروں کی شناخت کریں

تیسرا سوال یہ ہے کہ میرا گاہک کون ہے؟

اپنے کاروبار حیات میں زندہ رہنے کے لیے اور فروغ پانے کے لیے آپ کو کون لوگوں کو مطمئن کرنا ضروری ہے۔ آپ کا بلا شک و شبہ پہلا گاہک آپ کا باس ہے جو

آپ کی تنخواہ کے چیک پر دستخط کرتا ہے۔ اپنے کام پر آپ کی پہلی ذمہ داری یہ ہے کہ آپ اپنے مالک یا مالک کی لازمی ضروریات کو تسلی بخش طور پر پورا کر رہے ہیں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ ان کی لازمی ضروریات کیا ہیں؟

آپ اپنے گاہک کی تعریف یہ کر سکتے ہیں کہ وہ کوئی بھی شخص ہو سکتا ہے جو اپنی کامیابی کے لیے آپ پر انحصار کرتا یا کرتی ہے۔ وہ کوئی بھی آپ کا گاہک ہو سکتا ہے جس پر آپ کی اپنی کامیابی کا انحصار ہے۔ اس تعریف کے مطابق آپ کے کام کے ساتھی اور آپ کا عملہ تمام آپ کے گاہک ہیں۔ ہر وہ کوئی آپ کا گاہک ہے جن کے گردا گرد آپ رہتے ہیں یا وہ آپ کے ارد گرد رہتے ہیں۔

آپ کا بیرونی گاہک کون ہے؟ ہر وہ شخص جو آپ کی مصنوعات استعمال کرتا ہے آپ کا گاہک ہے۔ یہ کاروباری کامیابی کا نقطہ ارتکاز ہے۔ درست طور پر بیرونی گاہک جس کی تسلی آپ کے کاروباری مستقبل میں کامیابی کا تعین کرتی ہے، کو شناخت کرنے کی آپ کی اہلیت حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا اہم جزو ہے۔

آپ کے گاہک کے لیے کوئی چیز قدر و قیمت رکھتی ہے؟ آپ کی پیداواری مصنوعات اور خدمات سے آپ کا گاہک کونسے خصوصی مفادات حاصل کرتا ہے؟ آپ کا گاہک اپنے کامل اطمینان کے لیے آپ سے کیا چاہتا ہے؟ آپ کی مصنوعات کس طرح آپ کے گاہک کے کام اور زندگی میں تبدیلی لاتی ہیں اور اسے بہتر بناتی ہیں۔

اکیسویں صدی کو ”گاہک کا دور“ کہا جا رہا ہے۔ گاہک بادشاہ بھی ہے اور ملکہ بھی۔ آپ کی اپنے کلیدی گاہک کو شناخت کرنے اور اس کی تسلی کرنے کی اہلیت آپ کی زندگی کی اہم کامیابی اور انعام ہے۔

اگر موجودہ رجحانات قائم رہتے ہیں تو مستقبل میں آپ کا گاہک کون ہوگا؟ اگر آپ کاروباری میدان میں اونچے درجے کے افراد میں سے ہونا چاہتے ہیں تو آپ کا گاہک کون ہونا چاہیے؟ آپ کا گاہک کون ہو سکتا ہے اگر آپ اپنی پیداوار اور خدمات کو تبدیل کر دیتے ہیں۔ اس گاہک کی تسلی کرنے کے لیے آپ کس طرح اپنے علم اپنی مہارتوں اور اپنی اہلیت کو بڑھا سکتے ہیں؟

## اپنے گا بہوں کا صفایا کر دیجیے

کیا آپ کے کاروبار میں کچھ ایسے گا بہ ہیں جن کے ساتھ جو کچھ آپ اب جانتے ہیں جاننے کے بعد آج کے بعد کام نہیں کریں گے۔ (یعنی ان کے ساتھ کچھ نہیں بیچیں گے؟) اس سوال کا دیانتداری سے جواب دینا اپنے آپ کو اور اپنی کمپنی کو ماضی کے کچھ فیصلوں سے آزاد کرانے کا لازمی جزو ہے۔

آج کل بہت کمپنیاں اپنے بہترین گا بہوں کی خوبیوں اور خصوصیات کا تجزیہ اور شناخت کر رہی ہیں۔ وہ اپنے گا بہوں کو اعلیٰ قدر و قیمت کے گا بہ اور پست قدر و قیمت کے گا بہ کے دو گروہوں میں علیحدہ علیحدہ کر رہی ہیں۔ ایسا کر کے وہ اپنی توجہ اور وقت کا ارتکاز اعلیٰ قدر و قیمت کے گا بہوں پر کر رہے ہیں اور ان جیسے مزید گا بہوں کی تلاش میں ہیں۔ ساتھ ہی وہ کم قدر و قیمت کے گا بہوں پر اپنا وقت کم سے کم خرچ کر رہے بلکہ بعض ایسے کم قدر و قیمت کے گا بہوں کو دوسری کمپنیوں کے ساتھ کاروبار کرنے کی ترغیب دے رہے ہیں۔

زیادہ عرصہ نہیں گزرا کہ میرے ایک کامیاب سربراہ آوردہ کاروباری دوست نے اپنے گا بہوں پر 80/20 کے قانون کا اطلاق کیا۔ اس نے تشخیص کی کہ اس کے 20 فیصد گا بہ اس کی فروخت کردہ کے حجم میں 80 فیصد منافع کے ذمہ دار ہیں۔ اس نے ان 80 فیصد گا بہوں کا صفایا کر دینا مناسب سمجھا جو اسے 20 فیصد یا اس سے کم منافع دے رہے تھے۔ ایک ایک کر کے اس نے ایسے پست قدر و قیمت کے گا بہ اپنی صنعت کی دوسری کمپنیوں کے حوالے کر دیے۔ اس نے محسوس کیا کہ وہ وہاں نئی جگہ موزوں رہیں گے۔ ازاں بعد اس نے اپنی توجہ کا ارتکاز اعلیٰ قدر و قیمت کے گا بہوں پر کیا۔ ایک سال بعد اندراندر اس کا کاروبار اور ذاتی آمدن ڈگنی ہو گئی۔ کیا یہ حکمت عملی آپ کے لیے موزوں نہیں؟

## اپنی فضیلت کا میدان پہچانیں

چوتھا سوال یہ ہے کہ میں خصوصی طور پر کون سا کام اچھا کر سکتا ہوں؟ آپ کی فضیلت کا میدان کون سا ہے؟ آپ اعلیٰ درجے کا کون سا کام کر سکتے ہیں؟ آپ کے

اپنے میدان عمل میں آپ کو دوسروں پر مقابلتاً کیا برتری حاصل ہے۔  
ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی میں چوتھا سوال خاصا اہم سوال ہے۔ آپ صرف اسی وقت درست طور پر کامیاب کہلا سکتے ہیں جب آپ اپنے کام کے اہم ترین پہلو میں درجہ فضیلت تک پہنچتے ہوں۔ آپ کی زندگی کی اہم ذمہ داریوں میں سے ایک ذمہ داری یہ بھی ہے کہ آپ ایسے میدان عمل (پیشہ ورانہ زندگی کا میدان) کا انتخاب کریں جو آپ کی پیشہ ورانہ زندگی اور آمدن پر عظیم مثبت دباؤ رکھتا ہو اور پھر آپ کے دل میں ایسی امنگ پیدا کر دے کہ آپ تن من اور دھن سے اس میدان میں اچھے اور مزید اچھے ہو جائیں۔

”مستقبل کے لیے مقابلہ کرنا“ نامی کتاب میں گیری ہیمل کہتا ہے کہ بلند درجے کی کمپنیاں وہ ہیں جو آج سے پانچ سال آگے پر نظر رکھتی ہیں اور انہیں اس بات کا پورا پورا شعور ہوتا ہے کہ اس وقت ان کو اپنی صنعت میں کامیاب رہنے اور مقابلہ کرنے کی صورت ہائے حالات کیا ہوگی؟ لہذا وہ ایک نشوونما کا منصوبہ تیار کرتے ہیں اور دیکھتے ہیں کہ کیا ان کے اندر وقت آنے پر مقابلہ کرنے کا جو ہر موجود ہے؟

آپ کو بھی اس حکمت عملی کا اتباع کرنا چاہیے۔ وہ اندرونی صلاحیتیں کون سی ہیں جن کی آپ کو آنے والے دو تین سالوں میں اعلیٰ درجے کے 10 فیصد لوگوں میں ہونے پر ضرورت ہوگی۔ وہ آج آپ کی کلیدی مہارتوں سے کس طرح مختلف ہوں گی۔ آپ ان اضافی مہارتوں اور اہلیتوں کی نشوونما کے لیے آج کیا کر سکتے ہیں؟ وہ جو صلاحیتیں بھی ہیں جن کو آپ کو بہترین بنانا مقصود ہے آپ انہیں اپنے مقاصد کی فہرست میں شامل کریں ایک منصوبہ تیار کریں اور ان کی نشوونما کے لیے ہر روز کام کریں۔

اپنی اعلیٰ قدر و قیمت کی سرگرمیوں پر توجہ مرکوز کریں

ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کے سلسلے کا پانچواں سوال یہ ہے۔ ”میری 10 سے 20 فیصد سرگرمیاں کون سی ہیں جو میرے 80 سے 90 فیصد نتائج میں معاون ہو سکتی ہیں؟ وہ کون سے کام ہیں جو آپ آج کرتے ہیں تو وہ قیمت اور کوششوں کے مقابلے میں بہترین نتائج اور انعامات پاتے ہیں؟ آپ اپنے کام کی زندگی کو کس طرح منظم

کریں کہ تا کہ آپ اعلیٰ قدر و قیمت کے زیادہ سے زیادہ کام کر سکیں۔ (دیکھئے شکل نمبر 5.2)

شکل نمبر 5.2

80/20 کا قانون

آپ کی 20 فیصد سرگرمیاں 80 فیصد کی قدر و قیمت کی ہیں  
آپ کی 80 فیصد سرگرمیاں 20 فیصد کی قدر و قیمت کی ہیں

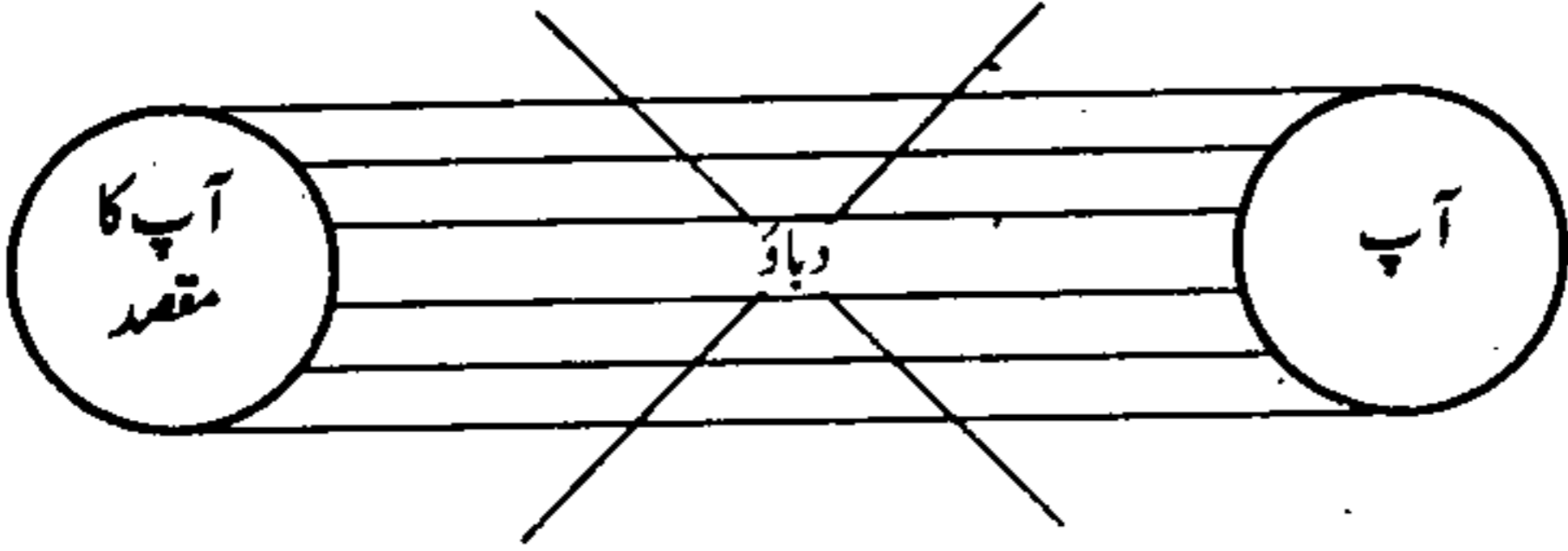
20% = 80%

کلیدی دباؤ ختم کیجیے

ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کے متعلق چھٹا سوال یہ ہے۔ ”مقاصد حاصل کرنے میں میری اہلیت پر پُراندیشہ دباؤ کون کون سے ہیں؟“  
ہر قسم کے کام اور پیداواری عمل میں جہاں آپ آج کھڑے ہیں وہاں سے لے کر جہاں کل کو آپ نے نتائج حاصل کرنا ہیں، کے درمیان کئی اقدام ہیں۔ ان اقدام میں سدا ایک ہی حالت میں رہنے والا ایک قدم دباؤ یا سانس روک کر سوچنے کا بھی ہے کہ آپ اپنے عمل کی اس رفتار کا جائزہ لیں جس پر کام کر کے آپ اپنا پیداواری ہدف حاصل یا پورا کر سکیں گے۔ (دیکھئے شکل نمبر 5.3)

مثال کے طور پر آپ کے گھر اور دفتر کے درمیان سڑک کا کچھ حصہ ہر قسم کی ٹریفک کے لیے کھلا رہتا ہے۔ اس حصے پر کبھی کبھی بے انتہا رش ہوتا ہے۔ اس حصے سے پہلے اور اس کو عبور کر لینے کے بعد ٹریفک کا رش کم ہوتا ہے۔ مذکورہ حصہ کسی وقت اپنے رش کی وجہ سے راستے کو بند ہی کر دیتا ہے۔ اس بندش کے دباؤ سے متاثر ہونے کے بعد آپ کو اپنی رفتار کا جائزہ لینا پڑتا ہے کہ آپ کس قدر تیز چلیں کہ وقت پر دفتر پہنچ سکیں۔

شکل نمبر 5.3  
دباؤ کا تجزیہ



آپ کو محدود کرنے کا عنصر کون سا ہے؟

اگر آپ کا مقصد یہ ہے کہ آپ اپنی آمدن کو دوگنا کریں تو آپ کا پہلا کام یہ ہے کہ آپ ان مختلف اقدام کی شناخت کریں جو آپ کی آمدن کو بڑھا کر آپ کی مقصدی آمدن کے حصول کی راہ میں آتے ہیں۔ ان اقدامات کا تجزیہ آپ یہ جاننے کے لیے کہ کون سا اقدام اس محدود عنصر کی اہمیت رکھتا ہے جو آپ کی آمدن میں کمی کا باعث ہے اور اسی پر آپ کے مقصد کے حصول کا انحصار ہے۔

اپنے آپ سے پوچھیں کہ آپ پہلے ہی سے اپنے مقصد پر کیوں نہیں تھے؟ اگر آپ اپنی آمدن دوگنا کرنا چاہتے ہیں تو آپ پہلے ہی سے دوگنا کیوں نہیں کما رہے تھے؟ اگر آپ اپنا زیادہ وقت اپنے کنبے یا دوستوں میں گزارنا چاہتے تھے تو ایسا آپ پہلے کیوں نہیں کر رہے تھے؟ اکثر جب آپ ان سوالات کے جوابات کے لیے ذہن پر دباؤ ڈالتے ہیں تو آپ کو پتا چل جاتا ہے کہ کون سا سدا ایک ہی حالت میں رہنے والا دباؤ آپ کو پہلے ہی سے کچھ کرنے کو روکے ہوئے تھا۔

یہاں ہی ایک اہم نکتہ ہے۔ میں صرف یہی ہوں گا کہ آپ کو مقاصد کے حصول سے پیچھے روکے رکھنے والے تمام دباؤ کا 80 فیصد دباؤ یعنی اندیشے آپ کے اندر ہیں۔ صرف 20 فیصد دباؤ بیرونی ہیں۔ آپ کی کمپنی اگر اپنے مقاصد حاصل نہیں کر رہی ہے تو اس کی 80 فیصد وجوہات کسی نہ کسی حوالے سے کمپنی کے اندر ہیں۔ اگر آپ زیادہ روپیہ

نہیں کما رہے ہیں اور زیادہ فارغ اوقات حاصل نہیں کر رہے ہیں تو اس صورت حال کی 80 فیصد وجوہات نہی آپ کے اندر ہیں۔ آپ کے بڑے بڑے سدا سے قائم رہنے والے دباؤ (اندیشے) عام طور پر آپ کی اپنی عادات اعتقادات رویوں آراء مہارتوں اور اہلیتوں میں ہیں۔

جب آپ بڑے کام کرنا چاہتے ہیں تو آپ ان کی ابتدا اپنے آپ سے کرتے ہیں اور وہیں سے کرتے ہیں جہاں دباؤ موجود ہوتے ہیں۔ اپنے آپ سے پوچھئے۔ ”میرے اندر یہ کیا ہے؟ جو مجھے پیچھے ہی روک رہا ہے؟“ آپ کو تو اپنے آپ پر قابو ہے۔ آپ جو کچھ ذاتی طور پر لرتے ہیں یا کرنے میں ناکام رہتے ہیں تو جو کچھ آپ ذاتی طور پر کرتے ہیں اس کا بڑا ہی اثر ہوتا ہے۔ تاہم بیرونی عناصر اور دوسرے لوگوں پر آپ کا اثر و رسوخ معمولی ہوتا ہے۔ ہمیشہ اپنے آپ سے شروع کریں۔

### عمل کرنے کا انتخاب کریں

ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا ساتواں سوال یہ ہے۔ ”وہ کون سا خصوصی عمل یا اعمال ہیں جو میں فوری طور پر کرنے والا ہوں اور جن کی بنیاد ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی سے متعلق سوالات کے جوابات میں ہے؟“ ذاتی حکمت عملی کی روشنی میں سوچنا اور منصوبہ بندی کرنا ایسے اعمال کا انتخاب ہے جو آپ کرنے والے ہیں کہ جو کچھ آپ آج حاصل کر رہے ہیں وہ کن نتائج کا شاخسانہ ہے۔ وہ کیا ہیں؟

### نگاہ کے ارتکاز (ماسکہ) کو تیز کریں

ذیل میں کچھ اضافی سوالات ہیں جنہیں آپ ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا حصہ سمجھ کر اکثر اوقات اپنے آپ سے کرتے رہیں۔

☆ اگر زندگی میں کبھی آپ کو جادو کی چھری حاصل ہو جائے تو اسے ہمانا کر اپنی خواہش کے مطابق کسی چیز کو حاصل کر سکیں تو وہ چیز کیا ہوگی؟

☆ اگر آپ اپنی کل کی زندگی کے شب و روز میں اپنے طرز بود و باش یعنی ”لائف سٹائل“ کا نمونہ تیار کر سکیں تو وہ کیسا ہوگا؟

☆ اگر آپ اپنی زندگی کا سالنامہ (کیاندر) تیار کر سکیں تو آپ اپنا ہر دن اور ہفتہ



ہر مہینہ اور ہر سال کیسے گزاریں گے؟

☆..... اگر آپ کو آج ایک ملین ڈالر (ٹیکس فری) سرمایہ ملے اور آپ اپنی زندگی میں

تبدیلی لانے کے آرزو مند ہوں تو آپ سب سے پہلے کون سا کام کریں گے؟

☆..... آپ اپنے کام کے کون سے حصے زیادہ پسند کرتے ہیں اور ان میں اپنی

بہترین کاریگری اور بہترین کام دکھاتے ہیں؟ کہاں کہاں آپ آگے نکل

جاتے ہیں؟ کون سی سرگرمیاں آپ کو سب سے زیادہ خوش کرتی ہیں؟

☆..... آپ کیا کریں گے؟ اپنا وقت کیسے گزاریں گے؟ اگر آپ کو آج ہی یہ پتا چلے

کہ آپ کی عمر صرف چھ ماہ رہ گئی ہے؟

☆..... اگر آپ کو یہ پتا چلے کہ آپ ناکام نہیں ہو سکتے تو آپ کون سی عظیم شے

حاصل کرنے کا خواب دیکھیں گے؟ اگر آپ کو کامیابی کی پوری پوری ضمانت

دی جائے کہ آپ چھوٹا یا بڑا تھوڑے عرصے یا بڑے عرصے پر محیط کوئی بھی

مقصد حاصل کر سکتے ہیں تو وہ مقصد کیا ہوگا؟

جب آپ اپنے آپ سے یہ سوالات پوچھیں گے تو ان کے جوابات دیانتداری

سے دیں گے تو ڈرامائی طور پر اپنی آگاہی کو بڑھا ہوا پائیں گے کہ آپ کون ہیں؟ اور

آپ کیا چاہتے ہیں؟ آپ کو واضح طور پر پتا چلے گا کہ آپ کچھ ایسی باتیں کر رہے ہیں

جن کو کرنا جتنی جلدی ہو سکے آپ کو چھوڑ دینا چاہیے ساتھ ہی آپ کو پتا چلے گا کہ کون

سی ایسی باتیں ہیں جن کو آپ کو زیادہ کرنا چاہئیں اور کون سی نئی سرگرمیاں ہیں جن کی

ابتدا کرنا آپ کے بہترین مفاد میں ہے۔

ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا عمل برائے نقطہ ارتکاز آپ کی زندگی کو سات

حصوں میں تقسیم کرتا ہے اس سے آپ کو یہ جاننے میں دشواری نہیں رہتی کہ آپ ہر حصے

میں کیا چاہتے ہیں اور آپ کو اپنی خواہش کے مطابق اشیا حاصل کرنے کے لیے کیا

کرنے کی ضرورت ہے۔ زندگی کے سات حصے (شعبے) یہ ہیں۔

1- کاروبار اور پیشہ ورانہ زندگی:

آپ کیسے انتہائی طور پر کامیاب اور مطمئن ہیں اور اپنے میدان عمل (پیشے) میں

کیسے بلند یوں کی طرف رخ کرتے ہیں؟

2- کنبے کی اور آپ کی ذاتی زندگی:

آپ کس طرح بیرونی کامیابی اور ذاتی تعلقات میں توازن حاصل کرتے ہیں؟

3- سرمایہ اور سرمایہ کاری:

آپ کس طرح اپنی مالی زندگی پر قابو پاتے ہیں اور کیسے مالی خود مختاری حاصل کرتے ہیں؟

4- صحت اور موزونیت:

آپ کس طرح اعلیٰ سطح کی جسمانی موزونیت تو انائی اور ہمہ جہت بہتری حاصل کرتے اور اسے برقرار رکھتے ہیں؟

5- ذاتی بالیدگی اور نشوونما:

آپ غیر معمولی طور پر زندگی گزارنے کے لیے ضروری کلیدی علم اور مہارتوں کی شناخت کرتے ہیں اور ان کو حاصل کرتے ہیں؟

6- سماجی اور معاشرتی سرگرمیاں:

آپ اپنی زندگی کو کس طرح خوشگوار بناتے ہیں تاکہ آپ دنیا میں حقیقی طور پر منفرد نظر آئیں اور ایک ہمیشہ قائم رہنے والا ترک چھوڑ کر جائیں؟

7- روحانی نشوونما اور دلی سکون:

آپ اپنی اندرونی زندگی اور سوچ کو کس طرح منظم کریں کہ آپ کو اپنے انسان ہونے کے ناتے سے اپنے پورے پوشیدہ جوہر کا علم ہو؟

اوپر دیے گئے زندگی کے ہر حصے (شعبے) میں اپنے آپ کو دس میں سے نمبر دیں۔ ایک نمبر سب سے پست گنا جائے گا جبکہ دس اعلیٰ ترین نمبر ہوگا۔ آپ دیکھیں گے کہ جس حصے میں آپ کم نمبر حاصل کرتے ہیں وہاں ہی سے آپ کا دباؤ اور ناخوشی آتی ہے ایک دفعہ جب آپ اس حصے کی شناخت کر لیتے ہیں تو آپ وہ خصوصی اقدامات کرتے ہیں جن کی آپ کو اس حصے پر گرفت رکھنے کے لیے ضرورت ہوتی ہے۔

نقطہ ارتکاز کا عمل

نقطہ ارتکاز کا عمل ہر شعبہ زندگی کے لیے سات اقدامات پر مشتمل ہے۔ یہ سات اقدامات ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کا ایک نظام پیدا کرتے ہیں جو آپ کو یہ فیصلہ کرنے میں مدد دیتا ہے کہ آپ اپنی زندگی کے ہر حصے میں کہاں "X" کا نشان لگائیں۔ سات اقدامات یہ ہیں:

1- اقدار:

اقدار، خصوصیات، خوبیاں اور امتیازی اوصاف کیا ہیں؟ یہ آپ کی زندگی کے ہر حصے کے لیے نہایت اہم ہیں۔

2- تصور:

اگر آپ کی زندگی تصوری حصے میں مکمل ہے تو آج سے پانچ سال بعد یہ کیسی ہوگی؟ یہ کیسی نظر آئے گی؟

3- مقاصد:

کون سے خصوصی مقاصد آپ کو حاصل کرنا چاہئیں جو آپ کے مقاصد کے حوالے سے مستقبل کا مثالی تصور پیش کریں۔

4- علم اور مہارتیں:

کون سے حصوں میں آپ کو مستقبل میں آگے بڑھنا ہوگا تاکہ آپ اپنے مقاصد حاصل کر سکیں اور آپ کا تصور حقیقت بن سکے؟

5- عادات:

آپ نے اپنے لیے جو مقاصد متعین کیے ہیں ان کو حاصل کرنے کے لیے وہ کون سی خصوصی سوچ و عمل کی عادات ہیں کہ آپ وہ شخص بن سکیں جو مقاصد کو حاصل کر سکے۔

## 6- روزانہ کی سرگرمیاں:

وہ کون سی خصوصی سرگرمیاں ہیں جن میں آپ روزانہ مصروف رہ کر وہ شخص بن سکتے ہیں؟ جو آپ بننا چاہتے اور وہ مقاصد حاصل کر سکتے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں؟

## 7- اعمال:

وہ کون سا خصوصی عمل یا اعمال ہیں جو فوری طور پر اپنے مستقبل کے مثالی تصور کو سمجھنے کے لیے کرنے والے ہیں؟

اس کتاب کے باقی حصے میں آپ متذکرہ سوالات اور زندگی کے ساتھ حصوں کے متعلق تفصیل سے مطالعہ کریں گے قدم بہ قدم خالص وضاحت سے یہ سمجھ جائیں گے کہ آپ اپنی زندگی کے ہر حصے میں کیا چاہتے ہیں؟ آپ سیکھیں گے کہ کس طرح ہر حصے میں صاف و شفاف ترجیحات مقرر کی جاتی ہیں آپ ان خصوصی عملوں کی شناخت کر سکیں گے جو فوری طور پر آپ کی زندگی میں طاقت ور اور مثبت تبدیلی لاسکتے ہیں۔

آپ کی سوچ کی خوبی آپ کی زندگی کی خوبی کا تعین کرتی ہے آپ اپنے آپ سے بہتر سوالات کریں گے اور بہتر جوابات بھی حاصل کریں گے۔ جوں جوں آپ اپنی سوچ کی خوبی بہتر بناتے جائیں گے توں توں ہر وہ کام جو آپ کرتے ہیں کی خوبی ساتھ ہی ساتھ بہتر ہوتی چلی جائے گی کیونکہ اس بات کی کوئی حد نہیں ہے کہ آپ اپنی سوچ کی خوبی کو کس قدر بہتر بنا سکتے ہیں۔ کوئی بھی ایسی حقیقی حد نہیں ہے کہ آپ اپنی زندگی کو کہاں تک بہتر کر سکتے ہیں۔

مطابقت کا قانون کہتا ہے کہ آپ کی بیرونی دنیا ہمیشہ آپ کی اندرونی دنیا کا انعکاس کرے گی۔ بیرونی دنیا کی کسی چیز کو تبدیل کرنے کے لیے آپ کو وہ بہتر تبدیل کرنے کا آغاز کرنا ہوگا جو آپ کی اندرونی دنیا میں جاری و ساری ہے۔

جب آپ کو اس بات کی زیادہ سے زیادہ وضاحت ہوگی کہ آپ کون ہیں؟ آپ کو کیا چاہیے؟ اور آپ کو اسے حاصل کرنے کے لیے کیا کرنا ہے؟ تو آپ تیزی سے آگے بڑھیں گے۔ آپ زیادہ سے زیادہ کام کریں گے اور آپ کی زندگی ہر حصے (شعبے) میں بہتر ہوتی چلی جائے گی۔

چھٹا باب

## اپنے کاروبار اور معاش کو روشن بنائیے

آپ جو کچھ کرنا چاہتے ہیں کر سکتے ہیں، جو چیز حاصل کرنا چاہیں حاصل کر سکتے ہیں اور وہ کچھ ہو سکتے ہیں جو ہونا چاہتے ہیں۔  
..... رابرٹ کولیر

ایک وقت تھا، لوگ بڑے ہوتے، کوئی کام شروع کرتے اور بقیہ زندگی وہی کام انتہائی معمولی ندرت کے ساتھ کرتے ہوئے گزار دیتے۔ لیکن اب وہ دن ہمیشہ کے لیے جا چکے ہیں۔

ماہرین کے مطابق آج کوئی کام شروع کرنے والا فرد پورے وقت کے محنت مزدوری کے اوسطاً چودہ چھوٹے موٹے کام دو سال کے اندر اندر کرے گا اور کم از کم پانچ مختلف پیشے یا صنعتیں مکمل طور پر اپنائے گا۔ ”فارچون“ نامی رسالے میں شائع ہونے والے ایک حالیہ مطالعے کے مطابق محنت کرنے والے لوگوں کی 42 فیصد تعداد ایجنٹوں کی تحویل میں ہے۔ یہ تعداد نچلے درجے کے ہمہ وقتی یا جز وقتی کام کرتے ہیں اور کام کاج کے لیے ایک کمپنی سے دوسری کمپنی میں جاتے رہتے ہیں۔

ریاست ہائے متحدہ امریکہ میں ہر سال دس لاکھ نئے کاروبار شروع ہوتے ہیں۔ یہ ان 20 ملین کاروباروں کے علاوہ ہوتے ہیں جو پہلے سے امریکہ میں ہو رہے ہیں۔ علاوہ ازیں ہر سال لاکھوں نئی کاروباری حصہ داریاں، مشترکہ کاروباری قسمت آزمائیاں

اور واحد ملکیت کے کئی کاروباری ادارے جنم لیتے ہیں۔ پہلے سے اٹی پڑی مارکیٹوں میں لاکھوں نئی نئی مصنوعات، تراکیب اور خدمات کا تعارف کرایا جاتا ہے۔ کروڑوں لوگ ادھر ادھر یا اطراف میں اپنی اپنی ملازمتوں، کاموں، کمپنیوں اور مستقبل کی تلاش میں متحرک ہوتے ہیں۔ تبدیلی، بالیدگی اور وسعت پذیری کے مواقع کی شرح کبھی بھی عظیم تر نہیں ہوئی لیکن پھر بھی بہتر ہو رہی ہے۔

آپ کے لیے یہ تین پیش گوئیاں ہیں۔

1- پہلی یہ کہ آپ جس میدان میں بھی کام کرتے ہیں اس میدان میں آنے والے سالوں میں پہلے کی نسبت زیادہ سے زیادہ تبدیلیاں ہوں گی۔

2- دوسری یہ کہ آپ کے کاروباری یا پیشہ ورانہ میدان میں پہلے کی نسبت رقابت کا مقابلہ زیادہ ہوگا۔

3- تیسری یہ کہ آپ کے کاروباری یا پیشہ ورانہ میدان میں پہلے کی نسبت زیادہ مواقع ہوں گے۔ تاہم وہ مواقع آج کے مواقع سے مختلف ہوں گے اور آپ کی توقعات کے برعکس مختلف میدانوں میں ہوں گے۔

تقریباً 72 فیصد لوگ اگلے دو سالوں میں مختلف نوعیت کے کاموں پر ہوں گے جس کی وجہ تبدیلی کی ناقابل یقین تیز رفتاری، رقابت کے مقابلوں کی افزائش اور مواقع کی دھماکہ خیزی ہے۔ کام کرنے والے لوگوں کی 50 فیصد تعداد اس وقت اپنے اپنے کاموں کے پہلے سال میں ہے۔ آپ جو بھی کام کر رہے ہیں اس میں آپ کی ذمہ داریاں اور پیداواری حاصل شاید پچھلے چند ماہ میں ڈرامائی طور پر تبدیل ہو چکے ہوں گے اور وہ مسلسل تبدیل ہوتے رہیں گے۔

اینڈریو گریو چیئر مین ان نیل نے حال ہی میں لکھا ہے کہ پچھلے عشرہ کی ہرپور تبدیلی یہ ہے کہ آج کا ہر فرد (مرد یا عورت) اپنے پیشہ ورانہ مستقبل کا خود معمار ہے۔ اب آپ کو کسی کارپوریشن کی ضرورت نہیں کہ وہ آپ کی حفاظت کرے اور آپ کے کام کی زندگی لمبے عرصے کے بعد حاصل ہونے والی کامیابی کی ذمہ داری قبول کرے۔ آپ کو خود اپنے بارے میں سوچنا اور عمل کرنا ہے۔

جیسا کہ کتاب ہذا کے پہلے باب میں بیان کیا گیا تھا کہ آپ خود ہی ”ذاتی

خدمات کے کارپوریشن“ کے صدر ہیں۔ آپ ہمیشہ ہی سے اپنے آپ کے ملازم ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کی تنخواہ کے چیک پر کون دستخط کرتا ہے۔ آپ سب سے بڑی غلطی جو کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ آپ یہ سوچیں کہ آپ اپنے سوا کسی اور کے لیے کام کرتے ہیں۔ آپ کی کامیابی کی کلید یہ ہے کہ آپ جو کچھ بھی کریں اس میں اپنے آپ کو خود مختار ایجنٹ کے طور پر دیکھیں۔ آپ مسلسل ایسے ذرائع کے متلاشی رہیں جن سے آپ نے ہر روز اپنے کام کی قدر و قیمت بڑھانا ہے۔ آپ ذمہ دار فرد ہیں۔

اپنے کام پر گرفت کا ادراک آپ کے مثبت ذہنی رویے اور ذاتی قوت کے احساس کی کلید ہے۔ جب آپ اپنی زندگی کی مکمل ذمہ داری قبول کرتے ہیں تو آپ اپنی تقدیر کو اپنے ہاتھ میں لیتے ہیں تو آپ اپنے بارے میں ایک گراں قدر اہمیت محسوس کرتے ہیں۔ آپ خود کو زیادہ مضبوط، زیادہ پُر اعتماد اور زیادہ قوی سمجھتے ہیں۔ آپ حالات کا شکار ہونے کے بجائے حالات کے مالک بن جاتے ہیں۔

آپ کی پہلی ذمہ داری یہ ہے کہ آپ اپنے مستقبل کا ایسا نقشہ تیار کریں جو آپ کے تصورات کے عین مطابق ہو۔ وضاحت بڑی ضروری ہے۔ واضح ہونے کا پورا عمل کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ اور ان کے حصول کے لیے آپ نے کیا کرنا ہے؟ یہ امکان ڈرامائی طور پر بڑھاتا ہے کہ آپ اپنے مقاصد سے اپنے تصورات اور اپنے ارادوں کے مطابق آگاہی رکھتے ہیں۔

نقطہ ارتکاز کا عمل آپ کو یہ جاننے میں مدد دیتا ہے کہ آپ کے لیے سب سے زیادہ اہم کیا ہے۔ یہ آپ کو یہ سمجھنے میں بھی اپنا کردار ادا کرتا ہے کہ آپ کو حقیقتاً اپنے اہم مقاصد کے حصول کے لیے کیا کرنا ہے۔ یہ آپ کو اس قابل بناتا ہے کہ آپ ان اقدامات کا مکمل شعور حاصل کریں جو آپ نے جہاں آپ ہیں وہاں سے جہاں آپ جانا چاہتے ہیں وہاں جانے کے لیے قدم اٹھانا چاہتے ہیں۔

اپنے کاروبار اور پیشہ ورانہ زندگی کی اقدار کا تعین کریں

افراد اور تنظیموں دونوں کی کاروباری کامیابی کا نقطہ آغاز ”اقدار کی وضاحت“ میں پوشیدہ ہے۔ ”اقدار کی وضاحت“ ایک مشق ہے جو آپ کو یہ فیصلہ کرنے میں مدد

دیتی ہے کہ آپ کے لیے کون سے اصول اہم ہیں اور کس ترتیب سے۔ آپ ان اقدار کی بنیاد پر اپنے پیشہ ورانہ مستقبل کی تعمیر کرتے ہیں۔

جب لوگوں کی زندگیاں ان کی اعلیٰ ترین اقدار سے مطابقت رکھتی ہیں اور ان کے اندرونی اطمینان کے موافق ہوتی ہیں تو وہ خوش ترین اور سرشاری کے عالم میں ہوتے ہیں۔ اعلیٰ کارکردگی دکھانے والے لوگ جس بات پر یقین رکھتے اور جس بات کی وہ گواہی دیتے ہیں، کے متعلق پوری طرح واقف ہوتے ہیں۔ وہ ان اقدار سے روگردانی نہیں کرتے۔

ناخوش اور کم حاصل کرنے والے لوگ اکثر ذرا سی بات پر گھبرا جانے والے اور پریشان حال ہوتے ہیں اقدار کے بارے میں وہ گوگو کے عالم میں ہوتے ہیں۔ ان کا سمجھوتہ منفی اقدار ہی سے ہوتا ہے۔

آپ اندرون سے بیرون ہو کر جیتے ہیں۔ آپ کا گہرا اندرون آپ کے گہرے اعتقادات، کہ انسانی حالت میں آپ کے اندر کیا اچھا اور کیا درست ہے، سے بنا ہوا ہے۔ آپ کی اقدار آپ کے جذبات، آپ کی مہجرات آپ کے گرداگرد کی دنیا کو دیئے جانے والے جوابات کا تعین کرتے ہیں۔ یہ اقدار ہی ان باتوں کا تعین بھی کرتی ہیں کہ آپ کس قسم کے لوگوں کو پسند کرتے ہیں، کن لوگوں سے محبت کرتے ہیں اور کن کے ساتھ آپ کو رہنا اور کام کرنا مرغوب ہے۔ آپ کون سی سرگرمیوں کی مصروفیت کو خوش دلی سے قبول کرتے ہیں اور کس قسم کے کام میں آپ بہترین کارکردگی دکھاتے ہیں۔

آپ ان لوگوں کی گہری شناخت رکھتے ہیں جن کی اقدار آپ کی اقدار سے مطابقت رکھتی ہیں۔ آپ اس شخص سے محبت کرنے لگتے ہیں جس کی اقدار آپ کی اقدار جیسی ہیں۔ آپ ایسے لوگوں کے ساتھ کام کرنا پسند کرتے ہیں جو آپ کی اقدار قبول کرتے ہیں جب آپ دیکھتے ہیں کہ آپ کے ارد گرد کی دنیا میں آپ کی اقدار عزت و توقیر کی نظر سے دیکھی جا رہی ہیں تو آپ خوش اور مطمئن محسوس کرتے ہیں۔ جب آپ کی اقدار کی پرواہ نہیں کی جاتی تو آپ غصہ اور پریشانی محسوس کرتے ہیں۔

جب زندگی کے کچھ حصوں میں آپ کو اقدار کے حوالے سے سمجھوتہ کرنا پڑتا ہے تو آپ دباؤ اور رنجیدگی محسوس کرتے ہیں۔ تعلقات کے بہت سے مسائل کا محور اقدار



میں گڑ بڑ ہو جانا ہے۔ تعلقات میں خوشی دو یا دو سے زیادہ افراد کا ایک ہی قسم کی اقدار سے اہمیت کی ایک ہی ترتیب سے متصف ہونا ہے۔ آپ اپنے بہت سے مسائل کا حل ان اہم اقدار کی طرف رجوع کر کے کر سکتے ہیں جو آپ کو جی جان سے عزیز ہیں۔

آپ کی اقدار (نبی) نوشتوں کے سلسلہ مدارج میں منظم ہیں۔ آپ ایسی اقدار رکھتے ہیں جو کچھ اقدار سے اعلیٰ ہیں اور کچھ دوسری اقدار سے کم ہیں۔ آپ کی اقدار کی قدر ابتدائی ثانوی اور آپ کی اقدار تیسرے درجے کی بھی ہو سکتی ہیں اور اسی طرح.....

000

آپ اپنے طرز ہائے عمل (رویوں) سے اپنی اقدار کی نمائش کرتے ہیں۔ آپ جو کچھ کہتے ہیں اس کی کوئی اہمیت نہیں لیکن جو کچھ آپ کرتے ہیں اور اپنے ارد گرد کی دنیا کو دکھاتے ہیں وہ وہی کچھ ہوتا ہے جس پر آپ حقیقی طور پر یقین رکھتے ہیں۔ کوئی شخص بیرونی طور پر ایسی بات نہیں کر سکتا جسے وہ اندرونی طور پر کوئی اور شخص بن کر کرے۔

مثال کے طور پر آپ دو ایسے افراد کو لیں جو ایک ہی قسم کی تین اقدار رکھتے ہوں۔ یہ تین اقدار خاندان، صحت اور پیشہ ورانہ کامیابی ہیں۔ تاہم جون کی اقدار کی ترتیب جم کی اقدار کی ترتیب سے مختلف ہے۔ جون کے نزدیک اس کی اولین قدر اس کا خاندان ہے۔ خاندان کے بعد صحت کا نمبر آتا ہے اور اس کے بعد پیشہ ورانہ کامیابی ہے۔

جم کی بھی یہی تین اقدار ہیں لیکن اس کی ترتیب مختلف ہے۔ جم پیشہ ورانہ کامیابی کو اولین سمجھتا ہے۔ خاندان جم کے نزدیک دوسرے نمبر پر ہے جبکہ صحت کو تیسرے نمبر پر سمجھتا ہے۔

کیا جون اور جم میں کوئی فرق ہے؟ کیا فرق تھوڑا سا ہے یا بڑا؟ آپ دونوں افراد میں سے کس کو دوست بنانا پسند کریں گے۔ اگر آپ دونوں افراد سے کسی سماجی تقریب میں ملاقات کریں تو کیا آپ بتائیں گے کہ ان میں سے اپنے طرز عمل اور گفتگو کے لحاظ سے جم کیسا ہے اور جون کیسا ہے؟

جواب واضح ہے۔ کسی شخص کی اقدار کا انتخاب اس کے کردار اور شخصیت کو متعین

کرتا ہے۔ عام طور پر اس شخص کی ترجیحات اور انتخاب ہی دلیل ہوتی ہیں۔ ان سے ہی ان کی گفتگو اور دلچسپیوں کا پتا چلتا ہے۔ اس کی اقدار ہی اس بات کا تعین کرتی ہیں کہ وہ (عورت یا مرد) کیا کرے گا اور کیا نہیں کرے گا۔ اس شخص کی اقدار کی ترتیب ہی میں وہ اہم عنصر موجود ہے جو اس کی تقدیر کو شکل دے گا۔

اقدار کی شناخت اس وقت ہوتی ہے جب لوگوں کو انتخاب کے لیے مجبور کیا جاتا ہے اور وہ اپنے رد عمل کا اظہار کرتے ہیں۔ کوئی بھی شخص اعلیٰ اور اشرف اقدار کا اظہار کر سکتا ہے جب کچھ بگاڑ پیدا نہیں ہو رہا ہوتا۔ لیکن جب ایک کو قیمت ادا کرنا پڑ رہی ہوتی ہے کوئی قربانی دینا پڑ رہی ہوتی ہے ضابطے کی پابندیوں کا معاملہ ہوتا ہے تو اس وقت لوگ اپنے آپ کا صحیح چہرہ دکھاتے ہیں اور اپنے حقیقی اعتقادات کا اظہار کرتے ہیں۔

بے شک جیسا کہ باب دوم میں بیان کیا گیا ہے کہ ایسے کام جو بیک وقت فوری تعمیل طلب اور اہم بھی ہوں اولین ترجیح حاصل کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایسا فرد جو اپنے خاندان کو اپنی پیشہ ورانہ کامیابی پر فوقیت دیتا ہے وہ شاید کسی اہم اور فوری میٹنگ کے آجانے سے خاندانی دعوت کو نظر انداز کر دے۔ ایک عورت جو اپنی صحت پر اپنی پیشہ ورانہ مصروفیت کو مقدم سمجھتی ہے وہ کسی طبی مسئلے کے حل کے لیے اپنے کام سے چھٹی لے لے۔ ان کی اقدار بدلی نہیں گئیں لیکن ان کے اقدامات سے ان کی زندگی کے واقعات کی فوقیت اور اہمیت کی عکاسی ہوتی ہے۔

آپ اپنی اقدار کی پرورش ابتدائی زندگی میں ارد گرد پائے جانے والے تاثرات کے نتیجے میں کرتے ہیں۔ اگر آپ اچھے کردار کے نمونوں کے درمیان پرورش پائیں گے تو آپ زندگی کا معیار بلند کرنے والی اقدار کی پرورش کریں گے۔ یہ اقدار آپ کے لیے کامیابی اور خوشی کا باعث ہوں گی۔ اگر آپ کی ابتدائی زندگی کی پرورش نمونے کے انسانوں کے درمیان نہیں ہوتی اور آپ اقدار کے حوالے سے کوئی راہنمائی حاصل نہیں کرتے تو جب آپ سن بلوغت کو پہنچیں گے تو آپ کے اندر کچھ بھی ایسا نہیں ہوگا جس پر آپ یقین کر سکیں اور جس پر آپ ڈٹ سکیں۔

بعض اوقات آپ کی اقدار کو تنظیمی اصول بھی کہا جاتا ہے۔ یہ وہ معیار ہیں جن کے مطابق آپ اپنے کردار و عمل اور دوسروں کے کردار و عمل کا محاسبہ کرتے ہیں۔ جب

آپ کوئی فیصلہ کرتے ہیں تو اس کے لیے کچھ قوانین اور ضابطے ہوتے ہیں۔ جب آپ اپنی اقدار سے اور ان کی ترجیحی ترتیب سے آگاہ ہوتے ہیں تو آپ کو اپنی زندگی کے اہم لمحات میں فیصلے کرنے میں بہت آسانی ہوتی ہے۔

میرے موکلین میں سے ایک بہت گول مٹول انبار کی صورت کا موکل تھا جو ایک نئی ٹیلی کمیونیکیشن ڈویژن کی ترقی میں اپنے ساتھیوں سمیت مصروف تھا۔ انہوں نے جو ابتدائی کام کیا وہ یہ تھا کہ انہوں نے چند ہفتے اپنی اقدار پر بحث کرنے اور اس نئی ڈویژن کو ترقی دینے کی تجاویز کی تیاری پر صرف کیے۔ جب وہ اپنی اقدار کی تعریف کر چکے تو وہ ان اقدار کے معانی پر بھی متفق ہو گئے کہ وہ اقدار کس طرح ان کا استعمال اپنے کردار و عمل کی راہنمائی کے لیے کریں گے۔

جب کبھی کمپنی کے مینجران یا انتظامیہ کے افراد کے سامنے کوئی سوال ابھرتا یا مسئلہ پیش آتا تو وہ طبع شدہ اقدار پر مشتمل چمکتا ہوا کارڈ ہاتھ میں تھام کر ایک دوسرے سے مسئلے پر بحث کرتے کہ فلاں قدر کی بنیاد پر ہمیں پیش آنے والی صورت حال سے کیسے عہدہ برآ ہونا ہے۔ وہ تمام اقدار کا جائزہ لیتے اور اپنی وضع کردہ تعریفوں کو بحث کی بنیاد بناتے اور فیصلے تک پہنچتے۔

دلچسپی کی بات یہ ہے کہ کمپنی کا آغاز ایک خیال کی بنیاد پر معمولی سرمائے سے ہوا لیکن اس صنعت میں دیگر کمپنیوں سے مقابلے کے باوجود کمپنی ایک عظیم تجارتی کامیابی ثابت ہوئی۔ وہ کافی پھل پھول رہی ہے اور اعلیٰ درجے کی منافع خیز ثابت ہو رہی ہے۔ کمپنی کا ہر فرد اقدار سے واقف ہے اور انہی کے ساتھ چلتا ہے۔ کمپنی کا ہر کارکن خوش پُر جوش اور انتہائی متحرک ہے۔ اقدار حالات کو مثبت بناتی ہیں۔

آپ کی اقدار کیا ہیں؟ آپ کس بات پر یقین رکھتے ہیں؟ کس بات کی تائید کرتے ہیں؟ آپ کس بات کی تائید نہیں کریں گے؟ آپ کا اندرونی کامل یقین کیا ہے اور کمپنی کے تنظیمی اصول کیا ہیں؟ ان سوالات کے آپ جس قدر درست اور صحیح جوابات دیں گے وہی زیادہ تر آپ کی خوشیوں اور پیشہ ورانہ ترقی کا تعین کریں گے۔

اس کتاب کے ضمیمہ میں دی گئی اقدار کی فہرست میں سے تین سے پانچ ایسی اقدار کا انتخاب کریں جن کو آپ پختہ یقین کے ساتھ اپنے کام اور اپنے کاروبار کے لیے

موزوں، درست اور اچھی سمجھتے ہیں۔ کچھ اقدار جن کا انتخاب آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے حوالے سے کریں گے وہ دیانت، اعتماد کرنا، اہلیت، فضیلت، محنت اور گاہکوں کی خدمت ہو سکتی ہیں۔ آپ اپنے موجودہ رویے کو جانچیں کہ کیا وہ آپ کی انتخاب کردہ اقدار سے مطابقت رکھتی ہیں؟ فیصلہ کریں کہ آپ مستقبل میں کس طرح یہ یقین کریں گے کہ آپ کے جملہ افعال جن اقدار کو آپ نہایت اہم خیال کرتے ہیں سے کتنی مطابقت رکھتے ہیں۔

آپ ایک ایسی قدر کا انتخاب کریں جسے آپ اپنے کام میں دوسری تمام اقدار سے زیادہ اہم خیال کرتے ہوں۔ اسے اپنے طرز عمل اور فیصلے کرنے میں نقطہ ارتکاز بنائیں۔ اپنے آپ سے عہد کریں کہ آپ جو کچھ بھی کہیں یا کریں گے وہ اس قدر کی مطابقت میں ہوگا۔ کبھی استثنائی صورت نہیں ہوگی۔ اس قدر کو آپ اپنی راہنما روشنی بنا لیں تاکہ آج کے بعد آنے والے تمام سالوں میں لوگ آپ کا اور اس قدر کا ایک ہی جملے میں اکٹھا ذکر کریں۔

### اپنے کاروباری اور پیشہ ورانہ تصور کو واضح کریں

نقطہ ارتکاز کے عمل کا دوسرا حصہ یہ ہے کہ آپ پہلے سے مستقبل کے پانچ سالوں میں اپنے کام کے بارے میں واضح تصور کا نقشہ تیار کریں۔ یہ تصور کریں کہ آج سے پانچ سال بعد ہر چیز مکمل ہوگی اور آپ کے کام کی زندگی ہر لحاظ سے مثالی ہوگی۔ آپ یہ تصور آپ کی اقدار کے عین مطابق ہونا چاہیے۔ ذیل کے سوالات کے جوابات دیجئے۔

- ☆ ..... آپ کی مثالی ذمہ داری یا منصب کیسا نظر آئے گا؟
- ☆ ..... آپ زیادہ وقت کیا کرتے رہیں گے؟
- ☆ ..... آپ کس قدر کما رہے ہوں گے؟
- ☆ ..... آپ کون سی قسم کے لوگوں کے ساتھ کام کر رہے ہوں گے؟
- ☆ ..... آپ کی ذمہ داری کی سطح کیا ہوگی؟
- ☆ ..... کس قسم کی کمپنی یا صنعت میں آپ کام کر رہے ہوں گے؟

☆..... آپ کے دوست اور کام کے ساتھی آپ کے متعلق سوچیں اور باتیں کریں گے؟

مستقبل سے واپسی کی سوچ کی مشق کریں۔ آج سے پانچ سال آگے کے متعلق سوچیں پھر ذہنی طور پر سوچ کی واپسی کا رخ آج کی سمت کریں اور دیکھیں کہ آپ کہاں کھڑے ہیں؟ تصور کریں کہ آپ نے جو اقدامات کرنے ہیں وہ آپ کے مستقبل کے تصور کو حقیقت بنا دیں گے۔ مستقبل کا نقشہ تیار کرنے اور پھر حال میں واپس آنے کی مشق ایک انتہائی طاقتور عمل ہے جو آپ پر یہ واضح کرتا ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ اور آپ جو چاہتے ہیں اس کو کیسے حاصل کر سکتے ہیں۔

### آپ کی زندگی کا (مشن) خاص کام کیا ہے؟

جب آپ ایک تصور تخلیق کر چکتے ہیں تو اگلا قدم یہ ہوتا ہے کہ آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے مستقبل کے لیے خصوصی کام کی نشوونما کریں۔ زندگی کا خصوصی کام (زندگی کا مشن) جسے آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے آنے والے سالوں میں کرنا چاہتے ہیں کا مثالی بیان ہے۔ زندگی کا خصوصی کام (مشن) کچھ ایسا ہے جسے حاصل بھی کر سکتے ہیں اور ماپ بھی سکتے ہیں۔ ایک واضح مشن کی فرد آپ کی اقدار کے گرد گھومتی ہے اور کوئی تیسرا فریق اسے دیکھ کر یہ کہتا نظر آتا ہے کہ آپ نے اپنا مشن حاصل کر لیا ہے۔

ایک مشن کی فرد انتہائی مختصر اور مقصد کی بات پر مشتمل ہوتی ہے۔ امریکن ٹیلیفون کمپنی اے۔ٹی اینڈ ٹی کی مشن کی فرد کئی سال تک یہ رہی ”ہر امریکن کو ٹیلیفون کی سہولت دو“ اسی طرح کولا کولا کمپنی کے مشن کی فرد یہ کہتی تھی ”پیپسی کو مات دو“ اسی طرح پیپسی کولا کے مشن کی فرد ”کوک کو مات دو“ پر مبنی تھی۔

شاید مشن کی فرد کا وہ بیان بیسویں صدی کا سنگ میل ہے جو جنرل جارج سی مارشل نے جنرل آرن ہاور کو جنگ عظیم دوم میں اتحادی افواج کی کمان سنبھالنے کے بعد اپنے احکامات جاری کرتے ہوئے لکھی۔ اس نے لکھا۔ ”لندن پہنچو..... یورپ پر حملہ کرو..... جرمنوں کو شکست دو“۔

آپ کی ذاتی پیشہ ورانہ ”مشن کی فرد“ یوں ہو سکتی ہے۔ ”اپنی اقدار دیانت، اعتماد

اور گاہکوں کی خدمت کی بنیاد پر میرا مقصد حیات (مشن) کسی اور کی نسبت گاہکوں کی پرواہ کرنا ہے۔ نتیجے کے طور پر میں ایک لاکھ ڈالر سالانہ کماؤں گا اور اپنے کاروبار میں 10 فیصد بڑی شخصیتوں کی مطابقت کروں گا۔“

### آپ کا مقصد کیا ہے؟

آپ کا پیشہ ورا نہ مقصد آپ کی اقدار آپ کے تصور اور آپ کے مشن سے برآمد ہوتا ہے۔ آپ کا مقصد جو کچھ آپ کرتے ہیں اس کے کرنے کی وجہ ہے۔ اسی وجہ سے آپ صبح کو بیدار ہوتے ہیں۔ یہ مقصد ہی ہے جس کے باعث آپ اس اسامی پر اور اس صنعت میں کام کر رہے ہیں۔ یہ مقصد ہی ہے کہ جو آپ کے کام اور آپ کی زندگی کو معانی عطا کر رہا ہے۔

آپ کے کام میں دونوں یعنی مشن اور مقصد ہیں جو ہمیشہ سے کسی نہ کسی طرح دوسرے لوگوں کی زندگی اور کام کو بہتر بنانے اور انہیں بڑھانے کے ذمہ دار سمجھے جاتے ہیں۔ مقصد اور مشن ہی کو آپ کا خارجی مددگار شمار کیا جاتا ہے۔ آپ کون ہیں اور آپ کیا کرتے ہیں؟ کے نتیجے میں آپ کا مشن اور مقصد ہی اس فرق کو بیان کرتے ہیں جو آپ دنیا میں پیدا کرنے والے ہیں۔ یہی دونوں یعنی مشن اور مقصد آپ کی قدر و قیمت بطور ایک فرد اور کاروبار کے دوسروں کو بتاتے ہیں۔

یہاں ایک سوال ہے۔ اگر آپ کے موجودہ رویے کی بنیاد پر محققین آپ کے کام کے ساتھیوں سے پوچھیں کہ آپ کی اقدار، تصور، مشن اور مقصد کیا تھے؟ تو آپ کا کیا خیال ہے کہ آپ کے ساتھی کیا جواب دیں گے؟ دوسرے الفاظ میں آپ کا کیا خیال ہے کہ دوسرے لوگ آپ کے بارے میں کیا سوچتے اور کیا باتیں کرتے ہیں جبکہ آپ ان کے درمیان نہیں ہوتے۔ وہ لوگ جو آپ کے ساتھ کام کرتے ہیں اور وہ جو روزمرہ کی بنیاد پر آپ کے ساتھ معاملات رکھتے ہیں وہ آپ کے کردار اور جن اقدار کے ساتھ آپ جی رہے ہیں کے بارے میں کیا اندازہ رکھتے ہیں۔ یہ ہیں وہ چند اہم سوالات جن کو آپ اپنے آپ سے ہمیشہ پوچھتے رہیں اور جوابات کو اتفاق پر نہ چھوڑیں۔

## کاروبار اور پیشہ ورانہ زندگی کے مقاصد کا تعین کیجیے

آپ کے مقاصد (مطمح ہائے نظر) پیمائش کیے جانے والی اشیا ہیں آپ کے لیے ان کو حاصل کرنا لازمی ہے کیونکہ یہی آپ کے مشن اور مقصد کو پورا کرتے ہیں اور آپ کے تصور کو سمجھتے ہیں۔ یہ وہ اہداف ہیں جن کا آپ نشانہ لیتے ہیں۔ آپ کے کام اور آپ کی پیشہ ورانہ زندگی کے مقاصد کیا ہیں۔

آپ کے مقاصد واضح لکھے ہوئے اور مخصوص ہونے چاہئیں تاکہ ان پر یقین کیا جاسکے اور انہیں حاصل کیا جاسکے۔ ان کو پورا کرنے کے لیے ان کے ساتھ تحریری منصوبے اور گوشوارے بھی ہونے چاہئیں۔ آپ کو ان پر روزانہ کام کرنا لازم ہے۔

یہ مقصد کے ساتھ ایک کارکردگی نامہ یا کوئی علامتی نشان ہونا چاہیے تاکہ آپ کو اندازہ ہو سکے کہ آپ مقصد کے حصول کے نزدیک پہنچ رہے ہیں یا اس سے کہیں دور جا رہے ہیں۔ کارکردگی نامہ ایک کلیدی ہندسہ ہوتا ہے جو آپ کو مثبت کارکردگی کا اندازہ بتاتا ہے یا کسی پہلو کے مؤثر ہونے کی نشاں دہی کرتا ہے۔ جانچنے کے ان پیمانوں کی زندگی کے ہر شعبے میں ضرورت ہوتی ہے۔ تاکہ آپ کو اندازہ ہو سکے کہ جو کچھ آپ کر رہے ہیں وہ مثبت ہے یا منفی۔ یہ پیمانے گویا دیوار پر آویزاں اعزازی تختوں کی مانند ہوتے ہیں تاکہ آپ کو اپنی سرگرمیوں کی کامیابی اور ناکامی کا علم ہوتا رہے۔ آپ کی پیشہ ورانہ زندگی میں کسی کارکردگی کا معیار ایک ابتدائی نقطہ ارتکاز کی صورت اختیار کر لیتا ہے۔

ایک واضح پیمانہ یا نقطہ ارتکاز وہ رقم ہے جو آپ ہر سال کماتے ہیں۔ دوسرا نقطہ ارتکاز وہ رقم ہے جو ہر سال آپ کی تنخواہ میں بطور ترقی کے تنخواہ کے ساتھ شامل ہوتی ہے۔ ایک اور نقطہ ارتکاز آپ کی دوسرے ساتھیوں کے ساتھ فیصد کے حساب سے آپ کی درجہ بندی میں اضافے کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے۔

بہت سے خود ساختہ اہلکار (سیلف ایمپلائڈ) اپنی گھنٹوں کی کارکردگی کو اپنی اہم کامیابی کا جزو سمجھتے ہیں اور اسی سے وہ اپنی کارکردگی اور اپنے مؤثر ہونے کا جائزہ لیتے ہیں۔ وہ فی گھنٹہ جو رقم کماتے ہیں اور وہ یہ رقم کتنی بار کماتے ہیں اس سے مختصراً اشارہ ملتا

ہے کہ وہ اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے دوسرے پہلوؤں میں کس قدر اچھی کارکردگی دکھاتے رہے ہوں گے۔

آپ کے اپنے کام کے بارے میں کارکردگی کے کلیدی معیار کیا ہیں؟ آپ اپنی کامیابی کو روزانہ ہفتہ وار اور ماہوار کی بنیاد پر کس طرح جانچتے ہیں؟  
جب آپ اپنے لیے صاف اور واضح مقاصد متعین کر لیتے ہیں تو آپ کو ان مقاصد کو تحریر کر لینا چاہیے اور ان کو حاصل کرنے کے لیے منصوبہ بندی کرنی چاہیے اور پھر ہر روز منصوبہ بندی کے مطابق کام کرنا چاہیے۔ آپ کو اس بات کا بھی اہتمام کر لینا چاہیے کہ آپ کے پاس اپنی رفتار ترقی کو جانچنے کے پیمانے بھی ہونے چاہئیں جن کا آپ باقاعدگی سے حوالہ دے سکیں۔ یہی آپ کا نقطہ ارتکاز ہے۔ یہی وہ مقام ہے جس پر اپنی کام کی زندگی میں اس X نشان کو مثبت کرنا ہے۔

### اپنے کاروبار پیشہ ورانہ علم اور مہارتوں کو بلند کریں

اپنے مقاصد کو حاصل کرنے اور اپنے تصور کو حقیقت بنانے کے لیے وہ کون سا اضافی علم اور مہارت ہے جس کی آپ کو ضرورت ہوگی۔ یاد رکھیں کہ اگر آپ بہتر نہیں ہو رہے تو آپ بدتر ہو رہے ہیں۔ اگر آپ آنے والے سالوں میں اپنے میدان عمل میں قیادت کرنا چاہتے ہیں تو وہ کون سی گہری اندرونی اہلیتیں ہیں جن کی نشوونما کی آپ کو ضرورت ہے؟ آپ ان گہری اندرونی صلاحیتوں کو حاصل کرنے کے لیے کیا منصوبہ بندی کریں گے؟

### پیشہ ورانہ زندگی میں کامیابی کی چار کلیدیں

اپنی قدر و قیمت میں اضافہ اور کامیابی حاصل کرنے کی چار کلیدیں ہیں جن سے آپ زیادہ مؤثر طور پر مارکیٹنگ کر سکیں گے اور اپنی پیشہ ورانہ زندگی میں تیز رفتاری سے آگے کی سمت بڑھ سکیں گے۔ کلیدیں یہ ہیں۔ 1- خصوصی مہارت 2- امتیاز 3- تجربہ 4- قوت ارتکاز۔ تفصیل اس اجمال کی یہ ہے۔



1- خصوصی مہارت:

اس مہارت سے مراد آپ کی وہ ذاتی اہلیتیں اور جوہر ہیں جن کو آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی کی ایسی راہ پر لگائیں کہ ان کی قدر و قیمت آپ کی کمپنی اور آپ کے گاہک پر صاف طور پر عیاں ہو۔ خصوصی مہارت اپنے پیشے یا کاروبار کے ایسے پہلو میں حاصل کی جانی چاہیے جس سے مستقبل میں ترقی وابستہ ہو۔ کیا آپ کی خصوصی مہارت بھی ایسی ہے؟

2- امتیاز:

امتیاز سے مراد یہ ہے کہ آپ کس طرح اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے ایک یا دو پہلوؤں میں اپنی اعلیٰ کارکردگی سے خود کو دوسروں سے منفرد بناتے ہیں آپ کی اہلیت کہ آپ اپنے منفرد اور اعلیٰ کام کی بنیاد پر امتیازی درجہ حاصل کریں۔ آپ کی پیشہ ورانہ زندگی کا نہایت اہم اور نیکتا نقطہ ارتکاز ہے۔ بالکل اسی طرح جس طرح کسی کمپنی نے ایک پہلو فضیلت اور مقابلے میں مفاد کار رکھا ہوتا ہے کہ وہ زندہ رہ سکے اور پھل پھول سکے۔ آپ کو بھی ایسی کسی ایک فضیلت یا مقابلہ سے سابقہ رکھنا چاہیے۔ کیا کوئی ایسی بات آپ کی پیشہ ورانہ زندگی میں ہے؟

اگر آپ کے گاہکوں یا کام کے ساتھیوں سے پوچھا جائے۔ ”اس (عورت یا مرد) کی فضیلت کا پہلو کون سا ہے؟ تو وہ آپ کے متعلق کیا کہیں گے؟ آپ اپنے کام کے کون سے پہلو میں غیر معمولی ہیں؟ آپ کسی دوسرے سے کون سا کام بہتر کر سکتے ہیں؟ آپ اپنے کام کے کس مقام پر متاثر کن اعلیٰ کارکردگی دکھا سکتے ہیں؟

اگر ابھی آپ نے کسی پہلو میں فضیلت حاصل نہیں کی تو آپ فوراً ہی کسی پہلو کا انتخاب کر کے اس میں فضیلت حاصل کرنے کی سعی کریں۔ اپنی اہلیتوں اور اپنے گاہکوں کی ضروریات دونوں کے بارے میں غور کریں کہ وہ کیا ہونی چاہئیں۔ جو آپ کرتے ہیں اس میں فضیلت حاصل کرنے کا آپ کا منصوبہ کیا ہے؟ آپ کس علم یا مہارت کے ایک خصوصی پہلو میں اپنی فضیلت کی سطح کا جائزہ کس طرح لیں گے؟ یہی جائزہ آپ کی کارکردگی کا معیار ہے۔ نقطہ ارتکاز ہے۔ آپ کی پیشہ ورانہ زندگی میں یہی مقام یہ نشان

X لگانے کا مقام ہے۔ یہاں ہی آپ کو اپنی توجہ مرکوز کرنا چاہیے۔  
اپنے کام کے کسی اہم پہلو کی مہارت میں فضیلت حاصل کرنا آپ کو اپنی پیشہ  
ورانہ زندگی میں کسی اور فیصلے یا عمل کی نسبت بہت آگے لے جاتا ہے۔

### 3- تخصیص:

تخصیص وہ اہلیت ہے جو آپ کے کام کی زندگی میں ایسے لوگوں اور تنظیموں کا  
تعیین کرتی ہے جو کسی مخصوص پہلو میں آپ کی کارکردگی کا زیادہ سے زیادہ مفاد تیز تر  
رفتار سے آپ کو پہنچاتی ہیں۔ تخصیص میں آپ اپنے اہم ترین گاہکوں کی واضح تعریف  
کرتے ہیں اور پھر ایسے مخصوص گاہکوں کی دوسروں کی نسبت زیادہ تسلی کرتے ہیں۔  
بعض اوقات آپ کو اپنے کاروبار کی یا پیشہ ورانہ زندگی کی تمام تر سمت ہی تبدیل  
کرنا پڑتی ہے۔ ایسا کرنے سے پہلے آپ کو ان گاہکوں کی تعریف ہی بدلنا پڑتی ہے جن  
پر آپ نے مستقبل میں اپنی توجہ کا ارتکاز کرنا ہوتا ہے۔

### 4- قوت ارتکاز:

قوت ارتکاز سے آپ کی وہ اہلیت مراد ہے جس کے توسط سے آپ اپنے ہی  
پورے دماغ سے اپنی مصنوعات اور خدمات مارکیٹ میں ادھر ادھر بکھرے ہوئے  
انفرادی یا منظم اداروں کو پیش کرتے ہیں۔  
یہ حکمت عملیاں یعنی خصوصی مہارت، امتیاز، تخصیص اور قوت ارتکاز، پیشہ ورانہ  
زندگی اور آپ کی کمپنی کے غیر معمولی نتائج حاصل کرنے کے لیے نقطہ ہائے ارتکاز  
ہیں۔

اپنے آپ سے پوچھئے۔ ”وہ کون سی مہارت ہے جس کی آپ نشوونما کریں اور  
اسے بہترین انداز میں استعمال کریں تو وہ مثبت انداز میں آپ کی پیشہ ورانہ زندگی پر اثر  
انداز ہوگی؟ اس سوال کا جو بھی جواب ہو اسے آپ اپنے مقصد (مطلح نظر) کے طور پر  
لکھیں۔ اس کے حصول کے لیے ایک آخری تاریخ مقرر کریں اور اس کی منصوبہ بندی  
کریں اور اپنے آپ کو اس پہلو میں بہتر سے بہترین بنانے پر اس وقت تک ڈٹے  
رہیں جب تک کہ آپ اس میں طاق نہیں دجاتے۔ پیشہ ورانہ زندگی کی یہ بہترین کلید

ہے۔

## کاروبار اور پیشہ ورانہ زندگی کو جیتنے کی عادات کی پرورش کیجیے

پہلے آپ اپنی عادات کو متشکل کیجیے پھر وہ آپ کو چہرہ مہرہ عطا کریں گی۔ خیال اور عمل کی کون سی خصوصی عادات آپ کو منتخب میدان عمل میں بہترین کام کرنے اور فضیلت حاصل کرنے میں مدد کر سکتی ہیں؟

نئی عادات کی نشوونما بالغ زندگی کی جاری و ساری ذمہ داری ہے۔ یہ اتنی اہم ذمہ داری ہے کہ اسے اتفاقی موقعہ پر نہیں چھوڑا جاسکتا۔ آپ کو اسے انتخاب کا معاملہ گردانا چاہیے۔

یہ امر واقع ہے کہ ہر کوئی عادات رکھتا ہے۔ بد قسمتی سے ان عادات میں سے بہت سی بُری عادات ہیں جو نہ تو مددگار اور نہ ہی زندگی بڑھانے والی ہیں جیسے ٹال مٹول کرنا اور زیادہ کھانے کی عادات ہیں۔

آپ کی ذمہ داری یہ ہے کہ آپ اپنی زندگی کے ہر پہلو کی عادات کی درست پرورش اور تربیت کریں تاکہ وہ آپ کے اس پہلو میں بتدریج آسانیاں پیدا کریں اور آپ اس پہلو میں بہتر سے بہتر کام کر سکیں۔ آپ کی عادات کو بہت زیادہ آپ کے قابو میں ہونا چاہیے۔

موثر لوگوں کی بہت سی عادات وقت کی پابندی، وقت کا صحیح مصرف، ضبط نفس، خالص اپنی سوچ (مراقبہ) کام کی تکمیل اور خیالات پروری ہے۔ یہ ایسی عادات ہیں کہ آپ بھی ان کی نشوونما مسلسل تکرار سے کر سکتے ہیں اور یہ آپ کے تیزی سے آگے بڑھنے میں مدد و معاون ہو سکتی ہیں۔ آپ عام طور پر ایسی عادات سے ہی آگاہ ہوتے ہیں جو آپ کی زیادہ سے زیادہ مددگار ہوتی ہیں۔

اچھی خبر یہ ہے کہ جس سرگرمی کو آپ تکرار سے کرتے ہیں وہ نتیجتاً آپ کی عادت بن جاتی ہے۔ آپ جس عادت کو پسندیدہ اور ضروری خیال کرتے ہیں اسی کی نشوونما کر سکتے ہیں۔ کسی بھی طرز عمل کی اس وقت تک مشق جب تک کہ وہ خود کار نہیں ہو جاتا کرتے رہنے سے آپ حقیقتاً اپنی شخصیت اور کردار کی شکل کی نشوونما کرتے ہیں۔

نفسیات میں ایک ”قانونِ واپس“ (Law of Reversibility) ہے۔ جو Act as if کے اصول پر مبنی ہے۔ ہارڈ یونیورسٹی کا پروفیسر ولیم جیمز اس کو یوں واضح کرتا ہے۔ ”اگر آپ کسی ایک طریقے سے محسوس کرتے ہیں تو آپ اسی احساس کی مطابقت سے عمل کریں گے۔ لیکن اگر آپ ساتھ ساتھ اس طرح عمل کرتے ہیں جیسا کہ آپ پہلے ہی وہ عادت رکھتے ہیں جس کی آپ کو خواہش ہے تو عمل جو کافی وقت بار بار دہرایا جائے گا آپ کے اندر اسی عادت کو نمایاں کرے گا جو اس عمل کی مطابقت میں ہوگی۔“

جس عادت کی نشوونما کی آپ کو ضرورت ہے تو آپ کو اسے ہر موقع پر اس طرح دہرانا چاہیے کہ جیسے آپ پہلے ہی سے وہ عادت رکھتے ہیں۔ اس طرح کرنے سے آپ عمل بہ عمل اس عادت کو اپنے اندر اس طرح راسخ کر لیں گے کہ وہ آپ کی شخصیت کا ایک حصہ بن جائے گی۔ نئی عادت کی نشوونما کے نمونے پر گرفت حاصل کرنے سے آپ اپنے مستقبل پر بھی مکمل گرفت حاصل کر لیتے ہیں۔

آپ کی ذمہ داری یہ ہے کہ آپ کسی ایسے طرز عمل (رویے) کا انتخاب کریں جو اس عادت سے مطابقت رکھتا ہے جو نہایت اہم ہے اور جس کی آپ نشوونما کر سکتے ہیں۔ اس طرز عمل یا رویے پر آپ نقطہ ارتکاز کا یہ نشان لگائیے اور ہر روز اس کی مشق کریں یہاں تک کہ وہ آپ کے سانس لینے کے عمل کی طرح فطری ہو جائے۔

اپنے روزانہ کے کاروبار اور پیشہ ورانہ مستقبل کی سرگرمیوں کا گوشوارہ تخلیق کیجیے

وہ عظیم دیوار جو کامیاب لوگوں کو ناکامیاب لوگوں سے علیحدہ کرتی ہے ”عمل سے وابستگی“ ہے۔ باتیں کرنا معمولی بات ہے عمل ہی سب کچھ ہے۔ ایک سرگرمی کا انتخاب کیجیے جسے آپ ہر روز کر سکیں۔ یہ آپ کو آپ کی زندگی کا اہم تر مقصد حاصل کرنے میں مددگار ثابت ہوگی۔ ہمیشہ ایک سرگرمی ہوتی ہے جس میں آپ عمل کر سکتے ہیں اور یہ کسی بھی اور چیز سے زیادہ قدر و قیمت رکھتی ہے۔

اپنے آپ کو صحیح راستے پر مسلسل یہ پوچھتے ہوئے رکھیے۔ ”میری زیادہ قدر و قیمت کی سرگرمیاں کون سی ہیں؟ میں تنخواہ پانے کے گوشوارے پر کیوں ہوں؟ میری خدمات حقیقتاً کیا کام کرنے کے لیے حاصل کی گئی ہیں؟ وہ کیا ہے جسے میں اور صرف

میں کر سکتا ہوں..... اور اگر وہ اچھا ہوگا تو اس سے بڑا فرق پڑے گا؟ عین اس وقت میرے وقت کا قیمتی ترین استعمال کیا ہے؟

ان سوالات کو آپ اپنی کارکردگی اور پیداوار کے اعلیٰ معیار کو حاصل کرنے اور اسے قائم رکھنے کے لیے بطور نقطہ ہائے ارتکاز کے استعمال کریں۔

### اپنے کاروبار اور پیشہ ورانہ عمل کا عہد کیجیے

نقطہ ارتکاز کے عمل کا آخری عنصر آپ کے پیشہ ورانہ عمل کا عہد ہے کہ آپ اپنے پیشہ ورانہ مقاصد حاصل کر کے رہیں گے۔ آپ اس باب میں دیے گئے سوالات کے جوابات کے نتیجے میں کون سے عملی اقدامات کر رہے ہیں؟

آخری تجزیہ یہ ہے کہ وہ شخص جو بصیرت کے تحت یا کسی نئے خیال سے نتیجے میں واحد عمل اختیار کرتا ہے اس شخص سے کہیں زیادہ قدر و قیمت رکھتا ہے جو سینکڑوں خیالات رکھتا ہے مگر کرتا کچھ بھی نہیں۔

### غیر محدود سوچ

آپ کی پیشہ ورانہ زندگی میں مواقع اور امکانات تقریباً لامحدود ہیں۔ صرف ریاست ہائے متحدہ امریکہ میں ملازمتوں کی تقریباً ایک لاکھ اقسام ہیں اور یہ تعداد بھی نئی نئی ٹیکنالوجیوں جیسے انفارمیشن ٹیکنالوجی وغیرہ کے پھیلاؤ سے سرعت کے ساتھ بڑھتی چلی جا رہی ہے۔

اگر آپ شک و شبہ سے بالاتر ہو کر اس حقیقت کو واضح طور پر جان لیں کہ آپ کیا ہیں اور آپ کیا چاہتے ہیں اور پھر دل و جان سے اپنی ذمہ داری بہ نسبت کسی بھی دوسرے فرد کے بطرز احسن نبھانے لگیں تو اس کی کوئی حد نہیں کہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ آپ کی اپنے عہد سے پاسداری آپ کے لیے مواقع کے لامحدود دروازے کھول دے گی۔

ساتواں باب

## اپنی خاندانی اور ذاتی زندگی بہتر بنائیے

گھریلو زندگی میں ناکامی عوامی زندگی کی کوئی کامیابی نغم  
البدل نہیں ہو سکتی۔  
.....نجمن ڈزرائیلی

زندگی میں بھرپور اور صحت مندانہ خوشی دوسرے لوگوں سے اچھے تعلقات سے حاصل ہوتی ہے۔ اس خوشی سے آپ کا کنبہ/خاندان آپ کی ذاتی زندگی اور آپ کا کام سب مستفید ہوتے ہیں۔ ڈینیئل کولمین اور دوسرے اپنی تصنیف ”جذباتی آگہی پر کام“ میں تجویز کرتے ہیں کہ آپ کی سماجی مہارتیں آپ کی کامیابی میں بہ نسبت آپ کی دانشمندانہ لیاقت، تعلیم اور تجربے کے مشترک اثر سے زیادہ دباؤ رکھتی ہیں۔

آپ کی یہ بھی ذمہ داری ہے کہ آپ ”باہمی تعلقات کے ماہر“ بھی ہوں تاکہ آپ دوسروں سے تعلقات رکھنے میں اہل اور لائق ہو سکیں۔

خوش قسمتی سے سماجی مہارتیں سیکھی جاتی ہیں اور یہ سیکھے جانے کے قابل ہیں۔ ایک وسیع سلسلے میں آپ اپنے آپ کی ایک پسندیدہ شخصیت جیسی نشوونما کر سکتے ہیں جو ڈرامائی طور پر آپ کی خاندانی اور ذاتی زندگی کی خصوصیات کو بڑھا سکتی ہے۔

نقطہ ارتکاز کے عمل میں آپ کون ہیں اور دوسرے لوگوں کے معاملے میں آپ کے لیے کیا اہم ہے؟ کی بنیاد پر سوچتے ہیں۔ پھر آپ خصوصی پہلوؤں میں واضح فیصلے

کرتے ہیں اور انہی فیصلوں کی روشنی میں عمل کی پابندی کرتے ہیں۔ ازاں بعد آپ اپنے آپ کو پابند کرتے ہیں آپ فیصلوں کی مطابقت میں زندہ رہیں اور جو پابندیاں اپنے آپ پر عائد کی ہیں ان کی خلاف ورزی نہ کریں۔

### اپنی خاندانی اور ذاتی اقدار کا تعین کیجیے

اپنے خاندان اور آپ کی زندگی میں دوسرے اہم لوگوں کے بارے میں آپ کی اقدار کیا ہیں؟ یگانگت پیدا کرنے کے لیے آپ کے اصول کیا ہیں؟ آپ اپنے تعلقات میں کس چیز کو اہم گردانتے ہیں؟ دوسروں سے سلوک میں آپ کیسے طرز عمل کو موزوں سمجھتے ہیں؟ جب آپ دوسروں سے برتاؤ کرتے ہیں تو آپ اپنے اور دوسروں کے کردار اور طرز عمل میں زیادہ اہم کس بات کو محسوس کرتے ہیں؟

جب آپ دوسرے لوگوں سے اپنی اعلیٰ ترین اقدار کی عکاسی کرنے والے انداز میں سلوک کرتے ہیں تو آپ پوری کیفیت کو اپنے دل کی گہرائیوں میں محسوس کرتے ہیں۔ آپ زیادہ خوش اور زیادہ پر اعتماد ہوتے ہیں۔ آپ خود قدری اور عزت نفس کی بلند سطح کا تجربہ کرتے ہیں۔ اپنے اندر بڑا اطمینان اور صبر و سکون پاتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر آپ اپنے ارد گرد کے لوگوں کے ساتھ زیادہ ہم آہنگی سے کام کرتے اور رہتے ہیں۔ جب آپ اپنی اقدار کے ساتھ مطابقت سے جیتے ہیں تو آپ کی ذاتی زندگی کا بہاؤ پر سکون اور ہموار ہوتا ہے۔

میں پہلے ہی آپ سے کہہ چکا ہوں کہ آپ ذرا اس طرح سوچیں کہ آپ کو آج ہی علم ہوا ہے کہ آپ کی بقیہ زندگی صرف چھ ماہ رہ گئی ہے تو ایسے میں آپ کیا کریں گے اور اپنے وقت کو کیسے صرف کریں گے؟

### اپنے خاندان اور ذاتی تصور کو صاف کریں

مستقبل کے پانچ سال بعد کا منظر آنکھوں کے سامنے لائیں۔ اپنی صاف اقدار کی موجودگی میں اپنی ذاتی اور خاندانی زندگی کے مثالی تصور پر غور کریں۔ تصور کریں کہ آپ کی ذاتی زندگی ہر لحاظ سے مکمل ہے۔ وہ کیسی نظر آئے گی؟ آپ اپنے بارے میں دوسرے اہم افراد کے بارے میں کیا محسوس کریں گے؟ آپ ہر روز کیا کریں گے؟ آپ

اور وہ لوگ جو آپ کے نزدیک ہیں اپنی زندگیاں کیسے گزاریں گے؟  
○..... آپ کا مکمل خاندانی طرز زندگی کیسا ہوگا؟ اگر آپ ایک طرز زندگی کا نمونہ

بنا سکتے ہیں جو ہر لحاظ سے مکمل ہو تو وہ کیسا نظر آئے گا؟

○..... آپ کس قسم کی زندگی اور کس قسم کے گرد و پیش میں اپنا گھر بنانا یا اپنے کنبے کے لیے تخلیق کرنا چاہیں گے؟

○..... آپ اپنی خاندانی زندگی میں کس قسم کے تجربات سے لطف اندوز ہونا چاہتے ہیں؟ تصور کریں کہ آپ کے لیے حدود کی کوئی قید نہ ہوگی۔ تصور کریں کہ آپ جن لوگوں سے محبت کرتے ہیں ان کے لیے ہر صورت میں کچھ بھی کر سکتے ہیں۔ آپ آج کے مقابلے میں کیا کچھ مختلف کرنا چاہیں گے؟

○..... آپ اپنے خاندان کے لیے کون سی مددات حاصل کرنا پسند کریں گے؟ ان کے لیے کون سے مادی مفادات مہیا کریں گے؟

○..... آپ ہر سال اپنے کنبے اور دوستوں کے ساتھ لمبے آخری ہفتوں اور لمبی تعطیلات کو گزارنا پسند کریں گے؟ کس قدر وقت کتنے دن اور ہفتے ان کے ساتھ گزاریں گے؟

○..... آپ اپنے کنبے کے ہر فرد اور وہ جو آپ کے نزدیک ترین ہیں کے ساتھ کیسے تعلقات رکھیں گے؟  
○..... آپ اپنے بچوں کو کس قسم کی تعلیم اور کس قسم کے مواقع مہیا کرنا چاہتے ہیں۔

○..... اگر آپ آج مالی طور پر خود مختار ہیں تو آپ اپنی خاندانی زندگی اور ذاتی زندگی میں کس قسم کی تبدیلیاں لانا چاہیں گے؟

○..... اگر آپ کو مکمل طور پر کامیابی کی ضمانت دی جائے تو آپ اپنے خاندان کے لیے کس عظیم ترین شے کا تصور کریں گے؟

اپنے آپ کی اور اپنے کنبے کے افراد کے باہمی طرز عمل کی راہنمائی اور ہدایت کے لیے مشن کی فرد تیار کیجیے۔ یہ پیچیدہ نہیں ہونی چاہیے۔ ایک سادہ خاندانی مشن کی فرد کچھ اس طرح ہو سکتی ہے۔ ہمارے کنبے کا مشن ایک محبت بھرا گرد و پیش تیار کرنا ہے جہاں



ہر فرد اپنے آپ کو محفوظ اور باعزت محسوس کرے اور اسے اپنے فطری پوشیدہ جوہر کی نشوونما کرنے کی آزادی ہوتا کہ وہ جو چاہے بن سکے۔

آپ کی مشن کی فرد مختصر اور طویل بھی ہو سکتی ہے اور سادہ و پیچیدہ بھی۔ اہم بات یہ ہے کہ آپ کے کنبے کے تمام افراد نے اس پر بحث کی ہے سب اس پر متفق ہوئے ہیں اور سب اس فرد کے حصہ دار ہیں۔ اس طرح آپ کی ذمہ داری ہو جاتی ہے کہ آپ بار بار اس فرد کو دہراتے اور اس کے مندرجات کی تائید کرتے رہیں۔ آپ کو اس مشن کی فرد کا کرداری نمونہ ہونا چاہیے اور جو آپ کہیں اور کریں وہ اس فرد کی مطابقت میں ہو۔

ایک نقطہ ارتکاز کا انتخاب کریں۔ ایک بار بار دہرایا جانے والا عمل یا طرز عمل..... جس کی نمائش سے یہ ثابت ہو کہ آپ مشن کی فرد کی پاسداری کر رہے ہیں۔ یہ برداشت کی مشق دوسرے کی بات سننا، حوصلہ افزائی یا غیر مشروط محبت بھی ہو سکتی ہے۔ اس طرز عمل پر زور دے کر آپ اس بات کی تائید کرتے ہیں کہ دوسری اقدار کی بھی پاسداری کی جا رہی ہے اور مشن کی فرد پر عمل کیا جا رہا ہے۔

### اپنے کنبے اور ذاتی زندگی کے مقاصد (Goals) متعین کیجیے

واضح طور پر فیصلہ کریں کہ آپ اپنی خاندانی زندگی سے حقیقتاً کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ یہ نقطہ ارتکاز کے عمل کا کلیدی نقطہ ہے۔ اپنی زندگی میں آپ کیا کچھ چاہتے ہیں وہ کچھ جس قدر بھی آپ پر واضح ہوگا اسی قدر تیزی سے آپ اس کو اپنی زندگی میں لے آئیں گے۔ بہت خوش لوگ یہ سوچتے ہوئے اپنا زیادہ تر وقت گزارتے ہیں کہ وہ کیا بننا چاہتے ہیں، کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں اور انہیں کیا کرنا ہے۔ نتیجے کے طور پر ان کی زندگیوں زیادہ دلچسپ، پُر جوش اور پُر لطف ہیں۔ بہ نسبت ان لوگوں کے جو بغیر مقصد کے دن بدن ادھر ادھر گھومتے پھرتے ہیں۔ ان کو اس بات کا کوئی شعور نہیں ہوتا کہ وہ کدھر جا رہے ہیں اور کیوں جا رہے ہیں۔

آپ اپنے کنبے اور دیگر متعلقین کے لیے ٹھوس اور محسوس کیے جانے والے مقاصد اور مجرد اور نظر نہ آنے والے مقاصد کا تعین کر سکتے ہیں۔ ٹھوس اور محسوس کیے جانے والے مقاصد بمعنی مطمح ہائے نظر گھر، بائیسکل، کشتی، کپڑے اور دوسری وجود رکھنے والی اشیا ہو سکتی

ہیں۔ یہ مقاصد اہم ہیں۔ آپ اس نوعیت کے مقاصد کے بارے میں جو آپ اپنے لیے اور اپنے پیاروں کے لیے متعین کریں پر خوب غور و خوض کر سکتے ہیں۔

مجرد اور نظر نہ آنے والے مقاصد کی نوعیت ان کی خوبیاں ہیں۔ یہ کنبے اور دوستوں کے لیے وقت، تعطیلات، سیر و سیاحت، زندگی کا معیار، صحت، آپ کے گھر کا تحفظ اور کنبے کے ہر شخص کی بہبود پر مبنی ہیں۔ ان مقاصد کا تعلق زیادہ تر حواس اور جذبات سے ہے اس لیے یہ ٹھوس اور محسوس کیے جانے والے مقاصد کی نسبت زیادہ اہم اور فوری ہیں۔

یاد رکھیں کہ کارکردگی کے معیار وہ پیمانے ہیں جن سے آپ یہ جان سکتے ہیں کہ آپ اپنے کچھ مقاصد حاصل کرنے کے قریب ہیں۔ اگر آپ اپنی کارکردگی کی پیمائش نہیں کر سکتے تو آپ اس کو منظم کر سکتے ہیں اور نہ ہی اس کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ جو کچھ مایا جا سکتا ہے وہ کیا بھی جا سکتا ہے۔ آپ اپنی ذاتی زندگی کے ہر حصے کی پُراندیشہ کامیابی کے عنصر سے جس قدر خصوصی ہوں گے اسی قدر آپ اپنی زندگی کو غیر معمولی بنا لیں گے۔

### ٹھوس مقاصد

- کچھ ٹھوس پُراندیشہ کامیابی کے عناصر جن کو آپ استعمال کر سکتے ہیں یہ ہیں:
- آپ کے موجودہ گھر کا موجودہ رقبہ کیا اور نقشہ کیسا ہے؟ کیا آپ اس سے خوش ہیں۔ کیا کسی طرح سے اس کی تبدیلی چاہتے ہیں یا اس کو بہتر بنانا چاہتے ہیں۔ اگر ایسا ہے تو کس طرح؟
- آپ گھر کے اخراجات سے مطمئن ہیں؟ آنے والے ماہ و سال میں آپ اس میں کس طرح کی بہتری چاہیں گے۔
- بیمہ زندگی کے حوالے سے آپ کا کنبہ کیسے محفوظ ہے؟ کیا آپ نے معقول بیمہ زندگی کرا رکھا ہے؟ حادثاتی بیمہ کرایا ہوا ہے؟ صحت کا بیمہ کرا رکھا ہے؟ معذوری کا بیمہ کرا رکھا ہے؟ آپ کو زندگی میں کن تبدیلیوں اور اضافوں کی ضرورت ہے؟
- آپ نے اپنے بچوں کی تعلیم اور کالج کے اخراجات کا کیا انتظام کر رکھا ہے؟ آپ کو کس قدر سرمائے کی ضرورت ہے اور آپ نے اپنے بچوں کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے کیا مناسب پیش بینی کر رکھی ہے؟

○..... آپ روزانہ اپنے دوستوں کو کتنا وقت دیتے ہیں؟ آپ کتنا وقت صرف کرنا چاہیں گے۔

○..... آپ ہر ہفتے کتنے ایام اپنے بیوی بچوں اور دوستوں کے ساتھ تفریح کی صورت میں گزارتے ہیں؟

○..... سال بھر میں کتنی ہفتہ بھر کی تعطیلات پر اپنی شریک زندگی کو کسی اور مقام پر ساتھ لے جاتے ہیں؟

○..... ہر سال اپنے کنبے کے ساتھ کتنے ہفتوں کی تعطیلات مناتے ہیں؟

○..... اپنے پورے خاندان کے کتنے رات کے کھانوں پر اکٹھے ہوتے ہیں؟

○..... آپ اپنے خاندان کے ممبران (افراد) کے ساتھ ہر دن کل آغاز کیسے کرتے ہیں؟

○..... آپ اپنے کنبے اور ذاتی تعلق داروں سے حقیقتاً وہ کیا چاہیں گے جو اس وقت باہمی تعلقات میں نہیں پایا جاتا؟

○..... آپ اپنے پیاروں سے رابطے اور میل جول کے معیار کے حوالے سے اپنے آپ کو کیا درجہ (بمعنی گریڈ) دیں گے..... وہ آپ کے پیارے آپ کو کیا درجہ دیں گے؟

○..... اگر آپ کی گھریلو اور ذاتی زندگی ہر لحاظ سے مثالی ہے تو آج جو حالات ہیں ان میں مزید بہتری کس نوعیت کی ہوگی؟

مندرجہ بالا سوالات میں مذکور ہر حالت کے بارے میں یہ تعین کریں کہ اپنے حالات میں آپ کس طرح تبدیلی لاسکتے ہیں؟ کیا کیا تبدیلی ہوگی جو تبدیلی ہوگی وہ کیسی نظر آئے گی؟ آپ یہ کس طرح بتائیں گے کہ تبدیلی وقوع پذیر ہو چکی ہے؟

ایک واحد نقطہ ارتکاز کا انتخاب کیجیے اور پھر اپنی تمام تر توجہ اس مخصوص پہلو کی نشوونما پر لگا دیں۔ جب آپ پیمائش کی جانے والی ایک تبدیلی کی نشوونما کرتے ہیں تو فوراً ہی دوسرے پہلوؤں کی نشوونما ہونا شروع ہو جاتی ہے۔

## اپنے کنبے اور ذاتی تعلقات کی مہارتوں کا درجہ بلند کیجیے

آپ کی زندگی اسی وقت بہتر ہوتی ہے جب آپ خود بہتر ہوتے ہیں۔ آپ کو کون سے اضافی علم اور مہارتوں کی اپنی زندگی کے معیار کو بہتر بنانے کے لیے ضرورت ہے۔ آپ کو کس مضمون میں ماسٹر ڈگری حاصل کرنے کی تمنا ہے تاکہ آپ اپنی ذاتی اور خاندانی زندگی کو بہتر بنا سکیں۔

چند سال ہوئے کہ میری بیوی باربرا اور میں نے سکینگ میں اپنی کمیاں پوری کرنے کا فیصلہ کیا تاکہ ہم اپنی سردیوں کی خاندانی تعطیلات کے دوران سکینگ کو نقطہ ارتکاز بنائیں۔ یہ ایک حیران کن فیصلہ تھا جس نے ہماری گھریلو زندگی پر ناقابل یقین مثبت نقوش مرتب کیے۔ اس نے ہمیں کچھ مشترکہ طور پر دیا ہے جسے ہم سب باہم بانٹ سکتے ہیں۔

آئندہ سالوں میں ہم سال بہ سال سکینگ کے لباسوں کو خریدنے اور ان میں ترمیمات کر کے ان کا درجہ بڑھاتے رہے۔ سکینگ کا ساز و سامان بھی خریدتے اور ان میں مناسب تبدیلیاں کرتے رہے۔ ہمارے کنبے میں سے ہر ایک نے سکینگ سیکھ لی ہے اور ہمارے بچوں نے سکینگ کے مراکز پر رہائش رکھنے کے تجربات حاصل کیے ہیں۔ وہ نئے نئے لوگوں سے ملے ہیں اور وہاں سے وہ اپنے دوستوں کو اپنے ساتھ لائے ہیں۔ گزرے ہوئے وقت میں ہمیں گھنٹوں اپنی باتیں سنانے اور دوسروں کی سننے سے لطف اندوز ہونے کے مواقع ملے۔ ایسا کرنا روزمرہ کی گہما گہمی کی زندگی، جس میں گھریلو زندگی، سکول اور کام پر جانا شامل ہیں، میں ہونا ناممکن تھا۔

زندگی کے کسی بھی پہلو، جس میں گھریلو زندگی بھی شامل ہے، میں لکیر کا فتیہ ہونا بہت آسان ہے۔ اس رجحان کا مقابلہ کرنے کے لیے آپ کو اپنی آسائشوں کی دھند سے نکلنا ضروری ہے۔ اپنے آپ کو نئے کام کرنے کی طرف دھکیلیں۔ مختلف جگہوں پر جائیے۔ خود کو نئی سرگرمیوں میں مصروف رکھیں۔ کبھی اپنے آپ کو سال بہ سال وہی پرانے کام کرتے ہوئے مطمئن اور تسلی شدہ خیال نہ کریں۔

## خاندانی اور ذاتی تعلقات کی عادات کی نشوونما کیجیے

سوچنے اور ایسی اضافی عادات اور طرز ہائے عمل کو پہچانے جو آپ کے ذاتی تعلقات کے معیار کو آراستہ کریں بلکہ ان کی نشوونما بھی کریں۔ شاید آپ کو کچھ بہتر سننے اور سیکھنے کی ضرورت ہو یا بہتر سوالات پوچھنے کی ضرورت ہو۔ شاید آپ کو کچھ زیادہ برداشت کرنے کی عادت درکار ہو یا پھر اپنے کنبے اور دوستوں کی سرگرمیوں میں زیادہ پر خلوص دلچسپی لینے کی ضرورت ہو۔ شاید آپ کو اپنے کنبے کی سرگرمیوں کے لیے زیادہ پیش بینی اور زیادہ وقت حاصل کرنے کے لیے منضبط ہونے کی ضرورت ہے۔

ایک خصوصی عادت یا طرز عمل / رویے کا انتخاب کریں جو آپ کی بہتری میں مددگار ثابت ہو۔ اس رویے پر یہ X نشان لگائیے۔

## اپنے کنبے اور ذاتی روزمرہ سرگرمیوں کا گوشوارہ تشکیل دیجیے

ایسی خصوصی باتوں / چیزوں کا انتخاب کریں جو آپ ذاتی تعلقات کی نشوونما کے لیے ہر روز کر سکیں۔ کبھی کبھی معمولی تبدیلیاں غیر معمولی نتائج مرتب کرتی ہیں۔ کچھ اہم اور پسند کی جانے والی چیزیں جو آپ اپنے کنبے کے افراد کے لیے کرتے ہیں ایسی بھی ہیں کہ وہ انہیں آسانی سے خود بھی کر سکیں۔ چھوٹے چھوٹے کاموں میں اپنے پیاروں کی مدد کرنا اور انہیں یہ بتانا کہ وہ آپ کے لیے کس قدر اہم ہیں نتائج کے حوالے سے حیران کن طریقہ کار ہے۔

اپنے کنبے کے ہر فرد کو یہ بتانا کہ وہ دنیا کی ایک اہم شخصیت ہے ایسا مؤثر طریقہ ہے جس سے ان کا ذاتی تشخص اور ذاتی قدر و قیمت کے احساس کی تعمیر ہوتی ہے۔ انہیں ہر روز یہ بتانا کہ آپ ان سے کس قدر محبت کرتے ہیں ان کے ذاتی تشخص اور ذاتی اعتماد پر عجیب و غریب اثرات مرتب کرتا ہے۔

صرف روزانہ کرنے کی ایک سرگرمی کا انتخاب کریں جس کی آپ ذاتی تعلقات کی مزید بہبود کے لیے مشق کرنے والے ہیں۔ پھر آپ اس سرگرمی کو اس طرح اپنائیں کہ آپ اسے اس قدر دہراتے رہیں کہ وہ آخر کو آپ کی عادت بن جائیں۔

## چار کلیدی سوالات:

- یہ ہے آپ کے لیے ایک مشق۔ اپنے پیاروں کے ساتھ بیٹھ جائیں اور ان سے یہ چار سوالات پوچھیں۔ چند دلچسپ جوابات کے لیے اپنے آپ کو تیار رکھیں۔
- 1- کیا میں آج کوئی ایسا کام کر رہا ہوں جس کے متعلق آپ چاہیں گے کہ میں اسے اور زیادہ کروں؟
  - 2- کیا کوئی ایسا کام ہے جو میں کر رہا ہوں اور آپ چاہیں گے کہ میں اسے کرنا کم کروں؟
  - 3- کیا کوئی ایسا کام ہے جو میں نہیں کر رہا ہوں اور آپ چاہتے ہیں کہ میں اب اسے آگے کرنا شروع کروں؟
  - 4- کیا میں کوئی ایسا کام کر رہا ہوں کہ آپ اس کے بارے میں چاہتے ہیں کہ میں اسے کرنا بند کر دوں؟

ہو سکتا ہے کہ ان سوالات کے جوابات سے آپ حیران رہ جائیں۔ جو کچھ بھی وہ کہیں آپ اس پر نہ تو مزاحمت کی خواہش ابھرنے دیں اور نہ ہی دفاع میں کوئی دلیل دیں۔ بس خاموشی اور توجہ سے ان کو سنیں۔ آپ ان کو خصوصی مثالیں دینے کو کہیں تاکہ آپ ان کو بہتر طور پر سمجھ سکیں۔ ان کے جوابات کو اپنے ساتھ لے جائیں اور ان کا تنقیدی جائزہ لینے کے بعد ان کو ذہن میں دہرائیں۔

بطور پیشہ ور مقرر ہونے کے میں ملک بھر کا سفر اور تقاریر کرتا ہوں۔ چند سال ہوئے کہ ایسٹ کوسٹ میں مجھے عام طور پر ہفتے اور اتوار کے لیے پیشہ ورانہ کام کی دعوت دی جاتی اور مجھے کئی مرتبہ ایک ہی وقت میں گھر سے دو ہفتے دور رہنا پڑتا۔

بالآخر میری بیوی نے ایک دن مجھے بٹھایا اور بتایا کہ وہ نہیں چاہتی کہ میں آئندہ ہفتے اور مہینے کے اختتامی دنوں میں کام کروں۔ میرا پہلا رد عمل انکار اور بیوی سے عدم تعاون پر مبنی تھا۔ میں نے دلائل دیے اور احتجاج کیا۔ میں نے یہ وضاحت کرنے کی کوشش کی کہ یہ س قدر اہم بات ہے کہ جس دن کا بھی لوگ انتخاب کریں میں اسی دن اپنی تقریری مصروفیات جاری رکھوں۔

تاہم جب میں نے اس معاملے کے متعلق پھر سے اکیلے میں غور کیا تو مجھے سمجھ آئی کہ میری بیوی کا مطالبہ درست تھا۔ اپنے کنبے سے دور سڑکوں پر رہنے سے میری اپنی ترجیحات برباد ہو رہی تھیں لہذا میں نے اسی دن سے ہفتے کے آخری ایام میں تقاریر کرنے سے انکار کر دیا۔ میں ہفتے کے آخری ایام میں اپنے کنبے کے ساتھ رہنے لگا اور اس ذمہ داری نے میری کاروباری / پیشہ ورانہ سرگرمیوں پر اثر انداز ہوئے بغیر ہمارے کنبے کی زندگی پر ڈرامائی طور پر مثبت اثرات ڈالے ہیں۔

اچھے ذاتی تعلقات کی خصوصیت یہ ہے کہ وہ کنبے کے ہر فرد کے خیالات اور تجاویز کے لیے کھلے ہوں۔ اس بات کو ذہن نشین رکھنے سے آپ کے لیے یہ آسانیاں پیدا ہوں گی کہ آپ خوشی پر مبنی اور صحت مندانہ تعلقات کے لیے ضروری ہم آہنگی پیدا کر سکیں۔

### اچھے تعلقات بنانا اور ان کو قائم رکھنا

ذیل میں کچھ ایسے خیالات پیش کیے جا رہے ہیں جن سے آپ کو اپنے کنبے کی زندگی کی خوبیاں بڑھانے میں مدد مل سکتی ہے۔

○ ..... یہ یاد رکھیں کہ حقیقتاً آپ کی زندگی میں کیا اہم ہے؟ اپنے تعلقات کو باقی سب ترجیحات سے اولین سمجھیں۔ اپنے پیاروں کی ضروریات کو اپنی زندگی کی ترجیحات سمجھیں۔ ان تعلقات کے نبھاؤ کے لیے آپ جس ہم آہنگی اور قربانی کی ضرورت ہو اس سے دریغ نہ برتیں۔

○ ..... جب آپ اپنے کام پر ہوں تو اپنا وقت کام کرتے ہوئے ہی گزاریں۔ وقت کو ہرگز ضائع نہ کریں۔ یاد رکھیں کہ کام پر جو وقت آپ ضائع کرتے ہیں وہ آپ کے گھریلو وقت پر ڈاکہ ہوتا ہے کیونکہ آپ کو کام کی تکمیل کے لیے اسے گھر لانا پڑتا ہے۔

○ ..... یاد رکھیں کہ دو قسم کے اوقات ہیں جن میں آپ کی زندگی بسر ہوتی ہے۔

ایک کام کا وقت ہے اور اسے کام کے نتائج اور پیداواریت سے ماپا جاتا ہے۔ دوسرا ذاتی وقت ہے جسے محبت اور اطمینان سے ماپا جاتا ہے۔

قانون کہتا ہے کہ کام میں یہ وقت کی خوبی ہوتی ہے جس کو شمار کیا جاتا ہے اور گھر میں یہ وقت کی مقدار ہوتی ہے جسے اہمیت دی جاتی ہے۔

اپنے کام کے وقت کا معیار بڑھا کر قیمتی اور اعلیٰ اقدار رکھنے والے کام پر بھرپور توجہ مرکوز کر کے اور اسے جلد اور بخوبی انجام تک پہنچا کر آپ کام پر خرچ آنے والا وقت گھٹاتے ہیں اور اپنی ذاتی زندگی کو ملنے والا وقت بڑھاتے ہیں۔ گھر میں آپ کو تسلسل نہ ٹوٹنے دینے والے وقت کی ضرورت ہوتی ہے کہ اعلیٰ درجے کے باہمی تعلقات کی تعمیر اور اس تعمیر کو قائم رکھ سکیں۔ محبت، شفقت اور اعتماد باہمی کی تعمیر عجلت میں نہیں ہوتی۔ آپ جتنا زیادہ وقت اپنی زندگی میں اہم لوگوں سے تعلقات بنانے میں صرف کریں گے تو آپ اپنی زندگی کے ہر حصے (پہلو) میں اعلیٰ خوبیوں سے آراستہ ہوں گے۔

○ یاد رکھیں کہ ٹیلیویشن دیکھنا، اخبار بنی کرنا یا اپنے کمپیوٹر پر کام کرنا، اپنے پیاروں کے ساتھ وقت گزارنے کے زمرے میں نہیں آتا۔ گاہے بگاہے کسی بات میں اپنی جگہ بیٹھے بیٹھے بات کا لقمہ دے دینا تعلقات کی تعمیر کرنا ہے نہ حفاظت۔

○ اپنے پیاروں کے لیے دانستہ طور پر وقت کے لمبے لمبے وقفے پیدا کریں۔ یہ وقفے تمہیں ساٹھ اور نوے منٹوں پر مشتمل ہونے چاہئیں جن کے دوران میں آپ اپنے پیاروں کے روبرو چہرہ باچہرہ ہو کر اپنے ردعمل کا اظہار کر سکتے ہیں۔

○ اپنے کنبے کے ساتھ خرید و فروخت اور سیر کرنے جائیں۔ اپنی شریک زندگی کو اپنی گاڑی میں دور دراز واقع ریسٹورنٹ میں یا تفریحی مقام پر لے جائیں۔ جب آپ گاڑی چلا رہے ہوں تو ریڈیو کو بند رکھیں۔ ذرا تصور کریں کہ موسیقی کے بغیر ایک کار معلومات کا متحرک چیمبر ہے۔ ایک خاموش کار میں ہونے والی باہمی گفتگو سے آپ حیران ہوئے بغیر نہ رہ سکیں گے۔

○ تعطیلات گزارنے کا منصوبہ قبل از وقت بنائیے۔ پروگرام کا مکمل گوشوارہ بنائیے۔ اخراجات بھی مکمل طور پر ادا کر دیجیے۔ ادائیگیوں کو اگر ممکن ہو تو ناقابل واپسی شمار کرائیے۔ پھر ایسے منضبط سوچنے کہ تعطیلات پر ضرور جائیں، خواہ کچھ بھی ہو۔

جو وقت آپ اپنے پیاروں کے ساتھ دور تعطیلات پر گزاریں گے وہ آپ کی زندگی کی خوشگوار ترین اہم یادداشتوں میں جگہ پائے گا۔ اپنی ممکن حدود تک آپ کا یہ فرض بنتا ہے کہ آپ اس طرح کے مواقع کی تخلیق کرتے رہیں۔ ایسے تجربات عمل میں آتے رہیں۔ ایسی یادداشتیں جنم لیتی رہیں اور مستقبل کا گھریلو اثاثہ بنتی رہیں۔



○ یاد رکھیں کہ ایک کام کو زیادہ کرنے سے آپ کو دوسرے کام کم کرنا ہوں گے۔ اپنے پیاروں کے ساتھ زیادہ وقت گزارنے کے لیے آپ کو کچھ نہ کچھ کم کرنا پڑے گا۔

پیشتر اس کے کہ آپ اپنے آپ سے کوئی عہد کریں اور کسی نئے طرز عمل / رویے میں مشغول ہوں اپنے آپ سے یہ سوال پوچھئے۔ ”اگر میں یہ کروں تو مجھے کیا نہیں کرنا ہوگا؟ ایک سرگرمی کا دوسری سرگرمی سے مقابلہ کریں۔ آپ کی یہ اہلیت کہ آپ اچھے انتخابات کریں کہ اپنا وقت کیسے گزاریں آپ کی زندگی کے معیار کا تعین کرتی ہے۔

### آپ اپنی گھریلو اور ذاتی زندگی پر عملی پابندی عائد کریں

ایک خصوصی پابندی نامہ / عہد نامہ تیار کریں جس کی بنیاد اس مطالعے پر ہو جو آپ نے ابھی ابھی کیا ہے اور وہ سوالات ہوں جن کے جوابات آپ نے ابھی دیئے ہیں۔ کچھ کیجئے، کچھ بھی کیجئے۔ لیکن اپنے ذاتی تعلقات کا معیار بڑھانے میں عجلت سے کام لیں۔ پھر اپنے آپ کو اہم تعلقاتی مقاصد حاصل کرنے کی سمت روزانہ تھوڑا تھوڑا دھکیلیں۔

جب آپ اپنے آپ کو حیرت انگیز ذاتی زندگی تخلیق کرنے اور اس تخلیق کی دیکھ بھال کرنے کے لیے وقف کر دیتے ہیں تو آپ کی زندگی کے دوسرے پہلو بھی بہتر ہونا شروع ہو جاتے ہیں۔ آپ زیادہ خوش، زیادہ صحت مند، زیادہ آرام میں سستاتے ہوئے اور پیداواری ہوں گے۔ آپ جب گھر پر ہوں گے تو زیادہ خوش باش اور مطمئن ہوں گے اور جب آپ واپس اپنے کام پر جائیں گے تو زیادہ موثر اور زیادہ بڑا کام کر گزرنے والے ہوں گے۔

آٹھواں باب

## مالی خود مختاری حاصل کریں

تمام دولت، تمام کامیابی، تمام مادی محاصل، تمام عظیم دریافتوں اور ایجادات اور تمام کارہائے نمایاں کا اصل ذریعہ خیالات ہی ہیں۔  
..... کلاڈی - ایم - برشل

میرے سیمینار میں حصہ لینے والے ایک شخص نے مجھے بتایا۔ ”سرمایہ خوراک کی مانند ہے جب یہ آپ کے پاس وافر مقدار میں موجود ہو تو آپ اس کے متعلق قطعی طور پر نہیں سوچتے لیکن جب آپ کو وقت کے کسی حصے کے لیے اس سے محروم کر دیا جاتا ہے تو آپ (اس کے علاوہ) کسی اور چیز کا سوچ بھی نہیں سکتے۔“

کچھ لوگ بائبل کی اس بات کا غلط حوالہ دیتے ہیں کہ دولت تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ بائبل تو یہ کہتی ہے کہ دولت کی محبت تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ تاہم یہ کہنا زیادہ صحیح اور درست ہے کہ دولت کی کمی تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ بہت زیادہ دولت ہونے کی وجہ سے بہت کم مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ وہ مسائل جو لوگوں کی زندگیوں، صحت اور جذبات کو تہس نہس کر دیتے ہیں واضح طور پر اس بات کے شواہد ہیں کہ ان کے پاس بہت ہی کم دولت ہوتی ہے۔

ہم انسانی تاریخ کے بڑے خوشحالی کے دور میں جی، بس رہے ہیں۔ زیادہ سے

زیادہ لوگ مالی خود مختاریاں حاصل کر رہے ہیں اور پہلے کی نسبت تیزی سے لاکھوں کروڑوں اربوں کے مالک بن رہے ہیں۔ ان میں سے بہت سے لوگ ایسے ہیں جو اپنی نسل میں سے اولین طور پر اپنی محنت سے آپ دولت مند بننے والے ہیں۔ ان کی کامیابی کی کہانیاں بھی انوکھی ہیں۔ انہوں نے اپنے کام کا آغاز معمولی سرمائے سے یا عدم سرمائے سے کیا اور کام ہی سے سرمایہ حاصل کیا۔

آپ کی اپنی اور آپ کے ارد گرد کے لوگوں کی پہلی ذمہ داریاں یہ ہیں کہ آپ سب اس قدر مالی خود مختاری حاصل کریں تاکہ پھر سے آپ کو اس کے لیے سرگرداں نہ ہونا پڑے۔

یہ حقائق ہیں کہ بہت سے لوگ اپنی نسل میں چیتھڑوں سے ابتدا کر کے دولت مند ہوئے۔

یہ حقائق اس بات کا ثبوت ہیں کہ آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں..... ہاں آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ کیسے؟

دس لاکھ ڈالر کا مالک بننا اسی قدر آسان ہے جس قدر کہ بہت سے لوگ اسے مشکل سمجھتے ہیں۔ اگر آپ 20 سال سے 65 سال کی عمر تک کے سالوں میں ہر ماہ 100 ڈالر (پاکستان میں 100 روپیہ) بچاتے رہیں اور اگر آپ اس سرمائے کو کسی اچھے منضبط ادارے کے باہمی فنڈ میں جمع کراتے رہیں تو امریکہ میں اس سرمائے پر آپ کو اوسطاً 10.8 ڈالر سالانہ منافع ملے گا۔ (پاکستان میں بھی بچت کے کھاتوں میں شرح منافع بڑھا دی گئی ہے) مذکورہ عرصہ گزر جانے کے بعد آپ 1,200,000 ڈالر کے مالک بن جائیں گے۔ تب 65 سال کی عمر میں آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی سے ریٹائر ہوں گے۔ تو پھر کیوں اپنی پیشہ ورانہ کام کی زندگی میں اپنی محنت سے آپ امیر نہیں بن سکتے؟ اس کے تین ابتدائی اسباب ہیں۔

الف۔ لوگوں کو یہ خیال ہی نہیں سوجھتا کہ یہ کس قدر ممکن ہے۔ ان پر کبھی یہ عیاں ہی نہیں ہوا کہ ایسا ہو سکتا ہے لہذا وہ اس کی ابتدا کرنے سے پہلے ہی اس سے دستبردار ہو جاتے ہیں۔

ب۔ اگر اتفاق ایسا ہوتا ہے کہ ان پر ایسا ہو جانا عیاں ہو ہی جاتا ہے تو وہ پختہ اور بے

لاگ بچت کا فیصلہ نہیں کر سکتے کہ وہ اپنی پیشہ ورانہ زندگیوں میں باقاعدگی سے ایسا کیونکر کرتے رہیں گے۔ وہ ایسا کرنے کی امید بھی اور خواہش بھی رکھتے ہیں؟ لیکن وہ عمل تک پہنچنے کا فیصلہ نہیں کر پاتے۔

ج۔ اگر ان پر ایسا کرنا فائدہ مند ثابت ہو بھی جاتا ہے اور وہ ایسا کرنے کا ارادہ بھی کر لیتے ہیں تو آج کل پر ٹال مٹول کرتے رہتے ہیں۔ وہ روپیہ پیسہ بچانے اور پھر سرمایہ کاری کرنے کے کام میں التوا مہینوں اور سالوں کی بنیاد پر کرتے رہتے ہیں یہاں تک کہ وقت نکل جاتا ہے۔

مالی طور پر مضبوط ہونے والے کامیاب افراد ہر معاشرے میں وہی ہیں جنہوں نے لمبے عرصے کو پیش نظر رکھا۔ انہوں نے ایک لمبے عرصے پر محیط افق کا نظارہ کیا۔ انہوں نے سوچا اور دس بیس بلکہ چالیس سالہ مستقبل کے منصوبے بنائے۔ انہوں نے اپنی روزانہ کی اور ہفتوں کی زندگی کو اس طرح ترتیب دیا کہ وہ ان کے لمبے عرصے پر محیط مقاصد حاصل کرنے سے مطابقت رکھتی تھی۔ سرمائے کے حوالے سے خود مختاری حاصل کرنے کا طریق کار بھی یہی ہے۔

ہر کوئی جن میں آپ بھی شامل ہیں اپنے مقاصد کا ایک سلسلہ رکھتا ہے۔ یہ مقاصد واضح بھی ہو سکتے ہیں اور دھندلائے ہوئے بھی۔ ان مقاصد کو بطور وراثت کے منظم کیے جاتے ہیں۔ آپ کا ہر مقصد (مطمح نظر) شعوری یا لاشعوری طور پر آپ کے زیادہ سے زیادہ اہم اور آپ کم سے کم اہم کے لیے درجہ وار ہوتے ہیں۔ آپ ان مقاصد کو انتہائی ضروری اور کم ضروری طور پر حاصل کرنا متعین کرتے ہیں لیکن یہ آپ کی ذات کے لیے زیادہ پرواہ کی بات نہیں ہوتی۔

آپ اپنے مقاصد کی ترجیحی اور اہمیت کی فہرست کو تبدیل کر کے اپنی تمام زندگی میں تبدیلی لاسکتے ہیں۔ لوگ اس لیے بھی مالی خود مختاری حاصل نہیں کرتے کہ اگرچہ یہ ایک مقصد ہے لیکن یہ ابتدائی مقصد نہیں ہے۔ وہ جن مقاصد کے متعلق بار بار سوچتے اسی مقصد کو بھی ان میں شمار کرتے ہیں۔ جب اس مقصد پر عمل کا وقت آتا ہے تو دوسرے مقاصد اس مقصد پر مقدم ہو جاتے ہیں۔

ہاں! جب آپ مالی خود مختاری حاصل کرنے کے مقصد کو وراثت کی اقدار میں اہم

اور اولین سطح پر لے جاتے ہیں تو تب ہی آپ اپنی مالی زندگی پر گرفت حاصل کرتے ہیں۔ جب تک آپ کی مالی خود مختاری آپ کے دوسرے مقاصد سے نبرد آزما رہے گی تب تک آپ امیر بننے کے لیے ضروری اقدامات نہیں کریں گے۔

یاد رکھیں کہ آپ وہی کچھ بن سکتے ہیں جس کے متعلق آپ بار بار سوچتے رہتے ہیں۔ ”لاکھوں کا مالک اگلے دروازے پر (The millionaire next door) نامی کتاب میں تھامس شیپلے نے ہزاروں ملینروں اور بلینروں سے ملاقاتوں کے بعد لکھا ہے کہ محققین حقیقی طور پر یہ جان کر حیرت زدہ ہوئے ہیں کہ اپنی محنت سے لاکھوں کروڑوں ڈالروں کے مالک بننے والے وہ لوگ ہیں جو اپنے آپ کو مالی طور پر خود مختار ہونے کے متعلق سوچتے رہے ہیں۔ انہوں نے اپنی زندگیوں کو بچت کرنے اور بچت کو جمع در جمع کرنے میں لگائے رکھا۔ وہ یہ سوچتے رہے کہ وہ کیسے دولت کمایا حاصل کر سکتے ہیں اور پھر اپنی بچتوں سے کس طرح منافع بخش سرمایہ کاری یا منافع کو زیادہ دولت کمانے میں لگا سکتے ہیں۔

اس سے یہ مطلب ہرگز نہیں کہ وہ کنبہ داری سے عاری تھے۔ حقیقت یہ ہے کہ زیادہ ملینوں اور بلینوں کے مالکین اپنے کنبے کو وراثت / ترکہ کی اقدار کی فہرست میں اول درجے پر رکھتے ہیں۔ اس کا یہ مطلب ہے کہ تمام بچتیں سرمایہ کاریاں، کفایت شعاری سے خرچ کرنا اور سلامت روی ان کی مالی زندگیوں کے تنظیمی اصول ہیں۔

ان تمام امکانات کے باوجود آپ کوئی لاٹری جیتنے والوں میں نہیں ہیں۔ کوئی دور کا رشتہ دار آنجہانی نہیں ہو رہا اور آپ کے لیے لمبی چوڑی رقم نہیں چھوڑ رہا۔ آپ کہیں سونا دریافت نہیں کر رہے اور نہ سٹاک مارکیٹ میں کوئی خوش قسمتی والا داؤ لگا رہے ہیں۔ ایک ہی طریقہ ہے جس سے آپ مالیاتی آزادی حاصل کر سکتے ہیں اور وہ یہی ہے کہ آپ مہینوں بعد سالوں بعد تک بچت اور اس بچت سے سرمایہ کاری کرتے رہیں یہاں تک کہ آپ کا سرمایہ اس قدر ہو جائے کہ آپ کو پھر اس بارے میں فکر و تردد کرنے کی کوئی وجہ باقی نہ رہے۔

## اپنی مالی اقدار کا تعین کیجیے

سرمائے سے متعلق آپ کی اقدار آپ کی زندگی کی محرکاتی قوتیں ہیں۔ یہ آپ کی مالی پسندات اور ناپسندات آپ کے فیصلوں اور ان پر عمل نیز آپ کے جذبات اور ان کے جوابات کا تعین کرتی ہیں۔ یہ آپ کی کمائی، بچت اور سرمایہ کاری کے ہر فیصلے پر اثر انداز ہوتی ہیں۔ آپ کی مالیاتی اقدار جو کچھ آپ سرمائے کے حوالے سے کرتے ہیں پر تنقیدی نظر ڈالنے اور ان کا تعین کرنے والی ہیں۔

سرمائے کے بارے میں آپ کی ذاتی اقدار کیا ہیں؟ سرمایہ آپ کے نزدیک کیا معانی رکھتا ہے؟ جو لوگ مالیاتی طور پر خود مختار ہیں ان کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے؟ آپ کا رویہ دولت اور دولت کی افراط کے بارے میں کیا ہے؟

آپ کا اپنے آپ کے لیے مالی طور پر کامیاب ہونے کا ذاتی نظریہ کیا ہے؟ بہت سے لوگوں کے نزدیک دولت کے معنی آزادی ہے جو سب انسانی اقدار میں سے بلند تر قدر ہے۔ اس کا مطلب جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں کرنے کی اہلیت حاصل کرنا ہے اور ہر ضرورت کی چیز کو قیمت کا فکر کیے بغیر خرید لینا ہے۔ آزادی ایک متحرک قوت ہے جس نے تاریخ کے دھارے میں کئی فیصلے کیے ہیں۔ کیا یہ قدر آپ کی اقدار میں شامل ہے؟

بہت سے لوگوں کے لیے سرمائے سے وابستہ کچھ اقدار تحفظ، خود مختاری، کامیابی، سماجی مرتبہ، مہم جوئی اور محبت کے علاوہ دوسروں کے لیے انس اور عزت و تکریم بھی ہے۔ آپ کی اقدار سرمائے (دولت) کے بارے میں کیا ہیں؟

یہاں ایک اہم نکتہ پیش کیا جا رہا ہے بشرطیکہ آپ کی اقدار دولت یا دولت مندی کے حوالے سے منفی ہیں کیونکہ یہ منفی اقدار زندگی بھر آپ کی توڑ پھوڑ کرتی رہیں گی۔ مثال کے طور پر اگر آپ کسی نہ کسی طرح یا اس وجہ سے یہ سوچتے ہیں کہ دولت حاصل کرنا غلط ہے یا وہ لوگ جو کامیابی سے دولت حاصل کرنے میں کامیاب ہوئے ہیں کسی نہ کسی طرح برے اور بددیانت ہیں تو آپ اپنے ارد گرد ایک منفی توانائی کا میدان تخلیق کر لیں گے جو آپ کو مالی کامیابی سے آپ کی دن رات کی محنت کے باوجود دور دھکیل دے گا۔

آپ اپنی بقیہ زندگی میں ایک چاک و چوبند مشق جو ذیل میں دی جا رہی ہے کر سکتے ہیں۔ وہ یہ ہے کہ جن لوگوں نے مالی کامیابی حاصل کی ہے ان کی سمت تعریف اور عزت کی نظر سے دیکھیں۔ یہ اس لیے ہے کہ آپ ہمیشہ سے اس سمت کو چلنے والے ہیں جس سمت کو آپ عزت دیتے ہیں اور جس کی آپ تعریف کرتے ہیں۔ آپ جتنی زیادہ مالی کامیابی کی عزت اور تعریف کریں گے تو آپ اتنے ہی زیادہ وہ کام کریں گے جو مالی طور پر کامیاب لوگ کرتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر آپ وہی شخص بن جائیں گے جو اپنے طور پر مالی کامیابیاں حاصل کرتے ہیں۔

### اپنے مالی تصور کو واضح کریں

آپ کا دولت اور اپنے مالی مستقبل کا تصور کیا ہے؟ آپ پانچ سال، دس سال اور بیس سال کے بعد مستقبل کا منظر آنکھوں کے سامنے لائیں۔ یہ تصور کریں کہ ہر لحاظ سے آپ کی مالی زندگی مکمل ہے۔ پھر اور زیادہ دور کے عرصے کی وہ تصویر ذہنی طور پر تخلیق کریں جس میں آپ کے تمام مالی خواب پورے ہو چکے ہوں۔ یہ تصویر کیسی نظر آئے گی؟ آپ کی اس وقت کی قدر و قیمت کیا ہوگی جب آپ ریٹائر ہو جائیں گے یا کام کرنا بند کر دیں گے؟ اس وقت آپ اپنا طرز زندگی (Life style) کیسا چاہیں گے؟ آپ کو اپنے لمبے عرصے پر محیط مالی مقاصد حاصل کرنے کے لیے ہر سال کس قدر بچت کرنا اور اسے سرمایہ کاری میں صرف کرنا ہوگی؟ یہ ہیں وہ سوالات جو لوگ کبھی کبھار ہی پوچھتے ہیں یا جن کے جوابات دیتے ہیں۔

باربرا ڈی اینجلس یہ حیران کن سوال پوچھتی ہے۔ ”آپ کب جانیں گے کہ آپ کے پاس کافی ہے اور پھر اس وقت آپ کیا کریں گے؟“

تصور کریں کہ آپ پر لمبے عرصے پر محیط مالی خود مختاری حاصل کرنے پر کوئی حد مقرر نہیں۔ تصور کریں کہ آپ کے پاس آپ کی ضرورت کے مطابق وقت بھی ہے اور ذرائع بھی ہیں۔ تصور کریں کہ آپ کے پاس آپ کی ضرورت کے مطابق علم اور تجربہ بھی ہے۔ تصور کریں کہ آپ کے پاس وہ تعلقات اور مواقعات بھی ہیں جن کے بارے میں آپ پوچھ سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنی مالی زندگی کے نمونے کو مکمل طور پر تصویری خاکے

میں ڈھال سکیں تو وہ کیسا نظر آئے گا؟

تصور کریں کہ آپ کو 10 ملین ڈالر یکمشت اور نقد ملے ہیں۔ اگر آپ مالی خود مختاری میں مکمل طور پر کامیاب ہیں تو اپنی زندگی میں کون سی تبدیلیاں لائیں گے؟ آپ اس سرمائے سے کیا کریں گے؟

آپ کو اگر اپنی ضرورت کے عین مطابق سرمایہ دستیاب ہو جائے تو آپ اپنے خوابوں میں پائی جانے والی ہر شے کی فہرست بنائیں خواہ وہ شے مفرون (چھوکر محسوس کی جانے والی) یا مجرد ہے۔

اپنے لمبے عرصے پر مبنی مالی مستقبل کے بارے میں جس قدر زیادہ آپ کو وضاحت ہوگی اسی قدر تیزی سے آپ لوگوں اور وسائل کو اپنی زندگی ہی میں اپنی طرف کھینچ سکیں گے اور جلد تر اپنے تصور کو حقیقت بنا سکیں گے۔

### اپنی آمدن کے متعلق مقاصد مقرر کریں

آپ کے مالی مقاصد کیا ہیں؟ آپ کے مالی مقاصد میں سے اہم مقاصد کون سے ہیں؟ آپ کا مالی نقطہ ارتکاز کیا ہے؟ اپنی مالی زندگی میں آپ نے یہ نشان X کہاں لگا رکھا ہے۔

عام طور پر آپ کے چار مالیاتی مقاصد ہونے چاہئیں۔ اتنا زیادہ کمائیں جتنا زیادہ آپ کما سکتے ہیں اور جتنا کم خرچ کر سکتے ہیں اسے اتنا کم خرچ کریں۔ بچت کریں اور اس بچت کی جس قدر ممکن ہو سرمایہ کاری کریں۔ اپنے آپ کو جس حد تک ممکن ہو غیر متوقع پسماندگی سے بچائیں۔ مقدمہ بازی میں ہرگز نہ الجھیں۔ ان مقاصد کو حاصل کرنا آپ کے اپنے اختیار میں ہے۔ یہ ذاتی فیصلوں اور اصولوں کی پیداوار ہیں۔ اتفاقی نہیں۔

آپ کے مالی مستقبل کے لیے سوالات:

- ..... آپ اس سال میں کتنا کمانا چاہتے ہیں؟
- ..... آپ اگلے سال میں کتنا کمانا چاہتے ہیں؟
- ..... آج سے ابتدا کر کے آپ پانچ سال میں کتنا کمانا چاہتے ہیں؟
- ..... ان رقمات کی کمائیوں کا آپ کا منصوبہ کیا ہے؟



- ..... جب آپ ریٹائر ہوں گے تو تب آپ اپنی قدر و قیمت کیا چاہتے ہو؟
- ..... آپ ہر سال کتنا کمانا اور کس قدر بچت کو سرمایہ کاری میں لگانا چاہتے ہیں تاکہ آپ کا مالیاتی مقصد پورا ہو؟
- ..... اس مجوزہ رقم کو حاصل کرنے کا آپ کا منصوبہ کیا ہے جو آپ کو درکار ہے؟
- ..... آپ سب سے پہلا کام کیا کرنا چاہتے ہیں؟ دوسرے نمبر پر آپ کو کرنے کی ضرورت ہے؟
- ..... آپ کو ہر روز ہر ہفتے ہر مہینے اپنے لمبے عرصے پر محیط مالی مستقبل کے لیے کیا کرنا ضروری ہے؟
- ..... اپنی مالی زندگی میں آپ کا نقطہ ارتکاز کا یہ نشان X کہاں لگاتے ہیں آپ کا نقطہ ارتکاز ہے کیا؟
- ..... کچھ ایسے پیمانے موجود ہیں جنہیں آپ اپنی کارکردگی کی جانچ کے لیے استعمال کر سکتے ہیں کہ آپ کتنے اچھے جا رہے ہیں؟ ان پیمانوں کو جس قدر وضاحت سے آپ استعمال کریں گے اتنا ہی امکان ہے کہ آپ اپنے لمبے عرصے پر محیط مقاصد پر وگرام کے مطابق حاصل کر لیں گے
- ..... ابتدا کرنے کے لیے آج ہی شمار کریں کہ آپ کے پاس کس قدر سرمایہ ہے۔ اپنے تمام اثاثوں کی مارکیٹ قیمت لگائیں۔ حاصل جمع سے اپنے قرضے اور ادائیگیاں نفی کر دیں۔ اگر آپ نے اپنا سب کچھ بیچ دینا ہو تو نقد ملنے والی رقم کو سکھ رائج الوقت میں (قیمت فروخت) کو لکھیں۔ یہ آپ کے لیے آنکھیں کھول دینے والا تجربہ ہوگا۔
- ..... آج کل آپ ماہوار کس قدر رقم بچاتے ہیں اور ماہوار ہی کتنی سرمایہ کاری کرتے ہیں؟
- ..... آپ کتنے فیصد رقم اپنی آمدن سے بچا کر رکھتے ہیں؟
- ..... آپ کے ماہوار اخراجات خوراک و رہائش کتنے ہیں؟
- ..... آپ کے سالانہ خورد و نوش کے اور دیگر اخراجات کتنے ہیں؟
- ..... آپ کو کتنے سال کام کرتے ہوئے ہو گئے ہیں اور ہر سال آپ نے اوسطاً کتنا سرمایہ جمع کیا ہے؟

اگر مالی خود مختاری آپ کا مقصد ہے تو شاید آپ جو بہترین پیمانہ اپنی کارگزاری کو سمجھنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ اس رقم کا تعین کریں جس کی آپ کو سہولت کے ساتھ رہنے کے لیے ہر ماہ اور ہر سال ضرورت ہوگی۔ پھر دیکھیں کہ آپ اپنے موجودہ طرز زندگی پر کتنا عرصہ چل سکتے ہیں اور آپ کی حالیہ بچت کتنی ہے؟ اس کو آپ کی شرح گزارہ یا شرح زیاں پکارا جاتا ہے۔ یہ ایک جمع تفریق کا عمل ہے جس سے یہ اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ جو کچھ آپ نے آج تک کمایا اور بچایا اس سے آپ کتنا عرصہ مزید زندہ رہ سکتے ہیں۔ یہ آپ کی مالی صحت مندی کا بہترین جائزہ ہے۔

بعض لوگوں کی شرح زیاں ایک ماہ سے کم ہوتی ہے۔ بعض زیادہ آمدن والے لوگ مکان نہ ہونے کی وجہ سے دو ماہ کی شرح زیاں کا شکار ہوں گے۔ وہ اپنی ہر چیز کو خرچ کر ڈالتے ہیں بلکہ کچھ زیادہ بھی خرچ ہو ہی جاتا ہے۔ اگر ان کی آمدنی کا سلسلہ کچھ عرصے کے لیے بند ہو جائے تو ان کو جان کے لالے پڑ جاتے ہیں۔

مالی مقاصد اور اہداف اپنی مالی زندگی کے ہر پہلو کو مد نظر رکھ کر مقرر کریں۔ یہ تھوڑے عرصے اور لمبے عرصے دونوں پر محیط ہوں۔ اپنی زندگی پر اٹھنے والے اخراجات کا جائزہ لیں اور ممکن حد تک ان کو کم کریں تاکہ آپ کے ماہوار اخراجات میں کمی ہو۔ آنے والے 90 دنوں میں اخراجات پر 10 سے بیس فیصد تک ”کٹ“ لگانے کا منصوبہ تیار کریں۔ قیمتوں پر گرفت اور قیمتوں کی کمی کو زندگی کا باقاعدہ حصہ بنائیں خواہ آپ کسی قدر زیادہ ہی کیوں نہ کما رہے ہوں۔

### اپنے مالیاتی علم اور مہارتوں کا درجہ بڑھائیے

اپنے مالی مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو کس قسم کے اضافی علم اور مہارتوں کی ضرورت ہے؟ آپ کو کون سی مہارتوں اور اہلیتوں کی زیادہ سے زیادہ امکانی آمدن حاصل کرنے کے لیے ضرورت ہے؟ دولت کا علم خاصا پیچیدہ ہے لیکن اگر آپ کو حقیقتاً اپنی زندگی کو مالی طور پر خود مختار بنانا ہے اور اسے اپنی گرفت میں لانا ہے تو آپ کو یہ پیچیدہ علم بھی سیکھنا ہوگا۔ اس کے سیکھنے سے آپ کی معاملات سے سنجیدگی کا اظہار بھی ہوگا۔

ہر وہ شخص جو اپنی محنت سے لاکھوں کروڑوں ڈالروں میں کھیل رہا ہے مہینے میں کم

از کم بیس سے تیس گھنٹے دولت کے مضمون کو پڑھنے پر خرچ کرتے ہیں اور اپنی دولت کو احتیاط سے منضبط اور منظم کرنے پر صرف کرتے ہیں۔ دوسری طرف ایک اوسط درجے کا فرد اپنے مالی مستقبل کے لیے سوچنے میں اس وقت کا دسواں حصہ ایک ماہ میں خرچ کرتا ہے اور وہ بھی اپنے بلوں کی ادائیگی میں اور اپنی چیک بک کو متوازن کرنے میں صرف کرتا ہے۔ کیونکہ آپ وہ ہی بن جاتے ہیں جس کے متعلق آپ زیادہ تر سوچتے رہتے ہیں۔ جتنا وقت زیادہ آپ اپنے سرمائے کے متعلق سوچنے میں لگائیں گے تو آپ اس کے نظم و ضبط میں اتنے ہی طاق ہو جائیں گے۔

اپنے مالی مقاصد حاصل کرنے کے لیے آپ کو جس قدر علم کی سب سے پہلے ضرورت ہے وہ یہ ہے کہ آپ کو علم ہو کہ آپ آج کل حقیقتاً کیا کما رہے ہیں اور ہر ماہ آپ کیا خرچ کر رہے ہیں اور آپ کی اپنی قدر و قیمت کیا ہے؟

اپنے مالی معاملات کو گرفت میں لانے کے لیے آپ کو تمام اخراجات کی ابتدا کرنے سے پہلے ان کا احتیاط اور تنقیدی نظر سے جائزہ لے کر ابتدا کرنی چاہیے۔ آپ کو خرچ کیے جانے والے ہر ڈالر کی فہرست رکھنی چاہیے اور پھر اس فہرست کا تجزیہ باقاعدگی سے کرتے رہنا چاہیے۔ اپنے ہاتھوں سے خرچ کی جانے والی رقم پر آپ جس قدر توجہ دیں گے اسی قدر آپ روزمرہ کے اخراجات کی رقوم کو اپنی انگلیوں میں سے نکالنے میں ماہر ہوتے جائیں گے۔

### قانون کو توڑ دیں

پارکنسن کا قانون کہتا ہے کہ اخراجات لازمی طور پر آمدن کو جاننے کے لیے بلند ہوتے ہیں۔ آپ جتنا زیادہ کماتے ہیں اتنا ہی زیادہ خرچ کرتے ہیں۔ اگر آپ اپنی موجودہ آمدن کو دگنا تکنا کر لیں تو نتیجے کے طور پر آپ اپنے اخراجات کو بھی دگنے اور تگنے کر لیں گے اور آپ کے پاس مزید کچھ نہیں بچے گا۔

مالی یا مالیاتی کامیابی پارکنسن کے قانون کو توڑنے ہی سے حاصل ہوتی ہے۔ مالی کامیابی تبھی ممکن ہے جب آپ اپنے اخراجات کو اس وقت بھی بڑھنے سے روک دیتے ہیں جب آپ کی آمدن کی شرح بڑھ چکی ہوتی ہے۔

آپ کی خدمت میں ایک ایسا قانون پیش کیا جا رہا ہے جو آپ کو اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے اندر اندر ہی امیر بن جانے کی ضمانت دیتا ہے۔ آپ کی تنخواہ یا معاوضے میں جو بھی ایزادی ہوتی ہے اس ایزادی کے نصف کو بچائیں اور اس بچت کی سرمایہ کاری کریں۔

آپ اپنی بقیہ نصف ایزادی تنخواہ یا معاوضہ کو اپنا معیار زندگی بلند کرنے میں صرف کریں۔ تاہم یہ پختہ فیصلہ اور ارادہ آج ہی کر لیں کہ آپ نے اپنی پیشہ ورانہ زندگی میں ملنے والی ایزادیوں کی رقوم کو پچاس فیصد ضرور بچانا ہے۔ اس بچت میں نظم و ضبط آپ کو آپ کی سوچ کے عرصے سے کئی سال پہلے ہی آپ کو مالی طور پر خود مختار ہو جانے کی نوید دیتا ہے۔

ذیل میں پانچ الفاظ پر مشتمل ایک کلیہ آپ کی مالی خود مختاری کے لیے دیا جا رہا ہے جو انتہائی سادہ، سہل اور عمل کے قابل ہے۔ کلیہ یہ ہے۔  
 ”آمدن سے کم خرچ کریں“..... کم خرچ سے جو بھی بچت ہو اس کی منافع بخش سرمایہ کاری کریں۔ یہ کلیہ بھی آپ کو امیر بنا سکتا ہے۔

### سرمائے کی مہارتیں سیکھی جاسکتی ہیں

مالی خود مختاری کے حصول کے لیے خصوصی مہارتوں کی پہچان کریں اور ان کی پرورش کریں۔ ایک مہارت تو یہ ہے کہ آپ دولت اور مالیات کا ٹھوس علم حاصل کریں۔ اسی موضوع پر شائع ہونے والی کتب اور رسائل کا مطالعہ کریں۔ مالی منصوبہ بندی کے متعلق ہونے والے اچھے سیمیناروں میں شمولیت اختیار کریں۔ مالی لحاظ سے کامیاب لوگوں سے راہنمائی طلب کریں۔ آپ ہر وہ انداز اور طریقہ سیکھیں کہ دولت کیسے حاصل کی جاتی ہے، کیسے اس کو جمع کیا جاتا ہے اور کیسے اس کی حفاظت کی جاتی ہے۔ کوئی بات بھی اتفاق/موقعہ پر نہ چھوڑیں۔

علاوہ ازیں اپنے کام کی سرگرمیوں کا تنقیدی نظر سے جائزہ لیں اور فیصلہ کریں کہ آپ کے اپنے کام میں کام کا کون سا جزو آپ کو زیادہ معاوضہ دلاتا ہے۔ ہر روز اپنے کام پر 80/20 کا قانون لاگو کریں۔ وہ 20 فیصد کام شناخت کریں جو آپ کو 80 فیصد کام کا

معاوضہ دلاتا ہے۔ پختہ ارادہ کریں کہ آپ اپنی توجہ کا زیادہ سے زیادہ ارتکاز ان چند سرگرمیوں میں بہتر سے بہترین ہونے پر کریں گے جو آپ کے لیے دیگر تمام سرگرمیوں سے زیادہ قیمتی ہیں۔

‘مالی خود مختاری اقدار کی تخلیق سے حاصل ہوتی ہے۔ آپ جو کام کرتے ہیں اس میں اقدار تخلیق کیجئے۔ آپ اپنی پیداوار اور خدمات جنہیں آپ دوسروں سے مل کر پیدا کرتے اور بیچتے ہیں، اقدار پیدا کریں۔ آپ جس قدر اقدار اپنے کام میں شامل کریں گے اسی قدر آپ کی ذاتی قدر و قیمت بڑھے گی اور آپ کے انعامات بھی بڑھتے چلے جائیں گے۔

ہر روز آپ اس جستجو میں رہیں کہ آپ پہلے کی نسبت زیادہ اقدار اپنے کام میں شامل کریں گے۔ آپ کو ہر وقت اپنی کمپنی اپنے گاہکوں کو بہتر، تیز تر، سستی اور زیادہ آرام سے حاصل ہونے والی خدمات کے طریقوں کو مہیا کرنے کے بارے میں سوچتے رہنا چاہیے۔

### مالی عادات کے حصول کو امکانی بنائیے

کچھ ایسی عادات اور رویے ہیں جو لازمی طور پر آپ کو مالی کامیابیوں کی طرف لے جاتے ہیں۔ ان میں سے پہلی اور اہم عادت یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو پہلے ادائیگی کریں۔ جارج کلاسن نے اپنی شہرہ آفاق کتاب ’بیلون کا امیر ترین آدمی‘ میں لکھا ہے ’جو کچھ آپ کماتے ہیں اس کا حصہ آپ کے اپنے پاس رکھنے کا ہے‘۔

اپنے آپ کو آپ ادائیگیوں کی فہرست میں سرفہرست رکھیں۔ آپ کا مطمح نظر یہ ہے کہ آپ اپنی آمدنی سے 10 سے 20 فیصد تمام عمر بچائیں گے۔ آپ کا مقصد یہ ہونا چاہیے کہ اس رقم کو باقاعدگی سے سرمایہ کاروں کے پاس پھلنے پھولنے دینے کے لیے سرمایہ کاری کی اسکیموں میں جمع کرادیں۔

اگر آپ اپنی آمدن سے دس فیصد نہیں بچا سکتے تو آپ اپنی آمدن سے ایک فیصد بچانا ہی شروع کر دیں۔ آپ یہ بچت کا عمل آپ اپنے ادھار اور قرضے چکانے سے پہلے ہی کر لیں۔ یہ نہایت اہم بات ہے۔

آمدن کی کسی بھی فیصد کو بچانے کی عادت راسخ کرنا ایسا ہی ہے کہ آپ اپنی بچت

اپنی تنخواہ کے چیک کے علاوہ کما رہے ہیں۔ اس اقسام سے آپ کا اپنا پورا رویہ اپنے آپ کے اور دولت (سرمائے) کے متعلق تبدیل ہو جائے گا۔ تھوڑے ہی عرصے میں آپ آرام دہ زندگی بسر کرنے لگیں گے اور آپ کے پاس خرچ کرنے کے لیے بچت کیا گیا سرمایہ بھی محفوظ ہوگا۔ یہی نہیں اس دوران میں آپ اپنے آپ کو اپنے قرضہ جات بھی ایک ایک کر کے چکاتے ہوئے پائیں گے۔ ایک یا دو سال میں آپ قرضوں سے نجات حاصل کر لیں گے اور ادھر آپ کا بنک کا کھاتہ اچھا ہوتا جائے گا۔ سرمایہ کاری سے بھی منافع بڑھ رہا ہوگا۔

مالی خود مختاری کی لمبی مدت پر محیط منصوبہ بندی میں کامیابی کی کلید سٹاک مارکیٹ کے دو معجزے ہیں..... ایک یہ کہ وہاں سرمایہ کاری پر سود در سود ملتا ہے اور دوسرا یہ کہ وہاں ڈالر کی قیمت بڑھتی رہتی ہے۔ البرٹ آئن سٹائن سود در سود کو دنیا کا آٹھواں عجوبہ قرار دیتا ہے۔ اگر آپ تھوڑا سا سرمایہ سٹاک مارکیٹ میں لگائیں اور اسے ماہ بہ ماہ اور سال بہ سال پھلنے پھولنے دیں تو وہ ایک بہت بڑی رقم بن جاتا ہے۔

ڈالر کی اوسطاً قیمت کا بڑھنا بالکل ایسا ہی ہے جیسے آپ ماہ بہ ماہ اور سال بہ سال اپنے سرمایہ کاری کے کھاتے میں کچھ نہ کچھ جمع کراتے رہے ہیں۔ گویا بعض اوقات آپ نے بلند سطح کی سٹاک مارکیٹ میں سرمایہ کاری کی اور بعض اوقات نچلی سطح پر سرمایہ کاری کی۔ لیکن آپ کے سٹاک کی اوسط قیمت نچلی سطح پر آ کر ختم ہو جاتی ہے۔ لیکن بڑھوتری کی شرح زیادہ ہو جاتی ہے اور یہ اس قدر قابل پیشین گوئی ہوئی جیسے آپ نے سٹاک خریدنے کی کوشش عین وقت ہی پر کی ہو۔

پٹرلینچ جو فڈلٹی میج لان میوچل فنڈ کے مینجر (Peter Lynch Manager of Fidelity Magellan Mutual Fund) نے لکھا کہ وہ کچھ مارکیٹ کے اوقات میں نہیں بلکہ یہ مارکیٹ میں وقت ہوتا ہے جو لمبے عرصے پر محیط مالی کامیابی کا تعین کرتا ہے۔ لمبے عرصے پر محیط مالی خود مختاری کی اہم ترین عادت جسے آپ کو حاصل کرنا چاہیے کفایت شعارنی ہے۔ جب آپ کوئی بھی خرچہ کریں تو اس کے متعلق ہر جزو پر غور کریں۔ ارمسن ہو تو لمبے اخراجات سے کی جانے والی خریداری دنوں، ہفتوں یا مہینوں بلکہ ان سے بھی لمبے عرصے پر ملتی کر دیں۔

جب آپ کسی بڑی خریداری کے فیصلے کو معرض التوا میں ڈالتے ہیں تو آپ کو اس کے بارے میں سوچنے کا موقع مل جاتا ہے۔ اکثر ایسا بھی ہوتا ہے کہ آپ بڑی خریداری کرتے ہی نہیں۔

شاید عادات میں سے سب سے زیادہ مددگار عادت یہ سیکھنا ہے کہ بچت اور سرمایہ کاری کے عمل سے لطف اندوز ہونے کی عادت ڈالی جائے۔ بہت سے لوگ بچت کو قربانی، تکلیف پابندی اور محرومی سے تعبیر کرتے ہیں۔ اس کی وجہ یہی ہے کہ بہت سے لوگ بچت کرتے ہی نہیں۔ ان کا ذہن غلط پابند ہوا ہے۔

مالی طور پر کامیاب لوگ بچت اور سرمایہ کاری سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ وہ اخراجات نہ کرنے سے خوش ہوتے ہیں اور لمبے عرصے پر محیط بچت کی مدت میں سرمایہ کاری سے طمانیت حاصل کرتے ہیں۔ ان کو باقاعدہ بچت سے مالی آزادی کی سمت بڑھتے ہوئے اپنے احساسات میں سرشاری محسوس ہوتی ہے۔

جب آپ یہ جائزہ لینا شروع کر دیتے ہیں کہ آپ اپنی بچتوں کی سرمایہ کاری کن کن موثر پیداواری اسکیموں میں لگا سکتے ہیں تو آپ بہت بڑی خوشی اور طمانیت حاصل کرتے ہیں۔ آپ روپے پیسے کے بارے میں اپنا رویہ بدل لیتے ہیں اور اپنے سرمائے کو وقت کے ساتھ ساتھ بڑھتے ہوئے پا کر سکھ کا سانس لیتے ہیں۔

### اپنی روزانہ کی مالی سرگرمیوں کا پروگرام تخلیق کیجئے

مالی خود مختاری حاصل کرنے کے لیے روزانہ کی چار سرگرمیاں ہیں جن میں آپ کا مصروف رہنا ضروری ہے۔

1- کوئی بھی خرچ کرنے سے پہلے اس کے متعلق غور کریں۔ جن اخراجات میں التوا کا امکان ہو انہیں ملتوی کر دیں۔ اگر آپ نے ان اخراجات کو کرنا ہی ہو تو بھی التوا بہتر رہتا ہے۔

2- واضح مقاصد اور اہداف مقرر کریں کہ آپ نے اپنی کمائی سے کتنی رقم حاصل کرنا ہے اور کتنی پس انداز کرنی ہے۔ ہر ہفتے اور ہر ماہ میں ان مقاصد اور اہداف کی روشنی میں اپنی ترقی کو ماپیں۔ جو چیز ماپی جاتی ہے وہ ہو جاتی ہے۔

3- اپنے ماہوار اخراجات میں کمی کرنے کے طریقے تلاش کیجئے اور ان کی بجائے بچت کیجئے۔ تمام غیر ضروری اخراجات ختم کر دیجئے۔ اپنے آپ سے پوچھتے رہئے: ”کیا مجھے اس چیز کی ضرورت ہے“۔ جتنی جلدی ممکن ہو سکے اتنی جلد آپ اپنے رہنے سہنے کے اخراجات میں ممکنہ کمی کریں۔ ہر وہ روپیہ جو آپ اپنے اخراجات سے بچائیں گے وہ اضافی روپیہ ہوگا جسے آپ اپنی مالی آزادی کے کھاتے میں جمع کر سکتے ہیں۔

4- ہر ممکن موقعہ اپنی کمائی کی اہلیت کی قدر و قیمت کو بڑھانے کے لیے حاصل کریں۔ ایسے طریقوں کی تلاش میں رہیں جو آپ کے علم اور مہارتوں میں اضافہ کریں۔ ان بہتر سرگرمیوں پر اپنی توجہ مرکوز کریں جو آپ کی اور کمپنی کی اقدار میں گراں قدر اضافہ کرتی ہیں۔ ہر روز اپنی بچتوں میں اضافہ کرنے کو اپنا مطمح نظر سمجھیں۔

### اپنے مالیاتی عمل (سرگرمی) کو اپنا وعدہ بنائیں

کم از کم ایک ایسے عمل (سرگرمی) کا انتخاب کریں جو آپ کو مالی خود مختاری کی سمت گامزن کر دے۔

یہ عمل انتہائی سادہ ہے جیسے کہ اپنا ایک علیحدہ بینک کھاتہ کھولیں اور اس میں آج ہی سے اپنی تنخواہ کے چیک کی رقم میں سے ایک مخصوص فی صد رقم جمع کرانا شروع کر دیں۔ یہ اس قدر دماغی وہم کی بات ہے کہ جیسے آپ بیٹھے ہوئے اپنی زندگی کے مالیاتی منصوبے کو تشکیل دے رہے ہوں۔

مالی خود مختاری ایک قبل پیشین گوئی کی بات ہے۔ آپ کے لیے پہلے یہ کبھی ممکن نہیں ہوا کہ آپ کمائیں اور زیادہ رقم اپنے پاس رکھیں جتنا ممکن کہ آج ہے۔ آج کے دور میں ایسے ہزاروں اور لاکھوں لوگ موجود ہیں جنہوں نے اپنی محنت سے اپنے آپ کو لاکھوں کروڑوں کا مالک بنایا۔ ان لوگوں نے خالی ہاتھوں سے امیر بننے کی ابتدا کی اور اس باب میں دیے گئے عملوں اور مشقوں کو استعمال کیا۔ اگر آپ کا مقصد ان لوگوں میں سے ایک بننا ہے تو آج ہی سے ابتدا کریں۔



## شاندار صحت اور موزونیت کے مزے اڑائیے

خیالات مقاصد کی طرف راہنمائی کرتے ہیں، مقاصد عمل میں آگے بڑھتے ہیں، عمل سے عادات بنتی ہیں اور عادات کردار کا فیصلہ کرتی ہیں اور کردار ہماری تقدیر کا تعین کرتا ہے۔

..... ٹرائی یوں ایڈورڈ

آپ آج ہی پکا ارادہ کریں کہ آپ نے اسی یا نوے سال کی عمر تک زندہ رہنا ہے۔ فیصلہ اور عہد کریں کہ آپ نے اپنے پوتے پوتیوں اور دوہتوں دوہتیوں کی شادیوں پر خوشی سے ناچنا ہے اور آپ نے اپنی زندگی کے تمام ایام میں خود کو اس لمحے سے آگے چاک و چوبند سمجھنا ہے۔

انسانی تاریخ میں یہ ایک عجیب و غریب وقت ہے کہ لمبی عمر اور صحت کے حوالے سے آپ زندہ رہیں۔ یہ کبھی ممکن نہیں ہوا کہ آپ نے اس دور سے پہلے لمبی عمر پائی ہو اور بہتر طور پر زندہ رہے ہوں۔

1901ء میں زندگی کا اوسط دورانیہ 50 سال کی عمر سے کم تھا۔ 2001ء میں یہ دورانیہ 77 سال کا ہو چکا ہے اور ہر سال یہ اوسط بڑھ رہی ہے۔ ہمارے معاشرے میں تیزی سے بڑھتی ہوئی آبادی میں ایسے لوگ بھی ہیں جن کی عمریں اسی سال، نوے سال اور یہاں تک کہ 100 سال بھی ہیں۔ آپ کا مقصد حیات بھی ان جیسی عمریانیے کا ہونا

چاہیے۔

آپ کے مستقبل کے ارادوں، آپ کے لمبے عرصے پر محیط تصورات اور آپ کے مقاصد آپ کے موجودہ فیصلوں اور اعمال (سرگرمیوں) پر گہرے اثرات مرتب کرتے ہیں۔ کبھی کبھی میں اپنے سیمیناروں کے سامعین سے پوچھتا ہوں ”آپ میں سے کتنے لوگوں نے یہ فیصلہ کیا ہے کہ وہ کتنا عرصہ زندہ رہیں گے؟“

زیادہ تر لوگ اس سوال پر حیران ہوتے ہیں۔ حقیقتاً بہت سے لوگ غام طور پر یہ سوچنا ہی نہیں چاہتے کہ وہ دن بھی آئے گا جب وہ اس دنیا کو چھوڑ جائیں گے لہذا اس وجہ سے ان کی سوچ کا رخ کبھی لمبی عمر پانے کی طرف نہیں ہوا۔ جب میں یہ سوال پوچھتا ہوں تو بہت سے لوگ پریشانی اور عدم اطمینان کے ملے جلے سے جواب دیتے ہیں۔

تاہم اگر آپ یہ کہیں کہ آپ کو اسی سال کی عمر تک زندہ رہنا ہے تو آپ کو ایک نقطہ ارتکاز کے پابند ہونا پڑے گا۔ آپ کو اپنی زندگی میں ایک ایسا مقام تلاش کرنا پڑے گا جہاں آپ یہ نشان X لگائیں۔ اب آپ کو اپنی جسمانی زندگی کا ہر وہ پہلو بغور جانچنا ہوگا کہ آپ جس انداز کی زندگی بسر کر رہے ہیں وہ آپ کو 80 سال تک لے جائے گی؟ فوری طور پر آپ موزوں ترین اس چیز کا انتخاب کریں کہ آپ وہ کچھ کرنا اسی لمحے سے ترک کر دیں جو آپ کی صحت مندانہ زندگی بسر کرنے میں مدخل ہوتی ہے۔ اگر آپ وہ چند چیزیں جو نقصان دہ ہیں کرنا چھوڑ دیتے ہیں تو وہ کچھ کرنا شروع کر دیتے ہیں جو مددگار ہیں تو آپ مختصر سے عرصے میں اپنی صحت کو ڈرامائی طور پر تبدیل کر سکتے ہیں۔

یاد رکھیں کہ تبدیلی کے لیے چار ذرائع ہیں۔

آپ کچھ چیزیں کرنا زیادہ کر سکتے ہیں اور دوسری چیزوں کا کرنا کم کر سکتے ہیں۔ آپ کچھ چیزیں ایسی کرنا شروع کر سکتے ہیں جو آپ نے ابھی تک نہیں کیں اور آپ کچھ ایسی چیزیں کرنا قطعی بند کر سکتے ہیں جو آپ کی آپ کے مقاصد حاصل کرنے میں مددگار نہیں ہیں۔

آخر میں آپ کو آزادی ہے کہ آپ ایسی چیزوں کا انتخاب کریں جو آپ کرنا چاہتے ہیں یا نہیں کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کے پاس قابو پانے کی صفت ہے۔ آپ آزاد

دار ہیں۔ اپنی جسمانی صحت میں جہاں آپ ہیں وہاں تو ہیں ہی..... اور آپ جہاں ہیں اس کا سبب وہ فیصلے ہیں جو آپ نے کیے ہیں۔

### اپنی صحت اور موزونیت کی اقدار کا تعین کریں

آپ کی جسمانی موزونیت اور بہتری صحت کی اقدار کیا ہیں؟ آپ کے لیے جسمانی صحت کس قدر اہمیت کی حامل ہے۔ آپ کی نسل میں اس کی اہمیت کا درجہ کیا ہے؟ آپ جسمانی بہتری کے متعلق کیا سوچتے ہیں اور ایسا آپ اکثر کب سوچتے ہیں؟ آپ اپنے وقت میں جو زیادہ تر سوچتے ہیں وہی ہو جاتے ہیں۔ وہ لوگ جو موزوں اور صحت مند ہیں زیادہ وقت صحت اور موزونیت کے حوالے ہی سے سوچتے ہیں۔ وہ اپنی موزونیت صحت کے بارے میں صبح، دوپہر اور شام کو سوچتے رہتے ہیں۔ وہ اپنی تمام زندگیوں کو مخصوص قسم رویوں اور سرگرمیوں میں منظم کرتے ہیں جو ان کو یقین دلاتی ہیں کہ وہ لمبے عرصے تک جنیں گے..... اور آپ بھی ایسا ہی کر سکتے ہیں۔

اچھی صحت ایک ایسی چیز ہے جسے بہت سے لوگ اپنی زندگی کا لازمی حصہ سمجھتے ہیں یہاں تک کہ وہ وقت آنے پر اس سے محروم ہو جاتے ہیں۔ بعض لوگ تو اپنی صحت کے متعلق سوچتے ہی نہیں تا آنکہ وہ کسی بیماری یا حادثے کا شکار ہو جاتے ہیں اور پھر وہ مجبوری کے عالم میں صرف صحت ہی کے بارے میں سوچتے رہتے ہیں۔

اس پہلو سے اپنی اقدار کی وضاحت کرنا شروع کریں۔ صحت اور موزونیت سے وابستہ چند اقدار خوشی، توانائی، خوبصورتی، نظم و ضبط، خود ضبطی، ذاتی اہلیت استقلال اور موزونیت ہیں۔ ان میں سے کون سی اقدار آپ کی پسندیدہ ہیں۔ تین یا پانچ اقدار کا انتخاب کتاب کے آخر میں دیئے گئے ضمیمے سے کریں اور پھر ان کو ترجیحی ترتیب میں لکھیں۔

آپ کے نزدیک کون سی قدر اہم ترین ہے؟ نمبر دو پر کون سی قدر آتی ہے؟ اور اسی طرح پانچوں قدروں کو ترتیب دیں۔ حرکت کے لیے محرک کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ جس قدر اپنی اقدار کے بارے میں صحت اور بہتری کے حوالے سے وضاحت سے جانتے ہوں گے اسی قدر آپ کے لیے ضروری فیصلے اور قربانیاں لمبی خوش و خرم زندگی

گزارنے کے لیے دینا آسان ہوگا۔

### اپنی صحت اور موزونیت کے تصور کو واضح کیجئے

لبے عرصے پر محیط آپ کا اپنی صحت کے بارے میں کیا تصور ہے؟ اپنے مستقبل میں پانچ یا دس سال کا تصور ذہن میں لائیں۔ آپ کی صحت ہر لحاظ سے بہتر رہی ہے تو آپ کیسے نظر آئیں گے؟ آپ کیا محسوس کریں گے؟

اپنے خوابوں کی ایک فہرست تیار کریں۔ صحت اور موزونیت کے حوالے سے اپنی زندگی اور زندگی کے طرز عمل (لائف سٹائل) کو بیان کریں۔ آپ کا وزن کتنا ہے؟ آپ کی روزانہ کی ورزش کس قدر ہے؟ آپ ایک رات میں کتنے گھنٹے سوئیں گے؟ آپ کتنے بجے بستر پر سونے کے لیے جائیں گے؟ اور کتنے گھنٹے بعد بیدار ہوں گے؟ آپ کس قسم کی جسمانی سرگرمیوں میں باقاعدگی سے مشغول رہیں گے؟ اگر آپ کی زندگی ہر لحاظ سے جسمانی طور پر مکمل تھی تو آپ کیا کرتے رہے ہیں اور اب اس کے ساتھ آپ کیا کریں گے؟

### اپنی صحت اور موزونیت کے بارے میں مقاصد کا تعین کریں

جسمانی موزونیت، صحت اور بہتری صحت کے مطلوبہ سطح کے معیار کے لیے مخصوص مقاصد کا تعین کریں۔ موزوں مقاصد کے تعین کے لیے تنقیدی کامیابی کے عناصر یا صحت اور موزونیت ماپنے کے پیمانے استعمال کریں۔ آپ موجودہ وقت میں اپنا مکمل جائزہ لیں۔ اپنے آپ سے مکمل دیانت برتیں۔ ایک بنیادی لکیر لگائیں جس سے آپ اپنی صحت کے حوالے سے رفتار ترقی کا مقابلہ کر سکیں۔ اپنے آپ سے چند سوالات پوچھیں:-

- ☆ ..... آپ کا وزن کتنا ہے؟
- ☆ ..... آپ رات بھر میں کتنے گھنٹے سوتے ہیں؟
- ☆ ..... آپ کی کمر کتنی ہے؟
- ☆ ..... آپ ہفتے میں کتنی مرتبہ ورزش کرتے ہیں؟
- ☆ ..... ہفتہ وار ورزش پر کتنے منٹ صرف کرتے ہیں؟

☆ ..... آپ کتنا کھاتے ہیں؟

☆ ..... آپ کی خوراک غذائیت سے کتنی بھرپور ہے؟

☆ ..... آپ ہفتہ وار یا روزانہ کتنی الکحل کا استعمال کرتے ہیں؟

☆ ..... آپ رات کو کتنے بجے سوتے ہیں اور صبح کتنے بجے بیدار ہوتے ہیں؟

☆ ..... ایک سے دس تک کے پیمانے پر آپ کی صحت کی شرح کیا ہے؟

متذکرہ پیمانوں میں سے کوئی بھی آپ کی صحت اور موزونیت کے معیار کی بہترین سطح کا نقطہ ارتکاز ہو سکتا ہے۔ جہاں تک میرا اپنا سوال ہے میں نے اپنی کمر کے سائز کو موزونیت کے حوالے سے اس پر نقطہ ارتکاز کا یہ نشان X لگا رکھا ہے۔ میں اپنی خوراک، ورزش، نیند اور مکمل موزونیت کو اپنی کمر کے سائز سے ہر وقت ماپ سکتا ہوں۔ یہ میرا ذاتی نقطہ ارتکاز ہے کیونکہ مجھے یہ زندگی کے دوسرے پہلوؤں کی فوری پیمائش تک رسائی دیتی ہے۔ کیا آپ کا معاملہ بھی کچھ ایسا ہی ہے۔

### اپنی صحت اور موزونیت کے علم اور مہارتوں کا درجہ بڑھائیے

اپنی بہترین جسمانی صحت کو حاصل کرنے اور اسے سنبھالنے کے لیے آپ کو صحت کے بارے میں علم اور مہارتوں کو شناخت کرنا لازمی ہے۔ زیادہ تر لوگوں کی زندگی کے مختلف پہلوؤں کے بارے میں ایسا نہ کرنے کی وجہ یہ ہے کہ انہوں نے خطرناک طور پر یہ فرض کر لیا ہے کہ ان کا ذاتی علم یہ کہتا ہے کہ کسی خاص موضوع میں مزید جاننا لا حاصل ہے لہذا وہ کسی چیز یا بیماری کے متعلق نئے سرے سے کسی چیز کو جاننے اور اس کے آزمانے کا تردد کیوں کریں۔ ان کا یہ رویہ ان کے کچھ جاننے اور بالیدگی کی طرف مائل ہونے میں رکاوٹ ہے۔

بہترین بات یہ ہے کہ آپ اس مفروضے کے ساتھ ابتدا کر سکتے ہیں کہ زندگی کے کسی بھی اہم پہلو کے متعلق ابھی بہت کچھ ایسا ہے جسے ہم نہیں جانتے۔ ایک لمحے کے لیے یہ فرض کریں کہ جو کچھ آپ جانتے ہیں وہ درست نہیں ہے اور غیر مکمل ہے۔ ایک طالب علم بن جائیں۔ ایک بچے کی مانند ہو جائیں جو ہر قسم کے خیالات، معلومات اور تاثرات کو قبول کرتا ہے۔ صحت اور موزونیت کے حوالے سے زندگی کے اس شعبے میں

اس طرح پہنچیں کہ اس شعبے میں بہت سی ناقابل یقین تحقیقات اور تجربات ہوئے ہیں جو کچھ ہوا ہے وقت نے اسے سچ اور یقینی ثابت کر دیا ہے۔ کوئی بھی فرد ان نئے عظیم خیالات سے استفادہ کر سکتا ہے اور لمبی عمر پانے یا موزونیت صحت محسوس کرنے سے اچھے تاثرات لے سکتا ہے۔

مثال کے طور پر مجھے اپنے سیمینار میں حصہ لینے والے ایک مندوب کا خط حال ہی میں موصول ہوا۔ اس نے اپنا پیشہ بدل لیا تھا، اس نے اپنی مہارتوں کا درجہ بڑھایا تھا، اس نے اپنی آمدن تگنی کر لی تھی اور دس سال سے کم عرصے میں ملینوں ڈالروں کا مالک بن گیا تھا۔ لیکن ان جملہ کامیابیوں کے باوجود وہ اپنے 20 پاؤنڈ وزن کو کم نہ کر سکا تھا اور اس پہلو میں ناکام رہا تھا۔

پھر ایک دن یوں ہوا کہ وہ میری ایک آڈیو کیسٹ سن رہا تھا۔ اس نے سنا کہ میں انسانی خوراک سے سفید آٹا، سفید چینی اور سفید نمک کا استعمال منع کر رہا ہوں۔ اسے کبھی پہلے اس تدبیر کا علم نہ ہوا تھا اس نے اس پر عمل کیا اور 5 ماہ کے اندر اندر اس نے 20 پاؤنڈ وزن بھی کم کر لیا۔ اس نے مجھے لکھا اور بتایا کہ وزن کی اس کمی نے اس کی زندگی ہی کو بدل دیا ہے۔ وہ اپنے بارے میں بہتر محسوس کرتا ہے۔ تو انائی بھی پہلے سے بہتر ہے اور رات کو نیند بھی اچھی آتی ہے۔ وہ اچھا نظر بھی آتا ہے اور اپنے کام پر وہ اپنے آپ کو زیادہ مؤثر اور زیادہ پر اعتماد پاتا ہے۔ دوسرے لوگوں کے ساتھ اس کے تعلقات بھی بہتر ہوئے ہیں وہ ان ننھی سی معلومات پر حیران اور خوش تھا جنہوں نے اس کی صحت کا دس سال سے کھویا ہوا مقصد پورا کر دیا تھا۔

جسمانی موزونیت اور صحت کی مہارتیں موجود ہیں جنہیں سیکھ کر آپ زیادہ لمبی، ہلکی پھلکی، صحت مندانہ اور موزوں عمر گزار سکتے ہیں۔ آپ تن سازی کے کسی کلب میں جا کر جسمانی موزونیت کے شعبے سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ آپ یوگا کے متعلقہ اسباق بھی سیکھ سکتے ہیں کہ آپ کس طرح اپنے جسم کو پھیلا کر اپنی پوری صحت کو درست کر سکتے ہیں۔ اس موضوع پر ہزاروں کتب اور مضامین بھی موجود ہیں۔ کچھ مزید جسمانی حرکات سے فیض یاب ہونے کے لیے آپ بازی گری کی ابتدائی مشقوں سے بھی فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ آپ کوئی نیا کھیل سیکھ سکتے ہیں۔ جاگنگ اور پیراکی سے مستفید ہو سکتے ہیں۔ کسی

بھی مقامی مرکز پر غذائیت سے بھرپور خوراک تیار کرنا اور اسے پکانا سیکھ سکتے ہیں۔ ہر معاملے میں آپ کی یہ سوچ برقرار رہنی چاہیے کہ نہایت عجیب و غریب خیالات اور طریقے موجود ہیں جو آپ کی صحت اور صحت کی بہتری کے لیے ڈرامائی کردار ادا کر سکتے ہیں۔ زندگی کو لمبا کرنے کے لیے بہترین تخیلات حاصل کرنے کے لیے زندگی بھر طالب علم بنے رہیں۔

### صحت اور موزونیت کی عادات کو جیتنے کے رویے کی پرورش کریں

نئی عادات اور نئے رویوں کی پرورش کرنا نقطہ ارتکاز کے عمل کی مرکزی حیثیت رکھنے والی خاصیت ہے۔ اعلیٰ ترین جسمانی اور ذہنی صحت کے لیے ہر روز کرنے کی بہت سی خصوصی چیزیں ہیں جن کی بنیاد پر زیادہ لمبی عمر اور خوشی حاصل کی جا سکتی ہے کہ آپ ان کو سیکھنے کی مشق اس وقت تک کریں جب تک کہ وہ خود کار نہیں ہو جاتیں۔

خوشخبری یہ ہے کہ لاکھوں مرد اور خواتین پچھلے دس بیس اور تیس سالوں میں مشاہدے میں آئے ہیں اور ان سے ملاقاتیں کی گئی ہیں جو یہ متعین کرتی ہیں کہ وہ کون سے رویے ہیں جو صحت اور بہتری کی اعلیٰ ترین سطح پر لے جاتے ہیں۔ اب ہم جانتے ہیں کہ ہمیں کیا کرنا ہے اور کیا نہیں کرنا ہے۔

### اعلیٰ ترین صحت کے سات راز

خوشی اور لمبی عمر پانے کے لیے صحت کا پہلا اصول یہ ہے کہ آپ مناسب وزن حاصل کریں اور اس مناسب اور موزوں وزن کی حفاظت کریں۔ اس سلسلے میں کہ آپ کا مدد وزن کیا ہے؟ آپ کی مدد آپ کا ڈاکٹر کر سکتا ہے یا پھر آپ قد و قامت اور وزن کے چارٹوں سے خود ہی اپنا مناسب وزن بھی معلوم کر سکتے ہیں اور وزن کے بارے میں دیگر مفید باتوں سے بھی مستفید ہو سکتے ہیں۔ تقریباً پچاس لاکھ امریکن اپنے وزن کے بڑھ جانے سے سرکاری اعداد و شمار کے مطابق، غیر مطمئن ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ وہ اپنے مثالی وزن سے 20 فیصد اوپر جا رہے ہیں۔

اپنے وزن پر قابو پانے کا کلیہ پانچ الفاظ کے جملے پر مشتمل ہے۔ جو یہ ہے:

”کم کھائیں، ورزش زیادہ کریں۔“

اپنے ایک دوست کے بارے میں یہ سن کر کہ وہ کئی سال تک زیادہ وزن رکھنے کے بعد 30 پاؤنڈ وزن کم کرنے میں کامیاب ہو گیا ہے، میں تقریباً بھاگتا ہوا اس کے پاس پہنچا اور اس سے پوچھا کہ اس نے کس طرح سے اپنا وزن کم کیا ہے؟ اس نے ایک بڑی سی مسکراہٹ کے جلو میں بتایا۔ ”میں نے ایک حیران کن دریافت کی، مجھے علم ہوا کہ میرا وزن ہر اس چیز سے نہیں بڑھا جو چیز میں نے کھائی ہی نہیں۔“

لاکھوں کروڑوں لوگ اپنا وزن کم کرتے ہیں اور ہر سال وزن کی موزوں سطح کو برقرار رکھنے پر توجہ دیتے ہیں۔ آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں۔ اپنے مثالی وزن کا ایک مقصد متعین کریں۔ ایک منصوبہ بنائیں اور اس منصوبے پر ہر روز عمل کریں۔ جب تک آپ اپنا متعین کردہ مقصدی وزن حاصل نہ کر لیں تب تک اپنے منصوبے کے حوالے سے مشن میں کوئی کمی کریں اور نہ ہی منصوبے سے انحراف کے مرتکب ہوں۔ ازاں بعد اپنے آپ کو بقیہ زندگی میں اپنے مثالی وزن کو قائم رکھنے کا پابند کریں۔

اعلیٰ معیار کی صحت کا دوسرا راز ”موزوں خوراک کھانا ہے“ جب محققین نے 120 ممالک کے اولمپک کھلاڑیوں کی خوراک کا تجزیہ کیا تو انہیں پتا چلا کہ ان کی اپنے اپنے ماحول کے مطابق کھائے جانے والے تین اجزائے خوراک مشترک ہیں:

☆..... کھلاڑی اپنی خوراک میں مختلف انواع اشیا کھاتے ہیں جو کھانے کے بعد ان کو تقویت بہم پہنچاتی ہیں۔

☆..... ان کے خوردنی اجزا میں ہلکی پھلکی لحمیات ہوتی ہیں۔ ان میں چربی کم سے کم ہوتی ہے جیسے مچھلی، مرغی اور اعلیٰ درجے کا بڑا گوشت۔ کھلاڑیوں میں سے کچھ سبزی خور تھے۔ وہ سویا بین کا تیل استعمال کرتے تھے لیکن سب کے سب چربی والی خوراک نہیں کھاتے تھے۔

☆..... وہ بہت زیادہ پانی پیتے تھے۔ آپ کو بھی روزانہ ایک گیلن پانی پینے کی ضرورت ہے تاکہ اپنے اندر سے تمام زہریلے مادے خارج کر سکیں اور آپ کا جسم بہتر طور پر کام کرتا رہے۔

ایک بہترین غذا کی کلید بہت سادہ ہے۔ زیادہ پھل اور سبزیاں کھائیں۔ لحمیات ہلکی پھلکی ہوں۔ زیادہ سے زیادہ اناج کے دانے ثابت کھائیں جیسے گندم کے آٹے کی



روٹی (جس میں سے میدہ، سو جی وغیرہ نہ نکالا گیا ہو) اور چوکر۔ بہت سا پانی پییں جس کی مقدار آٹھ اونس فی گھنٹہ ہو۔ ان کے ساتھ ساتھ سفید چینی، سفید نمک اور میدے سے بنے ہوئے مرکبات (یعنی مٹھائیاں اور چٹ پٹے نمک پارے، سمو سے اور کچوریاں وغیرہ) سے پرہیز کریں۔

موزوں اور اعلیٰ ترین صحت مندانہ زندگی کا تیسرا اصول ”ورزش“ ہے۔ مثالی بات ورزش کے بارے میں یہ ہے کہ آپ ہر روز ورزش کریں اور اپنے جوڑوں کو کھینچ کر ملائیں۔ اپنے عضلات اور پٹھوں کو گرم کرنے کے لیے اپنے جسم کو پھیلائیں۔ ہفتے میں آپ کو تین سے پانچ دن ورزش کرنی چاہیے اور ہر مرتبہ تیس سے ساٹھ منٹ کا وقت دینا چاہیے۔ بہترین نقطہ ہائے ارتکاز میں سے ایک بہترین نقطہ ہائے ارتکاز یہ ہے کہ آپ اپنی ہفتہ وار ورزش کا روزانہ کا ہدف مقرر کریں اور ہفتے میں 200 سے 300 منٹ اس مقصد پر صرف کریں۔ اپنے ہدف تک پہنچنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنی روزانہ کی ورزش کا وقت درج کریں۔

آپ اپنے 200 سے 300 منٹ تک سیر کرنے، بائیکل چلانے، جاگنگ، پیرا کی یا گھر کی مختلف اشیا پر کام کرنے یا جم خانے کے آلات سے ورزش کرنے میں صرف کر سکتے ہیں۔ آپ اپنا یہ وقت دوڑنے والی مشین اور ساکن سائیکل پر بھی پورا کر سکتے ہیں۔ بہت سے لوگ یہ کہتے ہیں کہ ان کے پاس باقاعدہ ورزش کرنے کا وقت ہی نہیں ہے۔ تاہم مطالعہ جات سے یہ واضح ہوا ہے کہ آپ جتنا زیادہ اپنے آپ کو روزانہ اور ہفتے کی بنیاد پر ورزش میں مشغول رکھیں گے اتنا ہی خود کو بہتر پائیں گے۔ آپ جتنی زیادہ ورزش کریں گے اتنی ہی کم نیند کی آپ کو ضرورت ہوگی۔ آپ اس وقت زیادہ روشن اور تیز ہوں گے جب آپ کام کریں گے اور جو کریں گے اس میں زیادہ پیداوار دکھائیں گے۔ باقاعدہ ورزشوں پر صرف کیا ہوا وقت کارکردگی کو بہتر بناتا ہے اور لمبی عمر کا سبب بنتا ہے۔

اعلیٰ معیاری صحت کا چوتھا راز ”مناسب آرام اور سستانا“ ہے۔ یہ جان کر آپ حیران نہ ہوں کہ بہت سے کام کاج کرنے والے لوگ معقول نیند حاصل نہیں کر رہے اور اوپر سے ہر روز منہ اندھیرے ہی کام شروع کر دیتے ہیں۔ آپ کو اپنی بہترین

کارکردگی دکھانے کے لیے رات کے دوران میں سات سے آٹھ گھنٹے کی نیند درکار ہے۔ دباؤ اور زیادہ کام کے دوران میں آپ کو نیند کی زیادہ ضرورت ہوتی ہے۔

اپنے آپ کو معمولی تبدیلیوں کا عادی نہ بنائیے۔

ہر ہفتے میں پورے دن کی ایک چھٹی کریں۔ اس میں آپ اپنے روزمرہ کے کام کو ہاتھ بھی نہ لگائیں اور نہ ہی اس کے متعلق سوچیں۔ مکمل طور پر سستائیں۔ پڑھنے، ٹیلیفون کرنے، کمپیوٹر پر کام کرنے یا تفویضی کام کو کرنے یا اپنی ذمہ داریاں نبھانے سے انکار کر دیں۔ اس کی بجائے سیر کو جائیں، ٹی۔وی دیکھیں، فلم دیکھنے جائیں یا رات کے کھانے کے لیے باہر جائیں لیکن کوئی بوجھل اور تھکن آلودہ کام ہفتے میں ایک دن نہ کرنے کا عہد ضرور نبھائیں۔

دو تین دن کی ضمنی تعطیلات یا جتنی آپ لے سکتے ہیں مہینے میں ایک بار ضرور اور اکثر لیں۔ اس دوران میں کوئی بھی کام گھر یا باہر ساتھ نہ لائیں۔ بس سستائیں سوئیں اور اپنی زندگی کے اہم لوگوں کے ساتھ وقت گزاریں۔

علاوہ ازیں آپ ہر سال دو سے تین ہفتوں کی رخصت لیں جن کے دوران میں آپ کچھ بھی نہ کریں ماسوائے آرام کے اور اپنی توانائیاں دوبارہ بحال کرنے کے۔ آپ جس قدر زیادہ آرام کریں گے اسی قدر آپ زیادہ روشن خیال، تیز فہم اور زیادہ چاک و چوبند اور اپنے کام میں زیادہ پیداواری اور اپنی زندگی کی دوسری مصروفیات میں بہتر ہوں گے۔ آپ زیادہ فارغ وقت حاصل کر کے زیادہ کام کریں گے۔

اعلیٰ ترین صحت کا پانچواں بہترین اصول یہ ہے کہ آپ موزوں اضافی غذا اور خوراک لیں۔ میں نے غذا اور خوراک کے متعلق اس وقت پڑھنا شروع کیا تھا جب میری عمر 21 سال تھی۔ میں یہ جان کر حیران ہوا تھا کہ ہم آج بھی بہت سی خوراکیں ایسی کھاتے ہیں جو نا کافی وٹامنز، دھاتیں، ترشے اور انتہائی خفیف صحت بخش اجزاء رکتی ہیں جو ہماری زیادہ سے زیادہ کارکردگی دکھانے کی اہلیت سے کم ہوتے ہیں۔

بعض لوگوں کا کہنا ہے کہ وہ تمام ضروری صحت بخش اجزاء کھاتے ہیں۔ جب آپ کی خوراک متوازن غذائیت کی حامل ہوتی ہے تو بھی کچھ فرق رہ جاتا ہے۔ ماہرین کا خیال ہے کہ آپ کو متوازن غذائیت والی خوراک کم از کم ایک دن میں 20 پاؤنڈ کھانا

پڑے گی جو آپ کی صحت مندانہ زندگی کی ضامن ہو سکتی ہے لیکن اتنی مقدار میں خوراک کھانا کسی کے بس میں نہیں۔

اپنی غذائیت بھری خوراک اور امدادی خوراک کے سلسلے میں کسی ڈاکٹر یا غذائیت کے ماہر سے مشورہ کیجئے۔ صحت اور غذائیت کے بارے میں کتابیں پڑھیں۔ متوازن دھاتوں اور وٹامنز کی گولیاں لیں۔ کبھی کبھی واحد قسم کی دھات جیسے آرن، سلینیم یا کرومیم کی کمی آپ کو نڈھال کر دیتی ہے اور اس سے متعلق امدادی خوراک کے طور پر گولی کھانے سے آپ کو مکمل احساسِ صحت اور بہتری ہوتا ہے۔

وٹامنز اور دھاتوں کے عمدہ ترین امدادی مرکبات جنہیں غذائیت کے ماہرین اور بائیو کیمسٹوں نے تیار کیا ہے بہت سے ذرائع سے ملتے ہیں۔ تحقیقات کریں اور اپنے لیے بہترین کا انتخاب کریں اور اپنی کارکردگی بہتر بنانے کے لیے جن امدادی خوراکیوں کی آپ کو لینے کی ضرورت ہے، لینا شروع کر دیں۔

اعلیٰ ترین صحت کا چھٹا اصول یہ ہے کہ آپ سگریٹ (تمباکو) نوشی بند کر دیں۔ سگریٹ نوشی شاید وہ بدترین چیز ہے جو آپ کی صحت کو نقصان پہنچاتی ہے۔ اس کا تعلق 32 امراض سے پایا گیا ہے۔ ان امراض کا تعلق ناک کے کینسر، گلے، زخروں، پھیپھڑوں، غذا کی نالی، آنتوں کی سختی، ہارمون کی کمی، مسوڑھوں کی سوزش، دل کی بیماریاں، دماغی کارکردگی میں کمی اور مسوڑھوں کی نالیوں کی تباہی، منہ کی بدبو اور گندے دانتوں وغیرہ سے ہے۔

اعلیٰ صحت مند زندگی کا ساتواں اصول یہ ہے کہ شراب نوشی نہ کی جائے (مغربی معاشرے میں کم شراب نوشی کا بھی کہا جاتا ہے)۔ اس فعلِ بد کے زیادہ ارتکاب سے بھی بہت سے جسمانی، ذہنی اور سماجی مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ گھریلو جھگڑے، ٹریفک حادثات، جگر کی خرابی، دماغ کی خرابی اور دیگر کئی جسمانی امراض کا بھی منبع یہی فعل ہے۔ قدیم یونانی کہاوت ہے: ”ہر چیز اعتدال“۔ جو ایک حیران کن نصیحت ہے جو نہ صرف الکحل کے استعمال پر صادق آتی ہے بلکہ زندگی کے دوسرے جسمانی پہلوؤں کو بھی احاطہ کرتی ہے۔

### اپنا روزانہ کا صحت اور موزونیت کا پروگرام تخلیق کیجئے

آپ صحت کی اعلیٰ حالت قائم رکھنے اور مسلسل اس کی بہتری کے لیے جو کچھ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں اس کا ایک پروگرام وضع کیجئے اور منصوبہ بندی کیجئے۔ صحت اور موزونیت صحت کی سرگرمیوں کی ابتدا کیجئے۔ صحت و تندرستی اور اس کی موزونیت کو اپنے روزانہ کے ایجنڈے پر اسی طرح رکھیے جس طرح آپ کسی اہم شخصیت سے ملاقات کو ایجنڈے پر رکھتے ہیں۔ اپنی وراثت میں ملنے والی صحت اور اس کی بہتری کی سرگرمیوں کو بلند درجے پر لے جائیں تاکہ آپ کو اپنی صحت کی سرگرمیاں قائم رکھنے کا زیادہ وقت مل سکے۔ کم تر درجے کے کاموں کی تمام سرگرمیاں یکسر موقوف کر دیں۔ یہ صحت اور بہتری صحت کا منصوبہ ایسی چیز ہے جس میں آپ ٹال مٹول اور التوا سے کام نہیں لے سکتے۔

### اپنی صحت اور موزونیت کے عمل کا عہد کیجئے

اعلیٰ ترین جسمانی صحت کی بہتری کی سمت بڑھنے کے لیے آپ کون سا واحد اقدام آج ہی اٹھانے کا عہد کرنا چاہتے ہیں۔ آپ جو اقدام بھی کرنا چاہتے ہیں اسے ابھی کرنے کا ارادہ کریں۔ کھیل شروع کریں۔ گیند کو کھیل میں ڈال دیں۔ زندگی بھر پر مبنی صحت مندانہ زندگی بسر کرنے کے لیے صحت کی موزونیت قائم رکھنے کی ابتدا کر دیں۔

## دسواں باب

## آپ جس کے اہل ہیں وہ ضرور بنئے

ہر شخص کے پوشیدہ جوہر کی اوسط وسعت ایسے سمندر کی ہے جس میں ابھی تک کشتی بھی نہیں اتاری گئی، ایسے براعظم کی ہے جس میں کوئی دریافت نہیں ہوئی، امکانات کی دنیا سے جو آزادی چاہتے اور کسی عظیم اچھائی کی طرف جانا چاہتے ہیں۔

..... براہمن ٹریسی

گریجوی ایشن کیے بغیر سکول چھوڑ دینے کے بعد میری پہلی ملازمت ایک چھوٹے سے ہوٹل میں پلیٹس دھونے کی تھی۔ یہ محنت مزدوری کی ملازمت کے سلسلے کی ابتدا تھی۔ لکڑی چیرنے کے آرے پر بیکار لکڑی ڈھیر لگانے، کنویں کھودنے، کھیتوں اور چراگا ہوں پر کام کرنے، فیکٹری کی تیار کردہ اشیا میں نٹ اور پیچ لگانے جیسے کاموں نے مجھے اپنی پیشہ ورانہ زندگی کی ابتدا میں مصروف رکھا۔

میری زندگی میں نیا موڑ اس وقت آیا جب میں نے ”سبب اور اثر“ کا قانون Law of Cause and Effect (قانون علت و معلول) دریافت کیا جو کائنات کا سب سے عظیم قانون ہے اور انسانوں کی تقدیر بنانے کا قانون ہے۔ مجھے علم ہوا کہ ہر چیز جو واقع ہوتی ہے اس کی کچھ نہ کچھ وجہ ہوتی ہے۔ میں نے جانا کہ کامیاب ہونا کوئی حادثہ نہیں ہے اور ناکام ہونا بھی کوئی حادثہ نہیں ہے۔ مجھے اس بات کا بھی علم ہوا کہ وہ لوگ

جو کسی بھی میدان میں کامیاب ہوئے ہیں عام طور پر وہ تھے جنہوں نے ”سبب اور اثر“ کا تعلق جو کچھ وہ چاہتے تھے اور اسے حاصل کرنے میں بھی پاتے تھے۔ انہوں نے ایک مخصوص پہلو میں وہ کچھ بار بار کیا جو کامیاب لوگ کرتے چلے آئے تھے اور انہوں نے وہی نتائج حاصل کیے جو دوسروں نے حاصل کیے تھے۔ بصیرت افروزی کے اس قانون نے میری زندگی بھی بدل دی۔

کوئی آپ سے بہتر نہیں ہے کوئی آپ سے زیادہ تیز و ہوشیار نہیں ہے۔ ہو سکتا ہے کہ حال میں وہ کسی اور طریقے سے بہتر اور تیز تر ہوں۔ اگر کوئی آج آپ سے بہتر کر رہا ہے تو اس کی وجہ شاید یہی ہوگی کہ اس نے سبب اور اثر کا قانون آپ سے پہلے جان لیا ہوگا۔ جو کچھ کسی اور نے حدود کے اندر رہ کر حاصل کر لیا ہے وہ کچھ آپ بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ حقیقت کہ کسی اور نے کوئی قیمتی مقصد حاصل کر لیا ہے اس بات کی گواہی ہے کہ آپ بھی ویسا ہی قیمتی مقصد حاصل کر سکتے ہیں۔

بعض لوگ بلکہ بہت سے لوگ اپنے آپ کو اس دھوکے کی سوچ میں پھنسا لیتے ہیں کہ وہ وہ کچھ کر سکتے ہیں جو ناکام ہونے والے نے کیا اور پھر کسی نہ کسی طرح سے معجزانہ طور پر وہ نتائج حاصل کر لیے جو کامیاب لوگ حاصل کرتے ہیں۔ اس سے بھی بدتر وہ یہ سوچتے ہیں کہ وہ کم کام کر کے بلکہ کچھ بھی نہ کر کے قسمت کے ایک ہی بڑے دھکے سے ان کے تمام مسائل حل ہو جائیں گے اور ان کے تمام خواب سچے ثابت ہوں گے۔ تاہم یہ سوچ اور یہ طریقہ دنیا بھر کا طریقہ نہیں ہے۔

دولف گینگ وون گوٹے نے ایک مرتبہ لکھا ”کچھ زیادہ حاصل کرنے کے لیے پہلے آپ کو بھی کچھ زیادہ ہونا پڑتا ہے“۔ اپنے آپ سے باہر کی دنیا میں کام کرنے سے آپ کے اندر کی دنیا میں اپنی نشوونما کا کام کرنا ضروری ہے۔ اس میں کوئی مختصر راستہ نہیں ہے، کوئی اور راستہ بھی نہیں ہے۔

آپ اپنے لیے جن مقاصد کا تعین کرتے ہیں اس کے حصول میں ذاتی اور کاروباری نشوونما ایک زبردست طاقتور اوزار ہے جسے آپ استعمال میں لا سکتے ہیں۔ آپ کو اس وقت جہاں آپ ہیں وہاں سے اس جگہ پہنچنا ہے جہاں آپ جانا چاہتے ہیں تو آپ کے لیے یہ جاننا ضروری ہے کہ دوسروں نے جہاں وہ تھے وہاں سے جہاں

وہ جانا چاہتے تھے وہاں پہنچنے کے لیے کیا کیا۔ پھر ان کے روشن کردہ راستے پر چل کر آپ بھی وہاں عافیت سے پہنچ سکتے تھے۔

اکثر یہ کہا جاتا ہے کہ ایک اوسط درجے کا فرد کسی بھی کام میں اپنے پوشیدہ جوہر (دماغ) کا صرف 10 فیصد استعمال کرتا ہے۔ تاہم شین فورڈ یونیورسٹی کی دماغی تربیت گاہ میں ہونے والی تحقیقات سے پتا چلا ہے کہ پوشیدہ جوہر کا استعمال دس نہیں بلکہ صرف دو فیصد کے برابر ہوتا ہے۔ لوگ اپنے پوشیدہ جوہر کا ایک بہت بڑا خزانہ رکھتے ہیں جسے استعمال کرنے میں وہ عادتاً نا کام رہتے ہیں۔ فطرت تو بے حساب طور پر فیاض ہے۔ وہ افراد کو کثرت سے اہلیتیں اور امکانات مہیا کرتی ہے جن میں سے بیشتر کا پوری عمر میں افراد کو پتا ہی نہیں چلتا اور وہ ضائع جاتی ہیں۔

اگر آپ اپنی پیدائشی اہلیتوں کا تھوڑا سا اضافی فیصد استعمال میں لائیں تو آپ شاید نتائج کو دو گنا، سہ گنا کر سکیں۔ آپ نے آج تک جو کام نہیں کیا ہوگا اس سے کہیں بڑھ کر کسی غیر معمولی کام کو سرانجام دے سکتے ہیں۔ آپ اپنی سوچ سے زیادہ صحت مند تر، خوش تر اور امیر تر ہو سکتے ہیں۔

ابراہم ماسلو نے کہا کہ انسانی نسل کی کہانی ان عورتوں اور مردوں کی کہانی ہے جو اپنے آپ کو معمولی قیمت پر بیچتے ہیں۔ بعض افراد تو اس سے بھی کم قیمت پاتے ہیں جس کے وہ اہل ہوتے ہیں۔ بعض لوگ اپنی نکتی کارکردگی کے بارے میں دوسروں کو حق بجانب خیال کرتے ہیں اور عقلی دلائل دیتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو یقین دلاتے ہیں یا یقین کر لینے پر آمادہ کرتے ہیں اور اس سلسلے میں بودے دلائل دیتے ہیں کہ ان کے پاس دوسرے اچھے کام کرنے والے لوگوں جتنی اہلیت ہے اور نہ ہی پیدائشی خوابیدہ جوہر ہے۔ وہ اپنے ذہن کی زنجیروں کو توڑنے اور ذہنی جیل سے فرار اختیار کرنے کی بجائے اوسط درجے کی بلکہ کم تر درجے کی زندگی بسر کرنے پر آمادہ کر لیتے ہیں۔

جب آپ کسی شخص کو آرنلڈ شوارزنجیر کی مانند دیکھتے ہیں تو اس کے پٹھوں کی نشوونما کو اس کی قسمت یا اس کے جینز سے تعبیر کیے بغیر نہیں رہ سکتے۔ آپ جانتے ہیں آرنلڈ شوارزنجیر نے اپنی جسمانی نشوونما کے لیے کئی سال دن رات ورزشیں کیں اور اپنے ہزاروں گھنٹے اسی کام پر صرف کیے۔

ہر کوئی اسی تن اور پٹھوں کے ڈھانچے سے ابتدا کرتا ہے جس تن اور ڈھانچے سے آرنلڈ شوارزنجیچر نے آسٹریا میں گریز کے قریب کی فرق صرف یہ ہے کہ آرنلڈ نے تو اپنے پٹھوں کی نشوونما کر لی لیکن دوسرے اوسط درجے کے افراد ویسا نہ کر سکے۔

جہاں تک ذہنی اہلیت اور پوشیدہ و خوابیدہ پیدائشی جوہر کا تعلق ہے تو اس حوالے سے زیادہ تر لوگ ایک جیسے ہیں۔ ہر شخص کا دماغی ڈھانچہ ایک جیسا ہے۔ ہر کوئی مختلف قسم کی خوبیاں اور اہلیتیں رکھتا ہے۔ کچھ لوگ زیادہ قدرتی مفادات اور ذاتی عقل خداداد کے ساتھ ابتدا کرتے ہیں لیکن اوسطاً ہر شخص میں یہ اہلیت ہوتی ہے کہ وہ کسی بھی چیز میں جو اس نے اب تک حاصل کی ہے زیادہ اور غیر معمولی ترقی کر سکے۔

### اپنی ذاتی بالیدگی اور نشوونما کی اقدار کا تعین کیجئے

اپنے پیدائشی خوابیدہ جوہر کی ذاتی اور کاروباری بالیدگی اور نشوونما کے متعلق مکمل طور پر جاننے کے لیے ابتدا اپنی اقدار کے اپنی اہلیتوں پر اثر انداز ہونے سے کریں۔ جیسا کہ آپ جانتے ہیں آپ کی اقدار آپ کے الفاظ اور آپ کے اعمال سے منعکس ہوتی ہیں۔ آپ جو کچھ کرتے ہیں اس پر اور جس رد عمل کا اظہار اپنی ارد گرد کی دنیا سے کرتے ہیں اس پر نظر ڈال کر بتا سکتے ہیں کہ آپ کی اقدار کیا ہیں؟ آپ کی اقدار ہی آپ کے متحرک ہونے اور آپ کے رویے کی روح رواں ہیں۔

اپنی ذاتی بالیدگی اور فضیلت کے حوالے سے جن چند چیزوں کو آپ اپنی اقدار میں شامل کریں گے وہ اپنے آپ کو جو آپ ہیں وہ ہی سمجھنا، تعلیم، مہارت، حاصلات اور ذاتی ضبط و برداشت ہیں۔ میری ابتدائی قدر بسلسلہ ذاتی نشوونما مختصراً یوں بیان کی جاسکتی ہے۔ ”اپنے پیدائشی خوابیدہ جوہر کو مکمل طور پر جاننا“۔

میرا یقین ہے کہ ہر مرد یا عورت اپنی زندگی میں کچھ نہ کچھ حیران کن طور پر کر سکتا/سکتی ہے۔ میرا یقین ہے کہ ہر فرد کے اندر ایک دیو ہے جو باہر نکلنے کے لیے مچل رہا ہے۔ میرا یہ بھی یقین ہے کہ ہر فرد اس سے زیادہ کچھ کر سکتا ہے جو اس نے پہلے بھی نہیں کیا ہے۔ یہ میری بنیادی قدر ہے آپ کی کیا ہے؟



## اپنی ذاتی بالیدگی اور نشوونما کی وضاحت کریں

ذاتی بالیدگی کے پہلو میں اپنے لیے ایک لمبے عرصے پر محیط تصور تخلیق کریں۔ پانچ یا دس سال آگے دیکھیں اور تصوراتی طور پر دیکھیں کہ آپ اپنی زندگی کے ہر اہم پہلو کی مکمل طور پر نشوونما حاصل کر چکے ہیں۔ اپنے آپ کو ہر معاملے میں غیر معمولی طور پر کردار ادا کرتے ہوئے دیکھیں۔ اپنے ذاتی خوابوں میں کسی قسم کے سمجھوتے سے انکار کر دیں۔

آپ اپنے میدان میں کس سطح کی مہارت اور اہلیت چاہیں گے؟ کس سطح کا مرتبہ اور وقار آپ نے جو کچھ کیا ہے اس میں بہترین کارکردگی دکھانے پر حاصل کیا ہے؟ آپ کس قسم کا کام کریں گے اور اس کام کے کرنے کی سطح کیا ہوگی؟ جو کچھ آپ کرتے ہیں وہ بہترین طور پر کرنے کے نتیجے میں آپ اپنے بارے میں کیا محسوس کریں گے؟ اگر آپ محدود نہیں ہیں تو آپ آنے والے مہینوں اور سالوں میں اپنے تصور کی کیا نشوونما کریں گے؟

## اپنی ذاتی بالیدگی اور نشوونما کے لیے مقاصد مقرر کیجئے

آپ اب اپنے تصور پر نظر ڈالیں اور اسے خصوصی مقاصد کی بلوریں قلموں کی مانند کریں۔ ایک کاغذ لیں اور اس پر اپنے دس مقاصد لکھیں کہ آپ آنے والے ماہ و سال میں اپنی ذاتی اور کاروباری زندگی میں کیا کچھ حاصل کرنا پسند کریں گے۔ اسے زمانہ حال میں تحریر کریں جسے آپ جو بننے کا ارادہ رکھتے تھے وہ بن چکے ہیں۔ یقین کے ساتھ بتائیں کہ آپ کیا کرنے کے قابل ہونا چاہتے ہیں۔ فیصلہ کریں کہ آپ کون ہونا چاہتے ہیں۔ بیان کریں کہ آپ جب حقیقتاً اپنے میدان عمل میں فضیلت مآب ہوں گے تو آپ کیسے نظر آئیں گے۔

اپنے دس مقاصد کا دوبارہ جائزہ لیں اور اس میں سے ایک ایسے مقصد کا انتخاب کریں کہ اگر آپ اسے حاصل کر لیں تو وہ آپ کی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی پر ان مٹ عظیم نقوش چھوڑ جائے گا۔ اس مقصد کے گرد دائرہ لگائیں اور اس کی اہمیت کے پیش نظر اسے علیحدہ کاغذ پر لکھیں۔

اس مقصد کے حصول کے لیے ایک باقاعدہ پروگرام وضع کریں۔ اس مقصد کو حاصل کرنے میں پیش رفت کے لیے کچھ وقت کی حد مقرر کریں۔ ضمنی وقت کی حدود بھی لکیروں کی صورت میں مقرر کریں۔

آپ ہر اس چیز کی فہرست سوچ سوچ کر بنائیں جو آپ کو زندگی کے اس پہلو میں ذاتی فضیلت حاصل کرنے میں معاون ہو۔ ہر شق کو ترجیحی بنیاد پر لکھ کر اس فہرست کو ایک منصوبہ کی شکل دیں۔ کتابیں، مواد، ساز و سامان اور دیگر وہ تمام وسائل اکٹھے کریں جن کی آپ کو اپنے مقاصد حاصل کرنے کے لیے ضرورت ہوگی۔

منصوبے میں سے کسی ایک مشق پر فوری طور پر عمل شروع کر دیں تاکہ منصوبے کو مکمل کرنے کے عمل کی ابتدا ہو سکے۔ جب تک کہ آپ اس پہلو میں کامیاب نہیں ہو جاتے تب تک کچھ نہ کچھ روزانہ کرنے کا پختہ عہد کریں۔ جب تک کہ وہ مثالی شخص نہیں بن جاتے جو آپ کو بننا پسند ہے تب تک اپنے آپ پر کام کرنا ہرگز بند نہ کریں۔

اپنے ابتدائی ایام میں جب اس نے ایکٹنگ کرنا شروع کی تھی تو اداکار جم کیری نے ایک مقصد کا تصور کیا تھا کہ وہ فلموں میں کام کرنے کا معاوضہ 10 ملین ڈالر وصول کرے گا۔ اس نے اس تصوراتی رقم کا ایک چیک کاٹا اور جہاں بھی گیا وہ اس چیک کو ساتھ لے کر گیا۔ وہ اس چیک کو مسلسل دیکھتا اور کبھی بھی بے یقینی کا شکار نہیں ہوا کہ وہ ایک فلم میں کام کرنے کا معاوضہ 10 ملین ڈالر حاصل نہیں کر سکے گا۔

اپنے جوہر کو پہچاننا اور اس پر یقین رکھنا اس کے لیے کافی نہ تھا۔ وہ اپنے فن پر بھی کام کرتا رہا۔ وہ ہر وہ کردار کر لیتا جو اسے مل جاتا۔ وہ اس کردار کو جس قدر بھی بہتر ادا کر سکتا تھا، کرتا اور اس پر اپنی توانائیاں اور اہلیتیں دل و جان سے صرف کر دیتا۔ اس نے اپنی بولنے ڈرامہ کرنے اور حاضرین کو لبھانے کی صلاحیتوں کی نشوونما کی اور اپنی کارکردگی کی بہتری کے تاثر کو پھیلاتا چلا گیا۔ اس نے ہر وہ سبق سیکھا اور ہر اس جزو کا مطالعہ کیا جس کا تعلق اس کی پیشہ ورانہ زندگی سے تھا۔ وہ اپنے ارد گرد بیٹھے تماشائیوں سے بھی سیکھتا تھا۔

سالوں کی محنت اور ریاضت کے بعد بالآخر اس کا خواب پورا ہوا۔ اس نے ”بیٹ مین فار ایور“ میں جوکر کا کردار ادا کرنے کے لیے 10 ملین ڈالر معاوضہ حاصل کیا۔

چالیس سال کی عمر تک پہنچنے سے قبل ہی وہ 20 ملین ڈالر فی فلم حاصل کر رہا تھا۔ وہ ہر سال ایک یا دو فلمیں بناتا ہے۔ وہ دنیا کے نہیں تو کم از کم ہالی وڈ کے کامیاب ترین ایکٹروں میں سے ہے کیونکہ اس کا تصور اور خواب واضح تھا اور اس نے کبھی اسے نظروں سے اوجھل نہیں ہونے دیا۔ اہم ترین بات یہ ہے کہ اس نے اپنے آپ پر کام کرنے کا انتخاب کیا۔ اس نے اپنے آپ پر اور اپنے فن پر کام جاری رکھا یہاں تک کہ وہ ایسا اداکار بن گیا جو ایک فلم میں 20 ملین ڈالر کمانے کی صلاحیت رکھتا تھا۔

### اپنے ذاتی علم اور مہارتوں کا درجہ بڑھائیے

اپنے ہر مقصد کے لیے خصوصی اقدامات کا تعین کیجئے۔ اگر آپ کا مقصد اپنے میدان عمل میں آگے نکلنا ہے تو اس بات کا تعین کریں کہ آپ کیسے یہ جائیں گے کہ آپ نے اپنا مقصد حاصل کر لیا ہے۔ یہ فیصلہ کر لیں کہ آپ اپنی پیش رفت کا جائزہ کیسے لے سکتے ہیں اور اپنی کامیابی کو کیسے جانچ سکتے ہیں۔ شاید آپ پیش رفت کا جائزہ ان گھنٹوں کی تعداد سے لے سکیں جن کو آپ اپنے کام کے میدان میں مطالعے پر خرچ کرتے ہیں۔ شاید آپ مطالعہ کردہ کتب کا شمار کریں یا سنے ہوئے وڈیو کیسٹوں کی گنتی کریں۔ شاید آپ اپنی مہارتوں میں رفتار ترقی کو ملنے والی ملاقاتوں کی تعداد یا فروختگی کی تعداد میں اضافے سے پرکھیں۔

انہی پیمائشوں سے آپ روزانہ باقاعدگی سے اپنا موازنہ کرتے رہیں۔ آپ جتنی زیادہ توجہ ان پر مرکوز کریں گے اتنا ہی آپ اپنے میدان عمل میں بہتر ہوں گے اور عظیم کامیابیاں حاصل کریں گے۔

ذیل میں مقصد حاصل کرنے کے لیے کلیدی سوالات دیئے گئے ہیں۔ آپ ان کو اپنے آپ سے خود ہی پوچھ سکتے ہیں اور خود ہی جوابات بھی دے سکتے ہیں۔

☆ آپ کو اپنے کام کے میدان میں کس اضافی علم کی ضرورت ہے کہ آپ بہترین بن سکیں؟

☆ وہ کون سی اضافی مہارتیں ہیں جن کے حصول کے بعد آپ اپنا کام فاضلانہ انداز میں کر سکیں گے؟

- ☆ ..... وہ کون سا مضمون ہے جس میں آپ طاق ہونا چاہتے ہیں؟
- ☆ ..... وہ کون سی مہارت ہے جسے اگر آپ مکمل طور پر حاصل کر لیں تو وہ آپ کے کام اور پیشہ ورانہ زندگی میں آپ کی مدد کر سکتی ہے؟
- ☆ ..... آپ کے کام میں کلیدی نتائج کے کون کون سے پہلو ہیں؟ آپ کے لیے کون سا عمل آپ کو اپنے میدان عمل میں سربرا آوردہ بنانے کے لیے آپ کی راہنمائی کرے گا؟

☆ ..... آپ کی آج کی اندرونی گہری صلاحیتیں کیا ہیں اور وہ کون سی صلاحیتیں ہیں جن کی نشوونما آپ کے کام اور آپ کے مستقبل میں آپ کو فضیلت دلا سکتی ہیں؟

- ☆ ..... آپ کا منصوبہ ان تینوں پہلوؤں میں فضیلت حاصل کرنے کا کیا ہے؟
- ☆ ..... ان اہم مہارتوں کو حاصل کرنے کا آپ کا منصوبہ کیا ہے؟
- ☆ ..... وہ کون سی ایک مہارت یا اہلیت ہے کہ اگر اس کی نشوونما کی جائے تو وہ آپ کی زندگی اور پیشے پر عظیم ترین مثبت اثرات مرتب کرے گی؟
- پہلے آپ اپنی اقدار اپنا تصور اپنے مقاصد اپنے علم اور مہارتوں کا تعین کریں جن کا حصول آپ کے لیے ضروری ہے۔ ان کے حصول کے لیے عمل کا آغاز کریں۔
- آپ ایسے طریقوں کا انتخاب کریں جن کو آپ اپنی اقدار کی رفتار ترقی کا جائزہ لینے کے لیے استعمال کریں گے۔ پھر آپ کچھ نہ کچھ روزانہ کریں جو آپ کو کسی نہ کسی طرح بہتر بنانے والا ہو۔ آپ پڑھیں، کورسز کریں، آڈیو پروگرام سنیں، نئی مہارتوں کی مشق کریں اور بہتر ہونے کے عمل کو کبھی نہ رکنے دیں۔

### ذاتی بالیدگی اور نشوونما کی عادات کو جیتنے کے عمل کی پرورش کریں

آپ جو شخص بننا چاہتے ہیں وہ بننے کے لیے خصوصی عادات اور رویوں کا انتخاب کریں ان پر روزانہ مشق کریں۔ یہ وضاحت کرنے کی عادات ہو سکتی ہیں، منصوبہ بندی کی عادات ہو سکتی ہیں، مکمل ہونے، کتب بینی، محنت، پختہ ارادے اور مستقل مزاجی کی عادات ہو سکتی ہیں۔

شاید کامیابی کی زیادہ اہم واحد خوبی ذاتی نظم و ضبط ہے۔ بیسویں صدی کے مفکر اور قدکار البرٹ ہنرڈ نے ذاتی نظم و ضبط کی تعریف کرتے ہوئے لکھا ہے کہ یہ ایک ایسی اہلیت ہے جس میں آپ اپنے آپ کو وہ کچھ کرنے کا پابند کریں جو آپ نے کرنا ہوتا ہے اور کب کرنا ہوتا ہے؟ آپ کرنے کے عمل کو ”کرنے کے احساس“ سے منسلک کریں۔ آپ کچھ اور کرنا پسند کریں یا نہ کریں مگر اسے یعنی ذاتی نظم و ضبط کی مشق ضرور کر ڈالیں۔

”سوچنے اور امیر ہو جائینے“ کے مصنف نیولین بل کا کہنا ہے کہ ذاتی نظم و ضبط امیر بننے کی کلید ہے۔

ہر روز اور ہر گھنٹے آپ کو ذاتی نظم و ضبط کی مشق کرنی چاہیے۔ آپ کو اپنے آپ کا تابع بنانا ہوگا کہ وہ کرتے رہیں جو صحیح ضروری اور اہم ہے ورنہ آپ وہ کچھ کرتے کرتے ختم ہو جائیں گے جو کھیل تماشہ ہے آسمان ہے اور غیر اہم ہے۔ ذاتی نظم و ضبط وہ خوبی ہے جو آپ کو اہم ترین کام انتخاب کرنے کے اہل بناتی ہے خواہ آپ ایسا کرنا چاہیں یا نہ کرنا چاہیں اس کے ساتھ منسلک رہنا چاہیں یا نہ چاہیں۔ ذاتی نظم و ضبط عورتوں اور مردوں کی ایک ایسی لازمی خوبی ہے جس کے بغیر گزارہ نہیں۔

اپنی روزانہ کی بالیدگی اور اپنی نشوونما کی سرگرمیوں کا پروگرام وضع کیجئے

اگر آپ وہ سب کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں جو آپ کے لیے ممکن ہے تو ایسا کرنے کے لیے سات قاعدے ہیں۔ آپ ان قاعدوں کو مشقوں اور تکرار سے سیکھ سکتے ہیں یہاں تک کہ یہ روزمرہ کی بات بن جاتے ہیں۔

1- روزانہ مقاصد کا تعین کرنا:

ہر صبح تین سے پانچ منٹ اپنے مقاصد کی فہرست سے اوپر کے دس مقاصد کو زمانہ حال میں لکھیں۔ اس مقصد کے لیے چکر لگا کر پڑھنے والی نوٹ بک لیں۔ ان دس ترجیحی مقاصد کو روزانہ لکھنے سے یہ مقاصد ایک پروگرام کے طور پر آپ کے لاشعور کا حصہ بن جائیں گے۔ یہ آپ کے دماغ کے لیے مہیج ثابت ہوں گے اور آپ کو زیادہ چوکس بنا دیں گے۔ سارا دن آپ کو مواقع اور امکانات نظر آئیں گے اور آپ اپنے

مقاصد کی سمت تیزی سے بڑھ سکیں گے۔

## 2- روزمرہ کی منصوبہ بندی اور تنظیم

آنے والے دن کی سرگرمیوں کے لیے بہتر ہے کہ ایک رات پہلے چند منٹ نکالے جائیں اور سرگرمیوں کی منصوبہ بندی کی جائے۔ ہمیشہ ایک فہرست سے کام کریں۔ ہمیشہ کاغذ پر لکھ کر سوچیں۔ بہترین کارکردگی کے لیے یہ انتہائی طاقتور اور اہم نظم و ضبط کی تربیت ہے۔

## 3- روزمرہ کی ترجیحات طے کرنا

وقت کا تمام نظم و ضبط ذاتی نظم و ضبط اور زندگی کے نظم و ضبط کا نچوڑ آپ کی اس اہلیت میں ہے کہ آپ اپنے وقت کے اس کمال کی مناسب ترجیحات مقرر کریں اس کام پر فوری طور پر آپ تب ہی امکانی حالات پیدا کر سکتے ہیں جب آپ کتاب ہذا کے دوسرے باب میں دیئے گئے وقت کے نظم و ضبط کے طریقوں پر عمل کریں۔ بہترین کارکردگی کے لیے ایسا کرنا بہت ضروری ہے۔

## 4- آپ کی اعلیٰ ترین اقدار کی سرگرمیوں پر روزانہ توجہ مرکوز کرنا

آپ کا اپنے اہم کام کے بارے میں اپنے ہی ذہن سے سوچنا ایک ایسی اہلیت ہے جو آپ کی کامیابی میں اتنا بڑا کردار ادا کرتی ہے اس کے مقابلے میں کوئی اور مشق نظم و ضبط کی تربیت کی نشوونما کے حوالے سے پیش نہیں کی جاسکتی۔

## 5- روزانہ کی ورزش اور مناسب غذائیت

آپ کی صحت کسی بھی دوسری چیز سے زیادہ اہم ہے۔ آپ اپنے آپ کو باقاعدہ ورزش کرنے کا پابند کر کے اور احتیاط سے اپنی غذائیت سے بھرپور خوراک استعمال کر کے اعلیٰ ترین امکانی سطح کی صحت اور موزونیت زندگی بھر کے لیے حاصل کر سکتے ہیں۔

## 6- روزانہ کا سیکھنا اور بالیدگی

آپ کا دماغ ایک پٹھے کی مانند ہے اگر آپ اسے استعمال نہیں کریں گے تو آپ

اسے کھودیں گے۔ متواتر سیکھتے رہنا کسی بھی میدان میں کامیابی کا کم سے کم تقاضا ہے۔

### 7- آپ کی زندگی میں اہم لوگوں کے لیے روزانہ کا وقت

تعلقات ہی سب کچھ ہیں یاد رکھیں کہ کامیابی کی سیڑھی کے زینے طے کرنے کی خوبی یہی ہے کہ آپ کی سیڑھی کسی غلط عمارت کے ساتھ لگی ہوئی نہ ہو۔ اپنے تعلقات کے لیے ہر روز کچھ وقت نکالیں خواہ آپ کو کتنی ہی مصروفیات کیوں نہ ہوں۔

مذکورہ سات قاعدے اس بات کی ضمانت ہیں کہ آپ اعلیٰ سطح کی کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں اور جو کچھ ہم کرتے ہیں اس کے نتائج سے ہم عظیم ترین تسکین حاصل کرتے ہیں۔

### 1000 فیصد کا کلیہ

یہ ایک سادہ عملی ثابت شدہ ذاتی نشوونما کا کلیہ ہے جس کو آپ آنے والے سالوں میں اپنی آمدن کو دوگنا کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ اس کلیے کو میں نے اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے ابتدائی دنوں میں ذاتی نشوونما کے لیے استعمال کیا جو انتہائی مؤثر ثابت ہوا۔ پھر میں نے اسے ہزاروں لوگوں کو بتایا اور مجھے جو شکایات اس کلیے کے بارے میں موصول ہوئیں وہ یہ تھیں کہ یہ کلیہ انتہائی ”قدامت پسندانہ“ ہے۔

زیادہ تر لوگ جو ہر روز اس کلیے پر عمل کرتے ہیں وہ یہ کہتے ہیں کہ اس کلیے کے استعمال سے ان کی زندگیوں میں غیر معمولی نشوونما ہوئی بعض تبدیلیاں تیزی سے چند دنوں کے اندر اندر ظہور میں آئیں اس پر عمل کیجئے اور خود اس کے نتائج کا مفاد اٹھائیے۔ ہزار فیصد کا یہ کلیہ ”قانون آزادی کی نشوونما“ پر مبنی ہے۔ یہ قانون کہتا ہے کہ کسی چیز کو گزروں میں حاصل کرنا اور سنبھالنا مشکل ہے۔ لیکن انچوں میں کوئی بھی چیز اچھی طرح باندھی اور سنبھالی جاسکتی ہے۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کتنے پُر جوش یا یکے ارادے والے ہیں، تبدیلی اور ترقی آہستہ آہستہ ہی وارد ہوتی ہے۔ یہ آپ کو تمام زندگی میں اس سمت لے جاتی ہے کہ آپ جو بھی بننا چاہتے ہیں وہ بن جاتے ہیں۔ کسی فرد کا مختلف ہونا، سخت محنت میں صرف کیا گیا وقت اور پختہ ارادے کا نتیجہ ہے۔ عام طور پر بہر نما ۱۱، ۱۲، ۱۳

قائم رہنے والی تبدیلیاں اپنی چھلانگوں کی مقدار سے حاصل نہیں کر سکتے۔ تمام قائم رہنے والی تبدیلیاں آہستگی اور لمبے وقت کی پیداوار ہوتی ہیں۔ اس قسم کی تبدیلی بھی برداشت، صبر اور نظم و ضبط سے آتی ہے اور اس قسم کی تبدیلی ہی حقیقتاً قیمتی اور دیرپا ہوتی ہے۔

یہاں آپ کے لیے ایک سوال ہے۔ کیا یہ آپ کے لیے ممکن ہے کہ آپ اپنی تمام تر پیداوار کارکردگی اور اس کے حاصل کو اگلے چوبیس گھنٹوں میں 1% فیصد بڑھا دیں گے؟

دوسرے الفاظ میں ہم یوں کہہ سکتے ہیں کہ کیا آپ حقیقتاً چاہنے کے باوجود اگلے چوبیس گھنٹوں میں 1% زیادہ پیداواری ہو سکتے ہیں؟ سچی بات تو یہ ہے کہ آپ 1% فیصد سے زیادہ پیداواری ابھی چند منٹوں میں کسی ایک اعلیٰ ترین قدر والے کام کو سرانجام دے کر ہو سکتے ہیں۔

مقاصد مقرر کرنے اور ترجیحات قائم کرنے اور اعلیٰ قدر و قیمت کی سرگرمیوں پر توجہ دینے سے ہر کوئی اپنی مجموعی پیداوار کو اور کارکردگی کو 1/1000 فیصد اگلے چوبیس گھنٹوں میں بڑھا سکتا ہے۔ بعض لوگ چاہیں تو مزید چوبیس گھنٹوں میں اپنی پیداوار کو دوگنا اور تین گنا کر سکتے ہیں۔

اگر آپ مسلسل سیکھتے، مطالعہ کرتے اور اپنی مہارتوں کو ترقی دیتے رہیں، اپنے مقاصد واضح اور بار بار واضح کرتے رہیں، بہتر اور واضح ترجیحات قائم کرتے رہیں، ترقی کے لحاظ سے جدید کاموں پر توجہ کا ارتکاز کرتے رہیں تو آپ اپنی مجموعی پیداواری کارکردگی اور اس کے حاصل کو روزانہ 1% فیصد بڑھا سکتے ہیں۔ یہ سلسلہ کافی عرصے تک چلتا رہ سکتا ہے۔

بڑھتی ہوئی مراجعت کے قانون کی وجہ سے (بحوالہ پہلا باب کتاب بذا) آپ کی ہر وہ کوشش جو آپ اپنی پیداواری صلاحیت بڑھانے کے لیے کسی ایک پہلو میں کرتے ہیں تو عین اسی وقت دوسرے پہلوؤں پر بھی اثر انداز ہوتی ہیں اور آپ کو مشق کرنے پر صرف کیے گئے سے کہیں زیادہ بہتر سے بہتر نتائج حاصل ہوتے ہیں۔

اگر آپ ہر روز 1% فی صد زیادہ پیداواری ہو جاتے ہیں تو ہفتے کے پانچ دن بعد آپ 5% فیصد زیادہ پیداواری ہو جائیں گے۔ 4 ہفتے کے بعد آپ 2 فیصد زیادہ



پیداواری ہوں گے  $(2=0.5 \times 4)$ ۔ باون ہفتوں یعنی سال بعد آپ اپنی ابتدا کی نسبت 26 فیصد زیادہ پیداواری ہوں گے  $(26=2 \times 13)$ ۔

یہ وہ مقام ہے جہاں نئے علم اور مہارتوں کے مرکب اثرات اپنا کام شروع کر دیتے ہیں۔ اپنے کام میں آپ کی کسی ایک پہلو کی نشوونما اور مہارت آپ کے کام کے دوسرے پہلوؤں پر بھی ساتھ ساتھ اثر انداز ہونا شروع کر دیتی ہے۔ جب آپ اپنے وقت کو منضبط کرنے میں بہتر ہو جائیں گے تو آپ کا وقت آپ کے گاہکوں اور موکلین کے لیے زیادہ پیداواری ہو جائے گا۔ آپ اپنے کاروباری کام کے دوسرے پہلوؤں میں زیادہ اہل اور موثر ہو جائیں گے۔ ہر نشوونما دوسری نشوونماؤں کی سمت راہنمائی کرتی ہے۔

ایک سال کے اندر 26 فیصد زیادہ پیداواری ہونے اور ہفتے کے پانچ دن 0ء1 فیصد روزانہ کی بہتر پیداوار کا عمل جاری رکھنے سے آپ تقریباً 2ء7 سال میں اپنی پیداوار کو دوگنا کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ اگر آپ نے سیکھنا آگے بڑھنا اور زیادہ موثر اور بہتر کارکن بننا جاری رکھا تو 26 فیصد بہتری نو سال مرکب ہو کر دس میں آپ کی پیداواری ایزادی کو 1004 فیصد کر دے گی۔

ہم چونکہ معیار پر استوار معاشرے میں رہتے ہیں لہذا جب تک آپ اپنی اہلیت اقدار کی تقسیم کے لیے بڑھاتے ہیں تو اس طرح آپ جو رقم کماتے ہیں وہ بھی بڑھ جائے گی۔ اگر آپ اپنی مجموعی کارکردگی کو 1004 فیصد بڑھاتے ہیں تو نتیجہ کے طور پر آپ کی آمدن بھی اس قدر بڑھ جائے گی کہ وہ آپ کی اقدار کی تقسیم کے ہم پلہ ہوگی۔ میرے بہت سے طلبہ میرے پاس 4، 5 اور 6 سال کے بعد آئے ہیں اور مجھے بتاتے ہیں کہ انہوں نے اس کلیے پر ہر ہفتے میں عمل کر کے انہوں نے چند سال میں اپنی آمدن 1000 فیصد بڑھالی ہے۔ وہ اس بات پر حیرت زدہ تھے کہ وہ اپنے اپنے میدان عمل میں تیزی سے بلندیوں کی سمت پہنچے ہیں اور ان مراتب کے لیے انہوں نے چھوٹی چھوٹی نشوونما ہر روز کی۔

1000 فیصد کے کلیے کے ساتھ اقدامات درج ذیل ہیں جو آپ کو روزانہ کی بنیاد پر 0ء1 فیصد بہتر کریں گے ہفتے کے پانچ دنوں میں بہتری کی شرح 0ء5 ہوگی اور اسی

طرح بہتری کی یہ شرح ہر ماہ 2 فیصد اور ہر سال 26 فیصد ہوگی۔

☆ ..... اپنی پہلی کاروباری ملاقات طے ہونے پر معمول سے دو گھنٹے پہلے بیدار ہوں اور اپنے کاروباری عمل کے حوالے سے ایک گھنٹہ مطالعے میں گزاریں۔ اسے ”سنہرا گھنٹہ“ کہا جاتا ہے۔ یہ باقی سارے دن کے لیے ایک خوشگوار مزاج طے کرتا ہے۔ ٹی۔وی کو بند رہنے دیجئے، اخبارات ایک طرف رکھ دیں۔ پہلے ساٹھ منٹ اپنے آپ پر اور اپنے دماغ پر لگائیں۔ یہ پہلا گھنٹہ آپ کے دن کا رخ بدلنے والا آلہ ہے۔

☆ ..... ہر روز دن بھر کے کام کا آغاز کرنے سے پہلے چند منٹ میں اپنے بڑے بڑے مقاصد کو چکر دے کر پڑھنے والی نوٹ بک پر فعل حال میں لکھیں۔ جیسے کہ آپ نے ان کو پہلے ہی سے حاصل کر لیا ہو۔ یہ طریق کار آپ کے لاشعوری ذہن کو ترتیب دیتا کہ وہ دن بھر ان مواقع کے بارے میں چوکنا رہے جو آپ کو اپنے مقاصد کی تکمیل کے لیے ملنے والے ہیں۔

☆ ..... ہر روز کی منصوبہ بندی پہلے سے کریں۔ ہر اس کام کی فہرست ایک رات پہلے تیار کریں جو آپ نے کرنے ہیں۔ یہ کام آپ اپنے دن بھر کے کام کو اختتام لگانے کے بعد بھی کر سکتے ہیں اور سونے کے لیے بستر پر جانے سے پہلے بھی۔ ایسا کرنے سے آپ کے لاشعوری ذہن کو آپ کی نیند کے دوران میں آپ کی فہرست پر کام کرنے کا موقع ملتا ہے۔ اکثر جب آپ بیدار ہوتے ہیں تو اکثر اوقات آپ کے سامنے خیالات اور بصیرت ہوتی ہے جو آپ کو اپنے روزانہ کے مقاصد کو تیزی سے اور زیادہ موثر طریقے سے حاصل کرنے کے اہل بناتی ہے۔

☆ ..... ہمیشہ اپنے وقت کے گراں قدر استعمال کے متعلق سوچئے۔ ایسے کام کا انتخاب کریں جو آپ کی کام کی زندگی پر مثبت گہرے اثرات مرتب کرے۔ صبح کے وقت آپ اسی منتخب کردہ کام کو پہلا کام سمجھ کر کریں۔

☆ ..... اپنی کار میں تعلیمی آڈیو پر گرام سنیں۔ اپنی گاڑی کو پہیوں پر کھڑا ایک متحرک جماعت کا کمرہ یا یونیورسٹی خیال کریں۔ یہ سرگرمی اس قدر قوت بخش ہے کہ

صرف یہی آپ کو آئندہ سالوں میں 1000 فیصد ایزادی کی ضمانت دے سکتی ہے۔

☆..... ہر تجربے کے بعد دو سوالات اپنے آپ سے پوچھیں۔ یہ سوالات آپ کو تیزی سے ہر اس شے کو سیکھنے اور بڑھنے کے قابل بناتی ہے جو آپ پر واقع ہوتی ہے۔ میں نے کون سا کام درست کیا؟ اور میں اس سے مختلف کیا کر سکتا ہوں؟

ارتکاز کی توجہ کے قانون کے مطابق آپ جس بھی چیز سے نبھاؤ کرتے ہیں وہ آپ کے تجربے میں پھلتی پھولتی ہے۔ آپ اپنی زندگی میں جس چیز پر توجہ صرف کرتے ہیں وہ آپ کی زندگی میں بڑھتی ہے۔ جس چیز پر آپ ارتکاز کرتے ہیں آپ اسے بہتر بنانے پر مائل ہوتے ہیں۔ جب آپ اپنے تجربے کا تجزیہ اپنے آپ سے یہ پوچھتے ہوئے کرتے ہیں۔ ”میں نے کون سا کام بہتر کیا؟ اور میں اس سے مختلف کیا کر سکتا ہوں؟“ تو دراصل آپ اپنے آپ کو آمادہ کرتے ہیں کہ آپ اگلے تجربے میں بہتر ہی کریں گے۔ یہ سوالات آپ کو جو کچھ آپ کرتے ہیں اس میں سے زیادہ سے زیادہ سبق حاصل کرنے کے اہل بناتے ہیں۔ یہ آپ کو بہترین شرح پر سیکھنے کے لائق بھی بناتے ہیں۔

ان سب توقعات میں سے بہترین خبر یہ ہے کہ آپ اس بات پر گہری توجہ دے رہے ہیں کہ آپ نے بہتر کام کیا ہے اور اب آپ مختلف طور پر کیا کر سکتے ہیں؟ اس طرح آپ کا ذہن مثبت ہوتا ہے پیداواری اور تخلیقی ہوتا ہے۔ آپ نئی چیزوں پر تجربات کرنے کے لیے مستعد ہو جاتے ہیں اور زیادہ جوش و جذبے سے کام لیتے ہیں۔ آپ اپنے سابقہ تجربات سے حاصل ہونے والی بصیرت کے استعمال پر زیادہ مائل نظر آتے ہیں۔

☆..... 1000 فیصد کے کلیے کا ساتوں اور آخری عنصر یہ ہے کہ آپ جس شخص سے بھی ملیں اس سے آپ کا سلوک ایسا ہو جیسے وہ آپ کا ملین ڈالر کا گاہک ہے۔ اسی طرح ان لوگوں سے جو آپ کے ساتھ یا آپ جن کے ساتھ کام کرتے

ہیں ان سے بھی آپ کا برتاؤ اپنے کاروبار/کمپنی کے قیمتی گاہکوں جیسا ہی ہونا چاہیے۔ آپ جس سے بھی ملیں اسے گرانقدر گاہک ہی سمجھیں اور یہ تصور کریں وہ شخص پہلے بھی آپ سے آپ کے کاروبار یا آپ کی کمپنی سے ایک ملین ڈالر کی مصنوعات یا خدمات خرید چکا ہے اور اب پھر وہ اسی مالیت کی سوداکاری کے لیے آیا ہے۔ اپنے گھر کے لوگوں سے آپ کا برتاؤ بھی دنیا کے گراں قدر لوگوں کی مانند ہی ہونا چاہیے کہ آپ کی ذاتی زندگی میں ان کی اہمیت سب سے زیادہ ہے۔

### اپنی ذاتی بالیدگی اور نشوونما کے عمل کا عہد کیجئے

آپ خود ہی اپنے آپ کا قیمتی ترین وسیلہ ہیں۔ آپ کی کمانے کی صلاحیت آپ کا بہترین اثاثہ ہے۔ آپ اپنے آپ پر ہر روز بطور ایک فرد کے سرمایہ کاری کریں اور اپنی کمانے کی صلاحیت کو اور زیادہ بہتر بنائیں۔ ایسے لوگ جو آج 250,000 ڈالر کما رہے ہیں وہ ابتدا میں 25,000 ڈالر یا اس سے بھی کم کما رہے تھے۔

اپنے آپ کی نشوونما کرنے کا آج ہی فیصلہ کریں اور ایسی حد تک فیصلہ کریں کہ آپ نے کبھی جو مالی اور ذاتی مقاصد تعین کیے تھے ان کو حاصل کر کے رہیں گے اور وہ کچھ بن کر رہیں جو بننے کے آپ اہل ہیں۔

گیارہواں باب

## اپنے معاشرے میں تبدیلی لائیے

اپنے آپ کو دینے کی قدر میں سے بہترین یہ ہے کہ ہم جو کچھ حاصل کرتے ہیں وہ ہمارے دینے سے بہتر ہوتا ہے۔ رد عمل ہمیشہ ہی عمل سے بڑا ہوتا ہے۔ ..... اور یکن سویت مارڈن

آپ اپنی زندگی سے کچھ حیران کن کرنے کے لیے پیدا ہوئے تھے۔ آپ جیسا پہلے کبھی کوئی ہوا ہے اور نہ ہی ہوگا۔ آپ بے مثل ہیں۔ آپ کی خصوصی ذہنی استعدادیں، انہلیتیں، جذبات، خیالات، رویے اور فلسفیانہ پذیرائیاں آپ کو دوسرے تمام ماضی، حال اور مستقبل کے لوگوں سے ممتاز کرتی ہیں۔

آپ کے اندر غیر معمولی پیدائشی جوہر اور انہلیتیں ہیں جنہیں آپ استعمال نہیں کرتے۔ آپ کے پاس ایک ناقابل یقین دماغ ہے جو 100 ملین خلیوں سے بنا ہوا ہے اور جو 20,000 دوسری اقسام کے خلیوں سے پیوستہ ہے۔ خیالات و تخیلات کی گروہ بندی جو آپ کے دماغ میں ہو سکتی ہے وہ کائنات (جسے ہم جانتے ہیں) کے مالیکیولوں کی تعداد سے کہیں زیادہ ہے۔ آپ حقیقتاً غیر معمولی ہیں۔

اہم سوالات جو آپ کر سکتے ہیں اور جن کا جواب دے سکتے ہیں، میں سے ایک غیر معمولی اہم سوال یہ ہے: ”وہ کون سا فرق ہے جو اپنی زندگی کو بنانے کے لیے میں چاہتا ہوں؟“

آپ کس میں مشہور ہونا چاہتے ہیں؟ آپ کیسے چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کے متعلق کیا سوچیں اور کیا باتیں کریں؟ آپ دنیا میں اپنے نقوش کس قسم کے چھوڑ کر جانا چاہتے ہیں؟ آپ دوسرے لوگوں کی زندگیوں کو بہتر بنانے کے لیے کیا کرنا چاہتے ہیں؟ اپنی تحریروں میں پیٹر ڈر کر بتاتا ہے کہ ہائی سکول میں ایک استاد تھا اس نے اپنے شاگردوں سے اپنے اپنے ترکہ (میراث) کے متعلق سوچنے کا شروع کرنے کے متعلق نصیحت کی کہ وہ جب اس دنیا سے جائیں گے تو کیا چھوڑنا چاہیں گے۔ باوجود اس کے کہ اس استاد کے شاگرد دور طفولیت کے آخری ایام میں تھے۔ ان کے استاد نے ان کو واضح طور پر بتایا کہ ان کا ترکہ اور میراث کے متعلق سوچنا قبل از وقت نہیں ہے۔

دس سال بعد اسی جماعت کی ایک ملن تقریب میں ڈر کر کا سامنا چند طلبہ سے ہوا۔ اس پر منکشف ہوا کہ طلبہ میں سے چند نے اپنے استاد کی نصیحت کو دل پر لیا اور انہوں نے اپنی پیشہ ورانہ زندگی کی ابتدا کے ساتھ ہی ایک ترکہ چھوڑنے کے بارے میں سوچنا شروع کر دیا۔ ڈر کرنے یہ بھی ملاحظہ کیا کہ وہ طلبہ جنہوں نے ترکہ چھوڑنے کے متعلق سوچا تھا اپنی پیشہ ورانہ زندگی میں کامیابی کے اعلیٰ معیار تک جا پہنچے تھے۔ یہ نسبت طلبہ کے جن کو کبھی کسی استاد نے ترکہ چھوڑنے کے متعلق سوچنے کی نصیحت نہیں کی تھی اور انہوں نے کبھی اس بارے میں سوچا ہی نہیں تھا۔

یہ کامیاب نوجوان دوسروں سے اپنے آپ کے اور اپنی دنیا کے بارے میں صحیح سمت کا تعین کرنے میں مختلف تھے۔ ان کے اندر ذاتی قدر و قیمت اور عزت نفس زیادہ تھی۔ وہ زیادہ سنجیدہ اور پُر اعتماد تھے۔ اپنا ترکہ چھوڑ جانے کے احساس نے ان کی سوچ پر اثر ڈالا تھا اور کئی سال سے وہ فیصلہ کرنے کی اہلیت کے زیر اثر تھے۔

آپ کس قسم کا ترکہ چھوڑنے کے خواہشمند ہیں؟ ”پرتا شیر لوگوں کی سات عادات“ نامی کتاب میں سٹیفن کووے کہتا ہے کہ زندگی کے چار عظیم مقاصد زندہ رہنا، محبت کرنا، سیکھنا اور اپنا ورثہ (ترکہ) چھوڑ جانا ہیں۔ ایسا معلوم ہوتا ہے کہ تاریخ کے عظیم مرد و خواتین نے اپنے اپنے معاشرہ کو جو کچھ وہ دینا چاہتے تھے اس کے بارے میں خاصا غور و خوض کیا ہے۔

پیٹر ڈینیل، ایک کاروباری شخصیت نے تقریباً 500 مشہور مرد و خواتین کی سوانح

عمریاں اور خودنوشت داستان ہائے حیات پڑھیں۔ اس نے ان سب افراد کے متعلق یہ جانا کہ ان سب میں ایک چیز مشترک تھی۔ وہ اس چیز کو ”قسمت کا ادراک“ کہتا ہے۔

تمام تاریخ انسانی میں ایسے مرد اور خواتین جنہوں نے اپنے ادوار کے معاشروں پر اپنے حقیقی نشانات مرتسم کیے اس بات پر یقین رکھتے تھے کہ ان کی زندگیاں ایک خصوصی معنی رکھتی تھیں۔ ان کا ایمان تھا کہ وہ نسل انسانی کی بہبود کے لیے کوئی عظیم کام کرنے کی خاطر دنیا میں بھیجے گئے تھے۔

البرٹ شوازے تاریخ کا ایک عظیم ترین انسان دوست شخص تھا۔ 1800ء کے آخری سالوں میں جب اس کی عمر تیس برس تھی تو وہ یورپ میں ارگن باجا جانے کا فنکار تھا۔ آج کے دور کے کسی بھی عظیم ترین ارگن باجا جانے والے کا ہم پلہ تھا۔ وہ یورپ کے عظیم دارالحکومتی شہروں کے کنسرٹ ہالوں میں اپنے فن کا مظاہرہ کرتا۔ وہ بڑا ہی معزز انتہائی کامیاب شخص تھا۔

30 سال کی عمر ہی میں اس نے اپنی زندگی میں غیر معمولی کارہائے نمایاں کرنے کا سوچنا شروع کر دیا۔ اس وقت انیسویں صدی کے آخر میں افریقہ کا تعارف دوسری دنیا سے ہو رہا تھا۔ اخبارات اور رسائل میں افریقہ کے مقامی لوگوں کے متعلق دکھ بھری اور ضروریات زندگی سے محرومی کی داستانیں شائع ہو رہی تھیں۔

البرٹ شوازے نے فیصلہ کیا کہ وہ طبی مشنری بنے گا۔ اپنے اس ارادے کو عملی جامہ پہنانے کے لیے وہ طبی تعلیم کے لیے واپس سکول گیا اور وہاں آٹھ سال صرف کرنے کے بعد تب کہیں وہ استوائی خطے کی طب میں ڈگری لینے میں کامیاب ہوا۔ وہ موسیقی کے کنسرٹوں میں بھی اپنے فن کا مظاہرہ کرتا رہا تا کہ وہ تعلیمی اخراجات برداشت کر سکے۔ 38 سال کی عمر میں اس نے اپنے طبی اوزار اور سامان سنبھالا اور بحری جہاز کے ذریعے افریقہ روانہ ہوا۔ جہاز سے اترنے کے بعد اس نے اپنا سامان ایک کشتی میں رکھا اور دریائے اوگو کے ذریعے خس و خاشاک سے کھڑے کیے گئے گاؤں لبرینے میں پہنچا۔ وہاں اس نے اپنا خیمہ لگایا اور اپنا کام شروع کر دیا۔

53 سال بعد جب 91 برس کی عمر میں وہ آنجہانی ہوا تو اس کے دیہاتی ہسپتال کی آبادی 1500 افراد پر مشتمل تھی۔ جن میں 40 میڈیکل ڈاکٹر اور خصوصی ماہرین تھے جو

اس نے بقیہ دنیا سے حاصل کیے تھے۔ اس کی موت کے دس سال کے اندر اس کی انتخاب کردہ افریقی دنیا میں مزید ہسپتال قائم ہوئے جن کے نام البرٹ شواریز کے نام پر رکھے گئے۔ وہ ایک ایسا ترکہ (ورثہ) چھوڑ گیا جو اس کے بعد بھی سو سال تک بلکہ تا ابد قائم رہے گا۔

مدرٹریا کلکتہ کے خیراتی مشن کی مشنری اپنی عمر میں بڑی انسان دوست رہی۔ اس نے اپنی زندگی کو ہندوستان کے غریب اور مرنے والے لوگوں کے ساتھ کام کرنے کے لیے وقف رکھا۔ اس کا غیر مشروط محبت کا پیغام اور اس کی قبولیت ہر انسان کے لیے گہرے تاثر کی امین ہے جو مدرٹریا سے ملا۔ وہ لوگ جنہوں نے اس کے متعلق پڑھنے سے جاننا یا پھر وہ لوگ جنہوں نے اسے ٹی۔وی پر دیکھا، بھی اس کے خلوص اور محبت کے قائل ہیں۔ وہ ایک ناقابل فراموش شخصیت تھی۔ اس نے بھی اپنا ایک ترکہ چھوڑا جس سے لوگ آج بھی مستفید ہو رہے ہیں۔

### اپنی انسان (انسانیت) دوست اقدار کا تعین کیجئے

ایک ترکہ چھوڑنے اور اپنے معاشرے میں اپنی زندگی سے انصاف کرنے کی ابتدا اپنی اقدار سے کیجئے۔ یہ اقدار روحانی، اقتصادی، سماجی، ذاتی اور انسانی ہیں۔ کوئی بھی ہو سکتی ہیں۔ یا پھر کوئی اور ایسی اقدار بھی ہو سکتی ہیں جنہیں آپ انسانی حالات کی روشنی میں اہم اور حسب حال خیال کرتے ہیں۔ آپ شاید محبت، خدا ترسی، آزادی، یقین، مہربانی، ہمدردی، جرأت یا فیاضی سے متحرک ہوں۔ وہ کیا ہے۔ جذباتی طور پر جو چیز آپ کو متحرک کرتی ہے اور آپ اپنے آپ کو اور اپنے وسائل تک کو دینے کو تیار ہو جاتے ہیں؟

اپنے معاشرے اور اپنی قوم پر گہری نظر ڈالیے۔ وہ کون سے اسباب ترقی ہیں، تحریکات اور مکتبہ ہائے فکر ہیں کہ آپ ان سے دلچسپی رکھتے ہیں؟ آپ اپنی زندگی سے ان میں کیا شامل کرنا چاہیں گے؟ اگر آپ غیر معمولی طور پر امیر ہوئے تو کون سے اسباب ان کے لیے پیش کرتے؟ آپ کون سی ایسی تبدیلیاں اگر معاشرے میں دیکھنا چاہتے جو دوسرے لوگوں کے لیے مفید ہوتیں؟



بل اور میلیسا گئیس ان کا تعلق مائیکروسافٹ سے ہے، انہوں نے بل اور میلیسا گئیس فاؤنڈیشن 40 بلین ڈالر سے قائم کی ان کی خیراتی سرگرمیوں کا نقطہ ارتکاز یہ ہے کہ وہ خصوصیت سے دنیا کے پسماندہ ممالک کے بچوں کو خطرناک امراض سے بچاؤ کے ٹیکے لگاتے ہیں۔ انہوں نے فیصلہ کر رکھا ہے کہ دنیا میں ان کا پر معنی فرق یہ ہے کہ وہ اس بات کی ضمانت دیں کہ وہ بچے جن کو ٹیکے لگتے ہیں بالغ ہونے پر اپنے معاشرے کے باکردار رکن بن سکیں۔

بہت سے لوگ اپنا روپیہ پیسہ اور وقت اپنے گرجوں میں روحانی سرگرمیوں پر لگاتے ہیں۔ بعض دوسرے لوگ سیاسی یا اقتصادی طور پر دوسروں کے لیے کام کرتے ہیں۔ بہت سے مرد اور عورتیں بچوں کی تعلیمی نشوونما کرتی ہیں۔ تعلیم بالغاں دیتی ہیں۔ بہت سے لوگوں نے اپنے آپ کو کام کی منصوبہ بندی کے لیے وقف کر رکھا ہے۔

ان لوگوں میں مشترکہ طور پر پایا جانے والا عنصر بنی نوع انسان کی بہتری کے لیے کچھ کر جانے کا شوق اور جذبہ ہے۔ وہ لوگ جو اپنی دنیاؤں میں نمایاں طور پر بہتری کی سمت فرق پیدا کرتے ہیں۔ وہ سب کے سب اس کام کے لیے جوش و جذبہ رکھتے ہیں جو وہ کرتے ہیں یا جس کام کے کرنے کا میلان رکھتے ہیں۔ وہ اپنے خیالات کو فروغ دینے کے لیے ناقابل یقین بھوک ننگ، عسرت و فلاکت اور اپنے ہی جیسے لوگوں کی نفرت وغیرہ بھی سہتے ہیں۔ وہ انسانی بہتری اور نیکی پر گہرا یقین رکھتے ہیں۔ وہ اپنے مقاصد کی تکمیل کے لیے دور دراز کے سفر کرنے پر بھی آمادہ ہوتے ہیں۔

ہیروڈوٹس نے ایک مرتبہ لکھا ”ساری زندگی عمل اور جذبہ ہے اپنے دور کے عملوں اور جذبوں میں حصہ نہ لینا یہ خطرہ مول لینے کے مترادف ہے کہ آپ حقیقتاً زندہ ہی نہیں رہے۔“

آپ کا جوش و جذبہ کیا ہے؟ آپ نے معاشرے میں وہ کون سی ضروریات اور مسائل ہیں جن کی آپ حقیقتاً پرواہ کرتے ہیں؟ آپ اپنے آپ کو فطری طور پر معاشرے کے کن مسائل کی طرف میلان اور دلچسپی رکھتے ہیں؟ آپ اپنے آپ کو کس قسم کے مسائل میں حصہ لینے، دلائل دینے اور بحث کرتے ہوئے پاتے ہیں؟ آپ اپنی زندگی کے کون سے پہلوؤں میں کچھ کرنے یا کچھ نہ کرنے کا مضبوط احساس رکھتے ہیں۔

و کٹر فرینکل جو لوگوں کو تھیراپی کا بانی ہے اور ”آدمی معنوں کی تلاش میں“ نامی کتاب کا مصنف بھی ہے۔ خوش قسمتی سے وہ دوسری جنگ عظیم کے نازی کیمپوں سے بچ نکلا تھا۔ اس دور میں اسے بھرپور انکشاف ہوا۔ اس نے جانا کہ انسانی روح میں طاقت ور ترین متحرک قوت معنی اور مقصد کو جاننے کی ہے۔ وہ ایک ایسی شدید خواہش کچھ ایسا کرنے کی رکھتا ہے جو اس کی اپنی ذات سے زیادہ بڑی ہو۔ فرینکل نے نتیجہ نکالا کہ ہر شخص کسی ایسے مقصد کے لیے وقف ہونا چاہیے جو کسی نہ کسی طرح دوسروں کے لیے فائدہ بخش ہو۔ ہمیں اپنے آپ سے زیادہ بلند ہونے کی ضرورت ہے تاکہ ہم اپنے آپ سے نکلیں اور اپنے دلوں کو کسی ایسے کام میں لگائیں جو دنیا کو بدل دے اور لوگوں کی زندگیوں میں بہتری لائے۔

### اپنے مکمل دنیا کے تصور کو واضح کیجئے

آپ کا مکمل دنیا کا تصور کیا ہے؟ اگر دنیا آپ کے ایک اہم ترین پہلو میں مثالی ہوتی تو وہ کیسی نظر آتی؟ تصور کریں کہ آپ ایک جادو کی چھڑی بلا کر دنیا کی حالت کو مکمل کر سکتے ہیں تو پھر وہ کیسی نظر آتی ہے؟

جب میں پیچیدہ قومی مسائل کے حل ڈھونڈنے کے لیے کانگریس کی تشکیل کردہ کمیٹی واشنگٹن میں کام کر رہا تھا تو ہم نے کام کا آغاز ایک سادہ سوال سے کیا: ”اگر ہم مکمل طور پر کامیاب ہوئے اور ہماری تمام سفارشات تسلیم کر لی گئیں تو امریکہ مستقبل میں پانچ یا دس سال بعد کیسا نظر آئے گا؟“

ہم نے ہر لحاظ سے ایک مثالی امریکہ کے بارے میں سوچنے اور تصور کرنے میں چند گھنٹے گزارے۔ پھر ہم نے آپس میں بحث اور رائے شماری کی کہ ہمارے تصور نے کون سے اجزا اہم ہیں۔ ہم نے ان مثالی اجزا کو ترجیحات میں ترتیب دیا۔ یہ ترتیب ہم نے اہم ترین سے لے کر کم ترین تک مرتب کی۔ اس عمل کے بعد ہم نے ایک مشترکہ تصور قائم کیا کہ ہم اس بات کے لیے کام کر رہے ہیں۔ پھر ہم نے مسائل کے بارے میں سوچا اور سوچ بچار کی بنیاد پر کچھ نتائج اور سفارشات کی سلسلہ وار فہرست مرتب کی اور اسے کانگریس کو بھیجا جو ایک بہت بڑی کامیابی ثابت ہوئی۔

جب ہم غیر منافع بخش تنظیموں کے لیے کام کرتے ہوں تو ہم ہمیشہ تصور کی فرد سے کام کی ابتدا کرتے ہیں اس تصور کی فرد کی روشنی میں ہم اپنے آپ سے پوچھتے ہیں: ”ہمارا مقصد کیا ہے؟“

”ہم پوچھتے ہیں اگر ہم اپنا مقصد حاصل کرنے میں مکمل طور پر کامیاب ہوئے تو ہم اپنی کامیابی کے متعلق کیسے جانیں گے؟ سب کچھ کیسا نظر آئے گا؟ کیا واقع ہوگا؟ ہم نے کون سے مقاصد حاصل کرنا ہوں گے تاکہ ہم اس تنظیم کو مطمئن ہو کر کہ ہم کامیاب رہے ہیں توڑ سکیں۔“

آپ اپنے معاشرے کے ارد گرد پر نظر ڈالیں آپ کو بہت سی غیر منافع بخش تنظیمیں نظر آئیں گی جن کا مقصد مختلف قسم کے سماجی مقاصد حاصل کرنا ہیں۔ انہیں آپ کی مدد کی ضرورت ہے۔ ایسی تنظیموں میں شامل نہ ہونے کی غلطی اس وجہ سے نہ کریں کہ آپ کے پاس روپیہ پیسہ نہیں ہے۔ اپنا وقت اور توانائی جس تنظیم کو آپ پسند کرتے ہیں اسے اس وقت تک پیش کریں جب تک کہ آپ کے پاس پیش کرنے کے لیے زیادہ پیسہ نہیں ہو جاتا۔ آپ اپنا وقت اور جذبات اس مقصد کو پیش کریں جسے آپ آج اہم خیال کرتے ہیں۔ اس قسم کی داد و دہش کی مشق کو اپنی زندگی کا باقاعدہ حصہ بنائیں۔

### اپنی خیراتی امدادوں کے مقاصد تیار کریں

آپ معاشرے کو کس قسم کی اور کس سطح کی امداد دینا چاہتے ہیں اور آپ کی اس امداد کے مقاصد کیا ہیں؟ اگر آپ کے پاس غیر محدود دولت ہے تو آپ اس سے کیا کرنا چاہیں گے یا کون سے مقاصد حاصل کرنا اپنے معاشرے یا آبادی کی نشوونما کے لیے ضروری سمجھیں گے؟ آپ اپنی کامیابی کا جائزہ کس طرح لیں گے؟

اینڈریو کارنجی، فولادی مقناطیس کا ماہر جس نے اپنی کام کی زندگی کا آغاز ایک قلاش مزدور کی حیثیت سے ٹپس برگ کے سٹیل پلانٹ سے کیا اور اپنے مفادات کو اس نے 1895ء میں 595 ملین ڈالر میں بیچا جبکہ اس وقت آمدن پر کوئی ٹیکس عائد نہ تھا۔

اس نے اپنی ساری زندگی کے لیے سادہ سا فلسفہ اپنایا۔ اس نے اپنی پہلی نصف

زندگی بہت سارا سرمایہ کمانے میں صرف کی اور بقیہ نصف زندگی کمایا ہوا سرمایہ دوسروں کو دینے میں گزار دی۔ وہ یہ کہنے کے لیے شہرت رکھتا ہے: ”وہ جو دولت مند مرتا ہے بے عزتی سے مرتا ہے۔“

بقیہ زندگی میں اس نے لائبریریاں قائم کرنے اور فاؤنڈیشنیں بنانے میں صرف کی تاکہ وہ لوگوں کی یہ جاننے میں مدد کر سکے جو وہ جاننا چاہتے تھے تاکہ وہ کامیاب اور خوش ہوں۔ جب وہ آنجہانی ہوا تو تب تک وہ اپنا تمام سرمایہ اپنے خیراتی کاموں اور اداروں ہی پر ختم کر چکا تھا۔ آج اس کے نام کی کارنجی فاؤنڈیشن اور لائبریریاں امریکہ کی تاریخ کے عظیم ترین مخیروں اور عظیم ترین کاروباری لوگوں کے ناموں کے درمیان اسے خراج تحسین پیش کرتے ہوئے کھڑی ہیں۔

جون ڈی۔ راک فیلر جو دنیا کا امیر ترین شخص ہوا نے اپنی زندگی کی ابتدا 3.75 ڈالرنی ہفتہ کمانے والے کلرک کی اسامی سے کی۔ اس قلیل آمدنی سے بھی وہ نصف حصہ دوسروں کی بہتری کے لیے اپنے چرچ کو دیتا رہا۔

سال گزرتے رہے اور جب وہ 52 سال کا ہوا اور وہ غیر معمولی طور پر دولت مند تھا شاید وہ دنیا کا عظیم ترین دولت مند تھا۔ وہ انتہائی بیمار تھا اور اس کے ڈاکٹروں نے اس کو بتا دیا تھا کہ وہ زیادہ سے زیادہ ایک سال زندہ رہے گا۔

اس نے ماضی میں اپنی زندگی کے ان سالوں کا سوچا جب وہ اپنے چرچ کو چندہ دے کر خوشی حاصل کیا کرتا تھا۔ اس نے ارادہ کر لیا کہ وہ اپنی زندگی کا آخری سال اپنی دولت کو دیتے ہوئے گزارے گا۔ اس نے سٹینڈرڈ آئل کمپنی میں سے اپنا نصف سٹاک بیچ دیا پھر اس نے اردگرد کے قیمتی مقاصد میں دولت صرف کرنا شروع کر دی۔

پھر ناقابل یقین صورت حال پیدا ہوئی۔ وہ جتنی زیادہ دولت خرچ کرتا اسی قدر اس کی صحت بہتر ہوتی۔ آہستہ آہستہ اس کی بیماری ہی جاتی رہی۔ وہ مکمل طور پر صحت مند ہو گیا اور وہ 91 سال کی عمر تک بہترین صحت کے ساتھ زندہ رہا۔

جب اس کا انتقال ہوا تب تک وہ ملینوں ڈالر خرچ کر چکا تھا۔ اسی دوران میں سٹینڈرڈ آئل کمپنی کے جو نصف حصے اس نے سالوں پہلے محفوظ رکھے تھے ان کی قیمت اس قدر بڑھ گئی کہ مرتے وقت اس کے پاس اس دولت سے کئی گنا دولت تھی جو اس

نے باون سال کی عمر میں نصف حصوں کی فروخت سے نیک مقاصد پر خرچ کرنے کے لیے حاصل کی تھی۔

### ایک دانا اور عالم مخیر بنئے

اپنے معاشرے میں بہتری پیدا کرنے کے لیے آپ کو کیا اضافی علم اور مہارتیں حاصل کرنے کی ضرورت ہے؟ وہ دولت جو کبھی کبھار اچانک دی جاتی ہے عام طور پر معمولی قدر و قیمت کی ہوتی ہے۔ وہ دولت جو کسی بھی خیراتی ادارے کو عطیہ دینے والے کی طرف سے اطلاع دے کر پروگرام کے تحت دی جاتی ہے۔ عام طور پر اہم سماجی مقاصد حاصل کرنے میں زیادہ موثر ثابت ہوتی ہے۔

شاید آپ نے سن رکھا ہوگا کہ آپ سرمایہ کاری سے پہلے تحقیقات کریں۔ جب آپ اپنا وقت اور امدادی چندہ بھی دیں تو بھی آپ ضروری تحقیقات کریں کہ آپ کس قیمتی مقصد کے لیے محدود معاون ثابت ہو رہے ہیں۔ پہلے آپ ذرا ”گھر کا کام“ کریں۔ ان تنظیموں کے متعلق جانئے جن کو آپ چندہ دینا چاہ رہے ہیں۔ یہ بھی دیکھیں کہ آپ کا دیا ہوا سرمایہ تنخواہیں ادا کرنے، مفادات حاصل کرنے اور اضافی چندے وصول کرنے کے بجائے کسی اچھے مقصد کے لیے صرف ہو رہا ہے۔

اگر آپ کسی خصوصی خیراتی کام میں ذاتی طور پر شامل ہونا چاہتے ہیں تو اپنی ان مخصوص مہارتوں کا جائزہ لیں جن سے آپ اپنے دیئے گئے خیراتی وقت کی صحیح قدر و قیمت بطور عطیہ پیش کر سکیں۔ بہت سے لوگ اپنی خیراتی سرگرمیوں کو ذاتی بالیدگی اور نشوونما سے تعبیر کرتے ہیں۔ بعض لوگ جس طرح اپنے کام کاج میں بہتر سے بہتر ہونے کا عزم رکھتے ہیں اسی طرح بعض لوگ کسی گرانقدر خیراتی کام میں بہتر سے بہتر طور پر اپنے وقت اور کوششوں سے قیمتی مقاصد کے حصول میں بہترین کردار ادا کرنے کے خواہشمند ہوتے ہیں۔

عشر کا اصول یعنی اپنی آمدن کا دسواں حصہ نیک کاموں پر صرف کرنا ہزاروں سالوں سے تسلیم کیا جا رہا ہے۔ بعض کا خیال تو یہ ہے کہ عشر کا اصول آپ کی زندگی میں مالی اور دیگر نوع کے مفادات کا سیلاب بہا دیتا ہے۔ تاہم عشر کا اصول اس وقت پر بھی

لاگو ہوتا ہے جو آپ اپنے معاشرے کی بہبود کے لیے خرچ کرتے ہیں۔ بعض اوقات اپنے آپ کو کسی نیکی کے کام میں ذاتی طور پر پیش کرنا چندے میں رقم دینے سے بہتر ہوتا ہے۔ بہترین دونوں یعنی وقت اور سرمائے کا اکٹھا ہونا ہے لیکن اگر آپ کے پاس سرمایہ کم یا محدود ہے تو مقاصد پر محض یقین رکھنے کی بجائے آپ کا ان کو وقت دینا بہترین ہے۔

### اپنی ضرورت کی خوبیوں اور عادات کی نشوونما کیجئے

اپنی ان مخصوص عادات کا شعور کریں جو آپ کو اس اہل بناتی ہیں کہ آپ اپنے معاشرے کی نمایاں خدمت کر سکیں۔ شاید آپ خود ضبطی، انکار کرنے، ذہانت، عقل، پیش بینی، صبر اور رحمدلی کی عادات کی نشوونما کرنا چاہتے ہوں۔ یہ حیران کن ہوگا کہ آپ ان عادات کی سمتوں میں کس قدر پیش قدمی کرتے ہیں جب کہ کسی کو یہ پرواہ بھی نہ ہو کہ کون اس کو مستحسن خیال کرتا ہے۔

### سماجی کاموں میں حصہ لینے کا روزانہ کا پروگرام بنائیے

اگر آپ قیمتی مقاصد کے حصول میں حصہ ڈالنا چاہتے ہیں تو آپ کون سی روزمرہ کی سرگرمیوں میں مصروف ہوں گے؟ آپ باقاعدگی سے یہ جاننے کے لیے کیا کریں گے کہ آپ اپنے معاشرے کی بہتری کے کاموں میں واضح تبدیلی لارہے ہیں؟ کیا آپ میٹنگوں میں حاضری دیں گے؟ ٹیلیفون کالیں کریں گے؟ خطوط لکھیں گے؟ مذہبی اور معاشرتی بورڈوں اور کمیٹیوں کی خدمت کریں گے؟

اکثر یہ کہا جاتا ہے کہ آپ جس قدر اپنے آپ کو کسی انعام کی توقع کے بغیر بہتری اور بھلائی کے کاموں میں مصروف رکھیں گے تو غیر متوقع ذرائع کے ذریعے اسی قدر زیادہ انعامات آپ کو واپس آ ملیں گے۔ جب آپ اپنے آپ کو دوسروں کی خدمت کے لیے اور کسی ایسے مقصد کے حصول کے لیے جو آپ سے بڑا ہے وقف کر دیتے ہیں تو آپ بھرپور جذباتی اور روحانی مفادات حاصل کرتے ہیں جو کسی بھی مادی انعام کے تصور سے بھی زیادہ بڑے اور زیادہ اہم ہوتے ہیں۔

آپ کے لیے کامیابی کا ایک راز یہ ہے کہ ہمیشہ وہ کام کریں جو کام کرنا آپ

پسند کرتے ہیں۔ یہ آپ کا کام ہے کہ آپ خود یہ تلاش کریں کہ آپ کو کیا مسحور کرتا ہے اور اپنی طرف کھینچتا ہے پھر آپ دلی طور پر اسے انتہائی اچھے طور پر کر سکیں گے۔

جب آپ کوئی ایسا مقصد پاتے ہیں جس کی آپ کو پرواہ ہو تو آپ اس مقصد میں اپنے دل کو وقف کر دیتے ہیں اور اپنے معاشرے کو اور اپنے لوگوں کو بھلائی کی سمت لاتے ہیں ایسے میں آپ اپنے آپ کے لیے بہت اچھا محسوس کرتے ہیں۔ آپ کو خوشی اور بھرپور ہونے کا احساس ہوتا ہے۔ آپ اب اپنے آپ کو اور اپنی دنیا کو اہم اور قیمتی محسوس کرتے ہیں۔ آپ اپنے پیدائشی خوابیدہ جوہر کو استعمال کرتے ہیں اور زیادہ سے زیادہ وہ ہو جاتے ہیں جو آپ ہونا چاہتے ہیں۔ آپ صحیح اور سچی قیادت کرنے کی صلاحیت میں داخل ہوتے ہیں۔

### اپنے اچھے ارادوں کی مخصوص اعمال سے مدد کیجئے

آج ہی فیصلہ کریں کہ آپ ایک خصوصی عمل کرنے کا عہد کرتے ہیں جو کچھ نہ کچھ بہتری کا فرق پیدا کرتا ہے۔ یہ عمل مالی طور پر کسی تنظیم کو چندہ دینے جیسا سادہ بھی ہو سکتا ہے یا وہ مقصد بھی ہو سکتا ہے جس پر آپ یقین رکھتے ہوں۔ یہ کسی فرد یا تنظیم سے رابطہ کر کے اپنی رضا کارانہ خدمات پیش کرنے کا کام بھی ہو سکتا ہے۔ یہ کسی ایسے مقصد کا تعین بھی ہو سکتا ہے جو آنے والے سالوں میں لوگوں پر بھرپور طریقے سے اثر انداز ہو۔ خواہ یہ خصوصی عمل کچھ بھی ہو اس پر ابھی عمل کیجئے۔

بارہواں باب

## روحانی نشوونما اور اندرونی سکون

یہ صرف دل ہے جس کے ذریعے کوئی بھی فرد صحیح طور پر دیکھ سکتا ہے۔ ضروری کیا ہے؟ وہ آنکھ کو نظر نہیں آتا۔  
..... انٹوئی ڈی سینٹ ایکسو پرے

انسانی تاریخ کے طویل سلسلے میں روحانی نشوونما اور ادراک اعلیٰ دماغ رکھنے والے عظیم لوگوں کا مطمح نظر رہے ہیں۔ ہر معاشرے تمدن اور تہذیب میں روحانی روایات نمودار ہوئی ہیں اور ان کی نشوونما خود بخود بغیر کسی بیرونی اثر یا رعب و دبدبہ کے ہوئی..... اور اکثر یہ ہزاروں میلوں کے فاصلوں پر ہوا ہے۔

ہم سب کی یہ خواہش رہی ہے کہ ہم اپنا تعلق اپنے آپ سے کسی بلند ترین اور عظیم ترین سے جوڑیں۔ ایسا معلوم ہوتا ہے کہ ہماری یہ اندرونی خواہش فطری طور پر معمول کے حالات میں بغیر کسی راہنمائی اور ہدایات کے ابھرتی ہے۔

انسانی تاریخ میں جو عظیم صوفی بزرگ اور روحانی اساتذہ نمایاں ہوئے انہوں نے لوگوں کو پڑھایا سکھایا کہ وہ کس طرح اس اندرونی گھدبڈ کی تسلی اور روحانی تشنگی کو فرو کر سکتے ہیں۔

روحانی نشوونما کا تمام سلسلہ ایک پیچیدہ اور اختلافی معاملہ ہے۔ بروہ شخص جو کسی عقیدے پر ایمان رکھتا ہے یا کسی مذہبی گروہ سے وابستہ ہے اس بات پر پختہ یقین رکھتا



ہے کہ اس کے خیالات خدایا عظیم ترین ہستی مطلق کے متعلق درست ہیں بقیہ سب لوگ یا تو غلط یا پھر ان کو بھٹکایا گیا ہے۔

انسانی تاریخ میں ہونے والی خوفناک جنگوں میں مذہبی جنگیں جو عقیدے، مذہبی اصول پرستی اور تاویلات کے نتیجے میں لڑی گئیں کیونکہ بہت سے مذاہب اس بات کی تبلیغ کرتے ہیں کہ خدا محبت کا خدا ہے، صبر و برداشت کا خدا ہے، ادراک کا خدا ہے۔ اگر دیکھا جائے تو یہ بڑی حیران کن بات ہے کہ خدا کے نام پر کیا کچھ کیا گیا ہے اور اب بھی خدا کے نام پر ہی سب کچھ ہو رہا ہے۔

میں نے روحانی روایات کا مطالعہ تیس برس تک کیا ہے۔ میں اس بات پر یقین رکھتا ہوں کہ مدوحانی نشوونما ایک بلند ترین اور اہم ترین نشوونما ہے جس کو انسان حاصل کر سکتا ہے۔ اگر صحیح معنوں میں روحانی نشوونما کو سمجھا جائے تو یہ امن، خوشحالی، خوشی اور ذاتی بھرپوریت کی کلید ہے۔

تقریباً 325 قبل مسیح میں ارسطو نے اپنی شہرہ آفاق کتاب نکومیشین اتھکس (Nicomachean Ethics) لکھی جو انسانی حالت کے حوالے سے تاریخ کی عمدہ ترین وضاحت ہے۔ اس نے اس مشاہدے سے کتاب کی ابتدا کی کہ نسل انسانی کا مشترکہ نسب نما خوش ہونے/ رہنے کی خواہش ہے۔ اس نے اپنی کتاب کا اختتام اس بات پر کیا۔ ”یہ سوال کہ خوشی کو کس طرح حاصل کیا جائے؟ فلسفے کا بنیادی سوال ہے۔“

1895ء میں سگمنڈ فرائیڈ آف دی آنا نے اپنا مفروضہ تحلیل نفسی کا متعارف کرایا۔ اس کا بنیادی نتیجہ اس نے 2000 سال اپنے سے زیادہ پہلے کے ارسطو ہی سے اخذ کیا۔ اس نے اس کا نام ”لطف کا اصول“ رکھا۔

اس نے پڑھایا کہ نسل انسانی خود کو دردوں سے بچانے اور لطف اندوز ہونے ہی کے لیے متحرک ہوتی ہے، آسائشوں کی سمت بڑھتی ہے اور دکھوں سے فرار اختیار کرتی ہے۔ یہ دکھ جسمانی، جذباتی، مالیاتی یا کسی اور قسم کے ہو سکتے ہیں۔

جدید ماہرین معاشیات و نفسیات اس بات پر متفق ہیں کہ انسان اعمال کی مہیج کسی نہ کسی قسم کی محسوس کی جانے والی غیر تسلی بخش کیفیت ہوتی ہے۔ اس غیر تسلی بخش کیفیت کے احساس کے بغیر کوئی عمل واقع نہیں ہوتا۔ فرد مطمئن اور صابر رہتا ہے۔

انسانی رویے میں ابتدائی فراری کیفیت بے صبری بے آرامی، غیر تسلی بخش کیفیت اور ناخوشی سے پیدا ہوتی ہے۔ عمل اس وقت وجود میں آتا ہے جب انسان بہتر حالت اور کیفیت کو پیشگی سمجھ لیتا ہے کہ وہاں وہ ناخوشی و بے آرامی سے نجات پالے گا۔ اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ہی وہ عملی قدم اٹھاتا ہے۔ اس کا عمل کامیاب یا ناکامیاب ہوتا ہے۔ لیکن انسانی رویے کا ہدف ایک بہترین حالت اور خوشی اپنی موجودہ حالت کی بجائے حاصل کرنا ہی ہوتا ہے۔

### عظیم انسانی خوبی

عظیم انسانی خوبی ذہنی اطمینان ہے۔ حقیقتاً آپ اپنی زندگی کی کامیابی کا جائزہ کسی بھی وقت اپنی خوشی اور ذہنی سکون کی سطح سے لے سکتے ہیں کہ آپ اپنے آپ کو اور اپنی دنیا کو کیسے محسوس کرتے ہیں۔

ذہنی سکون اسی وقت ممکن ہے جب آپ اپنے آپ کو اندرونی طور پر تسلی بخش کیفیت میں اور قانع و مطمئن محسوس کریں۔ ذہنی سکون اس وقت آتا ہے جب آپ اپنی اندرونی آواز و وجدان کی پیروی کریں اور آپ صرف وہ بات کریں اور کہیں جسے آپ اپنے لیے واضح طور پر درست محسوس کریں۔

کوئی شخص یہ یقینی طور پر نہیں کہہ سکتا کہ دوسرے شخص کو کون سی چیز یا بات خوش کرے گی کیونکہ ہر شخص بے مثل ہے، ہر شخص کی ضروریات اور خواہشات مختلف ہیں اور وہ مختلف مقاصد اور نتائج کے لیے برسر عمل ہے۔ ہم میں سے ہر کوئی صرف اپنے بارے میں بتا سکتا ہے کہ ہمیں کیا خوش کرتا ہے اور ہم میں سے ہر کوئی یہ فیصلہ کر سکتا ہے کہ وہ اپنی آواز سننے سے اور اس آواز کی راہنمائی اور تعین کردہ سمت میں چلنے سے اس کو خوشی حاصل ہوتی ہے۔

ایسا معلوم ہوتا ہے کہ تمام مذہبی روایات ایک سلسلہ مشترکہ طور پر سادے اصولوں کا ہے۔ ان میں سب سے اولین اصول یہ ہے کہ کوئی عظیم طاقت یا ماورائی ہستی ایسی ہے جو ہم سے محبت کرتی ہے، ہمیں جانتی ہے اور ہمیں سمجھتی ہے اور ہماری بہبودی و بہتری چاہتی ہے۔

اس عظیم طاقت کو کیا نام دیا جائے؟ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا، اسے جو چاہے نام دے لیں تاہم یہ ایک بڑا تسکین بخش خیال ہے کہ اس ماوراہستی پر یقین رکھا جائے اور اسے قبول کیا جائے کہ اس کائنات میں ایک عظیم طاقت موجود ہے جس کی طرف ہم رجوع کر سکتے ہیں جو ہماری بہتری چاہتی ہے۔ جو ہماری راہنمائی کرے گی اور ہم سے اچھی باتیں کرے گی بشرطیکہ ہم اپنی اندرونی آواز کو سنیں۔

وجدان نسل انسانی کے لیے عظیم ترین تحفوں میں سے ایک ہے۔ ہر عظیم مفکر اس عجیب و غریب تحفے پر حیرت زدہ ہے۔ جتنا زیادہ طور پر آپ وجدانی آواز سنیں گے تو آپ اسے سمجھنے میں زیادہ اہل ہوتے جائیں گے۔ آپ جتنا زیادہ اس اندرونی آواز کو سنیں گے تو یہ آواز زندگی کے ہر پہلو میں صحیح فیصلے کرنے میں آپ کی راہنمائی کے لیے صاف اور بلند ہوتی جائے گی۔

### تنہائی کی مشق

روحانی مشقوں میں سے بڑھیا ترین تنہائی اور تنہائی میں مراقبہ (استغراق) ہے۔ بہت سے لوگوں نے کبھی بھی تنہائی کی مشقیں نہیں کیں لیکن یہ غیر معمولی طور پر مثبت تجربہ ہے۔ فرانسیسی ریاضی دان اور فلاسفر بلیس پاسکل (Blaise Pascal) نے لکھا: ”نسل انسانی کے تمام مسائل اس نااہلی کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں کہ وہ کسی بھی وقت کے لیے کبھی بھی ایک کمرے میں اپنے آپ کے ساتھ تنہا نہیں ہوئے۔“

اگر آپ کسی سوال کا جواب کسی مسئلے کا حل یا کسی مشکل سے نجات کے طالب ہوں تو تنہائی کی مشق کریں۔ جائیں اور اپنے ساتھ تنہائی میں خاموشی سے بیٹھ جائیں۔ ساٹھ منٹ تک کوئی شور اور مداخلت نہ ہو۔ کہا گیا کہ مرد اور عورتیں اس وقت عظیم بننے کی ابتدا کرتے ہیں جب وہ تنہائی میں اکیلے اپنے آپ کے ساتھ وقت گزارنا اور اپنی اندرونی آواز سننا شروع کرتے ہیں۔

تنہائی کے اس دورائے میں آپ کا ذہن صاف ہوگا۔ تقریباً تیس منٹ کے استغراق کے بعد آپ اپنے آپ کو سکون میں اور سستا ہوا محسوس کریں گے۔ آپ خوش اور خود کو امن میں محسوس کریں گے۔ آپ اپنے آپ کو کائنات کے ساتھ پائیں

گے۔ پھر کسی نہ کسی لمحے وہاں تنہائی میں بیٹھے بیٹھے آپ کے ذہن میں سے خیالات اور بصیرت افروز باتوں کا دھارا بہنے لگے گا۔

آپ کی موجودہ حالت کیا ہے آپ کے لیے اس کا صحیح جواب انتہائی درست وقت پر انتہائی درست شکل و صورت اور حالت میں آئے گا۔ جب آپ اس تنہائی سے برآور ہوں گے اور اس جواب پر عمل کریں گے تو آپ پر منکشف ہوگا کہ آپ کے لیے ایسا کرنا ہی بہتر تھا۔ یہ روحانی ادراک اور روحانی تعلق کی بلند ترین صورت ہے۔

### سنہری قانون

روحانی روایات کا دوسرا مشترکہ قانون جسے سنہرا قانون پکارا جاتا ہے یہ ہے کہ آپ دوسروں کے ساتھ ایسا سلوک کریں جیسا کہ آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے آپ کے ساتھ کریں۔ یہ ایک عقلمند آدمی تھا جس نے لکھا: ”ہوسکتا ہے کہ ”سنہرے قانون“ سے بہتر کوئی اصول موجود ہو لیکن اسے ابھی تک دریافت نہیں کیا گیا“۔

زندگی کی عظیم صداقتیں بالکل سادہ ہیں۔ یہ کس قدر حیران کن ہے کہ کتنے ذاتی اور سماجی مسائل خود بخود ہی حل ہو جاتے ہیں اگر ہر کوئی یہ فیصلہ کر لے کہ اس نے دوسروں سے وہی سلوک کرنا ہے جو وہ چاہتا ہے کہ دوسرے اس سے کریں۔ دوسروں کی بات اتنی توجہ سے سنیں جتنی توجہ سے آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے آپ کی بات کو سنیں۔ اپنی مصنوعات اور خدمات دوسروں کو اسی طرح بچیں جیسے آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے اپنی مصنوعات اور خدمات آپ کو بچیں۔ دوسروں کے ساتھ اسی شائستگی اور عزت سے پیش آئیں جس طرح کہ آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے آپ کے ساتھ شائستگی اور محبت سے پیش آئیں۔ دوسرے اگر غلطی کریں تو برداشت اور سمجھوتے سے کام لیں کیونکہ آپ بھی یہی چاہیں گے کہ اگر آپ سے غلطی ہو تو دوسرے بھی آپ سے برداشت اور سمجھوتے سے پیش آئیں۔

### کانناتی مقولہ

ایک اور مشترکہ مذہبی روایت جسے جرمن فلاسفر عمانوئیل کانٹ کا ننانی مقولہ کہتا ہے یہ ہے: ”اپنی زندگی اس طرح گزاریں جیسے آپ کے ہر عمل نے کانناتی اصول بننا

ہے۔

یہ ایک حیران کر دینے والا خیال ہے۔ تصور کریں کہ اگر ہر کوئی اس طرح زندگی گزارے اور اس طرح سلوک کرے جس طرح کہ ہر دوسرے مرد یا عورت نے زندگی گزارا اور سلوک کیا ہو۔ تصور کریں کہ ہر کوئی اسی طرح دوسروں سے سلوک کر رہا ہے جس طرح کہ اس سے کیا گیا تھا۔

کائناتی مقولہ انفرادی رویے کا زبردست راہنما ہے۔ یہ کسی کو نقصان نہیں پہنچاتا البتہ ہر کسی کی مدد کرتا ہے۔ یہ گہری سچائی، دیانت داری اور انصاف چاہتا ہے۔ کائناتی مقولہ یہ چاہتا ہے کہ ہم ہر ایک سے یکساں سلوک کریں۔ کائناتی مقولے کی ہم آہنگی میں زندگی گزارنا بہت زیادہ روحانی اور ذاتی نظم و ضبط کا تقاضا کرتا ہے۔

### چار عظیم سوالات

ذیل میں چار سوالات دیئے جا رہے ہیں جو آپ اپنے آپ سے باقاعدگی سے کر سکتے ہیں اور جوابات دے سکتے ہیں۔ یہ آپ کو اپنی زندگی میں ”کائناتی مقولہ“ شامل کرنے میں مدد دیں گے۔

1- وہ کیسی دنیا ہوگی اگر اس میں ہر کوئی مجھ جیسا ہوگا؟

آج کی دنیا کے زیادہ مسائل اس طرح سے حل کیے جاسکتے ہیں جب ہر کوئی یہ کہہ سکے کہ یہ دنیا تبھی بہتر ہوگی جب ہر کوئی اس طرح سلوک کرے گا جس طرح کہ وہ کرتے ہیں۔

2- میرا ملک کس طرح کا ملک ہوگا جس میں ہر کوئی میری طرح ہوگا؟

بہت سے سیاسی اور سماجی مسائل براہ راست اس انکار کا نتیجہ ہیں جو لوگ یہ سوال اپنے آپ سے دوسروں کے متعلق اور اپنے ملک کے متعلق پوچھنے سے کرتے ہیں۔

3- میری کمپنی کس قسم کی کمپنی ہوگی جس میں سب لوگ مجھ جیسے ہوں گے؟

بہترین سوالات میں سے یہ ایک بہترین سوال ہے جو اپنے کام کی موزوں ترین جگہ تخلیق کرنے کے لیے کیا جاسکتا ہے۔ کمپنیوں میں بہت سے لوگ

ہوتے ہیں جو اس سوال کا جواب مثبت انداز میں دے سکتے ہیں۔ ایسی کمپنی ہر لحاظ سے بہتر ہو سکتی ہے۔

4- میرا کنبہ کس قسم کا کنبہ ہوگا جس میں تمام افراد میری طرح کے ہوں گے؟  
تصور کریں کہ آپ کے کنبے کا ہر فرد دوسرے افراد سے ویسا سلوک کرتا ہے  
جیسے آپ کنبے سے کرتے ہیں۔ واقعی ایسا کنبہ کیسا کنبہ ہوگا؟

ہم میں سے ہر کوئی ”کام ہو رہا ہے“ جیسی کیفیت میں ہے۔ ہم میں سے ہر ایک  
ایک طویل راستہ طے کر رہا ہے۔ ہر ایک کے پاس نشوونما کی کافی گنجائش ہے۔ بہت سی  
ایسی باتیں ہیں جو ہم میں سے ہر کوئی بہتر ذی روح انسان اور معاشرے کا بہترین فرد  
بننے کے لیے کر سکتا ہے۔ مذکورہ بالا سوالات کو ہم اپنے آپ سے باقاعدگی کے ساتھ  
کرنے سے خصوصی تبدیلیوں اور نشوونما (جو ہم کر سکتے ہیں) کے لیے ہمیں راہنمائی اور  
بصیرت حاصل ہوتی ہے۔

### اپنی روحانی اقدار کا تعین کیجئے

روحانی نشوونما کے لیے آپ کی اقدار کیا ہیں؟ کیا آپ امن، خوشی، محبت،  
ہمدردی، حمدی، معافی، خود ضبطی، ایمان، امید، شادمانی اور ذاتی احساس بھرپوریت پر یقین  
رکھتے ہیں؟

کتاب ہذا کے آخر میں علیحدہ ضمیمے میں دی گئی اقدار میں سے اہم ترین اقدار  
منتخب کریں۔ ان میں سے اپنی اہم ترین قدر پر نقطہ ارتکاز کا یہ نشان X لگائیں اور پھر یہ  
سوچنا شروع کر دیں کہ آپ کس طرح اس قدر کا کثرت سے اعادہ اپنے الفاظ اور اعمال  
میں کریں گے۔

اپنے آپ کو پابند کریں کہ آپ اپنی زندگی اہم ترین روحانی قدر کی ہم آہنگی میں  
گزاریں۔ جب کبھی کہیں سہو ہو جائے تو فوراً اپنی اصلاح کریں اور پھر سے اسی روحانی  
قدر کے ساتھ جینا شروع کریں۔ وقت آنے پر آپ اس قدر کو اپنے لاشعور کا حصہ بنا  
لیں گے۔ آپ اس قدر کو آہستہ آہستہ اپنی شخصیت کا جزو لاینفک بنا لیں گے۔ حقیقی طور  
پر آپ اپنے اخلاق میں تبدیلی لے آئیں گے۔ آپ صحیح معنوں میں بہتر انسان بن

جائیں گے۔

### اپنے روحانی تصور کو واضح کیجئے

مکمل ذہنی سکون کے متعلق آپ کا تصور کیا ہے؟ اگر آپ کی اندرونی زندگی ہر لحاظ سے مکمل تھی اور آپ مکمل طور پر بھرپور احساس کے ساتھ خوشی سے زندگی گزار رہے تھے تو آپ کیسی زندگی بسر کرنا چاہیں گے؟

زندگی کے گزارے ہر خوشگوار لمحات کو یاد کیجئے۔ اس وقت کو یاد کیجئے جب آپ نے سرخوشی اور اندرونی سکون محسوس کیا۔ کیا وقوع پذیر ہو رہا تھا؟ آپ کس کے ساتھ تھے؟ آپ کیا کر رہے تھے؟ آپ کی زندگی کا سب سے زیادہ خوش کن تجربہ کیا تھا؟ آنے والے سالوں میں ایسی حالت پیدا کرنے کے لیے کہ آپ خوشی کے تجربات سے زیادہ سے زیادہ لطف اندوز ہوں، کیا کر سکتے ہیں؟

آپ کا نقطہ ارتکاز کیا ہونا چاہیے؟ آپ کون سی ایک تبدیلی یا کون سا ایسا ایک فیصلہ کر سکتے ہیں کہ آپ زیادہ سے زیادہ تیزی سے بلند سطح کی روحانیت اور اندرونی نشوونما، بلند سطح کی خوشی اور سکون حاصل کر سکیں۔

بے لاگ سوچ کی مشق کریں۔ اپنی زندگی پر نظر ڈالیں اور اپنے آپ سے پوچھیں کہ آپ کوئی ایسا کام تو نہیں کر رہے تھے جسے آپ اب جو جانتے ہیں وہ جاننے کے بعد آج ہی سے پھر سے نہیں کریں گے۔

کیا کوئی ذاتی یا کاروباری تعلق ایسا تو نہیں کہ وہ کام جو کرنا آپ آج سے چھوڑ رہے ہیں اسے دوبارہ کرنے پر آمادہ ہو جائیں؟ کیا آپ کے کاروبار کوئی مصنوعہ شے، خدمات، عمل یا سرگرمی ایسی تو نہیں جسے آپ جو کچھ اب جانتے ہیں اس کے جاننے کے بعد آج ہی سے پھر نہیں اپنائیں گے؟

کیا آپ کے وقت، جذبات، توانائی یا سرمائے پر کوئی سرمایہ کاری یا نقصان کا خدشہ تو نہیں کہ اگر آپ کو وہ دوبارہ آج ہی کرنا پڑے اور آپ اسے اس لیے نہیں کریں گے کہ جو کچھ آپ اب جانتے ہیں پہلے نہیں جانتے تھے؟

کسی ایسے کام کو کرنا جو اب آپ کے لیے مزید خوشی یا شادمانی کا باعث نہیں رہا

ہے کسی اور چیز کی نسبت آپ کی زندگی میں امن اور اطمینان لاتا ہے۔ آپ عام طور پر جانتے ہوتے ہیں کہ یہ کیا ہے؟

سوال صرف یہ ہے کہ کیا آپ کے اندر وہ جرأت کردار ہے کہ آپ وہ کر سکیں جو کرنے کی آپ کو ضرورت ہے۔

### اپنے روحانی مقاصد معین کریں

آپ کے مقاصد برائے روحانی اور اندرونی نشوونما کیا ہیں؟ وہ کون سے خصوصی قابل جائزہ اقدامات آپ شادمانی اور ذاتی تسکین کی بلند سطح حاصل کرنے کے لیے کریں گے؟ آپ آج ایسے لوگوں، قوتوں اور تاثرات جنہوں نے آپ کی خوشیوں اور ذہنی سکون کو پامال کر رکھا ہے سے نجات پانے کے لیے کیا کریں گے؟

یاد رکھیں کہ آپ جو تبدیلیاں لانے کے خواہشمند ہیں ان کو لانے کے صرف چار طریقے ہیں۔ آپ کچھ نہ کچھ کرنا زیادہ کر سکتے ہیں یا کچھ دوسری سرگرمیاں کم کر سکتے ہیں، آپ کچھ کرنے کی ابتدا کر سکتے ہیں یا پھر آپ کچھ دوسری سرگرمیوں کو یکسر بند کر سکتے ہیں۔ آپ کیا کریں گے؟

### نئی روحانی عادات کی نشوونما کریں

آپ کو کون سی عادات اور کون سے رویوں کی نشوونما کی ضرورت ہے کہ جو کام بھی آپ کریں اس سے آپ زیادہ خوش و خرم رہیں اور زیادہ ذہنی سکون محسوس کریں؟ بعض لوگ۔ روزانہ صبح کے وقت روحانی عادت کی نشوونما کے لیے کچھ پڑھتے ہیں اور یہ سوچتے ہیں کہ وہ دن بھر میں جو کچھ پڑھیں گے اس پر وہ کیسے عمل پیرا ہوں گے۔ بعض دوسرے روزانہ تنہائی کی مشق کرنے کی عادت کی پرورش کرتے ہیں۔ کچھ مذہبی نوعیت کی تقریبات میں شامل ہونے کی عادت کو پختہ کرتے ہیں۔ ایک روحانی عادت یہ بھی ہے کہ آپ اپنا وقت ان لوگوں کو عطیہ دیں جو آپ سے کم خوش نصیب ہیں (وقت عطیہ دینے کا مطلب ان لوگوں کے ساتھ وقت گزارنا ہے)۔ روحانی طور پر نشوونما یافتہ افراد کے ساتھ وقت گزارنا ایک اور عظیم روحانی عادت ہے جو آپ کو روحانی طور پر بلند ہونے میں مدد کرتی ہے۔



## اپنی روزانہ کی روحانی سرگرمیوں کا پروگرام وضع کریں

ایسی روزمرہ کی سرگرمیوں کی پہچان کریں جن کو عمل میں لانے سے آپ کی روحانی سطح کی نشوونما ہو اور آپ اندرونی سکون سے سرشار ہوں۔ آپ جو بھی کریں، کوئی بھی چیز بار بار کرنے سے بالآخر عادت بن جاتی ہے۔ وہ کون سی خصوصی سرگرمیاں ہیں جن کی آپ نئی عادات کے طور پر پرورش کرنا چاہیں گے؟

## اپنے روحانی عمل کا عہد کیجئے

روحانی سرگرمیوں کا پروگرام وضع کرنے کے بعد ایک خصوصی عمل کا عہد کریں۔ اس ایک قدم کا انتخاب کریں جو آپ بلند سطح کی روحانی نشوونما اور ذہنی سکون کی خاطر آج ہی اٹھا رہے ہیں۔ یا تو آپ کچھ کرنے کی ابتدا کریں یا پھر کچھ اور کرنا بند کر دیں۔ کسی قسم کا کوئی فیصلہ کریں اور پھر اس فیصلے پر عملدرآمد کے لیے عملی قدم اٹھائیں۔ اپنے نقطہ ارتکاز کا تعین کریں۔ کسی ایک فیصلے یا سرگرمی پر یہ نشان X لگائیں جو آپ کی ذاتی خوشی و مسرت اور اندرونی کیف و سرور پر فوری اور مثبت طور پر نقوش مرتسم کرنے والا یا والی ہو۔

## روحانی نشوونما کا راستہ

شاید انتہائی اہم روحانی اصول یہ ہے کہ کائنات پر اور بلند ترین طاقت عظیم یعنی ماورائی ہستی پر محکم اور کامل یقین ہو۔

ہر حالت میں نیکی کے طالب رہیں۔ کسی سود مند (کام) کے متلاشی رہیں جس سے آپ ہر رکاوٹ یا مشکل میں نفع حاصل کر سکیں۔ اس بات پر ایمان رکھیں کہ آپ کے ساتھ جو کچھ بھی ہو رہا ہے اس کے ہونے کی اچھی وجوہات ہیں۔ آپ کے ساتھ آج جو کچھ بھی ہو رہا ہے اگر آپ اس سے کچھ سیکھنے پر راضی ہیں تو یہی کچھ مستقبل میں آپ کو مدد دے گا کہ آپ کامیاب اور خوش ہوں۔

نارمن ونے پیل کہا کرتا تھا: ”جب خدا آپ کو کوئی تحفہ بھیجنا چاہتا ہے تو وہ اسے ایک مسئلے میں پینتا ہے۔ جتنا بڑا تحفہ ہوتا ہے اتنا بڑا ہی مسئلہ ہوتا ہے جس میں خدا اس کو

پہناتا ہے۔“

ایک عملی مطالعے میں ہمارے دور کے سینکڑوں انتہائی کامیاب ترین مرد اور خواتین سے ذاتی ملاقاتیں کی گئیں تو محققین نے یہ پایا کہ ان سب کامیاب لوگوں میں ایک خوبی مشترک تھی۔ وہ اس بات پر یقین رکھتے تھے کہ ان کو پیش آنے والی ہر مشکل یا مسئلے میں کچھ نہ کچھ اچھا اور منفعت بخش تھا جس سے وہ فائدہ اٹھا سکتے تھے۔

ہر مشکل میں ایک گرانقدر سبق کی تلاش کیجئے۔ اس بات پر مکمل ایمان رکھئے کہ ایک ماورائی ذہانت موجود ہے جو آپ کی پرواہ کرتی ہے اور آپ کے راستے کے ہر قدم پر آپ کی راہنمائی کرتی ہے۔ جب آپ اس انداز سے سوچنے کی ابتدا کرتے ہیں تو اپنی زندگی میں حیرت انگیز چیزوں کے واقع ہونے پر ششدر رہ جائیں گے۔

آپ اپنی آج کی زندگی میں ایک عظیم مسئلے کی شناخت کریں اور یہ تصور کریں کہ یہ آپ کو وہ کچھ سکھانے/پڑھانے کے لیے بھیجا گیا ہے جس کی کہ آپ کو ضرورت ہے۔ یہ بھی تصور کریں کہ اس مسئلے کو بڑے فنکارانہ انداز میں ترتیب دیا گیا ہے اور اس میں ایک یا ایک سے زیادہ ایسے اسباق ہیں جن کے سیکھنے کی آپ کو واضح طور پر ضرورت ہے تاکہ آپ اپنی زندگی کی کامرانی و کامیابی اور خوشی کی اگلی بلند سطح پر فائز ہوں۔

میں جتنے بھی عظیم مرد و خواتین کو جانتا ہوں وہ سب کے سب یقین و ایمان کے بندے ہیں۔ وہ اس بات پر پورا بھروسہ رکھتے ہیں کہ جس چیز کو فطرت کھول کر رکھ دیتی ہے وہ ان کی بہتری ہی کے لیے اس شے کو کھولتی ہے گو ابتدا میں ان کو اس بہتری کی شکل نظر نہیں آتی۔ وہ یقین رکھتے ہیں کہ ہر قسم کی رکاوٹ بھی اپنے اندر ایک چھپا ہوا فائدہ یا موقع رکھتی ہے۔ وہ اس بات پر بھی کامل یقین رکھتے ہیں کہ ہر چیز اسی طرح واقع ہو رہی ہے جس طرح کہ اسے ہونا چاہیے اور یہ کہ آخر میں ہر چیز اچھی ہی ثابت ہوگی اور وہ عظیم خواتین و حضرات کبھی بھی مایوس نہیں ہوتے۔

زیادہ بلند مقاصد، نہیں

روحانی نشوونما اور ذہنی سکون تمام انسانی اچھائیوں اور مفادات سے بلند ترین ہیں۔ روحانی نشوونما آپ کی زندگی بڑھاتی ہے اور آپ کو مسرت اور اطمینان کی دولت

سے مالا مال کرتی ہے۔ یہ آپ کو خوشی اور بے پناہ سرشاری عطا کرتی ہے۔ سب سے بہترین بات یہ ہے کہ یہ ہر ایک کے لیے ہے اور مفت ہے۔

روحانی طور پر اپنی نشوونما کرنے اور سکون سے لطف اندوز ہونے کا مطلب صرف یہ ہے کہ آپ اپنے آپ سے اور اپنے اردگرد کے ہر فرد کے ساتھ سچائی سے رہیں۔ روحانی نشوونما کا مطلب کائنات پر اس امر کا اعتماد کرنا ہے کہ وہ آپ کو آپ کے راستوں پر لگائے گی اور آپ کی راہنمائی کرے گی۔ روحانی نشوونما کا مطلب ہے کہ ہر روز وقت نکال کر اپنے آپ کے ساتھ خاموش بیٹھا جائے اور اندر کی آہستہ نرم اور ننھی آواز کو سنا جائے۔ روحانی نشوونما کا مطلب ہے کہ آپ وجدان کی راہنمائی پر گامزن ہوں اور اس بات پر یقین رکھیں کہ ہر چیز بہتری ہی کے لیے وقوع پذیر ہو رہی ہے۔

جب آپ اپنے آپ کے ساتھ اور دوسروں کے ساتھ سچائی کے ساتھ رہنا اور اپنی اندرونی آواز پر بھروسہ کرنا شروع کر دیں گے تو آپ اپنی زندگی کو حقیقتاً حیران کن اور متاثر کن بنا دیں گے اور یہ سب آپ کے اپنے اوپر منحصر ہے۔

اختتامیہ

## اکیسویں صدی کے لیے سات اسباق

ذیل میں اکیسویں صدی کے سات اسباق پیش کیے جا رہے ہیں۔ یہ چند اہم ترین خیالات ہیں جو کامیاب لوگوں کے بارے میں میرے تیس سالہ مطالعے کا نچوڑ ہیں۔

- 1- آپ کی زندگی صرف اسی وقت بہتر ہوتی ہے۔ جب آپ بہتر ہوتے ہیں۔ آپ کی بیرونی دنیا آپ کی اندرونی دنیا کی عکاسی کرتی ہے۔ اگر آپ اپنی بیرونی دنیا کے معیار کی ترقی و بہتری چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے آپ پر ”کام“ کرنا چاہیے۔ اور چونکہ اس بات کی کوئی حدود نہیں ہیں کہ آپ کتنا بہتر ہو سکتے ہیں اس بات کی بھی کوئی حدود نہیں ہیں کہ آپ اپنی زندگی کو کس قدر بہتر بنا سکتے ہیں۔
- 2- اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کہاں سے آئے ہیں؟ اہم بات یہ ہے کہ آپ کہاں جا رہے ہیں:

اپنی زندگی کے ماضی کے واقعات کی بنیاد پر کبھی اپنے آپ کو ست رفتار نہ ہونے دیں اور نہ ہی خود کو پیچھے رہ جانے دیں۔ ماضی کے واقعات سے بس سیکھیں اور ان کو جانے دیں۔ پختہ ارادہ کریں اور اپنے آپ کو اپنی توجہ کا ارتکاز مستقبل اور جہاں آپ جا رہے ہیں وہاں پر رکھیں۔ آپ کا مستقبل آپ کے تصور کی وجہ سے محدود ہے۔ آپ آنے والے مہینوں اور سالوں میں جو کچھ حاصل کر سکتے ہیں اس

کی کوئی حد مقرر نہیں۔

3- ہر چیز جسے کرنا گراں قدر بہتری ہے ابتدا میں کم قدر بہتری سے عبارت ہوتی ہے:

ہر چیز آسان ہونے سے پہلے سخت ہوتی ہے۔ اس کی پہلی وجہ یہ ہے کہ لوگ اپنے مکمل پوشیدہ جوہر کا شعور نہیں کرتے۔ یہ ہے کہ وہ کسی نئی شے کو آزما تے ہیں اور جب وہ مکمل طور پر اپنا کام پہلی ہی مرتبہ نہیں دکھاتی تو لوگ اسے چھوڑ دیتے ہیں اور اپنی پرانی کم درجے کی کارکردگی پر واپس چلے جاتے ہیں۔ کوئی بھی کام جو بہترین طور پر کرنے کی اہلیت رکھتا ہے ابتدا میں کم ترین طور پر ہی ہوتا ہے اور اسے کمتر طور پر ہی کئی مرتبہ کرنا بہتر ہوتا ہے یہاں تک کہ آپ اس کے ماہر ہو جائیں۔

4- آپ اتنے ہی آزاد ہیں جتنے آپ کے اختیاری کام ترقی دادہ متبادل ٹھپ کے لیے دستیاب ہیں۔

(عظیم انسانی اچھالیوں میں سے ایک آپ کی ذاتی آزادی ہے اور آپ کی آزادی کا تعین زیادہ تر آپ کی پسندیدہ اشیاء کے انتخاب سے کیا جاتا ہے۔ جتنی زیادہ آپ کی ترجیحات ہوں گی اسی قدر زیادہ آپ کی آزادی اور خود اعتمادی بھی ہوگی۔ آپ کو مسلسل نئی ترجیحات اپنی ساری پیشہ ورانہ زندگی میں اپنانی چاہئیں۔ آپ کو اپنی کامیابی کی تمام امیدیں ایک امکان سے وابستہ نہیں کرنی چاہئیں۔

5- ہر مسئلے اور مشکل میں آپ تجربہ کریں گے کہ اس کے اندر برابر کا پا بڑے مفاد اور نفع کا بیج ہے۔ ہر مسئلے میں اچھالی کی تلاش کریں۔ ہر رکاوٹ اور بد قسمتی میں مضمر قیمتی سبق تلاش کریں۔ قیمتی حاصل کا کھوج ہر مشکل میں لگائیں آپ یقیناً اسے پالیں گے۔

6- آپ اپنے لیے جو مقاصد متعین کرتے ہیں ان کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے آپ اسے سیکھ سکتے ہیں۔

آپ ایک سیکھنے والا نامیاتی جسم ہیں۔ جو کچھ کسی ایک نے سیکھا ہے دلیل کی بات یہ ہے آپ بھی اسے سیکھ سکتے ہیں۔ آپ کسی بھی قسم کا علم حاصل کر سکتے ہیں اور کوئی بھی مہارت جس کی آپ کو اپنے میدان عمل میں نمایاں ہونے کے لیے ضرورت ہے، کی نشوونما کر سکتے ہیں۔

7- وہ جو آپ کر یا ہو سکتے ہیں کی حقیقی حدود صرف وہ ہیں جنہیں آپ اپنے ذہن سے قبول کرتے ہیں۔

جس طرح شیکسپیر نے کہا ہے ”کوئی اور شے نہیں بس سوچ ہی ہے جو اسے ایسا بناتی ہے۔“ ہنری فورڈ نے کہا ”اگر آپ اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ آپ کچھ کر سکتے ہیں یا آپ یہ یقین رکھتے ہیں کہ آپ کچھ نہیں کر سکتے دونوں حالتوں میں آپ شاید درست ہی ہیں۔“

عین اسی لمحے آپ کے پاس تمام ذہنی صلاحیتیں اور اہلیتیں موجود ہیں جن کی آپ کو اپنے متعین کردہ مقاصد حاصل کرنے کے لیے یا اپنے خوابوں کی تکمیل کے لیے ضرورت ہو سکتی ہے۔ اس سلسلے میں آپ کے کرنے کا واحد سوال یہ ہے کہ جو آپ پوچھ سکتے ہیں ’میں یہ سب کچھ ہر قیمت اور ہر حالت میں حاصل کرنا چاہتا ہوں‘۔

اگر آپ کسی چیز کو شدید طور پر چاہتے ہیں اور آپ اس کے لیے لمبے اصرار پر تیار ہیں تو کوئی شے آپ کو اس چیز کے حصول میں مانع نہیں ہو سکتی۔ خوش قسمتی آپ کے ساتھ ہو۔

نقطہ ارتکاز

## نقطہ ارتکاز کی ترقی دادہ تعلیم اور تجربہ کارانہ پروگرام

برائین ٹریسی ذاتی تعلیمی پروگرام سان ڈائیگو میں کامیاب کاروباری شخصیتوں اپنے کاروبار میں آپ اپنے شوق سے تعینات ملازمین اور فروختگی میں کمال رکھنے والوں کے لیے پیش کرتا ہے۔ اس پروگرام کے شرکاء یہ سیکھتے ہیں وہ نقطہ ارتکاز کے عمل کو اپنے کام کے ہر حصے اور اپنی ذاتی زندگی کے ہر پہلو پر کیسے نافذ کر سکتے ہیں۔

شرکاء ایک قدم بہ قدم عمل کے ذریعے ذاتی حکمت عملی کی منصوبہ بندی کرنا سیکھتے ہیں جو انہیں ان کے وقت اور اپنی ذاتی زندگیوں کو قابو میں رکھنے کے اہل بناتی ہے۔ کورس کے پروگرام کے علاوہ شرکاء ہر تین ماہ بعد برائین ٹریسی سے ایک مکمل دن کے لیے ملتے ہیں۔ ان ملاقاتوں کے دوران وہ یہ سیکھتے ہیں کہ وہ کس طرح اپنی آمدن کو دگنا اور اپنے فارغ وقت کے دوران یہ کو دگنا کر سکتے ہیں۔

وہ ایسی چیزوں کی شناخت کرتے ہیں جن کو وہ کرنا پسند کرتے ہیں اور ان سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ وہ یہ بھی سیکھتے ہیں کہ وہ اپنی زیادہ نفع بخش سرگرمیوں میں کس طرح بہتر ہو سکتے ہیں۔ شرکاء مزید سیکھتے ہیں کہ وہ کس طرح کسی کام کو دوسروں کو تفویض کم مقدار میں یا اس میں اس کا کرنا ختم کر سکتے ہیں یا ایسے تمام کاموں سے کس طرح نجات حاصل کر سکتے ہیں جن کے کرنے سے انہیں خوشی حاصل ہوتی ہے اور نہ ہی نفع۔ وہ یہ بھی سیکھتے ہیں کہ وہ کس طرح اپنے خصوصی جوہروں کی شناخت کر سکتے ہیں اور وہ بیرم کا عمل سیکھتے ہیں توجہ کا ارتکاز سیکھتے ہیں تاکہ وہ اپنے کاروباری میدانوں میں زیادہ بلند یوں کی سمت جا سکیں۔

متذکرہ پروگرام کے بارے میں معلومات حاصل کرنے کے لیے

<http://www.breantzaey.com> پر رابطہ کریں یا فون کریں 858-181-2977 یا

پھر برائین ٹریسی انٹرنیشنل 462 سٹیون روڈ سولانا بیج CA 92075 پر خط لکھیں۔

ضمیمہ

## اقدار کی فہرست

اصلیت	کشادہ دلی	دلاوری	کھراپن
صبر	شرافت	اختراع	کارنمایاں
امن	اچھا رویہ	آفرینش	مطابقت پذیری
استقلال ثابت قدمی	اچھا مزاج	خدمت خریدار	مطابقت پذیری
مستقل مزاجی			
ذاتی بھراپن	بالیدگی	انحصار	طالع آزمائی
زندہ دلی	مسرت	تابعداری	شفقت
خوشگواریت، خوشگواوری	محنت	تحدید	چوکنناپن
نرمی	صحت	تعیین	عالمی حوصلگی
	مددگاری		
قبضہ داری	دیانت	ضرر رسائی	قطعیت
عملیت	امید	مستعدی	مستند
تحریر کی صحت	ذلت، پستی	ضابطہ	توازن
کاروباری	تصوریت	تربیت ذہنی	خوبصورتی
ترقی	غیر جانبداری	حرکت آفرینی	جرات مندانہ
			اولوالعزمی
پابندی وقت	خود مختاری، آزادی	اثر آفرینی	سکوت
مقصدیت	جدت طرازی	تعلیم	اہلیت
معیار	دیانت	اثر پذیری	دوڑ دھوپ



ذریعہ معاش	حوصلہ افزائی	خوش طبعی	تیزی، عجلت
پیشہ ورانہ زندگی	توانائی	خوش مزاجی	ذرائع داری
پرواہ	خوشی	عزت	ذمہ داری
واضح سوچ	جوش و ولولہ	مہربانی	تسلی
رحم	کار عظیم	علم	تحفظ، حفاظت
ترس	مہم جوئی	قیادت	اپنی ذات کا شعور
استعداد اعتماد	فضیلت	سکھائی	خود ضبطی
آگہی	یقین، ایمان	محبت	حسابیت
شعور	موزونیت	وفاداری	خلوص کاری
لحاظ	لچک	جوانی	مہارت
مروت	نقطہ ماسکہ	طریقہ	سماجیت
قناعت	معافی، تلافی	باریک بینی	خصوصی پن
چندہ	آزادی	حیا	سماجی مرتبہ
مضمون، مقالہ	دوستی	قدرتی پن	طاقت
اشتراک	بھرپوریت	پرورش	کامرانی
چال	برداشت	رجائیت	ہمدردی
سکون، سکوت، خاموشی	قدر	تنظیم	ذاتی خوبی، جوہر
ہمہ گیری	شکرگزاری	بے مثلیت	اعتباریت
پورا پن	ادراک	جماعتی کام	ذہنی ہمہ گیری
طاقتوری	عقل	سجائی	گرم جوشی
عالم شباب	سرگرمی	فتح	حاضر جوابی
		قوت ارادی	
		شوق	

نوٹ:- مندرجہ بالا اقدار انگریزی الفاظ کا ترجمہ ہے۔ اس لیے یہ ابجد حروف کے اعتبار سے مرتب نہیں ہیں۔



# تخلیقات کی نفسیات پر مستند کتب

ایڈورڈ ڈی بونو اعجاز احمد رانا	خوبصورت ذہن
گاڈ فرے لیاس / قاضی ذوالفقار احمد	غیر معمولی مہم جو
جان وارنہم / طاہر منصور فاروقی	غیر معمولی ایگزیکٹو
مائیکل جے رٹ / طاہر منصور فاروقی	مثبت ذہنی رویہ
پی ایم مرنی / طاہر منصور فاروقی	تہائی ذہنی دباؤ اور آپ کی صحت
ڈاکٹر ایچ شلرا / قاضی ذوالفقار احمد	حوصلہ مند لوگ مشکل وقت گزار جاتے ہیں
مترجم: پروفیسر اعجاز احمد محمود	گریٹ آئیڈیاز آن منجمنٹ
سٹیفن آر کووے / ڈاکٹر ظفر مرزا	پراثر لوگوں کی سات عادات
سٹیفن آر کووے / طاہر منصور فاروقی	لیڈرشپ
سٹیفن آر کووے / پروفیسر اعجاز احمد محمود	ضروری کام پہلے
سٹیفن آر کووے / قاضی ذوالفقار احمد	تبدیلی کی جرات
برائین ٹریسی / محمد عاصم بٹ	کاروبار میں کامیابی کے سوزریں اصول
البرٹ ایلس / مترجم طاہر منصور فاروقی	غصہ
امجد طفیل	نفسیات اور جدید زندگی
ڈاکٹر کازووانا طوری / مترجم: قاضی ذوالفقار احمد	کامیابی کی لگن
مولف: قاضی جاوید	زندگی کا کھیل
مولف: قاضی جاوید	جینے کا سلیقہ
سید شاہ محمد قادری	ہاتھوں میں تقدیر
گستاؤ ہنڈمین ملر	خواب



تخلیقات: علی پلازہ، 3 مزنگ روڈ، لاہور۔ فون: 042-7238014

Email: takhleeqat@yahoo.com

www.takhleeqat.com