

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

خوشحالی_ کچھ مشکل نہیں

خوشحالی

کچھ مشکل نہیں

پروفیسر ارشد جاوید

ایم۔ اے نفسیات (امریکہ)

ہیناٹسٹ، ہینوٹھراپسٹ، سائیکلوٹھراپسٹ (امریکہ)

این ایل پی پریکٹیشنر

ممبر، امریکن سوسائٹی آف کلینیکل ہیناس

واحد تقسیم کار

علم و عرفان پبلشرز

الحمد مارکیٹ، 40- اُردو بازار، لاہور

فون: 042-37352332-37232336

منی بیک گارنٹی

پروفیسر ارشد جاوید کی زندگی بدلنے والی شاندار کتب

- 1- کامیابی کے اصول
- 2- کامیابی __ کن لوگوں کو ملتی ہے
- 3- تعلیمی کامیابی
- 4- سیکس ایجوکیشن __ سب کے لیے
- 5- ازدواجی خوشیاں __ خواتین کے لیے
- 6- ازدواجی خوشیاں __ مردوں کے لیے
- 7- متاثرینِ صدمے کی نفسیاتی بحالی
- 8- مسلمانوں کا ہزار سالہ عروج
- 9- روزمرہ آداب
- 10- اچھا مسلمان، برا مسلمان

جملہ حقوق بحق مصنف محفوظ ہیں

اس کتاب کا کوئی حصہ مصنف کی تحریری اجازت کے بغیر شائع نہیں کیا جاسکتا۔ قانونی چارہ جوئی کا حق محفوظ ہے۔

انتساب

امی جان کے نام!

مائیں تو سب کی اچھی ہوتی ہیں اور اکثر کو جانے کے بعد اچھی لگتی ہیں۔
میری ماں تو زندہ بھی یوں تھی جیسے میرے لیے ہو۔ اعلیٰ ظرف، مہمان
نواز ہی نہیں بڑے دل والی اور ایثار کرنے والی بھی تھیں۔ اپنی کتنی ہی
خوشیوں اور سکون کو کتنے آرام سے مجھ پر وارد دیا۔

نام کتاب : خوشحالی۔ کچھ مشکل نہیں

مصنف : پروفیسر ارشد جاوید

اشاعت اول : فروری 2012ء

تعداد : 1200

کمپوزنگ : آصف محمود 0333-4272927

مطبع : شرکت پرنٹنگ پریس، نسبت روڈ، لاہور

سرورق : ریاظ

پبلشرز : بیسٹ بکس پبلی کیشنز، 681، شادمان، I، لاہور

قیمت : 300 روپے

قانونی مشیر : چودھری محمد انور ایڈووکیٹ

- 163 -15 آمدن کے زیادہ ذرائع
169 -16 کامیابی سے پہلے ناکامی
174 -17 خوشحالی اور قانون کشش
180 -18 شکرگزاری
184 -19 اللہ کو قرض دیں
189 -20 کلرک سے صنعت کار تک
193 -21 خوشحالی کا حصول
203 -22 خوشحال رہنا
207 -23 بچوں کی مالی تربیت

☆☆☆

فہرست

- ☆ شکر یہ 8
☆ حرف اول 9
-1 فٹ پاتھ سے گلبرگ تک 11
-2 خوشحالی کیوں؟ 14
-3 خوشحالی کے حوالے سے مغالطے 18
-4 خوشحالی کی کچھ مشکل نہیں 24
-5 مالی کامیابی کے بنیادی اصول 28
-6 خوشحال لوگوں کی بنیادی خوبیاں 51
-7 دولت کے حصول کے عمومی ذرائع 62
-8 خوشحال اور مفلس کی سوچ 66
-9 مالی کامیابی کے عوامل 76
-10 ایک کامیاب بزنس مین 80
-11 اپنا کام بزنس 83
-12 بزنس میں کامیابی کے سادہ گر (Tips) 127
-13 نیٹ پر بزنس کرنا 151
-14 مالی کامیابی کے فارمولے 154

شکریہ

میں اپنے دوست جناب چوہدری عامر لطیف کا بے حد شکر گزار ہوں جنہوں نے مجھے بعض اہم کتب امریکہ سے منگوا کر دیں، جن سے میں نے فائدہ اٹھایا۔

اپنے دوست خالد محمود (فیصل آباد) کا شکر گزار ہوں جنہوں نے مسودے کا مطالعہ کیا اور بعض غلطیوں کی نشاندہی کی۔

جناب ثکلیل احمد شکرے کے مستحق ہیں جنہوں نے بعض اہم ویب سائٹس کی نشان دہی کی جو کتاب کا حصہ بنیں۔

میں جناب پروفیسر الطاف امجد کا شکر گزار ہوں جنہوں نے کتاب کی زبان کی اصلاح فرمائی۔

میرے سکھ، آرام اور سکون کے لیے ”فنائی الخاوند“ ہونے والی اپنی ”بیوی“ کا شکر یہ جتنا بھی کہوں، کم ہے۔ ان کی خدمت کا پلڑا بہت جھکا ہوا ہے، شاید اس لیے بھی کہ اس پلڑے میں، میں خود ہی بیٹھا ہوا ہوں۔

حرفِ اول

دُنیا میں تقریباً ہر انسان خوشحال ہونا چاہتا ہے تاکہ وہ اپنی زندگی کو اپنی مرضی سے بسر کر سکے اور اللہ تعالیٰ کی بے شمار نعمتوں سے لطف اندوز ہو سکے۔ اپنے بچوں کو زورِ تعلیم سے آراستہ کرنے کے لیے اچھے تعلیمی اداروں میں بھیج سکے۔ ویسے بھی خوشحالی غربت سے بہتر ہے۔ دنیا کے 90 فی صد مسائل کا حل پیسے میں ہے۔ اسی لیے اس موضوع پر دنیا میں ایک لاکھ سے زیادہ کتابیں شائع ہو چکی ہیں۔

کامیابی اور خوشحالی کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ جب کوئی فرد کامیاب ہوتا ہے تو وہ خوشحال بھی ہو جاتا ہے۔ کامیابی اور خوشحالی پر ہماری کتاب ”کامیابی اور خوشحالی... آپ کا مقدر ہے“ چند سال پہلے شائع ہوئی۔ اس کتاب میں اگرچہ خوشحالی کے اہم اصولوں کا ذکر تھا مگر یہ ذکر تشہ تھا۔ چنانچہ اس کتاب میں اس تشنگی کو دور کرنے کی کوشش کی گئی ہے۔ ہماری سابقہ کتاب ”کامیابی اور خوشحالی... آپ کا مقدر ہے“ اب ”کامیابی کے اصول“ کے نام سے مارکیٹ میں موجود ہے۔ اس کا خوشحالی والا حصہ زیادہ تفصیل کے ساتھ ”خوشحالی... کچھ مشکل نہیں“ کی صورت میں آپ کے ہاتھ میں موجود ہے۔ اس کتاب کی خریداری کے لیے میں آپ کا شکر گزار ہوں۔

ہماری خواہش ہے کہ پاکستان خوشحال ہو۔ پاکستانی خوشحال ہوں گے تو پاکستان بھی خوشحال ہوگا۔ خوشحالی کے لیے ہم نے زیادہ زور اپنے کام اور بزنس پر دیا ہے۔ لیکن اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ

ہر پاکستانی بزنس کرنے لگے کیونکہ ہمیں ڈاکٹروں، اساتذہ، ماہرین نفسیات، سائنس دانوں اور دوسرے بے شمار ماہرین کی بھی ضرورت ہے۔ اس لیے ہم چاہتے ہیں کہ ہر پاکستانی کامیاب ہو، دنیا میں بھی اور آخرت میں بھی۔ دنیا میں کامیابی صرف اس صورت میں ملتی ہے کہ فرد اپنے فطری رجحان، Talent اور پسند کے مطابق پیشہ اختیار کرے۔ ویسے بھی ہر فرد بزنس نہیں کر سکتا۔ تاہم اگر کوئی فرد صرف خوشحال ہونا چاہتا ہے تو اسے بزنس کرنا چاہیے۔ بڑا نہیں تو چھوٹا۔ آخرت کی کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم کے احکامات کے مطابق زندگی بسر کرے۔ ان کا ذکر ہماری کتاب ”اچھا مسلمان، برا مسلمان“ میں موجود ہے۔

فٹ پاتھ سے گلبرگ تک

اورینٹ (ORIENT) گروپ کے چیئرمین میاں محمد فاضل (جو کہ باؤ فاضل کے نام سے معروف ہیں) کی کہانی بہت دلورہ انگیز ہے۔ باؤ فاضل صرف چھ جماعتیں پاس ہے اور اب ان کے پاس بہت سے ایم۔ اے پاس لوگ ملازم ہیں۔ 1960ء کے لگ بھگ باؤ فاضل کے والد کا لاہور ریلوے اسٹیشن کے قریب معمولی سا ہوٹل تھا۔ باؤ فاضل اس ہوٹل میں مسافروں کے لیے چائے بناتے تھے۔ چائے کے گندے برتن بھی خود دھوتے تھے۔ باؤ کو یہ کام پسند نہ تھا۔ خصوصاً ان کو گاگاہوں کے فضول قسم کے تبصرے سننا سخت ناپسند تھا۔ باؤ فاضل اپنا کوئی کام کرنا چاہتے تھے۔ ان دنوں فوٹو کھینچوانے کا بہت رواج تھا۔ چنانچہ آپ نے فوٹو گرافی کا کام کرنے کا ارادہ کیا۔ انھوں نے والد سے کچھ رقم ادھار لے کر ایک پرانا کیمرہ خریدا اور اندرون شہر دو مور یہ پل کے قریب فٹ پاتھ پر اپنا کیمرہ سیٹ کیا۔ یہ سارا دن فٹ پاتھ پر تصویریں کھینچتے اور ساری رات ہوٹل کے چھوٹے سے سنور میں تصویریں دھوتے اور ان کے پرنٹ تیار کرتے۔ ان کا کیمرہ پرانا تھا جس کی وجہ سے بعض اوقات کوئی تصویر خراب ہو جاتی تو گاگاہ وہ تصویر ان کے منہ پر دے مارتا مگر باؤ نے حوصلہ نہ چھوڑا اور دن رات کام کرتے رہے۔ یہ کام ان کو پسند تھا۔ پانچ چھ سال کی سخت محنت کے بعد انھوں نے کچھ پیسے جمع کر لیے اور اسٹیشن کے قریب ایک چھوٹی سی دکان خرید لی۔ اس طرح اپنا سٹوڈیو فٹ پاتھ سے دکان میں منتقل کر لیا۔ اب وہیں تصویریں کھینچتے، وہیں دھوتے اور پرنٹ تیار کرتے۔

آج کے دور میں خوشحال ہونا زیادہ مشکل نہیں۔ ہم نے اس کتاب میں بہت سے مقامی لوگوں کی مثالیں اس لیے دی ہیں کہ آپ کو یقین آجائے کہ پاکستان میں بھی مفلسی اور غربت کو خوشحالی میں بدلا جا سکتا ہے کیونکہ بہت سے پاکستانی ایسا کر چکے ہیں۔ اگر آپ اس کتاب میں دیے گئے اصولوں پر عمل کریں اور اپنے رب سے خوشحالی کی دعا بھی کریں اور ثابت قدم رہیں تو انشاء اللہ آپ بھی خوشحال ہو جائیں گے۔

اس کتاب کو لکھنے کے لیے میں گزشتہ 25 سال سے ریسرچ کر رہا ہوں۔ اس کے لیے سیکڑوں کتابیں پڑھ ڈالیں۔ بہت سے خوشحال لوگوں سے ملا۔ یہ کتاب اس ریسرچ کا نچوڑ ہے۔ اس کتاب سے بہتر طور پر فائدہ اٹھانے کے لیے ضروری ہے کہ آپ ہماری دوسری دو کتب ”خوشحالی کے اصول“ اور ”خوشحالی۔ کن لوگوں کو ملتی ہے“ کا مطالعہ بھی کریں اور ”خوشحالی۔ کچھ مشکل نہیں“ کا مطالعہ بار بار کریں تاکہ آپ کے ذہن نشین ہو جائے۔ خوشحال لوگوں کی کہانیاں بار بار پڑھیں یہ آپ کو پر جوش رکھیں گی۔

کتاب کے حوالے سے اپنی رائے ضرور دیجیے۔ اپنے تجربات سے آگاہ کیجیے تاکہ اگلے ایڈیشن میں اس کتاب کو مزید بہتر بنایا جاسکے۔

پروفیسر ارشد جاوید

521۔ جی، جوہر ٹاؤن، لاہور

فون۔ 9484655-0300

فروخت ہو گئے۔ 1998ء سے 2004ء تک یہ مٹسوبشی کے AC معمولی منافع پر فروخت کرتے رہے تا کہ وہ ایک بار AC کی مارکیٹ میں داخل ہو جائیں۔ پھر انھیں خود AC تیار کرنے کا خیال آیا۔ چنانچہ باؤ فاضل نے 2005ء میں چوہنگ کے قریب 10 لاکھ روپے میں 32 کنال زمین خرید کر مٹسوبشی کے تعاون سے ان کے AC اسمبل کرنے کا پہلا پلانٹ لگایا۔ 2007ء میں اورینٹ گروپ نے اپنی چیزیں بھی بنانا شروع کیں۔ اب یہ مٹسوبشی کے AC کے علاوہ اپنے (AC ORIENT)، فرنج، ادون اور واٹر ڈسچارج وغیرہ بنا رہے ہیں۔

اورینٹ گروپ نے بہت تیزی سے ترقی کی تو ان کی شہرت دور دور تک پہنچ گئی۔ چنانچہ کوریا کی مشہور کمپنی Samsung والوں نے ان سے رابطہ کیا اور باؤ فاضل کے ساتھ مل کر کاروبار کرنے کا ارادہ ظاہر کیا۔ چنانچہ 2009ء سے باؤ فاضل Samsung والوں کے ٹی وی، فرنج اور واشنگ مشین وغیرہ پاکستان میں فروخت کر رہے ہیں۔

صرف دس بارہ سال پہلے باؤ فاضل اپنے تین بیٹوں اور دو ملازمین کے ساتھ کام کرتے تھے۔ اب ان کے لیے پانچ ہزار لوگ کام کر رہے ہیں۔ فٹ پاتھ سے کام شروع کرنے والا باؤ فاضل 30 سال کی محنت کے بعد اب ارب پتی بن چکا ہے اور اب وہ مصری شاہ کے چار مرلے کے مکان کی بجائے گلبرگ میں ساڑھے چھ کنال کے خوبصورت گھر میں رہتا ہے۔ ان کے خیال میں ان کی کامیابی کی وجہ اپنے رب پر بھروسہ اور یقین، کام، کام اور کام (یعنی سخت محنت)، کامیاب ہونے کی جستجو (Burning Desire)، نیک نیتی سے کام کرنا اور احساس کمتری کو اپنے اوپر حاوی نہ ہونے دینا ہے۔ باؤ فاضل پر ایسا وقت بھی آیا جب وہ تین تین دن بھوکے رہتے، کھانا نصیب نہ ہوتا مگر پھر بھی انھوں نے کوشش ترک نہ کی اور ثابت قدم رہے۔

انہی دنوں فوٹو کاپی مشین نئی نئی پاکستان میں آئی تھی۔ انھوں نے بھی ایک فوٹو کاپی مشین خرید لی اور سارا دن فوٹو کاپی کرتے۔ ان کے خیال میں جس دن انھوں نے فوٹو کاپی مشین خریدی اسی دن سے ان کی قسمت بدل گئی۔ اب ان کی آمدن میں تیزی سے اضافہ ہوتا گیا اور جلد ہی ان کی آمدن دو گنا ہو گئی، تو انھوں نے دکان کی دوسری منزل بھی تعمیر کروالی۔ 1970ء میں ان کے دو بیٹے بھی ان کے کاروبار میں شامل ہو گئے۔ انھوں نے اپنے کام کو بڑھایا۔ اب یہ کیرے کی فلم تھوک میں خریدتے اور پرچون میں فروخت کرتے۔ اس سے ان کو اچھا منافع ہوتا۔ 1980ء میں انھوں نے کلریب بنائی جہاں رنگین فوٹو تیار ہوتے۔ اب ان کا کام اور بڑھ گیا۔ باؤ کے بیٹے بھی باپ کی طرح مواقع (Opportunities) کی تلاش میں رہتے۔ اب انھوں نے کیرے کی فلم باہر سے منگوانی شروع کی اور اسے پاکستان میں تھوک میں فروخت کرتے۔ یہ فلم اور پرنٹنگ پیپر مٹسوبشی والوں سے منگواتے تھے۔ فلم اور پرنٹنگ کاغذ کے بزنس میں انھیں خوب کمائی ہوئی۔ 1995ء میں یہ کیرے کی فلم اور پرنٹنگ کاغذ کے ہول سیلر بن گئے۔ اب انھوں نے نسبت روڈ چوک کے پاس جیمبر لین روڈ پر پہلے ایک چھوٹی سی دکان خریدی کچھ عرصہ بعد اس کے ساتھ والی دکان بھی خرید لی۔ 1998ء کے لگ بھگ نئے ڈیجیٹل کیمروں کی وجہ سے کیرے کی فلم اور پرنٹنگ کے کاغذ کا بزنس کچھ کم ہو گیا۔ انہی دنوں ان کا چھوٹا بیٹا لندن سے MBA کر کے لوٹا تھا۔ وہ بھی والد کے بزنس میں شامل ہو گیا۔ اسے کوئی نیا کام کرنے کا شوق تھا۔ چنانچہ انھوں نے پہلے Orsam انرجی سیور بلب اور پھر مٹر و لاما بلب کا بزنس کیا۔ اس بزنس میں انھیں کوئی تجربہ نہ تھا جس کی وجہ سے انھیں کافی نقصان اٹھانا پڑا۔

باؤ فاضل کافی عرصہ سے مٹسوبشی والوں کے ساتھ کیرے کی فلموں اور پرنٹنگ کے کاغذ کا کاروبار کر رہے تھے۔ انھوں نے باؤ فاضل سے کہا کہ وہ پاکستان میں ان کی دوسری چیزیں بھی فروخت کریں۔ شروع میں یہ جھجکے مگر بعد ازاں حامی بھری۔ چنانچہ مٹسوبشی والوں نے انھیں ان کے AC فروخت کرنے کو کہا۔ باؤ فاضل نے پانچ سو AC منگوائے اور معمولی منافع پر ان کی فروخت کا اشتہار دیا۔ اس طرح یہ سارے AC پاکستان پہنچنے سے پہلے ہی

پاکستان میں 70 فی صد سے زیادہ لوگ غربت کی سطح سے بھی نیچے زندگی بسر کر رہے ہیں۔

تقریباً تمام لوگ زندگی کی تمام خوشیاں اور آسائشیں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ یہ ایک فطری خواہش ہے۔ ہر فرد معاشی تحفظ چاہتا ہے۔ یہ سب کچھ دولت سے حاصل ہوتا ہے۔ اچھی صحت کے لیے فرد کو اچھی خوراک، گھر اور آرام دہ لباس کی ضرورت ہے۔ بچوں کی اچھی پرورش، اعلیٰ تعلیم اور تفریح کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ سب کچھ دولت کے بغیر حاصل نہیں ہو سکتا۔ اسی لیے غریبوں میں بیماری کی شرح بہت زیادہ ہے۔ غربت کی وجہ سے مفلس اپنا اور اپنے خاندان کا مناسب علاج نہیں کرا سکتے۔ 16 مارچ 2007ء کے روزنامہ ایکسپریس میں ایک دل دہلا دینے والی خبر چھپی۔ ٹڈو آدم کا حنیف بے روزگار اور ٹی بی کا مریض تھا۔ اللہ تعالیٰ نے اسے ایک خوبصورت بیٹا دیا۔ حنیف ہسپتال کا بل ادا نہ کر سکتا تھا، چنانچہ اس نے اپنے 9 دن کے لڑتے بچے کو صرف 10 ہزار روپے میں فروخت کر دیا۔ اگر اس کے پاس دولت ہوتی تو کیا وہ ایسا کرتا۔ غریبوں کی خوبصورت بیٹیوں کی آنکھیں، جہیز نہ ہونے کی وجہ سے دولہا کا انتظار کرتے کرتے تھک کر بند ہو جاتی ہیں۔

ہم اپنے ”کامیابی“ کے سیمینار میں جب دولت اور خوشحالی کے حصول کی بات کرتے تھے تو کچھ لوگ اس حوالے سے شدید تنقید کرتے تھے کہ ہم مادہ پرستی کی تبلیغ کر رہے ہیں۔ (ایسے لوگ عموماً خوشحالی چاہتے ہیں مگر کسی وجہ سے مالی خوشحالی سے محروم ہوتے ہیں۔) حالانکہ شاید ہی کوئی فرد ایسا ہو جسے دولت اور خوشحالی سے دلچسپی نہ ہو اور اسے اس کی ضرورت نہ ہو۔ اگر جذبات سے ہٹ کر سوچا جائے تو دولت اللہ تعالیٰ کی بہت بڑی نعمت ہے۔ دولت کے بغیر قرآن مجید کی اشاعت، مسجد کی تعمیر اور دین کی اشاعت بھی ممکن نہیں۔ پیسہ اچھا ہوتا ہے نہ برا۔ اس کا استعمال اچھا یا برا ہوتا ہے۔ اگر دولت کو اچھے کاموں میں صرف کیا جائے تو یہ نیکی اور سکون قلب کے حصول کا ایک بہت بڑا ذریعہ ہے۔ ”آج اگر کسی فرد کو نبوت اور غربت اکٹھی پیش کی جائے تو زیادہ امکان یہی ہے کہ وہ غربت اور افلاس والی نبوت قبول کرنے سے معذرت کر لے گا“ اس وقت پاکستان میں زنا کاری اور خودکشی کی بڑی وجہ غربت ہے۔ غربت بہت سی برائیوں کی جڑ ہے۔

خوشحالی۔ کیوں؟

7 مارچ 2008ء کے اخبارات میں ایک بہت دردناک خبر شائع ہوئی۔ ماموں کا نجن کی آبادی گل شیر کے احسان اللہ کی چند سال قبل اسی گاؤں کی عذرا سے شادی ہوئی۔ جس کے ہاں ایک بچی پیدا ہوئی جو اکثر بیمار رہنے کے سبب رات کو روتی تھی۔ غربت کے ہاتھوں تنگ والدین نے بچی کے علاج سے تنگ آ کر اسے زندہ زمین میں دفن کر دیا۔

غربت کی وجہ سے لوگ اپنے گردے فروخت کر رہے ہیں، عصمتیں بیچی جا رہی ہیں۔ مفلسی کی وجہ سے جیلیں بھری پڑی ہیں۔ چوریاں ڈاکے اور قتل ہوتے ہیں۔ غربت ذہن بچوں کو جرائم کی طرف لے جاتی ہے۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ غربت انسان کو کفر تک لے جاتی ہے۔ اسی لیے حضور ﷺ نے مفلسی اور غربت کی دعا ”اے اللہ، میں فقر و فاقہ سے تیری پناہ چاہتا ہوں“ سکھائی۔ (ابوداؤد، نسائی، ابن ماجہ)

ہماری اکثر پریشانیوں، تشویش، اضطراب اور ذہنی بے سکونی کی وجہ مالی پریشانی ہے اور صحت کے بہت سے مسئلے، ذہنی دباؤ اور ٹینشن کی وجہ سے ہوتے ہیں۔ اسی طرح تعلقات میں خرابی خصوصاً طلاق کی ایک بڑی وجہ مالی پریشانی ہوتی ہے۔ امریکہ جیسے امیر ملک میں صرف 3 فی صد امریکی خوشحال ہیں، 10 فی صد آرام دہ زندگی بسر کر رہے ہیں، 60 فی صد بمشکل گزارہ کرتے ہیں اور آخری 27 فی صد کو زندہ رہنے کے لیے مالی مدد کی ضرورت ہوتی ہے۔ جبکہ

سکتا ہے۔ یہ درست ہے کہ دولت شاید آپ کو دائمی خوشی نہ دے سکے۔ (بہت سے کروڑ پتی ایسے ہیں جن کو سکون کی نیند نصیب نہیں) مگر غربت آپ کی زندگی کو خستہ اور تکلیف دہ بنا دیتی ہے۔ میں نے امیر بھی دیکھے اور غریب بھی، مجموعی طور پر امیر بہتر نظر آئے۔ اکثر غریب ترین لوگ تو دین سے بھی دور ہوتے ہیں۔ لہذا آپ کو خوشحال ہونا چاہیے تاکہ آپ کو اور آپ کے خاندان کو کوئی مالی پریشانی نہ ہو۔ اپنے بچوں کے علاج کے لیے آپ کو اپنے گردے فروخت نہ کرنے پڑیں، ہسپتال کا بل ادا کرنے کے لیے بچے فروخت نہ کرنے پڑیں۔

غربت انسان کو بہت سی اچھی چیزوں اور خوشیوں سے محروم کر دیتی ہے۔ دولت ایک طاقت ہے۔ ایک معقول حد تک اس کی خواہش رکھنی چاہیے، کیونکہ آپ دولت کی مدد سے بہت سی اچھی چیزیں اور نیکیاں کر سکتے ہیں جو اس کے بغیر ممکن نہیں۔ سارے دینی مدرسے خوشحال اور امیر لوگوں کے تعاون سے چل رہے ہیں۔ آپ غریبوں کی مدد بھی کر سکتے ہیں جب آپ ان میں سے نہ ہوں۔

حدیث نبوی صلی اللہ علیہ وسلم ہے کہ مال ہی سے اللہ بندے کی عزت بڑھاتے ہیں۔ (مسلم) پیسہ ہوگا تو آپ بہت سی محرومیوں کا شکار نہ ہوں گے۔ پیسے کی مدد سے آپ اپنی اور اپنے بچوں کی بہت سی جائز خواہشات پوری کر سکیں گے۔ آپ کو خوشی حاصل ہوگی اور یہ خوشی آپ دوسروں میں بھی بانٹ سکیں گے۔

ایک امیر آدمی بہت سے لوگوں کو روزگار مہیا کرتا ہے یعنی بہت سے خاندانوں کی کفالت کا سبب بنتا ہے۔ عموماً ایک کروڑ پتی کم از کم 10 افراد کو جبکہ ایک ارب پتی دس ہزار افراد کو روزگار مہیا کرتا ہے۔ میرے دوست عامر چوہدری ایک خوشحال انسان ہیں۔ ان کا چھوٹا سا بزنس ہے۔ ان کے ہاں تقریباً تین سو افراد کام کر رہے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں یہ خوشحال انسان 300 خاندانوں کی کفالت کا سبب بن رہا ہے۔

ہمیں رہنے کے لیے گھر اور سفر کے لیے سواری کی ضرورت ہے۔ یہ دولت کے بغیر حاصل نہیں کیے جاسکتے۔ ہم بیمار ہوں تو دولت کی وجہ سے سرکاری ہسپتالوں میں دھکے کھانے کی بجائے پرائیویٹ طور پر اپنا بہتر علاج کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے بچوں کو اچھی تعلیم کے لیے بہتر پرائیویٹ سکولوں میں بھیج سکتے ہیں۔ آپ زکوٰۃ سے غریبوں کی مدد بھی کر سکتے ہیں جب آپ کے پاس پیسہ ہوگا۔ اسلام میں صدقات کی بہت تاکید کی گئی ہے۔ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے اوپر والے ہاتھ کو نیچے والے ہاتھ سے بہتر قرار دیا ہے یعنی دینے والے ہاتھ کو لینے والے سے بہتر قرار دیا ہے۔ ظاہر ہے کہ دولت کے بغیر ایسا ممکن نہیں۔

آپ غریبوں کے لیے ہسپتال، غریب بچوں کے لیے معیاری سکول، غریب بچیوں کی شادی کا انتظام اور عوام کے لیے اچھی لائبریری قائم کرنا چاہتے ہیں۔ آپ بے روزگار نوجوانوں کے لیے روزگار کا انتظام کرنا چاہتے ہیں۔ (لاہور میں ڈاکٹر امجد ثاقب 50 ہزار سے زائد بے روزگار کو پاؤں پر کھڑا کر چکے ہیں۔ ڈاکٹر صاحب کا ادارہ ”اخوت“ بے روزگاروں کو بغیر سود اور ضمانت کے قرض مہیا کرتا ہے تاکہ وہ اپنا کوئی کام کر سکیں۔ ان کا فون نمبر 0300-8420495 ہے۔) اسی طرح آپ غریبوں کے لیے کھانے کا انتظام کرنا چاہتے ہیں۔ (اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک غریب کو کھانا کھلانا مسجد نبوی میں ایک ہزار نوافل ادا کرنے سے بھی بہتر قرار دیا ہے۔) ظاہر ہے کہ یہ سب کچھ پیسے کے بغیر ممکن نہیں۔ پیسے کے بغیر توجہ بھی نہیں کیا جاسکتا۔ یہ پیسہ ہی تھا جس کی مدد سے حضرت عثمان غنی رضی اللہ تعالیٰ عنہ نے مدینہ میں یہودیوں سے کنواں خرید کر مسلمانوں کے لیے وقف کر دیا۔ یعنی دولت بذات خود کوئی بری چیز نہیں۔ اس کا مناسب استعمال نہ صرف انسانوں کو دنیوی راحت اور خوشی دیتا ہے بلکہ ذہنی سکون اور جنت بھی۔ اسی لیے اللہ تعالیٰ نے مسلمانوں کو ایک بہت اچھی دعا ’رَبِّنَا اتَّعٰنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ‘ سکھائی۔ اس دعا میں پہلے دنیا اور پھر آخرت طلب کرنا سکھایا گیا ہے۔

غربت کوئی خوبی نہیں، نہ ہی یہ کوئی نیکی ہے۔ یہ ایک ذہنی بیماری ہے، جو انسان کو بہت سے اچھے کاموں اور نیکیوں سے محروم کر دیتی ہے۔ جو شخص خود ہی محتاج ہو وہ دوسروں کی کیا مدد کر

دوسری طرف اللہ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ غربت فرد کو کفر تک لے جاتی ہے۔ اسی لیے آپ نے ہمیں فقر و فاقہ سے پناہ مانگنے کی دعا سکھائی ہے۔ معروف دانشور برناڈشا نے ایک بار کہا تھا کہ مفلسی اور غربت تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ ویسے بھی مفلسی ہمیں بے شمار نیکیوں سے محروم کر دیتی ہے۔ اسی لیے کوئی بھی فرد غریب ہونا نہیں چاہتا کیونکہ غربت اور مفلسی کوئی نیکی نہیں ہے۔ اللہ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ہمیشہ اس سے پناہ مانگی ہے۔ غربت کو دنیا سے ختم ہونا چاہیے۔

چونکہ دولت کی مدد سے ہم اپنی زندگی اپنی مرضی سے گزار سکتے ہیں۔ اس کی مدد سے ہم اپنے آپ کو اور دنیا کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ اسی لیے دنیا میں تقریباً ہر فرد خوشحال اور امیر ہونا چاہتا ہے۔ انسانی خواہشات میں امیر اور خوشحال ہونے کی خواہش سب سے زیادہ ہے۔ اسی لیے اس موضوع پر بے شمار کتب لکھی گئی ہیں۔ خوشحالی کے موضوع پر صرف انگلش میں 90 ہزار کتب شائع ہو چکی ہیں۔ تاہم اس حوالے سے بہت سے مغالطے ہیں جن میں سے چند اہم درج ذیل ہیں۔

دولت بری چیز ہے

بہت سے لوگ دولت کو اچھی نہیں بلکہ بری چیز سمجھتے ہیں۔ اسے ہاتھ کا میل کہا جاتا ہے۔ حالانکہ دولت بری چیز نہیں۔ اگر یہ بری چیز ہوتی تو مسلمانوں کے خلیفہ سوم حضرت عثمان غنی رضی اللہ تعالیٰ عنہ اور حضرت عبدالرحمن بن عوف رضی اللہ تعالیٰ عنہ (دونوں کو حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے جنت کی بشارت دی تھی) کبھی امیر نہ ہوتے۔ دولت خود بری چیز نہیں، اس کا استعمال برا ہو سکتا ہے۔ اگر آپ دولت کو برا سمجھیں گے تو یہ کبھی آپ کے پاس نہ آئے گی۔ یہ بہت حساس ہے۔ جو اسے ناپسند کریں یہ ان کو نہیں ملتی۔ لہذا وہ لوگ جو اسے شعوری، غیر شعوری یا لاشعوری طور پر اچھا نہیں سمجھتے وہ کبھی اسے حاصل نہیں کر سکتے بلکہ اسے کھو دیتے ہیں۔

خوشحالی کے حوالے سے مغالطے

دولت اللہ تعالیٰ کا بہت بڑا انعام ہے۔ دولت کی مدد سے آپ اپنی زندگی اپنی مرضی اور خواہشات کے مطابق گزار سکتے ہیں۔ دولت آپ کو آزادی مہیا کرتی ہے کہ آپ اپنا وقت جس طرح چاہیں گزاریں۔ خوشحالی دراصل اپنی مرضی سے زندگی بسر کرنے کا نام ہے۔ دولت ہمیں دنیا بھر کی سہولتیں اور نعمتیں مہیا کرتی ہے۔ دنیا کے 90 فی صد مسائل دولت کی مدد سے آسانی کے ساتھ حل کیے جاسکتے ہیں۔

قرآن مجید کا مطالعہ کرتے ہوئے ایک بات بڑی واضح نظر آتی ہے کہ اللہ تعالیٰ نے شرک کے بعد سب سے زیادہ اہمیت صدقہ اور زکوٰۃ کو دی ہے۔ صدقہ اور زکوٰۃ آپ تہمی دے سکیں گے جب آپ کے پاس بہت سا مال ہوگا۔ غریبوں، مسکینوں اور مفلسوں کی مدد بھی آپ اسی صورت میں کر سکیں گے جب آپ خود غریب، مسکین اور مفلس نہ ہوں بلکہ امیر یا کم از کم خوشحال یا آسودہ حال ہوں۔

دولت ہمیں خوشیاں بھی مہیا کرتی ہے، مگر ہر دولت مند فرد خوش اور پرسکون نہیں ہوتا کیونکہ دولت خوشی کی گارنٹی نہیں۔ اگرچہ دولت کا کردار ہماری زندگی میں بہت اہم ہے مگر یہ ہر چیز نہیں۔ یہ اتنی بھی اہم نہیں جتنی اہم ہماری صحت، فیملی، دوست احباب اور روحانی اقدار ہیں۔ اصل دولت یہی چیزیں ہیں۔

اور باصلاحیت افراد قوم کا سرمایہ ہوتے ہیں۔ اعلیٰ تعلیم خوشحالی میں بہت معاون ہے مگر محض اعلیٰ تعلیم خوشحالی کی ضمانت نہیں۔ یعنی صرف اعلیٰ تعلیم سے کوئی فرد خوشحال نہیں ہو سکتا۔ دنیا کا امیر ترین انسان بل گیٹس صرف F.A پاس ہے۔ بل گیٹس نے ایک بار کہا تھا کہ ”میں کبھی ٹاپر (Topper) نہیں رہا مگر دنیا کی ٹاپ کی یونیورسٹیوں کے ٹاپ میرے ملازم ہیں۔“ اپیل کمپنی کا مالک سٹیو جابز نے بھی کالج کی تعلیم مکمل نہ کی تھی۔ یعنی وہ B.A پاس نہ تھا۔ میاں نواز شریف کے والد میاں شریف جو کہ ارب پتی تھے، صرف میٹرک پاس تھے۔

گذشتہ دنوں دنیا کے 950 امیر ترین لوگوں کی ایک فہرست شائع ہوئی ان میں ایک بھی Ph.D، ڈاکٹر یا انجینئر نہ تھا۔ آپ اپنی ملازمت کر کے مثلاً وکالت یا ڈاکٹری کی پریکٹس سے خوشحال تو ہو سکتے ہیں مگر امیر نہیں ہو سکتے۔ دوسری طرف لوگ اوسط درجے کی تعلیم سے امیر ہو سکتے ہیں۔ پاکستان کی شیخ برادری خوشحال ہے۔ ان میں ایم اے پاس لوگ نہ ہونے کے برابر ہیں۔ اکثریت میٹرک پاس مگر خوشحال ہے۔

ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ کے کروڑ پتیوں میں 10 فی صد وکیل، 16 فی صد بزنس افسر، 9 فی صد ڈاکٹر اور باقی بزنس مین کروڑ پتی تھے۔ یہ سارے اچھے پڑھے لکھے تھے۔ ان میں سے 90 فی صد گریجویٹ تھے۔ کاروباری لوگوں کو چھوڑ کر ان میں سے کوئی ایک بھی ارب پتی نہ بن سکا۔ ایک سروے کے مطابق برطانیہ کے 50 بڑے بزنس مینوں میں سے صرف دو کے پاس یونیورسٹی کی ڈگری تھی۔ دلچسپ بات یہ ہے کہ پڑھے لکھے لوگ عموماً اپنے سے کم پڑھے لکھے لوگوں کو امیر بننے میں مدد دیتے ہیں۔

زندگی میں قابل رشک کامیابی، دولت یا خوشحالی کے حصول کے لیے صرف اعلیٰ تعلیم کافی نہیں بلکہ اس کے ساتھ عزم و بہمت، دیانت داری، محنت، جرأت اور استقامت کی بھی ضرورت ہے۔ پاکستانی یونیورسٹیاں اعلیٰ تعلیم یافتہ (پی۔ ایچ۔ ڈی) اور مفلس حضرات سے بھری پڑی ہیں۔ شاید ہی ان میں سے کوئی خوشحال ہو۔

بعض لوگ امیر لوگوں کو برا سمجھتے ہیں۔ حالانکہ برائی کا تعلق امارت یا غربت سے نہیں۔ برے لوگ ہر جگہ موجود ہیں۔ دلچسپ بات یہ ہے کہ غریبوں میں برے لوگ زیادہ ہیں کیونکہ امیروں کی تعداد ہمارے ہاں بمشکل 2 فی صد ہوگی جبکہ پاکستان میں 70 فی صد سے زیادہ لوگ غریب ہیں۔ تاہم اگر آپ امیروں کو برا سمجھیں گے تو ظاہر ہے کہ آپ ان جیسا بنانا نہ چاہیں گے چنانچہ آپ ان کی طرح کبھی خوشحال نہ ہو سکیں گے۔

آپ لوگوں کی دولت سے حسد بھی نہ کریں۔ اس صورت میں بھی آپ کا خوشحال ہونا مشکل ہے۔ ایک دلچسپ ریسرچ میں کچھ لوگوں کو پیش کش کی گئی کہ ان کو 90 ہزار روپے ملیں گے اور ان کے دوست کو 80 ہزار۔ دوسری پیش کش یہ کی گئی کہ ان کو 90 ہزار کی بجائے ایک لاکھ روپے ملیں گے مگر ان کے دوست کو ایک لاکھ 10 ہزار روپے۔ عظیم اکثریت نے ایک لاکھ کی بجائے 90 ہزار لینا پسند کیا۔ ان کو یہ پسند نہ تھا کہ ان کے دوست کو زیادہ ملیں۔ اگر آپ امیر لوگوں کے بارے میں اچھا محسوس کریں گے تو آپ کے امیر بننے کے امکانات زیادہ ہوں گے۔ چنانچہ اگر آپ خوشحال اور دولت مند بننا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے دولت کے حوالے سے اپنی مننی سوچوں کو مثبت میں بدلیں۔ دولت کو ناپسند کرنے کی بجائے پسند کریں، اللہ کے اس انعام سے نفرت کرنے کی بجائے اس سے محبت کریں۔

صرف ذہین لوگ امیر ہوتے ہیں

ایک خیال یہ بھی ہے کہ امیر اور خوشحال ہونے کے لیے اعلیٰ ذہانت کی ضرورت ہے، جبکہ حقائق اس کی تصدیق نہیں کرتے۔ اگر آپ امیر اور خوشحال لوگوں سے ملیں تو آپ کو خوشگوار حیرت ہوگی کہ ان میں عظیم اکثریت اوسط درجے کی ذہانت کی مالک ہے۔ ذہین مگر ناکام اور مفلس لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے۔ البتہ ایک بے وقوف، خوشحال نہیں ہو سکتا۔

امیر اور خوشحال بننے کے لیے اعلیٰ تعلیم ضروری ہے

عام خیال ہے کہ امیر بننے کے لیے اعلیٰ تعلیم چاہیے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ اعلیٰ تعلیم یافتہ

میں وقت ضائع کر رہے ہوتے ہیں تو یہ محنت کر رہے ہوتے ہیں۔ محنتی اور مفلس لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے۔ پی۔ ایچ۔ ڈی حضرات دن رات محنت کرتے ہیں مگر خوشحالی سے کوسوں دور ہوتے ہیں۔ خوشحالی کے لیے محنت کے ساتھ ساتھ خوشحالی کی خواہش، درست پیشے کا انتخاب، یقین کامل، خطرہ مول لینے کی صلاحیت اور منصوبہ بندی وغیرہ کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ صرف محنت سے خوشحالی نصیب نہیں ہوتی۔

دولت کی کمی

ایک خیال یہ بھی ہے کہ دنیا میں دولت کی قلت ہے، جس کی وجہ سے ہر فرد امیر اور خوشحال نہیں ہو سکتا۔ جب کہ حقیقت یہ ہے کہ دنیا میں دولت کی کثرت ہے۔ لامحدود دولت آپ کے چاروں طرف بکھری پڑی ہے۔ کچھ پر آپ کا نام بھی لکھا ہوا ہے، آپ نے صرف اسے اکٹھا کرنا ہے۔ اسی لیے ماہرین کی رائے ہے کہ دنیا میں ہر فرد امیر ہو سکتا ہے، کروڑ پتی بن سکتا ہے۔ چنانچہ نہ صرف دنیا میں ہر فرد خوشحال اور امیر ہو سکتا ہے بلکہ ہر فرد کا حق اور فرض ہے کہ وہ خوشحال ہوتا کہ وہ دوسروں کی مدد کر سکے۔ اسی لیے کسی نے خوب کہا ہے کہ اگر آپ غریب پیدا ہوئے ہیں تو اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں لیکن اگر آپ غریب فوت ہوئے تو آپ قصور وار ہوں گے تاہم خوشحال اور امیر ہونا کوئی آسان کام نہیں۔

اگرچہ اللہ تعالیٰ نے ہر فرد کو خوشحال اور امیر ہونے کی صلاحیت دی ہے۔ اس کے انصاف کا بھی یہی تقاضا ہے۔ پھر کیا وجہ ہے کہ صرف چند لوگ ہی امیر ہوتے ہیں۔ دراصل لوگ اس لیے امیر ہوتے ہیں کیونکہ وہ امیر ہونے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ دنیا میں ہر 30 سیکنڈ کے بعد ایک فرد 10 لاکھ پتی بنتا ہے۔ دوسری طرف لوگ اس لیے غریب ہوتے ہیں کیونکہ انھوں نے امیر ہونے کا فیصلہ نہیں کیا ہوتا، لہذا وہ غریب ہیں۔

دولت کمانے کے لیے دولت چاہیے

اگرچہ اصول یہی ہے کہ بہت سی دولت کمانے کے لیے آپ کے پاس زیادہ دولت ہو۔ مگر اکثریت امیر لوگوں نے زندگی اس طرح شروع نہیں کی، ان کے پاس دولت نہ تھی۔ دنیا کا مشہور ریٹورنٹ پیزا ہاٹس صرف 600 ڈالر سے شروع کیا گیا۔ اب امریکہ اور دنیا کے اکثر ممالک میں اس کی شاخیں موجود ہیں۔ پاکستانی بھی اب پیزا ہاٹس کی مہمان نوازی سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ لاہور کی مشہور بیکری کیلکس اینڈ بیکنس کا آغاز صرف 500 روپے سے کیا گیا۔ 2011ء میں لاہور میں اس کی 50 سے زیادہ شاخیں تھیں۔ اپیل کمپنی کا مالک اسٹیو جاز نے 1976ء میں صرف 1300 ڈالر میں اپنی پرانی گاڑی فروخت کر کے اپنے گھر کے گیراج میں چھوٹی سے ورکشاپ سے اپنا بزنس شروع کیا۔ اس نے عام آدمی کے لیے پہلا پرسنل کمپیوٹر ایجاد کیا۔ جب وہ فوت ہوا تو وہ دنیا کے امیر ترین لوگوں میں سے تھا۔

دولت خوش قسمتی سے حاصل ہوتی ہے

ہمارے ہاں یہ تصور بہت عام ہے کہ امیر لوگ خوش قسمت ہوتے ہیں۔ مفلس لوگ اپنی قسمت کو کوستے ہیں۔ جب کہ اللہ تعالیٰ نے ہر فرد کو اپنی قسمت بنانے کی صلاحیت دی ہے۔ آپ خوش قسمت پیدا نہیں ہوتے بلکہ اپنی قسمت خود بناتے ہیں۔ امارت میں قسمت کا کردار بہت معمولی ہے۔ ایک ریسرچ میں مالی کامیابی کے 30 عوامل دریافت ہوئے۔ ان میں قسمت کا نمبر 27 واں اور ایمان داری کا پہلا تھا۔ حقیقت یہ ہے کہ دنیا میں ہر انسان خوشحال اور امیر ہو سکتا ہے، شرط یہ ہے کہ اس کے اندر خوشحالی کی شدید خواہش اور تڑپ ہو اور اسے عملی جامہ پہنانے کے لیے وہ ہر قربانی دینے کے لیے تیار ہو جائے۔

صرف محنت سے لوگ امیر ہوتے ہیں

عموماً کامیاب اور امیر لوگ عام لوگوں سے زیادہ محنت کرتے ہیں۔ جب دوسرے لوگ T.V دیکھ رہے ہوتے ہیں تو یہ اپنی قسمت بنانے میں مصروف ہوتے ہیں۔ جب دوسرے تفریح

ہے کہ جب کوئی فرد مالک بن کر ملازمت کرتا ہے تو اللہ تعالیٰ اسے جلد مالک بنا دیتا ہے۔ خالد یعقوب گھی فروخت کرتے تھے۔ صرف 7 سال میں ان کی تنخواہ 15000 ہزار روپے ہو گئی۔ 1990ء میں انھوں نے یہی کام اپنے طور پر کرنے کا فیصلہ کیا اور ملازمت سے استعفیٰ دے دیا۔ فیکٹری کی طرف سے انھیں کچھ پیسے ملے اور کچھ پیسے انھوں نے خود جمع کر رکھے تھے۔ اس طرح انھوں نے 75 ہزار سے اپنا کام شروع کیا۔ انھوں نے دکان لینے کی بجائے دفتر کرائے پر لیا اور گھی فروخت کرنے لگے۔ دفتر سے گھی فروخت کرنا ایک منفرد Idea تھا مگر یہ چل نکلا۔ اب وہ دو بڑی گھی ملوں کے واحد ڈسٹری بیوٹر ہیں۔ خالد یعقوب اب خوشحال ہیں، بڑی بڑی گاڑیوں میں سفر کرتے ہیں اور اپنا بڑا گھر ہے۔ ان کے پاس تقریباً 200 افراد کام کر رہے ہیں۔

گلشن راوی لاہور کے نوجوان دوست قاسم علی شاہ غریب والدین کے بیٹے ہیں۔ ان کو ترقی کرنے اور سیکھنے کا جنون ہے۔ لاہور میں کہیں کوئی اچھی ورکشاپ یا سیمینار ہو تو یہ اس میں ضرور شامل ہوتے ہیں۔ اس طرح ہر روز کوئی نہ کوئی نئی چیز سیکھتے ہیں۔ مالی تنگی کی وجہ سے انھوں نے اپنے تعلیمی اخراجات خود اٹھانے کا فیصلہ کیا، چنانچہ سینڈ ایئر میں انھوں نے ٹیوشن پڑھانی شروع کی۔ شروع شروع میں ان کے پاس صرف ایک بچہ تھا۔ ایک سال تک ایک ہی بچے کو پڑھاتے رہے۔ اگلے سال ان کے پاس 4 طالب علم ہو گئے۔ آہستہ آہستہ تعداد بڑھتی گئی۔ 4 سال بعد انھوں نے اکیڈمی بنالی مگر تعداد صرف 50 بچے تھی۔ تعداد میں آہستہ آہستہ اضافہ ہوتا گیا۔ تین سال بعد انھوں نے میرے مشورے سے سکول شروع کیا۔ اسی دوران انھوں نے بی۔ ایس۔ سی انجینئرنگ مکمل کر لی، مگر انھوں نے ملازمت کرنے کا کبھی نہ سوچا۔ کیونکہ ملازمت خوشحالی کے راستے میں بہت بڑی رکاوٹ ہے۔ اب ان کا سکول بہت کامیابی سے چل رہا ہے جس میں 500 سے زائد بچے تعلیم حاصل کر رہے ہیں۔ ان کے سکول میں مزید داخلے کی گنجائش نہیں۔ ان کے سکول میں تقریباً 60 ٹیچر کام کر رہے ہیں۔ قاسم علی شاہ کے سکول کی تین عمارتیں ہیں۔ ان تین ذاتی عمارتوں کے علاوہ ان کا اپنا گھر ہے، ایک چھوٹی اور ایک بڑی گاڑی کے مالک ہیں اور خوشحالی کی زندگی بسر کر رہے ہیں۔ وہ ایک

خوشحالی۔ کچھ مشکل نہیں

یہ 1989ء کی بات ہے جب میں اور محمد شکیل سہگل اکٹھے لاہور آئے۔ شکیل سہگل سرگودھا سے اور میں چشتیاں سے۔ شکیل سہگل کی سرگودھا میں ہارڈ ویئر کی دکان تھی۔ بس گزارہ تھا۔ یہ خوشحال نہ تھے۔ میٹرک پاس شکیل سہگل خوشحالی کی تلاش میں لاہور آئے۔ یہ شادمان میں میرے ہمسائے تھے۔ ہم دونوں کرائے کے مکان میں رہتے تھے، دونوں کے پاس سکوٹر تھے۔ شکیل سہگل نے لاہور میں موٹر سائیکلوں کے پارٹس کا ہول سیل کا بزنس شروع کیا۔ کام آہستہ آہستہ ترقی کرتا گیا۔ پہلے 6 سال میں انھوں نے پہلے 10 لاکھ کمائے۔ بزنس ترقی کرتا گیا۔ اب (2011 میں) ان کا شادمان میں کم از کم ڈیڑھ کروڑ کا اپنا گھر ہے۔ ایک چھوٹی اور ایک بڑی گاڑی کے مالک ہیں اور خوشحالی اور سکون کی زندگی بسر کر رہے ہیں۔ ان کی کامیابی کا راز ایمان داری میں ہے۔ ان کا خیال ہے کہ اگر آپ کے پاس سرمایہ ہے تو آپ ادھار کی نسبت نقد پر مال خریدیں۔ اس طرح ڈیلر آپ کو کم قیمت پر مال دے گا اور آپ کو زیادہ منافع ملے گا۔ ان کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ ان سے کسی کو کسی قسم کی تکلیف نہ پہنچے۔ یہ زکوٰۃ دیتے ہیں اور سودی لین دین سے مکمل پرہیز کرتے ہیں۔

میرے دوست خالد یعقوب ایم۔ اے نہیں ہیں۔ انھوں نے 1983ء میں گھی انڈسٹری میں بطور سیلز مین جاب کی۔ اس وقت ان کی تنخواہ صرف 1000 روپے تھی۔ یہ کام ایسے کرتے تھے جیسے خود مالک ہوں، یعنی بہت ایمان داری کے ساتھ، اپنا کام سمجھ کر۔ ان کا شاندار خیال

یونیورسٹی بنانے کا پروگرام بنا رہے ہیں۔ ان کے نزدیک ان کی کامیابی اور خوشحالی کی تین بڑی وجوہات ہیں، محنت، لمبا عرصہ صبر، استقامت اور نیک نیت (خلوص) اور ایمانداری۔ 8 سال کی جان توڑ محنت کے بعد ان کے لیے خوشحالی کا دروازہ کھلا۔ قاسم علی شاہ صرف 30 سال کی عمر میں کروڑ پتی بن گئے۔

منصور فوج میں سپاہی تھا۔ وہ اپنی جاب سے مطمئن نہ تھا۔ اسے آگے بڑھنے اور خوشحالی کا جنون تھا۔ لاہور کے قیام کے دوران میں اسے ہماری کتاب ”کامیابی اور خوشحالی“ (اب اس کا نام ”کامیابی کے اصول“ ہے) پڑھنے کا موقع ملا تو وہ کچھ کرنے کے لیے اور زیادہ پر جوش ہو گیا۔ وہ میرے پاس آنے لگا۔ اس کی ترقی اور خوشحالی کی خواہش کی آگ تیز سے تیز تر ہوتی گئی حتیٰ کہ ایک دن اس نے فوج سے استعفیٰ دے دیا اور فوج سے جو پیسے ملے اس سے پنڈی میں سپیئر پارٹس کا کاروبار کیا۔ ایمان داری اور وعدے کی پابندی کی مدد سے وہ جلد کامیاب ہو گیا۔ اب اس کا کروڑوں کا بزنس ہے۔

ہر مسلمان جنت میں جانا چاہتا ہے مگر اس کے لیے محنت کرنے کے لیے تیار نہیں۔ اسی طرح تقریباً ہر فرد امیر ہونا چاہتا ہے مگر وہ بغیر محنت کے خوشحال ہونا چاہتا ہے۔ لوگ اس لیے مفلس نہیں ہوتے کہ ان کے پاس ہنر یا مہارت نہیں، یہ حاصل کیے جاسکتے ہیں، یا ان کے پاس سرمایہ نہیں، یہ بھی حاصل کیا جاسکتا ہے۔ یہ بات غلط ہے کہ دولت حاصل کرنے کے لیے دولت چاہیے۔ دنیا کے تقریباً تمام امیر لوگوں نے غربت سے اپنی زندگی شروع کی مگر ان کے اندر خوشحال ہونے کی تڑپ تھی اور انہوں نے منصوبہ بندی کے تحت سخت محنت کر کے اپنی غربت کو خوشحالی میں بدل دیا۔ غربت اور مفلسی کی ایک اہم وجہ یہ ہے کہ ہم اپنی آرام گاہوں (Comfort zone) سے باہر آنے کے لیے تیار نہیں۔ اپنی زندگی میں ضروری تبدیلیاں لانے اور سخت محنت کرنے کے لیے تیار نہیں۔ اکثر لوگ خوشحالی کے آسان راستوں کی تلاش میں رہتے ہیں، وہ چاہتے ہیں کہ وہ کچھ نہ کریں مگر ان کو دولت حاصل ہو جائے۔ بد قسمتی سے خوشحالی کے لیے کوئی آسان راستہ نہیں ہے۔

آج سے کوئی 20 سال پہلے کی بات ہے کہ میں جماعت اسلامی پاکستان کے مرکز منصورہ، لاہور میں امیر جماعت اسلامی قاضی حسین احمد کے سیکرٹری محمد ابرار کے کمرے میں بیٹھا تھا۔ وہاں ایک نوجوان کھڑا تھا، اس کے ہاتھ میں نیلے رنگ کا ایک خوبصورت بروشر تھا جس کے اوپر ILM لکھا ہوا تھا۔ ان سے تعارف ہوا۔ پتہ چلا کہ یہ نوجوان جماعت اسلامی کے نائب امیر خرم مراد (مرحوم) کے صاحبزادے حسن صہیب مراد ہیں جو ILM کے نام سے ایک کالج شروع کرنے والے ہیں۔ انہوں نے 1990ء میں گارڈن ٹاؤن میں اپنا پہلا ادارہ قائم کیا۔ یہ ادارہ ترقی کرتے کرتے اب لاہور کی مشہور یونیورسٹی UMT کی شکل اختیار کر گیا ہے۔ UMT کا خوبصورت کیمپس جو ہر ٹاؤن لاہور میں واقع ہے۔ یونیورسٹی کے علاوہ ان کے ILM کے نام سے بہت سے کالج اور The Knowledge School کے نام سے بہت سے سکول پاکستان بھر میں پھیلے ہوئے ہیں۔

دنیا میں ہر فرد خوشحال اور امیر ہو سکتا ہے کیونکہ امیر ہونا غریب ہونے سے بہتر ہے۔ ویسے بھی دنیا میں ترقی کے مواقع جتنے آج ہیں اتنے پہلے کبھی نہ تھے۔ بیسویں صدی کی ایک اہم دریافت یہ ہے کہ آپ اپنی دنیا بدل سکتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ نے ہر فرد کو خوشحال ہونے کی بھرپور صلاحیت عطا کی ہے مگر اکثر لوگ اپنی صلاحیتوں کو بھرپور پر استعمال نہیں کرتے۔ آج کے دور میں خوشحالی حاصل کرنا زیادہ مشکل نہیں۔ لاہور میں شادمان، علامہ اقبال ٹاؤن، مسلم ٹاؤن، گارڈن ٹاؤن، ماڈل ٹاؤن، فیصل ٹاؤن، جوہر ٹاؤن، گلبرگ اور ڈیفنس خوشحال لوگوں سے بھرے ہوئے ہیں۔

آج کے دور میں خوشحال ہونا نسبتاً آسان ہے، اگرچہ امیر ہونا قدرے مشکل ہے تاہم ناممکن نہیں۔ ہمارے خیال میں ہر وہ فرد خوشحال ہے جس کے پاس اپنا گھر، بڑی گاڑی اور خاندان کے چار افراد کے لیے ماہانہ کم از کم 3 لاکھ کی آمدن ہو۔ یہاں سے خوشحالی شروع ہوتی ہے۔ خوشحالی سے مراد یہ ہے کہ فرد اپنی جائز خواہشات اور ضروریات کو آسانی سے پورا کر سکے۔ امارت کا معیار مختلف لوگوں کے نزدیک مختلف ہے، مثلاً وہ فرد امیر ہے جس کی روزانہ کی آمدن ایک کروڑ ہو یا وہ امیر ہے جس کے پاس کم از کم ایک ارب روپیہ ہو۔ بہتر تعریف یہ ہے کہ حقیقتاً وہ فرد امیر ہے جسے اپنی دولت کا علم ہی نہ ہو کہ وہ کتنی ہے۔

کی زندگی نہیں بدلے گی۔

مالی کامیابی کے بارے میں سوچیں

آپ جو سوچتے ہیں وہی بن جاتے ہیں، لہذا وہی سوچیں جو بننا چاہتے ہیں۔ کبھی ایسا نہیں ہو سکتا کہ آپ سوچیں ایک چیز مگر آپ کو حاصل ہو جائے دوسری چیز۔ آپ وہ چیز کبھی حاصل نہیں کر سکتے جس کے بارے میں آپ نے سوچا ہی نہیں۔ دنیا میں وہی لوگ کامیابی اور خوشحالی حاصل کرتے ہیں جو مالی کامیابی اور خوشحالی کے بارے میں سوچتے ہیں۔

اگر آپ غریب ہیں تو یقیناً آپ نے کبھی سنجیدگی سے غربت سے نکلنے کے بارے میں سوچا ہی نہیں۔ لہذا اگر آپ خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے خوشحال ہونے کا سوچیں۔ آپ جو کچھ اکثر اوقات سوچتے ہیں، آپ ویسے ہی بن جاتے ہیں، لہذا ہر وقت خوشحالی کا سوچیں۔ یہ سوچ ہر وقت آپ کے سر پر سوار ہو۔ اگر آپ ہر وقت خوشحالی کے بارے میں سوچیں گے تو آپ کا لاشعور زیادہ فعال (Active) ہوگا اور وہ آپ کو مالی کامیابی کے ایسے راستے بتائے گا جو پہلے کبھی آپ کے ذہن میں نہ آئے ہوں گے۔ لہذا مالی کامیابی اور خوشحالی کے بارے میں ہر وقت سوچ کر اپنی تقدیر کو بدل دیں۔

گول کا تعین

دنیا میں 95 فی صد سے زیادہ لوگ ناکام ہیں۔ ناکامی کی سب سے بڑی وجہ مقصد، ہدف یا گول (Goal) کا نہ ہونا ہے۔ ظاہر ہے جب کسی فرد کو اپنی منزل کا علم ہی نہیں تو وہ منزل تک کیسے پہنچے گا۔ دنیا کے ہر کامیاب انسان کا کوئی حتمی (Definite) اور واضح گول ضرور ہوتا ہے۔ یہ گول ہر لمحہ اس کے دل و دماغ پر سوار ہوتا ہے اور وہ اسے حاصل کر لیتا ہے۔

گول بنانے کے اصول

1- گول ہمیشہ واضح، متعین اور قطعی (Definite) ہو۔ غیر واضح گول عموماً حاصل نہیں

مالی کامیابی کے بنیادی اصول

خوشحالی اور کامیابی کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ جو فرد کامیاب ہوتا ہے وہ اکثر اوقات خوشحال بھی ہوتا ہے۔ خوشحالی دراصل مالی کامیابی ہے۔ لہذا مالی کامیابی کے حصول سے پہلے اگر آپ مالی کامیابی کے اصولوں سے آگاہ ہو جائیں تو مالی کامیابی کا سفر مختصر اور آسان ہو جائے گا۔ کامیابی کے اصولوں کو مفصل طور پر جاننے کے لیے ہماری کتاب ”کامیابی کے اصول“ کا مطالعہ بے حد مفید رہے گا۔ تاہم مختصر طور پر ان اصولوں کا ذکر کیا جاتا ہے۔

ذمہ داری قبول کیجیے

مالی کامیابی کا پہلا اصول یہ ہے کہ آپ اپنے موجودہ مالی حالات کے ذمہ دار خود ہیں۔ ذمہ داری قبول کیجیے اور پھر اسے بدلنے کی کوشش کیجیے۔ کامیابی خود بخود حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے حصول کے لیے آپ کو کچھ کرنا ہوگا۔ اٹھیں اور اس کے لیے کچھ کریں۔

ایک ریسرچ کے مطابق ناکام لوگوں میں 99 فی صد وہ لوگ ہوتے ہیں جو اپنی غربت کی ذمہ داری قبول نہیں کرتے بلکہ اپنی ناکامی اور مفلسی کا ذمہ دار دوسرے لوگوں کو قرار دیتے ہیں۔ دوسری ریسرچ سے معلوم ہوتا ہے کہ 94 فی صد ناکامیاں ان لوگوں کو ہوتی ہیں جو بہانے بناتے ہیں۔ لہذا اگر آپ مالی کامیابی چاہتے ہیں تو کسی کو الزام نہ دیں۔ یہ صرف آپ کے قیمتی وقت کا ضیاع ہے۔ آپ دوسروں کو جتنا بھی چاہیں الزام دیں، اس سے آپ

- حال میں لکھیں مثلاً ”خدا کا شکر ہے کہ میں ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ کما رہا ہوں۔“
- 9- باقاعدگی سے اپنے گولز کا جائزہ لیتے رہیں۔ ہر چھ ماہ بعد گولز کا جائزہ مفید ہے۔ ان میں نئے گولز کا اضافہ کیا جاسکتا ہے، پرانے ختم کیے جاسکتے ہیں۔
- 10- اپنے مخلص دوستوں اور فیملی ممبر سے اپنے گولز کا ذکر کریں۔ وہ آپ کو اچھے مشورے اور تجاویز دے سکتے ہیں۔ آپ کی حوصلہ افزائی کر سکتے ہیں۔ اس طرح گولز کا اعلان کرنے کے بعد پیچھے ہٹنا مشکل ہو جاتا ہے مگر مایوس، ناکام اور منفی سوچوں والے افراد سے اپنے گولز کا ہرگز ذکر نہ کریں، چاہے یہ آپ کے قریبی رشتہ دار ہی کیوں نہ ہوں۔ یہ آپ کی حوصلہ شکنی کریں گے۔ انہوں نے خود بھی کچھ حاصل نہیں کیا اور یہ آپ کو بھی کچھ حاصل نہ کرنے دیں گے۔

مالی گولز

آپ کے مالی گولز یہ ہو سکتے ہیں:

- i- آمدن میں اضافہ۔
- ii- پانچ سال میں خوشحالی حاصل کرنا۔
- iii- ایک کنال کا گھر خریدنا۔
- iv- موٹر سائیکل خریدنا۔
- v- گاڑی خریدنا۔
- vi- اپنا کام شروع کرنا۔
- vii- بزنس کرنا۔
- viii- آمدن کے زیادہ ذرائع حاصل کرنا وغیرہ۔

بہتر یہ ہے کہ آپ اپنی آمدن کو بڑھانے کا گول بنائیں۔ باقی سب چیزیں اسی سے حاصل ہوں گی۔ میرے ایک جاننے والے جن کی آمدن 30 ہزار روپے ماہانہ نہ تھی، نے گول بنایا کہ وہ ماہانہ دو لاکھ یا زیادہ روپے کمائیں گے۔ وہ اس گول کو 20 بار روزانہ کاپی پر اس طرح

- ہوتے۔ مثلاً بہت سی دولت کی بجائے آپ طے کریں کہ آپ کی ماہانہ یا سالانہ آمدن کتنی ہوگی۔ مثال کے طور پر آپ کا گول 5 لاکھ روپے ماہانہ ہو سکتا ہے یا آپ طے کریں کہ آپ ایک کنال کا دو منزلہ گھر چاہتے ہیں۔ جس میں چھ بیڈرومز، چھ باتھ رومز اور ڈرائنگ رومز وغیرہ ہوں گے، یعنی گول کی پوری تفصیلات طے کریں۔
- 2- گول ہمیشہ بڑے ہوں۔ کوئی بھی فرد اپنے گول سے زیادہ کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔ جب آپ بڑے گولز بناتے ہیں تو پھر آپ خود بخود بڑے نتائج کی توقع کرتے ہیں اور زیادہ بھرپور کوشش کرتے ہیں۔ ویسے بھی فرد جس چیز کی توقع کرتا ہے اسے حاصل کر لیتا ہے۔
- 3- گولز کو لکھنا اسے حاصل کرنے کی طرف پہلا قدم ہے۔ وہ لوگ جو اپنے مالی گولز لکھ لیتے ہیں وہ ان لوگوں سے 10 گنا زیادہ کماتے ہیں جو نہیں لکھتے۔ جب آپ گولز کو لکھ لیتے ہیں تو 75 فی صد حاصل کر لیتے ہیں۔
- 4- ہر گول کے حصول کے لیے وقت مقرر کرنا نہایت ضروری ہے۔ اس صورت میں عموماً فرد مقررہ وقت کے اندر اپنا گول حاصل کر لیتا ہے۔
- 5- گولز ایسے ہوں جن کی پیمائش کی جاسکے، مثلاً 5 سال میں اپنی آمدن کو 10 لاکھ تک بڑھانا۔
- 6- بڑے گولز حاصل کرنا عموماً مشکل ہوتا ہے۔ لہذا بڑے گول کو چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کر لیں۔ اس طرح انھیں حاصل کرنا آسان ہو جائے گا مثلاً آپ سالانہ 5 کروڑ روپے کمانا چاہتے ہیں مگر ایک دم 5 کروڑ روپے کمانا مشکل ہے۔ لہذا پہلے 5 تا 10 لاکھ روپے سالانہ حاصل کرنے کا گول بنایا جائے۔ ہر سال اس میں اضافہ کرتے جائیں حتیٰ کہ 10 سال میں 5 کروڑ روپے سالانہ کمائیں۔
- 7- اپنے گولز ہمیشہ Up Grade کرتے رہیں، ان میں تبدیلی کرتے جائیں اور ان کو بہتر بناتے جائیں۔
- 8- گولز لکھ کر ایسی جگہ رکھیں جہاں سے یہ آپ کو اکثر نظر آتے رہیں مثلاً واش بیسن کے آئینے کے اوپر یا فریج کے دروازے پر یا پھر گاڑی کے ڈیش بورڈ پر۔ گول کو ہمیشہ فعل

3- بڑے مقاصد اور گول کو حاصل کرنے کے لیے آپ کے پاس بہت سی وجوہات ہونی چاہئیں۔ جتنی وجوہات زیادہ ہوں گی کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ یہ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وہ تمام فوائد لکھیں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو یا آپ کے خاندان کو حاصل ہوں گے۔ مثلاً آپ 5 لاکھ روپے ماہانہ کمانا چاہتے ہیں۔ اب ان تمام چیزوں کی لسٹ بنائیں جو آپ اس دولت سے حاصل کرنا چاہتے ہیں مثلاً گھر اور گاڑی کا حصول، بچوں کو اچھے تعلیمی اداروں سے تعلیم دلوانا، اچھے کپڑے خریدنا، شاندار لائبریری بنانا، پاکستان اور دنیا کے خوبصورت ملکوں کی سیر کرنا، حج اور عمرہ کرنا اور غریبوں کی مدد کرنا وغیرہ۔ اگر آپ کی لسٹ میں 20 تا 30 وجوہات ہوں تو آپ کی کامیابی یقینی ہوگی۔ اس فہرست کو روزانہ صبح اور شام پڑھیں، آنکھیں بند کر کے ان چیزوں کا تصور بھی کریں کہ آپ ان کو پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں۔ یہ وجوہات آپ کی کامیابی اور خوشحالی کی خواہش کی آگ تیز کر دیں گی۔

اسی طرح ان چیزوں کی لسٹ بھی بنائیں جن سے آپ گول حاصل نہ کر سکنے کی صورت میں محروم رہ جائیں گے۔ ان کو بھی روزانہ پڑھیں۔

مثبت ذہنی رویہ

معروف امریکی ماہر نفسیات ولیم جیمز نے ایک بار کہا تھا کہ بیسویں صدی کی ایک عظیم دریافت یہ ہے کہ ہم اپنے ذہنی رویے کو بدل کر اپنی زندگی کو بدل سکتے ہیں۔ ایک ریسرچ کے مطابق کامیابی میں مثبت رویے کا کردار 85 فی صد ہے جبکہ ذہانت اور تعلیم کا کردار صرف 15 فی صد ہے۔

کامیابی کا سفر مثبت ذہنی رویے سے شروع ہوتا ہے۔ دنیا کی ساری عظیم کامیابیوں کی بنیاد مثبت ذہنی رویہ ہوتا ہے۔ مثبت ذہنی رویہ کامیابی کی ضمانت ہے جب کہ منفی رویے سے کوئی فرد کامیاب نہیں ہو سکتا۔ جب بھی گول کے حصول کے لیے کوشش کریں تو سوچیں کہ یہ ممکن

”خدا کا شکر ہے کہ میں دو لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں لکھتے۔“ تقریباً دو سال بعد وہ دو لاکھ روپے ماہانہ کے لگ بھگ کمانے لگے۔

کامیابی کی خواہش اور تڑپ

ہر کامیابی کا آغاز ایک خواہش اور آرزو سے ہوتا ہے، لیکن صرف عام خواہش اور آرزو سے کچھ حاصل نہیں ہوتا جب تک یہ خواہش شدید اور بھڑکتی ہوئی نہ ہو۔ اس کی مثال اس فرد جیسی ہے جو کہ پانی میں ڈوب رہا ہو۔ اس وقت اس کی سب سے بڑی خواہش یہی ہوگی کہ وہ کسی طرح اپنی ناک پانی سے باہر نکالے اور سانس لے۔ یہ ایک ایسی خواہش ہے جس کے لیے آپ ہر قسم کی قربانی دینے کے لیے تیار ہوں گے۔ جو فرد اپنی کامیابی کے لیے ہر چیز داؤ پر لگانے کے لیے تیار ہو، کامیابی اس کے قدم چومے گی۔

مقصد یا گول کے حصول کے لیے شدید خواہش، تڑپ (Burning Desire) اور جوش و خروش کامیابی کا ایک لازمی جزو ہے۔ اس کے بغیر کامیابی کا تصور نہیں کیا جاسکتا۔ بڑی کامیابی صرف وہی لوگ حاصل کرتے ہیں جن کے دلوں میں اسے حاصل کرنے کی آگ لگی ہو، وہ اس کے حصول کے لیے جنونی، دیوانے اور پاگل ہو جائیں۔ اگر آپ کو اپنے مقصد اور گول سے عشق ہے تو اس کا حصول کچھ بھی مشکل نہیں۔ آپ کی کامیابی کا فیصلہ آپ کی شدید خواہش نے کرنا ہے نہ کہ ذہانت اور ڈگری نے۔ گہری لگن اور جوش کے بغیر کوئی بھی بڑا مقصد حاصل نہیں کیا جاسکتا۔

کامیابی کی خواہش کو بڑھانے کے طریقے

1- اپنے مقصد اور گول کو ہر وقت اپنے سامنے رکھیں۔ ہر وقت اس کے بارے میں سوچیں۔

2- اپنے گول اور اس کو حاصل کرنے کے منصوبے (Plan) کو روزانہ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کم از کم تین چار بار پڑھیں۔

وہی لوگ جیتتے ہیں جن کو یقین ہوتا ہے کہ وہ جیت جائیں گے۔

یقین کامل حاصل کرنے کے طریقے

- 1- کسی پرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں اور آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ نے اپنا گول حاصل کر لیا ہے۔ تصور کو بہت تفصیل سے کریں۔ تصویر بالکل سامنے، رنگین، واضح، روشن، بڑی اور قریب ہو۔ یہ مشق صبح و شام 5 تا 10 منٹ تک مسلسل کی جائے۔ عموماً تین ہفتوں کے بعد آپ کے لاشعور کو یقین آ جائے گا کہ آپ اپنا گول حاصل کر سکتے ہیں۔ بہتر ہے کہ یہ مشق 8 ہفتوں تک کر لی جائے۔
- 2- اپنے آپ کو یقین کی تحییشن (Suggestion) دیں۔ یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کی جائے۔ اس کے لیے کسی پرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں اور آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔ پھر اس فقرے کو دل میں یا بلند آواز سے کم از کم 20 مرتبہ ہرائیں۔ ”اللہ کی مدد سے میں ہر ماہ 5 لاکھ روپے آسانی سے کما سکتا ہوں۔“ یہ مشق بھی کم از کم 8 ہفتوں کے لیے کی جائے۔
- 3- اپنے یقین کو ایک نوٹ بک میں ہر روز صبح کے وقت کم از کم 20 مرتبہ لکھیں اور ان کو کئی بار پڑھیں۔ مثلاً ”میں خدا کا شکر گزار ہوں کہ میں ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے کما رہا ہوں“ یہ مشق دو ماہ کریں، یقین آ جائے گا۔

پسندیدہ پیشہ

کامیاب لوگوں کو ہمیشہ اپنا پیشہ پسند ہوتا ہے۔ وہ اس کام کو ذوق و شوق اور جوش و خروش سے کرتے ہیں۔ یہ لوگ اپنے کام سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ پسندیدہ پیشہ میں آپ اپنی فطری صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال کرتے ہیں۔ مالی کامیابی کے لیے عموماً 12 تا 14 گھنٹے کام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اتنی دیر آپ صرف وہی کام کر سکتے ہیں جو آپ کو پسند ہو۔ اگر آپ کو اپنا پیشہ پسند ہوگا تو آپ کے لیے اپنے کام سے محبت کرنا آسان ہوگا۔ جب کام سے محبت ہو تو پھر آپ کبھی کام نہیں کرتے۔ کیونکہ اس صورت میں کام، کام

ہے۔ دنیا میں کچھ بھی ناممکن نہیں۔ میں اسے حاصل کر سکتا ہوں۔ مثبت سوچ والا فرد کبھی کوشش ترک نہیں کرتا حتیٰ کہ کامیاب ہو جاتا ہے۔

مثبت رویہ کیسے؟

- 1- تقریباً ہر چیز کے دو پہلو ہوتے ہیں، مثبت اور منفی۔ کامیاب لوگ ہمیشہ مثبت پہلو دیکھتے ہیں اور ناکام منفی۔ چنانچہ آپ ہر چیز اور تمام حالات میں مثبت پہلو تلاش کریں، مل جائے گا۔
- 2- مثبت سوچ اور توقع کی شعوری کوشش کریں۔ ہمیشہ بہترین کی توقع کریں، آپ جیسی توقع کرتے ہیں، اکثر ویسا ہی ہوتا ہے۔
- 3- جو نہی کوئی منفی خیال آئے، اسے فوراً مثبت میں بدل دیں۔ انسان کے ذہن میں ایک وقت میں صرف ایک ہی خیال رہ سکتا ہے۔ جب آپ بار بار اس طرح کریں گے تو پھر مثبت سوچ آپ کی عادت بن جائے گی۔
- 4- کامیاب، پر جوش اور مثبت سوچ والے افراد کی رفاقت اختیار کریں۔
- 5- مثبت سوچ یہ نہیں کہ آپ بہترین چیز کی توقع کریں بلکہ اصل مثبت سوچ یہ ہے کہ آپ یہ سوچیں کہ آپ کے ساتھ جو کچھ ہوگا وہ بہترین ہوگا۔

یقین کامل

کامیابی اور ناکامی یقین سے شروع ہوتی ہے۔ یقین کامل کامیابی کی کلید ہے۔ کوئی بھی چیز حاصل کرنے سے پہلے ضروری ہے کہ آپ کو یقین ہو کہ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کی زندگی وہی کچھ ہے جو آپ یقین کرتے ہیں۔ بار بار کے تجربات سے ثابت ہو چکا ہے کہ پہلا انعام ”ذہن“ کو نہیں بلکہ ”یقین“ کو ملتا ہے۔ لہذا یقین کریں کہ اللہ تعالیٰ کی مدد سے آپ ہر کام کر سکتے ہیں اور ہر چیز حاصل کر سکتے ہیں۔ معمولی شک بھی کامیابی کو ناکامی میں بدل دیتا ہے۔ ریسرچ سے یہ بات بار بار ثابت ہو چکی ہے کہ ناکامی کی ایک اہم وجہ یہ ہے کہ فرد کو اپنی کامیابی پر شک ہوتا ہے۔ آپ کو جس چیز کا یقین ہو وہ ہو جاتی ہے۔ دیر یا سویر

- 2- نوٹ کریں کہ آپ کو سکول میں کون سے مضامین پسند تھے۔ ان کے مطابق پیشہ اختیار کریں اور کون سے مضامین ناپسند تھے ان کے مطابق پیشہ اختیار کرنے سے بچیں۔
- 3- اپنا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ کن کاموں اور ہنر میں آپ بہت اچھے ہیں۔ اس کے مطابق پیشہ اختیار کریں۔
- 4- نوٹ کریں کہ وہ کون سے کام ہیں جن کو آپ آسانی سے کر لیتے ہیں۔ ان کے مطابق پیشہ اختیار کریں۔
- 5- اگر آپ کو کامیابی کا یقین ہو اور ناکامی کا خوف نہ ہو تو پھر آپ کون سا کام کریں گے؟ پھر وہی کریں۔

کامیابی کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیے کی ضرورت ہے

ترقی، کامیابی اور خوشحالی کے لیے آپ کو صرف ایک ایسے Idea کی ضرورت ہے جس کو عملی شکل دی جاسکے۔ آئیڈیا تمام کامیابیوں کا سرچشمہ ہے۔ ہر قسم کی دولت مندی کا آغاز اسی سے ہوتا ہے۔ دنیا میں سب سے قیمتی چیز وہ آئیڈیا ہے جسے عملی شکل دی جاسکے۔ لہذا کامیابی، ترقی اور خوشحالی کے حصول کے لیے ایک شاندار آئیڈیا حاصل کریں اور پھر جوش و خروش کے ساتھ اسے عملی صورت دینے کے لیے کام شروع کر دیں۔ صرف شاندار آئیڈیا ہی کافی نہیں اس پر عمل لازمی اور ضروری ہے۔ امریکہ سے واپسی پر میرے پاس دو بہترین آئیڈیے تھے جن کو بڑی آسانی سے عملی شکل دی جاسکتی تھی مگر بعض وجوہات کی بنا پر میں ان پر جلد عمل نہ کر سکا، جب کہ دوسرے لوگوں نے ان پر عمل کیا اور وہ کامیاب ہو گئے۔

اچھا آئیڈیا حاصل کرنے کے طریقے

- 1- یہ مشق صبح یا شام 30 منٹ کے لیے کی جائے۔ ایک کمرے میں تنہا بیٹھ جائیں، کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے، روشنی کم ہو اور آپ بالکل پرسکون اور ریلکس ہوں۔ اپنے سامنے پیڈ رکھیں۔ پیڈ کے بالکل اوپر اپنے مسئلے کو سوال کی صورت میں لکھیں مثلاً میں ماہانہ 5 لاکھ روپے کیسے کما سکتا ہوں؟ سکون سے بیٹھیں رہیں۔ تھوڑی دیر کے بعد

نہیں ہوتا بلکہ مشغلہ اور محبت ہوتی ہے۔ محبت سے کون تھکتا ہے۔

ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ ناکام لوگوں کو اپنا کام اور پیشہ پسند نہیں ہوتا۔ ایسا کام جو پسند نہ ہو اس کو اعلیٰ معیار پر لمبے عرصے کے لیے کرنا مشکل ہوتا ہے۔ ناپسندیدہ پیشے میں آپ اپنی فطری صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال نہیں کر پاتے۔ اگر کام ناپسند ہو تو آپ اس میں پُر جوش نہیں ہو سکتے۔ اس صورت میں زیادہ کام، جو کہ کامیابی کے لیے ضروری ہوتا ہے، کرنا مشکل ہوتا ہے اور فرد ذہنی دباؤ کا شکار ہو کر کئی قسم کی جسمانی اور نفسیاتی بیماریوں کا شکار ہو جاتا ہے۔ ایک 25 سالہ ریسرچ سے معلوم ہوا کہ 80 فی صد کروڑ پتیوں کی کامیابی کی وجہ درست پیشے کا انتخاب تھا۔ اس ریسرچ میں تقریباً تمام کروڑ پتیوں کو اپنا پیشہ پسند تھا۔ لہذا دولت مند اور خوشحال بننے کے لیے ضروری ہے کہ آپ ایسا پیشہ اختیار کریں جو آپ کی فطری صلاحیتوں کے مطابق ہو اور آپ کو پسند ہو۔

صحیح پیشے کا انتخاب

جب آپ نے اپنے مالی گولز طے کر لیں تو اس کے نیچے لکھیں کہ آپ یہ گولز کیسے حاصل کریں گے۔ ان کے حصول کے لیے کیا کریں گے، کون سا پیشہ اختیار کریں گے، کون سا کام کریں گے۔

خدا نے انسان کو بہت سی فطری صلاحیتیں دی ہیں۔ نفسیاتی ریسرچ کے مطابق ہر فرد کو خدا نے 3 تا 5 اور بعض کو 7 صلاحیتیں دی ہوتی ہیں مگر ہر فرد کم از کم ایک شعبے میں کمال حاصل کر سکتا ہے۔ آپ کا پیشہ آپ کی فطری صلاحیتوں اور قابلیتوں کے مطابق ہو۔ اس کے لیے:

- 1- اپنی فطری صلاحیتوں کو جاننے کے لیے اپنے مشغلوں اور شوق (Hobbies) کی لسٹ بنائیں۔ بانی اور شوق دراصل فطری صلاحیت ہی ہوتی ہے۔ اس لسٹ میں سے پیشے کا انتخاب کریں۔ یعنی پیشے کا انتخاب کرتے وقت اپنی Hobbies کو ضرور مد نظر رکھیں۔ اس صورت میں کامیابی کا حصول آسان ہوگا۔

درست کریں اور اسے عملی شکل دیں۔ کسی شاندار آئیڈیے پر عمل نہ کرنا ایک المیہ، جرم اور ظلم عظیم ہے، پوری انسانیت کو خدا کے فضل سے محروم کرنا ہے۔ یہ جرم آپ نہ کریں۔

خطرہ مول لینا

خطرہ مول لینا مالی کامیابی کی کنجی (Key) ہے۔ کامیابی کا ایک ہی راستہ ہے، ”خطرہ مول لینا“ جتنا بڑا پراجیکٹ ہوگا اتنا ہی بڑا رسک ہوگا۔ آپ اس وقت تک آگے نہیں بڑھیں گے جب تک خطرہ مول نہ لیں۔ ناکامی کا خطرہ، ناکامی کی صورت میں بے عزتی اور توہین کا خطرہ۔

ایک 25 سالہ ریسرچ میں سیکیڑوں کروڑ پتی لوگوں کا مطالعہ کیا گیا۔ اس مطالعہ سے یہ بات سامنے آئی کہ مالی کامیابی اور خطرہ مول لینے کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ مالی خوشحالی کے لیے رسک (Risk) لینا ایک بنیادی شرط ہے۔ کوئی بھی قابل ذکر مالی کامیابی خطرہ مول لینے کے بغیر حاصل نہیں ہو سکتی۔ مالی خوشحالی کا سب سے بڑا ذریعہ بزنس ہے اور ناکامی کا سب سے بڑا خطرہ بھی اسی میں ہے۔ اگر آپ خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو دیر یا سویرا لازماً خطرہ مول لینا ہوگا۔ ہزاروں خواب ہر روز صرف اس لیے مرجاتے ہیں کہ خواب دیکھنے والے میں خطرہ مول لینے کا حوصلہ نہیں ہوتا۔

خطرہ مول لینا کروڑ پتی لوگوں کی مشترکہ خوبی ہے۔ اکثر لوگ ہر صورت میں خطرہ مول لینے سے بچتے ہیں اس طرح وہ خوشحالی سے بھی بچتے ہیں۔ اگر آپ بھی ایسے افراد میں سے ہیں تو یاد رکھیں کہ اس صورت میں آپ اس سے بڑا رسک لیتے ہیں، وہ یہ ہے کہ آپ اپنی زندگی میں کبھی کوئی قابل ذکر چیز حاصل نہ کر سکیں گے۔ رسک کے بغیر کچھ بھی ممکن نہیں۔ ایک کسان بارش کی امید میں فصل بونے کا رسک لیتا ہے۔ اگر کسان یہ رسک نہ لے تو ہم بھوکے مرجائیں۔

مالی بد حالی اور غربت کی ایک بڑی وجہ خطرہ مول نہ لینا اور مالی نقصان کا خطرہ ہے۔ اگر آپ

خیالات آنے لگیں گے۔ ان کو لکھتے جائیں، چاہے وہ کتنے ہی نامعقول کیوں نہ ہوں۔ ان کا تجزیہ نہ کریں، ورنہ خیالات کا بہاؤ (Flow) رک جائے گا۔ وقت کی پابندی کریں اور وقت ختم ہونے پر سیشن (Session) ختم کر دیں۔ اس طرح آپ بہت سے Ideas حاصل کر لیں، پھر ان کا تجزیہ کریں۔ مشق اس وقت تک جاری رکھیں جب تک آپ کو بہترین آئیڈیال نہیں جاتا۔

2- یہ مشق روزانہ رات کے وقت 30 تا 60 منٹ کے لیے کی جائے۔ ایک تاریک کمرے میں فرش پر بیٹھ جائیں۔ بالکل خاموش اور پرسکون ہوں۔ جسم اور ذہن دونوں پرسکون اور ریلکس ہوں۔ اپنے سامنے ایک موم بتی رکھیں اس کی لوکو دیکھیں اور اپنے مسئلے کے حوالے سے خیالات کا انتظار کریں۔ خیالات آنے پر انہیں لکھتے جائیں۔ جب بہت سے Ideas حاصل کر لیں تو پھر بہترین کا انتخاب کریں۔ بہترین آئیڈیا حاصل ہونے تک مشق جاری رکھیں۔

3- دنیا میں ہر فرد سوچتا ہے اور اسے آئیڈیے آتے ہیں۔ ایک فرد کو اوسطاً ایک سو آئیڈیے روزانہ آتے ہیں۔ ایک اور ریسرچ سے معلوم ہوا کہ عام آدمی کو اوسطاً چار ایسے آئیڈیے آتے ہیں جن کو عملی صورت دی جاسکتی ہے یعنی وہ قابل عمل ہوتے ہیں۔ اگر ان پر عمل کیا جائے تو بہت سی دولت حاصل کی جاسکتی ہے۔ لہذا سارا دن اپنے Ideas کے حوالے سے چوکنا رہیں۔ ایک نوٹ بک ہر وقت اپنے ساتھ رکھیں۔ جوئی کوئی آئیڈیا آئے اسے فوراً نوٹ بک میں محفوظ کر لیں ورنہ وہ ضائع ہو جائے گا۔ نوٹ کرنے کے بعد ان پر مزید غور و فکر کریں۔ قابل عمل ہونے کی صورت میں ان کو عملی شکل دیں۔

کوئی بھی آئیڈیا کامل نہیں ہوتا۔ ہر شاندار آئیڈیے میں کوئی نہ کوئی خرابی ضرور ہوتی ہے۔ ورنہ بہت سے دوسرے لوگ اس پر عمل کر چکے ہوتے۔ ایک شاندار آئیڈیا اس خوبصورت بیجے کی طرح ہوتا ہے جو گندے پانی کے ساتھ پیدا ہوتا ہے۔ خدا کے لیے اسے ضائع نہ کریں، کوڑے میں نہ پھینکیں، اسے قفل نہ کریں بلکہ اس کی صفائی کریں، اس کی نوک پلک

1- جب آپ ایسے حالات کے بارے میں سوچیں جو کسی وجہ سے آپ کو خوف زدہ کریں تو سوچیں کہ ان حالات میں بری سے بری چیز کیا ہو سکتی ہے۔ جب آپ بدترین ہونے والی چیز جان لیں، پھر دیکھیں کیا آپ اسے برداشت کر سکتے ہیں۔ اگر کر سکتے ہیں تو آپ کا خوف ختم ہو جائے گا۔

2- جرأت پیدا کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی ساری توجہ اپنے گول کے حصول کے فوائد پر مرکوز کر دیں۔ ان کو کاغذ پر لکھ لیں۔ پھر مسلسل ان کے بارے میں سوچتے رہیں۔ اپنے آپ کو یقین دلائیں کہ کامیابی کا معاوضہ عارضی ناکامی کی امکانی قیمت سے بہت زیادہ ہوگا۔ آپ جو کچھ چاہتے ہیں اس کے بارے میں آپ جتنا زیادہ سوچتے ہیں اتنا ہی زیادہ آپ متحرک (Motivated) اور پُر جوش ہوں گے۔

3- آپ اپنے آپ کو اس طرح ظاہر کریں (Act as if) کہ آپ جرأت مند ہیں۔ آنکھیں بند کر کے جرأت مند ہونے کا تصور بھی کریں۔ انشاء اللہ آپ جرأت مند ہو جائیں گے۔

پلاننگ

کامیابی کبھی بھی خود بخود حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے لیے منصوبہ بندی کرنا پڑتی ہے۔ یہ منصوبہ بندی آپ نے کرنی ہے۔ گول طے کرنے کے بعد اپنے خواب کو حقیقت میں بدلنے کے لیے آپ کو اچھے اور قابل عمل پلان کی ضرورت ہے۔ فوجیوں کی طرح ایک ماسٹر پلان مگر ساتھ ہی دوسرا پلان بھی بنالیں تاکہ اگر کبھی غیر متوقع حالات کی وجہ سے پہلا پلان ناکام ہو جائے تو دوسرے پلان کو اختیار کر لیا جائے۔

منصوبہ کاغذ پر بنایا جائے یعنی تحریری اور مفصل ہو۔ پلان جتنا تفصیلی ہوگا کامیابی کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے، اور نتائج بھی جلد حاصل ہوں گے۔ پلاننگ وقت بچاتی ہے۔ پلاننگ کا ایک منٹ، عمل کے 10 منٹ بچاتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں پلاننگ کی وجہ سے آپ 10 گنا وقت، محنت اور سرمایہ بچا لیتے ہیں۔

خطرہ مول نہ لیں گے اور وہی کریں گے جو اکثریت کر رہی ہے تو پھر خوشحال ہونا ناممکن ہے۔ دوسری طرف جو لوگ خطرہ مول لیتے ہیں وہی خوشحال اور امیر ہوتے ہیں۔ جو لوگ خطرہ مول لیتے ہیں وہ دنیا کو بدل دیتے ہیں۔ بہت ہی کم لوگ خطرہ مول لیے بغیر امیر ہوتے ہیں۔

خوشحالی کا سب سے بڑا ذریعہ بزنس ہے اور بزنس شروع کرنے میں ہمیشہ خطرہ ہوتا ہے۔ رسک کو کم سے کم کرنے کے لیے غور و فکر کریں۔ نوٹ کریں کہ آپ کتنا رسک لے سکتے ہیں، کتنا نقصان برداشت کر سکتے ہیں، سارا سرمایہ ڈوب سکتا ہے۔ اچھی جا ب ختم ہو سکتی ہے، خاندان متاثر ہو سکتا ہے۔ جو بھی رسک ہو آپ اس سے اچھی طرح آگاہ ہوں اور اسے برداشت کر سکیں۔ خوب غور و فکر کریں۔ تخلیقی سوچ سے آپ رسک کو بہت حد تک کم کر سکتے ہیں۔ قسمت بہادروں کا ساتھ دیتی ہے مگر بے وقوفوں کا نہیں، اپنا سب کچھ نہ لگا دیں۔ ورنہ ناکامی کی صورت میں نہایت تکلیف دہ حالات کا سامنا کرنا پڑے گا۔ ایسا کام یا بزنس منتخب کریں جس میں رسک کم سے کم ہو۔ سب میں ایک جیسا رسک نہیں ہوتا۔ ایسا بزنس نہ کریں جس میں ہر روز نئی چیز پیش کرنی ہو مثلاً فیشن کیپڑوں کے بزنس میں زیادہ رسک ہوتا ہے۔ ایسا بزنس جس میں ایک ہی چیز مثلاً ڈبل روٹی، بار بار فروخت کرنی ہو میں کم خطرہ ہوتا ہے۔ ایسا بزنس جس میں آپ کسی چیز کو ضرورت بنا سکیں جیسے منزل وائر، اس میں خطرہ کم ہوتا ہے۔ یعنی ضرورت کی چیزوں کا بزنس کریں۔ تاہم اپنی ہر چیز کا رسک نہ لیں۔ برے وقت کے لیے کچھ بچا کر ضرور رکھیں۔ ایسا رسک لیں جسے آپ آسانی سے برداشت کر سکیں۔

جرأت

خطرہ مول لینا اور جرأت مندی دونوں کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ مستقبل ہمیشہ بہادروں کی حمایت کرتا ہے۔ دنیا ہے ہی جرأت مند لوگوں کی۔ وہ لوگ جو جرأت نہیں کرتے، وہ کچھ بھی نہیں کرتے۔ بزدل آدمی موت سے پہلے کئی بار مرتا ہے جبکہ بہادر ایک ہی بار۔ زندگی کو بدلنے کے لیے سب سے بنیادی خوبی جرأت ہے۔ جرأت پیدا کرنے کے لیے مندرجہ ذیل پر عمل کریں:

جب آپ ایک بار ماسٹر پلان بنا لیں تو توقع رکھیں کہ اس میں ہر روز تبدیلیاں، ترامیم اور اصلاح کرنی پڑے گی۔ جب آپ پلان پر عمل کرنا شروع کریں گے تو آپ کو احساس ہوگا کہ پلان میں کچھ غلطیاں ہیں خصوصاً آپ کی سوچ، مفروضوں اور اندازوں میں ایسی خراب چیزیں رونما ہوں، جن کا پہلے سوچا نہ تھا۔ آپ کے کئی مفروضے اور اندازے غلط ہو جائیں گے۔

پلان بناتے وقت متوقع مشکلات اور مسائل کو ضرور مد نظر رکھیں۔ ان کے حل بھی تجویز کریں۔ یعنی منصوبے کے روشن پہلوؤں کے ساتھ ساتھ اس کے امکانی تاریک پہلوؤں پر بھی نظر رکھیں۔ اپنے پروگرام کا ایکشن (Action) پلان بنانے میں جلدی کریں مگر اس کی تبدیلی میں سستی کریں، جلدی نہ کریں۔ اپنے منصوبے کا باقاعدہ اعلان کریں کہ آپ کام کب شروع کریں گے۔ اس طرح آپ کے لیے پیچھے ہٹنا مشکل ہو جائے گا۔

اگر ایک پلان ناکام ہو جائے تو دوسرا بنائیں۔ اگر دوسرا ناکام ہو جائے تو تیسرا بنائیں، تاہم اس صورت میں اپنے اصل (Original) پلان پر سنبھریں۔ البتہ ضرورت کے مطابق اس میں تبدیلی کرتے جائیں۔ کبھی کبھار پلان کو مکمل طور پر بھی بدلنا پڑتا ہے۔ لیکن عام حالات میں اصل پلان پر سنبھریں۔ البتہ حالات کے مطابق اپنے بادبان Adjust کرتے رہیں۔ تمام کامیاب لوگ یہی کرتے ہیں۔

پلاننگ کرنا

1- سب سے پہلے ان چیزوں کی فہرست بنائیں جن کی گول کے حصول کے لیے ضرورت ہے، مثلاً سرمایہ، مہارت، ہنر، مشینری، علم، تربیت، شخصی خوبیاں اور خصوصیات مثلاً ڈسپلن (Self Control) وغیرہ یعنی گول کے حصول کے لیے آپ کو کیسا انسان بننا ہوگا۔ مثلاً محنتی، وقت کا پابند یا صبح جلد اٹھنے والا۔

2- ان اہم وسائل (Resources) کی لسٹ بنائیں جو آپ کے پاس پہلے ہی موجود

ہیں۔ جن کو آپ پہلے کامیابی کے ساتھ استعمال کر چکے ہیں مثلاً سرمایہ، علم اور مہارت وغیرہ۔

3- ان چیزوں کی لسٹ بنائیں جو آپ کے پاس موجود نہیں، پھر ان کو سیکھیں، حاصل کریں یا خریدیں (Hire)۔

4- اب گول کے حصول کے لیے قدم بقدم مفصل پلان کا ڈرافٹ تیار کریں۔ گول کو حاصل کرنے کے لیے کام شروع کرتے وقت اپنے آپ سے سوال کریں کہ اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے مجھے کیا کرنا ہے۔ اس کے بعد پھر کیا کرنا ہے۔ گول تک پہنچنے کے لیے ہر قدم کی تاریخ مقرر کریں یعنی کس تاریخ کو کوئی کام شروع کریں گے اور کس تاریخ کو مکمل کریں گے۔

5- پلاننگ کرتے وقت سوچیں کہ اگر اس میں کوئی خرابی ہو جائے، اگر اہم ترین مفروضہ غلط ہو جائے تو پھر آپ کیا چیز مختلف انداز سے کریں گے۔ ان ساری خرابیوں کے بارے میں پیشگی سوچیں جو ہو سکتی ہوں۔ پھر ان کے حل بھی پہلے ہی سوچ لیں۔

6- منصوبہ بندی میں کام کا ماہانہ کوٹہ مقرر کریں جو آپ کو منزل کے قریب لے جائے۔ پلاننگ اس طرح کریں کہ آپ کو ہر ہفتے کوئی نہ کوئی کامیابی حاصل ہو۔ آپ جتنی زیادہ کامیابیاں حاصل کریں گے، اتنے ہی خوش اور پر جوش ہوں گے۔

7- ایک لسٹ بنائیں جس میں ہر وہ چیز درج ہو جو آپ گول کے حصول کے لیے کر سکتے ہیں۔ پھر لکھیں کہ سب سے پہلا کون سا کام کرنا ہے۔ اس کام سے پہلے کون سا کام کرنے کی ضرورت ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ مزید کام شامل کرتے جائیں جو آپ کر سکتے ہیں۔

8- ایک صفحے پر مشتمل خلاصہ تیار کریں اور اسے روزانہ پڑھیں۔

منصوبے پر عمل کرنا

منصوبہ چاہے کتنا ہی شاندار کیوں نہ ہو، اس وقت تک بے کار ہے جب تک اس پر عمل نہ کیا جائے۔ لہذا جب منصوبہ تیار ہو جائے تو فوراً اس پر عمل کریں، چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔

ہیں۔ تصویر کو بالکل سامنے، رنگین، واضح، روشن، بڑا اور قریب بنائیں۔ اس طرح ان تمام نقصانات کا بھی تصور کریں جو کام شروع نہ کرنے کی صورت میں اٹھانے پڑیں گے۔ اس تصویر کو بھی بالکل سامنے، رنگین، صاف، روشن، بڑا اور قریب بنائیں۔ یہ مشق روزانہ صبح اور رات سوتے وقت کریں۔

3- کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں، آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں اور تصور کریں کہ آپ کام شروع کر رہے ہیں۔ تصویر بالکل سامنے، صاف، رنگین، روشن، بڑی اور قریب بنائیں۔ ان تینوں مشقوں کو جاری رکھیں حتیٰ کہ کام شروع کر دیں۔ ان مشقوں کے ساتھ ساتھ کام شروع کرنے کی شعوری کوشش بھی کریں۔

کامیابی کی قیمت

زندگی میں ہر چیز کی ایک قیمت ہے یہاں کوئی چیز مفت نہیں ملتی۔ کامیابی کی بھی ایک قیمت ہے جو فرد کو مال، وقت، محنت، تفریح اور آرام وغیرہ کی قربانی کی صورت میں ادا کرنا پڑتی ہے۔ مالی کامیابی اپنی قیمت پیشگی مانگتی ہے۔ آپ جتنی زیادہ قیمت ادا کریں گے اتنی ہی زیادہ خوشحالی ملے گی۔ جتنی سخت محنت کریں گے خصوصاً شروع میں، اتنی ہی زیادہ خوشحالی حاصل کریں گے۔ ایک فرد کو ڈاکٹر بننے کے لیے عام لوگوں سے کئی گنا زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے۔ پاس ہونے کے لیے آپ کو روزانہ ایک دو گھنٹے جب کہ اول آنے کے لیے 8 تا 10 گھنٹے روزانہ پڑھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ بڑی کامیابی ہمیشہ بڑی قربانی اور جدوجہد سے حاصل ہوتی ہے۔ عظیم کامیابیوں کے لیے آپ کو عارضی طور پر آرام اور تفریح وغیرہ چھوڑنی پڑتی ہے۔ قربانی کو بغیر کوئی بڑی کامیابی حاصل نہیں کی جاسکتی، مگر زیادہ تر لوگ کامیابی کو کم قیمت پر حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ بڑی کامیابی کبھی سستے داموں نہیں ملتی۔ اگر آپ کی ابتدائی زندگی سہل پسندی اور آرام میں گزری تو بعد کی زندگی آرام نہ ہوگی اور اگر ابتدائی زندگی محنت و مشقت سے بھرپور ہوگی تو بعد کی زندگی آرام دہ ہوگی۔

اگر آپ اس پر فوری عمل نہ کریں گے تو ناکامی آپ کا مقدر ہوگی۔ پلاننگ کے بعد اگر آپ اس پر جلد کام شروع نہ کریں گے تو شکوک و شبہات ابھرنا شروع ہو جائیں گے کہ شاید آپ ناکام ہو جائیں۔ جب ناکامی کا خوف ہو تو پھر فرد ناکام ہو جاتا ہے۔ ویسے بھی کام شروع کرنے میں جتنی دیر کریں گے وہ اتنا ہی مشکل ہوتا جائے گا۔ پلاننگ کے ساتھ فوری عمل لازمی ہے۔ لامتناہی پلاننگ بھی نہ کرتے رہیں کہ عمل کی نوبت ہی نہ آئے۔

ہر کام اور سفر کے تین حصے ہوتے ہیں۔ پہلا شروع کرنا، دوسرا درمیان والا حصہ اور تیسرا آخری حصہ۔ جب آپ کام شروع کر دیتے ہیں تو آپ اپنے سفر کا تیسرا حصہ مکمل کر لیتے ہیں۔ شروع کریں گے تو کامیابی کا لمبا سفر طے ہو جائے گا۔ ”ہزاروں میل کا سفر پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے۔“ بڑا نہیں چھوٹا قدم اٹھائیں۔ اپنے خواب کو چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کر لیں۔ پھر ان کے شروع کرنے اور مکمل کرنے کی تاریخ طے کر لیں۔ ہر کام کی تکمیل پر اپنے آپ کو انعام دیں۔ شرٹ، ٹائی یا پتلون خریدیں۔ اپنے آپ کو شاباش دیں اور کندھے کو تھپتھپائیں۔ کسی پسندیدہ ریستورنٹ میں کھانا کھائیں۔ آہستہ آہستہ قدم اٹھاتے جائیں۔ جب بنیاد تیار ہو جائے یعنی پہلا مرحلہ تیار ہو جائے تو پھر کام کو دوسرے مرحلے تک پھیلائیں۔ اسی طرح ترقی کرتے رہیں یوں ترقی کی شاہراہ زیر تعمیر رہتی ہے۔

کسی بھی کام کو شروع کرنا مشکل ترین کام ہوتا ہے۔ جس طرح جہاز کو زمین سے اٹھنے کے لیے، فضا میں اڑنے کی نسبت بہت زیادہ طاقت کی ضرورت ہوتی ہے، اسی طرح کسی بھی کام کو شروع کرنے میں زیادہ طاقت لگتی ہے اور بعد میں کم۔ زمین سے اٹھنا ہی مشکل ہے لہذا زمین سے اٹھنے کے لیے یعنی کام شروع کرنے کے لیے جو کچھ کر سکتے ہیں کریں۔ کام شروع کرنے کے لیے شخصی محرک (Self Motivator) استعمال کریں۔ مثلاً:

- 1- کام شروع کرنے اور کامیاب ہونے کے زیادہ سے زیادہ فوائد لکھیں اور کام شروع نہ کرنے کے تمام نقصانات بھی لکھیں۔ ان کو روزانہ صبح و شام پڑھیں۔
- 2- کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ چند لمبے سانس لے کر آنکھیں بند کر لیں۔ اب تصور کریں کہ آپ کامیابی کے تمام فوائد سے لطف اندوز ہو رہے

سخت محنت کامیابی کی ضمانت نہیں۔ کیونکہ دنیا میں ایسے بے شمار لوگ موجود ہیں جو گدھوں کی طرح دن رات کام کرتے ہیں مگر کہیں نہیں پہنچتے، کچھ حاصل نہیں کرتے کیونکہ صرف سخت محنت سے گدھا کبھی گھوڑا نہیں بن سکتا۔ تنہا سخت محنت سے کامیابی اور خوشحالی حاصل نہیں ہوتی۔ محنتی مگر ناکام اور مفلس لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے۔ کامیابی اور خوشحالی کے لیے سخت محنت کے علاوہ کچھ اور بھی چاہیے۔ پہلے ایک حتمی (Definite) گول طے کریں اس کے حصول کے لیے پلاننگ کریں اور پھر بھرپور محنت کریں اور ثابت قدم رہیں تو یقیناً کامیابی اور خوشحالی آپ کے قدم چومے گی۔

مشکلات و مسائل

کامیابی اور خوشحالی کا راستہ کبھی ہموار نہیں ہوتا اور اس کا سفر کبھی آسان نہیں ہوتا۔ کوئی بھی بڑی کامیابی مشکلات و مسائل کا سامنا کیے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔ ہر بڑی کامیابی کی کہانی مایوسیوں، پریشانیوں اور مشکلات سے بھری پڑی ہے۔ ہر عظیم مقصد کے راستے میں احد و جنین ضرور آتے ہیں۔ مغلیہ سلطنت کا بانی ظہیر الدین بابر 40 سال کی عمر تک جنگوں اور پہاڑوں میں ٹھوکریں کھاتا رہا، پھر کامیاب ہوا اور ایک عظیم سلطنت کی بنیاد رکھی۔

گول یا ہدف جتنا بڑا ہوگا اس کے راستے میں اتنے ہی بڑے چیلنج اور مصائب درپیش ہوں گے۔ خواب جتنا بڑا ہوگا مسائل بھی اتنے ہی بڑے ہوں گے۔ شروع ہی سے یہ بات ذہن میں رہے کہ مالی کامیابی آسانی سے حاصل نہ ہوگی۔ ”زیور پہننے کا شوق ہے تو ناک کاں تو پھٹیں گے“، ایک سروے سے معلوم ہوا کہ 75 فی صد اعلیٰ انسانی کامیابیاں خراب ترین حالات کے بعد حاصل ہوئیں۔ کسی ایک نے بھی اچھے حالات میں کامیابی حاصل نہ کی۔ دنیا کی 95 فی صد ایجادات اور دریافتیں (Discoveries) بدترین حالات میں ہوئیں۔ خوش قسمتی اکثر اوقات بد قسمتی کے روپ میں آتی ہے۔

اگر آپ کی مالی کامیابی کا سفر آسان ہے تو آپ کا گول بلند نہیں یا پھر آپ زوال پذیر ہیں۔ کامیابی کا سفر عروج اور بلندی کا سفر ہے۔ چڑھائی کبھی آسان نہیں ہوتی۔ بلندی کی طرف

ایک 25 سالہ ریسرچ میں 733 سیلف میڈ (Self Made) کروڑ پتی لوگوں کا مطالعہ کیا گیا۔ ان لوگوں نے بتایا کہ ان کی کامیابی میں سب سے بنیادی عنصر سخت محنت ہے۔ ایک دوسری ریسرچ سے معلوم ہوا کہ کامیابی میں ذہانت کا کردار صرف 10 فی صد ہے جبکہ سخت محنت کا کردار 90 فی صد ہے۔ سیلف میڈ کروڑ پتی سخت محنت کرتے ہیں، کام جلد شروع کرتے ہیں اور دیر تک کرتے ہیں۔ ان کی شہرت ایک محنتی فرد کی ہوتی ہے۔ یہ لوگ دفتر میں سب سے پہلے جاتے ہیں اور سب سے آخر میں آتے ہیں۔

جو فرد کامیاب اور خوشحال ہونا چاہتا ہے، وہ اس وقت کام میں مصروف ہوتا ہے جب دوسرے لوگ تفریح کر رہے ہوتے ہیں۔ وہ اس وقت جاگ رہا ہوتا ہے جب دوسرے سو رہے ہوتے ہیں۔ بڑی کامیابی کی اور کوئی صورت نہیں۔ روزانہ 8 گھنٹے کام کر کے آپ صرف زندہ رہ سکتے ہیں، ترقی نہیں کر سکتے اور خوشحال نہیں ہو سکتے۔ آپ 8 گھنٹوں سے جتنا زیادہ کام کریں گے اتنی ہی زیادہ ترقی کریں گے۔ سخت محنت اور زیادہ عرصہ محنت کا کوئی نعم البدل نہیں۔ کامیاب لوگ روزانہ 10، 12 گھنٹے کام کرتے ہیں۔ دنیا کا امیر ترین انسان بل گیٹس روزانہ 16 گھنٹے کام کرتا ہے۔

لوگ اس لیے ناکام نہیں ہوتے کہ ان کے پاس Talent نہیں یا وہ ذہین نہیں یا ان کے پاس اعلیٰ ڈگری نہیں بلکہ اس لیے ناکام ہوتے ہیں کہ وہ بے دلی سے کام کرتے ہیں، زیادہ اور بھرپور کوشش نہیں کرتے۔ البرٹ سابن نے پولیوویکسین تیار کرنے کے لیے مسلسل 25 سال سخت محنت کی ہے۔

سخت محنت کے بغیر کامیابی کا تصور نہیں کیا جاسکتا، خصوصاً کامیابی کے سفر کے آغاز میں لازماً آپ کو سخت اور زیادہ محنت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ کامیابی اور خوشحالی کے مواقع عموماً سخت محنت میں پوشیدہ ہوتے ہیں۔ خوشحال لوگ شروع میں سخت محنت کرتے ہیں پھر ساری عمر مزے کرتے ہیں جبکہ مفلس لوگ شروع میں مزے کرتے ہیں اور پھر باقی ساری عمر بدمزگی میں گزارتے ہیں۔ آسان کام کرنے سے زندگی کبھی آسان نہیں ہوتی۔ مگر صرف

جانے والے تمام راستے کٹھن اور دشوار گزار ہوتے ہیں۔

تاہم مسائل ہمیشہ محدود ہوتے ہیں جبکہ حل لامحدود، مصیبت کبھی دائمی نہیں ہوتی۔ ہر مسئلہ عارضی ہوتا ہے اور اس کی عمر محدود ہوتی ہے۔ ہر پہاڑ کی چوٹی ہوتی ہے اور وادی کی تہ، ہر لہر واپس جاتی ہے اور ہر رات کی صبح ضرور ہوتی ہے۔ برا وقت بھی ہمیشہ نہیں رہتا، آپ ڈٹے رہیں کیونکہ مشکل وقت کو گزرنا ہی ہوتا ہے۔ قرآن مجید میں ارشاد ہے کہ ہر مشکل کے ساتھ آسانی ہوتی ہے۔ (الم نشرح) جدید ریسرچ سے بھی یہ بات ثابت ہو چکی ہے کہ ہر آفت اور مصیبت اپنے برابر یا زیادہ منفعت اور بہتری کے بیج لے کر آتی ہے۔ تمام مسائل دراصل چھپے ہوئے خزانے ہوتے ہیں۔ جب آپ کسی مسئلے کو حل کر لیتے ہیں تو آپ لکھ پتی بن جاتے ہیں۔ چنانچہ ہر مسئلے میں پیسہ پوشیدہ ہے، پیسہ عموماً مسائل کے لباس میں آتا ہے۔ اگر مشکلات اور مسائل نہ ہوتے تو ہر فرد کامیاب اور خوشحال ہوتا۔

مشکلات و مسائل کا حل

- 1- جب بھی آپ کو مشکلات و مسائل کا سامنا ہو تو بنیادی اصول یہ ہے کہ کوشش ترک نہ کریں، دستبردار نہ ہوں۔ مایوسی کی باتیں نہ کریں۔ اچھے اور مثبت الفاظ بولیں۔
- 2- یقین کریں کہ اللہ تعالیٰ نے ہر مسئلے کا حل پیدا کیا ہے۔ ہر مسئلے کا حل اس کے اندر موجود ہوتا ہے۔ آپ نے صرف تلاش کرنا ہے، مل جائے گا یعنی حل کی توقع رکھیں تو ضرور مل جائے گا۔
- 3- گھر میں بند ہو کر نہ رہ جائیں۔ باہر نکلیں اور دوستوں سے ملیں یا کسی پسندیدہ جگہ کی سیر کریں۔
- 4- روزانہ اپنے مشغلے (Hobby) سے لطف اندوز ہوں۔ یہ آپ کی مایوسی اور اداسی کو کم کرے گا۔
- 5- یقین کریں کہ ان مشکلات و مسائل میں آپ کے لیے ضرور خیر ہے۔ اس کو تلاش کریں، مل جائے گی۔

- 6- ایسے لوگوں سے ملیں، ان سے باتیں کریں، جنہیں آپ کی طرح مشکلات و مسائل کا سامنا ہوا۔ ان سے پوچھیں کہ انھوں نے خراب حالات کا کس طرح مقابلہ کیا۔ ان حالات سے نمٹنے کے لیے کیا تدابیر اختیار کیں۔ آپ بھی وہی کریں۔
- 7- مشکلات و مسائل میں جب آپ بہت مایوس ہوں تو کوئی اہم فیصلہ نہ کریں۔
- 8- پریشان ہونے کی بجائے اپنے آپ کو مصروف کر لیں۔ باغبانی کریں، کوئی کھیل کھیلیں، دوستوں کے ساتھ لہج کریں یا کوئی اچھی خصوصاً مزاحیہ کتاب پڑھیں۔ اس طرح آپ کے پاس پریشان ہونے کے وقت ہی نہ ہوگا۔
- 9- ذہنی دباؤ کو خارج کرنے کے راستے تلاش کریں۔ اس کے لیے کوئی کھیل مثلاً فٹ بال، ہاکی، والی بال، سکواش یا بیڈمنٹن وغیرہ کھیلیں۔
- 10- بہتر ہے کہ ہماری کتاب ”کامیابی کے اصول“ میں سے ”مشکلات و مسائل“ والا باب بار بار پڑھیں۔

ثابت قدمی / استقامت

دولت صبر کے درختوں پر لگتی ہے۔ دنیا کی عظیم کامیابیوں کے لیے کوئی مختصر راستہ نہیں۔ یہ کبھی راتوں رات حاصل نہیں ہوتی۔ دنیا کی مشہور ڈکشنری Webster کو مرتب کرنے میں 36 سال صرف ہوئے۔ ایک نہایت کامیاب بزنس مین سے اس کی کامیابی کا راز ایک لفظ میں پوچھا گیا، اس نے کہا کہ ”ثابت قدمی“ یعنی استقامت اور مستقل مزاجی۔ اللہ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ خدا اس کے ساتھ ہے جو ثابت قدم ہو۔ دنیا کا سب سے بڑا انقلاب حضور صلی اللہ علیہ وسلم لائے جس کے لیے 23 سال لگے۔

بہت سے لوگ اس وقت کوشش ترک کر دیتے ہیں جب وہ کامیابی حاصل کرنے والے ہوتے ہیں اور اس طرح ناکام ہو جاتے ہیں۔ اسی لیے کہا جاتا ہے کہ:

It is always too early to quit.

یعنی کوشش ترک کرنا ہمیشہ جلد بازی ہوتی ہے۔ ویسے بھی آپ جب چاہیں کوشش ترک کر

سکتے ہیں پھر ابھی کوشش ترک کیوں کریں۔ اگر آپ پہلی بار کامیاب نہیں ہوتے تو پھر کوشش کریں، پھر ناکام ہوں تو پھر کوشش کریں، اگر پھر ناکام ہوں تو پھر کوشش کریں، اگر پھر بھی ناکام ہوں تو ایک کوشش اور کریں اگر اب بھی ناکام ہوں تو کوشش ترک کر دیں۔ ذہانت یہ ہے کہ آپ کو علم ہو کہ آپ نے کوشش کب ترک کرنی ہے۔ بہت سے لوگ کوشش جاری رکھتے ہیں حالانکہ اس میں کامیابی کا کوئی امکان نہیں ہوتا۔ اگر ایک چیز کامیاب نہیں ہو رہی تو دوسری کریں، دوسری ناکام ہو تو پھر کچھ اور کریں حتیٰ کہ کامیاب ہو جائیں۔

خوشحال لوگوں کی بنیادی خوبیاں

کامیاب اور خوشحال لوگوں میں کچھ بنیادی خوبیاں ہوتی ہیں جو ان کی کامیابی اور خوشحالی میں بنیادی کردار ادا کرتی ہیں۔ یہ خوبیاں کامیابی اور خوشحالی کے لیے ناگزیر ہیں۔ ان کی تفصیل ہماری کتاب ”کامیابی ___ کن لوگوں کو ملتی ہے“ میں موجود ہے، تاہم یہاں ان کا مختصر ذکر کیا جاتا ہے۔

خود اعتمادی

مالی کامیابی کی سب سے بڑی وجہ خود اعتمادی ہے۔ اسی طرح ناکامی کی ایک بہت اہم وجہ عدم خود اعتمادی ہے۔ عدم خود اعتمادی کامیابی اور ترقی کی راہ میں بہت بڑی رکاوٹ ہے۔ کوئی بھی فرد خود اعتمادی کے بغیر مالی کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔ کسی بھی چیز کو کامیابی کے ساتھ کرنے کے لیے پر اعتماد ہونا ایک اہم اور طاقت ور محرک ہے۔ ایک نہایت ذہین مگر خود اعتمادی سے محروم طالب علم اتنی ترقی نہیں کرتا جتنی ایک اوسط ذہانت کا حامل مگر خود اعتمادی سے بھرپور طالب علم کرتا ہے۔ کامیاب فرد کو اپنی صلاحیتوں اور اپنی کامیابی پر اعتماد ہوتا ہے۔ اس اعتماد کی وجہ سے وہ کامیاب ہو جاتا ہے۔

ضبطِ نفس

کامیاب لوگوں اور ناکام لوگوں میں بنیادی فرق یہ ہے کہ کامیاب اور خوشحال لوگ وہ کام

ہر کامیاب برنس عموماً 15 سال میں جوان ہوتا ہے۔ چنانچہ پہلے دن سے سوچ لیں کہ غیر معمولی کامیابی حاصل کرنے کے لیے آپ کو لمبا سفر کرنا ہوگا، لمبی مدت انتظار کرنا پڑے گا۔ لوگوں کی اکثریت پہلی ناکامی دیکھ کر ہتھیار ڈال دیتی ہے، کوشش ترک کر کے ناکام ہو جاتی ہے۔ جبکہ کامیاب لوگ کوشش جاری رکھتے ہیں اور کامیاب ہو جاتے ہیں کیونکہ انہیں علم ہوتا ہے کہ:

Winners never quit and quitters never win

یعنی فاتح کبھی کوشش ترک نہیں کرتے اور کوشش ترک کرنے والے کبھی فتح حاصل نہیں کرتے۔ اس انگلش فقرے کو موٹے حروف میں لکھ کر کسی ایسی جگہ لٹکا لیں جہاں آپ اسے اکثر دیکھ سکیں۔

غیر مستقل مزاجی، ناکامی کی سب سے بڑی وجہ ہے جس پر شدید خواہش اور کامیابی کی تڑپ سے قابو پایا جاسکتا ہے۔ ثابت قدمی، ناکامی کے خلاف انٹورنس ہے یعنی استقامت کامیابی اور خوشحالی کی کنجی (Key) ہے۔ جو صبر کرتے ہیں قسمت انہی کا ساتھ دیتی ہے۔

کرتے ہیں جو ناکام اور مفلس لوگ نہیں کرتے۔ ناکام لوگ وہ کام اس لیے نہیں کرتے کیونکہ وہ کام ان کو ناپسند ہوتے ہیں۔ مزے کی بات یہ ہے کہ کامیاب لوگوں کو بھی یہ کام پسند نہیں ہوتے مثلاً صبح اٹھنا، سخت محنت کرنا، تفریح چھوڑنا اور زیادہ دیر تک کام کرنا وغیرہ۔ مگر وہ پھر بھی ان کو کرتے ہیں کیونکہ انھیں علم ہوتا ہے کہ خوشحالی کے لیے ان کاموں کا کیا جانا ضروری ہے، یہ خوشحالی کی قیمت ہے۔ دنیا میں کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔

کوئی بھی بڑی کامیابی ضبط نفس (Self Control) کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔ ضبط نفس سے مراد ہے کہ آپ وہ کام کریں جو آپ کو کرنا چاہیے یا جس کے کرنے کی ضرورت ہو اور اس وقت تک کریں جس وقت تک کرنے کی ضرورت ہو، خواہ آپ کا جی چاہے یا نہ چاہے۔ اس سے مراد یہ بھی ہے کہ آپ کوئی ایسا کام نہ کریں جو آپ کو نہیں کرنا چاہیے اور ایسا کام ہر صورت میں کریں جو کرنا ضروری ہو۔

ضبط نفس انسان کی سوچ اور کردار کو مکمل طور پر کنٹرول کرتا ہے۔ ضبط نفس تمام کامیاب لیڈروں کی بنیادی خوبی اور خاصیت ہے۔ ضبط نفس وہ اہلیت ہے جو آپ کو مجبور کرتی ہے کہ آپ کو کیا کرنا چاہیے اور کب کرنا چاہیے، چاہے وہ آپ کو پسند ہے یا نہیں اور وہ کام نہ کریں جو آپ کو نہیں کرنا چاہیے، چاہے وہ آپ کو کتنا ہی پسند کیوں نہ ہو۔

مثبت سوچ

آپ اس وقت جو کچھ ہیں، ماضی کی سوچ کی وجہ سے ہیں۔ کیونکہ آپ جو سوچتے ہیں وہی بن جاتے ہیں۔ اگر آپ سوچیں کہ آپ کوئی کام کر سکتے ہیں تو بھی ٹھیک ہے اگر آپ سوچیں کہ آپ نہیں کر سکتے تو بھی ٹھیک۔ کیونکہ آپ جو سوچیں گے وہی ہو جائے گا۔ چنانچہ خوشحالی کا آغاز خوشحالی کی سوچ سے ہی ہوتا ہے۔ خوشحالی سے پہلے خوشحالی کا سوچنے۔ دولت کی سوچ، دولت کو اپنی طرف کھینچتی ہے۔

ہر چیز کے دو پہلو ہوتے ہیں، منفی اور مثبت۔ کامیاب اور خوشحال لوگ ہر چیز کا مثبت پہلو

تلاش کر لیتے ہیں اور ناکام لوگوں کی سوچ منفی ہوتی ہے۔ کامیاب لوگ اس چیز کے بارے میں زیادہ سوچتے ہیں جو وہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس مثبت سوچ کی وجہ سے اچھی چیزیں ان کی طرف کھچی آتی ہیں۔ لہذا آپ بھی وہی سوچیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور وہ نہ سوچیں جو آپ نہیں چاہتے، مثلاً آپ یہ نہ سوچیں کہ ”کہیں میں ناکام نہ ہو جاؤں۔“ سوچ مثبت ہو یا منفی، حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے۔ اسی لیے خوشحال لوگ بہت سی دولت اور خوشحالی کا سوچتے ہیں۔

مثبت سوچ آپ کی اچھی، کامیاب اور خوشحال زندگی کا پاسپورٹ ہے۔ خوشی، سکون، صحت، خود اعتمادی، زندہ دلی، جوش، ولولہ، ذہنی سکون، قوت برداشت، صبر، خوشگوار ازدواجی زندگی، اچھی گھریلو زندگی، بہتر کاروبار، اچھے تعلقات، محبت، یقین اور قوت فیصلہ وغیرہ مثبت سوچ کی پیداوار ہیں۔ سوچ آپ کے اختیار میں ہے کہ آپ کس طرح سوچیں، مثبت یا منفی۔ ہمیشہ مثبت سوچیں اور اگر کبھی منفی سوچ آئے تو اسے فوراً مثبت میں بدل دیں۔

مثبت خود شناسی

کسی بھی فرد کی کارکردگی اور کامیابی اس کی خود شناسی کے عین مطابق ہوتی ہے۔ مثبت خود شناسی مالی کامیابی کے لیے بہت اہم ہے بلکہ کامیابی کا نقطہ آغاز ہے۔ منفی خود شناسی کی وجہ سے کوئی فرد کبھی کامیاب نہیں ہو سکتا۔ انسان کی کامیابی اور خوشحالی کا گہرا تعلق اس کی خود شناسی کے ساتھ ہے۔

خود شناسی سے مراد یہ ہے کہ آپ کی اپنے بارے میں، اپنی زندگی کے بارے میں کیا رائے ہے۔ آپ اپنے آپ کو اچھا سمجھتے ہیں یا برا، کامیاب سمجھتے ہیں یا ناکام۔ آپ کی خود شناسی اس چیز کا تعین کرتی ہے کہ آپ اپنے بارے میں کس طرح سوچتے ہیں؟ آپ کا رویہ اور کردار کیسا ہے؟ ہر کام میں آپ کی کارکردگی کیسی ہے؟ ہمیشہ اپنے بارے میں مثبت سوچئے اور اچھی رائے رکھیے۔

اچھی عادات

کامیاب ہونے کے لیے آپ کو ایک خاص قسم کا انسان بننا ہوگا۔ انسان دراصل عادات کا مجموعہ ہے۔ کامیابی کے لیے آپ کو کچھ عادتیں چھوڑنا ہوں گی اور کچھ اچھی عادات اپنانا ہوں گی۔ مالی کامیابی اور خوشحالی دراصل اچھی عادات کا نتیجہ ہوتی ہے جبکہ ناکامی اور مفلسی غلط عادات کا نتیجہ ہے۔ ”عادات یا تو بہترین خدمت گار ہوتی ہے یا بدترین آقا۔“

اگر آپ بہت کامیاب اور خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی بعض بری عادات کو ترک کرنا ہوگا مثلاً دیر سے اٹھنا، محنت سے جی چرانا، کام میں بہت لیت و لعل کرنا، جلد فیصلہ نہ کرنا، غیر مستقل مزاج ہونا اور زیادہ ٹی۔ وی دیکھنا وغیرہ۔ کامیابی کے لیے آپ کو ان عادات کی بجائے اچھی عادات اپنانا ہوں گی مثلاً محنت و مشقت، ایمان داری، سچ بولنا، عاجزی یا انکساری، صبر، شکرگزاری، اللہ کو قرض دینا، بھروسہ کرنے والا، بہادری، ثابت قدمی، ذمہ داری اور قدر شناسی وغیرہ۔

معاوضے سے زیادہ کام

دنیا میں دو طرح کے لوگ کبھی کامیاب اور خوشحال نہیں ہوتے۔ ایک وہ جو اتنا ہی کام کرتے ہیں جتنا معاوضہ ملتا ہے، دوسرے وہ جو اتنا بھی نہیں کرتے۔ اگر آپ معاوضے کے مطابق کام کر رہے ہیں تو پھر اتنا معاوضہ تو آپ کو مل ہی رہا ہے۔ اگر آپ معاوضے سے کم کام کریں گے تو آپ زوال پذیر ہوں گے۔ کامیاب لوگ اگر ملازمت کرتے ہیں تو وہ مالک کی طرح کام کرتے ہیں، جیسے وہ کام ان کا اپنا ہو۔

کامیاب لوگ ہمیشہ معاوضے، توقع اور ضرورت سے زیادہ کام کرتے ہیں۔ وہ نہ صرف زیادہ کام کرتے ہیں بلکہ بہتر اور خوش دلی سے کرتے ہیں۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ آپ کو اپنا کام اور پیشہ پسند ہو۔ ناپسندیدہ پیشے میں زیادہ اور بہتر کام کرنا ناممکن نہیں تو مشکل ضرور ہوتا ہے۔ کامیاب اور خوشحال لوگ اپنے کام سے محبت کرتے ہیں۔ پسندیدہ کام کرتے ہوئے

فرد تھکاوٹ کا شکار نہیں ہوتا۔ وہ اس کام کو آسانی، تیزی اور بہتر انداز سے زیادہ دیر تک کر سکتا ہے اور خوشحال ہو جاتا ہے۔

اپنے شعبے میں بہترین بننا

کامیابی کی چابی یہ ہے کہ اپنے کام میں بہترین اور سپیشلسٹ بنیں۔ بہتر ہے کہ نمبر 1 بنیں۔ آپ جو کام بھی کرتے ہیں اس میں آپ جیسا کوئی دوسرا فرد نہ ہو۔ اگر آپ جوتے بھی پالش کرتے ہوں تو بھی پورے شہر میں آپ سے بہتر جوتے پالش کرنے والا کوئی دوسرا نہ ہو۔ اپنے شعبے میں ماہر اور بہترین بنیں۔ اپنے شعبے میں بہترین بننا کامیابی کی کلید (Key) ہے۔ آج کا دور ماہرین (Experts) کا دور ہے۔ اگر آپ نے ترقی کرنی ہے، عروج حاصل کرنا ہے اور خوشحال ہونا ہے تو آپ کو اپنے شعبے میں بہترین بننا ہوگا۔

اگر آپ زیادہ دولت کمانا چاہتے ہیں، کامیابی، عزت اور شہرت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو یہ ایک گارنٹی والا طریقہ ہے کہ آپ جو کام کرتے ہیں اس میں بہترین بنیں۔ مالی خوشحالی کی کلید علم اور مہارت ہے۔ آپ جتنا زیادہ سیکھیں گے اتنا ہی زیادہ کمائیں گے۔ آپ اپنے شعبے کے بارے میں جتنا زیادہ سیکھتے ہیں، اتنے ہی زیادہ ماہر بن جاتے ہیں اور آگے بڑھنے کے مواقع بھی اتنے ہی زیادہ ملتے ہیں۔ آپ ہر روز اپنے آپ کو بہتر بنانے پر محنت کریں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ آپ کو معاوضہ وقت کا نہیں ملتا بلکہ نتائج کا ملتا ہے۔ اس کے علاوہ اگر آپ بہتر نہیں ہو رہے تو آپ خراب ہو رہے ہیں، زوال پذیر ہو رہے ہیں۔ اگر آپ عروج پر جانا چاہتے ہیں، عظیم کامیابیاں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو ماہر اور بہترین بنیں۔

لیڈرشپ کی صلاحیت

کسی پروجیکٹ، جس میں دو سے زیادہ افراد شامل ہوں خصوصاً کسی بزنس کی کامیابی اور ناکامی میں لیڈرشپ کا کردار بہت اہم ہے۔ صرف چند کامیابیاں ایسی ہیں جن میں لیڈرشپ کی ضرورت نہیں ہوتی۔ لیڈرشپ حالات اور لوگوں کو منظم کرنے اور انھیں ایک

مخصوص یا مطلوب مقام پر لے جانے کا نام ہے۔ لیڈرشپ سے مراد دوسروں کو ترغیب کے ذریعے متاثر کرنا یا مثال کے ذریعے ایک خاص عمل پر مائل کرنا ہے۔

اپنی ذاتی اور اجتماعی زندگیوں میں وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جن میں لیڈرشپ کی صلاحیت پائی جاتی ہے۔ ایسے لوگ اپنی ازدواجی اور خاندانی زندگی کو خوشگوار رکھتے ہیں۔ خوش کن بات یہ ہے کہ لیڈر بننے میں، پیدا نہیں ہوتے۔ لیڈر عام ذہانت اور ذہنی صلاحیتوں کے مالک ہوتے ہیں۔ مگر وہ اپنی صلاحیتوں کو ایک خاص انداز سے استعمال کرتے ہیں۔ یہی چیز ایک عام فرد کو پیشہ لیڈر بناتی ہے، بہت کم لیڈر، لیڈرشپ کی صلاحیت کو قسمت کا سبب سمجھتے ہیں۔

ایک کامیاب لیڈر میں مندرجہ ذیل خصوصیات ہونی چاہئیں:

غیر متزلزل جرأت، خود اعتمادی، ضبط نفس، انصاف کا شدید احساس، قوت فیصلہ، منصوبوں میں قطعیت (Definiteness)، زیادہ کام کرنا، خوشگوار شخصیت، ہمدردی، تعاون، ذمہ داری قبول کرنا، مسلسل سیکھنا، خدمت خلق، مثبت رویہ، دوسروں پر اعتماد، متوازن زندگی، رحم دلی، صبر و تحمل، حلیمی اور بردباری، کشادگی اور صاف دلی، دردمندی، دیانت داری، مقصد سے یکسوئی، پہل کرنے کی صلاحیت، پُر جوش ہونا، درست سوچ، استقامت (مستقل مزاجی)، قوت برداشت، معتدل مزاجی، اعلیٰ اخلاقی اقدار، یقین کامل، مضبوط اعصاب، مہارت، مشاورت، کارکنوں سے محبت، عملی نمونہ، غنودرگزر، ایثار و قربانی، مشفقانہ رویہ، اخلاص، عزت نفس اور متحرک کرنے کی صلاحیت۔

مسائل حل کرنے کی صلاحیت

کامیابی کے سفر میں فرد کو بہت سے مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ مقاصد اور گولز جتنے عظیم ہوں گے، مسائل بھی اتنے ہی زیادہ اور بڑے ہوں گے۔ کامیاب لوگ کبھی مسائل سے نہیں گھبراتے بلکہ وہ مسائل کو مواقع (Opportunities) تصور کرتے ہیں اور ان کو خوش آمدید کہتے ہیں اور ان کو حل کر لیتے ہیں۔ اگر آپ کو مسائل کا سامنا نہیں، آپ کی زندگی میں کوئی مسئلہ نہیں، کوئی چیلنج نہیں تو آپ کی زندگی بالکل Dull اور غیر دلچسپ ہو جائے گی۔ اگر آپ کو

مسائل کا سامنا نہیں تو یقیناً آپ کے گولز بہت بلند نہیں۔ مسائل ہمیشہ اللہ کی نعمت ہوتے ہیں کیونکہ یہ طریق کار کی خرابی کی نشان دہی کرتے ہیں۔ لہذا مسائل سے نہ گھبرائیں، ان کا سامنا کریں اور ان کو حل کریں۔

بہتر قوت فیصلہ

ہمیں روزمرہ زندگی میں بے شمار چھوٹے بڑے فیصلے کرنے ہوتے ہیں۔ گھر میں کیا کچلے گا، کپڑے کون سے پہننے ہیں، بچوں کو کس سکول میں داخلہ کرانا ہے اور کالج میں مضامین کون سے پڑھنے ہیں۔ جب آپ کامیابی کے سفر پر روانہ ہوتے ہیں تو آپ کو اپنی زندگی کے اہم ترین فیصلے کرنے ہوتے ہیں۔ آپ نے کامیابی اور ناکامی، غربت اور امارت کا فیصلہ کرنا ہے۔ کامیاب لوگوں کی ایک اہم خوبی یہ ہوتی ہے کہ یہ لوگ فیصلہ جلد کرتے ہیں مگر بدلنے میں دیر لگاتے ہیں۔ دوسری طرف ناکام لوگ اول تو فیصلہ کرتے ہی نہیں اور اگر کر بھی لیں تو صبح کریں گے اور شام کو بدل لیں گے۔

فیصلہ نہ کرنے کی بڑی وجہ غلط فیصلہ ہونے کا خوف ہوتا ہے۔ دنیا میں کوئی بھی فرد ایسا نہیں جس کا ہر فیصلہ درست ہو۔ یہ سوچنا بھی حماقت ہے کہ کسی فرد کے سارے فیصلے درست ہوں گے۔ اگر آپ غلط فیصلہ کرنے کے خوف سے فیصلہ نہیں کرتے تو بھی آپ فیصلہ کرتے ہیں جو آپ کی زندگی کو متاثر کرتا ہے کیونکہ فیصلہ نہ کرنا بھی فیصلہ کرنا ہے۔ تاہم غلط فیصلہ کرنا، فیصلہ نہ کرنے سے بہتر ہے۔ غلط فیصلے کی صورت میں آپ نے ایک فیصلہ اور کرنا ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق اگر کسی فرد کے 70 فی صد فیصلے غلط ہو جائیں تو بھی وہ اوسط درجے کی کامیابی حاصل کر لیتا ہے۔ غلط فیصلہ کرنے کے خوف کی وجہ سے فیصلہ نہ کرنا بھی ایک فیصلہ ہے جو آپ کو ہمیشہ کے لیے ناکام کر دے گا۔

ٹائم مینجمنٹ

کامیابی کے لیے زندگی پر کنٹرول حاصل کرنا ضروری ہے۔ زندگی پر کنٹرول حاصل کرنے

خوابوں کی تعبیر کے لیے ہر قسم کی مدد حاصل کر سکیں گے۔

دنیا کی بہترین یونیورسٹی ہارورڈ کے پروفیسر ڈاکٹر ڈیوڈ نے اپنی 25 سالہ ریسرچ کی بنا پر نتیجہ نکالا کہ آپ کی کامیابیوں میں سب سے زیادہ کردار آپ کے حلقہٴ احباب کا ہوتا ہے کیونکہ ہم انہیں وسیلے کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔ چنانچہ وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو دوسرے کامیاب لوگوں کے ساتھ منسلک رہنے کی عادت اپناتے ہیں۔ ایسے لوگوں سے روابط بنائیں جنہیں آپ پسند کرتے ہیں، جن جیسا بننا چاہتے ہیں، جن سے آپ کچھ سیکھنا چاہتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں کامیاب اور خوشحال لوگوں سے قریبی روابط رکھیں۔

مطالعہ کی عادت

کامیابی اور مطالعہ کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ اس وقت دنیا میں سب سے زیادہ کامیاب اور خوش حال لوگ امریکہ میں ہیں، جن کا تعلق دنیا کی مختلف نسلوں اور قوموں سے ہے۔ ان میں کالے، پیلے اور گورے سبھی شامل ہیں۔ ایک اندازے کے مطابق اس وقت امریکہ میں ایک کروڑ، کروڑ پتی ہیں۔ ایک سروے کے مطابق ایک عام امریکی سال میں اوسطاً ایک کتاب پڑھتا ہے جبکہ ایک کامیاب امریکی ایک سال میں 12 تا 24 کتابیں پڑھتا ہے۔

آپ جیسا مطالعہ کرتے ہیں ویسا ہی بن جاتے ہیں۔ لہذا ایسی کتب پڑھیں جو آپ کی زندگی کو مثبت طور پر بدل دیں۔ افراد اور قوموں کی زندگیوں کو اسی طرح کی کتب بدلتی ہیں۔ اس میں قرآن مجید، احادیث اور سیرت کی کتب شامل ہیں۔ اس کے علاوہ سوانح عمریاں مثلاً حضرت عمر رضی اللہ تعالیٰ عنہ، امیر تیمور، صلاح الدین ایوبی، اور مصری انقلابی حسن البنا شہید وغیرہ، Motivational اور سیلف ہیلپ کتب کا مطالعہ کیا جائے۔

اہم ترین مطالعہ اپنے شعبے کے بارے میں پڑھنا ہے۔ روزانہ کم از کم ایک گھنٹہ اپنے شعبے کے بارے میں پڑھیں۔ اگر آپ ایک دن میں ایک گھنٹہ اپنے شعبے کے حوالے سے مطالعہ کرتے ہیں تو آپ 5 سال میں ملکی سطح پر اتھارٹی بن جائیں گے اور سات سال میں آپ

کے لیے وقت پر کنٹرول حاصل کرنا ہوگا اور اسے بہترین انداز سے استعمال کرنا ہوگا۔ کامیابی کی ایک چابی (Key) ٹائم مینجمنٹ ہے۔ کامیاب لوگ اپنے وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرتے ہیں۔ کامیاب لوگوں کے پاس ہمیشہ اپنے کاموں کے لیے وقت ہوتا ہے جب کہ ناکام لوگ ہمیشہ وقت کی کمی کا رونا روتے ہیں۔ جبکہ وقت کی کمی جیسی کوئی چیز موجود نہیں۔ ہر کامیاب فرد کے پاس اہم کاموں کے لیے وقت ہوتا ہے۔ ویسے بھی وقت ملا نہیں کرتا بلکہ نکالا جاتا ہے، حاصل کیا جاتا ہے۔ کامیاب فرد کے پاس بھی 24 گھنٹے ہوتے اور ناکام کے پاس بھی اتنے ہی۔ کامیاب فرد اپنے وقت کو صرف اہم ترین کاموں پر صرف کرتا ہے اور عظیم کامیابیاں حاصل کر لیتا ہے۔ جبکہ ناکام فرد وقت کو غیر ضروری اور غیر اہم کاموں پر صرف کرتا ہے۔

کامیابی کے لیے وقت کو موثر طور پر استعمال کرنا سیکھیں جس کی وجہ سے آپ زیادہ کامیاب اور خوشحال ہو سکیں گے۔ وقت دولت ہے لہذا اسے دولت کی طرح ہی استعمال کریں۔ کامیاب لوگ نہ صرف وقت کا بہترین استعمال کرتے ہیں بلکہ یہ لوگ ہمیشہ وقت کی پابندی کرتے ہیں۔

اچھے تعلقات بنانا

کوئی بھی فرد چاہے وہ کتنا ہی ذہین اور مہنتی کیوں نہ ہو اکیلا کامیاب نہیں ہو سکتا۔ عظیم کامیابیوں کے لیے آپ کو دوسرے لوگوں کے تعاون کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہر کامیابی کی کہانی باہمی تعاون اور مشترکہ کوشش کا نتیجہ ہوتی ہے۔ آپ خود جو کچھ کر سکتے ہیں، بہترین انداز سے کریں، گیپ کو دوسرے لوگوں سے پُر کریں یعنی جس کام میں آپ بہترین نہیں اس میں دوسرے لوگوں سے مدد لیں۔ ذاتی تعلقات ایک ایسی زرخیز زمین ہے جس سے تمام کامیابیاں، کامرانیاں اور کارہائے نمایاں پیدا ہوتے ہیں۔ اپنے خوابوں کی تعبیر کے لیے آپ کو دوسرے لوگوں سے اچھے تعلقات بنانے ہوں گے۔ چنانچہ دوسروں کے ساتھ اچھے تعلقات بنائیں۔ دوسروں کے خوابوں کی تعبیر میں ان کی مدد کریں، پھر آپ بھی اپنے

لوگ مسائل کو بہتر طور پر حل کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

ذہنی دباؤ سے نمٹنے کی صلاحیت

کامیابی اور خوشحالی کا سفر، مشکل سفر ہے، یہ کبھی آسان نہیں ہوتا۔ ہر کامیاب فرد پریشانیوں اور ناکامیوں کا شکار ہوتا ہے۔ اس کے بہت سے اندازے غلط ثابت ہو جاتے ہیں۔ اس کے سارے فیصلے درست نہیں ہوتے جس کی وجہ سے کامیاب لوگوں کو اکثر ذہنی دباؤ کا سامنا رہتا ہے۔ کامیابی اور ذہنی دباؤ لازم و ملزوم ہیں۔ کامیاب لوگ ذہنی دباؤ کا بہتر طور پر مقابلہ کرتے ہیں۔ اگر وہ اس ذہنی دباؤ کا مقابلہ نہ کر سکیں تو وہ نہ صرف ناکام ہو جائیں بلکہ اپنی صحت سے بھی ہاتھ دھو بیٹھیں۔ ذہنی دباؤ سے نمٹنے کا سب سے آسان طریقہ روزانہ ورزش کرنا اور اپنی ہابی سے لطف اندوز ہونا ہے۔

بین الاقوامی سطح پر اتھارٹی بن جائیں گے۔ جب آپ اپنے شعبے میں روزانہ ایک گھنٹہ پڑھنا شروع کر دیں گے تو آپ کی زندگی بدلنا شروع ہو جائے گی۔ اس کے علاوہ ہمیشہ ماہرین کی لکھی ہوئی یا میسٹ سیلر کتابیں پڑھیں۔

سوال کرنا

ماں بھی بچے کو روئے بغیر دودھ نہیں دیتی۔ رب کریم اپنے بندوں کی تمام ضروریات اور خواہشات سے آگاہ ہے مگر اسے بھی یہ بات بے حد پسند ہے کہ اس کے بندے اس سے مانگیں اور سوال کریں اور وہ ان کو دے۔ ”جو شخص سوال نہیں کرتا وہ زندہ نہیں رہ سکتا۔“ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ سوال کریں اور مانگیں۔ مگر اکثریت سوال نہیں کرتی اور نہ مانگتی ہے اور اس طرح بہت سے فائدوں سے محروم رہ جاتی ہے۔ ہم بہت سی اچھی چیزوں سے صرف اس لیے محروم رہ جاتے ہیں کہ ہم اس کا سوال نہیں کرتے نہیں مانگتے۔

اچھی صحت

آپ دنیا جہاں کی کامیابی حاصل کر لیں، دنیا کے امیر ترین فرد بن جائیں لیکن اگر اس سے لطف اندوز ہونے کے لیے آپ صحت مند نہیں تو آپ کی ہر کامیابی بے معنی ہوگی۔ اچھی صحت کے بغیر تو انسان بہت سی نیکیوں سے محروم ہو جاتا ہے۔ وہ روزے نہیں رکھ سکتا، حج اور عمرہ نہیں کر سکتا۔ دنیا میں دو قسم کے افراد خوش قسمت ہیں، ایک وہ جو نشہ نہیں کرتے خصوصاً سگریٹ اور شراب نہیں پیتے دوسرے وہ جو ورزش کرتے ہیں۔

کامیاب لوگ صحت مند لوگ ہوتے ہیں۔ بھرپور کامیابی کے لیے ان کو بھرپور محنت کی ضرورت ہوتی ہے اور بھرپور محنت کے لیے آپ کو بھرپور توانائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ بھرپور توانائی کے لیے آپ کو متوازن غذا، ورزش، آرام اور تفریح وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ جسمانی طور پر فٹ لوگوں کی ذہنی صحت اچھی اور جذباتی صحت متوازن ہوتی ہے۔ یہ لوگ عموماً پُر اعتماد، پُر سکون اور مطمئن ہوتے ہیں۔ ایسے

وراثت

دولت مند لوگ اپنے ورثے میں بہت سی دولت چھوڑ جاتے ہیں جس کی وجہ سے وارث خوشحال اور امیر ہو جاتے ہیں۔

ملازمت

ملازمت سرکاری ہو سکتی ہے اور غیر سرکاری بھی۔ پاکستان میں زیادہ تر لوگ سرکاری ملازمت کو ترجیح دیتے ہیں کیونکہ سرکاری ملازمت میں کام کرنا ضروری نہیں ہوتا مگر اس میں کرپشن کے مواقع بہت زیادہ ہوتے ہیں۔ پاکستان کے علاوہ دنیا میں کہیں بھی کوئی فرد سرکاری نوکری سے خوشحال نہیں ہو سکتا۔ پاکستان میں تو رشوت اور دوسرے ناجائز ذرائع سے معمولی سرکاری ملازم مثلاً کلرک، پٹواری اور انسپکٹر وغیرہ کروڑ پتی بن جاتے ہیں۔ جبکہ ملازمت خوشحالی اور امارت کے راستے میں بہت بڑی رکاوٹ ہے۔

سرکاری ملازمت کی نسبت غیر سرکاری ملازمت سے مالی آسودگی اور خوشحالی حاصل کی جاسکتی ہے۔ بعض غیر سرکاری ادارے اپنے ملازمین کو معقول تنخواہ دیتے ہیں۔ جیسے میڈیا خصوصاً الیکٹرانک میڈیا میں اینکسر پرسن 20 لاکھ روپے ماہانہ تک تنخواہ پارہے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں غیر سرکاری ملازمت سے بھی فرد ایمان داری سے خوشحال ہو سکتا ہے۔ مگر 20 لاکھ روپے ماہانہ تنخواہ پانے والوں کو انگلیوں پر گنا جاسکتا ہے۔

ذاتی ملازمت

ذاتی ملازمت (Self Employment) یا ذاتی نوکری سے بھی فرد خوشحالی حاصل کر سکتا ہے۔ ایک ڈاکٹر، وکیل، اچھا ماہر نفسیات اور چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ (CA) خوشحال ہو سکتے ہیں۔ لاہور میں ڈاکٹر زہیپتال کے تقریباً سارے ڈاکٹر خوشحال ہیں۔ اس لیے ہر پاکستانی ڈاکٹر بننا چاہتا ہے۔ ڈاکٹر ذہن ترین لوگ ہوتے ہیں۔ اگر یہ ذہن لوگ بزنس کریں تو ان میں اکثریت امیر ہو سکتی ہے۔ پاکستان کا دوسرا ذہن طبقہ انجینئرنگ میں چلا جاتا ہے۔ ان

دولت کے حصول کے عمومی ذرائع

دولت کے حصول کے عمومی ذرائع درج ذیل ہیں:

لاٹری

کچھ لوگ لاٹری کے ٹکٹ خریدتے ہیں اور جیت کر ایک دم امیر ہو جاتے ہیں۔ مگر جو روپیہ بغیر محنت کے آتا ہے وہ جلد چلا جاتا ہے۔ ایک برطانوی ریسرچ کے مطابق لاٹری جیتنے والوں میں 86 فی صد پانچ سال کے اندر واپس اپنی پہلی جگہ پر آ جاتے ہیں۔ امیر لوگ، غریب اور درمیانے طبقے کے لوگوں کے مقابلے میں مختلف انداز سے سوچتے ہیں۔ ان کا کردار بھی مختلف ہوتا ہے۔ لاٹری جیتنے والے افراد کی سوچ اور عمل امیر اور خوشحال لوگوں کی طرح نہیں ہوتا جس کی وجہ لاٹری جیتنے والے امیر کچھ عرصہ بعد واپس اپنی جگہ آ جاتے ہیں۔

شادی

کسی امیر عورت یا مرد سے شادی کر کے بھی فرد امیر ہو سکتا ہے۔ مگر اب ایسا ہونا مشکل ہے کیونکہ امیر، امیروں کے ہاں ہی شادی کرتے ہیں۔ ویسے بھی امیر لڑکی سے شادی کر کے فرد ذلیل تو ہو سکتا ہے مگر امیر نہیں۔

سے کرنے کا نتیجہ ہے۔ ویسے بھی کوئی فرد صرف بچانے سے نہیں بلکہ کمانے سے امیر ہوتا ہے۔ تاہم اگر آپ جتنا کماتے ہیں اس سے زیادہ خرچ کرتے ہیں تو بھی آپ کبھی امیر نہیں ہو سکتے۔

سرمایہ کاری

مختلف اداروں میں سرمایہ لگا کر بھی آپ معقول آمدن حاصل کر سکتے ہیں۔ اس سے کچھ لوگ خوشحال بھی ہو جاتے ہیں مگر سرمایہ کاری سے کوئی فرد امیر نہیں ہو سکتا۔

ایجادات

کوئی فرد کوئی چیز ایجاد کر کے بھی امیر بن سکتا ہے۔ تاہم کوئی چیز ایجاد کر کے امیر بننے میں دیر لگتی ہے۔ کمپیوٹر بہت سالوں بعد عام ہوا۔ ویسے بھی موجود کی بجائے وہ لوگ زیادہ دولت کماتے ہیں جو اس ایجاد کو بہتر کرتے ہیں۔

اپنا کام (بزنس)

خوشحال اور امیر ہونے کے لیے ضروری ہے کہ آپ مالک ہوں۔ ملکیت نہ صرف ضروری بلکہ امیر ہونے کا صرف یہی ایک طریقہ ہے۔ دوسرے الفاظ میں کوئی فرد بزنس کر کے ہی امیر ہو سکتا ہے۔ دنیا میں جتنے بھی امیر ہیں وہ بزنس کر کے ہی امیر ہوئے۔

بے چاروں کو B.Sc کرنے کے بعد 15 سے 20 ہزار روپے تک کی نوکری ملتی ہے۔ یہ کبھی کروڑ پتی نہیں بن سکتے۔ اگر یہ طبقہ اپنی ذہانت کو کسی بزنس وغیرہ میں استعمال کرے تو ان میں اکثریت خوشحال اور امیر ہو سکتی ہے۔ وکالت اور ڈاکٹری میں زندگی کافی مصروف ہوتی ہے۔ ان میں ایک اہم مسئلہ یہ ہے کہ اس میں چھٹی کرنا مشکل ہوتا ہے۔ چھٹی کریں گے تو آپ کو اس کی بھاری قیمت ادا کرنی ہوگی۔ آپ جتنے دن چھٹی کریں گے اتنے دن کی آمدن سے آپ محروم ہو جائیں گے۔ یہ آمدن لاکھوں میں ہو سکتی ہے۔ اس لحاظ سے ان پیشوں خصوصاً ڈاکٹری میں اپنی مرضی سے زندگی گزارنا قدرے مشکل اور مہنگا ہے۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ آپ اس پیشہ میں نہ آئیں بلکہ اگر آپ کو اس پیشہ سے محبت اور عشق ہے تو پھر آپ کو اس پیشہ میں ضرور آنا چاہیے۔ آپ کسی اور جگہ زیادہ کامیاب نہ ہو سکیں گے۔ اگر آپ صرف خوشحالی چاہتے ہیں تو پھر کوئی بزنس کریں۔

ڈاکٹری میں دوسرا مسئلہ یہ ہے کہ آپ صرف MBBS کر کے پریکٹس کے ذریعے خوشحال نہیں ہو سکتے۔ خوشحالی کے لیے آپ کو لازماً کسی شعبہ میں سپیشلائز کرنا پڑے گا جس میں 10، 15 سال لگ جاتے ہیں۔ اس میں بھی ایک سرجن ایک فزیشن سے زیادہ کماتا ہے۔

ڈاکٹری میں آپ چونکہ اپنا وقت دیتے ہیں اور وقت محدود ہے۔ آپ روزانہ لوگوں کو زیادہ وقت نہیں دے سکتے کیونکہ ایک دن میں صرف 24 گھنٹے ہوتے ہیں۔ اس لیے اس پیشے میں آپ خوشحال تو ہو سکتے ہیں مگر امیر نہیں ہو سکتے۔ آپ امیر اس پیشہ میں ہوتے ہیں جہاں آپ کم وقت میں زیادہ پیسے کماسکیں۔

بچت

بچت سے مراد اپنی آمدن سے کم خرچ کرنا ہے۔ اپنے اخراجات اپنی آمدن سے کم رکھنا بہت اچھی بات ہے۔ مگر صرف بچانے سے کوئی فرد امیر نہیں ہو سکتا۔ دنیا میں بہت سے کنجوس غربت کی زندگی بسر کر رہے ہیں مگر وہ امیر نہیں۔ دوسری طرف بہت سے امیر لوگ فضول خرچ ہیں۔ جو زیادہ عرصہ امیر نہیں رہ سکتے۔ دراصل امیر ہونا چیزوں کو ایک خاص اندازے

بات پر یقین نہیں رکھتا کہ دولت اہم نہیں۔

3- امیر لوگ دولت کے کھیل کو جیتنے کے لیے کھیلتے ہیں اور غریب لوگ دولت کا کھیل اس لیے کھیلتے ہیں کہ کہیں وہ ہار نہ جائیں۔ جو فرد ہارنے کے بارے میں سوچتا ہے وہ آخر کار ہار جاتا ہے۔ امیر لوگ بہت سی دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں جب کہ غریب اتنی دولت حاصل کرنی چاہتا ہے کہ بل آسانی سے ادا ہو سکیں۔ آپ وہی چیز حاصل کرتے ہیں جو دل سے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

4- امیر لوگوں نے تہیہ اور عہد (Commit) کیا ہوتا ہے کہ انہوں نے امیر ہونا ہے جب کہ غریب لوگ صرف امیر ہونے کی خواہش رکھتے ہیں۔ جب آپ کسی کام کو کرنے کا تہیہ کرتے ہیں تو پھر آپ اس کے لیے اپنی ہر چیز داؤ پر لگا دیتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ جب آپ عہد کر لیں تو پھر پوری کائنات آپ کی پشت پر ہوگی۔ دوسرے الفاظ میں پوری کائنات آپ کی مدد، رہنمائی اور تعاون کرے گی۔ حتیٰ کہ آپ کے لیے معجزے بھی پیدا کرے گی۔ مگر سب سے پہلے آپ کو عہد کرنا ہوگا۔ خالی خواہش سے کام نہ چلے گا۔

5- امیر لوگوں کی سوچیں بلند ہوتی ہیں اور غریب لوگوں کی پست۔ امیر لوگ اونچے خواب دیکھتے ہیں۔ جو نبی آپ اونچا سوچتے ہیں تو ہر چیز بدل جاتی ہے۔

6- امیر لوگوں کی توجہ مواقع (Opportunities) پر ہوتی ہے وہ ہمیشہ کامیابی اور خوشحالی کے مواقع تلاش کرتے ہیں جب کہ غریب لوگوں کی توجہ رکاوٹوں پر ہوتی ہے۔ امیر لوگ امکانی بڑھوتری (Growth) کو دیکھتے ہیں جب کہ غریبوں کو نقصانات نظر آتے ہیں۔ امیر فوائد کے بارے میں سوچتے ہیں جب کہ غریب رسک (Risk) کے بارے میں۔ امیر کامیابی کی توقع رکھتے ہیں جب کہ غریب ناکامی کی۔ آپ جس چیز کے بارے میں زیادہ سوچتے ہیں وہ معرض وجود میں آ جاتی ہے۔

7- امیر لوگ دوسرے امیر لوگوں کو سراہتے ہیں، ان کی تعریف کرتے ہیں۔ جب کہ غریب امیروں کو برا سمجھتے ہیں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ اگر آپ کسی بھی لحاظ سے امیروں کو برا سمجھتے ہیں اور خود اچھا بننا چاہتے ہیں تو اس صورت میں آپ کبھی امیر نہیں

خوشحال اور مفلس کی سوچ

T.H.EKER کی ریسرچ کے مطابق امیر لوگ، غریب اور درمیانے طبقے کے مقابلے میں مختلف انداز سے سوچتے ہیں۔ ان کا کردار بھی ان سے مختلف ہوتا ہے۔ امیروں کی اکثریت ایک ہی طرح سوچتی اور عمل کرتی ہے۔ اگر آپ بھی امیروں کی طرح سوچیں اور وہی کریں جو انہوں نے کیا تو آپ بھی امیر ہو جائیں گے۔ بس آپ صرف یہ کریں کہ امیروں کی طرح سوچیں، ان کی طرح سوچیں گے تو ان کی طرح محسوس کریں گے۔ ان کی طرح محسوس کریں گے تو وہی کریں گے جو انہوں نے کیا۔ پھر وہی حاصل کریں گے جو انہوں نے حاصل کیا یعنی خوش حالی۔

امیر کچھ اس طرح سے سوچتے اور عمل کرتے ہیں:

- 1- امیر لوگوں کو یقین ہوتا ہے کہ وہ اپنی دنیا خود بناتے ہیں۔ جب کہ غریب لوگوں کو یقین ہوتا ہے کہ چیزیں خود بخود واقع ہو جاتی ہیں۔ امیر لوگ اپنی کامیابی اور ناکامی کی ذمے داری قبول کرتے ہیں۔ جب کہ غریب زندگی میں جو کچھ ہو رہا ہے اس کی ذمے داری قبول کرنے کے بجائے اپنے آپ کو حالات کا شکار سمجھتے ہیں۔ ایسے لوگ حکومت، سٹاک مارکیٹ، حالات، مالک، مینیجر حتیٰ کہ خدا کو الزام دیتے ہیں۔
- 2- غریب لوگ کہتے ہیں کہ ”دولت کوئی اہم چیز نہیں“، اگر آپ دولت کو اہم نہیں سمجھتے تو سادہ سی بات ہے کہ آپ اسے حاصل نہیں کر سکیں گے۔ دوسری طرف امیر آدمی اس

میں ان کو سب سے بڑے مسئلے کا سامنا ہوتا ہے۔ وہ ہے غربت، مفلسی، بے چارگی اور اذیت۔ کامیابی کا راز یہ ہے کہ آپ مسائل سے بڑے نہیں۔

آپ امیر ہیں یا غریب، بڑا کھیل کھیل رہے ہیں یا چھوٹا۔ مسائل سے چھٹکارا پانا ممکن نہیں۔ اگر آپ زندہ ہیں تو مسائل ختم نہ ہوں گے۔ آپ کو نام نہاد مسائل کا سامنا ہوگا۔ مسئلے کے سائز کو اہمیت نہ دیں بلکہ اس بات کو اہمیت دیں کہ آپ کتنے بڑے ہیں۔ امیر لوگ اپنے مسائل سے اس لیے بڑے ہوتے ہیں کہ وہ اپنی توجہ مسائل کے بجائے گول پر مرکوز کرتے ہیں۔ امیر اور کامیاب لوگوں کی توجہ مسائل کے بجائے حل پر ہوتی ہے۔ وہ مسائل سے نہیں بچتے، ان کی شکایت نہیں کرتے۔ آپ اپنے آپ کو اتنا بڑا بنائیں کہ مسائل کو حل کر سکیں۔ اگر آپ مسائل حل کرنے کے ماہر بن جائیں تو پھر کون سی چیز آپ کی کامیابی کو روک سکتی ہے۔

اپنے کسی موجودہ مسئلے کو لکھیں پھر اس کے 10 حل تلاش کریں۔ اس کو حل کرنے کے لیے یا کم از کم بہتر کرنے کے لیے آپ 10 اقدام اٹھا سکتے ہیں۔

11۔ امیر لوگ نتائج کی بنیاد پر کام کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ یعنی یہ لوگ منافع یا حصے کی بنیاد پر کام کرتے ہیں۔ یہ لوگ بزنس یا اپنا کام کرتے ہیں یا کمیشن پر کام کرتے ہیں۔ کروڑ پتی لوگوں کی عظیم اکثریت نے بزنس کیا جس میں منافع کی کوئی حد نہیں۔ دوسری طرف غریب وقت کی بنیاد پر کام کرتے ہیں یعنی ملازمت۔ جہاں ناکامی کا کوئی خطرہ نہیں ہوتا۔ ان کو محفوظ تنخواہ ملتی رہتی ہے۔ اگر آپ ماہانہ تنخواہ پر کام کر رہے ہیں، تو آپ اپنے امیر ہونے کے مواقع ضائع کر رہے ہیں۔ کیونکہ تنخواہ سے کوئی فرد امیر نہیں ہو سکتا۔ جب ہی کرنی ہے تو کمیشن والی کریں۔ یا پھر بزنس یا اپنا کام کریں۔ چنانچہ بزنس کرنے کے بارے میں سوچیں، بڑا نہیں تو چھوٹا بزنس۔ آپ پارٹ ٹائم سے شروع کر سکتے ہیں یا پھر پیسہ بچائیں اور کوئی بزنس کریں۔

12۔ امیر افراد دولت کے انتظام و انصرام (Manage) میں اچھے ہوتے ہیں جب کہ غریب اچھے نہیں ہوتے۔ پہلے آپ اپنی موجودہ دولت کا انتظام کرنا سیکھیں۔ جب

ہو سکتے۔ جس چیز کو آپ حقیر سمجھتے ہیں آپ وہ کیسے بن سکتے ہیں۔

8۔ امیر لوگ مثبت اور کامیاب لوگوں کو اپنا رفیق اور دوست بناتے ہیں۔ غریب لوگ منفی اور ناکام لوگوں کو اپنا دوست بناتے ہیں۔ امیر لوگ دوسرے امیر لوگوں سے سیکھتے ہیں، ان سے تحریک (Motivate) حاصل کرتے ہیں۔ امیر لوگ اپنے آپ سے کہتے ہیں کہ اگر دوسرے لوگ کامیاب ہو سکتے ہیں تو ہم بھی کامیاب ہو سکتے ہیں۔ امیر لوگ زیادہ کامیاب اور امیر لوگوں کو ماڈل بنا کر ان کی نقل کرتے ہیں اور ویسے بن جاتے ہیں۔ عقاب ہمیشہ عقابوں کا ہم نشین ہوتا ہے۔

9۔ امیر لوگ اپنی اور اپنی اقدار (Values) کی تشہیر کرتے ہیں اور غریب تشہیر اور Selling کے حوالے سے منفی سوچ رکھتے ہیں۔ آپ اس وقت تک کس طرح اپنے بزنس سے زیادہ منافع کما سکتے ہیں جب تک آپ اپنی مصنوعات اور سروس کے بارے میں لوگوں کو بتانے پر آمادہ نہیں ہوں گے۔ اگر آپ اپنی تشہیر خود نہ کریں گے تو یقیناً دوسرے بھی نہیں کریں گے۔ امیر لوگ اپنی مصنوعات، Ideas اور خدمات (Services) وغیرہ کی تشہیر جوش و خروش کے ساتھ کرتے ہیں۔ جو لوگ اپنی مصنوعات کی تشہیر نہیں کرتے ان کو اپنی مصنوعات اور اپنے آپ پر اعتماد نہیں ہوتا۔

10۔ امیر لوگ اپنے مسائل سے بڑے جب کہ غریب اپنے مسائل سے چھوٹے ہوتے ہیں۔ امیر ہونا کسی پارک میں سیر کرنے کی طرح نہیں۔ یہ ایک ایسا سفر ہے جس میں جگہ جگہ بل، موڑ، چکر اور رکاوٹیں ہوتی ہیں دولت کی سڑک پھندوں (Traps) اور گڑھوں سے بھری ہوتی ہے۔ اسی لیے غریب لوگ ایسی سڑک پر سفر کرنا نہیں چاہتے۔ قصہ مختصر یہ لوگ مسائل کا سامنا کرنا نہیں چاہتے۔ امیر اور غریب میں سب سے بڑا فرق یہی ہے۔ امیر اور کامیاب لوگ اپنے مسائل سے بڑے ہوتے ہیں جب کہ غریب اور ناکام لوگ چھوٹے۔

نا کام اور غریب لوگ مسائل سے بچنے کے لیے تقریباً ہر چیز کر سکتے ہیں۔ جونہی وہ کوئی مسئلہ دیکھتے ہیں، بھاگ جاتے ہیں۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ مسائل سے بچنے کی کوشش

اٹھانے سے روک دیتے ہیں۔

امیر ہونا آسان نہیں بلکہ مشکل ہوتا ہے۔ اگر آپ وہی کچھ کرنے پر آمادہ ہیں جو آسان ہے تو آپ کی زندگی مشکل ہوگی لیکن اگر آپ مشکل کام کرنے کے لیے تیار ہیں تو زندگی آسان ہوگی۔ امیر لوگوں کے کام کرنے کی بنیاد یہ نہیں ہوتی کہ کون سا کام آسان ہے۔ مگر غریب اور متوسط طبقہ آسان کام کرتا ہے۔ غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ بے آرام ہونا نہیں چاہتے۔ ان کی زندگی کی سب سے بڑی ترجیح یہی ہے۔ اگر آپ امیر اور خوش حال ہونا چاہتے ہیں تو بہتر ہے کہ بے آرامی کے ساتھ آرام دہ (Comfortable) محسوس کریں۔ بے آرامی کی وجہ سے آج تک کوئی فرد فوت نہیں ہوا البتہ آرام کی وجہ سے بہت سے شان دار Ideas اور مواقع (Opportunities) ضرور فوت ہو گئے۔

اگر آپ کا گول آرام پسندی ہے تو آپ 1۔ کبھی امیر اور خوش حال نہیں ہو سکتے، 2۔ کبھی خوش نہیں ہو سکتے۔ اور اس طرح آپ کبھی سنبھلی نہیں ہو سکتے۔ کامیابی اور خوشحالی کے لیے بے آرامی کے باوجود کوشش جاری رکھیں۔

15۔ امیر لوگ مسلسل سیکھتے ہیں اور ترقی کرتے ہیں۔ اپنے آپ کو بہتر بناتے ہیں۔ جب کہ غریب لوگ کہتے ہیں کہ وہ پہلے ہی جانتے ہیں۔ ”میں یہ جانتا ہوں“ خطرناک الفاظ ہیں۔ تاہم اگر آپ جانتے ہیں تو نئے طریقے سیکھیں۔ اگر آپ مسلسل نہیں سیکھ رہے تو آپ پیچھے رہ جائیں گے۔ اس لیے امیر اور کامیاب لوگ ہمیشہ مزید سیکھتے ہیں۔ وہ کورس کرتے ہیں، ورکشاپ اٹینڈ کرتے ہیں جب کہ غریب کہے گا کہ مجھے کورس میں شامل ہونے کی ضرورت ہے مگر میرے پاس وقت نہیں، پیسے نہیں۔ اگر آپ کے پاس کامیاب ہونا سیکھنے کے لیے پیسے نہیں تو آپ کو اس کورس کی زیادہ ضرورت ہے کہ کامیاب ہونے کے طریقے اور مہارتیں سیکھیں۔ اس کے لیے وقت نکالیں، قرض لیں۔

تک آپ یہ ثابت نہ کر سکیں کہ آپ اپنی موجودہ دولت کا انتظام اچھے انداز سے کر سکتے ہیں اس وقت تک آپ کو مزید دولت نہیں ملے گی۔ چنانچہ دولت کا انتظام کرنے کی عادت بنائیں۔ آمدن سے خرچ کم ہو، ہر ماہ اپنی آمدن کا کم از کم 10 فی صد ضرور بچائیں۔ اس رقم کو مزید رقم کمانے کے لیے استعمال کریں۔ اپنی تعلیم و تربیت اور ذاتی بہتری (Self improvement) پر 10 فی صد، اللہ تعالیٰ کی راہ میں 10 فی صد اور تفریح پر 10 فی صد صرف کریں۔

13۔ امیر لوگوں کے لیے دولت سخت محنت کرتی ہے جب کہ غریب لوگ دولت کے لیے سخت محنت کرتے ہیں۔ امیر لوگ عارضی طور پر سخت محنت کرتے ہیں۔ بعد ازاں سخت محنت کی بجائے سمارٹ محنت کرتے ہیں، وہ ملازم رکھتے ہیں جو ان کے لیے کام کرتے ہیں۔ ان کا سرمایہ ان کے لیے کام کرتا ہے جب کہ غریب ہمیشہ سخت محنت کرتا ہے۔ مگر پھر بھی بد حالی کا شکار رہتا ہے۔

پہلے آپ دولت کو حاصل کرنے کے لیے سخت محنت کریں پھر دولت کو اپنے لیے سخت محنت کرنے دیں۔ آپ کا گول یہ ہو کہ آپ نے جتنی جلدی ممکن ہو مالی آزادی حاصل کرنی ہے۔ مالی آزادی سے مراد یہ ہے کہ آپ بغیر کام کی اپنی پسند کی زندگی بسر کر سکیں۔ اس کا طریقہ یہ ہے کہ دولت آپ کے لیے کام کرے۔ بزنس آپ کے لیے کام کرے۔ پراپرٹی کو کرایہ پر دیں۔ کتب کی رائٹنگ ملے۔

14۔ امیر لوگ خوف کے باوجود عملی اقدام کرتے ہیں۔ غریب لوگوں کو خوف کچھ بھی کرنے سے روک دیتا ہے۔ خوف محسوس کریں مگر عملی قدم ضرور اٹھائیں، سب سے بڑی غلطی جو غریب لوگ کرتے ہیں وہ عملی اقدام اٹھانے سے پہلے خوف کے احساس کے کم یا ختم ہونے کا انتظار کرتے ہیں۔ یہ لوگ عموماً ساری عمر انتظار کرتے ہیں۔ کامیاب ہونے کے لیے خوف سے نجات حاصل کرنا ضروری نہیں۔ امر اور کامیاب لوگوں کو بھی خوف ہوتا ہے۔ ان کو بھی پریشانیاں اور شکوک و شبہات ہوتے ہیں مگر وہ اس خوف کے باوجود عملی قدم اٹھاتے ہیں۔ جب کہ خوف و خدشات نا کام اور غریب لوگوں کو عملی قدم

کامیابی ایک ایسی مہارت ہے جسے سیکھا جاسکتا ہے۔ اور اس طرح آپ کسی بھی چیز میں کامیاب ہونا سیکھ سکتے ہیں۔ امیر ہونے کا تیز ترین طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو بہتر بنانے پر محنت کریں۔ اپنے آپ کو ایک کامیاب فرد میں بدل دیں۔ اگر آپ اپنے آپ کو ایک کامیاب شخص میں ڈھال لیتے ہیں تو پھر آپ کوئی بھی کام کامیابی کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ امیر لوگ اپنے فیلڈ میں ماہر ہوتے ہیں جب کہ متوسط طبقے کے لوگ اپنے فیلڈ میں اوسط یا پست درجے کے ہوتے ہیں۔ آپ اپنے فیلڈ میں کیسے ہیں؟ بہترین معاوضہ وصول کرنے کے لیے بہترین بنیں، اپنی آمدن کا 10 فی صد لازماً اپنے آپ کو بہتر بنانے پر خرچ کریں۔ تعلیمی فنڈ قائم کریں جس سے کتب اور کیسٹ خریدیں، کورس اور سیمینار اٹینڈ کریں۔ کسی کوچ سے انفرادی کوچنگ حاصل کریں۔ آپ جتنا سیکھیں گے اتنا ہی زیادہ کمائیں گے۔ ہر ماہ کم از کم ایک تحریک دینے والی کتاب ضرور پڑھیں۔

امیروں کی طرح سوچنے اور عمل کرنے کے انداز کو آپ بھی اپنا سکتے ہیں۔ اس کے لیے یہ مشق بہت مفید رہے گی۔

کسی بڑے آئینے (جس میں آپ اپنے آپ کو کمر تک دیکھ سکیں) کے سامنے کھڑے ہو جائیں۔ یہ مشق آئینے کے بغیر بھی کی جاسکتی ہے مگر آئینے کے سامنے زیادہ موثر ہے۔ اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر ایک فقرے کو دہرائیں اور پھر سر کو چھو کر دوسرے فقرے کو دہرائیں۔ ان فقروں کو یاد کر لیں۔ یہ مشق روزانہ کم از کم ایک بار ضرور کی جائے حتیٰ کہ آپ کے اندر مطلوبہ تبدیلی آجائے۔ اس کے لیے عموماً 20 تا 40 دن لگ جاتے ہیں۔

1- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں:

○ ”میں اپنی قطعی (Definite) مالی کامیابی کی سطح (Level) خود پیدا کرتا ہوں۔“

○ اب اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

2- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:

○ ”دولت ایک اہم اور مفید چیز ہے۔“

○ اب سر کو چھوئیں اور کہیں: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

3- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:

○ ”میرا گول کروڑ پتی یا زیادہ بننا ہے۔“

○ اب سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

4- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:

○ ”میں امیر ہونے کا عہد (Commit) کرتا ہوں۔“

○ اب سر کو چھوئیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

5- دل پر ہاتھ رکھتے ہوئے اعلان کریں کہ:

○ ”میں اونچا سوچتا ہوں۔ میں ہزاروں لوگوں کی مدد کرنے کا انتخاب کرتا ہوں۔“

○ اب سر کو چھو کر کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

6- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:

○ ”میں اپنی توجہ رکاوٹوں کے بجائے مواقع پر مرکوز کرتا ہوں۔“

○ اب سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

7- اپنے دل پر ہاتھ رکھتے ہوئے اعلان کریں کہ:

○ ”میں امیر لوگوں کی تعریف کرتا ہوں۔“

○ ”میں امیر لوگوں کے لیے دعا کرتا ہوں۔“

○ ”میں امیر لوگوں سے محبت کرتا ہوں۔“

○ میں بھی ان میں سے ایک بننے جا رہا ہوں۔

○ اب سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

8- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:

○ ”میں امیر اور کامیاب لوگوں کو ماڈل بناتا ہوں۔“

○ ”میں امیر اور کامیاب لوگوں کو رفیق بناتا ہوں۔ ان کی صحبت میں بیٹھتا ہوں۔“

- اگر وہ کر سکتے ہیں تو میں بھی کر سکتا ہوں۔
- اپنے سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 9- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:
- ”میں اپنی مصنوعات رسروں کی جوش و خروش کے ساتھ تشہیر کرتا ہوں۔“
- اپنے سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 10- اپنے دل پر ہاتھ رکھتے ہوئے اعلان کریں کہ:
- ”میں اپنے مسائل سے بڑا ہوں۔“
- ”میں کسی بھی مسئلے سے نیٹ سکتا ہوں۔“
- اپنے سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 11- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:
- ”میں نتیجے کی بنیاد پر کام کرنے کا انتخاب کرتا ہوں۔“
- اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 12- اپنے دل پر ہاتھ رکھتے ہوئے اعلان کریں کہ:
- ”میں روپے پیسے کا انتظام بہترین طریقے سے کرتا ہوں۔“
- اپنے سر کو ہاتھ لگائیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 13- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:
- ”میری دولت میرے لیے سخت محنت کرتی ہے اور میرے لیے مزید دولت پیدا کرتی ہے۔“
- پھر سر کو چھوتے ہوئے کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 14- اپنے دل پر ہاتھ رکھتے ہوئے اعلان کریں کہ:
- ”میں خوف کے باوجود عمل (Action) کرتا ہوں۔ (عملی اقدام کرتا ہوں)
- ”میں شکوک و شبہات کے باوجود کام کرتا ہوں۔“
- ”میں تکلیف کے باوجود عمل (Take Action) کرتا ہوں۔“
- ”میں جب موڈ میں نہیں ہوتا تب بھی کام کرتا ہوں۔“
- پھر سر کو چھوئیں اور کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“
- 15- اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اعلان کریں کہ:
- ”میں مسلسل سیکھنے اور اپنے آپ کو بہتر بنانے کا عہد کرتا ہوں۔“
- پھر سر کو چھوتے ہوئے کہیں کہ: ”میں کروڑ پتی ذہن رکھتا ہوں۔“

کوئی بھی اہم کامیابی دوسرے لوگوں کے تعاون اور مدد کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔ شاید ہی کوئی کامیاب فرد ایسا ہو جو دوسرے لوگوں کے تعاون کے بغیر کامیاب ہوا ہو۔ ان کامیاب اور خوش حال لوگوں کے دوسرے کامیاب اور خوش حال لوگوں کے ساتھ روابط اور تعلقات بہت خوشگوار تھے۔

چوتھی وجہ تعاون کرنے والی بیوی تھی یعنی ان کی بیویاں ان کی حوصلہ افزائی کرنے والی تھیں۔ کامیابی کے سفر میں فرد کو قدم قدم پر حوصلہ توڑ دینے والی مایوسیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ان حالات میں آپ کو کسی ہمدرد اور غم گسار کی ضرورت ہوتی ہے جو آپ کو حوصلہ دے سکے، ہمت بڑھا سکے۔

ان لوگوں کی کامیابی کی پانچویں وجہ ان کا محنتی ہونا تھا۔ یہ کامیاب افراد دوسرے لوگوں سے زیادہ محنت کرتے تھے۔ جب دوسرے آرام اور تفریح کر رہے ہوتے تھے تو یہ کام میں جتے ہوتے تھے۔ جب ناکام لوگ نیند کے مزے لوٹ رہے ہوتے تھے تو یہ جاگ رہے ہوتے تھے۔

ایسے لوگوں کی کامیابی کی ایک اہم وجہ یہ تھی کہ ان کو اپنا کام پسند تھا۔ جب انسان کو اپنا کام پسند ہو تو پھر وہ کام نہیں ہوتا بلکہ ہابی بن جاتا ہے۔ اگر کام آپ کی پسند کا ہو تو آپ اپنی فطری صلاحیتوں کو بھرپور طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔ آپ کو وہی کام پسند ہوتا ہے جو آپ کے فطری رجحان کے مطابق ہو۔ نیولین ہل اور ڈاکٹر سٹینلے کی ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ ناکام لوگوں کو اپنا کام پسند نہیں ہوتا۔ جو کام آپ کو پسند نہ ہو آپ اسے خوش دلی کے ساتھ نہیں کر سکتے۔ بددلی کے ساتھ کام کر کے کامیابی کیسے ممکن ہو سکتی ہے؟

کامیابی کی ساتویں وجہ لیڈرشپ کی اعلیٰ صلاحیت ہے۔ عموماً بڑی کامیابیوں میں زیادہ لوگ شامل ہوتے ہیں۔ اس کے لیے آپ کو ان کے بھرپور تعاون کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک اچھے لیڈر کو علم ہوتا ہے کہ اپنے ساتھیوں سے تعاون اور کام کس طرح لینا ہے۔ کچھ لوگوں میں

مالی کامیابی کے عوامل

نیولین ہل کے بعد کامیابی کے حوالے سے ٹھوس عملی کام ایک دوسرے امریکی ڈاکٹر تھامس سٹینلے نے کیا۔ اس نے 25 سال 733 کروڑ پتی لوگوں کا مطالعہ کیا۔ اس ریسرچ میں ڈاکٹر، وکیل، کمپنیوں کے مالک، مینیجر اور کچھ دوسرے لوگ شامل تھے۔ ڈاکٹر سٹینلے نے Stanley نے ان خوش حال لوگوں سے ایک بنیادی سوال پوچھا کہ ان کے خیال میں ان کی کامیابی کی 30 بڑی وجوہات کیا ہیں۔

ان کے جوابات کی روشنی میں مالی کامیابیوں کی پہلی وجہ ایمان داری تھی۔ یہ کامیاب لوگ تمام لوگوں کے ساتھ ایمان دار اور مخلص تھے۔ کوئی بھی فرد بددیانتی سے ہمیشہ کامیاب نہیں ہو سکتا۔ ایک آدھ بار لوگوں کو دھوکا دیا جاسکتا ہے مگر ہمیشہ نہیں۔

کامیابی کی دوسری اہم وجہ ڈسپلن تھی۔ ان لوگوں کو اپنے آپ پر مکمل کنٹرول تھا۔ یہ لوگ ہر وہ کام کرتے تھے جو ان کی کامیابی اور خوش حالی کے لیے ضروری تھا، چاہے وہ کام انہیں پسند تھا یا نہیں۔ کیونکہ انہیں علم تھا کہ ہر چیز کی کوئی نہ کوئی قیمت ضرور ہوتی ہے اور کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی اور کامیابی تو اپنی قیمت ساری کی ساری پیشگی مانگتی ہے۔ دوسری طرف ناکام لوگ ایسے ضروری کام نہیں کرتے جو ان کی کامیابی کے لیے ضروری ہوتے ہیں، کیونکہ یہ کام انہیں پسند نہیں ہوتے مثلاً صبح اٹھنا وغیرہ۔ اگر آپ کو اپنے آپ پر کنٹرول نہیں تو دوسروں پر کیسے ہوگا؟

یہ صلاحیت فطری ہوتی ہے، تاہم اسے سیکھا بھی جاسکتا ہے۔

ذہانت کا نمبر اکیسواں اور فنی مہارت کا بائیسواں ہے۔

ناکام لوگ اپنی ناکامی کی سب سے بڑی دلیل یہ دیتے ہیں کہ ان کی قسمت خراب ہے اور وہ خوش قسمت نہیں۔ اس ریسرچ سے معلوم ہوا کہ کامیابی کے عوامل میں قسمت کا نمبر ستائیسواں ہے۔ دوسرے الفاظ میں کسی فرد کی کامیابی میں قسمت کا کردار نہ ہونے کے برابر ہے کیونکہ ہر انسان اپنی قسمت خود بناتا ہے۔

اس ریسرچ سے ایک عجیب بات سامنے آئی ہے کہ کسی فرد کا اپنی کلاس میں ہمیشہ ٹاپ کرنا کامیابی کی ضمانت نہیں۔ کامیابی کے 30 عوامل میں اعلیٰ گریڈ کا نمبر آخری ہے۔

اس کے علاوہ مندرجہ ذیل عوامل بھی خوشحالی کے لیے اہم ہیں:

- 1- لوگوں کے ساتھ اچھے تعلقات قائم کرنے کی صلاحیت۔
- 2- اچھے گرو کا انتخاب۔
- 3- اپنے شعبے میں ماہر بننا۔
- 4- اپنے رب پر یقین کامل۔

کامیاب لوگوں میں مقابلے کا بے پناہ جذبہ پایا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ ان کی زندگی نہایت منظم ہوتی ہے۔ ان کی زندگی میں سلیقہ اور قرینہ ہوتا ہے۔ یہ ہر کام کو منصوبہ بندی کے ساتھ کرتے ہیں انھیں علم ہوتا ہے کہ انھیں کون سا کام کس طرح اور کب کرنا ہے؟

مالی لحاظ سے کامیاب لوگوں کو بہت اچھے Ideas آتے ہیں۔ ان کی مصنوعات بھی معیاری ہوتی ہیں۔ اس کے علاوہ یہ لوگ اپنے Ideas اور مصنوعات کو فروخت کرنے کے ماہر ہوتے ہیں۔ فروخت کرنے کے فن کی عدم موجودگی میں اچھے سے اچھا آئیڈیا اور مصنوعات فروخت نہیں ہو پاتیں۔ ہر زیادہ فروخت ہونے والی چیز لازماً معیاری نہیں ہوتی اور ہر بہترین چیز لازماً زیادہ نہیں بکتی۔

کامیابی کی آٹھویں وجہ، ملازمت کے بجائے اپنا کام ہے۔ اس میں بزنس کے علاوہ اپنی خدمات کو فروخت کرنا مثلاً ڈاکٹری اور وکالت کا پیشہ وغیرہ شامل ہے۔

کامیابی کی ایک اہم وجہ خطرات مول لینا ہے۔ مالی لحاظ سے کامیاب لوگوں کی یہ ایک مشترکہ خوبی ہے کہ وہ مالی کامیابیوں کے لیے مالی خطرات مول لیتے ہیں۔ ہر کامیابی کے لیے خطرات مول لینا ضروری ہے۔ وہ لوگ جو خطرات سے بچتے ہیں وہ کامیابیوں سے بھی بچتے ہیں۔

ایسے لوگوں کی صحت بہت اچھی ہوتی ہے۔ ان کے جسم توانائی سے بھر پور ہوتے ہیں۔ کامیاب لوگ اپنے آپ کو فٹ رکھنے کے لیے باقاعدہ ورزش کرتے ہیں۔

عام خیال ہے کہ کامیابی کے لیے اعلیٰ ذہانت اور فنی مہارت کی ضرورت ہے۔ دوسری تحقیقات کی طرح اس ریسرچ سے بھی یہ بات سامنے آئی ہے کہ اعلیٰ ذہانت اور فنی مہارت کا کامیابی کے ساتھ کوئی خاص تعلق نہیں۔ اس ریسرچ میں کامیابی کے 30 عوامل میں اعلیٰ

مالک بن جاتا ہے۔ چنانچہ انھوں نے 1939ء میں اپنی بھٹی لگانے کا سوچا۔ گذشتہ چھ سال میں سارے بھائی 310 روپے جمع کرنے میں کامیاب ہو چکے تھے۔ چنانچہ باؤ شریف کے مشورے سے انھوں نے 310 روپے میں ایک فاؤنڈری خریدی۔ پانچ بھائی اپنی فاؤنڈری میں کام کرنے لگے۔ اچھے مستقبل کی اُمید میں پانچوں بھائی بہت جوش و خروش کے ساتھ سارا دن لوہا کوٹتے۔ دو بھائیوں نے ملازمت جاری رکھی تاکہ اگر خدا نخواستہ بزنس ناکام ہو جائے تو کم از کم گھر کا خرچہ تو چلتا رہے۔ باؤ شریف نہ صرف بزنس کا حساب کتاب اور منصوبہ بندی کرتا بلکہ سارا دن ہتھوڑے کے ساتھ ٹیڑھے سرے سیدھے کرتا۔ سب بھائی محنتی اور ایمان دار تھے۔ ان کا مال معیاری تھا، جلد ہی خوب بکنے لگا۔ اب ان کو اپنا کام بڑھانے کی ضرورت پیش آئی، مگر ان کے پاس اتنے پیسے نہ تھے کہ بزنس میں توسیع کر سکتے۔ چنانچہ باؤ شریف اپنے چچا کے پاس گیا اس سے 500 روپے ادھار لیے اور فاؤنڈری میں توسیع کی۔

1955ء میں شریف خاندان نے کوٹ لکھپت میں اتفاق فاؤنڈری قائم کی۔ اب باؤ شریف میاں شریف کہلانے لگے۔ 1960ء میں فاؤنڈری میں توسیع کی۔ اعلیٰ معیار، ایمان داری اور وعدوں کی پاس داری کی وجہ سے وہ تیزی سے ترقی کرنے لگے۔ 20 سال میں وہ ملک کے کامیاب اور معروف صنعت کار بن چکے تھے۔ 1971ء میں اتفاق فاؤنڈری دنیا کی بڑی فاؤنڈریز میں سے ایک تھی۔ ان دنوں پاکستان میں شہرت یافتہ دو اسٹیل ملیں تھیں۔ ایک میاں شریف اور دوسری سی۔ ایم لطیف کی۔ 1972ء میں بھٹو نے ان ملوں کو قومی تحویل میں لے لیا۔ اس وقت خاندان کے پاس تقریباً ایک لاکھ سے زیادہ نقدی نہ تھی۔ سی۔ ایم لطیف تو دل برداشتہ ہو کر ملک چھوڑ کر جرمنی چلے گئے اور وہیں فوت ہوئے۔ مگر میاں شریف نے شکست تسلیم کرنے سے انکار کر دیا اور کپڑے جھاڑ کر پھر کھڑے ہو گئے، اور نئے سرے سے کاروبار کو منظم کرنے کی منصوبہ بندی کرنے لگے۔ ان کے پاس 90 ہزار کی قلیل رقم تھی انھوں نے بنکوں اور اپنے دوستوں سے قرض لے کر پھر ترقی کا منصوبہ بنایا اور اپنی بہترین پلاننگ کی مدد سے صرف ڈیڑھ سال کے قلیل عرصے میں شریف فیملی نے چھ کارخانے قائم کر لیے۔

ایک کامیاب بزنس میں

اس نے آج سے 84 سال پہلے مشرقی پنجاب کے ایک گاؤں کے ایک غریب، افلاس زدہ اور مفلوک الحال گھرانے میں آنکھ کھولی۔ خاندان کافی بڑا تھا۔ وسائل نہ ہونے کے برابر اور تین بڑے ان پڑے۔ بھائی مزدوری کی تلاش میں لاہور آئے تاکہ خاندان کی کفالت کر سکیں۔ جفاکش اور محنتی تھے، جلد ہی ان کو ایک بھٹی میں مزدوری مل گئی۔ کچھ عرصہ بعد انھوں نے اپنے تین چھوٹے بھائیوں کو بھی اپنے پاس بلا لیا۔ ان میں دو ان پڑے مزدوری میں جُت گئے۔ چھوٹے کو تعلیم کا شوق تھا۔ وہ ایک ہائی سکول میں چھٹی کلاس میں داخل ہو گیا۔ اس کے پاس فیس کے پیسے نہ تھے۔ اس نے فیس معافی کی درخواست دی جو قبول ہوئی۔ اس طرح خاندان کے سر سے اس کے تعلیمی اخراجات کا بوجھ کچھ کم ہو گیا۔ تاہم تعلیمی اخراجات کو پورا کرنے کے لیے اس نے پڑھائی کے ساتھ محنت مزدوری بھی شروع کر دی۔ عام نمبروں سے میٹرک پاس کرنے کے بعد اعلیٰ تعلیم کا شوق پورا کرنے کے لیے اس نے اسلامیہ کالج ریلوے روڈ میں فرسٹ ایئر میں داخلہ لے لیا۔ یہ پُر جوش نوجوان دن کو تعلیم حاصل کرتا اور شام ڈھلے ایک فیکٹری میں مزدوری کرنے چلا جاتا۔ اسے 14 آنے ماہانہ تنخواہ ملتی۔ اس کے اندر آگے بڑھنے اور ترقی کی شدید خواہش تھی۔ کچھ عرصہ بعد اس کے دل میں ملازمت کی بجائے کاروبار کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔ کیونکہ ملازمت سے کوئی فرد دولت مند اور خوش حال نہیں ہو سکتا، سوائے پاکستان کے، جہاں ایک معمولی انسپکٹر ایک کروڑ روپے کے گھر کا

کامیابی ایک سفر ہے اس کی کوئی منزل نہیں۔ اگر آپ ترقی نہیں کر رہے تو آپ زوال پذیر ہیں۔ میاں شریف بھی تیزی کے ساتھ کامیابی کی منزلیں طے کرنے لگے۔ ایک وقت تھا جب ان کا ایک بیٹا (شہباز شریف) پاکستان کے سب سے بڑے صوبے پنجاب کا وزیر اعلیٰ تھا جب کہ دوسرا بیٹا (نواز شریف) پاکستان کا وزیر اعظم بنا۔ میاں شریف خود کم از کم 9 ٹیکسٹائل ملوں، چار شوگر ملوں، ایک پیپر مل کے علاوہ اتفاق فاؤنڈری کے چیئرمین بھی تھے۔

میاں شریف دنیوی کامیابی کے ساتھ دینی لحاظ سے بھی ایک کامیاب انسان تھے۔ وہ پابند صوم و صلوات تھے۔ رفاہی کاموں میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیتے تھے۔ انھوں نے اتفاق ہسپتال، شریف میڈیکل کمپلیکس، شریف ایجوکیشن کمپلیکس، خواتین کی فلاح و بہبود کے کئی اداروں کے علاوہ بے شمار ڈسپنسریاں قائم کیں۔ وہ ہر ماہ ہزاروں غریب افراد کی مدد کرتے تھے۔ میاں شریف کی کامیابی کا راز واضح مقصد (گول)، بھرپور محنت و مشقت، آگے بڑھنے کی بے پناہ خواہش، وقت کا بہترین استعمال، نظم و ضبط کی پابندی، بہترین منصوبہ بندی، استقامت، خطرہ مول لینے کی صلاحیت، اپنے گاہکوں کے مفاد کا خیال رکھنا، ایمان داری، شکست کو تسلیم نہ کرنا، اپنی کامیابی اور خدا پر کمل یقین تھا۔

کامیابی کے حوالے سے اب تک جتنی ریسرچ ہوئی ہے اس سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ پوری دنیا میں 80 تا 90 فی صد کروڑ پتی اور کامیاب لوگ سیلف میڈ، غریب گھرانوں کی پیداوار اور معمولی پڑھے لکھے تھے، مگر ان کے عزائم بلند تھے۔ کامیابی کے لیے انھوں نے اپنی ہر چیز داؤ پر لگا دی۔ اس طرح انھوں نے اپنی غربت کو امارت اور ناکامی کو کامیابی میں بدل دیا۔ آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں۔

اپنا کام۔ بزنس

دنیا میں ہر فرد امیر ہونا چاہتا ہے کیونکہ امیر ہونا غریب ہونے سے بہتر ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ تقریباً ہر فرد خوشحال اور امیر ہونا چاہتا ہے۔ اگر آپ کے اندر امیر ہونے کی شدید خواہش ہے تو آپ لازماً امیر ہو سکتے ہیں۔ کیونکہ ”خدا نے کسی شخص میں کسی ایسی آرزو کو جنم نہیں دیا جس کو مکمل کرنے کی لیاقت اور استعداد اس کو پہلے عطا نہ کر دی ہو“ (آغا حسن عابدی۔ بینکر) زندگی میں مالی کامیابی حاصل کرنے کے لیے جس بھی صلاحیت کی ضرورت ہے وہ آپ کی ذات میں موجود ہے۔

خوشحال اور امیر ہونے سے پہلے خوشحال اور امیر ہونے کے بارے میں سوچیں۔ سب چیزیں سوچ (Thinking) سے جنم لیتی ہیں۔ صرف خیالات ہی انسان کو امیر یا غریب بناتے ہیں۔ قانون کشش کے تحت آپ جس چیز کے بارے میں زیادہ سوچتے ہیں۔ اسے حاصل کر لیتے ہیں۔

مالی کامیابی دماغ سے شروع ہوتی ہے۔ سب سے پہلے سوچیں کہ آپ کے مالی گولز کیا ہیں؟ مثلاً گھر، گاڑی اور دنیا کی سیر وغیرہ۔ یہ سب کچھ دولت سے حاصل ہوتا ہے لہذا بہتر یہ ہے کہ آپ سوچیں کہ آپ کی ماہانہ آمدن کیا ہوگی؟

مالی کامیابی میں پیشے کا انتخاب بنیادی پتھر ہے۔ ملازمت سے کسی فرد کا امیر ہونا ناممکن ہے

کامیاب نہیں مگر آپ کے علاقے میں کوئی دوسرا فرد کامیاب ہو رہا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ چیزیں اس طرح نہیں کر رہے جس طرح وہ کر رہا ہے۔ کوئی فرد سرمائے کی کمی کی وجہ سے امیر ہونے سے نہیں رہ جاتا بلکہ اگر وہ چیزوں کو ایک خاص طریقے سے کرنا شروع کر دے تو وہ امیر ہونا شروع ہو جائے گا۔ نوٹ کریں کہ کامیاب فرد کیا کر رہا ہے، کس طرح کر رہا ہے؟ آپ بھی اسی طرح کریں تو آپ بھی امیر ہو جائیں گے۔

لوگ اس لیے امیر بنتے ہیں کیونکہ وہ امیر بننے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ لوگ اس لیے غریب ہوتے ہیں کہ انھوں نے کبھی امیر ہونے کا فیصلہ نہیں کیا۔ آپ ابھی تک امیر کیوں نہیں ہوئے یا پہلے ہی امیر کیوں نہیں؟ آپ کے خیال میں اس کی جو وجوہات ہیں ان کو کاغذ پر لکھیں۔ اپنے کسی خاص، قابل اعتماد دوست کے ساتھ مل کر ان وجوہات کا جائزہ لیں۔ اپنے دوست کی حقیقی رائے لیں۔ آپ یہ جان کر حیران ہو جائیں گے کہ اکثر اوقات وجوہات بہانے ہوں گے۔ جو بھی وجوہات یا بہانے ہیں آپ ان سے چھٹکارا حاصل کر سکتے ہیں اور حاصل کریں۔ دنیا ایسے لوگوں سے بھری پڑی ہے جنہوں نے آپ کے تصور سے بھی زیادہ مشکلات کا سامنا کیا اور ان پر قابو پایا اور آخر کار کامیاب ہوئے۔ آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ ایمان داری سے اپنا جائزہ لیں اور معلوم کریں کہ آپ کی رائے میں آپ کی مالی خوشحالی کے راستے میں سب سے بڑی رکاوٹ کیا ہے؟ شاید منفی سوچیں؟ مثلاً میں نہ کر سکوں گا، ناکام ہو جاؤں گا۔ انھیں اس طرح دور اور حل کرنے کی کوشش کریں جیسے وہ تھیں ہی نہیں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ آپ کے کروڑ پتی بننے کے مواقع آپ کی سوچ سے بھی زیادہ ہیں۔ اگر آپ کی جاب معمولی ہے، تنخواہ کم ہے مگر پھر بھی آپ امیر بن سکتے ہیں۔ آپ فالٹو وقت میں اپنے گھر میں کوئی بزنس شروع کر سکتے ہیں۔

کیا آپ بزنس کر سکتے ہیں

بزنس شروع کرنا آسان کام نہیں اور نہ ہی ہر فرد بزنس کر سکتا ہے۔ بزنس شروع کرنے سے پہلے مندرجہ ذیل سوالات کا بغور جائزہ لیں:

خصوصاً سرکاری نوکری سے۔ آپ کسی کے لیے کام کر کے امیر نہیں ہو سکتے۔ البتہ غیر سرکاری نوکری خصوصاً ٹی وی وغیرہ میں کام کر کے آپ خوشحال ہو سکتے ہیں۔ مگر امیر نہیں۔ ٹی وی کے بہت سے اینکر پرسن خوشحال ہیں۔

”منافع ہمیشہ تنخواہ سے بہتر ہوتا ہے“ خوشحالی حاصل کرنے کے زیادہ مواقع ذاتی ملازمت مثلاً وکالت اور ڈاکٹری کی پریکٹس وغیرہ یا پھر پرائیویٹ اداروں میں اعلیٰ انتظامی عہدوں میں ہیں تاہم ان سے آپ خوشحال تو ہو سکتے ہیں مگر امیر نہیں۔ اگر آپ واقعی امیر ہونا چاہتے ہیں تو کوئی چیز (Product) بنائیں اور فروخت کریں یا کوئی سروس دیں جو اکثر لوگوں کی ضرورت ہو۔ اگر آپ کروڑ پتی یا ارب پتی بننا چاہتے ہیں تو اپنی پسند کا کوئی بزنس کریں اور پھر اپنی تمام صلاحیتیں اور محنت اس کام میں لگا دیں۔ دنیا میں جتنے بھی امیر ترین لوگ ہیں انھوں نے عظیم مالی کامیابیاں حاصل کرنے کے لیے اپنا کاروبار کیا۔ ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ کے کروڑ پتی لوگوں میں 81 فی صد نے بزنس کیا۔ اگر آپ بھی عظیم مالی کامیابیاں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اپنا کاروبار کریں۔

آپ کی دولت کمانے کی صلاحیت کے لیے تین چیزیں اہم ہیں۔

- 1- انفرادیت (Uniqueness)۔ آپ جو خدمت دیں یا چیز بنائیں یا مہیا کریں، وہ بازار میں پہلے سے موجود چیزوں سے منفرد ہو۔ یہ اچھی چیز کا ہک صرف آپ سے حاصل کر سکیں۔
- 2- احاطہ کار (Scope)۔ آپ کتنے لوگوں کی زندگیوں کو متاثر کرتے ہیں۔ آپ جتنے زیادہ لوگوں کی زندگیوں کو متاثر کریں گے، اتنے ہی زیادہ پیسے کمائیں گے۔
- 3- اثر (Impact)۔ آپ لوگوں کی زندگیوں کو جتنا زیادہ بہتر کریں گے، پیسہ بھی اتنا ہی زیادہ ملے گا۔

امارت کسی خاص بزنس کا نتیجہ نہیں۔ آپ ہر بزنس سے امیر ہو سکتے ہیں۔ امارت اس چیز کا نتیجہ ہے کہ آپ چیزوں کو ایک خاص انداز سے کرنا سیکھیں۔ اگر آپ بزنس کر رہے ہیں اور

20- کیا آپ کو لوگوں سے ملنا جلنا، ان سے بات چیت کرنا پسند ہے؟

اگر آپ کے ان 20 سوالات میں سے 15 کے جوابات ”ہاں“ میں ہیں تو غالب امکان یہ ہے کہ آپ بزنس کر سکتے ہیں۔ ان 20 میں 15 سے جتنے زیادہ ”ہاں“ ہوں گے، کامیابی کا امکان بھی اتنا ہی زیادہ ہوگا۔ اور دوسری طرف جتنے ہاں کم ہوں گے کامیابی کا امکان بھی اتنا ہی کم ہوگا۔ ایک سروے سے معلوم ہوا کہ بزنس میں کامیابی کے لیے آپ میں مندرجہ ذیل خصوصیات ہوں: اپنے آپ پر اعتماد، کامیابی کی شدید خواہش، بھرپور توانائی، غیر معمولی حالات سے نمٹنے کی صلاحیت اور مستقل مزاجی یا استقامت۔

اس کے علاوہ ان سوالات کو بھی سامنے رکھیں:

- ☆ کیا آپ خطرہ مول لینے کے لیے تیار ہیں؟
- ☆ کیا آپ مشکل حالات میں پرسکون رہتے ہیں۔ گھبرا تو نہیں جاتے، خوف یا دہشت زدہ تو نہیں ہو جاتے؟
- ☆ کیا آپ اپنا حساب کتاب اچھے انداز سے مرتب کر سکتے ہیں؟
- ☆ کیا آپ شروع میں کم آمدنی قبول کر سکتے ہیں؟
- ☆ کیا آپ کو واقعی علم ہے کہ آپ کیا کرنے جا رہے ہیں؟
- ☆ کیا آپ تنقید اور Rejection کا سامنا کر سکتے ہیں؟
- ☆ اپنا کام کرنے کے لیے جن چیزوں کی ضرورت ہے کیا وہ آپ کے پاس ہیں مثلاً تجربہ اور مہارتیں وغیرہ۔
- ☆ اپنی کمزوریوں کو جانیں۔ آپ جو کام بھی کریں وہ آپ کی شخصیت کے مطابق ہو اور اس کے بارے میں کافی کچھ جانتے ہوں۔

اگر آپ خطرہ مول لینے کے لیے تیار ہیں۔ مشکل حالات میں پرسکون رہتے ہیں۔ اپنا حساب کتاب مرتب کر سکتے ہیں (اس کے لیے کسی سے مدد بھی لے سکتے ہیں) کم آمدنی پر گزارہ کر سکتے ہیں، تنقید کا سامنا کر سکتے ہیں اور آپ کو علم ہے کہ آپ کیا کرنے جا رہے ہیں

- 1- کیا آپ پر اعتماد اور پرجوش (Motivated) ہیں؟
- 2- کیا آپ بزنس کا ذہنی دباؤ آسانی سے برداشت کر سکتے ہیں؟
- 3- کیا آپ اپنے بزنس کے حوالے سے ابتدائی ریسرچ کرنے کے لیے تیار ہیں؟
- 4- کیا آپ زندگی ایک پلان (منصوبے) کے تحت بسر کر رہے ہیں؟
- 5- کیا آپ کئی سال بغیر چھٹی کے کام کر سکتے ہیں؟
- 6- کیا آپ ناکامی کو برداشت کر سکتے ہیں؟ اور ناکامی کے باوجود اپنے کام کو جاری رکھ سکتے ہیں؟
- 7- کیا آپ ذمہ داری کو خوش آمدید کہتے ہیں؟
- 8- کیا آپ اپنے بزنس کے بارے میں اچھی معلومات رکھتے ہیں؟
- 9- کیا آپ کی صحت شاندار ہے؟
- 10- کیا اس بزنس میں آپ کو خاندان اور دوستوں کی مدد اور تعاون حاصل ہے؟
- 11- کیا آپ روزانہ 12 سے 14 گھنٹے کام کرنے کے لیے تیار ہیں؟
- 12- کیا آپ اپنے بزنس میں مزید تربیت حاصل کرنے کے لیے تیار ہیں؟
- 13- کیا آپ کے خیال میں آپ بزنس شروع کرنے کے لیے تیار ہیں؟
- 14- کیا آپ کئی بار ناکامی کا صدمہ برداشت کرنے کے لیے تیار ہیں۔ کیونکہ کامیابی کبھی بھی پہلی بار حاصل نہیں ہوتی۔ 80 فی صد بزنس پہلے 5 سال میں ناکام ہو جاتے ہیں۔
- 15- کیا آپ کو اپنی زندگی کے گولز کا واضح شعور ہے؟
- 16- کیا آپ اپنے گاہکوں کی سوچ سے واقف ہیں کہ وہ کس طرح سوچتے ہیں؟
- 17- کیا آپ اپنے کام سے سکون (Relaxation) حاصل کرتے ہیں؟
- 18- کیا آپ اپنے بزنس کے سرمائے کے لیے اپنی گاڑی یا گھر فروخت کرنے کے لیے تیار ہیں؟ میرے بھائی محمد صفدر نے بزنس شروع کرنے کے لیے اپنی نئی ہنڈا فروخت کر دی۔
- 19- کیا آپ اپنے بزنس کی ترقی کے لیے اپنی فیملی لائف کو عارضی طور پر قربان کرنے کے لیے تیار ہیں؟

کریں جس سے آپ لطف اندوز ہوں اور اس کے بارے میں کچھ جانتے بھی ہوں۔ بہتر ہے کہ زیادہ جانتے ہوں۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا ہے کہ چھوٹے کاروباروں میں ایکسپورٹ کا بزنس کرنا زیادہ مفید ہے۔

وہ کام نہ کریں جو آپ کو پسند نہیں۔ اگرچہ ناپسندیدہ کام کر کے بھی دولت کمائی جاسکتی ہے۔ مگر ناپسندیدہ کام میں فرد کو زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے۔ اگر کام پسند نہ ہو تو فرد بہت زیادہ پُرجوش نہیں ہوتا۔ زیادہ گھٹنے کام کرنا مشکل ہوتا ہے۔ فرد جلد تھک جاتا ہے اور بوریت کا شکار ہو جاتا ہے۔ ناکامی کی صورت میں ثابت قدم رہنا مشکل ہوتا ہے۔ البتہ گول کے حصول کے لیے ایک واسطے کے طور پر عارضی طور پر ناپسندیدہ کام کیا جاسکتا ہے، خصوصاً اگر اچھے پیسے مل رہے ہوں۔ اگر آپ کو احساس ہو کہ آپ غلط پیشے میں ہیں تو پیشہ بدلنے میں جلدی نہ کریں، لیکن اگر صحیح موقع مل جائے تو پھر بدلنے میں پس و پیش اور دیر نہ کریں اور فوراً بدل لیں۔

میرے ایک Client سی۔ ایس۔ پی افسر تھے۔ یہ ضلعی انتظامیہ کے ایک رکن تھے۔ ان کو اپنا پیشہ پسند نہ تھا۔ ان دنوں تنخواہ کافی کم تھی مگر ان کو ماہانہ ایک لاکھ روپے کے فوائد اور مراعات حاصل تھیں۔ انھوں نے جب کے علاوہ اپنا چھوٹا سا بزنس شروع کر رکھا تھا اور وہ اپنی ساری توجہ بزنس پر دینا چاہتے تھے۔ ہم نے انھیں مشورہ دیا کہ وہ ابھی ملازمت نہ چھوڑیں۔ جب ان کا بزنس تنخواہ کے برابر یا تنخواہ سے زیادہ منافع دینے لگے تو ملازمت چھوڑ دیں۔ یہ مشورہ بھی دیا کہ وہ ملازمت چھوڑنے کی بجائے لمبی چھٹی لے لیں۔ انھوں نے میری تجویز سے اتفاق کیا اور دونوں کام جاری رکھے۔

اگر آپ کسی ناپسندیدہ کام میں اچھے پیسے بنا رہے ہیں تو اس کام کو چھوڑنے کی بجائے اسے پسند کرنے لگیں۔ اس کے لیے یہ مشق کریں۔

مشق

☆ ہم جب بھی آنکھیں بند کر کے کسی چیز کے بارے میں سوچتے ہیں تو ہمارے دماغ میں

تو آپ بزنس کر سکتے ہیں۔

کونسا بزنس کریں

بہتر ہے کہ بزنس شروع کرنے سے پہلے بزنس کرنا سیکھیں۔ جس طرح سمندر میں نہانے سے پہلے ضروری ہے کہ آپ تیرنا سیکھیں۔ اسی طرح بزنس شروع کرنے سے پہلے بہتر ہے کہ بزنس کرنا سیکھیں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ جب بھی ہم کوئی نئی چیز سیکھتے ہیں تو فوراً کامیاب نہیں ہو جاتے۔ سائیکل چلانا سیکھتے وقت ہم کئی بار گرتے ہیں۔ بزنس کرنا سیکھنے کے لیے کوئی ایسا فرد تلاش کریں جو پہلے ہی بزنس میں کامیاب ہو۔ اس سے بزنس کے ابتدائی اور بنیادی اصول سیکھیں تاکہ آپ کم سے کم غلطیاں کریں۔ شروع میں زیادہ غلطیوں کی وجہ سے فرد ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتا ہے۔

ایسا کاروبار کریں جو آپ کو پسند ہو، جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہوں اور جس میں آپ دوسرے اکثر لوگوں سے بہتر ہوں۔ یہ آپ کی ہابی بھی ہو سکتی ہے۔ عموماً فرد جس کام سے لطف اندوز ہوتا ہے اس میں اچھا ہوتا ہے۔ پسندیدہ کام میں فرد پوری طرح محو ہو جاتا ہے اور دوسری ہر چیز بھول جاتا ہے جس سے اس کی کارکردگی میں اضافہ ہوتا ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ کسی کام میں جتنے ماہر ہوتے ہیں اتنی ہی زیادہ آپ کو اپنے کام سے محبت ہوتی ہے۔ پسندیدہ کام میں آپ تھوڑی محنت سے زیادہ دولت کما سکتے ہیں۔ پسندیدہ کام میں ناکامی کی صورت میں ثابت قدم رہنا قدرے آسان ہوتا ہے۔ بزنس کے شروع میں آپ کو زیادہ محنت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ پسندیدہ کام میں آپ محنت زیادہ شوق سے کرتے ہیں۔ پسندیدہ کام آپ کو آسان لگتا ہے جس کی وجہ سے بوریت اور تھکاوٹ نہیں ہوتی۔ امریکہ میں 95 فی صد لوگوں کو اپنا کام پسند نہیں، یہی لوگ خوشحالی سے محروم ہیں۔ جب آپ اپنی پسند کا کام کریں گے تو دولت خود بخود دل جائے گی۔

لہذا آپ ایسا کام کریں جو اپنی شخصیت اور مہارت کے مطابق ہو۔ بہتر یہ ہے کہ کوئی ایسا کام

اس کی تصویر بن جاتی ہے۔ پسندیدہ چیز کی تصویر ناپسندیدہ سے مختلف ہوتی ہے۔ اگر ہم ناپسندیدہ کام کی تصویر کو پسندیدہ کام کی تصویر کے مطابق کر دیں تو ہمیں ناپسندیدہ کام بھی پسند آجائے گا۔

☆ آنکھیں بند کر کے کسی ایسے کام کے بارے میں سوچیں جسے کرنا آپ کو بہت اچھا لگتا ہے، مثلاً کھیلنا، ٹی۔ وی دیکھنا۔ وغیرہ۔

☆ اس کی تصویر آپ کے دماغ میں بن جائے گی۔ نوٹ کریں کہ یہ تصویر کہاں بن رہی ہے۔

○ آپ کے بالکل سامنے بن رہی ہے یا دائیں بائیں اوپر یا نیچے۔

○ یہ تصویر رنگین ہے یا بلیک اینڈ وائٹ۔

○ واضح (Clear) ہے یا غیر واضح۔

○ روشن (Bright) ہے یا مدہم (Dim)۔

○ چھوٹی ہے یا بڑی۔

○ قریب ہے یا دور۔

پسندیدہ چیز کی تصویر عموماً بالکل سامنے بنتی ہے اور یہ رنگین، واضح، روشن، بڑی اور قریب ہوتی ہے۔

☆ اب اپنے اس کام کے بارے میں آنکھیں بند کر کے سوچیں جو آپ کو ناپسند ہے۔

اس کی بھی تصویر بن جائے گی یہ تصویر پسندیدہ کام کی تصویر سے مختلف ہوگی۔ اب

ناپسندیدہ تصویر کو پسندیدہ کام کی تصویر کے مطابق کر دیں۔ یہ مشق کئی بار کریں حتیٰ کہ

ناپسندیدہ کام کے بارے میں سوچنے پر اس کی تصویر پسندیدہ کام کی تصویر کے مطابق

بننے لگے۔ اس طرح آپ کو ناپسندیدہ کام بھی اچھا لگنے لگے گا۔

فطری صلاحیت کے مطابق کاروبار کرنا

آپ ایسا کاروبار کریں جس کے لیے اللہ تعالیٰ نے آپ کو فطری صلاحیت دی ہے۔ فطری

صلاحیت کی وجہ سے آپ زیادہ اور آسانی سے کامیاب ہو جاتے ہیں۔ آپ اس پیشے میں زیادہ کامیاب ہوتے ہیں جس کے لیے آپ کے اندر فطری صلاحیت (Talent) موجود ہو اور آپ نے اسے تربیت وغیرہ کی مدد سے زیادہ بہتر (Develop) کیا ہو۔ اگر صلاحیت تھوڑی ہو مگر آپ کو کام بہت پسند ہو تو اس صلاحیت کو بہتر بنائیں۔ بہترین چیز یہ ہے کہ آپ ایسا بزنس کریں جس میں آپ اپنی ترقی یافتہ (Developed) صلاحیت کو استعمال کریں۔

اس کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنی فطری صلاحیت کو جانیں۔ فطری صلاحیت کو جاننے کے لیے مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات دیں:

1- آپ کو کیا کرنا پسند ہے؟

2- آپ کو کس چیز کے کرنے کا تجربہ ہے؟

3- آپ کس کام میں اچھے ہیں؟

4- آپ کو کس کام میں دلچسپی ہے؟

5- آپ نے کس شعبہ میں تعلیم و تربیت حاصل کی ہے؟

6- آپ کے نزدیک کیا چیز اہم ہے؟

7- آپ کس چیز میں لوگوں سے بہتر ہیں یعنی آپ کس چیز کے ماہر ہیں؟

8- وہ کون سا کام ہے جو آپ نے اب تک کیا ہے اور لوگوں نے اس کی تعریف کی؟

9- وہ کون سی چیز ہے جو آج کل آپ مفت کر رہے ہیں جس کے لیے لوگ معاوضہ

دینے کے لیے تیار ہوں؟

10- آپ کی وہ کون سی چیز ہے جو دوسرے لوگ بہت ذوق و شوق سے لینا چاہیں

گے؟

ان سوالات کے جوابات کی روشنی میں اپنے بزنس کا فیصلہ کریں۔

تجربہ اور بزنس

بہتر تو یہی ہے کہ کوئی ایسا کام نہ کریں جس کا آپ کو تجربہ یا مہارت نہیں۔ اس صورت میں

بزنس کیسا ہو

☆ بزنس ایسا ہو جس میں آپ کی موجودگی ضروری نہ ہو۔ اگر آپ کا وہاں ہر وقت موجود رہنا ضروری ہو تو پھر بزنس نہ ہو بلکہ ملازمت ہی ہوئی۔ اگر آپ کی ہر وقت موجودگی ضروری نہیں تو پھر آپ زندگی سے لطف اندوز ہو سکیں گے۔ اس کے لیے اپنے گرد بہترین افراد اکٹھے کریں جو آپ کی غیر موجودگی میں بزنس چلا سکیں۔ آپ صرف نگرانی کریں۔

☆ اگر آپ واقعی امیر ہونا چاہتے ہیں تو ذہین اور ماہر لوگوں کو تلاش کریں، انہیں ہر صورت Hire کریں اور اچھا معاوضہ دیں۔ نوجوانوں کا انتخاب کریں یہ ذرا سستے مل جائیں گے۔ ہر فرد 25 سال کی عمر میں Talented ہوتا ہے۔ 40 یا 50 سال کی عمر کے لوگ مہنگے ملیں گے۔ اپنے سے زیادہ Talented لوگوں کو ملازم رکھیں۔ انہیں ترقی کی امید ہو اور عزت و احترام ملے۔

☆ ایسا کاروبار شروع کریں جس کے بڑھنے اور پھلنے پھولنے کے مواقع زیادہ ہوں۔ اسے آسانی سے ملکی سطح پر پھیلایا جاسکے۔ آپ کی چیز پورے ملک میں فروخت ہو سکے اور اسے فرنیچا نر کیا جاسکے۔

☆ آپ کا بزنس ایسا ہو جس کے لیے گاہک پہلے سے موجود ہوں۔ کسی بھی چیز کے لیے نئے گاہک پیدا کرنا کافی مشکل ہوتا ہے۔ گاہک آپ کی چیز بار بار خریدے۔

☆ آپ کا کام ایسا ہو جس میں کم وقت میں زیادہ پیسہ کمایا جاسکے مثلاً ایک فزیشن ایک گھنٹہ میں چار مریض دیکھتا ہے اور 4 ہزار روپے کماتا ہے جبکہ ایک آئی سرجن اتنی دیر میں ایک لاکھ روپیہ کمالیتا ہے۔ اسی طرح ایک ماہر نفسیات ایک گھنٹہ میں صرف ایک مریض دیکھتا ہے جبکہ ایک ڈاکٹر اتنی دیر میں کم از کم 4 مریض دیکھ لیتا ہے۔ چنانچہ ایک ماہر نفسیات کی پریکٹس چاہے کتنی ہی اچھی کیوں نہ ہو، یہ خوشحال تو ہو سکتا ہے مگر اس کا کروڑ پتی بننا قدرے مشکل ہے۔ اس کے مقابلے میں ایک سرجن آسانی سے

عموماً نقصان ہوتا ہے۔ پہلے تجربہ اور مہارت حاصل کریں یا کسی ماہر کو ملازم رکھیں۔ یا پھر جب کسی بزنس کو شروع کرنے کا ارادہ ہو تو اس کے بارے میں تفصیل کے ساتھ ریسرچ کریں اور لائبریری جائیں۔ ہر پہلو سے اس کے بارے میں ہر چیز جانیں، سیکھیں اور پھر چھوٹے پیمانے پر شروع کریں۔ میں نے آج سے 22 سال پہلے چشتیاں، ضلع بہاولنگر میں ایک ڈیری فارم بنایا۔ اس کے لیے میں نے تقریباً 2 سال مطالعہ اور ریسرچ کی۔ پنجاب کے ہر بڑے ڈیری فارم میں گیا۔ اچھی گائیوں کی تلاش میں ساری روہی چھان ماری اور پھر چھوٹے پیمانے پر کام شروع کیا۔

بہتر یہ ہے کہ پہلے تجربہ حاصل کریں۔ جس بزنس میں جانا چاہتے ہیں، اس بزنس میں ملازمت کریں۔ اس طرح کچھ خرچ کیے بغیر تجربہ حاصل کر لیں گے بلکہ تنخواہ بھی لیں گے۔ اپنی پسند کے بزنس میں تجربہ حاصل کرنے کے لیے آپ کو نیچے تک سیکھنا ہوگا۔ تنخواہ پر کام کریں، کم تنخواہ پر حتیٰ کہ مفت بھی کام کر کے تجربہ حاصل کریں۔ اگر تنخواہ مل جائے تو پھر دوسروں کے خرچ پر تجربہ حاصل کر سکیں گے۔

تاہم اگر آپ کو کام بہت پسند ہے مگر تجربہ نہیں تو پھر بہت چھوٹے پیمانے پر کام شروع کریں۔ میرے سیالکوٹ کے ایک دوست محمد اصغر کو ایکسپورٹ کا کوئی تجربہ نہ تھا مگر انہیں کام بہت پسند تھا اور وہ بہت پُر جوش تھے۔ انہوں نے بہت ہی چھوٹے پیمانے پر بزنس شروع کیا۔ شروع میں انہوں نے ہر کام خود کیا۔ اب بہت سے لوگ ان کی فیکٹری میں کام کر رہے ہیں۔ ایک وقت تھا جب وہ ایک پرانی موٹر سائیکل پر سفر کرتے تھے پھر ایک ایسا وقت بھی آیا جب وہ دنیا کی مہنگی ترین گاڑی BMW پر سفر کرنے لگے۔ چھوٹے پیمانے پر شروع کرنے کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ آپ چھوٹی غلطیاں کرتے ہیں، ان سے سیکھتے ہیں، تجربہ حاصل کرتے ہیں اور پھر بڑے اعتماد کے ساتھ بڑے پیمانے پر شروع کر سکتے ہیں۔

نیا کام شروع کرنا ایک مشکل کام ہے لہذا اپنے سابقہ تجربہ کو استعمال کریں۔ کوئی بالکل نیا کام شروع کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ اس میں ناکامی کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔

iii۔ وہ کون سے راستے ہیں جن کے ذریعے میں آسانی سے 5 لاکھ روپے ماہانہ حاصل کر سکیں۔

ان سوالات کی روشنی میں آئیڈیا حاصل کرنے کے لیے غور و فکر کریں۔ اس کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ صبح یا شام 30 منٹ کے لیے یہ مشق کریں۔ ایک کمرے میں چلے جائیں۔ وہاں آپ تنہا ہوں، کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے۔ کمرے میں روشنی کم ہو، آپ بالکل پرسکون اور ریلیکس ہوں۔ اپنے سامنے ایک پیڈ رکھیں، پیڈ کے اوپر اپنا مالی گول مثلاً ”میں ماہانہ 5 لاکھ کیسے کما سکتا ہوں“ لکھیں۔ سکون سے بیٹھے رہیں۔ تھوڑی دیر کے بعد خیالات آنے لگیں گے۔ ان کو لکھتے جائیں، چاہے وہ کتنے ہی نامعقول کیوں نہ ہوں۔ ان کا تجزیہ نہ کریں ورنہ خیالات کا بہاؤ رک جائے گا۔ وقت کی پابندی کریں۔ ہر روز اس سوال کے کم از کم 10 جواب لکھیں۔ اس طرح 30 دنوں کے خاتمے پر آپ کے پاس 300 Ideas ہوں گے جن کی مدد سے آپ 5 لاکھ روپے ماہانہ کما سکیں گے۔

اب ان 300 Ideas کا تجزیہ کریں اور کم از کم تین ایسے Ideas منتخب کریں جن کی مدد سے آپ آسانی، کم محنت، کم وقت اور کم پیسوں سے اپنا مالی گول حاصل کر سکتے ہیں۔ پھر ان تین میں سے سب سے اچھے Idea کو عملی شکل دیں۔ اس سے پہلے سوچئے کہ آپ کا آئیڈیا کہاں تک کامیاب ہوگا۔ آپ کے خیال میں اس کی کامیابی کے امکانات کتنے فی صد ہیں، 50 فی صد یا 75 فی صد۔ اگر 75 فی صد ہیں تو آپ جلد امیر ہو سکتے ہیں اگر کامیابی کا امکان 100 فی صد ہے تو آپ امیر ترین بن سکتے ہیں۔

اچھا آئیڈیا حاصل کرنے کے لیے ان سوالات سے بھی مدد لیں:

☆ آپ کس چیز کے ماہر ہیں۔ وہ کون سی چیز ہے جو آپ عام لوگوں سے زیادہ جانتے ہیں؟

☆ آپ کی مہارت (Skill) اور صلاحیتیں (Abilities) کیا ہیں؟

☆ وہ کون سا کام ہے جو آپ نے اب تک کیا ہے جس کی لوگ تعریف کرتے ہیں؟

کروڑ پتی بن سکتا ہے۔

☆ آپ کا بزنس موسمی نہ ہو بلکہ سارا سال چلے۔

☆ کوشش کریں کہ ایک وقت میں ایک ہی بزنس یا آئیڈیے پر کام کریں، جب چل نکلے پھر دوسرے کو شروع کریں۔ اگر آپ ایک ہی وقت میں ایک سے زیادہ بزنس یا آئیڈیے پر کام کریں گے تو آپ ناکام ہو جائیں گے۔

☆ پیسہ کمانے کے بے شمار طریقے ہیں مگر چونکہ کسی بھی کام کو شروع کرنا بے حد مشکل ہوتا ہے۔ بہتر ہے کہ شروع میں ایسا کام کریں جس کو شروع کرنا نسبتاً آسان ہو لہذا اپنا کام شروع کرنے کے لیے ایسی چیز (Product)، سروس یا بزنس کا انتخاب کریں جس کو آپ ایک ماہ میں چلا سکیں۔

خوشحالی کے لیے صرف ایک آئیڈیے کی ضرورت ہے

دولت حاصل کرنے کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیے کی ضرورت ہے جس پر عمل کیا جا سکے۔ کیونکہ زیادہ دولت گھنٹوں کے حساب سے نہیں کمائی جاتی بلکہ Ideas کی مدد سے بنائی جاتی ہے۔ اگر آپ بھی زیادہ دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو غور و فکر کریں۔ ایک اچھا اور قابل عمل آئیڈیا حاصل کریں پھر اس کو عملی شکل دے کر خوش حال ہو جائیں۔ ہر سیلف میڈ کروڑ پتی نے ایک آئیڈیے سے چھوٹے پیمانے پر کام شروع کیا۔ ثابت قدم رہا اور خوش حال ہو گیا۔ بعض اوقات ایک سادہ آئیڈیا فرد کو ارب پتی بنا دیتا ہے۔

جب آپ اپنے مالی گولز طے کر لیں پھر ان سوالات کی روشنی میں سوچیں کہ آپ نے انہیں کیسے حاصل کرنا ہے۔ سوالات یہ ہیں:

i۔ میں دوسرے لوگوں کی زندگی کو کس طرح بہتر بنا سکتا ہوں اور آسانی سے دولت کما سکتا ہوں۔

ii۔ وہ کون سی چیز ہے جو میں آسانی سے لوگوں کو مہیا کر سکتا ہوں جس کا لوگ مجھے معاوضہ دیں۔

☆ آپ کے پاس وہ کون سی چیز ہے جسے لوگ چاہت سے لینا چاہیں گے؟

ان پر شاندار طریقے سے عمل کرنا امیر بناتا ہے۔

اگرچہ امیر ہونے کے لیے ایک منفرد Idea کی ضرورت ہوتی ہے مگر آپ عام آئیڈیے کو شاندار طریقے سے عملی شکل دے کر بھی امیر ہو سکتے ہیں۔ عام مگر اچھا آئیڈیا حاصل کرنے کے لیے مندرجہ ذیل باتوں کو بھی مد نظر رکھیں۔

☆ اپنے چاروں طرف نظر دوڑائیں اور دیکھیں کہ کس چیز کو بہتر کرنے کی ضرورت ہے؟ دنیا میں کوئی بھی چیز یا کام ایسا نہیں جسے بہتر نہ بنایا جاسکے۔

☆ آپ کے گھر میں ہر چیز کے پیچھے لاکھوں روپے چھپے ہوئے ہیں۔ ان کو بدل کر آپ لاکھوں روپے کماسکتے ہیں۔ آپ ان کو بہتر بنا سکتے ہیں، بڑا یا چھوٹا بنا سکتے ہیں۔ آپ کسی چیز کو دوگنا کر سکتے ہیں، آدھا کر سکتے ہیں اور پھیلا سکتے ہیں۔ دو چیزوں یا زیادہ چیزوں کو ملا کر ایک نئی چیز بنا سکتے ہیں۔ میں نے سیلف ہیلپ (Self Help) کے دو اہم طریقوں ہپناٹزم اور NLP کو ملا کر نفسیات کا مختصر طریقہ علاج (Brief Psychotherapy) بنایا جو پاکستان میں مختصر ترین طریقہ علاج ہے۔ ضرورت کے مطابق آپ کسی چیز کی آواز کو کم یا زیادہ کر سکتے ہیں، کسی چیز کو موٹا یا باریک کر سکتے ہیں۔ اس کی شکل و صورت کو بدل سکتے ہیں۔ اسے الٹ سکتے ہیں، اس میں کوئی چیز ختم کر سکتے ہیں، کسی چیز کا اضافہ کر سکتے ہیں، سکیر یا پھیلا سکتے ہیں۔ کسی چیز کی کارکردگی تیز کر سکتے ہیں، رنگ بھی بدل سکتے ہیں۔

☆ کوئی ضرورت تلاش کریں پھر اس کو بہترین طریقے سے پورا کر دیں۔ تاریخ میں کامیاب ترین افراد نے لوگوں کی ضروریات کو تلاش کیا پھر ان کا حل پیش کر کے کروڑوں کمائے۔ ہم میں سے اکثر نہیں سوچتے کہ لوگوں کو کس چیز کی ضرورت ہے۔

آپ سوچیں پھر اس کو پورا کر دیں، امیر ہو جائیں گے۔

☆ دنیا کے مسائل کا جائزہ لیں اور پھر ان کے حل پیش کریں جس کے لیے لوگ آپ کو معاوضہ دیں۔ آپ خوشحال ہو جائیں گے۔

بہت سے لوگ منفرد آئیڈیے سے بزنس شروع کرنے کا انتظار کرتے ہیں مگر منفرد Ideas بہت کم ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ یہ جلد کامیاب نہیں ہوتے۔ وہ فرد جو کسی منفرد اور نئے آئیڈیے سے بزنس کا آغاز کرتا ہے، اس کا معاوضہ حاصل کرنے کے لیے اسے بھاری قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔ لیور برادرز نے پاکستان میں بناسیتی گھی متعارف کرایا جسے پاپولر ہونے میں 20 تا 25 سال لگے۔ اسی طرح ٹیبل کمپیوٹر کی مارکیٹ بننے میں بھی تقریباً 20 سال لگے۔

تاہم بعض اوقات نیا آئیڈیا چل نکلتا ہے۔ طیب شجاع بٹ میرے عزیز ہیں۔ انھوں نے پڑھائی کے دوران ملازمت شروع کر دی۔ یہ کبھی بھی اپنی ملازمت سے مطمئن نہ تھے۔ یہ اکثر بزنس کرنے کا سوچتے تھے۔ ایسا بزنس جو کم پیسوں سے شروع کیا جاسکے۔ ان کو ایک آئیڈیا سوچھا کہ وہ کسی دکان پر نوٹو کا پی کی مشین رکھوائیں۔ دکان دار مشین پر کام کرے اور ان کو حصہ ملے۔ مشین کی دیکھ بھال ان کی ذمہ داری تھی۔ چنانچہ انھوں نے اپنی پہلی مشین (استعمال شدہ) 1995ء میں ایک دکان پر رکھوائی، یہ آئیڈیا چل نکلا۔ پھر انھوں نے ایک فیکٹری کے مالک کو یہ آئیڈیا پیش کیا، اسے یہ آئیڈیا پسند آیا تو وہ وہاں انھوں نے تین مشینیں رکھوادیں۔ پھر انھوں نے اور بھی فیکٹریوں میں مشینیں رکھوائیں۔ ایک وقت تھا کہ ان کے پاس 16 ملازمین تھے جو مشینوں کی دیکھ بھال کرتے تھے۔ 2004ء میں انھوں نے ایم۔ بی۔ اے مکمل کر لیا۔ ان کا بزنس چل نکلا تو 2006ء انھوں نے ملازمت چھوڑ دی اور ساری توجہ اپنے بزنس پر مرکوز کر دی۔ اب جو ہرٹاؤن، لاہور میں ان کا اپنا گھر ہے اور موٹرسائیکل کی بجائے گاڑی میں سفر کرتے ہیں۔

اگر آپ کو کوئی شاندار اور منفرد آئیڈیا نہیں ملتا تو منفرد آئیڈیے کو بھول جائیں۔ آپ دوسروں کے آئیڈیے کو شاندار طریقے سے عملی شکل دے کر بھی خوشحالی حاصل کر سکتے ہیں۔ اصل چیز Idea کو عملی شکل دینا ہے۔ آپ کو شاندار Ideas امیر اور خوشحال نہیں بناتے بلکہ

☆ امیر بننے کے لیے کوئی چیز بھی ایجاد کی جاسکتی ہے۔ دنیا کے سب سے بڑے موجد ایڈیسن کہتا ہے کہ میں پہلے تلاش کرتا ہوں کہ دنیا کو کس چیز کی ضرورت ہے پھر میں اسے ایجاد کر دیتا ہوں۔ چیزیں ایجاد کی جاسکتی ہیں مگر ایجادات پر بزنس بنانے میں کافی دیر لگ جاتی ہے۔ کمپیوٹر برسوں بعد عام ہوا۔

☆ تاہم امیر بننے کے لیے آپ کا کوئی چیز ایجاد کرنا ضروری نہیں۔ کامیاب بزنس مین کی کامیابی سادہ Idea پر مشتمل ہوتی ہے۔ پہلے سے ایجاد شدہ چیزوں کو بہتر اور زیادہ موثر بنا کر دولت کمائی جاسکتی ہے۔

☆ مارکیٹ میں خلا یا گپ تلاش کریں اور پھر اسے پورا کریں۔ کسی سروس یا چیز کو بہتر کر دیں۔

☆ آپ کون سی ایسی سروس استعمال کر رہے ہیں جو کافی اچھی نہیں، جس سے آپ مطمئن نہیں۔ آپ اسے اچھا کر سکتے ہیں۔

☆ وہ کون سی چیز ہے جسے آپ استعمال کر رہے ہیں مگر آپ اس سے مطمئن نہیں، اسے بہتر کر دیں۔

☆ دیکھیں کیا پھر چون مارکیٹ میں کوئی خلا ہے جسے آپ پر کر سکتے ہیں۔

☆ اپنے ارد گرد دیکھیں کہ زندگی میں کیا چیز کام کرتی ہے اور کیا نہیں؟ کیا چیز آپ کو Frustrate کرتی ہے؟ جب آپ کو یہ معلوم ہو جائے تو پھر اسے بہتر اور استعمال کرنے کے لیے آسان کرنے کے راستے تلاش کریں۔

☆ اگلی بار جب آپ سیر و تفریح کے لیے باہر جائیں تو ارد گرد دیکھیں کہ آیا وہاں کوئی چیز یا سروس ایسی ہے جسے آپ اپنے شہر میں فروخت کر سکیں۔ بغور مشاہدہ کریں، بہت سے آئیڈیے مل جائیں گے۔

☆ اگر آپ کو کوئی اچھا آئیڈیہ یا نہیں مل رہا تو پھر کوئی ایسا کام کریں جو پہلے ہی کیا جا رہا ہو۔ ایسی چیز فروخت کریں جو پہلے ہی فروخت کی جا رہی ہو یعنی گاہک پہلے سے موجود ہوں۔ مگر آپ اپنی چیز اور سروس کو بہتر کریں، زیادہ مضبوط، سستی، استعمال کرنے میں

☆ آسان اور تیزی سے کام کرنے والی بنائیں۔ آپ کی چیز دوسرے لوگوں سے بہتر، زیادہ موثر، کم خرچ اور بہتر کارکردگی والی ہو۔ اسی طرح آپ کی سروس موثر، سستی اور پہنچ کے اندر ہو۔ آپ کا فروخت کرنے کا انداز دوسروں سے بہتر اور مختلف ہو۔

☆ ممکن ہے کہ آپ کے ذہن میں کبھی کسی نئی چیز یا سروس کا خیال آیا ہو۔ اس خیال کو عملی جامہ پہنائیں۔ رات کے وقت سوزو کی گاڑی چلاتے ہوئے کچھلی گاڑی کی روشنی میری گاڑی کے اندرونی شیشے میں پڑ کر میری آنکھوں میں پڑتی جس سے میں ڈسٹرب ہوتا۔ چنانچہ میں نے کئی بار سوچا کہ پیچھے دیکھنے والا شیشہ ایسا ہو کہ کچھلی گاڑی کی روشنی میری آنکھوں میں نہ پڑے۔ پھر جب میں نے نئی ہنڈا خریدی تو انھوں نے اس مسئلہ کو حل کر دیا تھا۔ اس میں شیشے کو تھوڑا سا پیچھے کر دینے سے کچھلی گاڑی کی روشنی میری آنکھوں میں نہیں پڑتی مگر پیچھے سے ٹریفک نظر آتا رہتا ہے۔

☆ اکثر کاروبار ایک دوسرے کی نقل ہوتے ہیں مثلاً آئس کریم کی دکان، پٹرول پمپ، گیس اسٹیشن، ریستورانٹ، کمپیوٹر سینٹر، کریانے کی دکان، فرنیچر سٹور، بیوٹی پارلر، شادی گھر اور بک سٹور وغیرہ۔ اگر آپ یہ نقل کریں تو آپ کی نقل دوسروں سے بہتر، سستی اور موثر ہو، آپ کی چیز قریب اور آسانی سے دستیاب ہو۔

☆ آئیڈیے کے لیے اپنے ارد گرد دیکھیں، کیا ساری دکانیں اتوار کو کھلتی ہیں۔ کیا سارے Dry Cleaners 5 بجے بند ہو جاتے ہیں، چھٹی والے دن کھلتے ہیں۔ آپ کھولیں۔ صبح جلد اور رات دیر تک اور چھٹی والے دن بھی۔ غور و فکر کریں کئی Ideas مل جائیں گے۔

☆ آپ کے کاروبار میں کوئی خاص چیز ہو جو لوگوں کو اپنی طرف کھینچے۔ اس میں بھی آپ تخلیقی ہو سکتے ہیں۔ ایک صاحب اشتہاری بزنس میں تھے، انھیں آئیڈیہ سوجھا کہ وہ پبلک واٹس رومز میں دروازے کے پیچھے اشتہار اس طرح لگائیں کہ فرد جب رفاہ حاجت کے لیے بیٹھے تو اس کا منہ اشتہار کی طرف ہو۔ یہ Idea خوب پاپولر ہوا اور اس نے لاکھوں کمائے۔ پاکستان میں ابھی تک کسی نے اس پر عمل نہیں کیا۔

☆ جب بھی آپ کوئی چیز خریدیں یا سروس استعمال کریں تو اپنے آپ سے سوال کریں کہ

Ideas کا جائزہ لیا جائے اور قابل عمل پر عمل کیا جائے۔ میٹنگ میں ہر فرد اپنے شعبے کی بہتری کے لیے کم از کم دو Ideas ضرور لے کر آئے۔ عام ملازمین سے بھی Ideas لیے جائیں۔ اگر کوئی فرد دو میٹنگوں میں کوئی آئیڈیا پیش نہ کرے تو اسے کمپنی کے منافع میں حصہ نہ دیا جائے۔ اور بہت اچھا آئیڈیا پیش کرنے والے کو انعام بھی دیا جائے۔

مذکورہ بالا کی روشنی میں آپ کو ایک اچھا Ideal مل جائے گا۔ کوئی بھی Idea مکمل نہیں ہوتا۔ اس میں کوئی نہ کوئی خرابی ضرور ہوتی ہے، ورنہ بہت سے دوسرے لوگ پہلے ہی اس پر عمل کر چکے ہوتے۔ لہذا اس آئیڈیے کو بہتر کریں اور اس کو عملی شکل دیں۔ بہترین آئیڈیا بھی اس صورت میں بے کار ہوگا اگر اسے عملی شکل نہ دی جائے۔ کوئی بھی آئیڈیا راتوں رات کامیاب نہیں ہوتا۔ کسی بھی اچھے آئیڈیے کو کامیاب ہونے میں دس پندرہ سال لگ جاتے ہیں۔

بزنس شروع کرنا

بزنس شروع کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ جو کام آپ کسی کے لیے کر رہے ہیں وہی کام آپ اپنے لیے کریں۔ ایسے بزنس میں کامیابی کے امکانات بہت روشن ہوتے ہیں۔ اس کی بہت سی شاندار مثالیں ہیں۔ چند حاضر خدمت ہیں۔

میاں طارق پاک کویت ٹیکسٹائل ملز جو ہر آباد کے مالک ہیں۔ پہلے وہ کسی مل میں اکاؤنٹنٹ تھے۔ جب وہ اس کام سے خوب واقف ہو گئے تو انھوں نے سوچا کہ کیوں نہ وہ خود ہی یہ کام کریں۔ انھوں نے اپنے خاندان کے وسائل اکٹھے کیے اور مل لگالی۔ میل کامیابی سے چل رہی ہے۔

سب سے اچھی مثال جناب ضیا شاہد اور جناب مجیب الرحمن شامی کی ہے۔ یہ دونوں معروف صحافی کسی زمانہ میں پاکستان کے معروف رسالے ”اردو ڈائجسٹ“ جس کے آج کل ایڈیٹر میرے دوست جناب اختر عباس ہیں، کے لیے کام کرتے تھے۔ دونوں میں آگے بڑھنے اور ترقی کرنے کی شدید خواہش اور لگن تھی۔ چنانچہ دونوں نے ”اردو ڈائجسٹ“ کو چھوڑ کر اپنا

آپ اس دکان سے کیوں خرید رہے ہیں دوسری سے کیوں نہیں۔ وہ خاص چیز کیا ہے جس کی وجہ سے آپ اس دکان سے خرید رہے ہیں۔ پھر وہی خاص چیز آپ بھی دیں۔

☆ جب آپ کوئی کاروبار کرنے لگیں تو پہلے کسی ایسی کامیاب دکان کے باہر جائیں جہاں وہی بزنس ہو رہا ہے جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔ جو لوگ خریداری کے بعد باہر نکلیں ان سے سوال کریں کہ وہ اسی دکان سے کیوں خریداری کر رہے ہیں، دوسری سے کیوں نہیں؟ ایک ہفتہ یہ ریسرچ کریں۔ جب کیوں کا جواب مل جائے تو پھر وہی چیز بلکہ اس سے بھی بہتر چیز آپ اپنے گاہکوں کو دیں۔ اگر وہ کامیاب ہوا تو آپ بھی کامیاب ہوں گے۔ آپ ایک سے زیادہ دکانوں پر بھی یہ ریسرچ کر سکتے ہیں۔ بلکہ زیادہ دکانوں پر اس طرح کی ریسرچ کرنا پھر اس سے فائدہ اٹھانا کامیابی کی ضمانت ہے۔

☆ ایک نوٹ بک ہر وقت اپنے ساتھ رکھیں۔ جو نہی بزنس کے حوالے سے کوئی Idea آئے یا کوئی چیز ایسی دیکھیں جسے آپ بہتر کر سکتے ہیں تو اسے فوراً لکھ لیں ورنہ دماغ سے نکل جائے گا۔

جب آپ اپنا بزنس شروع کر لیں اور وہ خوب چل نکلے تو بھی نئے Ideas حاصل کرنا نہ بھولیں۔ ہر ادارے کو ترقی کے لیے ہمیشہ نئے Ideas کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے آپ کوئی سسٹم بنائیں کہ آپ کے گاہک اور دوسرے لوگ آپ کو Ideas دیتے رہیں۔ اس کے بدلے میں آپ انھیں انعام دے سکتے ہیں یا اپنی چیز رعایتی قیمت پر دے سکتے ہیں۔

آپ اپنے ملازمین سے بھی Ideas حاصل کریں۔ آپ اپنے اندرونی سرکل کے 4 تا 10 افراد سے ہفتہ وار یا دو ہفتوں یا ایک ماہ کے بعد نئے Ideas حاصل کرنے کے لیے دو گھنٹوں کے لیے ملیں۔ شرکاء سے کہیں کہ وہ بزنس کی بہتری کے لیے Ideas پیش کریں۔ ہر آئیڈیے کو قبول کیا جائے، تمسخر نہ اڑایا جائے اور تنقید نہ کی جائے۔ سیشن کے خاتمہ پر ان

شیخ محمد شاہد سیٹھی، لاہور کی معروف اکیڈمی سیٹھی کے مالک ہیں۔ انھوں نے 1991ء میں کیمسٹری میں M.sc کی۔ شروع میں انھوں نے ایک انڈسٹری میں صرف 2500 روپے ماہانہ پر ملازمت کی۔ ان کو پڑھانے کا شوق تھا۔ ایک ماہ بعد پہلی ملازمت سے استعفیٰ دے کر 1994ء میں گریژن بوائز سکول لاہور کینٹ میں بطور ٹیچر ملازمت کر لی۔ یہ بہت اچھے ٹیچر تھے۔ طلبہ کو بہت ایمان داری اور خلوص سے پڑھاتے تھے۔ انھوں نے کبھی ٹیوشن نہ پڑھائی تھی۔ کچھ بچوں نے انھیں ٹیوشن پڑھانے کی درخواست کی مگر انھوں نے انکار کر دیا۔ بچوں کے اصرار پر یہ ٹیوشن پڑھانے لگے۔ یہ 1995ء کی بات ہے۔ شروع میں ان کے پاس صرف سات آٹھ بچے تھے۔ اب سیکڑوں بچے ان کی اکیڈمی میں تعلیم حاصل کر رہے ہیں۔ جب اکیڈمی چل نکلی تو 2001ء میں انھوں نے ملازمت چھوڑ دی اور ساری توجہ اکیڈمی پر مرکوز کر دی۔ اب ان کی اکیڈمی کے شادمان جیسے مہنگے علاقے میں تین کیمپس ہیں جہاں میٹرک اور ایف اے کے سیکڑوں بچے تعلیم حاصل کر رہے ہیں۔ ہر سال ان کے بچے بورڈ کے امتحانوں میں پوزیشن لیتے ہیں۔ ایک وقت تھا جب یہ اکیلے تھے۔ اب ان کے اساتذہ اور ملازمین کی تعداد 70 کے لگ بھگ ہے۔ یہ اپنے ٹیچرز کو ماہانہ ایک لاکھ روپے تک تنخواہ دیتے ہیں۔ 1994ء کا ٹیچر، 2010ء میں ایک خوشحال انسان ہے۔

آپ اپنی ہابی کو بھی بزنس میں بدل سکتے ہیں۔ اس میں چونکہ کام آپ کو پسند ہوتا ہے۔ اس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں اور اس میں ماہر بھی ہوتے ہیں۔ بہت سے لوگوں نے اپنی ہابی کو بزنس بنا کر خوشحالی حاصل کی۔

مگر بعض افراد کے لیے یہ فارمولہ کامیاب نہیں ہوا۔ ہابی عموماً تفریح اور آرام وغیرہ کے لیے اپنائی جاتی ہے۔ اب دیکھنا یہ ہوتا ہے کہ آیا آپ اسے بطور کام بھی Enjoy کر سکتے ہیں۔ یہ جاننے کے لیے ہابی کو دو ہفتوں کے لیے بطور کام کریں، دن رات کریں۔ اگر اب بھی اس سے لطف اندوز ہوں تو پھر اسے بزنس بنائیں ورنہ نہیں۔

میرے نوجوان دوست طلحہ زبیر کی ہمیشہ مریم کی شادی 2002ء میں کراچی میں ہوئی۔ مریم

کام شروع کیا۔ اب جناب ضیا شاہد پانچ اخباروں، خبریں، خبراں، خبرون، نیا اخبار اور انگلش اخبار دی پوسٹ اور ایک ٹی وی چینل کے مالک ہیں۔ دوسری طرف جناب مجیب الرحمن شامی روزنامہ ”پاکستان“، ”ہفت روزہ زندگی“، ماہنامہ ”قومی ڈائجسٹ“ اور ایک ٹی وی چینل کے مالک ہیں۔ دیکھیں اختر عباس کب کسی اخبار اور ٹی وی چینل کے مالک بنتے ہیں۔

میرے دوست عامر چوہدری نے F.A کرنے کے بعد ملازمت شروع کر دی اور ساتھ ساتھ پڑھائی بھی جاری رہی۔ اس وقت ان کی تنخواہ صرف 1200 روپے ماہانہ تھی۔ انھوں نے پہلی جاب 1989ء میں کی۔ آپ نے 1992ء میں MBA مکمل کر لیا۔ یہ ٹیکسٹائل کے شعبے میں ملازمت کرتے تھے۔ جہاں یہ جاب کرتے تھے وہاں ایک جاپانی بزنس کے لیے آیا کرتا تھا۔ وہ سگریٹ پینے کے لیے ان کے پاس آن بیٹھتا۔ ایک دن اس نے انھیں کہا کہ وہ (عامر چوہدری) ان کو دھاگا سپلائی کیوں نہیں کرتے؟ اس طرح انھوں نے ملازمت کے ساتھ ساتھ دھاگا ایکسپورٹ کرنے کا بزنس شروع کر دیا۔ یہ ہر ماہ اپنی تنخواہ میں کچھ بچت کرتے تھے۔ اس طرح انھوں نے 72 ہزار روپے جمع کر لیے اور اس سرمایے سے یہ بزنس شروع کیا۔ 8 سال تک نوکری کے ساتھ ساتھ بزنس چلتا رہا۔ جب ان کا بزنس سیٹ ہو گیا تو انھوں نے 2003ء میں ملازمت چھوڑ دی۔ اس وقت ان کی تنخواہ 75 ہزار روپے ماہانہ تھی۔ اب ان کی ساری توجہ بزنس پر ہے۔ بزنس ترقی کرتا گیا۔ اب انھوں نے ریڈی میڈ گارمنٹس کی ایک فیکٹری لگالی ہے۔ آج کل وہ جاپان، چین اور دوسرے کئی مغربی ممالک کو دھاگے کے علاوہ ریڈی میڈ گارمنٹس بھی ایکسپورٹ کرتے ہیں۔ اب ان کے پاس تقریباً 300 ملازم کام کرتے ہیں اور وہ اپنے ملازمین کو 2 لاکھ روپے ماہانہ تک تنخواہ دیتے ہیں۔ ان کے نزدیک ان کی کامیابی کی وجہ اللہ تعالیٰ کا خصوصی کرم، ایمان داری، وعدے پر مال دینا اور ہمیشہ اپنے گاہک کے مفاد کا خیال رکھنا ہے چاہے ان کو خود نقصان ہی کیوں نہ اٹھانا پڑے۔ اس کے علاوہ وہ ہر ماہ اپنی آمدن کا 10 فی صد سے زیادہ اللہ تعالیٰ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں۔ اب خوشحالی کی زندگی بسر کر رہے ہیں۔

کرنے سے پہلے یا کوئی چیز خریدنے سے پہلے سوال کریں کہ آیا یہ ضروری ہے۔ بالائی (Over Head) اخراجات کو کم سے کم رکھیں۔ رات کو لائٹس، کمپیوٹر اور پرنٹر وغیرہ کو آف کر دیں۔

بزنس کو گھر سے بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔ مغرب میں 60 فی صد کاروبار گھر سے کیے جا رہے ہیں اگر آپ کی جاب معمولی اور تنخواہ کم ہے مگر آپ کے اندر خوشحال ہونے کی تڑپ ہے تو پھر بھی آپ خوشحال ہو سکتے ہیں۔ اس کے لیے فالتو وقت میں اپنے گھر میں کوئی بزنس شروع کر دیں۔ لاہور میں بہت سی خواتین اپنے گھروں میں کپڑے کا بزنس کرتی ہیں۔

طارق محمود احسن ایم۔ اے ہیں اور ماڈل ٹاؤن لاہور کی لائبریری میں بطور لائبریرین کا کام کرتے ہیں۔ یہ 1994ء میں خوشحالی کی تلاش میں جلال پور جٹاں سے لاہور آئے۔ ملازمت کے ساتھ سب سے پہلے انھوں نے پرنٹنگ کا کام شروع کیا مگر یہ زیادہ کامیاب نہ ہو سکا۔ پھر گاڑیوں کے تیل کا بزنس کیا مگر یہ بھی زیادہ کامیاب نہ ہو سکا۔ پھر وہ نئے Idea کی تلاش میں نکلے۔ لمبی سوچ بچار کے بعد انھیں خواتین کے حجاب بنانے کا بزنس سوچا۔ اس کا ان کو تجربہ نہ تھا مگر یہ کام ان کو بہت پسند آیا۔ دو سال تحقیق اور تجربات میں گزرے، نقصان بھی ہوا مگر یہ ثابت قدم رہے اور پھر بزنس چل نکلا۔ یہ بزنس انھوں نے ”حجاب النساء گارمنٹس“ کے نام سے 2000ء میں صرف 10 ہزار روپے سے اپنے گھر میں شروع کیا تھا۔ 6 سال بعد ان کا بزنس سیٹ ہو گیا۔ اسی بزنس سے انھوں نے جو ہر ٹاؤن لاہور میں اپنا گھر بنایا۔ اب وہ موٹر سائیکل کی بجائے گاڑی میں سفر کرتے ہیں۔ اس بزنس کے شروع میں ان کے پاس صرف ایک ملازم تھا، اب 8 افراد ان کے لیے کام کر رہے ہیں۔ اپنے بزنس کو پورے ملک میں پھیلا رہے ہیں۔

بڑے کی بجائے چھوٹا بزنس کریں۔ آج کل چھوٹا بزنس 10 ہزار روپے سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ عموماً چھوٹے بزنس زیادہ کامیاب ہوتے ہیں۔ بزنس چھوٹے پیمانے پر شروع کریں مگر اس کو پھیلانے کا منصوبہ شروع ہی سے ذہن میں ہو۔ ایک سٹور سے دوسرا اور پھر تیسرا

کے میاں عرفان کراچی میں ملازمت کرتے تھے۔ وہاں کے حالات زیادہ خراب ہوئے تو یہ لاہور شفٹ ہو گئے۔ شروع میں عرفان کی جاب نہ تھی۔ آرٹ ان کی بیوی مریم عرفان کی ہابی تھی۔ انھوں نے 2003ء میں گھر یلو اخراجات پورے کرنے کے لیے ہاتھ سے تہنیتی کارڈ (Greeting Cards) بنانے شروع کیے۔ مریم بناتی اور عرفان مارکیٹنگ کرتے۔ ان کے ہاتھوں کے بنے ہوئے کارڈ اکثر بڑے شہروں میں فروخت ہوئے کام بڑھا تو مریم کو ایک اور Idea سوچھا اور وہ ڈیکوریشن Items بنانے لگیں۔ یہ آئیڈیا بھی چل نکلا۔ اس کام کے لیے انھوں نے سات آٹھ بچیاں ملازم رکھی ہوئی ہیں جو مریم کی مدد کرتی ہیں بزنس اچھا چل رہا ہے۔ اب عرفان جاب بھی کرتے ہیں۔

اگر آپ کے پاس بزنس شروع کرنے کے لیے معقول مقدار میں سرمایہ نہیں تو چند سال صبر کریں، مزید بچت کریں، دوسری جاب کریں اور تنخواہ میں اضافے کی کوشش کریں۔ دوستوں سے قرض لیں اور انھیں وعدے کے مطابق واپس کریں۔ بنک سے کبھی بھی سود پر قرض نہ لیں۔ یہ قطعاً حرام ہے۔ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے سود کو اپنی والدہ سے زنا کرنے کے برابر بلکہ اس سے بھی بدتر قرار دیا ہے۔ لاہور میں ڈاکٹر امجد ثاقب (فون 0300-8420495) کا ادارہ ”اخوت“ بزنس کے لیے قرض دیتا ہے۔ یا پھر اپنی مصنوعات کی پیشگی قیمت لیں۔ بہاول پور میں ایک صاحب نے ”بلو سٹار“ نامی گھی مل شروع کی۔ ان کے پاس سرمائے کی کمی تھی تو انھوں نے ہر شہر میں ایجنسی فروخت کی اور لوگوں سے پیشگی رقم وصول کی اور اس طرح اپنے منصوبے کو پایہ تکمیل تک پہنچایا۔ پھر وہ خوب چلی۔

تاہم ایک کامیاب بزنس تھوڑے سرمائے سے بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔ بزنس شروع کرنے کے لیے کتنے سرمائے کی ضرورت ہے۔ اس کی فہرست بنائیں۔ اب ہر Item کا جائزہ لیں اور پھر اخراجات کو کم کرنے کی کوشش کریں۔ چیزیں خریدنے کی بجائے Lease پر لیں، دفتر خریدنے کی بجائے کرائے پر لیں۔ دفتر کو بہت خوبصورت بنانے کی ضرورت نہیں۔ فرنیچر سیکنڈ ہینڈ لیا جاسکتا ہے۔ علیحدہ فون اور ملازمین وغیرہ رکھنے کی ضرورت نہیں۔ خرچ

کوئی بھی کام بزنس شروع کرنے سے پہلے یہ یقین دہانی کر لیں کہ آپ کی سروس یا چیز کے لیے گا ہک موجود ہیں۔ نئے گا ہک پیدا کرنا کافی مشکل کام ہے۔ اگر طلب اور گا ہک نہیں تو بزنس بھی نہیں۔ بعض اوقات آپ کے خیال میں کوئی چیز لوگوں کے لیے اہم ہے مگر حقیقتاً وہ اہم نہیں ہوتی اور آپ ناکام ہو جاتے ہیں۔

جس مارکیٹ میں آپ داخل ہونا چاہتے ہیں اس کا مفصل تجزیہ کریں کہ آیا اس میں آپ کی گنجائش ہے۔ پھر وہاں جائیں جہاں آپ کے گا ہک ہیں۔ ان سے اپنی چیز کے بارے میں رائے لیں۔ سو، دوسو لوگوں سے پوچھیں کیا وہ آپ کی چیز خریدیں گے اور کیا وہ قیمت دینے پر آمادہ ہوں گے۔ اپنے گا ہکوں کے بارے میں معلومات حاصل کریں کہ وہ کون لوگ ہیں؟ متوقع گا ہکوں سے ملیں۔ اپنی چیز کا نمونہ ساتھ رکھیں۔ ان کو دکھائیں، ان کی رائے لیں اور ان کے رد عمل کو نوٹ کریں۔ اس طریقے سے آپ کو اچھی معلومات ملیں گی جس سے آپ کے لیے فیصلہ کرنا آسان ہوگا کہ آیا آپ یہ بزنس کریں یا نہ کریں۔

گرو یا مرشد کا حصول

اگر آپ نے ہنزہ کی سیر کے لیے جانا ہے تو بہتر یہ ہے کہ آپ کسی ایسے فرد سے ملیں جو وہاں جا چکا ہو۔ اس سے آپ کا سفر بہت آسان ہو جائے گا۔ کسی شعبہ میں جلد کامیابی کے لیے آپ کو کسی گرو کی ضرورت ہے۔ کسی بھی شعبے میں کامیابی حاصل کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ کوئی گرو (Mentor) تلاش کریں۔ ایسا فرد تلاش کریں جو پہلے ہی وہاں پہنچ چکا ہے جہاں آپ جانا چاہتے ہیں، جو پہلے ہی وہ چیز حاصل کر چکا ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں، جو پہلے ہی ایسا فرد بن چکا ہے جیسا آپ بننا چاہتے ہیں۔ ایسے فرد کو گرو کہا جاتا ہے۔ اپنے لیے ایک اچھا سا گرو حاصل کرنا، کامیابی کی طرف پہلا قدم ہے۔ گرو کی مدد سے آپ جلد کامیاب اور خوشحال ہو سکتے ہیں۔ اسی لیے تقریباً تمام کامیاب لوگ گرو رکھتے ہیں اپنی خوشحالی کو یقین بنانے کے لیے بہترین چیز جو آپ فوری پر کر سکتے ہیں، وہ اچھے گرو کا حصول ہے۔ اگرچہ آپ گرو کے بغیر بھی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں مگر اس صورت

وغیرہ۔ اسی طرح ایک شہر کے بعد دوسرے شہر میں شروع کریں پھر سارے ملک میں پھیل جائیں۔ بزنس شروع کرتے وقت آپ کے پاس بزنس کے سرمائے کے علاوہ ایک سال کے اخراجات بھی ہونے چاہئیں یا کم از کم چھ ماہ کے اخراجات تو ضرور ہوں۔ کیونکہ شاید ہی کوئی بزنس پہلی کوشش میں کامیاب ہو۔ کسی بھی نئے بزنس اور کمپنی کو کامیاب ہونے میں کم از کم 3 سال لگ جاتے ہیں، زیادہ بھی لگ سکتے ہیں۔ اخراجات کا احتیاط سے اندازہ لگائیں یعنی اندازہ لگائیں کہ آپ کے بزنس کے لیے کتنا سرمایہ درکار ہے پھر اس کو دو گنا کریں۔ اس طرح آپ بہت سی پریشانیوں سے بچ جائیں گے۔

سرمایہ کی کمی کو پورا کرنے کے لیے آپ کسی کو اپنے بزنس میں شریک بھی کر سکتے ہیں۔ لیکن بہتر یہی ہوتا ہے کہ کسی کے ساتھ شراکت نہ کریں، حصہ دار نہ بنیں۔ کم از کم پاکستان میں شراکت بہت کم کامیاب ہوتی ہے۔ بد قسمتی سے مجموعی طور پر ہم پاکستانی بہت ایمان دار نہیں۔ سگے بھائی بھی ایک دوسرے کو دھوکا دے دیتے ہیں۔ تاہم بعض اوقات آپ کو ذاتی وسائل کی کمی یا مہارت میں کمی کی وجہ سے کسی کو شریک کرنا پڑتا ہے۔ ایسی صورت میں اپنے ساتھی کا انتخاب جذباتی بنیادوں پر نہ کریں اور کوشش کریں کہ کسی دوست یا رشتہ دار کو حصے دار نہ بنائیں۔ اس صورت میں اکثر دوستی اور رشتہ داری ختم ہو جاتی ہے۔ شراکت میں آپ کا حصہ 50 فی صد سے زیادہ ہوتا کہ کمپنی کا کنٹرول آپ کے ہاتھ میں ہو کیونکہ بزنس کا آئیڈیا آپ کا ہے۔ آپ ہی اسے بہتر طور پر چلا سکتے ہیں۔ اس صورت میں آپ اہم فیصلے بھی جلد کر سکیں گے۔ اس کے علاوہ فنانس پر آپ کا کنٹرول ہو اور آپ ایمان دار اور خدا سے ڈرنے والے ہوں۔ بددیانتی سے کبھی کوئی بزنس کامیاب نہیں ہوتا۔ ویسے بھی جھوٹ اور بددیانتی کبھی چھپی نہیں رہتی۔ بددیانت فرد اس دنیا میں ذلیل و رسوا ہوتا ہے اور آخرت میں دوزخ کا ایندھن بنتا ہے۔ اسی طرح کسی کے ساتھ بطور خاموش پارٹنر سرمایہ لگانا بھی خطرے سے خالی نہیں۔ کوئی کسی کو کماتا نہیں دیتا۔ عموماً جب دوسرے فرد کی ضرورت پوری ہو جاتی ہے تو یا تو وہ آپ کا سرمایہ واپس کر دیتا ہے یا پھر بددیانتی کرتا ہے۔

میں کئی گنا زیادہ وقت اور محنت لگے گی۔

گرو وہ کامیابی اور خوشحالی حاصل کر چکا ہوتا ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ گرو پہلے ہی وہاں ہوتا ہے جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ اسے علم ہوتا ہے کہ کیا چیز کام کرتی ہے اور کیا نہیں۔ وہ اپنے تجربات کی بنیاد پر آپ کو بتا سکتا ہے کہ آپ کیا کریں اور کیا نہ کریں۔ سمجھدار لوگ اپنے تجربات سے جب کہ ذہین دوسروں کے تجربات سے سیکھتے ہیں جبکہ ناکام اور احمق نہ اپنے اور نہ ہی دوسروں کے تجربات سے سیکھتے ہیں۔ آپ جہاں جانا چاہتے ہیں، جیسا بننا چاہتے ہیں اور جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں، اس کو تیزی اور بغیر غلطی کے حاصل کرنے کے لیے اچھے گرو کا حصول ناگزیر ہے۔ اکثر کامیاب لوگوں نے اپنے گرو کے ساتھ تعلقات اور اس کی رہنمائی سے فائدہ اٹھایا۔ اچھے گرو کا انتخاب آپ کی زندگی کو ڈرامائی انداز میں بدل سکتا ہے۔ ایسے لوگ آپ کی ترقی کی رفتار کو حیران کن طور پر تیز کر سکتے ہیں۔ ایسے لوگ آپ کے لیے بڑے اور بہتر مواقع کے دروازے کھول سکتے ہیں۔ آپ نہ صرف ان کی کامیابی کے فارمولوں اور سسٹم سے بھرپور فائدہ اٹھا سکتے ہیں بلکہ ان کے خیالات اور Ideas کو اپنی ضرورت کے مطابق ڈھال کر اپنے کامیابی کے سفر کو آسان اور تیز رفتار کر سکتے ہیں ویسے بھی دوسروں کی مدد اور تعاون سے مالی کامیابی کا حصول آسان ہو جاتا ہے۔

چنانچہ آپ بھی سب سے پہلے کسی ایسے کامیاب فرد کو تلاش کریں جو وہی کام پہلے ہی کامیابی سے کر رہا ہو جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔ بہتر ہے کہ کسی دوسرے شہر سے گرو تلاش کریں، آپ کے شہر کا گرو شاید آپ کی بھرپور مدد نہ کرے۔ اس سے ملیں۔ اس سے انٹرویو کریں۔ اسے شاندار لنچ کی دعوت دیں، پھر اس سے پوچھیں کہ وہ کیسے کامیاب ہوا۔ جو کچھ اس نے اپنی کامیابی کے سفر کے دوران میں سیکھا، کیا وہ آپ کو سکھا سکتا ہے؟ شاید وہ بزنس شروع کرنے کے لیے مفید مشورے، ہدایات، رہنمائی اور مدد دے سکے۔ جو کچھ انھوں نے کیا وہی آپ بھی کریں بلکہ ان سے بھی بہتر انداز سے کریں۔ ان کے جاننے والوں سے ملیں۔ ان سے گرو کی کامیابی کے راز پوچھیں۔ اسے لنچ کا بل کسی بھی صورت میں ادا نہ کرنے دیں۔ اس

سے اچھے سوالات پوچھیں۔ اس کے لیے پہلے سے دس، پندرہ سوال تیار کر لیں مثلاً

- ☆ پیسہ بنانے اور اس کو Manage کرنے کے تین اہم اصول کون سے ہیں جو آپ نے سیکھے؟
- ☆ اگر آپ کو یہ کام دوبارہ شروع کرنا پڑے تو آپ پہلے سے کیا چیز مختلف کریں گے؟
- ☆ بزنس کو کامیاب بنانے کے 5 تا 10 اہم Keys کون سی ہیں؟
- ☆ اگر آپ اس وقت میری عمر کے ہوں تو آپ خوشحالی کے لیے کیا کریں گے؟
- ☆ آپ نے اپنے پہلے دس لاکھ کیسے بنائے؟ اور کتنے وقت میں بنائے؟
- ☆ آپ کو آج 10 لاکھ روپے بنانے میں کتنا وقت لگے گا؟
- ☆ آپ نے کس سسٹم کے تحت پہلے 10 لاکھ روپے بنائے؟
- ☆ کیا یہ سسٹم کسی دوسرے کو منتقل کیا جاسکتا ہے؟
- ☆ 10 لاکھ پتی بننے کے لیے آپ مجھے کیا مشورہ دیں گے؟
- ☆ آپ نے اہم ترین سبق کیا سیکھا؟
- ☆ آپ اس مقام تک کیسے پہنچے؟
- ☆ آپ نے عظیم کامیابیاں کیسے حاصل کیں؟
- ☆ یہ سب کچھ آپ نے کیسے کیا؟
- ☆ آپ کو کون سے مسائل کا سامنا کرنا پڑا؟
- ☆ آپ نے ان مسائل سے کیسے نمٹا؟
- ☆ آپ کی کامیابی کا راز کیا ہے؟
- ☆ کامیابی کے حصول میں کوئی ایک چیز جو بہت موثر ہوئی؟
- ☆ مجھے اپنے مالی گول کے حصول کے لیے کیا کرنا چاہیے اور کیا نہیں؟

احتیاط سے نوٹس لیں۔ اس کی اجازت سے گفتگو کو ریکارڈ بھی کیا جاسکتا ہے۔ اسے گاہے بگاہے سننے سے آپ پر جوش رہیں گے۔ اس انٹرویو کے لیے اس کا بے حد شکر یہ ادا کریں۔ اس سے رابطہ رکھیں۔ اس سے رہنمائی حاصل کرتے رہیں۔ جب بھی آپ کوئی کامیابی

حاصل کریں تو اس کو ضرور بتائیں اور اس کا خصوصی شکریہ ادا کریں۔

اگر آپ کو اپنے شعبے میں گرو نہ ملے تو تین ایسے کامیاب لوگوں کو تلاش کریں جن کو آپ جانتے ہوں (تاہم نہ جاننے والے گرو بھی حاصل کیے جاسکتے ہیں) جنہوں نے جائز ذرائع سے بہت سی دولت کمائی ہو۔ جنہوں نے اپنی کمپنی بنائی ہو۔ بزنس میں کامیابی کے بہت سے اصول یکساں ہوتے ہیں۔ پھر ان سے ملیں اور انٹرویو کریں۔ ان کو شاندار لنچ کی دعوت دیں۔ ان سے ان کی کامیابی کے راز پوچھیں۔ ان کے تجربات سے سیکھیں۔ اس طرح آپ مالی کامیابی کے بہت سے رازوں سے آگاہ ہو سکیں گے اور آپ کی خوشحالی کا سفر بہت آسان اور مختصر ہو جائے گا۔

بزنس کرنے کے حوالے سے ایک خیال عام ہے کہ اس کے لیے آپ کو بہت سے وقت کی ضرورت ہے۔ ایسا ضروری نہیں۔ ابتدا میں آپ پارٹ ٹائم بزنس شروع کر سکتے ہیں۔ چنانچہ شروع میں بزنس چلانے کے لیے عموماً ایک دو گھنٹوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ جب چھوڑے بغیر یہ کام کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اگلے پانچ سال اتنا وقت دیں تو انشاء اللہ آپ کامیاب اور خوشحال ہو جائیں گے۔ مگر اس کے لیے آپ کو قربانی دینا پڑے گی۔ ٹی۔وی اور کمپیوٹر چھوڑنا پڑے گا، نیند کچھ کم کرنا ہوگی۔ اگر آپ روزانہ ایک دو گھنٹوں کی قربانی نہیں دے سکتے تو پھر اپنا کاروبار کرنے اور خوشحال ہونے کا خیال ذہن سے نکال دیں۔

قصہ مختصر یہ کہ آپ:

1- چھوٹے بزنس سے شروع کریں۔ یہ کبھی شروع نہ کرنے سے بہتر ہے کیونکہ یہ چھوٹا ہے لہذا آپ کے پاس سیکھنے کے لیے کافی وقت ہوگا۔ جو کہ آپ کی مستقبل کی کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ اگر آپ بڑا بزنس کرنا چاہتے ہیں تو چھوٹے سے شروع کرنا بہت اچھا آغاز ہے۔

2- زیادہ روپے کمانے کے بجائے چند پیسے کمائیں، خصوصاً شروع میں۔ یہ بات زیادہ اہم نہیں کہ آپ شروع میں کتنا کماتے ہیں۔ کچھ کمائیں مگر لالچی نہ بنیں۔ مگر منافع کمائیں یا پھر تباہ ہو جائیں۔ سیل بڑھائیں، اخراجات کم کریں، منافع نہ ہوگا تو آپ

عموماً جب بھی کوئی فرد پہلی بار کاروبار شروع کرتا ہے تو وہ بہت سی انرجی، صلاحیت، وقت اور پیسہ وغیرہ انجانے میں غیر ضروری چیزوں پر ضائع کر دیتا ہے کیونکہ اس سے بہتر راستہ وہ جانتا ہی نہیں۔ یہ چیزیں آپ کے بزنس کے لیے مہلک ہیں بزنس کے آغاز میں آپ مہنگی غلطیاں Afford نہیں کر سکتے۔ اچھا گرو آپ کو ان غلطیوں سے بچا سکتا ہے۔ گرو کا ایک اچھا آئیڈیا آپ کی 10 سال کی محنت کو بچا سکتا ہے۔

اگر بد قسمتی سے آپ کو اچھا گرو نہ ملے تو آپ آج کل Online گرو بھی بنا سکتے ہیں۔ بہت سی تنظیمیں Online لوگوں کی رہنمائی کرتی ہیں مثلاً:

1. Enterprisenation.com
2. Horsemouth.co.uk
3. Shell_Livewire.org
4. Princes_trust_org.uk
5. www.sba.gov
6. www.Score.org
7. www.Inc.com
8. www.How_to_Branding.com
9. www.Expertbusinessadvice.com
10. www.Youngentrepreneur.com
11. www.Startupresources.bz
12. www.Bizsugar.com
13. www.Brandchannel.com
14. www. Summary.com
15. www.Business2community.com

اگر آپ کو مناسب گرو نہ ملے تو کامیاب لوگوں کی کتابیں پڑھیں، ان کی Tapes سنیں۔ ان کے سیمینار آئیڈیٹ کریں۔

سے ضرورت سے زیادہ سوچ بچار کریں گے تو کبھی بزنس شروع نہ کر سکیں گے۔ بہتر ہے کہ پہلے آپ جس طرف جانا چاہتے ہیں اس طرف عمومی فائر کر دیں یعنی شروع کر دیں۔ پھر نشانہ باندھیں۔ یہ فائر نہ کرنے سے بہتر ہے۔ شروع کر دیں، اپنے گول کی طرف جانا شروع کر دیں۔ راستے میں اپنے آپ کو ٹھیک (Adjust) کرتے جائیں یعنی اپنا نشانہ درست کرتے جائیں۔

اگر آپ کوئی بھی چیز کرنے سے پہلے پوری طرح پُر اعتماد ہونا چاہتے ہیں کہ آپ بالکل ٹھیک نشانہ لگائیں تو پھر شاید آپ کبھی شروع نہ کر سکیں۔ بہت سے لوگ جو بزنس شروع کرنا چاہتے ہیں وہ کبھی بات چیت سے آگے نہیں بڑھتے۔ وہ ان پریشانیوں میں گھرے رہتے ہیں کہ اگر یہ ہو گیا، وہ ہو گیا، تو پھر کیا ہوگا۔ وہ اپنا وقت تیاری کرنے، نشانہ باندھنے پر صرف کر دیتے ہیں مگر کبھی فائر نہیں کرتے۔ ہزار میل کا سفر ہے پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے۔ یہ اصول بزنس شروع کرنے میں بھی استعمال ہوتا ہے۔ اگر آپ شروع کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو پہلا قدم اٹھانا ہوگا، بڑا نہیں تو چھوٹا، درست نہیں تو غلط۔ صرف پہلا قدم اٹھانا ضروری ہے یہ کامیابی کے اصولوں میں اعلیٰ ترین اصول ہے۔ پہلا قدم اٹھانا مشکل ہوتا ہے لیکن اس کے بعد خود بخود آسانیاں پیدا ہونا شروع ہو جاتی ہیں۔ اس لیے یہ اصول قابل ترجیح ہے کہ تیاری کریں فائر کریں اور پھر نشانے کو درست کرتے چلے جائیں حتیٰ کہ نشانہ ٹھیک لگے۔ خصوصاً جب چھوٹا بزنس شروع کیا جائے۔ اگر آپ غلطی کرتے ہیں اور آپ کے اندازے غلط ہو جاتے ہیں، آپ کا نشانہ خطا ہو جاتا ہے تو آپ نشانے کو درست کر کے پھر فائر کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ ٹھیک ٹھیک نشانہ باندھے بغیر فائر کرنے کے لیے تیار ہیں تو غالب امکان یہی ہے کہ آپ کا نشانہ ٹھیک نہ ہوگا مگر آپ نے ایک ہزار میل کے سفر کا پہلا قدم اٹھالیا۔

6- اپنے رویے اور سوچ کو مثبت رکھیں۔ آپ کو مشکل حالات پریشان کر سکتے ہیں، شکست دے سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کا رویہ مثبت ہوگا تو آپ مشکل حالات کا بہتر

کا بزنس تباہ ہو جائے گا۔

3- دور کی سوچیں۔ ایک سٹور سے شروع کریں پھر زیادہ سٹور بنانے کی پلاننگ کریں۔
4- اپنے آپ میں اور اپنے بزنس میں یقین رکھیں، چاہے دوسرے نہ رکھیں۔ ایک بزنس کرنا بڑا چیلنج ہوتا ہے۔ بہت دفعہ آپ کے بزنس کا مستقبل تاریک لگتا ہے سرمایہ کم ہو جائے گا، گاہک کم ہو جائیں گے، ملازم دھوکا دیں گے۔ بہت سی خرابیاں ہو سکتی ہیں۔ آپ کے ارد گرد بہت سے لوگ کہیں گے کہ آپ اپنے اس ”احتمقانہ“ Idea کو ترک کر دیں۔ کچھ اور کر لیں۔ اگر آپ کچھ اور کریں گے تو کچھ دوسرے لوگ کہیں گے کہ کچھ اور کر لیں۔ مثلاً ملازمت کر لیں۔ ان حالات میں آپ نے اپنے آپ پر اور اپنے بزنس پر یقین نہ کرنا۔ ایک اہم بات یہ ہے کہ آپ کو بہت سے ایسے لوگوں سے لڑائی لڑنا ہوگی جو آپ کو پاگل اور بے وقوف کہیں گے۔

جب آپ اپنے دوستوں، رشتے داروں اور ہمسایوں کو بتائیں گے کہ آپ اپنا بزنس شروع کرنے لگے ہیں تو وہ آپ کو بتائیں گے کہ آپ نہیں کر سکتے۔ آپ کا آئیڈیا کامیاب نہ ہوگا یا وہ آپ سے کہیں گے کہ آپ ملازمت کرتے رہیں، خطرہ مول نہ لیں، یہ بہت Risky ہے، کچھ کہیں گے کہ بزنس میں کامیاب ہونے کے لیے آپ کا بیک گراؤ نڈ نہیں، علم نہیں، ہنر نہیں، اور سرمایہ نہیں وغیرہ۔ آپ ان کی رائے کو اہمیت نہ دیں۔ تجزیہ کریں مگر اس کا یہ مطلب نہیں کہ وہ درست ہیں۔ ان کی رائے پر غور کریں مگر انھیں اجازت نہ دیں کہ وہ آپ کو مایوس کریں۔ یہ آپ کا بزنس ہے۔ آپ نے فیصلہ کرنا ہے۔ اپنے آپ پر یقین کریں اور اپنے رب سے کامیابی کی دعا کریں۔
5- عمومی اصول تو یہ ہے کہ آپ تیاری کریں، نشانہ باندھیں اور پھر فائر کریں۔ (Ready, aim, fire) مگر بزنس میں ایسا نہیں ہو سکتا۔ آپ کو نہیں پتہ کہ کہاں فائر کرنا ہے۔ یعنی آپ کیا کریں گے تو کامیاب ہوں گے۔ آپ کا کون سا عمل کامیاب ہوگا۔ لہذا تیاری کریں اور فائر کریں۔ غلطی کی صورت میں نشانے کو ٹھیک کر لیں اور پھر فائر کریں یعنی Ready, fire, aim, fire۔ اگر آپ بزنس شروع کرنے کے حوالے

خود کریں، اگر آپ اسے بہتر انداز سے کرنا چاہتے ہیں تو پھر کسی اور کو کرنے دیں۔ کبھی بزنس یا تنظیم میں دوسرے لوگ کوئی کام آپ سے بہتر کر سکتے ہیں مگر کیوں؟ بعض اوقات وہ اپنے خصوصی علم، مہارت، شخصیت، مسائل کو حل کرنے کی صلاحیت، تفصیلات پر توجہ مرکوز کرنے کی صلاحیت، ذہانت یا زیادہ وقت دینے کی وجہ سے وہ کام کو آپ سے بہتر کر سکتے ہیں۔ عموماً مالک کی زیادہ مداخلت اور شمولیت (Involvement) ترقی میں رکاوٹ بن جاتی ہے۔

9- سرمائے میں کبھی کمی نہ ہونے دیں۔ یہ بزنس میں اہم ترین اصول ہے۔ آپ غلطی کر سکتے ہیں۔ بُرے دن آسکتے ہیں۔ بُرا مہینہ اور بُرا مال آسکتا ہے، مگر کبھی سرمائے کی کمی نہ ہونے دیں۔ ضرورت پڑنے پر ادھار لے لیں۔ اگر آپ کا بزنس بہت اچھا جا رہا ہے تو بھی آپ سرمائے کی کمی کا شکار ہو سکتے ہیں۔ بدترین بات یہ ہے کہ سرمائے کی کمی کی وجہ سے آپ ناکام ہو سکتے ہیں۔ اگرچہ ظاہری طور پر ہر چیز ٹھیک جا رہی ہوتی ہے۔

بزنس میں ہمیشہ فالٹو سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر آپ کا بزنس اچھا ہے، زیادہ گاہک آرہے ہیں جو ادھار لے رہے ہیں اس صورت میں سرمائے کی کمی ہو سکتی ہے یا آپ بزنس بڑھانا چاہتے ہیں، کسی نئی جگہ دوکان کھولنا چاہتے ہیں۔ اگر بزنس اچھا نہیں جا رہا تو آپ کو اسے بہتر بنانے کے لیے سرمایہ کی ضرورت ہوگی۔ ضرورت سے پہلے رقم ادھار لیں، مگر محتاط رہیں، ضرورت سے زیادہ نہ لیں اور سود پر نہ لیں۔ ادھار برائے ادھار نہ لیں یعنی بغیر ضرورت نہ لیں۔

اپنی انڈسٹری کے حوالے سے ہر چیز سیکھیں۔ اچھا اکاؤنٹنٹ رکھیں جس پر آپ اعتماد کر سکیں جو آپ سے کھل کر بات کر سکے، ایسا جو وارننگ کا اشارہ پڑھ سکے اور آپ کو بتانے سے خوف زدہ نہ ہو۔ بجٹ بنائیں۔ اپنی آمدن میں سے صرف 50 فی صد اپنے آپ پر خرچ کریں اور اپنے وسائل کے اندر رہیں۔

طور پر مقابلہ کر سکیں گے۔ کسی بھی بزنس کو شروع کرتے وقت شدید ضرورت (Need) اور خواہش (Desire) کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے آپ کو بہت سے سرمائے کی ضرورت نہیں بلکہ آپ کو اپنے پر اعتماد اور یقین ہونا چاہیے کہ آپ کر سکتے ہیں۔ پھر کرنے پر آمادہ ہو جائیں اور پھر ہر روز کچھ کریں۔

7- اپنے بزنس کو مسلسل بہتر کریں۔ زیادہ گاہک بنائیں اور سیل بڑھائیں۔ زیادہ منافع کمانے کا یہ بہترین طریقہ ہے۔ نئی مصنوعات متعارف کرائیں۔ دوسروں سے آگے نکلنے کے راستے تلاش کریں۔ بزنس ایسی چیز نہیں کہ ایک بار کامیاب ہو گئے اور پھر بس۔ یہ ایک مسلسل عمل ہے۔ بزنس کے میدان میں رہنے کے لیے ضروری ہے کہ اس کو مسلسل بہتر بنایا جائے۔ اپنے بزنس کو ہر روز بہتر کیا جائے۔ منافع بڑھانے کے لیے آپ کو اپنی سیل کو بڑھانا ہوگا۔ اس کے لیے آپ کو زیادہ گاہکوں کی ضرورت ہے۔ گاہکوں کو مائل کرنے کے لیے آپ کو اپنے بزنس کو مسلسل بہتر بنانا ہوگا۔

ہر کامیاب بزنس اپنے گاہکوں کو کوئی قابل قدر چیز پیش کرتا ہے مگر یہی کافی نہیں۔ گاہک مسلسل اس بات کا جائزہ لیتے ہیں کہ وہ قیمت کی صورت میں جو کچھ دے رہے ہیں اس کے بدلے ان کو کیا مل رہا ہے۔ ان کے بار بار واپس آنے کی وجوہات بہت سادہ ہیں۔ وہ اچھی چیز، سستی اور جلد حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

اگر آپ نمایاں طور پر کامیاب ہیں تو دیر یا سویر دوسرے بزنس مین آپ کی نقل کریں گے۔ اگر وہ وہی چیز یا سروس، آپ سے بہتر، سستی اور تیزی سے مہیا کر سکے تو پھر وہ آپ سے آگے نکل جائیں گے۔ یہ بات کبھی نہ بھولیں کہ آپ کا دوسرے لوگوں سے مسلسل مقابلہ ہے اور دوڑ جاری رہے گی لہذا ہر روز بہتری (Improvement) لازمی ہے۔

8- اپنے لوگوں پر اعتماد کریں۔ ایک بزنس کو کھڑا کرنے اور تعمیر کرنے میں ٹیم کے ہر ممبر کا کردار بہت اہم ہے۔ اگر آپ کوئی اچھی چیز کرنا چاہتے ہیں اور آپ کر سکتے ہیں تو

مفروضے غلط ثابت ہوں گے۔ توقع کے بالکل برعکس کوئی مسئلہ کھڑا ہو جائے گا۔ مگر کوشش ترک نہ کریں۔ کیونکہ آپ اس وقت تک ناکام نہیں ہوتے جب تک کوشش ترک نہ کر دیں۔

جب آپ بزنس شروع کریں گے، گول سیٹ کریں گے اور پلان بنائیں گے تاہم کوئی بھی بزنس ہو، آپ کچھ بھی کریں، رکاوٹیں اور مسائل مسلسل پیدا ہوتے رہیں گے۔ اہم بات تو یہ ہے کہ آپ اس چیلنج کا مقابلہ کرنے کے لیے ذہنی طور پر تیار رہیں۔ منزل تک پہنچنے کے لیے شاید آپ کو دوسرے، تیسرے یا تیرہویں پلان کی ضرورت پڑے۔ جب آپ ثابت قدم رہتے ہیں، کوشش ترک نہیں کرتے تو آپ کی کامیابی کے امکانات روشن ہوتے ہیں۔

12۔ برانڈ Name بنائیں، اچھی شہرت کی ساکھ بنائیں۔ ایسی چیز دوسری چیزوں کی نسبت زیادہ فروخت ہوتی ہیں۔ گاہک برانڈ کو خریدنا پسند کرتا ہے۔ جیسے سروس، باٹا، گورے، صوفی وغیرہ۔ جب آپ کی چیز، سروس یا شخصیت کی شہرت ہو جائے، ساکھ بن جائے تو آپ ایک طاقت ور (Powerful) توقع پیدا کر دیتے ہیں۔ چیزیں اپنی کوالٹی، اعتماد (Reliability) اور بعض اوقات رنگ کی وجہ سے معروف ہو جاتی ہیں پھر خوب بکتی ہیں۔ برانڈ شدہ چیزیں اور سروس بہت آسانی سے بکتی ہے۔ لہذا کوئی برانڈ بنانا بہت ضروری ہے۔ برانڈ بنانے کے لیے کسی ایک چیز میں مشہور ہو جائیں۔ آپ جو چیز پیش کرتے ہیں، اس کے لیے مشہور ہو جائیں اچھا نام، اچھی شہرت اور اچھا برانڈ آپ کے بزنس کی قدر و قیمت میں اضافہ کر دے گا، جس سے منافع میں اضافہ ہوگا۔

بزنس پلان

جب بھی کوئی بلڈنگ تعمیر کی جاتی ہے، سب سے پہلے اس کا نقشہ بنایا جاتا ہے اور پھر اس پر عمل کیا جاتا ہے۔ اس طرح کسی بھی بزنس کی کامیابی کے لیے پہلا قدم بزنس پلان ہے۔ اگرچہ بزنس پلان کے بغیر بھی کامیابی حاصل کی جاسکتی ہے۔ مگر تحریری پلان سے عظیم کامیابیاں

10۔ ہر روز نئے گاہک تلاش کریں۔ اپنے بزنس کو خوب مشتہر کریں۔ لوگوں کو موقع دیں کہ وہ آپ کی چیز کی مفت یا کم قیمت پر آزمائش کریں۔ آپ ترقی نہیں کریں گے تا وقتیکہ آپ نئے گاہکوں کو اپنی طرف مائل نہیں کرتے۔ لوگوں کو آپ کی مصنوعات، بزنس اور سروس کا علم ہو۔ پھر ان کو اپنی چیزیں استعمال کرنے کی دعوت دیں اور ان کو مستقل گاہک بنائیں۔

کچھ گاہک آپ کی چیز کو کبھی کبھار استعمال کریں گے۔ بعض آپ کے مستقل گاہک ہوں گے۔ کچھ دوسرے لوگوں کو آپ کی چیز خریدنے پر آمادہ کریں گے۔ آخری قسم کے بہت سے لوگ تیار کریں۔ ان کا خاص خیال رکھیں۔ ان کو زیادہ مراعات دیں۔ ان کو گفٹ دیں۔ یہ اپنے دوستوں اور واقف کاروں کو آپ کی چیز کی سفارش کریں گے۔ ایسے لوگ اچھی معلومات میں دوسروں کو شریک کرتے ہیں۔ یہ دوسروں کو آپ کی چیز کے بارے میں بتاتے ہیں۔ یہ چاہتے ہیں کہ ان کے دوست ان کی اچھی رائے پر اپنی پسند کی مہر ثبت کریں۔

11۔ ثابت قدم رہیں اور کبھی کوشش ترک نہ کریں۔ جب آپ کوشش ترک کر دیتے ہیں تو آپ ناکام ہو جاتے ہیں۔ اس کے لیے اپنے آپ پر اعتماد کریں۔ رویہ مثبت رکھیں۔ ہمیشہ کامیابی کے بارے میں سوچیں۔ ایک اور ریسرچ کے مطابق عموماً پہلے سال 80 فی صد بزنس ناکام ہو جاتے ہیں۔ اس کی سب سے بڑی وجہ ان کی منفی سوچ ہوتی ہے۔ انھیں ناکامی کا خدشہ ہوتا ہے اور پھر وہ ناکام ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ کو خود پر، اپنی چیز اور سروس پر یقین نہیں تو پھر مثبت سوچنا مشکل ہو جاتا ہے۔ اس صورت میں مستقل مزاج اور ثابت قدم رہنا بھی مشکل ہوتا ہے۔ بزنس میں مشکل وقت آتا ہے۔ ان حالات میں ثابت قدم رہنے کے طریقے تلاش کریں۔

مالی کامیابی میں استقامت کا کردار بہت بنیادی ہے۔ بزنس کرتے وقت ہر روز چیزیں غلط ہو جائیں گی۔ آپ کا پلان کامیاب نہ ہوگا۔ تجربہ ناکام ہو جائے گا۔ بعض

حاصل ہوتی ہیں۔ پلان کچھ اس طرح سے ہو:

- 1- نام: کمپنی کا کوئی نہ کوئی نام ہو۔ نام مختصر، سادہ، عام فہم اور واضح ہو۔ اس کا تلفظ غلط ادا نہ ہو سکے۔ بہتر ہے کہ نام کسی فرد کے نام پر نہ ہو۔ نام ایسا ہو جس سے واضح طور پر معلوم ہو کہ آپ کس چیز کا بزنس کرتے ہیں۔
- 2- مقصد یا گول: کیسے کا بزنس کرنا۔
- 3- مشن سٹیٹ منٹ: تین سال میں ہم اپنے شہر میں 5 کیفے کھولیں گے۔ جہاں بہترین چائے کافی اور کھانے کی چیزیں نہایت شان دار ماحول میں، بہترین سروس اور مہمان داری کے انداز میں پیش کی جائیں گی۔ یہ سٹیٹ منٹ ایک پیرے پر مشتمل ہو۔
- 4- مندرجہ سوالات کے جوابات دیں:
 - A- تفصیل سے وضاحت کریں کہ آپ کی کمپنی کیا چیز پیش کرے گی؟
 - B- آپ کا بزنس کیوں اور کیسے کامیاب ہوگا؟
 - C- آپ کی چیز یا سروس کا زیادہ Main استعمال کیا ہوگا، کون کرے گا؟
 - D- آپ کی سروس یا چیز کو کون خریدے گا؟
 - E- آپ کا امکانی حریف کون ہو سکتا ہے؟
 - F- آپ کی مصنوعات اور سروس آپ کے حریف سے کس طرح مختلف ہوگی؟
 - G- کیا آپ کی مصنوعات اور سروس کا دائرہ کار وسیع ہوگا؟
 - H- مستقبل میں آپ کی کمپنی کون سی نئی مصنوعات یا سروس مہیا کرے گی؟
 - I- آپ کی مصنوعات اور سروس کو کس طرح کے مسائل کا سامنا ہو سکتا ہے؟
 - J- آپ کی چیز یا سروس کی امکانی قیمت کیا ہوگی؟
 - K- آپ کی چیز یا سروس پر آپ کے اخراجات کیا ہوں گے؟
 - L- آپ کی چیز اور سروس کی قیمت کے حوالے سے لوگ کس قدر حساس ہوں گے؟
 - M- اپنی مصنوعات کی تیاری کے لیے آپ کون سے طریقے تجویز کرتے ہیں؟ اور سروس مہیا کرنے کے طریقے کون سے ہوں گے؟

- N- آپ کی پیداوار اور سروس وغیرہ سے متعلقہ اہم عناصر کون سے ہو سکتے ہیں؟ پلاننگ کرتے ہوئے ان سوالات کے جوابات کو بھی سامنے رکھیں۔
- 5- ابتدائی اخراجات: یہ چیز نوٹ کریں کہ بزنس شروع کرنے کے لیے سب سے اہم کیا چیز درکار ہوگی؟ کتنے سرمائے کی ضرورت پڑے گی؟ سرمایہ کہاں سے آئے گا؟ اخراجات میں عموماً مندرجہ ذیل چیزیں شامل ہوں گی:
 - میجر کی تین ماہ کی تنخواہ یا مالک کے 3 ماہ کے زندہ رہنے کے اخراجات۔
 - کرایہ پیشگی مع سیکورٹی اور ایڈوانس۔
 - دکان بنانا یا سنوارنا۔ فرنیچر وغیرہ۔
 - سامان (Stock)۔
 - تشہیر (Advertising)۔
 - فون اور بجلی کے اخراجات۔
 - سپلائی۔
 - تین ماہ کے Operational اخراجات۔
- 6- اگر آپ کے پاس سرمائے کی کمی ہے تو اپنے اخراجات پر نظر رکھیں۔ بڑے منصوبے نہ بنائیں۔ استعمال شدہ سامان اور فرنیچر خریدیں۔
- 7- آپ کے متوقع گاہک کون ہوں گے؟ ان کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔ حقیقت پسندانہ تجزیہ کریں کہ شروع میں مارکیٹ میں آپ کا حصہ کتنا ہوگا۔ ریسرچ کے ذریعے لوگوں کی ترجیحات معلوم کریں۔ اس سے آپ کو اپنی سیل کا اندازہ لگانے اور قیمت کا تعین کرنے میں مدد ملے گی۔ مزید برآں مستقبل کے رجحانات کا بھی اندازہ ہو جائے گا۔
- 8- اپنے متوقع حریف کی خوبیاں اور خامیاں معلوم کریں۔ یہ بھی معلوم کریں کہ آپ کو ان پر کس طرح برتری حاصل ہوگی؟ اس کو مزید ترقی دیں۔ اپنے حریفوں کی لسٹ بنائیں۔ ان کا سائز کیا ہے؟ ان کا مارکیٹ میں کیا حصہ ہے؟ آپ کی سروس یا مصنوعات آپ کے حریف سے کس طرح بہتر ہوں گی؟

13۔ اپنی کمپنی کی کامیابی کے لیے بہترین ملازمین کا انتخاب کریں۔ جن کو آپ کے کام میں گہری دلچسپی ہو۔ ان کو اچھا معاوضہ دیں۔ کسی بھی کمپنی کی کامیابی میں ملازمین کا کردار بہت اہم ہوتا ہے۔

14۔ بزنس میں ناکامی کی بہت سی وجوہات ہیں۔ چند اہم درج ذیل ہیں۔ ان کا خصوصی خیال رکھیں۔

A۔ بزنس میں ناکامی کی ایک بڑی وجہ بزنس کے شروع میں سرمائے کی کمی ہوتی ہے۔ بعض ماہرین کے مطابق بزنس شروع کرتے وقت آپ کے پاس کم از کم ایک سال کے اخراجات ہونے چاہئیں۔

B۔ ناکامی کی ایک وجہ شروع میں بھرپور کوشش نہ کرنا ہے۔

C۔ بہت سے بزنس اس لیے فیل ہو جاتے ہیں کہ ان کے فنانس کا بہتر طور پر انتظام نہیں کیا جاتا ہے۔ بعض اخراجات کو کنٹرول نہیں کیا جاتا۔

D۔ بعض اوقات بزنس میں نقصان ہو رہا ہوتا ہے مگر آپ کو پتہ نہیں چلتا۔

E۔ ناکامی کی ایک اہم وجہ مالک کی وفات یا حصہ دار کی علیحدگی بھی ہوتی ہے۔

F۔ غیر مستقل مزاجی یا عدم استقامت بھی ایک اہم وجہ ہے۔

15۔ اپنے پلان پر اکثر نظر ثانی کرتے رہا کریں۔ کم از کم ہر تین ماہ بعد ضرور نظر ثانی کر لیا کریں۔

فہرست بزنس

پیسے کمانے اور خوشحالی کے لیے بے شمار کام کیے جاسکتے ہیں۔ اس وقت دنیا میں 23 ہزار سے زائد پیشے ہیں۔ تاہم ہر فرد ہر کام نہیں کر سکتا۔ چھوٹے پیمانے پر یا گھر سے کیے جانے والے کاموں کی تعداد 500 کے لگ بھگ ہے، مگر یہ سارے کام پاکستان میں نہیں کیے جا سکتے۔ تاہم چند اہم کاروبار درج ذیل ہیں۔ آپ اس فہرست میں سے اپنی پسند کا کوئی بزنس کر سکتے ہیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ اس لسٹ کو پڑھ کر آپ کے ذہن میں کوئی نیا Idea آجائے۔

9۔ اپنی چیز یا سروس کی مختصر مگر واضح طور پر مکمل تفصیل بیان کریں کہ وہ کیا ہوگی اور اس سے لوگوں کو کیا فائدہ حاصل ہوگا؟

10۔ ایک مارکیٹنگ پلان بنائیں۔ مارکیٹنگ میں کئی چیزیں شامل ہیں مثلاً اشتہار بازی، مارکیٹ ریسرچ، بڑھوتری اور تشہیر وغیرہ۔ اپنی چیز کو فروخت کرنے کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں کہ:

آپ کس چیز کے لیے مشہور ہیں۔ آپ دوسروں سے کس طرح منفرد ہیں۔ اگر آپ کا جواب ”کچھ بھی نہیں“ ہے تو پھر آپ کو اپنے بزنس کی خصوصیات بنانی ہوں گی تاکہ یہ چیز مارکیٹ میں لیڈر بن سکے۔ خصوصیات منفرد ہوں۔ یہ ”برانڈ نام“ ہو سکتا ہے۔ اعلیٰ سروس، کم خرچ، حتیٰ کہ کام کے اوقات بھی ہو سکتے ہیں مثلاً اتوار کو چھٹی نہ کرنا۔ علامہ اقبال ٹاؤن لاہور میں اکبری سٹور، ہر چیز کی خرید پر رعایت دیتا ہے۔ مسٹر سلم کا Ac، کم بل کی وجہ سے معروف ہے۔

11۔ اپنی چیز اور سروس کو لوگوں میں متعارف کرانے کے لیے آپ کو تشہیر کرنا ہوگی۔ چھوٹے بزنس کو اپنی آمدن کا 5 فی صد تشہیر پر خرچ کرنا چاہیے۔ آپ کی ہر چیز اشتہار ہے مثلاً بزنس کارڈ، بروشر، آپ کا لباس، آفس حتیٰ کہ فون کا جواب دینے کا طریقہ۔ آج کل زیادہ تر اشتہار اخبار اور ٹی وی پر دیے جاتے ہیں۔ ہر اخبار اور ٹی وی چینل کا اشتہار یکساں موثر نہیں ہوتا۔ شروع میں چھوٹے اشتہار دے کر مختلف اخبارات، ٹی وی چینل کو چیک کریں۔ پھر جہاں سے اچھا ردعمل ملے وہیں اشتہار دیں۔ اس سلسلے میں اشتہار دینے والی ایجنسیوں اور دوستوں سے بھی مشورہ کیا جاسکتا ہے۔ بزنس کے لیے ایک اشتہار کو کم از کم پانچ سات بار دیا جائے۔ ایک دو بار دینا موثر نہ ہوگا۔

اشتہار دیتے وقت یہ بات ذہن میں رہے کہ مزاحیہ اشتہار زیادہ یاد رکھا جاتا ہے۔ اس طرح بڑا اشتہار اگرچہ 4 گنا مہنگا ہوتا ہے مگر وہ 11 گنا موثر ہوتا ہے۔ لہذا اپنے اشتہار کو مختلف اخبارات، رسائل اور ٹی وی چینل پر ٹیسٹ کریں۔

12۔ کمپنی کا انتظامی ڈھانچہ کیا ہوگا۔ خوب غور و فکر کے بعد ڈھانچہ تشکیل دیں۔

- ☆ اکاؤنٹنٹ، دوسروں کا حساب کتاب کرنا۔
- ☆ ہیجان نیرسیاحت (Adventure Tourism)۔
- ☆ بڑے شہروں میں ٹورسٹ گائڈ۔
- ☆ ایڈورٹائزنگ ایجنسی۔
- ☆ نوادرات۔ پرانی چیز لینا، دینا (Antique)۔
- ☆ گھریلو مشینوں کی مرمت مثلاً فریج، ٹی وی اور گیز رو غیرہ۔
- ☆ بجلی کا گھریلو کام۔
- ☆ آرٹ مشیر، آرٹ کی تعلیم دینا (Art Consultant)۔
- ☆ ایمپلائمنٹ ایجنسی۔
- ☆ بیوٹیشن۔
- ☆ بیوٹی پارلر۔
- ☆ بیڈ اینڈ بریک فاسٹ۔ بڑے شہروں اور سیاحتی علاقوں میں اگر آپ کے پاس ایک دو کمرے خالی ہیں تو یہ ایک اچھا بزنس ہے۔ آپ کا کرایہ ہوٹل سے کم ہو۔ اس کے لیے گھر بھی کرایے پر لیا جاسکتا ہے۔
- ☆ خطاطی یا خوش خطی۔
- ☆ موم بتی بنانا۔
- ☆ بچوں کے لیے ٹرانسپورٹ سروس خصوصاً سکول کے لیے، لاہور کی سمیرا یا سمین یہ کام خوش اسلوبی سے کر رہی ہے۔
- ☆ کپڑوں کی ڈیزائننگ۔
- ☆ بوٹیک۔
- ☆ کپڑوں کی سلائی، کپڑوں کی مرمت۔
- ☆ کپڑوں کی پیوند کاری (Repair work)۔
- ☆ کپڑوں میں اول بدل کرنا (Alteration)۔
- ☆ کروشیے کی بُنائی۔ لیس یا جھالر بنانا۔
- ☆ تکیوں کے غلاف، نیپکن اور دستی رومالوں پر کڑھائی۔
- ☆ رضائی بنانا۔
- ☆ پردے۔
- ☆ بچوں اور خواتین کے ریڈی میڈ کپڑے فروخت کرنا۔
- ☆ گاہک کے ڈیزائن کے مطابق کپڑے تیار کرنا۔
- ☆ کوچنگ۔
- ☆ کمپیوٹر کی مرمت۔
- ☆ کمپیوٹر کی ٹریننگ۔
- ☆ ویب سائٹ ڈیزائننگ۔
- ☆ کمپوزنگ۔
- ☆ نمیٹ کی ٹریننگ۔
- ☆ موبائل کی مرمت۔
- ☆ موبائل کی ٹریننگ۔
- ☆ ٹیوشن۔
- ☆ کوکنگ آؤٹ۔
- ☆ فوٹو کاپی سروس، اس کے لیے پرانی مشین استعمال کی جاسکتی ہے۔
- ☆ ڈے کیئر سینٹر۔
- ☆ گڑیا بنانا، گڑیا بنانا سیکھنا۔
- ☆ فٹنس سینٹر، خصوصاً خواتین کے لیے۔
- ☆ ڈرائی کلیننگ کے لیے کپڑے گھر سے لینے اور پھر گھر دینے۔
- ☆ پھولوں کی آرائش۔
- ☆ فرنیچر کی مرمت۔
- ☆ ہینڈی کرافٹس۔
- ☆ ہینڈ میڈ آؤٹ۔

- ☆ موبائل سنیک بار، پرانی چھوٹی وین میں آپ کھانے پینے کی چیزیں مثلاً برگر، سینڈویچ، آکس کریم، سوپ اور چائیز، نوڈ وغیرہ فروخت کر سکتے ہیں۔
- ☆ موبائل گروسری سٹور۔
- ☆ موبائل فروٹ شاپ۔
- ☆ موبائل سبزی شاپ۔
- ☆ آزاد سیلز ایجنٹ، اس میں آپ مختلف کمپنیوں کے لیے کمیشن پر کام کرتے ہیں۔
- ☆ خط و کتابت کے ذریعے تعلیم۔
- ☆ ڈرائیونگ سکھانا۔
- ☆ آکوپنچر۔
- ☆ ہومیو پیٹھی۔
- ☆ کونسلنگ۔
- ☆ آرٹ۔
- ☆ بے بی سٹنگ، اگر آپ کو بچے پسند ہیں تو یہ ایک اچھا پیشہ ہے خصوصاً خواتین کے لیے۔ اس کام کے ساتھ آپ گھر کے کام بھی کر سکتی ہیں۔
- ☆ تھوک میں چیزیں خرید کر پرچون میں فروخت کرنا۔ گلی محلوں میں اور بازار میں چل پھر کر چیزیں فروخت کرنا۔ لاہور میں کئی نوجوان کتابیں تھوک میں خریدتے ہیں اور پھر گھوم پھر کر پرچون میں فروخت کرتے ہیں۔ ان کی کتابیں عام دکان داروں سے سستی ہوتی ہیں۔
- ☆ گھر میں کیک او بسکٹ وغیرہ بنانا اور ہوم ڈیلیوری کرنا۔
- ☆ گھر میں اتوار اور چھٹی والے دن منفرد قسم کا ناشتہ کرانا۔
- ☆ سینڈویچ بنانا اور فروخت کرنا، فری ہوم ڈیلیوری۔
- ☆ گھر میں مختلف چیزوں کی مرمت کرنا۔
- ☆ کوئی بھی چیز بنانا۔
- ☆ کوئی سروس دینا۔

- ☆ گیراج سیل۔
- ☆ تہنیتی کارڈ (Greeting Cards)۔
- ☆ ہیرڈ ریسر۔
- ☆ گھر کی سجاوٹ۔
- ☆ گھر کے بنے کھانے۔
- ☆ گھر کی دیکھ بھال (Home Maintenance)۔
- ☆ اندرونی سجاوٹ (Internal Decoration)۔
- ☆ لان کی دیکھ بھال۔
- ☆ دفتری پودوں کی دیکھ بھال۔
- ☆ میک اپ آرٹ۔
- ☆ پولٹری فارمنگ۔
- ☆ پرنٹنگ ایجنٹ۔
- ☆ پارٹی کیئرنگ۔
- ☆ پارٹی پلاننگ۔
- ☆ ٹیچنگ۔
- ☆ سکریں پرنٹنگ۔
- ☆ ترجمہ کرنا۔
- ☆ لوگوں کی کتابیں چھپوانا۔
- ☆ پروف ریڈنگ۔
- ☆ زبان کی درستگی۔
- ☆ مضمون نویسی۔
- ☆ کتابوں کی تلخیص کرنا۔
- ☆ سیمینار، خصوصاً شخصی بہتری کے لیے۔
- ☆ ورکشاپ۔

☆ ڈاک کے ذریعے گھر بیلا اشیاء کی فروخت۔

☆ سمو سے بنانا۔

☆ کاغذ کے لفافے بنانا۔

☆ اپنے گھر میں عام دنوں میں ناشتہ اور کھانا سر و کرنا۔

☆ شہر سے دور فیکٹریوں اور دفاتر وغیرہ میں برگر، سینڈویچ (لنچ) مہیا کرنا۔

☆ پودے بونا، فروخت کرنا، فری ہوم ڈلیوری۔

☆ پرانی کتابیں اور رسالے فروخت کرنا۔

☆ پرانا استعمال شدہ سامان خصوصاً کھیلوں کا سامان فروخت کرنا۔

☆ تقریر کا فن سیکھنا۔

☆ مشغلے (Hobbies)۔

☆ زبان سیکھنا۔

☆ مارشل آرٹس۔

بزنس میں کامیابی کے سادہ گر (Tips)

1- سٹور کے اوقات ایسے ہوں کہ جس وقت دوسرے سٹور بند ہوں تو آپ کا سٹور کھلا

ہو۔ اس سے آپ کے گاہکوں کو خریداری میں آسانی ہوگی۔ رات گئے پارکنگ کا مسئلہ بھی نہیں ہوتا۔

2- سٹور کی لوکیشن بھی بہت اہم ہے۔ آپ کا سٹور ایسی جگہ ہو، جہاں لوگ آسانی سے پہنچ سکیں۔ اگر آپ کوئی اسپیشل چیز فروخت کر رہے ہیں مثلاً ”سکے جمع کرنا“ تو پھر کوئی بھی جگہ مناسب ہوگی۔ البتہ اس صورت میں متعارف ہونے میں کچھ دیر لگے گی۔

3- ڈسکاؤنٹ کے بجائے کوئی چیز فالتو دیں۔ عموماً لوگ ڈسکاؤنٹ سے مراد غیر معیاری چیز لیتے ہیں۔

4- کاروبار کا بنیادی اصول نئے گاہک تلاش کرنا یا بنانا اور پہلے والوں کو ساتھ لے کر چلنا ہے۔

5- اپنے گاہک کو سمجھیں۔ ریسرچ کریں کہ آپ کا گاہک کون ہے اور کیا چاہتا ہے۔ اپنے مستقل گاہکوں کو ذاتی خط لکھیں، اپنے گاہک کی دوبارہ واپسی یقینی بنانے کے لیے اسے شاندار سروس دیں۔ اگر آپ اچھی سروس نہیں دیں گے تو وہ کسی اور جگہ چلا جائے گا۔ اگر گاہک آپ کی سروس کو اچھا سمجھتا ہے تو آپ اپنی چیز یا سروس کے 10 فی صد زیادہ چارج کر سکتے ہیں۔ گاہک ریٹورنٹ میں دوبارہ اس لیے نہیں جاتے کہ ان

- وجہ سے دکان کو چھوڑ دیتے ہیں۔
- D- غیر معیاری سروس سے متاثر شدہ فرد 9 تا 20 افراد کو اپنے عدم اطمینان اور غیر معیاری سروس کے متعلق بتاتا ہے۔ مگر وہ دکان دار کو نہیں بتاتا۔ 26 میں سے صرف ایک گاہک دکان دار کو بتاتا ہے۔ 25 خاموشی سے دوسری دکان پر چلے جاتے ہیں۔
- E- ایک مطمئن گاہک اوسطاً 5 دوسرے لوگوں کو بتاتا ہے۔
- F- ایک ریسرچ کے مطابق اگر دکان دار اپنے چھوڑ جانے والے گاہکوں میں سے صرف 5 فی صد کمی کر لے تو اس کے بزئس میں 100 فی صد اضافہ ہو جاتا ہے۔
- 8- گاہک کو اپنی چیزیں Risk free دیں یعنی اگر ان کو پسند نہ آئیں تو واپس کی جاسکیں۔ اس صورت میں واپسی کا نقصان شاید 10 فی صد کے لگ بھگ ہوگا جب کہ مثبت ردعمل بہت زیادہ ہوگا۔ ہم اپنی تینوں سابقہ کتب، سیکس ایجوکیشن.... سب کے لیے، ازدواجی خوشیاں... خواتین کے لیے اور ازدواجی خوشیاں.... مردوں کے لیے، منی بیک گارنٹی کے ساتھ فروخت کرتے ہیں۔ کسی ایک فرد نے بھی پڑھنے کے بعد کوئی ایک کتاب بھی واپس نہیں کی۔

- لاہور میں منگمری روڈ پر سپیئر پارٹس کی ایک دکان پر ایک بورڈ آویزاں ہے، جس پر یہ عبارت لکھی ہوئی ہے ”خریدا ہوا مال واپس ہو سکتا ہے“ اس چھوٹی سی دکان پر ہمیشہ رش لگا ہوتا ہے۔ جب کہ اکثر دکان دار خریدا ہوا مال واپس نہیں کرتے، اس طرح گاہک کھودیتے ہیں۔
- 9- مسکراتے ہوئے خدمت کریں۔ گاہکوں سے بات کرتے وقت چہرے پر مسکراہٹ ہو اور آپ کا رویہ بہت خوشگوار ہو۔ گاہک کو دوست بنائیں۔
- 10- ہر گاہک کو بھرپور توجہ دیں۔ اگر آپ ایک گاہک کو کوئی چیز دے رہے ہیں یا اس سے بات کر رہے ہیں اس دوران میں دوسرا گاہک آجاتا ہے تو فوراً اس کی طرف متوجہ ہوں۔ انہیں کہیں کہ ”میں ابھی آپ کی خدمت میں حاضر ہوتا ہوں۔“ اس صورت میں گاہک گھنٹوں انتظار کر سکے گا۔

- کی سروس اچھی نہ تھی، نہ کہ کھانا اچھا نہ تھا۔ منی بیک گارنٹی دیں۔ بعض چیزیں کچھ عرصے کے لیے مفت استعمال کرنے کے لیے دی جاسکتی ہیں۔ اپنے موجودہ گاہکوں کے ساتھ مضبوط تعلقات استوار کریں۔ وہ آپ کی دوسری لوگوں سے سفارش کریں گے۔ ان کو خصوصی رعایت دیں۔ ہمیشہ گاہکوں سے پوچھیں کہ انہوں نے آپ کا کہاں سے سنا؟ وہ آپ کے پاس کیوں آئے؟ یہ بھی پوچھیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں؟ معیاری چیزیں، اچھی سروس یا کام کے خاص اوقات وغیرہ۔ ہمیشہ گاہک کے فون کا جواب دیں۔ ان کے فون کے جواب میں واپسی فون کریں۔ آپ کی فون کی سروس بہت اچھی ہو۔ گاہک کو چیز بروقت مہیا کریں۔ دیر کی صورت میں پیشگی آگاہ کریں، معذرت کریں اور دیر کی وجہ بتائیں۔ اس سے گاہک مطمئن ہو جاتا ہے۔
- 6- اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اپنے گاہکوں کا پہلا انتخاب ہوں۔ ان سے کوئی ایسا وعدہ نہ کریں جو پورا نہ کر سکیں۔ اپنے سٹاف اور گاہکوں سے پوچھیں کہ وہ کس قسم کی سروس پسند کریں گے؟ پھر ان کی سہیشن کو عملی صورت دینے کے طریقے اور راستے تلاش کریں۔ زیادہ سے زیادہ گاہک پیدا کریں۔ موجودہ گاہکوں کی نسبت نئے گاہکوں کا حصول چھ، سات گنا زیادہ مہنگا ہوتا ہے۔ لہذا سابقہ گاہکوں کی سفارش پر بزئس حاصل کرنا بہت سستا ہے۔
- 7- صرف سیل ہی نہ کریں بلکہ گاہک بنائیں۔ ایک مطمئن گاہک بار بار خریدار بنتا ہے۔ لہذا اپنے گاہک کو خوش کرنے کے لیے جو کچھ کر سکتے ہیں کریں۔ گاہکوں کی خدمت کو اپنی روزانہ کاروباری زندگی کا ایک اہم جزو بنائیں۔ مندرجہ ذیل وجوہات کی وجہ سے آپ کو اپنے گاہک کی بہترین خدمت کرنی چاہیے۔ اچھی سروس مہیا کرنا چاہیے۔
- A- گاہک بہترین سروس کے لیے زیادہ رقم ادا کرنے کے لیے تیار ہیں۔
- B- ایک گاہک کو پکا گاہک بنانے کی نسبت نیا گاہک بنانے پر 5 تا 10 گنا زیادہ اخراجات ہوتے ہیں۔
- C- ایک ریسرچ کے مطابق 68 فی صد گاہک خراب سروس کی وجہ سے دوسری دکان پر چلے جاتے ہیں۔ غیر معیاری چیز یا زیادہ قیمت کی نسبت گاہک 5 گنا خراب سروس کی

(Value) ہے؟

B- میں دوسرے لوگوں کی نسبت اپنے گاہکوں کو کیا بہتر چیز دے سکتا ہوں؟

C- آج میرے گاہک دوسروں کی کیا چیز خرید رہے ہیں اور کیوں؟ میں انہیں کیا دوں کہ وہ مجھ سے خریدیں؟

D- ہمیشہ اپنے گاہکوں کو زیادہ دینے کے راستے سوچیں؟

E- اپنے آپ سے روزانہ سوال کریں کہ میں آج اپنے گاہکوں کے لیے اپنی سروس کی قدر و قیمت (Value) میں اضافہ کرنے کے لیے کیا کر سکتا ہوں؟ آپ جو کچھ کر رہے ہیں اس کی قدر و قیمت میں اضافے کے طریقے سوچیں۔ آپ کو بہت سے طریقے مل جائیں گے۔ پھر ان پر عمل کریں۔ ہمیشہ اپنے گاہک کی بہتر خدمت کے راستے تلاش کریں۔ پھر ان پر عمل کریں۔

19- آپ اپنے گاہک کو صرف چیزوں سے مطمئن نہیں کر سکتے۔ لوگ جذبات رکھتے ہیں۔ ان کے جذبات کی تسکین ہونی چاہیے۔ ہارورڈ یونیورسٹی کی ایک ریسرچ کے مطابق 68 فی صد غیر مطمئن گاہکوں نے جنھوں نے اپنی دوکان بدلی، کی بڑی وجہ کمپنی یا دوکان کے لوگوں کی ”بے توجہی“ تھی۔ کمپنی کے ہر فرد کو گاہک کے ساتھ بہت اچھا سلوک کرنا چاہیے۔ کوئی ملازم یہ نہ کہے: مجھے علم نہیں یا یہ میری ذمہ داری نہیں یا میری ڈیوٹی نہیں۔

20- ہر بزنس کا بنیادی کام اپنے گاہک کو مطمئن کرنا ہے۔ گاہک کے اطمینان (Satisfaction) کے چار درجے ہیں:

- آپ گاہکوں کی توقعات پر پورے اتریں۔ یہ اطمینان کا سب سے کم درجہ ہے۔
- گاہک کی توقع سے زیادہ چیز یا سروس دیں۔
- اپنے گاہک کو خوش کر دیں۔ انہیں خوشی اور مسرت دیں۔
- گاہکوں کے اطمینان کا آخری درجہ یہ ہے کہ آپ اپنے گاہکوں کو حیران کر دیں۔

21- گاہک چاہتا ہے کہ اسے اچھی چیز کم قیمت پر، آسانی اور جلدی سے مل جائے۔

11- گاہک کی بات توجہ سے سنیں۔ اس سے گاہک کو عزت ملتی ہے اور آپ کو یہ علم ہوگا کہ آپ کا گاہک کیا چاہتا ہے۔ ایسا گاہک آپ کے لیے زیادہ منافع اور بڑے منافع کا راستہ تیار کرتا ہے۔

12- ”گاہک ہمیشہ درست ہوتا ہے۔“ ہمیشہ اس اصول پر عمل کریں۔ اگر آپ کو کبھی احساس ہو کہ گاہک غلط ہے تو فوراً اس خیال کو ذہن میں لائیں کہ گاہک ہمیشہ درست ہوتا ہے۔ گاہک سے کبھی بحث نہ کریں۔

13- چیزیں اس طرح کریں جس طرح گاہک چاہتا ہے۔ اپنی مرضی نہ کریں۔ گاہک کو عقل دینے کی کوشش نہ کریں۔

14- اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے گاہک کو علم ہو کہ آپ کون سی مصنوعات اور سروس مہیا کرتے ہیں تاکہ ان کو ٹھیک ٹھیک علم ہو کہ وہ کیا حاصل کر رہے ہیں۔

15- بزنس کا مقصد گاہک پیدا کرنا ہے۔ آپ کے گاہک جس قدر آپ پر اعتماد کریں گے اتنا ہی زیادہ وہ آپ سے خریدیں گے۔ اپنے وعدے کو پورا کریں، چاہے آپ کو اپنا کچھ منافع ضائع کرنا پڑے۔ یہ آپ کا نقصان نہیں بلکہ سرمایہ کاری (Investment) ہوگی۔

16- چھوٹے گاہک کو بھی بڑے گاہک جیسی عزت دیں۔ ایک غریب ایک بڑی بیکری سے اپنی تمام جمع پونجی دے کر ایک چیز خریدتا ہے۔ اس لحاظ سے وہ زیادہ قابل عزت ہے۔ اس نے اپنا سب کچھ آپ کو دے دیا۔

17- کامیاب تاجر اپنے آپ سے مسلسل یہ سوال پوچھتا ہے کہ ”میں اپنے گاہکوں کی ضروریات اور خواہشات کو کس طرح بہترین انداز سے پورا کر سکتا ہوں؟“ جب کہ ناکام تاجر سوچتا ہے کہ ”میں کس طرح اپنے گاہک کو بے وقوف بنا سکتا ہوں، دھوکا دے سکتا ہوں، لوٹ سکتا ہوں، زیادہ چارج کر سکتا ہوں اور اس کی لاعلمی سے کیسے فائدہ اٹھا سکتا ہوں؟“

18- اپنے آپ سے سوالات پوچھتے رہیں:

A- میرے گاہک کس چیز کو اہمیت دیتے ہیں؟ ان کے نزدیک کس چیز کی قدر و قیمت

22- گاہک کو کوالٹی کے لیے زیادہ بھی ادا کرنے کے لیے تیار ہے۔ مگر کوالٹی کی وضاحت بھی گاہک کرتا ہے کہ اس کے نزدیک کوالٹی کیا ہے۔ کوالٹی میں عموماً یہ چیزیں شامل ہوتی ہیں۔

i- چیز (Product)۔

ii- سروس۔

iii- چیز کس طرح دی جا رہی ہے (Delivered)۔

iv- دیکھ بھال (Maintenance)۔

23- جب بھی ایک گاہک کو جو کسی چیز کی قیمت ادا (Afford) کر سکتا ہے، سستی اور قیمتی چیز کے درمیان فیصلہ کرنا ہوتا ہے وہ عموماً مہنگی چیز خریدتا ہے۔ کیونکہ عموماً مہنگی چیز کو بہتر سمجھا جاتا ہے۔ اس میں Risk کم ہوتا ہے۔ اس طرح گاہک کے لیے خریدنے کا فیصلہ کرنا نسبتاً آسان ہوتا ہے۔ شاید ہی کبھی آپ کو کم قیمت پر اچھی چیز ملے۔ عموماً آپ جیسی قیمت ادا کرتے ہیں ویسی ہی چیز حاصل کرتے ہیں۔

24- ہمیشہ گاہک کے مفاد کا خیال رکھیں۔ اس کو نقصان نہ ہو۔ گاہک آپ کی چیز خرید کر اپنے آپ کو گھٹائے میں محسوس نہ کرے۔ کامیابی کی کلید یہ ہے کہ گاہک کے فائدے کو پہلے رکھیں اور اپنے فائدے کو دوسرے نمبر پر۔

25- کمپنی کو اپنے گاہکوں کے ایک مخصوص گروپ کو نشانہ (Target) بنانا چاہیے۔

26- گاہک کی توقع سے زیادہ دیں۔ سروس، عزت و احترام اور مسکراہٹ۔ ہر گاہک کو مہمان سمجھا جائے۔ وہ آپ کا مستقل گاہک بن جائے گا۔

27- اگر آپ ارد گرد کے لوگوں سے زیادہ اور بہتر سروس دیں گے تو گاہک آپ کی طرف آئیں گے۔

28- آپ اور آپ کے ملازمین گاہک کو مسکراتے ہوئے خوش آمدید کہیں۔ کسی نے خوب کہا کہ جس کے چہرے پر مسکراہٹ نہ ہو اس کو دکان نہیں کھولنی چاہیے۔ گاہک کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر ملیں اور بات کریں۔ کامیابی کا راز میٹھی زبان اور اچھا سلوک ہے۔

29- گاہک کے قریب ہوں یعنی آپ کا بزنس ایسی جگہ ہو جہاں گاہک جلد اور آسانی سے پہنچ سکیں۔

30- آپ کے ملازمین گاہک سے اس طرح سلوک کریں جیسے وہ اس سے تنخواہ لیتے ہوں؟

31- گاہک کو پوری توجہ دیں۔ اسے زیادہ چیزیں دکھائیں۔ جوش و خروش کے ساتھ نہ کہ ناگواری کے ساتھ۔

32- گاہک کو بہترین چیز دیں جس کو خرید کر وہ اپنے آپ کو گھٹائے میں محسوس نہ کرے بلکہ اس کو نفع کمانے کا احساس ہو۔ کاروبار میں ہر قدم پر گاہکوں کو خوش رکھنے کے اقدامات کیے جائیں۔ بہت سے لوگ صرف اپنے منافع کے بارے میں سوچتے ہیں۔ ایسے لوگوں کو کاروبار کے اچھے مواقع کم میسر آتے ہیں۔ کوئی بھی گاہک دکان دار کی خوشنودی حاصل کرنے نہیں جاتا۔

33- کامیاب ادارے میں ہر ملازم گاہک کے کام کو اپنا کام سمجھتا ہے۔

34- کامیابی کے لیے گاہک کی نظر میں جو غلطی ایک انچ کی ہو تو دکان دار کی نظر میں ایک فٹ کی ہونی چاہیے۔

35- فروخت کے بعد گاہک کا شکریہ ادا کرنا نہ بھولیے۔ دل سے شکریہ۔ پاکستان میں 99 فی صد دکان دار، سیلز مین اور کیشیئر گاہک کا شکریہ ادا نہیں کرتے، حالانکہ سب کو گاہک کی وجہ سے رزق اور جا بمل رہی ہے۔

36- دونوں کی جیت (Win, win) کے اصول کو ہمیشہ مدنظر رکھیں۔ ایسا کاروبار زیادہ دیر تک کامیاب نہیں رہتا جس میں دکان دار تو نفع کما رہا ہے جب کہ گاہک نقصان۔ دونوں کو نفع ملنا چاہیے۔

37- کامیابی کا راز گاہک سے عزت کرانے میں ہے۔ اگر گاہک آپ کی عزت کرتا ہے تو وہ آپ کا مال بھی خریدے گا چاہے قدرے مہنگا ہو۔ اس کے لیے آپ گاہک کے سامنے اپنی مصنوعات کی قیمت، معیار اور رسد میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کریں۔

38- اپنے گاہک کو ہمیشہ زیادہ دیں۔ پرانے زمانے میں دکان دار اس اصول پر عمل کرتے ہوئے ”جھوٹا“ دیا کرتے تھے۔ ایک پولٹری فارم کا مالک اپنے ہر گاہک کو ایک درجن

گا ہک کو خوش کریں

میں 13 انڈے دیتا تھا۔

39۔ اپنے گا ہک سے گرم جوشی سے ملنا، بہترین سروس دینا، بل وصول کرتے وقت مسکراہٹ کے ساتھ شکریہ ادا کرنا اور دوستانہ انداز سے خدا حافظ کہنا، اس پر بہت خوشگوار اثر ڈالتا ہے، جس کو وہ کبھی نہیں بھول سکتا۔ لوگ صرف چیزیں خریدنے نہیں آتے بلکہ وہ چیز کے ساتھ جوش و خروش اور عزت و احترام بھی چاہتے ہیں۔ ان چیزوں سے اسے عزت و احترام کا خوشگوار احساس ہوتا ہے۔

40۔ اپنے گا ہکوں کو پسند کریں بلکہ ان سے محبت کریں۔ ایسے لوگ آپ کے مستقل گا ہک بن جائیں گے۔

41۔ اپنے مخالف اور حریف کے متعلق کبھی اپنے گا ہک سے بحث نہ کریں۔ بحث کرنے سے آپ اپنے متوقع گا ہک کھو دیں گے۔ اپنے حریف کے متعلق اچھے الفاظ کہیں۔ اگر اچھے الفاظ نہیں کہہ سکتے تو بُرے بھی نہ کہیں۔

42۔ گا ہک کے ساتھ ہمیشہ عاشق و معشوق جیسا سلوک کریں۔ یا اسے باس Boss یا مہمان سمجھا جائے۔ اگر آپ گا ہک کو ناراض کر لیتے ہیں تو اسے تحفہ دیں۔ اس طرح آپ ایک ناراض گا ہک کو وفادار گا ہک میں بدل لیں گے۔

43۔ اپنے گا ہک کو کبھی غلط اور جھوٹا ثابت کرنے کی کوشش نہ کریں۔ اور نہ ہی اسے شرمندہ کریں۔ اسے بے وقوف ثابت کرنے کی کوشش بھی نہ کریں ورنہ وہ کبھی دوبارہ آپ کے پاس نہ آئے گا۔

44۔ آپ کا کیا خیال ہے کہ آپ اپنے گا ہکوں کو دھوکا دے کر، ان کو بے وقوف بنا کر یا ان سے جھوٹ بول کر طویل المدت کامیاب ہو سکیں گے۔ ہرگز نہیں۔ آپ تمام لوگوں کو ایک بار بے وقوف بنا سکتے ہیں اور کچھ لوگوں کو ہمیشہ بے وقوف بنا سکتے ہیں مگر آپ تمام لوگوں کو ہمیشہ بے وقوف نہیں بنا سکتے۔

45۔ گا ہک کو مطمئن نہیں بلکہ خوش کریں۔ اس خوشی کے لیے وہ بار بار آپ کے پاس آئے گا۔ اس سلسلہ میں اپنے ملازمین کو خصوصی تربیت دیں اور اپنے سٹورر آفس میں اس طرح کے پوسٹر لگائیں:

46۔ گا ہک بنانے کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ آپ وہی کہیں جو کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، پھر وہی کریں جو کہا تھا۔

47۔ بعض اوقات آپ کسی بیکری میں جاتے ہیں۔ آپ کاؤنٹر پر کھڑے ہیں وہاں کئی ملازم ادھر ادھر کاموں میں مصروف ہیں مگر آپ کی طرف توجہ نہیں دی جا رہی۔ آپ اپنی توہین محسوس کرتے ہیں۔ دراصل وہ ملازم سلیز مین نہیں ہوتے بلکہ ان کے دوسرے فرائض ہوتے ہیں مگر گا ہک کو اس چیز کا علم نہیں ہوتا۔ وہ زیادہ دیر انتظار نہیں کر سکتا۔ اس صورت میں ملازمین کو خصوصی تربیت دی جائے کہ یا تو وہ گا ہک کے سامنے نہ آئیں یا پھر گا ہک کی خدمت کریں۔ اگر آپ گا ہک کو فوری توجہ نہیں دیتے تو آپ اپنے گا ہکوں کو اپنے حریفوں کے پاس بھیج رہے ہیں۔

48۔ اس بات پر غور و فکر کریں کہ آپ اپنے گا ہکوں کو اہمیت کا احساس (Importance) کس طرح دلا سکتے ہیں؟ اس کے لیے ہر روز ہر گا ہک کو اہمیت کا احساس دلانے کے لیے کوئی سسٹم تیار کریں اور پھر اس پر عمل کریں۔ نئے گا ہک چاہتے ہیں کہ ان کو اہمیت دی جائے۔ جب کوئی بڑا گا ہک آپ کے ساتھ بزنس کرتا ہے تو اس کی خواہش ہوتی ہے کہ اس کو سراہا (Appreciate) جائے۔ اسے اہمیت دی جائے۔ ہر فرد چاہتا ہے کہ اسے اہمیت دی جائے لہذا اس چیز کو یقینی بنائیں کہ آپ کے گا ہک کو علم ہو کہ آپ کے نزدیک اس کی کتنی اہمیت ہے؟

49۔ کبھی بھی اپنے گا ہک کو دوسری جگہ جانے کا جواز (Reason) مہیا نہ کریں۔ اگر آپ کا ایک گا ہک آپ کو چھوڑ کر تین بار دوسری دکان پر چلا جائے تو پھر غالب امکان یہی ہوتا ہے کہ وہ دوسرے دکان دار کو پسند کرنے لگے۔ اس طرح آپ اپنے اُس گا ہک سے محروم ہو جائیں گے۔ لاہور کی مشہور بیکری گورمے کی رس ملائی بہت پسند کی جاتی ہے۔ جو ہر ٹاؤن میں عموماً مغرب کے بعد شاک ختم ہو چکا ہوتا ہے جس کی وجہ سے رس ملائی کے شوقین حضرات کو دوسری دکانوں پر جانا پڑتا ہے لہذا اپنا شاک

56۔ شکایات کو ہمیشہ مسئلے کے بجائے نوازش اور مہربانی (Favour) کے طور پر لیں۔ اس

سے آپ کو اپنی کمزوریاں جاننے اور دور کرنے کا موقع ملے گا۔

57۔ شکایات دور کرنے کے لیے:

(i) ہر شکایت کو سنجیدگی سے لیں۔

(ii) گا ہک کے جوتے میں پاؤں ڈال کر دیکھیں یعنی شکایات کو گا ہک کے نقطہ نظر سے

دیکھیں۔ انہیں بتائیں کہ آپ کس طرح محسوس کر رہے ہیں یعنی آپ انہی کی طرح محسوس کر رہے ہیں۔

(iii) غصے اور دشمنی کا اظہار نہ کریں۔

(iv) انکساری سے کام لیں۔ اپنے آپ کو بڑا نہ سمجھیں۔

(v) گا ہک کو بتائیں کہ مسئلے کے حل کے لیے آپ کیا کریں گے؟ اگر آپ نے مسئلے کی

تحقیق کرنی ہے تو یہ بھی بتادیں۔ انہیں بتائیں کہ آپ ان کو کب فون کر کے صورت حال سے آگاہ کریں گے؟

(vi) مسئلے کے حل کے لیے رعایتی سروس مہیا کریں حتیٰ کہ گا ہک سے پوچھیں کہ اس کا

اطمینان کس طرح ہوگا؟ یعنی اس کے اطمینان کے لیے کیا کیا جائے؟ پھر جو وہ کہے وہ کریں، ورنہ آپ اس گا ہک کو ہمیشہ کے لیے کھودیں گے۔

(vii) مثبت حل تلاش کریں۔ آپ کا گا ہک دوسروں کو بتائے گا۔ یہ مشہوری کا سستا

ترین طریقہ ہے۔

58۔ گا ہک کے مسئلے پر پوری توجہ دیں۔ بھرپور دلچسپی لیں، چاہے وہ معمولی کیوں نہ ہو۔

ایسے گا ہک سے بھی خوش اخلاقی، گرم جوشی اور مثبت انداز سے ملیں تاکہ اس کو احساس

ہو کہ آپ اس کے مسئلے کو حل کرنے میں دلچسپی لے رہے ہیں۔ گا ہک کو عزت و احترام

دیں۔ اسے ہر ممکنہ طریقے سے خوش کرنے کی کوشش کریں۔ ایسی صورت میں وہ کہیں

اور جانے کا سوچ بھی نہیں سکتا۔

59۔ غلطی کا خمیازہ گا ہک کو نہیں بلکہ دکان دار کو بھگتنا چاہیے یعنی غلطی کرنے والا بھگتے۔ میں

نے ایک دفعہ شرکت پر لیں چوک نسبت روڈ لاہور سے اپنا ایک بروشر پرنٹ کروایا

کبھی ختم نہ ہونے دیں۔

50۔ گا ہک بنانا یا بزنس کو ترقی دینے کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ ہر چیز کی بعد از فروخت

بہترین سروس دیں۔ اس سے آپ کا کاروبار بہت ترقی کرے گا کیونکہ عموماً دوسرے

لوگ اس طرح نہیں کرتے۔

51۔ دیکھیں کہ آپ کے بزنس میں دوسرے عام لوگ کیا کر رہے ہیں؟ آپ وہ نہ کریں۔

کیونکہ اس طرح آپ بھی عام بن جائیں گے بلکہ آپ وہ کریں جو یہ نہیں کر رہے یا پھر دیکھیں کہ کامیاب لوگ یا آپ کے حریف کیا کر رہے ہیں؟ آپ بھی وہی کریں

مگر ان سے زیادہ کریں تو پھر آپ ان سے آگے نکل جائیں گے۔

52۔ کوئی چیز فروخت کرنے کی بجائے گا ہک کی مدد کریں۔ چیز خود بخود فروخت ہو جائے

گی۔ معلوم کریں کہ گا ہک کا مسئلہ کیا ہے پھر اس مسئلے کو حل کر دیں۔ اس طرح گا ہک

آپ کو ایک دکان دار کی بجائے ایسا فرد تصور کرے گا جو اس کی دل سے مدد کرنے پر آمادہ ہے۔ مثلاً گا ہک کو کسی خاص مقصد کے لیے کوئی خاص چیز چاہیے۔ مثلاً اسے

سوٹ کے لیے ایک خاص قسم کی ٹائی چاہیے۔ اس سلسلے میں آپ خلوص کے ساتھ اس

کی پسند کی ٹائی تلاش کرنے میں مدد دیں۔ اپنے گا ہک کی پسند اور ناپسند کو ہمیشہ مد نظر رکھیں۔

53۔ اپنے گا ہک کی شکایات کو توجہ، احتیاط اور فکر مندی کے ساتھ سنیں۔ اس بات کو یقینی

بنائیں کہ ان کو احساس ہو کہ آپ انہیں بہت اہمیت دے رہے ہیں۔ ممکنہ غلطیوں کو

دور کریں اور گا ہک کو علم ہو کہ آپ نے ان کی شکایات کو دور کر دیا ہے۔

54۔ شکایات کو کم سے کم کریں۔ مخلص اور مستقل گا ہک ہی شکایت کرنے کے لیے وقت

نکالتا ہے، باقی دوسری جگہ چلے جائیں گے۔

55۔ ایک اور ریسرچ کے مطابق غیر مطمئن گا ہک 15 دوسرے لوگوں کو بتاتا ہے جب کہ

مطمئن گا ہک 6 افراد کو بتاتا ہے لہذا اپنے گا ہکوں کو جانے نہ دیں۔ اگر گا ہک کی

شکایات کا اچھے انداز سے ازالہ کر دیا جائے تو 90 فی صد گا ہک واپس آپ کے پاس

آجائیں گے۔ یہ بات ہمیشہ یاد رکھیں کہ غیر مطمئن گا ہک بہترین استاد ہوتا ہے۔

تھا۔ انھوں نے غلط رنگ میں بروشر چھاپ دیا۔ میرے اعتراض کرنے پر انھوں نے فوراً اپنی غلطی کا اعتراف کیا اور میری خواہش کے مطابق غلطی کا ازالہ کرنے کی پیشکش کی۔ اب میں تقریباً بیس سال سے ان کا گاہک چلا آ رہا ہوں۔

60۔ اچھی کمپنیاں شکایات کا فوری ازالہ کرتی ہیں۔

61۔ ہر فرد 250 تا 290 افراد کو جانتا ہے۔ جب آپ اپنے گاہک کو بد دل کریں گے تو آپ ایک نہیں 290 گاہک کھو دیں گے۔ کیونکہ بد دل گاہک سب کو آپ کے خراب رویے، سروس اور چیز کے بارے میں بتا سکتا ہے۔

62۔ اپنی قدر و قیمت میں اضافہ کریں۔ اضافی سروس دیں۔ لاہور میں مشہور بیکری گورے کے ملازم گاہکوں کا سامان ان کی گاڑی تک پہنچاتے ہیں۔ ان کے لیے دروازہ کھولتے ہیں۔

63۔ قدر و قیمت میں اضافہ کرنے کا ایک اہم طریقہ یہ ہے کہ چیزوں کو تیز رفتاری سے کریں۔ آپ کی چیزیں اور سروس اعلیٰ کوالٹی کی ہو اور ڈیلیوری جلد اور تیزی سے ہو۔

64۔ آپ اپنے حریف سے بہتر کوالٹی کی چیز کم قیمت پر دے کر اپنی قدر و قیمت میں اضافہ کر سکتے ہیں۔ کوالٹی کو کیسے بہتر بنایا جائے؟ سب سے پہلے معلوم کریں کہ آپ کے گاہک کے نزدیک بہتر کوالٹی کیا ہے؟ پھر اس کی تکمیل کے طریقے تلاش کریں۔

کوالٹی کیا ہے اس کا تعین گاہک ہی کر سکتا ہے۔ اس سے مراد ہے کہ آپ معلوم کریں کہ گاہک کیا چاہتا ہے؟ پھر اپنے حریف کے مقابلے میں وہ چیز جلد دیں۔ کوالٹی سے مراد یہ نہیں کہ ڈیزائن کیا ہے، چیز پائیدار ہے یا خوبصورت۔ کوالٹی سے مراد پہلی چیز یہ ہے کہ اس چیز کی افادیت کیا ہے؟ کیا وہ گاہک کی مخصوص ضرورت کو پورا کرتی ہے؟ گاہک ایک مخصوص فائدہ چاہتا ہے۔ آپ یہ فائدہ گاہک کو کس حد تک دے رہے ہیں۔ یہی کوالٹی ہے۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ میں اپنے گاہکوں کی خواہش کے مطابق اپنی چیز یا سروس کی کوالٹی کو کس طرح بہتر کر سکتا ہوں؟

کوالٹی جاننے کے لیے گاہکوں سے سوالات کریں، تجاویز مانگیں اور شکایات کو غور سے سنیں۔ اپنے گاہکوں سے مستقل طور پر فیڈ بیک حاصل کریں۔ ان سے سروس اور اپنی مصنوعات کو بہتر بنانے کے لیے تجاویز مانگیں۔ اگر آپ مستقل طور پر ان سے پوچھیں گے تو پھر وہ بتائیں گے کہ آپ ان کی مکمل تسلیٰ کے لیے کیا کر سکتے ہیں؟ اس سے مارکیٹ میں آپ کی برتری ہوگی۔

آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں اس کی قدر و قیمت (Value) میں اضافہ کرنے کے راستے تلاش کریں۔ اپنی قدر و قیمت میں اس طرح اضافہ کیا جاسکتا ہے کہ ڈیزائن میں تبدیلی کریں تاکہ اس کا استعمال کرنا آسان ہو جائے۔

65۔ قدر و قیمت میں اضافے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ کی سروس اور چیز آسانی سے حاصل اور استعمال کی جاسکے۔

66۔ قدر و قیمت میں اضافہ کرنے کے لیے حالات کے مطابق چلیں۔ بدلے ہوئے حالات کے ساتھ چیزوں کو بدلیں۔ جس طرح ونڈو AC کے بجائے اب Split زیادہ پاپولر ہو رہا ہے۔

67۔ قدر و قیمت میں اس طرح بھی اضافہ کیا جاسکتا ہے۔ لاہور میں اب اکثر پٹرول پمپ پٹرول دینے کے ساتھ گاڑی کے شیشے بھی صاف کرتے ہیں۔ جو ہر ٹاؤن میں بدر CNG اسٹیشن والے شیشے صاف کرنے کے علاوہ ٹھنڈا پانی بھی پلاتے ہیں۔ وہاں ہمیشہ رش رہتا ہے۔

68۔ قدر و قیمت میں اضافے کا ایک آسان طریقہ یہ ہے کہ اپنے گاہکوں سے پوچھیں کہ آپ ان کے لیے کیا کر سکتے ہیں جو کہ اب نہیں کر رہے؟ غور سے سنیں پھر جو وہ کہیں ہو، ہو وہی کریں۔ یہ سب کچھ ان کے بارے میں ہونہ کہ آپ کے بارے میں۔

69۔ قدر و قیمت میں اضافہ کرنے کے لیے اپنے گاہکوں کے مسائل جانیں، پھر ان کو حل کریں۔ یہ بھی جانیں کہ آپ کے گاہکوں کی وہ کون سی ضرورت ہے جس کے بارے میں انھوں نے آپ کو نہیں بتایا۔ شاید وہ بھی نہ جانتے ہوں۔ پھر بھی آپ کی ذمہ

73۔ اپنے گاہکوں سے فون پر بات کریں یا ویسے پوچھیں کہ کون سی مصنوعات یا سروس وہ حاصل کرنا چاہتے ہیں جو اب ان کو نہیں مل رہی؟ اگر اس سے آپ کو اچھے تخلیقی Ideas نہیں مل رہے تو پھر ان سے پوچھیں کہ آپ کے ساتھ لین دین میں سب سے اہم چیز کون سی ہے جو ان کو ڈسٹرب کر رہی ہے؟ پھر ان کے اس مسئلے کا حل تلاش کریں اور ان کو مہیا کریں۔

74۔ توقع سے زیادہ دیں خصوصاً سروس، مسکراہٹ کے ساتھ اضافی خدمت سرانجام دیں مثلاً ایک سیلز مین گاڑی فروخت کرتے وقت گاڑی کا پٹرول ٹینک بھرا کر دیتا۔ اسی طرح ایک ریستورنٹ میں کھانے کے بعد سویٹ ڈش فری ملتی ہے۔

75۔ اپنے ادارے یا کمپنی کے متعلق نہایت خوب صورت اور نہ بھولنے والا لٹریچر تیار کریں مثلاً کارڈ، بروشر اور نیوز لیٹر وغیرہ۔

76۔ اپنی مصنوعات اور سروس کی ترقی کے لیے سنجیدگی سے سوچیں اور غور و خوض کریں۔

77۔ اپنی متوقع مارکیٹ کے لیے فری لیکچر دیں۔ KFC کے مالک کرنل سینڈرنے اپنے ریستورنٹ کی تشہیر کے لیے بہت سے فری لیکچر دیے۔

78۔ لوگوں کو نام سے پکاریں۔ ہر فرد کو اپنے نام سے عشق ہوتا ہے۔

79۔ کسٹمر سروس کو بہتر بنایا جائے۔ گاہکوں سے بہترین سلوک کیا جائے۔ ان کے ساتھ آپ کا رویہ بہت پُر جوش اور دوستانہ ہونا چاہیے۔ لوگوں کو بہت اہمیت دیں۔ چیزیں عموماً ساری ایک جیسی ہوتی ہیں مگر بہترین سروس کی وجہ سے آپ دوسروں سے آگے نکل جائیں گے۔

80۔ کم قیمت پر اچھی سروس اور ایشیا زیادہ لوگوں کو فروخت کریں۔ زیادہ سے زیادہ لوگوں کو گاہک بنائیں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ بیل ادا کرنے کے لیے گاہک کو زیادہ انتظار نہ کرنا پڑے۔

81۔ اپنے دشمنوں اور حریفوں کی کامیابیوں اور غلطیوں سے سبق سیکھیں۔

82۔ بہترین کمپنی بہترین ملازم رکھتی ہے۔

83۔ بہتر ہے کہ سروس اور بائنا کی طرح قیمتیں مقرر ہوں۔ بھاؤ تاؤ نہ کیا جائے۔ اس سے

داری ہے کہ آپ اسے معلوم کریں۔ اس کے لیے باہر نکلیں اور اپنے 10 گاہکوں سے بات کریں۔ انہیں بتائیں کہ آپ بہتر بننا چاہتے ہیں اور آپ ان کو اہمیت دیتے ہیں۔ پھر ان سے پوچھیں وہ آپ سے سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟

70۔ قدر و قیمت میں اضافے کا ایک موثر طریقہ یہ بھی ہے کہ آپ ان کے لیے سہارا اور وسیلہ بنیں۔ وسیلے سے مراد یہ ہے کہ آپ گاہکوں کے دوسرے مسائل کے حل میں بھی ان کی مدد کریں۔ آپ نے خود کچھ نہیں کرنا۔ ان کو کسی اچھے ڈاکٹر کی ضرورت ہے آپ ان کو اس کا نمبر دیں۔ یا وقت لے دیں۔ گاہک کو کوئی اور چیز چاہیے تو اس کی کسی اچھے دکان دار کی طرف رہنمائی کر دیں۔

71۔ بعض لوگوں کا خیال ہے کہ بہت سی فالتو چیزیں دینے سے قدر و قیمت بڑھتی ہے۔ ایسا نہیں۔ کیونکہ کچھ عرصے بعد گاہک بھول جاتا ہے کہ کیا چیز پیشکش تھی اور کیا نہیں۔ بدترین چیز یہ ہے کہ اگر آپ ضرورت سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں یا زیادہ چیزیں دیتے رہے تو وہ اس کو اپنا حق سمجھیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ قدر و قیمت میں اضافہ نہیں کر رہے۔ ایک اور احتیاط بھی ضروری ہے کہ اتنی بھی زیادہ چیزیں نہ دیں جس سے آپ کو نقصان ہو۔

72۔ اپنے اہم ترین گاہکوں پر زیادہ توجہ مرکوز کریں۔ اس کے لیے A اور B لسٹ بنائیں۔ کسی بھی حالت میں B کلاس کے گاہکوں سے برا سلوک نہ کریں۔ ان کو ہر ممکن اچھی سروس مہیا کریں، تاہم A کلاس کی قدر و قیمت میں اضافے کے راستے تلاش کریں۔ غور و خوض کریں کہ آپ کس طرح زیادہ وقت اور سرمایہ لگائے بغیر اپنی قدر و قیمت میں 5 گنا اضافہ کر سکتے ہیں۔

اپنی A لسٹ میں اوپر کے 20 افراد منتخب کریں اور سوچیں کہ آپ جو کچھ ان کو دے رہے ہیں اس کی قدر و قیمت میں فوری طور پر 5 گنا اضافہ کیسے کر سکتے ہیں؟ تاہم اپنے آپ سے سوال کریں کہ آیا آپ اپنی قدر و قیمت میں اضافہ کرنے کے لیے وقت، محنت اور سرمائے کی صورت میں بہت زیادہ قیمت تو نہیں دے رہے؟

آپ کی چیز اور سروس آپ کے حریف کے مقابلے میں کس طرح بہتر ہے؟ پھر اسے بہترین کریں۔

92۔ اپنے گاہکوں سے پوچھیں کہ ان کو آپ کی سروس اور چیز میں سب سے زیادہ کیا چیز پسند ہے؟ ان سے یہ بھی پوچھیں کہ وہ آپ کے حریف کے بجائے آپ سے کیوں خریدتے ہیں؟ اس چیز کو مزید بہتر کریں۔

93۔ وہ کمپنی جو بہترین، معیاری اور نہایت مہنگی چیز بناتی ہے وہ بہت زیادہ منافع کماتی ہے۔ اپنی تمام مصنوعات اور سروسز کا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ ان میں مہنگی ترین کون سی ہیں اور زیادہ منافع کون سی چیز دے رہی ہے؟ کیا یہ وہی مہنگی چیزیں ہیں؟ سوچیں کہ آپ اپنی سب سے زیادہ منافع دینے والی چیزوں کو کیسے زیادہ فروخت کر سکتے ہیں؟ مارکیٹ بہترین چیز، سروس اور کارکردگی کے لیے بہترین معاوضہ پیش کرتی ہے۔

94۔ پرانے مال (Dead stock) کو کم قیمت پر نکال دیں۔ لاہور میں مال روڈ پر بشیر سنز کپڑے کی ایک بڑی دوکان ہے، وہاں مردانہ کپڑوں کی اچھی ورائٹی دستیاب ہوتی ہے۔ وہ ہر سال جون میں سیل لگا کر اپنا پرانا مال فروخت کرتے ہیں۔

95۔ ملازم ایسے رکھیں جو کم از کم آپ جتنے ذہین ہوں۔ ان کے چہرے پر مسکراہٹ ہو۔ نوجوان ملازم بوڑھوں کی نسبت اپنے آپ کو جلد Adjust کر لیتے ہیں۔ ہر ملازم سے وہ کام لیں جس میں وہ بہت اچھا ہو۔ اسی طرح آپ کی 20 فی صد اشیاء 80 فی صد منافع دے رہی ہیں۔ ان 20 فی صد چیزوں کو مزید بہتر کریں۔ ان کی فروخت اور پبلسٹی پر خصوصی توجہ دیں۔

96۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ آپ کا 80 فی صد برنس 20 فی صد گاہکوں سے ہوتا ہے۔ ان 20 فی صد کی شناخت کریں اور ان پر زیادہ توجہ دیں۔

97۔ قیمت کے تعین میں یہ مقصد پیش نظر رکھا جائے کہ گاہک آپ کی مصنوعات کو خوشی سے خریدے اور زیادہ سے زیادہ قیمت دے سکے۔ اگر قیمت بہت زیادہ ہوگی تو وہ خرید نہ سکے گا اور اگر کم ہوگی تو آپ اچھا مال مہیا کرنے کے عمل کو جاری نہ رکھ سکیں گے۔ مستحکم قیمت کے تعین کے لیے قیمتوں میں بار بار تبدیلی لائی جاسکتی ہے۔ مصنوعات کی قیمت

دکان دار اور گاہک دونوں کے وقت کی بچت ہوتی ہے۔ بھاؤ تاؤ کی صورت میں گاہک کم قیمت پر خرید کر بھی شک و شبہ کا شکار ہوتا ہے کہ شاید اس کو لوٹ لیا گیا ہے۔

84۔ یقین کریں کہ آپ کی اہم ترین چیز (Product) 5 تا 7 سال میں متروک ہو جائے گی تو بہتر ہے کہ کوئی نئی چیز متعارف کرائیں یا سابقہ میں تبدیلی کریں ورنہ گاہک دلچسپی کھودیں گے۔ لیور برادرز والے اپنی اشیاء مثلاً صابن وغیرہ میں تبدیلی کرتے رہتے ہیں۔

85۔ تصور کریں کہ آپ کا برنس خدا نخواستہ جل جاتا ہے۔ مگر آپ نئے سرے سے شروع کر سکتے ہیں۔ اس صورت میں آپ کیا چیز مختلف کریں گے۔ برنس کے جلنے کا انتظار نہ کریں وہ مختلف چیزیں ابھی کریں۔

86۔ برنس میں اہم ترین کامیابیاں اختراع (Innovation) سے ہوتی ہیں لہذا بہتر اور سستی چیز، نئی اور موثر چیز، بہتر کارکردگی اور چیز کو جلد پیش کرنے کے نئے راستے تلاش کریں۔

87۔ اپنی اہم ترین کامیابی اور ناکامی کا تجزیہ کریں۔ دیکھیں کہ اس میں آپ کے لیے کیا قیمتی سبق پوشیدہ ہے؟ اس کو آپ مستقبل میں اپنی بہتری اور فائدے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ ہر ناکامی میں کوئی نہ کوئی سبق ضرور پوشیدہ ہوتا ہے۔

88۔ ہر برنس میں کامیابی کے چند بنیادی عناصر (Factors) ہوتے ہیں۔ آپ کے برنس کے یہ عناصر کون سے ہیں۔ ان کو تلاش کریں پھر ان کو بہتر کریں۔ اسی طرح ناکامی کے عناصر ہوتے ہیں ان کو بھی معلوم کریں اور ان سے بچیں۔

89۔ اپنی مارکیٹ کا احتیاط سے تجزیہ کریں پھر اپنے آپ سے سوال کریں کہ:

A۔ ہماری چیز یا سروس میں کس طرح تبدیلی کی جائے، اسے کیسے بہتر کیا جائے جس سے زیادہ گاہکوں کی اہم ضرورت اچھے اور تسلی بخش طریقے سے پوری ہو سکے۔

B۔ ہم اپنی چیزوں میں کیا تبدیلی کریں کہ وہ زیادہ پُرکشش ہو جائیں۔

90۔ کامیاب ہونے کے لیے آپ کی چیز اور سروس، بہترین، منفرد اور ممتاز ہو۔

91۔ آپ کا حریف آپ سے کس طرح بہتر ہے۔ اپنی اس کمی کو دور کریں۔ پھر سوچیں

104۔ آپ کوئی ایسی چیز فروخت نہ کریں جو بطور گاہک آپ خود لینا پسند نہ کریں۔ کسی مسلمان کے لیے جائز نہیں کہ وہ اپنے مسلمان بھائی کے ہاتھ کوئی عیب والی چیز فروخت کرے اور اس عیب کو بیان نہ کرے بلکہ ضروری ہے کہ فروخت کے وقت اس عیب کو لازماً واضح کرے (ابن ماجہ) اس سے آپ کی شہرت ایک ایمان دار دکاندار کی ہوگی۔ اس طرح زیادہ گاہک ملیں گے۔

105۔ آپ کے ادارے کی ریسرچ اس بات پر ہو کہ آپ کی موجودہ مصنوعات اور سروسز کو کیسے بہتر کیا جائے اور سیل کو کیسے بڑھایا جائے؟

106۔ گاہک کو ہمیشہ خوش رکھیں۔ اس کی توقع سے بڑھ کر اس کی خدمت میں اچھی چیز پیش کریں۔ اضافی خدمت سرانجام دیں۔

107۔ اپنے گاہک کی خدمت کرتے ہوئے مسکراہٹ، مضبوط ہینڈ شیک (Firm Handshake) اور گرم جوشی کی اہمیت کو نظر انداز نہ کریں۔ اس سے گاہک کو عزت و احترام اور محبت کا احساس ہوتا ہے۔ جسے وہ کبھی نہیں بھلا سکتا۔

108۔ ریسٹورنٹ کے بزئس میں معیار، سروس، صفائی اور اچھے ماحول کو بہت اہمیت حاصل ہے۔ مگر ان سب میں سے سروس کو پہلی حیثیت حاصل ہے۔ کھانا چاہے کتنا لذیذ ہو مگر سروس کو گاہک پہلی ترجیح دیتا ہے۔ خصوصاً گاہک کو کھانے کے لیے زیادہ انتظار نہ کرنا پڑے۔

109۔ اپنے فیلڈ میں نمبر 1 یا پھر نمبر 2 بنیں، پیسہ خود ہی آجائے گا۔

110۔ وزن کرتے وقت زیادہ ڈال کر نہ نکالیں۔ اس سے گاہک نفسیاتی طور پر محسوس کرتا ہے کہ اس کو کم دیا گیا لہذا کم ڈال کر مزید ڈالتے جائیں۔ ترازو ایسا استعمال کریں جو تھوڑے سے زیادہ کو بہت زیادہ دکھائے۔ گاہک کو تھوڑا سا زیادہ دیں۔

111۔ اپنے آج کو گذشتہ کل سے بہتر بنائیں۔ خصوصاً سروس میں۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ ”وہ خسارے میں ہے جس کا آج ہکل سے بہتر نہیں۔“

112۔ کامیابی کا ایک راز یہ بھی ہے کہ آپ اپنے اندر کوئی امتیازی صفت پیدا کریں۔ ثابت کریں کہ آپ لوگوں کے ہمدرد ہیں۔ ایسا معمولی تدابیر سے کیا جا سکتا ہے۔ گاہک کو

ہمیشہ منڈی کی قیمت سے کم نہ رکھی جائے۔ اعلیٰ درجے کے مال کی قیمت اس کے مطابق مقرر کی جائے۔ بہترین چیز وہ ہوتی ہے جس سے ایشیا تیار کرنے والی کمپنی کو بھی نقصان نہ پہنچے اور گاہک کی بھی تسلی ہو جائے یعنی اسے اچھی چیز ملے۔

چیز کی قیمت لاگت سے کم از کم 3 گنا زیادہ رکھی جائے۔ لاگت میں سارے اخراجات شامل ہوں، ملازمین کی تنخواہیں، ٹرانسپورٹ وغیرہ۔ قیمت زیادہ کم بھی نہ ہو۔ بعض اوقات لوگ سستی چیز کو غیر معیاری سمجھتے ہیں۔

98۔ جو شخص کم فائدے پر قناعت کرے گا وہ بڑے فائدے کا مالک بنے گا۔ ایک صاحب نے کریمانے کی دکان شروع کی۔ بازار میں پہلے ہی کافی اچھی دکانیں موجود تھیں۔ انھیں ایک آئیڈیا سوجھا۔ وہ صابن جس بھاؤ خریدتے اسی بھاؤ فروخت کرتے اور صابن کے بکس بیچ کر منافع حاصل کرتے۔ لوگ نہ صرف اس سے صابن خریدتے بلکہ دوسرا سامان بھی بازار کے بھاؤ اسی سے خریدتے۔

99۔ اپنی مصنوعات کی تیاری کے اخراجات متواتر کم کرنے کی کوشش کریں۔ اخراجات کم کرنا درحقیقت منافع کو زیادہ کرنا ہے۔ اخراجات کم کریں مگر معیار کو ہرگز کم نہ ہونے دیں۔

100۔ اپنے منافع سے پہلے آپ اپنی مصنوعات اور سروسز کے بارے میں سوچیں جو آپ نے لوگوں کو پیش کرنی ہیں۔ اگر چیز اور سروس اچھی ہوگی تو پیسہ خود ہی آئے گا۔

101۔ اپنی مصنوعات کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات رکھیں۔ خصوصاً وہ گاہک کی کس طرح مدد کریں گی۔ گاہک کو ان سے کیا فائدہ حاصل ہوگا۔ آپ گاہک کے ہر سوال کا جواب دے سکیں۔ اس سے چیز خریدنے میں گاہک زیادہ پُر اعتماد ہوگا۔

102۔ اپنی مصنوعات کے حوالے سے آپ گاہک کے جتنے خدشات دور کریں گے اتنی ہی سیل بڑھے گی۔

103۔ اپنی مصنوعات کو اچھی طرح جانیں۔ ان پر بھروسہ کریں، پھر ان کو جوش و خروش سے فروخت کریں۔

اور سروس دیتی ہیں بلکہ وہ اپنے گاہک کی بات اور Demand کو بہت توجہ سے سنتی ہیں اور ان کے قابل عمل مشوروں پر عمل کر کے نئی چیزیں مارکیٹ میں لے آتی ہیں۔

125۔ اپنے کارکنوں سے عظیم توقعات رکھیں۔ وہ آپ کی توقعات پر پورے اُتریں گے۔

126۔ مختلف مسائل پر اپنے تمام ملازمین سے رائے لیں۔ ان سے مشورہ کریں۔ سارے

لوگ سوچتے ہیں لہذا اپنے ملازمین سے سمجھیں لیں۔ آپ کو بہت سے اچھے Ideas

مل جائیں گے۔ جب آپ اپنے ملازمین سے تجاویز یا رائے لیتے ہیں تو ایک تو آپ

کو ان کا تعاون حاصل ہوگا، دوسرے اچھے Ideas ملیں گے جن کو آپ کسی

پراجیکٹ میں بدل کر منافع حاصل کر سکیں گے۔ اس سے ملازمین کو عزت و احترام بھی

ملتا ہے۔

127۔ بہترین افراد کو ملازم رکھیں، ان کو بہترین تنخواہ دیں۔ یہ مہنگا سودا نہیں ہے بلکہ ہمیشہ

فائدہ مند ثابت ہوتا ہے۔ ایسے لوگ دل و جان سے کام کرتے ہیں، یہ کسی کمپنی کا

سرمایہ ہوتے ہیں۔

128۔ ملازمین سے زیادہ اور بہتر کام لینے کے لیے ان کو کام کے لیے اُکسائیں اور تحریک

دیں۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل طریقے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔ مقابلہ کرایا جائے،

شباباش دی جائے، انعام دیا جائے، اعزاز دیا جائے اور اچھے کارکن کے خاندان کو

انعام دیا جائے۔ ہر ہفتے یا ہر ماہ بہترین کارکن کا اعلان کیا جائے، اس کا نام دروازے

یا بورڈ پر چسپاں کیا جائے اور اسے انعام و اعزاز دیا جائے۔

129۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ ملازم عموماً وہ کام کرتے ہیں جو باس کرتا ہے نہ کہ جو باس

کہتا ہے۔

130۔ آپ کی کامیابی دوسرے لوگوں کے ہاتھ میں ہے۔ ان کا تعاون حاصل کرنے کے

لیے ان کی، ان کے Ideas، سمجھیں، ذہانت، ملکیت، فیملی اور کارناموں کی تعریف

کریں۔ وہ آپ کے ساتھ زیادہ تعاون کریں گے۔

131۔ اپنے بزئس کا تنقیدی جائزہ لیں۔ آگے دور تک دیکھیں کہ آپ کے کام میں کیا خرابی

ہو سکتی ہے۔ ایک معروف اصول ہے کہ اگر کوئی خرابی ہو سکتی ہے تو وہ ہوگی۔ اگر ایسا ہو

نئے نوٹ دیں، چند ٹیٹھے بول، بول دیں۔

113۔ آپ کی شہرت ایک بہت بڑا اثاثہ ہے۔ اگر یہ ایک بار خراب ہو جائے تو اس کی بحالی

تقریباً ناممکن ہوتی ہے۔

114۔ بزئس میں کوالٹی، معیاری کام اور معیاری سروس کی بہت اہمیت ہے۔

115۔ زیادہ منافع کمانے کے لیے ضروری نہیں کہ آپ کی مصنوعات دوسروں سے بہتر

ہوں۔ فروخت کرنے کے بہتر طریقے ضروری ہیں۔

116۔ وہ چیز جو زیادہ بک رہی ہے، ضروری نہیں کہ وہ بہتر بھی ہو۔

117۔ اہم اور معروف افراد کو چیز نقصان پر بھی فروخت کی جاسکتی ہے۔ وہ آپ کو گاہک

بھیجے گا۔

118۔ لوگوں کو احساس دلائیں کہ وہ اہم ہیں۔ اس صورت میں گاہک آپ سے زیادہ

خریدے گا۔ ملازم زیادہ کام کرے گا۔ ساتھی زیادہ تعاون کریں گے اور آپ کا باس

آپ کی زیادہ مدد کرے گا۔

119۔ بزئس میں صرف اچھا منافع کمانے نہ جائیں بلکہ اچھی چیز اور سروس دیں۔ اچھا

منافع خود ہی مل جائے گا۔

120۔ اپنے معیار کو برقرار رکھیں، کبھی گرنے نہ دیں۔ لاہور کی ایک معروف بیکری بعض

اوقات غیر معیاری اور باسی چیزیں فروخت کر دیتی ہے۔ ہم اور ہمارے بہت سے

جاننے والوں نے وہاں سے خریداری بند کر دی ہے۔

121۔ آہستہ آہستہ آگے بڑھیں۔ بڑا بننے سے پہلے بہترین بنیں۔

122۔ اپنی مہارت کو مختلف شعبوں میں پھیلائیں۔ اب اگر آپ کرکٹ کا سامان بنا رہے

ہیں تو ہاکی اور دوسری کھیلوں کا سامان بھی بنائیں۔

123۔ جو کچھ آپ نہیں جانتے مگر بزئس میں اس کا جاننا ضروری ہے، اسے سیکھنے کے لیے

بہترین استاد حاصل کریں۔

124۔ اچھی کمپنیاں اچھی سامع ہوتی ہیں۔ ان کی زیادہ تر ایجادات اور اختراعات جو

مارکیٹ میں آتی ہیں وہ گاہکوں کی وجہ سے آتی ہیں۔ اچھی کمپنیاں نہ صرف اچھی چیز

- ان کے کام کا نہ صرف کریڈٹ دیں بلکہ لوگوں کے سامنے دیں۔
- 140۔ تنقید برداشت کرنے کی عادت ڈالیں۔ جو فرد تنقید برداشت نہیں کر سکتا وہ نہ صرف اچھے Ideas بلکہ اچھے اور ذہین ساتھیوں سے محروم ہو جاتا ہے۔
- 141۔ کوئی بھی برنس تب کامیاب ہوتا ہے جب لوگ آپ کی سروس یا چیز کو پسند کریں۔ کامیاب لوگوں کی توجہ اس بات پر ہوتی ہے کہ لوگ آپ کی سروس اور چیز سے لطف اندوز ہوں۔ یہ اس وقت ہوتا ہے جب آپ اپنے کام سے لطف اندوز ہوں۔
- 142۔ عظیم کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ مستقبل میں جھانکیں اور معلوم کریں کہ مستقبل میں لوگوں کو کس چیز کی ضرورت ہوگی۔ چاہے لوگوں کو اس کا احساس نہ بھی ہو۔ پھر وہ چیز پیدا کریں اور لوگوں کو ترغیب دیں کہ ان کو اس کی ضرورت ہے۔ ڈالڈا گھی اس اصول کے تحت شروع کیا گیا۔ مگر اس طرح کے منفرد آئیڈیے کو پاپولر ہونے میں کچھ دیر لگتی ہے۔
- 143۔ اپنے ساتھ وہی کچھ کریں جو آپ کا حریف آپ کو ناکام بنانے کے لیے کر سکتا ہے۔ مگر آپ اس سے پہلے کریں مثلاً 1۔ وہ کریں جو آپ کا حریف آپ سے آگے نکلنے کے لیے کرے گا، 2۔ اپنی ساری کمزوریوں کو دور کریں جن سے آپ کا حریف فائدہ اٹھا سکتا ہے، 3۔ ان سارے موثر Ideas پر عمل کریں جن کو اپنا کر آپ کا حریف آپ سے آگے نکل سکتا ہے۔
- 144۔ جب ایک گاہک کہتا ہے کہ آپ کی قیمت زیادہ ہے تو عموماً اس کا مطلب ہوتا ہے کہ معیار کے لحاظ سے قیمت زیادہ ہے۔
- 145۔ اگر آپ کا برنس خسارے میں جا رہا ہے تو اس کا لوگوں کو نہ بتائیں ورنہ آپ کی شہرت (Reputation) بھی خراب ہو جائے گی جس سے مزید نقصان ہوگا۔
- 146۔ آپ کے برنس کی کوئی نمایاں خصوصیت ہونی چاہیے۔ ضلع مظفر گڑھ میں ایک دکان دار کی نمایاں خصوصیت یہ ہے کہ وہ کسی بھی معروف کمپنی کی کوئی بھی خراب چیز جو آپ نے کسی دوسری جگہ سے خریدی ہو، واپس لے کر اس کمپنی کی نئی چیز دے دیتا ہے۔ اس کا برنس دنوں میں عروج پر پہنچ گیا۔

تو پھر کیا کرنا ہے؟ خرابی کو کیسے دور کرنا ہے؟ کامیاب لوگ پیشگی پریشان ہو لیتے ہیں۔ ایسی صورت میں کوئی خرابی پیش آتی ہے تو امکان یہ ہے کہ ان کے پاس حل موجود ہوگا۔

132۔ نظم و ضبط کو بہتر طور پر چلانے کے لیے اپنے انتظامی اختیارات کسی کو تفویض (Delegate) نہ کریں بلکہ خود استعمال کریں۔

133۔ ریسرچ سے ثابت ہوا ہے کہ ملازمین کی کارکردگی لنچ تک بہتر ہوتی ہے۔ اس کے بعد بہتر نہیں رہتی۔ لہذا لنچ کا وقت ذرا تاخیر سے کر دیا جائے یعنی ایک بجے کی بجائے 2 بجے کر دیا جائے یا پھر دفتر ایک گھنٹہ پہلے کھولا جائے۔

134۔ بہتر نظم و نسق کے لیے بڑی فیکٹریوں میں 300 کے لگ بھگ ملازم ہوں تو زیادہ اچھا ہے۔ بہتر انتظام کے لیے ان کو مزید چھوٹے گروپوں میں تقسیم کر دیا جائے۔ کوئی بھی فرد پانچ سات سے زیادہ لوگوں کو بہتر طور پر کنٹرول نہیں کر سکتا۔ چھوٹا گروپ ہر صورت میں بہتر ہوتا ہے۔

135۔ اپنے برنس کو آگے بڑھانے کے لیے برنس میں دوستیاں بنائیں۔ کامیاب برنس مین آپ کو آگے بڑھنے میں مدد دیں گے مگر ناکام لوگوں سے دور رہیں۔ یہ خود بھی ڈوبے ہیں آپ کو بھی لے ڈوبیں گے۔

136۔ مسلسل ترقی کرتے رہیں۔ اپنے آپ کو، اپنے برنس اور سروس کو بہتر بناتے رہیں۔ اگر ترقی رک گئی تو آپ زوال پذیر ہوں گے۔ اصول ہے جو بہتر نہیں ہو رہا ہے وہ خراب ہو رہا ہے۔

137۔ ایک بات ذہن میں رہے کہ جو چیز سب سے اچھی ہو وہی زیادہ مقبول نہیں ہوتی۔ بعض اوقات بہترین چیز عدم تشہیر کی وجہ سے مقبول نہیں ہو پاتی یعنی جو چیز سب سے زیادہ فروخت ہونے والی ہو وہ لازماً سب سے زیادہ اچھی نہیں ہوتی۔

138۔ اگر آپ کوئی کام کروانا چاہتے ہیں تو سب سے مصروف آدمی کو دیں۔

139۔ ملازمین کو ان کی صلاحیتوں اور کارکردگی کے مطابق تنخواہ دیں۔ جو ملازم زیادہ کام کرے اسے زیادہ تنخواہ ملنی چاہیے۔ ان کو احساس دلائیں کہ وہ بہت اہم ہیں۔ ان کو

147۔ اکبری سٹور علامہ اقبال ٹاؤن لاہور میں ہر چیز بازار سے نسبتاً کم قیمت پر فروخت کی جاتی ہے۔ اس سٹور نے دنوں میں بے مثال ترقی کی۔

148۔ کیا آپ اپنے آپ کو اپنے باس کے طور پر پسند کریں گے اگر نہیں تو اپنے رویے کو بدلیں۔ کیونکہ آپ کے ملازمین بھی آپ کو پسند نہیں کریں گے۔ اگر وہ آپ کو پسند نہ کریں گے تو ان کی کارکردگی شان دار نہ ہوگی۔

149۔ اپنے کارکنوں کو انفرادی عزت و احترام دیں۔ ہر ملازم کو حصہ دار سمجھیں۔ ان سے انفرادی رابطہ رکھیں۔ ان کو ہیلو ہائے کریں، ان کے گھریلو معاملات اور مسائل میں دلچسپی لیں، ان کے دکھ سکھ میں شریک ہوں اور ان کو حل کرنے میں ان کی مدد کریں۔ وہ آپ کے وفادار ہوں گے۔

150۔ اگر آپ کی سروس یا چیز شاندار نہیں تو پھر ترقی کے امکانات کم ہوتے ہیں۔

151۔ اپنی مصنوعات کو اپنی نظر سے نہیں بلکہ اپنے گاہکوں کی نظر سے دیکھیں، پھر ان کو بہتر کریں۔

152۔ گاہکوں کو ان کی توقع سے زیادہ سہولتیں فراہم کریں۔

153۔ گاہک کی پسند اور ناپسند کو مد نظر رکھیں۔ ان کی پسند و ناپسند کو جاننے کی کوشش کریں۔

154۔ گاہکوں کو وہ چیز زیادہ دیں جو ان کو پسند ہو اور وہ چیز نہ دیں جو ان کو ناپسند ہو۔

155۔ اپنے حریف کی چیزوں اور سروس کا بغور مطالعہ کریں پھر ان کو بہتر کر کے اپنے ہاں استعمال کریں۔

156۔ دیکھیں کہ آپ کے حریف کیا کر رہے ہیں۔ ان کی ویب سائٹ کا مطالعہ کریں۔

ان کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں، پھر دیکھیں کہ مقابلتاً آپ میں کیا کمی ہے؟ اس کمی کو پورا بلکہ بہتر کریں۔ حریفوں کی خوبیوں پر نظر رکھیں۔ حریفوں کے کامیاب طریقوں کی نقل کرنے میں شرم محسوس نہ کریں۔

نیٹ پر بزنس کرنا

انٹرنیٹ نعمت بھی ہے اور ایک بہت بڑی لعنت بھی۔ ترقی یافتہ ممالک میں انٹرنیٹ کا 80 فی صد استعمال غلط کاموں کے لیے ہو رہا ہے۔ پاکستان میں انٹرنیٹ کا تقریباً 98 فی صد استعمال غلط کاموں کے لیے ہو رہا ہے۔ بچے سارا دن اس پر کھیل کھیلتے ہیں جبکہ بڑے فحش فلمیں دیکھتے ہیں اور دوستیاں بناتے ہیں۔ اس وقت پاکستان میں فحاشی پھیلنے کا سب سے بڑا ذریعہ انٹرنیٹ ہے۔

محمد احمد خان واہ فیکٹری میں انجینئر ہیں۔ یہ فالتو وقت ضائع کرنے کی بجائے کمپیوٹر پر بیٹھتے ہیں اور نیٹ کے ذریعے ماہانہ ایک معقول آمدنی حاصل کر رہے ہیں۔

ترقی یافتہ ملکوں میں ہر بڑا سٹور آن لائن بھی بزنس کرتا ہے۔ ان کی اپنی ویب سائٹ ہوتی ہے جس کے ذریعے وہ بزنس کرتے ہیں۔ ویب سائٹ کی مدد سے آپ اپنے شہر کے علاوہ دوسرے شہروں بلکہ پورے ملک سے گاہک حاصل کر سکتے ہیں۔ نیٹ کی مدد سے آپ کو پوری دنیا سے گاہک مل سکتے ہیں۔ مجھے اپنی ویب سائٹ www.noorclinic.com کی وجہ سے پوری دنیا سے مریض ملتے ہیں۔ میں اپنی انگلش کتب نیٹ کے ذریعے خریدتا ہوں۔ اب تو نیٹ کے ذریعے EBooks فوراً حاصل کی جاسکتی ہیں یعنی اب آپ کتاب کا پرنٹ فوراً حاصل کر سکتے ہیں۔

- O Making money on the web by Seth God in
- O www.successfulpeople.com
- O www.Elance.com
- O www.Freelancer.com
- O www.Socialmedia.com

نیٹ کے ذریعے آپ اپنی چیزیں (Products) اور خدمات (Services) فروخت کر سکتے ہیں۔ آج کے دور میں ہر چیز آن لائن فروخت کی جاسکتی ہے۔ آن لائن بزنس کر کے آپ اپنے گاہکوں کا ایک حلقہ بنا سکتے ہیں جو اس کے بغیر ناممکن ہے۔ اسی طرح آپ اپنے گاہکوں کا کلب بھی بنا سکتے ہیں۔ لوگوں سے کہیں کہ وہ آپ کو اپنے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات فراہم کریں۔ اس طرح گاہک بھی آپ کی فروخت کی جانے والی اشیاء کے حوالے سے گھر بیٹھے معلومات حاصل کر سکتے ہیں مثلاً سیل اور ڈسکاؤنٹ وغیرہ کی اطلاع۔

گاہک گھر بیٹھے نیٹ پر آپ کی چیزوں کے بارے میں رائے دے سکتے ہیں، جس کی روشنی میں آپ ان کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ اس طرح گاہک دوسرے سٹوروں سے آپ کی اشیاء کی قیمتوں کا موازنہ کر سکتے ہیں۔ اس طرح آپ اپنی چیزوں اور سروس کو بہتر بنانے کے لیے اپنے گاہکوں کی قیمتی رائے لے سکتے ہیں۔

آپ کی ویب سائٹ خوبصورت، منفرد، جاذب نظر اور پرکشش ہو۔ اس کے لیے آپ اپنی پسند کی بے شمار دوسری Sites دیکھیں اور ان کی روشنی میں اپنی سائٹ بنوائیں۔ آپ کی سائٹ تک لوگوں کی رسائی آسان ہو، لکھائی باریک نہ ہو۔ سائٹ خوبصورت اور مفید تصاویر سے مزین ہو۔ اپنی پسندیدہ بزنس ویب سائٹس کی ایک لسٹ بنائیں، پھر سوچیں کہ آپ ان کو کیوں پسند کرتے ہیں۔ پھر اپنی سائٹ کو ان سب خوبیوں سے مزین کر دیں اور پھر کسی اچھے ویب سائٹ بنانے والے سے اپنی سائٹ بنوائیں۔ وہ آپ کے مشورے کی روشنی میں آپ کی جاذب نظر سائٹ بنائے۔ سائٹ کو لانچ کرنے سے پہلے کوشش کریں کہ بہت سے لوگ اسے وزٹ کر لیں اور اس کا تنقیدی جائزہ لیں۔ ان کی تنقید اور مشوروں کی روشنی میں آپ اسے مزید بہتر بنائیں۔

آج کل بے شمار لوگ آن لائن بزنس کر رہے ہیں اور خدمات پیش کر رہے ہیں۔ آپ بھی آن لائن اچھے پیسے کما سکتے ہیں۔ آن لائن پیسے کمانے کے لیے یہ کتاب اور ویب سائٹ بغور دیکھ لیں۔

اس نے 25 سال کی ریسرچ کے بعد اپنی عظیم کتاب Think and Grow Rich لکھی۔ اس نے خوشحالی کا یہ فارمولا پیش کیا۔

1- طے کریں کہ آپ کو کتنی دولت چاہیے۔ قطعی مقدار کا تعین کریں مثلاً 5 لاکھ روپے ماہانہ۔ یہ کہنا کافی نہیں کہ مجھے بہت سی دولت چاہیے۔

2- اس دولت کے بدلے میں آپ کیا دیں گے یعنی کیا کریں گے؟ کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔

3- قطعی تاریخ طے کریں کہ جس تاریخ تک آپ دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

4- اپنی خواہش کی تکمیل کے لیے ایک قطعی (Definite) پلان بنائیں۔ پھر فوراً اس پر عمل کر دیں، چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔

5- واضح طور پر لکھیں کہ آپ کتنی دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں، کس تاریخ تک حاصل کرنا چاہتے ہیں اور یہ بھی لکھیں کہ اس کے بدلے میں آپ کیا دیں گے یعنی کیا کریں گے۔ دولت حاصل کرنے کا پلان بھی واضح طور پر بیان کریں۔

6- اس تحریری بیان (نمبر 5) کو دن میں دوبارہ پڑھیں۔ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت۔ پڑھنے کے بعد تصور کریں کہ وہ دولت آپ کو حاصل ہو چکی ہے۔

مثال: فرض کریں کہ آپ آج سے 5 سال بعد پہلی جنوری تک 10 لاکھ روپے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے بدلے میں آپ بطور سیلز مین اپنی خدمات پیش کریں گے۔ آپ کا تحریری بیان کچھ اس قسم کا ہوگا۔

”پہلی جنوری 2016ء تک میرے پاس 10 لاکھ روپے ہوں گے۔ جو کہ وقفے وقفے سے مختلف مقدار میں میری طرف آئیں گے۔ اس کے بدلے میں، میں بطور سیلز مین اپنی بہترین صلاحیتیں اور خدمات دوں گا جس کا میں اہل ہوں۔“

”مجھے یقین ہے کہ میں یہ رقم حاصل کر کے رہوں گا۔ انشاء اللہ، میرا یقین اس قدر پختہ ہے کہ میں اس وقت اس رقم کو اپنے قبضے میں محسوس کر سکتا ہوں، اسے اپنی آنکھوں سے دیکھ سکتا

مالی کامیابی کے فارمولے

خوشحال اور امیر ہونے کے لیے ماہرین نے بہت سے فارمولے پیش کیے ہیں۔ ان میں سے چند اہم درج ذیل ہیں۔

فارمولا 1

یہ فارمولا امریکی ماہر Nightangle نے پیش کیا ہے۔

1- ایسا کام کریں جو واقعی آپ کو پسند ہے، جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔

2- اپنے کام کے بارے میں زیادہ سے زیادہ سیکھیں۔ جتنا سیکھ سکتے ہیں سیکھیں۔

3- اپنی پوری صلاحیتوں کو اس کام پر لگا دیں۔

4- صبر کریں، کامیابی فوراً حاصل نہیں ہوتی۔ کم از کم 5 سال لگ جاتے ہیں۔

5- غیر اہم رکاوٹوں کی پروا نہ کریں۔ آپ کے پاس ان سے بچنے کا وقت نہیں۔ اپنے وقت کو بہترین انداز سے استعمال کریں۔

6- دور کی سوچیں، تخلیقی بنیں اور نئی چیزیں پیدا کریں۔

فارمولا 2

خوشحالی اور امارت کے لیے دنیا میں سب سے پہلے علمی کام ایک امریکی نپولین ہل نے کیا۔

ہوں اور میں اسے اپنے ہاتھ سے چھو سکتا ہوں۔ یہ رقم مجھے اس وقت اور اس تناسب میں ملتی جائے گی، جیسے جیسے میں اپنی خدمات پیش کروں گا۔ دولت حاصل کرنے کے لیے میں ایک پلان کا منتظر ہوں۔ جب یہ پلان مجھے مل جائے گا میں اس پر عمل کروں گا۔“

اس بیان کو صبح اور رات سوتے وقت پڑھیں اور تصور بھی کریں کہ آپ مطلوبہ دولت حاصل کر چکے ہیں۔

اس تحریری بیان کی کاپی کو کسی ایسی جگہ لٹکا دیں جہاں آپ اسے اکثر دیکھ سکیں اور صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت پڑھ سکیں یہاں تک کہ یہ بیان آپ کو یاد ہو جائے۔

فارمولا 3

1- سب سے پہلے فیصلہ کریں کہ آپ مالی شعبے میں کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کا گول بہت واضح، قطعی اور معین ہو۔ یہ کہنا کافی نہیں کہ مجھے بہت سی دولت چاہیے یا کار چاہیے۔ بلکہ یہ کہیں کہ میں ہر ماہ تین لاکھ روپے کماتا ہوں یا میں سفید ہنڈا سوک چلاتا ہوں۔ اللہ تعالیٰ نے انسان کا ذہن کچھ اس طرح سے بنایا ہے کہ جب آپ اسے گول دے دیتے ہیں تو اس کو حاصل کرنے کے طریقے وہ خود ہی تلاش کر لیتا ہے۔

2- گول کو واضح طور پر تفصیل کے ساتھ لکھ لیا جائے۔ جس گول کو لکھ لیا جائے وہ جلد حاصل ہو جاتا ہے۔

3- گول کو حاصل کرنے کی تاریخ ضرور مقرر کریں کہ کس تاریخ کو آپ گول حاصل کر لیں گے۔ عموماً وقت مقرر کرنے کی صورت میں انسان مقررہ وقت میں گول حاصل کر لیتا ہے۔

4- گول حاصل کرنے کی وجوہات بھی لکھیں۔ وجوہات جتنی زیادہ ہوں گی گول کے حصول کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے یعنی ان فوائد کی لسٹ بنائیں جو مقصد کے حصول کے بعد آپ کو اور آپ کے خاندان کو حاصل ہوں گے اور ان

چیزوں کی فہرست بھی بنائیں جس سے آپ اور آپ کا خاندان گول حاصل نہ کر سکنے کی صورت میں محروم ہو جائیں گے۔

5- ان رکاوٹوں کی فہرست بنائیں جو آپ کے اور گول کے درمیان حائل ہیں جن پر قابو پانا ضروری ہے۔ لکھنے سے یہ رکاوٹیں معمولی ہوتی ہیں اور ان پر قابو پانا نسبتاً آسان ہو جاتا ہے۔

6- ایک لسٹ بنائیں جس میں ہر وہ چیز اور کام درج کریں جنہیں آپ مقصد کے حصول کے لیے استعمال کرنے کا سوچ سکتے ہیں۔

7- اب اس گول کے حصول کے لیے تفصیلی تحریری پلان بنائیں، جس میں گول کا ذکر ہو، یہ بھی درج ہو کہ آپ یہ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ گول حاصل کرنے کی تاریخ بھی درج ہو۔ پھر طے کریں کہ سب سے پہلے آپ نے کون سا کام کرنا ہے۔ کوئی خاص کام کرنے سے پہلے کیا کرنے کی ضرورت ہے۔ پلان تحریری اور مفصل ہو۔

8- اس پلان کو روزانہ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت ایک دو بار پڑھیں۔

9- نہ صرف ہر وقت گول کے متعلق سوچیں بلکہ صبح، شام تصور کریں کہ آپ یہ گول پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں۔ ان فوائد کا بھی تصور کریں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو حاصل ہوں گے۔ یہ تصویر بالکل سامنے، بہت واضح، رنگین، روشن، بڑی اور قریب ہو۔ تصور کرتے وقت آپ کے احساسات بھی شامل ہوں یعنی ان احساسات کو بھی محسوس کریں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو محسوس ہوں گے۔ مثلاً خوشی کے احساسات وغیرہ۔

10- پلان کو تحریر کرنے کے بعد فوراً اس پر عمل شروع کر دیں۔ چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں اور پھر ثابت قدم رہیں، کوشش ترک نہ کریں۔

دنیا کا بہترین پلان بھی اس وقت تک کامیاب نہ ہوگا جب تک اس پر عمل نہیں کیا جائے گا۔ لہذا اپنے پلان پر فوراً عمل شروع کر دیں۔ اپنے مقصد کے حصول کے لیے روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں جو آپ کو اپنے گول کے قریب لے جائے۔ مشہور زمانہ ماہر نفسیات ولیم جیمز

تیسرا قدم

واضح طور پر تفصیل کے ساتھ تصور کریں کہ بزنس کس طرح چلے گا۔ مثال کے طور پر ایک شخص ہوٹل بنانا چاہتا تھا۔ اس نے ہوٹل کی ہر چیز کا تصور کیا کہ وہ کیسی ہوگی؟ یہ کیسا لگے گا؟ ماحول کیسا ہوگا؟ اس نے اس کے تفصیلی نوٹس بنانے کے لیے صفحات کے صفحے بھر دیے۔

جس چیز کو آپ پہلے کر چکے ہوں، چاہے دماغ میں ہی کیوں نہ کیا ہو، اسے دوبارہ کرنا آسان ہوتا ہے۔ اس سے فرد زیادہ پراعتماد ہوتا ہے۔ لہذا اپنے بزنس کو پہلے دماغ یا کاغذ پر بنانا ایک اہم قدم ہے۔

امکانی رکاوٹوں کے بارے میں بھی سوچیں۔ ان کو تصور میں دیکھیں پھر ان کو تصور میں حل کریں۔ اگر زیادہ رکاوٹیں دیکھیں تو ان کو پہلے ہی تصور میں حل کر لیں تو حقیقت میں کم رکاوٹوں کا سامنا ہوگا اور ان کو حل کرنا بھی آسان ہوگا۔

چوتھا قدم

رسک کا تجربہ کریں اور پھر فیصلہ کریں کہ کون سا رسک (Risk) اس قابل ہے کہ لیا جائے۔ دنیا میں شاید ہی کوئی بزنس مین ایسا ہو جس نے خطرہ مول نہ لیا ہو۔ تاہم احتیاط سے خوب غور و فکر (Calculated) کے بعد رسک لیں۔

اس کے لیے سوچیں کہ وہ کون سا فیصلہ ہے جو آپ کرنا چاہتے ہیں مگر اس میں کچھ خطرہ اور رسک ہے۔ رسک کا جائزہ لینے کے لیے 0-10 کا ایک پیمانہ بنائیں۔ پھر اس پیمانے پر جائزہ لیں کہ اگر آپ یہ خطرہ مول لے کر کامیاب ہو جائیں تو کتنا فائدہ ہوگا یعنی سکیل پر کیا نمبر ہوگا مثلاً 9 نمبر ہوگا۔ اس پیمانے پر یہ بھی دیکھیں کہ اگر رسک لے کر کامیاب نہیں ہوتے تو آپ کی زندگی یا بزنس پر کیا منفی اثرات ہوں گے مثلاً اس صورت میں منفی اثرات کا نمبر 7 ہوگا۔ اگر پہلا نمبر دوسرے سے زیادہ ہو تو رسک لیں اور اگر دوسرا نمبر پہلے سے زیادہ ہو تو پھر کوئی اور کام کریں مثلاً اگر کامیابی کی صورت میں فائدہ کا نمبر 9 ہو اور ناکامی کی صورت میں

نے کہا تھا کہ اگر آپ اپنی زندگی بدلنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے فوری کام شروع کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر آپ کل کا انتظار کریں گے تو ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جائیں گے۔ یقین کریں اگر آپ کسی کام کو کرنے کا تہیہ کر لیں تو دنیا میں کوئی بھی چیز ناممکن نہیں۔

فارمولا 4

پہلا قدم

کسی ایسی چیز کا انتخاب کریں جس سے آپ کو شدید لگاؤ، شوق یا رغبت ہے یعنی جس سے آپ واقعی سچی دلچسپی رکھتے ہیں۔ آپ کو اس سے شدید محبت ہو کیونکہ آپ نے بہت سا وقت اسے کرنے میں گزارنا ہے اور جب چیزیں آپ کی خواہش کے مطابق نہ ہو رہی ہوں تو پھر کام جاری رکھنا مشکل ہوتا ہے۔ اس صورت میں اس بزنس سے شدید محبت ہی کام کو جاری رکھ سکے گی۔

دوسرا قدم

سوچیں کہ آپ کس چیز کو بہتر کر سکتے ہیں۔ جب آپ کسی ایسی چیز کا انتخاب کر لیں جس میں آپ کو واقعی سچی محبت اور شوق ہے، پھر دیکھیں کہ آپ اس شعبے میں کس چیز کا اضافہ کر سکتے ہیں جو اس میں پہلے موجود نہیں۔ اس کے لیے آپ مندرجہ ذیل سوالات کر سکتے ہیں۔

1- اس شعبے میں کون پہلے ہی اچھا پیسہ کما رہا ہے؟

2- اس شعبے میں زیادہ کامیاب لوگ، دوسروں سے کس طرح مختلف ہیں؟

3- اس میں کیا چیز نہیں کی جا رہی؟

4- جو لوگ اس چیز یا سروس کا استعمال کر رہے ہیں وہ کیا چاہتے ہیں؟

5- اس میں، میں کیا کر سکتا ہوں جو باقی سب سے مختلف ہو۔

جب آپ لوگوں کی زندگی کو بہتر کرتے ہیں تو وہ آپ کے شکر گزار ہوتے ہیں۔ آپ کو اس کے پیسے بھی ملتے ہیں۔ شکرگزار کسی بھی کامیاب بزنس کی روح اور جوہر ہوتا ہے۔

منفی اثرات کا نمبر 7 ہو تو رسک لیں۔

پانچواں قدم

رکاؤٹوں کی توقع رکھیں۔ رکاؤٹوں سے مایوس ہونے کی بجائے ان سے سبق سیکھیں اور اپنا سفر جاری رکھیں۔

فارمولا 5

1- خوشحالی کی شدید خواہش اور تڑپ (Burning Desire) پیدا کریں۔

2- یقین کامل پیدا کریں کہ آپ کامیاب ہو جائیں گے۔

3- اپنے مالی گول کو لکھ لیں۔

4- ان فوائد کی لسٹ بنائیں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو حاصل ہوں گے۔ فوائد جتنے زیادہ ہوں گے آپ اتنے ہی زیادہ پُر جوش ہوں گے۔ دو چار وجوہات ہوں تو جوش کم ہوگا اور آپ جلد مایوس ہو جائیں گے۔ 20 سے 30 وجوہات ہوں گی تو آپ بہت پُر جوش ہوں گے۔

5- دیکھیں کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں؟ کہاں سے شروع کریں گے؟ اس وقت آپ کی آمدن کتنی ہے؟

6- گول کے حصول کی حتمی تاریخ طے کریں۔

7- ان تمام رکاؤٹوں کی لسٹ بنائیں جو آپ کے اور گول کے حصول کے درمیان کھڑی ہیں۔

8- وہ کون سی دیگر معلومات ہیں گول کے حصول کے لیے جن کی ضرورت ہے۔ کامیاب لوگ اہم ضروری معلومات عام لوگوں سے زیادہ رکھتے ہیں۔ ایک لسٹ بنائیں جن میں وہ تمام چیزیں درج ہوں جو گول کے حصول کے لیے ضروری ہیں مثلاً معلومات، صلاحیت (Talent) مہارت (Skill) اور اہلیت (Abilities)۔ پھر ان کو جلد سیکھیں اور حاصل کریں۔ خود سیکھیں یا ان صلاحیتوں کے مالک فرد کو ملازم رکھیں۔

9- ان تمام لوگوں کی فہرست بنائیں، گول کے حصول کے لیے آپ کو جن کے تعاون، مدد اور رہنمائی کی ضرورت ہے۔

10- پلان بنائیں، تفصیل کے ساتھ لکھیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ کب چاہتے ہیں؟ کیوں چاہتے ہیں؟ آپ کہاں سے شروع کر رہے ہیں؟ ان رکاؤٹوں کی لسٹ بنائیں، کامیابی کے لیے جن کو ہٹانے کی ضرورت ہے۔ معلومات جن کی آپ کو ضرورت ہے۔ لوگوں کے نام جن کی مدد کی آپ کو ضرورت ہے۔ اس کے علاوہ اس میں نمبر 1 تا 9 تک کے جوابات بھی شامل ہوں۔ اس طرح آپ کے پاس گول کے حصول کے سلسلے میں تمام معلومات موجود ہوں گی۔

پلان میں ان سرگرمیوں کی فہرست ہو جن کو ترجیح کے لحاظ سے منظم کیا گیا ہو کہ گول کے حصول کے لیے پہلے کون سی چیز کرنی ہے؟ پھر کون سی؟ اور آخر میں کون سی؟ کچھ چیزوں کو بیک وقت کیا جاسکتا ہے، کچھ کو ایک دوسرے کے بعد اور کچھ چیزوں کو شروع سے آخر تک مسلسل کرنا ہوتا ہے۔ پلان میں دیکھا جاتا ہے کہ اہمیت کے لحاظ سے آپ کو سب سے پہلے کیا کرنا ہے؟ پھر کیا کرنا ہے؟ اس طرح اپنے آپ سے پوچھتے جائیں۔ اس گول کے حصول کے لیے اہمیت کے لحاظ سے آپ کے پاس تمام سرگرمیوں کی فہرست ہوگی۔ اپنے پلان پر کام کرتے رہیں، حتیٰ کہ آپ تمام مشکلات کو جان لیں۔ پھر ہر بار جب بھی کوئی مسئلہ درپیش ہو تو اپنے پلان کی طرف رجوع کریں اور اس میں ضروری تبدیلیاں کر لیں۔ حتیٰ کہ آپ کے پاس ایک ایسا پلان ہوگا جو قابل عمل ہوگا۔

ریسرچ سے یہ بات بھی سامنے آئی ہے کہ آپ کا منصوبہ جتنا تفصیلی ہوگا کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ تقریباً ہمیشہ جب بزنس مکمل ہوتا ہے وہ اصل پلان سے مختلف ہوتا ہے۔ ایک Study کے مطابق یہ بھی پلاننگ کے عمل کا ایک حصہ ہے۔

11- اپنے گول کے حصول کا اس طرح تصور کریں جیسا کہ وہ پہلے ہی حاصل ہو چکا ہے۔ اس تصویر کو اپنے ذہن کی سکرین پر بار بار دیکھیں۔ اس سے آپ کو خواہش اور یقین

میں اضافہ ہوگا اور توقع ہوگی کہ گول قابل حصول ہے۔ عموماً آپ جس چیز کی توقع کرتے ہیں آپ اسے حاصل کر لیتے ہیں۔ اس کے علاوہ آپ جس چیز کا تصور کرتے، قانون کشش کے تحت، اسے حاصل کر لیتے ہیں۔

12۔ پیشگی فیصلہ کریں کہ آپ کبھی کوشش ترک نہیں کریں گے، ثابت قدم رہیں گے۔

آمدن کے زیادہ ذرائع

اکثر لوگ اپنے وسائل بڑھانے کی بجائے انہی وسائل میں گزر بسر کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ایسے لوگ ساری عمر مفلسی کی زندگی بسر کرتے ہیں اور اللہ کی بہت سی نعمتوں سے محروم رہتے ہیں۔ اللہ کی نعمتوں سے لطف اندوز ہونے کے لیے ضروری ہے کہ آپ خوشحال ہوں۔ خوشحالی کے لیے ضروری ہے کہ آپ کی آمدن میں اضافہ ہو۔

اگر آپ ذاتی نوکری کر رہے ہیں اور آپ اپنے کام میں ماہر ہیں اور لوگ آپ سے مستفید ہو رہے ہیں تو آمدن بڑھانے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی فیس میں اضافہ کر دیں۔ میں نفسیاتی اور ازدواجی مسائل حل کرتا ہوں۔ 2011ء میں میں نے اپنی فیس دُگنی کر دی، جس سے میری آمدن ایک دم دُگنی ہو گئی۔ فیس بڑھانے سے میری پریکٹس پر کوئی منفی اثر نہیں پڑا۔ دراصل میری فیس پہلے کم تھی جبکہ میرا طریقہ علاج میڈیسن کے مقابلے میں بہت مختصر ہے۔ جس بیماری کو سکاٹرسٹ میڈیسن سے ایک سال میں ٹھیک کرتے ہیں۔ اس بیماری کو ہم صرف ایک ماہ میں بغیر دوا کے ٹھیک کر دیتے ہیں۔ دوا کے اپنے منفی اثرات کے علاوہ دوا کے علاج کی صورت میں دوا چھوڑنے پر عموماً بیماری واپس لوٹ آتی ہے اور اکثر اوقات زیادہ شدید ہوتی ہے۔ تاہم اب بھی میری فیس اچھے سکاٹرسٹ سے کم ہے جو مریض کو عموماً صرف 10 منٹ دیتا ہے جبکہ ہم ایک گھنٹہ دیتے ہیں۔ مریض کو فیس کے علاوہ مہنگی ادویات بھی خریدنی پڑتی ہیں جبکہ نفسیاتی علاج میں مریض صرف فیس دیتا اور شفا یاب ہو جاتا

کرنے کے لیے استعمال کر سکتا ہوں۔ اپنی تخلیقی صلاحیتوں کو استعمال کریں، غور و فکر کریں، مل جائیں گے۔

3- ان میں کون سا Ideal ہے جس کو شروع کرنے میں زیادہ سرمایہ درکار ہوگا؟ بہتر ہے کہ اس کو شروع نہ کریں۔

4- کس آئیڈیے کو شروع کرنے میں زیادہ وقت لگے گا بہتر ہے کہ اسے بھی نہ کیا جائے۔

5- کس آئیڈیے پر عمل کرنے میں سرمایہ کم لگے گا؟ اس کو شروع کیا جاسکتا ہے۔

6- کس آئیڈیے کو شروع کرنے میں کم وقت لگے گا؟ اس کو شروع کیا جاسکتا ہے۔

7- اس آئیڈیے پر عمل کرنے کے لیے مجھے کن افراد سے بات کرنے کی ضرورت ہے؟

8- زیادہ ذرائع سے آمدن حاصل کرنے کے لیے میں آج کیا کر سکتا ہوں؟ کہ میری آمدن کے ذرائع ایک سے زیادہ ہوں۔

آمدن کے ذرائع میں اضافے کے لیے غور و فکر کریں۔ اس کے لیے روزانہ صبح یا شام نصف گھنٹہ نکالیں۔ آپ اپنے کمرے میں تنہا ہوں، کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے، کمرے میں روشنی کم ہو اور آپ بالکل پرسکون ہوں۔ اپنے سامنے پیڈرکھیں۔ پیڈ کے بالکل اوپر لکھیں کہ ”میں اپنے ذرائع آمدن کو کیسے بڑھا سکتا ہوں؟“ یا ”ذرائع آمدن کو بڑھانے کے لیے میں کیا کر سکتا ہوں؟ سکون سے بیٹھے رہیں۔ خیالات آنے لگیں گے۔ شاید پہلے دن خیالات کا سلسلہ جلد شروع نہ ہو۔ جو بھی خیالات آئیں، چاہے وہ اوٹ پٹانگ ہی کیوں نہ ہوں ان کو لکھتے جائیں۔ ان کا تجزیہ نہ کریں۔ ورنہ خیالات کا بہاؤ رک جائے گا۔ یہ مشق اس وقت تک جاری رکھیں جب تک آپ کو سو Ideas مل نہ جائیں۔ جب ایک سو Ideas مل جائیں تو مشق ختم کر دیں۔ اور ان سو Ideas کا حقیقت پسندانہ تجزیہ کریں۔ ان میں سے تین ایسے Ideas منتخب کریں جن پر کم وقت، کم محنت اور کم سرمائے سے عمل کیا جاسکے۔ پھر ان کو عملی شکل دینے کے لیے پلان بنائیں۔ دیکھیں کہ آپ کو کن وسائل کی ضرورت ہے؟ ایک وقت میں ایک آئیڈیے پر عمل کریں۔ جب ایک کامیاب ہو جائے تو پھر دوسرے اور تیسرے پر

ہے۔

آمدن میں اضافے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کے ایک سے زیادہ ذرائع آمدن ہوں۔ ماہرین کا خیال ہے کہ خوشحالی کے لیے ایک فرد کے 6 ذرائع آمدن ہونے چاہئیں۔ بڑے شہروں میں تو اکثر لوگ دو کام کرتے ہیں۔ صبح ملازمت اور شام کو کوئی دوسرا کام۔ اکثر ٹیچر حضرات شام کو ٹیوشن پڑھاتے ہیں۔ سرکاری ملازمت میں شام کو دوسرا کام کرنا آسان ہے۔ احسن ایک سرکاری ملازم ہیں جو صبح سرکاری نوکری کرتے ہیں اور شام کو ٹیوشن پڑھاتے ہیں۔ وہ ایک اچھے ٹیچر ہیں۔ دو ذرائع آمدن کی وجہ سے ان کے پاس اپنا گھر ہے اور وہ موٹر سائیکل کی بجائے اپنی گاڑی میں سفر کرتے ہیں جبکہ صرف سرکاری تنخواہ سے یہ سب کچھ ممکن نہ تھا۔

میں 1989ء میں لاہور آیا۔ میں صبح ایک کالج میں پڑھاتا تھا اور شام 3 بجے سے رات 9 بجے تک نفسیاتی کلینک کرتا۔ اب میں ریٹائر ہو چکا ہوں اور میری آمدن کے چار ذرائع ہیں۔

1- پینشن

2- کلینک کی آمدن

3- کتابوں کی آمدن

4- کورسز سے آمدن

آپ بھی خوشحالی کے لیے آمدن کے زیادہ ذرائع تلاش کریں۔ غور و فکر کریں کہ آپ اپنی ذہانت، مہارت اور صلاحیت (Skill, Talent) کو مزید آمدن کے لیے کیسے استعمال کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے آپ اپنے آپ سے مندرجہ ذیل سوالات پوچھیں۔

1- میں کس شعبے اور کام میں ماہر (Talented) ہوں۔

2- وہ کون سے 100 طریقے ہیں جہاں میں اپنی ذہانت اور صلاحیت کو مزید دولت پیدا

لاہور میں تقریباً ہر ڈاکٹر صبح ملازمت کرتا ہے اور شام کو پرائیویٹ پریکٹس۔ ڈاکٹر اعجاز نذیر چوہدری میوہسپتال میں جاب کرتے ہیں اور شام کو ملتان روڈ پر پریکٹس کرتے ہیں۔ اب وہ آسودہ حال ہیں۔ ان کے پاس بڑا گھر ہے اور وہ ہمیشہ ہنڈا یا ٹیوٹا کی بڑی گاڑی استعمال کرتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ یہ سب کچھ تنخواہ میں نہیں ہو سکتا۔

اختر عباس اردو ڈائجسٹ کے مدیر ہیں۔ آپ معروف ادیب ہیں اور بہت سی کتابوں کے مصنف ہیں۔ ان کی اہلیہ نوشین ناز اختر بھی ادیبہ ہیں۔ ان کے دو موٹے موٹے ناول چھپ کر پذیرائی حاصل کر چکے ہیں۔ آپ خواتین کے معروف رسالوں مثلاً پاکیزہ، خواتین ڈائجسٹ اور شعاع وغیرہ میں لکھتی ہیں۔ ان کے ذہن میں خواتین کے لیے فنفس سینٹر بنانے کا خیال آیا۔ انھوں نے ایک سال اس Idea پر ہوم ورک کیا اور اب سبزہ زار میں اپنے گھر میں فنفس سینٹر قائم کر دیا ہے۔ اس کے لیے انھوں نے گھر کا ایک حصہ مختص کر دیا ہے۔ وہاں بہت سی خواتین ورزش کے لیے آتی ہیں۔

دوسرے کام کے لیے وقت نکالنا ہوتا ہے۔ اس کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں کہ وہ کون سی سرگرمیاں ہیں جنہیں مجھے ختم کر دینا چاہیے یا کم کر دینا چاہیے تاکہ زیادہ اہم کاموں کے لیے زیادہ سے زیادہ وقت بچ سکے۔ ہر اہم چیز قربانی مانگتی ہے۔ اس کے لیے آپ کو ٹی۔وی اور کمپیوٹر وغیرہ کی قربانی دینا ہوگی۔ آپ کو کاموں کو کم سے کم وقت میں کرنے کے طریقے تلاش کرنا ہوں گے تاکہ آپ کے پاس اپنے اہم کاموں کے لیے کافی وقت مل سکے۔ اس طرح آپ خوشحال ہو سکیں گے۔

وہ لوگ جو اپنا کام کر رہے ہیں وہ زیادہ آمدن حاصل کرنے کے لیے ان سوالوں کے جوابات تلاش کریں۔ ان کی زندگی بدل جائے گی۔

1- میں اپنے کام کو کس طرح بہتر کر سکتا ہوں؟ کام بہتر ہوگا تو زیادہ گاہک ملیں گے۔ زیادہ گاہک ملیں گے تو زیادہ پیسہ ملے گا۔

2- میں اپنے کام کو کیسے پھیلا سکتا ہوں تاکہ زیادہ لوگوں کے لیے مفید ہو سکوں؟ اس طرح

عمل کریں۔ پلان بنانے کے بعد پلان پر عمل کریں، پہلا قدم اٹھائیں۔ کامیابی کے لیے اپنے رب سے دعا بھی کریں۔ ہر روز ہزاروں خواب صرف اس لیے مر جاتے ہیں کہ خواب دیکھنے والے میں پہلا قدم اٹھانے کے لیے حوصلہ اور یقین کی کمی تھی۔ معجزوں کا انتظار نہ کریں، کامیاب لوگ اللہ تعالیٰ کی مدد سے خود معجزے پیدا کرتے ہیں۔

آمدن بڑھانے کا اہم ترین طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی ملازمت جاری رکھتے ہوئے کوئی دوسرا کام کریں۔ آمدن کا دوسرا ذریعہ آپ کی زندگی کو بدل دے گا۔ بہت سے لوگ پارٹ ٹائم کام کر کے کروڑ پتی بنے۔ اس وقت امریکہ میں ایک کروڑ 80 لاکھ ایسے بزنس ہیں جو گھر سے کیے جا رہے ہیں۔ اپنی صلاحیتوں اور دلچسپیوں کو استعمال کریں۔

جو ہر ٹاؤن لاہور میں سید و قاصد سعید نے اپنے گھر میں بوتیک کا بزنس شروع کیا۔ وہ گزشتہ 5 سال سے یہ بزنس کر رہا ہے۔ اب اس کا بزنس لاکھوں میں ہے۔ اس کے لیے اب 20 لوگ کام کر رہے ہیں۔ میری کتابوں کے کمپوزر آصف محمود ایم بی اے کر رہے ہیں۔ اس کے ساتھ ملازمت بھی کر رہے ہیں اور گزشتہ 7 سال سے گھر میں کمپوزنگ کا کام کر رہے ہیں اور زیادہ آمدن حاصل کر رہے ہیں۔

اپنے فالتو وقت کو بہتر طور پر استعمال کریں۔ مزید آمدن کے حصول کے لیے آپ بہت سے کام کر سکتے ہیں۔ کوئی چیز بنا کر فروخت کر سکتے ہیں۔ سستی چیزیں خرید کر مہنگی فروخت کر سکتے ہیں۔ کوئی خدمت سرانجام دے سکتے ہیں۔ فیصل آباد کے چوہدری خالد سعید گل فاصلاتی تعلیم دیتے ہیں۔ وہ خط و کتابت کے ذریعے 100 سے زیادہ کورسز کروا رہے ہیں۔ شروع میں ان کا روزنامہ ”جنگ“ میں چھوٹا سا اشتہار آتا تھا۔ اب ان کا کام چل نکلا۔ اب روزنامہ ”جنگ“ میں ہر اتوار 50 ہزار روپے کا اشتہار آتا ہے۔ کئی دوسرے اخبارات میں بھی ان کے اشتہارات چھپتے ہیں۔ کئی لوگ فالتو وقت میں T.V اور کمپیوٹر پر وقت ضائع کرنے کی بجائے Net پر بزنس کر کے اچھی آمدن حاصل کر رہے ہیں۔

زیادہ منافع کما سکیں گے۔

3- میں اپنی آمدن کو کیسے بڑھا سکتا ہوں؟

4- میں جو کچھ کر رہا ہوں؟ اس کو میں کم محنت سے زیادہ لوگوں کے لیے زیادہ قیمت پر کیسے کر سکتا ہوں۔ بار بار سوچیں۔ یہ عمل آپ کو کروڑ پتی بنا سکتا ہے۔

ان جوابات کی روشنی میں پروگرام بنائیں اور اس پر عمل کر کے اپنی زندگی کو خوشحال بنائیں۔

کامیابی سے پہلے ناکامی

دنیا کی عظیم کامیابیاں ناکامیوں کے بعد ہی حاصل ہوتی ہیں۔ عظیم مغلیہ سلطنت کا بانی بابر 7 بار ناکام ہوا۔ امریکہ کا کامیاب اور مصروف ترین صدر ابراہام لنکن سیاست میں 8 بار ناکام ہوا مگر اس نے کوشش ترک نہ کی، آخر کار امریکہ کا صدر بنا۔ اسی طرح دنیا کا سب سے بڑا موجودہ تھامس ایڈیسن جس نے ایک ہزار سے زائد چیزیں ایجاد کیں، بلب بناتے ہوئے 10 ہزار بار ناکام ہوا۔ اسی طرح مشہور ریٹورنٹ KFC کا مالک کرنل سینڈر 1008 بار ناکام ہوا، مگر اس نے کوشش ترک نہ کی اور آخر کار 1009 ویں بار وہ KFC کا پہلا ریٹورنٹ بنانے میں کامیاب ہو گیا۔ اب اس کا ریٹورنٹ پاکستان سمیت دنیا کے اکثر ممالک میں موجود ہے۔ عالم اسلام کے عظیم ترین سائنس دان ڈاکٹر عبدالقدیر خان میٹرک میں حساب میں ناکام ہوئے۔

دنیا میں ہر کامیاب فرد ناکام ہوتا ہے، بلکہ ناکام لوگوں سے زیادہ ناکام۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ وہ لوگ جو 35 سال کی عمر میں کروڑ پتی بنے وہ کامیابی سے پہلے اوسط 17 بزنس میں ناکام ہوئے مگر انھوں نے کوشش جاری رکھی۔ بزنس بدلتے رہے حتیٰ کہ 18 ویں بزنس میں کامیاب ہوئے۔ اوسط درجے کی کامیابی عموماً 3.8 ناکامیوں کے بعد حاصل ہوتی ہے اور بڑی کامیابی عموماً 7 ناکامیوں کے بعد حاصل ہوتی ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ میں 90 فیصد کمپنیاں دو، تین سال میں ناکام ہو جاتی ہیں۔ ان میں وہی کامیاب ہوتی ہیں جو

ہر ناکامی عارضی ہوتی ہے۔ ناکامی سے مراد یہ نہیں کہ آپ ہمیشہ کے لیے ناکام ہو گئے بلکہ اس سے مراد یہ ہے کہ ابھی آپ کامیاب نہیں ہوئے۔ اس صورت میں زیادہ سخت محنت کریں، کچھ اور کریں۔ ایک شعبے میں ناکام ہوتے ہیں تو دوسرے شعبے میں کوشش کریں، نیا منصوبہ بنائیں حتیٰ کہ کامیاب ہو جائیں۔ دراصل ناکامی بتاتی ہے کہ یا تو ہمارا گول درست نہیں یا پھر اسے حاصل کرنے کا طریق کار درست نہیں۔ ناکامی ہمیں موقع فراہم کرتی ہے کہ ہم کام کو نئے سرے سے زیادہ بہتر طریقے سے شروع کر سکیں۔

ناکامی کو برانہ سمجھیں۔ ناکام لوگ ناکامی کو برا سمجھتے ہیں اور ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتے ہیں۔ ناکامی کامیابی کے کھیل کا حصہ ہے۔ دس بزنس میں سے 9 بزنس پہلے 5 سال میں ہی ناکام ہو جاتے ہیں۔ لہذا جب بزنس شروع کریں تو یہ بات ذہن میں رہے کہ 10 میں سے 9 ناکام ہوتے ہیں۔ لہذا 9 بار ناکام ہونے کے لیے تیار رہیں۔ ناکامی کا سامنا اور مقابلہ کریں۔ اگر آپ ناکامی کا سامنا نہیں کر سکتے تو آپ کبھی بھی خوشحال اور امیر نہیں ہو سکتے۔ جو لوگ کبھی ناکام نہیں ہوتے وہ کبھی کامیاب اور خوشحال نہیں ہوتے۔ عظیم اکثریت اس وجہ سے کامیاب نہیں ہوتی کہ وہ ہر قیمت پر ناکامی سے بچنا چاہتی ہے۔ جو لوگ ناکامی سے بچتے ہیں وہ کامیابی اور خوشحالی سے بھی بچتے ہیں۔ کوشش کرنا اور ناکام ہونا، کوشش نہ کرنا اور ناکام نہ ہونے سے بہتر ہے۔ ناکامی کامیابی کی ٹیوشن فیس ہے۔

عملی اقدامات

- 1- اکثر لوگ ناکامی کا پہلا اشارہ دیکھتے ہی کوشش ترک کر دیتے ہیں حالانکہ اگر وہ چند منٹ مزید کوشش کرتے یا ایک کوشش اور کرتے تو ناکامی کو کامیابی میں بدل دیتے۔ آپ عارضی ناکامی کو قبول نہ کریں اور کوشش ترک کرنے کی بجائے جاری رکھیں۔
- 2- اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ کیوں ناکام ہوئے۔ بار بار پوچھیں تاکہ ناکامی کی ساری وجوہات آپ کے سامنے آجائیں۔ پھر ان وجوہات کی روشنی میں نیا لائحہ عمل تیار کریں۔

ثابت قدم رہتی ہیں اور کوشش جاری رکھتی ہیں۔ ایک اور ریسرچ کے مطابق امریکہ میں 80 فی صد چھوٹے بزنس پہلے 5 سال میں ناکام ہو جاتے ہیں۔ دنیا میں شاید ہی کوئی فرد یا کمپنی پہلی کوشش میں کامیاب ہوئی ہو۔ پہلی کوشش میں کامیابی حاصل کرنا تقریباً ناممکن ہے۔ اگر پہلی کوشش میں کامیابی حاصل ہو جائے تو اسے معجزہ سمجھا جائے گا مگر معجزے ہمیشہ نہیں ہوتے۔ لہذا خوشحالی کی کوشش کرتے وقت یہ بات ذہن میں رہے کہ پہلی کوشش میں کامیابی ناممکن تو نہیں مگر مشکل ضرور ہے۔ کامیابی ہمیشہ ناکامی کے بعد ہی حاصل ہوتی ہے، اس سے آپ کو مایوسی نہ ہوگی۔ کامیابی دراصل نمبروں کا کھیل ہے۔ آپ جتنی زیادہ کوشش کریں گے، ناکامیاں بھی اتنی ہی زیادہ ہوں گی اور کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔

بزنس میں شاید ہی کوئی فرد پہلی کوشش میں کامیاب ہو۔ شروع میں اگر آپ کا بزنس کم اور سست رفتار ہے تو پریشان نہ ہوں۔ یہ تو اللہ تعالیٰ کی طرف سے ایک نعمت ہے۔ اس صورت میں آپ کو اپنے کام کو بہتر بنانے، غلطیوں کو دور کرنے، سیکھنے، مہارت اور ہنر کو بہتر بنانے کے مواقع ملتے ہیں۔ اگر شروع ہی میں آپ کے پاس رش ہو جائے تو سنبھالنا مشکل ہو جاتا ہے۔

آپ کامیابی کا سفر، ناکامی کے بغیر نہیں کر سکتے۔ لیکن ہر ناکامی عارضی ہوتی ہے جب تک آپ اسے مستقل نہ سمجھ لیں۔ آپ اس وقت تک ناکام نہیں ہوتے جب تک کوشش ترک نہ کر دیں۔ آپ پانی میں گرنے سے نہیں ڈوبتے بلکہ اس میں پڑے رہنے سے ڈوبتے ہیں گرتا وہی ہے جو دوڑ رہا ہو، گرنے میں کوئی ہرج نہیں مگر مردوں کی طرح بے حس اور بے سدھ پڑے رہنا بے عزتی اور توہین ہے۔ اٹھئے، کپڑے جھاڑیے اور اگلی لڑائی کے لیے تیار ہو جائیے۔ اگر آپ پانچ چھ مرتبہ ناکام ہونے کے باوجود ثابت قدم ہیں تو آپ کامیاب اور خوشحال ہو جائیں گے اور اگر آپ 12 مرتبہ ناکام ہوئے مگر کوشش ترک نہ کی تو آپ کی کامیابی اور خوشحالی یقینی ہے۔

اس مشق کو بار بار کریں۔ 5 بار کرنے کے بعد دوبارہ ناکامی کے بارے میں سوچیں۔
اب یہ تصویر آپ کے بائیں طرف بنے گی اور آپ کو ڈسٹرب نہ کرے گی۔ اگر
پریشان کرے تو اس مشق کو مزید 5 بار دہرائیں۔
نوٹ: بہتر ہے مزید تفصیلات کے لیے ہماری کتاب ”کامیابی کے اصول“ میں سے
”کامیابی سے پہلے ناکامی“ والے باب کو غور سے پڑھیں۔

- 3- اپنی ناکامی کا تجزیہ کریں کہ خرابی کیا ہوئی؟ اگلی بار اس مسئلے کو کیسے حل کیا جاسکتا ہے؟
غور و فکر کریں۔ بہت سے حل مل جائیں گے اور بہترین حل پر عمل کریں۔
- 4- کامیاب لوگ سمجھتے ہیں کہ ناکامی کا بس یہ مطلب ہے کہ آپ کے منصوبے نے آپ
کی توقع کے مطابق کام نہیں کیا۔ لہذا نیا پلان بنائیں اور پھر کامیابی کے یقین کے
ساتھ اس پر عمل شروع کر دیں۔
- 5- ناکامی پر کبھی پریشان نہ ہوں، افسوس نہ کریں، رنجیدہ نہ ہوں اور پچھتائیں نہ۔ آپ کو
علم ہے کہ ناکامی، کامیابی کا لازمی جزو ہے۔ شاید یہ آپ کے ساتھ پیش آنے والی
بہترین چیز ہو۔ رب کریم آپ کو کسی دوسری طرف لے جانا چاہتے ہوں۔ میں نے
ایک ڈیری فارم بنایا جو کہ جلد ہی ناکام ہو گیا تو میں ترقی کی تلاش میں لاہور آیا۔ اب
میں خوش ہوں کہ میں ناکام ہوا، ورنہ میں لاہور نہ آتا، نہ ہی نفسیاتی علاج کا مختصر
طریقہ بنا تا اور نہ ہی ایک درجن کتب لکھتا۔
- 6- ماضی کی ساری کامیابیوں کو یاد کریں، معمولی کامیابیوں کو بھی مثلاً کھیل، تعلیم، تقریر اور
ڈرامہ وغیرہ۔ تمام کامیابیوں کو ایک کاغذ پر نوٹ کر لیں۔ ان کو دن میں ایک دو بار
پڑھ لیں۔ اس سے آپ کے اندر زبردست اعتماد پیدا ہوگا کہ ”میں کامیاب ہو سکتا
ہوں، کیونکہ پہلے بھی کامیاب ہوا ہوں۔“
- 7- برنس میں 85 فی صد ناکامی، ناکامی کے خوف اور خدشے کی وجہ سے ہوتی ہے۔ لہذا
ناکامی کے خوف اور خدشے کی بجائے کامیابی کے یقین کے ساتھ کام کریں۔
- 8- نفسیاتی ریسرچ سے ثابت ہو چکا ہے کہ ہر خرابی میں اتنا یا اس سے زیادہ خیر کا پہلو ہوتا
ہے۔ ناکامی میں کامیابی چھپی ہوئی ہے۔ خیر اور کامیابی تلاش کریں، ضرور مل جائے
گی۔
- 9- کسی پرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں اور آنکھیں بند کر کے 10 لمبے
سانس لیں۔ اب اپنی ناکامی کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں ایک تصویر
بنے گی، جس کو دیکھ کر آپ کو برا محسوس ہوگا۔ اس تصویر کو بائیں طرف لے جائیں،
اسے بلیک کر دیں، غیر واضح، مدہم (Dim) کر دیں اور چھوٹا کر کے دور لے جائیں۔

احساسات بھی پیدا کریں اور انہیں پوری طرح محسوس کریں۔ صرف سوچ کافی نہیں اس کے ساتھ تصور اور احساسات بھی بہت ضروری ہیں یعنی اس چیز کے حاصل ہونے کے احساسات۔

اس وقت آپ جو کچھ سوچ رہے ہیں یہی سوچ آپ کا مستقبل تخلیق کر رہی ہے۔ دوسرے الفاظ میں آپ اپنی سوچوں سے اپنی زندگی تخلیق کر رہے ہیں یعنی آپ کے خیالات اور احساسات آپ کی مستقبل کی زندگی تخلیق کرتے ہیں اور ہمیشہ ایسا ہی ہوتا ہے۔ یہ بات گارنٹی شدہ ہے، لہذا آپ اپنی توجہ ان چیزوں پر مرکوز کریں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور اپنی سوچ کو ان چیزوں سے دور رکھیں جو آپ نہیں چاہتے۔ اکثر لوگ ان چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں جو وہ نہیں چاہتے مگر ان کو وہی ناپسندیدہ مل جاتی ہیں۔ امریکہ میں 80 فی صد بزنس پہلے 5 سال میں ناکام ہو جاتے ہیں۔ جب اس کی وجہ کے حوالے سے ریسرچ کی گئی تو ایک دلچسپ حقیقت سامنے آئی کہ ان کی ناکامی کی بڑی وجہ ان کی منفی سوچ تھی۔ وہ ہر وقت یہ سوچتے تھے کہ کہیں وہ ناکام نہ ہو جائیں اور وہ ناکام ہو جاتے۔ اس طرح قانون کشش ایک بدترین آقا بھی ہے۔

جب آپ کسی چیز کے حصول کے بارے میں سوچتے ہیں تو دراصل آپ کو اسے حاصل کرنے کی توقع ہوتی ہے۔ توقع ایک طاقت و رتوت کشش ہے کیونکہ توقع چیزوں کو اپنی طرف کھینچتی ہے۔ آپ جس چیز کی توقع کرتے ہیں اسے حاصل کر لیتے ہیں، لہذا جو چیز حاصل کرنا چاہیں اس کے بارے میں سوچیں، اس کی توقع کریں، وہ چیز آپ کو مل جائے گی۔ ان چیزوں کی توقع نہ کریں جو آپ نہیں چاہتے۔ یہ بھی ذہن نشین رہے کہ کوئی بھی فرد اپنی توقع سے زیادہ کامیاب نہیں ہوتا۔

قانون کشش کے تحت آپ وہی کچھ حاصل کرتے ہیں جس پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ آپ کا ناپسندیدہ حال آپ کی ماضی کی سوچوں کا نتیجہ ہے، اگر آپ نے اپنی سوچ نہ بدلی تو آپ کا مستقبل بھی ویسا ہی ناپسندیدہ ہوگا جیسا ماضی تھا۔ اگر آپ اپنے حالات بدلنا چاہتے ہیں تو

خوشحالی اور قانون کشش

خالق کائنات نے اپنی دنیا کو اچھے انداز سے چلانے کے لیے بے شمار قانون بنائے ہیں۔ ان میں ایک اہم قانون، قانون کشش ہے۔ اس قانون کے تحت اللہ تعالیٰ نے ہماری سوچ اور خیالات میں مقناطیس کشش رکھی ہے۔ یاد رہے کہ ہر چیز کا بنیادی سبب ہماری سوچ اور خیال ہے۔ ہم جس چیز کے بارے میں زیادہ اور مسلسل سوچتے ہیں، وہ سوچ حقیقت بن جاتی ہے۔ دوسرے الفاظ میں ہم جس چیز کے بارے میں زیادہ سوچتے ہیں یا تصور کرتے ہیں، ہم اسے حاصل کر لیتے ہیں۔ آپ کی موجودہ زندگی دراصل آپ کے ماضی کے حاوی (Dominant) خیالات کا نتیجہ اور عکس ہے۔ آپ نے جیسا سوچا ویسے ہی بن گئے۔ یعنی جو کچھ آپ کے دماغ میں ہوتا ہے وہ آپ کی طرف کھپا چلا آتا ہے۔

قانون کشش آپ کا تابعدار غلام ہے۔ جب آپ کسی ایسی چیز کے بارے میں سوچتے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور اپنی توجہ کو اس پر مرکوز کر دیتے ہیں پھر قانون کشش آپ کو بالکل وہی چیز دے دیتا ہے جو آپ چاہتے ہیں۔

بعض ماہرین کا خیال ہے کہ اگر سوچ کے ساتھ ساتھ تصور کو بھی شامل کر لیں تو قانون کشش زیادہ موثر ہوگا۔ تصور کرنا کامیابی کا ایک بڑا راز ہے۔ آپ جس چیز کا تصور کرتے ہیں، اسے حاصل کر لیتے ہیں۔ ماہرین کا یہ خیال بھی ہے کہ سوچ اور تصور کے ساتھ اس کے

کے لیے آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ وہ چیز آپ کو مل گئی ہے۔ وہ آپ کے پاس ہے اور آپ اس سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ اس چیز کے ملنے کے اچھے احساسات کو پوری طرح محسوس کریں۔ لطف اٹھائیں اور خوشیاں منمائیں۔ جو چیز آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کے لیے اپنے رب کا پیشگی شکر ادا کریں۔

یہ ایک دلچسپ حقیقت ہے کہ ایک ملک، ایک شہر حتیٰ کہ ایک گھر میں رہنے والے دو افراد کی مالی حیثیت یکساں نہیں ہوتی۔ یہ عجیب بات ہے کہ ایک ہی گھر کے ماحول میں رہتے ہوئے بھی دو افراد مالی لحاظ سے یکساں نہیں ہوتے۔ ایک خوشحال ہے تو دوسرا بد حال۔ اس فرق کی عمومی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ایک نے خوشحال ہونے کا سوچا جبکہ دوسرے نے نہیں۔ ایک کی توجہ خوشحالی پر مرکوز ہے تو دوسرے کی بد حالی پر۔ ایک کثرت اور بہتات کا تصور کرتا ہے جبکہ دوسرا کمی اور قلت کا۔ یہ سب کچھ شعوری بھی ہو سکتا ہے اور غیر شعوری بھی۔

دنیا کے ایک فی صد لوگ دنیا کی 96 فی صد دولت کے مالک ہیں۔ وہ لوگ جو امیر اور خوشحال ہیں وہ ہر وقت دولت کے بارے میں سوچتے ہیں۔ خوشحالی کے خیالات ان کے ذہن پر حاوی ہوتے ہیں۔ وہ امارت کے خواب دیکھتے ہیں یعنی وہ شعوری یا غیر شعوری طور پر قانون کشش کو مثبت طور پر استعمال کر رہے ہوتے ہیں۔ دوسری طرف غریب اور بد حال افراد نے کبھی سنجیدگی سے خوشحالی کا سوچا ہی نہیں ہوتا اور وہ شعوری یا غیر شعوری طور پر قانون کشش کو منفی طور پر استعمال کر رہے ہوتے ہیں۔

اگر آپ اپنی تنگ دستی اور مفلسی کے حالات کو بدلنا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے اپنی سوچ کو بدلیں۔ دولت اور خوشی کا سوچیں۔ خوشحالی کے خیال کو اپنے سر پر سوار کر لیں۔ دولت حاصل کرنے کے لیے اپنی توجہ دولت پر مرکوز کر دیں۔ دولت پر توجہ مرکوز کرنا کافی نہیں بلکہ دولت کی فراوانی اور بہتات پر توجہ مرکوز کریں۔ ہر وقت دولت کی فراوانی اور بہتات کے بارے میں سوچیں۔ سوچیں کہ آپ کے پاس ضرورت سے زیادہ دولت ہے۔ یقین کریں کہ آپ کے پاس پہلے ہی اتنی دولت ہے جتنی آپ چاہتے ہیں۔ آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ

حالات بدلنے کی کوشش سے پہلے اپنے خیالات کو بدلیں۔ سوچ بدلے گی تو حالات بھی بدل جائیں گے کیونکہ آپ کی سوچ حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے یعنی حقیقت بن جاتی ہے۔

قانون کشش کو بہتر طور پر استعمال کرنے کے لیے مندرجہ ذیل اقدام کریں۔

1- سب سے پہلے واضح طور پر طے کریں کہ آپ چاہتے کیا ہیں؟ آپ جو چاہتے ہیں آپ کا ذہن اس کے بارے میں بالکل صاف (Clear) اور واضح ہو۔ اگر آپ واضح نہیں تو پھر قانون کشش آپ کے لیے وہ چیز پیدا نہ کر سکے گا جو آپ چاہتے ہیں۔ البتہ یہ بات ذہن میں رہے کہ آپ قانون کشش کی مدد سے سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں۔ اس کی کوئی حد نہیں، جس چیز کی چاہیں خواہش کریں۔

کسی جگہ آرام سے بیٹھ جائیں اور ایک کاغذ پر لکھیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ اس طرح لکھیں کہ میں اس وقت بہت خوش اور خدا کا شکر گزار ہوں کہ میں ماہانہ 5 لاکھ روپے کما رہا ہوں۔ یا میں گلبرگ لاہور میں ایک کنال کے خوبصورت گھر میں رہتا ہوں۔ یہ نہ لکھیں کہ مجھے ہنڈ اسٹی چاہیے۔

2- دوسرا قدم یقین ہے یقین کریں کہ یہ چیز (5 لاکھ روپے) پہلے ہی آپ کے پاس ہے۔ آپ کو مکمل اور غیر متزلزل یقین ہو کہ وہ چیز آپ کو مل گئی ہے یا آپ نے حاصل کر لی ہے۔ اس کے لیے آنکھ بند کر کے تصور کریں کہ وہ چیز آپ کے پاس موجود ہے۔ آپ نے پہلے ہی حاصل کر لی ہے۔ یقین کیسے آئے گا۔ اس کے لیے اس طرح ظاہر کریں کہ وہ چیز آپ کے پاس پہلے ہی ہے۔ اس کے علاوہ مالی کامیابی کے اصول والے باب سے یقین والا حصہ دیکھ لیں۔

3- تیسرا قدم، بہت اچھا محسوس کریں اس طرح محسوس کریں کہ جس طرح وہ چیز واقعی آپ کو مل گئی ہے۔ اس طرح اچھا اور خوشی محسوس کریں۔

مختصراً فیصلہ کیجیے کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ یقین رکھیں کہ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ یہ یقین بھی کریں کہ آپ اس کے اہل ہیں اور یہ آپ کے لیے ممکن ہے۔ پھر ہر روز چند منٹوں

بھی کر رہے ہیں۔ خوشحالی کے لیے انھیں بہت سے Ideas بھی ملے مگر انھوں نے عملی اقدامات نہ اٹھائے، لہذا وہ اب تک خوشحالی سے سیکڑوں میل دور ہیں۔

قانون کشش کو متحرک کرنے کے لیے یہ مشق بہت موثر ہے۔ روزانہ صبح یا شام کسی پرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں اور اس فقرے ’’5 لاکھ یا زیادہ روپے ہر ماہ آسانی اور روانی سے میری طرف آرہے ہیں‘‘ کو کاپی پر 20 مرتبہ لکھیں۔ یہ مشق دو ماہ تک کریں انشاء اللہ آپ کو اپنا گول حاصل ہو جائے گا۔

آپ کو مطلوبہ دولت مل گئی ہے اور آپ اسے اپنی پسندیدہ چیزوں پر خرچ کر رہے ہیں اور بہت اچھا محسوس کر رہے ہیں۔ آپ کی حرکات و سکنات، جذبات و احساسات وہی ہیں جو واقعی بہت سی دولت کے ملنے سے ہو سکتے ہیں۔ اس سب کے لیے اپنے رب کا شکر ادا کریں۔ یہ سب کچھ مل جائے گا۔

امارت اور خوشحالی کے لیے قانون کشش کو شعوری طور پر موثر انداز سے استعمال کریں۔ اس کے لیے سب سے پہلے واضح طور پر طے کریں کہ آپ کیا چاہتے ہیں، گھر، گاڑی یا 5 لاکھ روپے ماہانہ۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ اس قانون کی مدد سے آپ ہر چیز حاصل کر سکتے ہیں، اس کی کوئی حد نہیں۔ اسے کاغذ پر لکھ لیں اور اسے ہر روز کئی بار پڑھیں۔

پھر یقین کریں کہ آپ یہ سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں اور آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ وہ آپ کے پاس ہے اور آپ اسے استعمال کر رہے ہیں۔ پھر اس سب کے مل جانے پر اچھا محسوس کریں، خوشی محسوس کریں، ویسی خوشی جیسی آپ کو یہ سب چیزیں حقیقی طور پر ملنے پر ہوتی ہے۔ یہ بہت ضروری ہے۔

آخر میں اس سب کے لیے اپنے رب کا پیشگی شکر یہ ادا کریں کہ اے میرے مولا تو مجھے ماہانہ 5 لاکھ روپے دے رہا ہے اس کے لیے میں آپ کا تہ دل سے شکر گزار ہوں۔

صبح اٹھتے وقت اور رات سوتے وقت خوشحالی کے بارے میں سوچیں پھر آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ کو اپنی مطلوبہ چیز مل گئی ہے۔ پھر حقیقی خوش محسوس کریں اور اپنے رب کا شکر ادا کریں۔

مشق جاری رکھیں، انشاء اللہ یہ چیزیں آپ کو ملنا شروع ہو جائیں گی۔ آپ خوشحال ہو جائیں گے۔ آپ کی آمدن بڑھنے لگے گی یا پھر آپ کو لاکھوں روپے کا Idea مل جائے گا جس کو عملی صورت دے کر آپ خوشحال ہو سکیں گے۔ اس کے لیے عملی اقدامات اٹھانے بہت ضروری ہیں۔ میرے ایک جاننے والے گذشتہ دس، پندرہ سال سے خوشحالی کا سوچ رہے ہیں تصور

اچھائیوں کی ماں ہے۔“ شکرگزاری نہ صرف اچھائیوں بلکہ تمام خوبوں کی ماں ہے۔ کامیاب اور خوشحال لوگ اس حقیقت سے خوب واقف ہیں۔ اس لیے تقریباً تمام کامیاب لوگ نہ صرف عام لوگوں کا شکریہ ادا کرتے ہیں بلکہ اللہ تعالیٰ نے ان کو جو نعمتیں دی ہوتی ہیں ان کے لیے بہت شکر گزار ہوتے ہیں۔

آپ شکر گزار ہو سکتے ہیں اور ناشکرے بھی۔ ناشکرے بنیں گے تو قانون فطرت کے تحت کچھ حاصل نہ کریں گے۔ شکر گزار بنیں گے تو اللہ تعالیٰ کی بے شمار نعمتوں سے مستفید ہوں گے۔ تو پھر کیوں نہ شکر گزار بنیں، لہذا آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے اور مزید حاصل کرنے کے لیے اپنے رب کا شکر ادا کریں۔ نہ صرف شکر ادا کریں بلکہ شکر یہ بھر پور احساسات بھی محسوس کریں۔ بغیر احساسات کے شکرگزاری زیادہ موثر نہ ہوگی۔ اصول یہ ہے کہ جو چیز آپ کے پاس ہے اور آپ اسے زیادہ مقدار میں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو جو چیز موجود ہے اس کے لیے اپنے رب کا بے حد شکر ادا کریں اور جو چیز آپ کے پاس نہیں مگر آپ اسے حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے پیشگی شکر ادا کریں جیسے کہ وہ آپ کو پہلے ہی حاصل ہو چکی ہے۔ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ جس چیز کے لیے ہم شکر ادا کرتے ہیں وہ حاصل ہو جاتی ہے۔ شکر ادا کرتے رہیں حتیٰ کہ وہ چیز مل جائے یا ہو جائے۔

آپ جن چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں اور شکر ادا کرتے ہیں آپ انہیں حاصل کر لیتے ہیں۔ شکرگزاری خوشحالی کے لیے ایک زبردست ہتھیار ہے۔ بار بار شکر ادا کریں، موقع و محل کے مطابق ”شکر یہ“ کا لفظ بار بار استعمال کریں۔ اس کے حیران کن نتائج سامنے آئیں گے۔ اپنے رب کے علاوہ اپنے والدین اور دوسرے لوگوں کا بھی شکر ادا کریں جو آپ کے کسی کام آئیں۔ کسی دکان دار سے کوئی چیز خریدیں، بس کا ٹکٹ خریدیں تو ان لوگوں کا ضرور شکریہ ادا کریں۔ ارشاد نبوی صلی اللہ علیہ وسلم ہے ”جو لوگوں کا شکریہ ادا نہیں کرتا وہ اللہ تعالیٰ کا شکر ادا نہیں کرتا۔“ (ترمذی) نہ صرف شکر ادا کریں بلکہ شکر کے احساسات کو بھی بھر پور انداز سے محسوس کریں۔

شکرگزاری

ارشاد ربانی ہے:

”اگر تم شکر گزار بنو گے تو میں تم کو اور زیادہ دوں گا“ (ابراہیم: 7)

ارشاد نبوی صلی اللہ علیہ وسلم ہے:

جب کوئی بندہ اللہ تعالیٰ کی نعمتوں پر الحمد للہ (شکریہ) کہتا ہے تو اللہ اس کو اس سے افضل نعمت عطا کرتا ہے۔ (ابن ماجہ)

اللہ تعالیٰ نے ہمیں بے شمار نعمتیں عطا فرمائی ہیں۔ کچھ مانگے اور بے شمار بن مانگے دی ہیں۔ اس کا حق ہے کہ ہم تمہ دل سے ان نعمتوں کے لیے اس کے شکر گزار ہوں۔ اگر ہم شکر گزار ہوں تو اللہ کا وعدہ اور اس کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے کہ اللہ ہمیں زیادہ نعمتیں عطا فرمائے گا۔ اللہ تعالیٰ کا وعدہ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم کی بات کیسے غلط ہو سکتی ہے۔

اب جدید ریسرچ اور اہل علم بھی اس بات کے قائل ہیں کہ شکر ادا کرنے سے نعمتوں میں اضافہ ہوتا ہے۔ معروف امریکی مصنف کوپ میسر لکھتا ہے کہ جوں جوں آپ اللہ کی نعمتوں اور مہربانیوں کا شکر ادا کرتے ہیں آپ کی دولت میں اضافہ ہوتا چلا جاتا ہے۔

افلاطون نے بھی ایک بار کہا تھا کہ ”جب آپ شکرگزاری محسوس کرتے ہیں تو آپ بڑے بن جاتے ہیں اور آخر کار بڑی چیزیں حاصل کرتے ہیں۔“ ایک اور مفکر نے کہا کہ ”شکرگزاری

نعمت مجھے کس لیے دی۔ چند دنوں کے بعد ضرورت سامنے آجاتی ہے جس کے لیے میرے پروردگار نے مجھے پیشگی وسائل دیے تھے۔ پھر میں اپنے رب کریم کا دل کی گہرائیوں سے شکر ادا کرتا ہوں۔

ہر روز اپنے رب کی نعمتوں کا شکر ادا کریں۔ ان تمام چیزوں کے لیے جن سے آپ ماضی میں فائدہ اٹھا چکے ہیں مثلاً اعلیٰ تعلیم، اچھی صحت اور دین کا فہم وغیرہ۔ ان سب چیزوں کے لیے شکر ادا کریں جو آپ کے پاس اب موجود ہیں مثلاً اچھی صحت، خوراک، ملازمت، لباس اور سائیکل وغیرہ۔ اور ایسی چیزوں کے لیے پیشگی شکر ادا کریں جن کو حاصل کرنے کی شدید خواہش ہے۔ پیشگی شکر ادا کرنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو اپنے رب کے وعدے پر پورا یقین ہے کہ اگر آپ شکر گزار ہوں گے تو اللہ تعالیٰ آپ کو مزید نعمتیں عطا فرمائے گا۔

بہتر ہے کہ ہر وقت شکر ادا کرنے کے ساتھ ساتھ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت اپنے رب کی نعمتوں کا خصوصی شکر ادا کریں۔ اس کے لیے ان تمام نعمتوں کی لسٹ بنائیں جن سے آپ ماضی میں مستفید ہو چکے ہیں اور جو آپ کے پاس پہلے ہی ہیں مثلاً آنکھیں، کان، ہاتھ، ٹانگیں، جسمانی اور ذہنی صحت، لباس، خوراک، گھر، گاڑی اور سکون قلب وغیرہ۔ صبح بستر چھوڑنے سے پہلے یا فجر کی نماز کے بعد ان نعمتوں کے بارے میں سوچیں اور پھر اپنے رب کا شکر ادا کریں مثال کے طور پر ”اے میرے رب میں اچھی ذہنی اور جسمانی صحت کے لیے آپ کا بے حد شکر گزار ہوں“۔ ”اے میرے رب تو نے مجھے ایک خوبصورت دن دیا، مجھے ذہنی اور جسمانی صحت دی، مجھے کھانے کے وسائل دیے، لباس دیا، سواری دی، آزاد ملک دیا اور دین کی سمجھ دی۔ ان سب کے لیے میں آپ کا بے حد شکر گزار ہوں“ اسی طرح رات سوتے وقت ایک ایک نعمت کو ذہن میں لائیں اور ان کے لیے اپنے رب کا تہہ دل سے شکر ادا کریں۔

میں سارا دن اپنے رب کا شکر ادا کرتا ہوں۔ رات سوتے وقت گھر، بڑی گاڑی، خوشحالی، اچھی ذہنی اور جسمانی صحت، سکون قلب، اعلیٰ تعلیم، اچھی بیوی، معاشرتی عزت و احترام اور دوسری بے شمار نعمتوں کے لیے اپنے رب کا شکر ادا کرتا ہوں۔ اس کی وجہ سے میرا رب مجھے میری ضرورتوں کے لیے اکثر اوقات پیشگی وسائل مہیا کر دیتا ہے۔ بعض اوقات میرا رب مجھے ایک بڑی رقم پیشگی دے دیتا ہے اور میں حیران ہوتا ہوں کہ نہ جانے میرے رب نے یہ

انسان اللہ کی راہ میں خرچ کرتا ہے تو سمجھتا ہے کہ اس کے مال میں کمی ہوگئی حالانکہ صدقہ مال کو گھٹاتا نہیں (مسلم) جدید ریسرچ بھی اس چیز کی تصدیق کرتی ہے۔

صدقہ کو اللہ تعالیٰ نے اپنے ذمہ قرض قرار دیا ہے (البقرہ: 245) اللہ کی غیرت یہ کیسے گوارا کر سکتی ہے کہ وہ اپنے بندے کا مقروض ہو یعنی اسے قرض دیا جائے اور وہ اسے واپس نہ کرے۔ وہ نہ صرف جلد واپس کرتا ہے بلکہ 10 گنا سے لے کر 70 گنا تک بڑھا کر واپس کرتا ہے۔ اللہ اپنے بندوں کو خوشحال کرنا چاہتا ہے، اسی لیے فرماتا ہے کہ تم مجھے قرض دو تا کہ میں تمہیں بڑھا چڑھا کر دوں۔ (الحمدید: 11)

میرے ایک نفیس دوست خالد یعقوب اللہ کی راہ میں اپنی آمدنی کا 15 فی صد تک خرچ کرتے ہیں۔ اس طرح وہ ہر سال لاکھوں روپے اللہ کو قرض دیتے ہیں۔ وہ نقد دینے کے ساتھ اچھی کتابیں خریدتے ہیں اور لوگوں میں مفت تقسیم کرتے ہیں۔ وہ جب بھی اللہ کی راہ میں خرچ کرنے کا ارادہ کرتے ہیں، اللہ اتنا مال ان کو پہلے ہی دے دیتا ہے۔ خالد یعقوب معمولی کوکلرک تھے مگر ایمان دار تھے اور ہیں۔ انھیں جب علم ہوا کہ اللہ خرچ کرنے پر زیادہ دیتا ہے تو انھوں نے ہر ماہ اپنی تنخواہ کا 10 فی صد اللہ کی راہ میں خرچ کرنا شروع کر دیا۔ ان دنوں ان کی تنخواہ صرف ایک ہزار روپے تھی۔ اللہ تعالیٰ نے ان کا قرض بڑھا چڑھا کر واپس کر دیا۔ اب خالد یعقوب ایک خوشحال انسان ہیں۔ نوکری چھوڑ کر اپنا بزنس کر رہے ہیں۔

میری ماہر نفسیات بیٹی ناہدہ وقاص جب بھی اللہ کی راہ میں کچھ خرچ کرتی ہے یعنی اللہ کو قرض دیتی ہے تو اللہ اسے فوراً بڑھا کر واپس کر دیتا ہے۔ اس سے وہ پریشان ہو جاتی ہے اور سوچتی ہے کہ شاید اللہ نے اس کا قرض قبول نہیں کیا۔ جب کہ حقیقت یہ ہے کہ اللہ اپنے بندوں کا قرض مع منافع جلد واپس کر دیتا ہے۔ میرے نوجوان دوست قاسم علی شاہ کا خیال ہے کہ بعض اوقات اللہ اسے 70 گنا تک بڑھا کر واپس کرتا ہے۔

اللہ تعالیٰ کا ایک اہم قانون یہ بھی ہے کہ آپ جو کچھ دیں گے، وہی لیں گے۔ اگر آپ زیادہ

اللہ کو قرض دیں

ارشاد ربانی ہے:

☆ تم میں کون ہے جو اللہ کو قرض حسنہ دے تاکہ اللہ اسے کئی گنا بڑھا چڑھا کر واپس کرے۔ (البقرہ: 245)

☆ کون ہے جو اللہ کو قرض دے؟ اچھا قرض تاکہ اللہ اسے کئی گنا بڑھا کر واپس دے۔ (الحمدید: 11)

☆ اللہ کی راہ میں جو کچھ تم خرچ کرو گے۔ اس کا پورا پورا بدل (بدلا) تمہاری طرف پلٹایا جائے گا۔ (الانفال: 60)

☆ اللہ کی راہ میں جو مال تم خرچ کرتے ہو، اس میں تمہارا اپنا فائدہ ہے اور تم خرچ نہیں کرو گے مگر اللہ کی رضا جوئی کے لیے اور جو تم خرچ کرو مال میں سے وہ تم کو لوٹا دیا جائے گا اور تمہارے حق میں کمی نہیں کی جائے گی۔ (البقرہ: 272)

ارشاد نبوی صلی اللہ علیہ وسلم ہے:

○ کوئی صدقہ کسی کے مال کو نہیں گھٹاتا اور مال ہی سے اللہ بندے کی عزت بڑھاتے ہیں۔ (مسلم)

نیک کاموں میں اللہ کو اپنے راستے میں خرچ کرنا بے حد پسند ہے۔ اللہ کے راستے میں خرچ کرنے سے نہ صرف گناہ مٹتے ہیں (احمد) بلکہ اللہ رزق میں اضافہ کرتے ہیں۔ عموماً جب

خوشحال اور امیر ہو جاتا ہے۔ اپنی زندگی میں مزید دولت لانے کے لیے پہلے دولت دینا، خرچ کرنا ایک طاقت ور عمل ہے۔ کیونکہ جب آپ دے رہے ہوتے ہیں تو کہہ رہے ہوتے ہیں کہ میرے پاس بہت ہے۔

پاکستان میں بھی خوشحال لوگ اللہ کی راہ میں ذوق شوق سے خرچ کر رہے ہیں۔ اس کی ایک بہت اچھی مثال لاہور کے گورمے بیکرز کی ہے۔ اس کے مالک ہر روز اپنے مال کا ایک معقول حصہ اللہ تعالیٰ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں۔ غریب مریضوں کی مدد کے لیے انمول کینسر ہسپتال لاہور میں ان کا ایک نمائندہ ہر وقت موجود ہوتا ہے۔ اگر کوئی غریب مریض اپنا علاج نہیں کرا سکتا تو گورمے کی طرف سے اس کے علاج کے پورے اخراجات برداشت کیے جاتے ہیں۔ اس طرح پنجاب انسٹی ٹیوٹ آف کارڈیالوجی لاہور میں غریب مریضوں کے بائی پاس آپریشن کے اخراجات گورمے برداشت کرتا ہے۔ اس کے لیے بھی ان کا نمائندہ ہر وقت وہاں موجود ہوتا ہے تاکہ لوگوں کی بروقت مدد مل سکے۔ عمران خان کا کینسر کا ہسپتال جو لاہور میں ہے، پوری دنیا میں منفرد ہے۔ وہاں پاکستان کے ہر علاقے سے لوگ علاج کے لیے آتے ہیں۔ یہاں مریضوں کے لواحقین کو رہائش کا مسئلہ تھا چنانچہ ان لواحقین کو رہائش اور خوراک گورمے کی طرف سے مہیا کی جاتی ہے۔ اس کے علاوہ چلڈرن ہسپتال لاہور میں ہر روز تقریباً 800 مریضوں کو معیاری کھانا گورمے کی طرف سے فراہم کیا جاتا ہے۔ اللہ نے بھی ان کو خوب دیا۔ انھوں نے اچھرہ میں ایک برانچ سے بزنس شروع کیا۔ اس وقت صرف لاہور میں ان کی 100 کے لگ بھگ برانچیں ہیں۔ اب ان کا بزنس دوسرے شہروں میں بھی پھیل رہا ہے۔

آپ بھی اپنے رب کی خوشنودی اور اپنی خوشحالی کے لیے خلوص دل سے اسے قرض دیں تاکہ وہ آپ کو بڑھا چڑھا کر واپس کرے۔ آج ہی اپنی آمدن کا ایک حصہ اللہ کی راہ میں خرچ کریں۔ آپ کی دولت صرف آپ کے لیے نہیں ہے بلکہ دوسروں کے لیے بھی ہے۔ دل کی گہرائیوں اور خوش دلی سے دیں اور اپنے رب سے بہتر اجر کی توقع کریں، ضرور ملے گا۔ اس

محبت چاہتے ہیں تو زیادہ محبت دیں۔ اگر عزت اور دوستی چاہتے ہیں تو عزت اور دوستی دیں۔ اور اگر دولت چاہتے ہیں تو دولت دیں۔ یہ فطرت کا اٹل اصول ہے۔ یہ ہماری زندگی کے ہر پہلو پر لاگو ہوتا ہے۔ اگر آپ برائی کریں گے تو برائی ملے گی۔ زنا بھی ایک قرض ہے جو زانی کے خاندان کے کسی نہ کسی فرد کو ادا کرنا پڑتا ہے۔

ایک ریسرچ سے ثابت ہوا کہ جو لوگ باقاعدگی سے اللہ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں اللہ ان کو خوب مال و دولت دیتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں خوشحال ہونے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ سچی اور فیاض ہوں۔ اللہ کی راہ میں خوب خرچ کریں۔ تمام امیر لوگ اس چیز سے خوب واقف ہیں۔ تمام امیر لوگوں میں ایک چیز مشترک ہے کہ وہ سب اللہ کی راہ میں دل کھول کر خرچ کرتے ہیں۔

روزنامہ ”انصاف“ لاہور کے مالک پروفیسر امین جاوید کچھ عرصہ قبل فوت ہوئے۔ آپ سیالکوٹ کے ایک پرائیویٹ کالج میں پڑھاتے تھے۔ انھوں نے چند ہزار روپے سے اپنا بزنس شروع کیا۔ وہ اپنی آمدن کو تین حصوں میں تقسیم کرتے۔ ایک حصہ خاندان پر خرچ کرتے، دوسرا حصہ بزنس میں لگاتے اور تیسرا حصہ اللہ کو قرض دیتے۔ اللہ نے اپنے وعدے کے مطابق ان کو خوب بڑھا چڑھا کر دیا حتیٰ کہ وہ سیالکوٹ میں سلانم جیسے بڑے صنعتی ادارے کے مالک بنے ان کا ادارہ زیادہ تر عالمی معیار کا فٹ بال بناتا ہے۔ ان کا فٹ بال ورلڈ کپ میں بھی استعمال ہوا۔

ایک ریسرچ سے یہ بھی ثابت ہوا ہے کہ جو لوگ اللہ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں ان کو مالی فوائد کے علاوہ اور بھی بہت سے فوائد ملتے ہیں مثلاً انھیں خوشی اور سکون ملتا ہے، وہ جسمانی اور ذہنی لحاظ سے صحت مند ہوتے ہیں اور ان کی عمر بھی عموماً لمبی ہوتی ہے۔

مغرب کے امیر لوگ عموماً اپنی آمدن کا کم از کم 10 فی صد ضرور رفاہی کاموں میں صرف کرتے ہیں۔ دینے سے انسان اپنے آپ کو امیر اور خوشحال محسوس کرتا ہے، تو پھر وہ اور زیادہ

وقت کا انتظار نہ کریں کہ جب آپ کے پاس بہت سی دولت آئے گی تو تب دیں گے، نہیں بلکہ پہلے دیجیے اور پھر لیجیے۔

جب بھی آپ خوش دلی کے ساتھ اللہ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں تو وہ کئی گنا کر کے لوٹاتا ہے۔ یہ اللہ کا وعدہ ہے اللہ سے زیادہ سچا وعدہ کس کا ہو سکتا ہے۔ جدید ریسرچ بھی یہی کہتی ہے کہ جو بھی اللہ کی راہ میں خرچ کرے گا اسے بہت زیادہ ملے گا۔ اسی لیے بہت سے لوگ اپنی آمدن کا ایک حصہ اللہ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں۔ یہ مال زکوٰۃ کے علاوہ ہوتا ہے۔

کلرک سے صنعت کار تک

محمد شفیع 1916ء میں مزنگ (لاہور) کے ایک کاشت کار کے ہاں پیدا ہوا۔ 17 سال کی عمر میں میٹرک پاس کیا۔ اسے کالج سے اعلیٰ تعلیم حاصل کرنے کا بے حد شوق تھا۔ مگر اس کے غریب والدین اس کی تعلیم کے اخراجات برداشت نہ کر سکتے تھے۔ لہذا اس کی تعلیم کا سلسلہ منقطع ہو گیا اور وہ ملازمت حاصل کرنے کی کوشش کرنے لگا مگر 7 سال تک اسے کامیابی نصیب نہ ہوئی اور یہ بے روزگار رہا۔ اسی دوران اس کے والد کا انتقال ہو گیا اور خاندان معاشی تنگی کا شکار ہو گیا۔ محمد شفیع نے ملازمت کے لیے دوڑ دھوپ تیز کر دی اور آخر کار 1940ء میں اسے لاہور کے ڈپٹی کمشنر کے آفس میں بطور کلرک ملازمت مل گئی، جس سے خاندان کی معاشی تنگی قدرے کم ہو گئی۔

ان دنوں اس کی سب سے بڑی خواہش یہ تھی کہ یہ کسی بڑے سرکاری دفتر خصوصاً دہلی یا شملہ میں ہندوستان کے وائسرائے کے دفتر میں ملازمت کرے۔ چنانچہ اس نے ڈی سی آفس لاہور کی کلرک کی دو سال بعد چھوڑ دی اور اپنی پسند کی نوکری کی تلاش میں شملہ چلا گیا۔ اس کی ایک بہن ان دنوں شملہ میں رہتی تھی۔ محمد شفیع کو پورا یقین تھا کہ اسے اس کی پسند کی نوکری مل جائے گی۔ انہی دنوں شملہ کے آرمی ہیڈ کوارٹرز میں کچھ آسامیاں نکلیں۔ اس نے بھی درخواست دے دی اور خوش قسمتی سے یہ کلرک منتخب ہو گیا۔ اس کی رہائش دفتر سے 5 میل دور تھی۔ یہ ہر روز مشکل پہاڑی راستوں سے 5 کلومیٹر کا سفر پیدل طے کر کے دفتر جاتا اور

اب ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ یہ مال کس کو دیا جائے۔ ارشاد بانی ہے: ”لوگ آپ (نبی صلی اللہ علیہ وسلم) سے پوچھتے کہ وہ کیا خرچ کریں؟ جواب دو، جو مال بھی خرچ کرو، اپنے والدین پر، رشتے داروں پر، یتیموں پر اور مسکینوں پر اور مسافروں پر خرچ کرو“ (البقرہ: 215) اس کے علاوہ کسی رفاہی ادارے مثلاً ”الخدمت“ (فون نمبر 0423-5957260) اور ایڈھی ٹرسٹ کو بھی دیا جاسکتا ہے۔ میرے خیال میں بہتر یہ ہے کہ ڈاکٹر امجد ثاقب کے ادارے ”اخوت“ (فون 0300-8420495) کو دیا جائے۔ یہ ادارہ لوگوں کو قرض دیتا ہے تاکہ وہ اپنا کوئی کام کر سکیں۔

ڈاکٹر صاحب اب تک پچاس ہزار سے زائد خاندانوں کو اپنے پاؤں پر کھڑا کر چکے ہیں۔ لوگ قرض لینے کے بعد کامیاب ہو کر قرض واپس کر دیتے ہیں پھر وہ رقم کسی دوسرے فرد کو قرض دے دی جاتی ہے۔ اس طرح چکر چلتا رہتا ہے۔ اس طرح آپ کی رقم بار بار لوگوں کو ملے گی جس سے آپ کو ہر بار ثواب اور خوشحالی ملے گی۔ یہ بات بھی ذہن میں رہے کہ صدقہ گناہوں کو مٹاتا ہے۔ (احمد) مال کے علاوہ اپنا وقت، مہارت اور ہنر بھی اللہ کی راہ میں دینا اللہ کو قرض دینا ہے۔

شام کو پھر انہی مشکل راستوں سے 5 میل کا سفر کر کے گھر پہنچتا۔ اس طرح یہ روزانہ 10 میل پیدل سفر کرتا۔

پاکستان بننے کے بعد یہ پاکستان آ گیا اور راولپنڈی آرمی جنرل ہیڈ کوارٹرز میں کلرکی شروع کر دی۔ اس کی شادی 1943ء میں ہو گئی تھی۔ اس کی بیوی نے شادی کے کچھ عرصہ بعد ہی اسے کہتا شروع کر دیا تھا کہ یہ نوکری چھوڑ کر اپنا کوئی چھوٹا موٹا کاروبار کرے۔ اس کی بیوی کے خیال میں سرکاری نوکری سے وہ زیادہ سے زیادہ سپرنٹنڈنٹ بن جائے گا، لیکن اگر یہ بزنس میں کامیاب ہو جاتا ہے، جس کا اسے پورا یقین تھا، تو بڑا تاجر بن سکتا ہے۔ ویسے بھی ملازمت میں آمدن محدود (Fixed) ہوتی ہے جبکہ کاروبار میں لامحدود۔ مگر محمد شفیع کلرکی چھوڑنے کا خطرہ مول لینے کے لیے تیار نہ تھا۔ بیوی کا اصرار جاری رہا، بیوی کے مسلسل اصرار سے تنگ آ کر اس نے ملازمت چھوڑنے کا فیصلہ کر لیا۔ تاہم استعفیٰ دینے سے پہلے اس نے چھ ماہ کی چھٹی لی اور لاہور آ گیا۔ کام کا تجربہ حاصل کرنے کے لیے اس نے اپنے بہنوئی کے آٹوسٹور پر کام کرنا شروع کر دیا۔

اس کے پاس اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے معقول مقدار میں سرمایہ نہ تھا۔ اس کے لیے اس کی بیوی نے اپنا زیور بیچ دیا۔ چھ ماہ بعد اس نے ملازمت سے استعفیٰ دے دیا اور اپنے بھائی کے مشورے سے لاہور اسٹیشن کے قریب سرانے سلطان، جو کہ ان دنوں بسوں اور ٹرکوں کا سب سے بڑا ڈاک تھا، میں ایک چھوٹی سی دکان کرایہ پر لے لی اور ملک آٹوسٹور کے نام سے موٹر سپیر پارٹس کا کاروبار شروع کیا۔

یہ صبح سویرے دکان کھولتا اور رات گئے تک کام کرتا۔ یہ روزانہ 16 گھنٹے دکان پر کام کرتا۔ یہ کوئی ملازم نہ رکھ سکتا تھا چنانچہ سارے کام خود ہی کرتا۔ صبح خود ہی دکان کھولتا، صفائی کرتا اور گاہکوں کو سامان دیتا۔ اس کے مزاج میں عجز و انکساری اور ملنساری بہت تھی۔ یہ ہر ایک کا ادب کرتا، گاہکوں کا عزت و احترام کرتا اور ان سے جلد دوستانہ تعلقات استوار کر لیتا۔ گاہک اس کے حسن سلوک اور انکساری سے بہت متاثر ہوتے۔ یہ منافع بھی زیادہ نہ لیتا، جس کی وجہ

سے سیل بڑھتی گئی۔ لاری اڈے کے قرب کی وجہ سے اسے بڑے بڑے آرڈر ملنے لگے اور کاروبار خوب چمکنے لگا۔ اب اسے بڑی دکان کی تلاش ہوئی۔ خوش قسمتی سے اسے وہیں ایک بڑی بلڈنگ کرائے پر مل گئی۔ اس میں اس نے دکان، گودام اور دفتر بنا لیا اور اپنے کاروبار کو مزید وسعت دی۔ اب یہ ہول سیل میں مال خریدتا اور پرچون اور Bulk میں فروخت کرتا۔

کچھ عرصہ بعد اس نے صنعت کاری (Manufacturing) کا سوچنا شروع کیا۔ اور اپنا کاروبار بادامی باغ موجودہ لاری اڈے میں منتقل کر دیا۔ وہ کوئی ایسا پرزہ بنا نا چاہتا تھا جس کی مانگ اور کھپت زیادہ ہو۔ حسن اتفاق سے موٹرانجن کے فلٹر کا لٹریچر اس کے ہاتھ لگ گیا۔ چنانچہ وہ ایک چھوٹے سے کمرے میں موٹرانجن کا فلٹر بنانے کے تجربے کرنے لگا حتیٰ کہ یہ فلٹر بنانے میں کامیاب ہو گیا۔ پھر اپنے بیٹے افتخار ملک کو اسی شعبہ میں مزید ٹریننگ کے لیے جرمنی بھیج دیا۔ 1962ء میں محمد شفیع ملک (ستارہ امتیاز) نے فلٹرسازی کی پہلی فیکٹری قائم کی اور گارڈ گروپ آف انڈسٹریز کی بنیاد رکھی۔

ان دنوں مارکیٹ جاپانی فلٹروں سے بھری پڑی تھی۔ ان کے مقابلے میں کوئی گارڈ فلٹر کونہ خریدتا۔ اس سلسلے میں انھوں نے ایک انقلابی فیصلہ کیا اور لوگوں کو فری فلٹر دینا شروع کیا تاکہ وہ ان کے فلٹر کو آزمائیں۔ لوگوں نے ان کے فلٹر کو پسند کیا اور اس طرح ان کا فلٹر چل نکلا۔ اب ان کا فلٹر گاڑیوں اور بسوں کے علاوہ ریلوے انجنوں میں استعمال ہو رہا ہے اور اسے برآمد بھی کیا جا رہا ہے۔

آئل فلٹر کے بعد انھوں نے آئیر فلٹر، بریک لائننگ اور بریک آئل بھی بنانا شروع کر دیا۔ گارڈ فلٹر اور گارڈ بریک آئل میں انھیں توقع سے زیادہ کامیابی حاصل ہوئی تو انھوں نے زرعی مشینری بنانا شروع کی اور پھر گارڈ باسٹمی رائس مل لگانے کا منصوبہ بنایا۔ 1993ء میں اس مل نے کام شروع کر دیا۔ ان کا چاول امریکہ، کینیڈا، یورپ کے مختلف ممالک، آسٹریلیا اور مڈل ایسٹ کے ممالک میں برآمد کیا جا رہا ہے۔ 1950ء کا کلرک 1974ء میں ایک بڑا صنعت کار بن چکا تھا۔

ہر فرد کی کامیابی کی کچھ وجوہات ہوتی ہیں۔ محمد شفیع ملک کے خیال کے مطابق ان کی کامیابی میں ان کی والدہ کی نصیحت کا کردار بہت اہم ہے۔ ان کی والدہ انہیں نصیحت کرتی تھیں کہ:

- ☆ ہمیشہ سچ بولنا۔
- ☆ جھوٹ، فریب اور دھوکا دہی کے کبھی قریب نہ پھٹکنا۔
- ☆ ہمیشہ محنت اور مشقت سے کام کرنا۔
- ☆ دل لگا کر علم حاصل کرنا۔
- ☆ اچھا مسلمان بننا۔
- ☆ خدمت خلق کرنا، حاجت مندوں کی مالی امداد کرنا۔

خوشحالی کا حصول

ماضی میں جھانکیں، آنکھیں بند کر کے سوچیں اور دیکھیں کہ ماضی میں کیا ہو رہا ہے۔ اُس وقت کو یاد کریں جب آپ کو پیسوں کی شدید ضرورت تھی۔ آپ کے دوستوں کے پاس ایسی چیزیں تھیں جو آپ کے پاس نہ تھیں۔ دوستوں کے کپڑے اچھے تھے مگر آپ کے نہ تھے۔ دوستوں کے پاس موٹر سائیکل تھے اور آپ کے پاس سائیکل بھی نہ تھی۔ آپ کے پاس دوستوں کے مقابلے میں جیب خرچ کم تھا۔ بچپن میں آپ کے والدین پیسوں کے معاملے میں اکثر جھگڑتے تھے۔ کوئی بہن بھائی بیمار ہوا تو اچھے علاج کے لیے پیسے نہ تھے جس کی وجہ سے سرکاری ہسپتال میں دھکے کھانے پڑے۔ عید پر آپ کے پاس نئے کپڑے نہ تھے۔ مجھے یاد ہے کہ ہم آٹھ بہن بھائی تھے، ہمارے والد ایک سرکاری ملازم تھے اور ایمان دار تھے۔ تنخواہ میں گزر اوقات بہ شکل ہوتی تھی۔ ان دنوں میں تعلیم مکمل کر کے ایک پرائیویٹ کالج میں بطور لیکچرار نفسیات جاب کر رہا تھا۔ تنخواہ کچھ زیادہ نہ تھی۔ والد محترم بہاول پور میں تھے اور میں خان پور (ضلع رحیم یار خان) میں تھا۔ ایک عید کا موقع تھا اور مہینے کے آخری دن تھے۔ عید سے ایک دن پہلے گھر آیا تو معلوم ہوا کہ گھر میں عید پر پکانے کے لیے کچھ نہیں۔ مجھے دھچکا لگا۔ میرے پاس کچھ پیسے تھے، فوراً بازار گیا اور سوڈہ سلف لے کر آیا۔ اس دن کو میں کبھی نہیں بھول سکتا۔

ان کے خیال میں ان کی کامیابی کا راز مندرجہ بالا چیزوں کے علاوہ ان چیزوں میں بھی ہے:

اپنے رب پر مکمل بھروسہ اور پختہ ایمان، بھرپور محنت اور لگن، جانفشانی، وقت کی پابندی، ڈسپلن، دیانت داری اور امانت داری، حسن اخلاق، نرم خوئی، شیریں کلامی، ملنساری، عجز و انکساری، گاہکوں کی تکریم، بزرگوں اور استادوں کا ادب، والدین کی خدمت، دوسروں سے اخلاص اور بے لوثی سے ملنا اور ان سے تعلقات قائم کرنا، منافع کم حاصل کرنا، غریبوں، یتیموں اور بیوگان کی مالی مدد کرنا۔

محمد شفیع ملک کا خیال ہے کہ خدمت خلق کی وجہ سے اللہ تعالیٰ نے ان کو بغیر حساب کے دیا۔ خدمت خلق کے لیے انھوں نے وحدت روڈ لاہور اور رائے ونڈ لاہور پر ممتاز بختاور کے نام سے دو بڑے شاندار ہسپتال بنائے ہیں۔ یہ لاہور کے معیاری ہسپتال ہیں۔ یہاں غریبوں کا علاج مفت کیا جاتا ہے۔ ان کی موبائل ڈسپنسری گردونواح کے گاؤں میں غریبوں کا مفت علاج کرتی ہے۔ ان کو ادویات بھی مفت مہیا کی جاتی ہیں۔ اس کے علاوہ یہ غریبوں کی مالی امداد بھی خوب کرتے ہیں۔

جب یہ گول لکھ لیں تو پھر دیکھیں کہ آپ اسے کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے حصول سے آپ کو اور آپ کے خاندان کو کیا فائدہ ہوگا اور اگر حاصل نہ ہو تو پھر آپ کو اور آپ کے خاندان کو کیا نقصان ہوگا؟ کم از کم 20 وجوہات لکھیں۔ وجوہات جتنی زیادہ ہوں گی، کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ اس سے آپ کی گول حاصل کرنے کی خواہش بڑھے گی۔ اپنی خواہش کی آگ کو کبھی بجھنے نہ دیں بلکہ تیز سے تیز تر کریں۔ اس کے لیے گول حاصل کرنے کی وجوہات کو روزانہ دو بار پڑھیں۔ ساتھ ہی آپ کو یقین ہونا چاہیے کہ آپ گول حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کو یقین نہیں یا آپ شک و شبہ کا شکار ہیں تو پھر کوشش نہ کریں، آپ ناکام ہو جائیں گے۔ پہلے 5 سال میں 80 فی صد چھوٹے بزنس ناکام ہو جاتے ہیں۔ اس ناکامی کی سب سے بڑی وجہ یہ سوچ ہے کہ ”کہیں میں ناکام نہ ہو جاؤں“ ایسا سوچیں گے تو ایسا ہی ہوگا۔ یقین حاصل کرنے کے لیے یہ مشق کریں۔

آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں۔ آنکھیں بند کر لیں۔ اس بات کا تو آپ کو یقین ہے کہ کل صبح سورج نکلے گا۔ اس یقین کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں اس یقین کی تصویر بن جائے گی۔ نوٹ کریں کہ:

- ☆ ایک تصویر ہے یا زیادہ
- ☆ تصویر ساکن ہے یا متحرک
- ☆ یہ رنگین ہے یا سفید اور سیاہ
- ☆ واضح ہے یا غیر واضح
- ☆ روشن ہے یا مدہم (Brighter-Dim)
- ☆ بڑی ہے یا چھوٹی
- ☆ قریب ہے یا دور

اب اپنے کاروبار میں کامیابی کے یقین کے حوالے سے سوچیں۔ شاید یہ تصویر، سورج والی تصویر سے مختلف ہو۔ اس تصویر کو سورج نکلنے والی تصویر کے مطابق کر دیں۔ تین چار بار یہ

اپنے موجودہ حالات کا جائزہ لیں۔ شاید آپ بھی اللہ کی بہت سی نعمتوں سے محروم ہوں۔ کرائے کے مکان میں رہتے ہوں۔ بسوں میں دھکے کھاتے ہوں۔ عید پر آپ کسی کے ہاں سے گوشت کے آنے کا انتظار کر رہے ہوں تاکہ بچے گوشت کھا سکیں۔ اور آپ کے بچے بھی نئے کپڑوں سے محروم ہوں کیا آپ باقی عمر اسی طرح گزاریں گے۔ اصول یہ ہے کہ جیسا آپ کا ماضی تھا ویسا ہی آپ کا حال اور مستقبل ہوگا۔ اگر آپ اب بھی وہی کچھ کرتے رہے جو اب تک کرتے آئے ہیں تو آپ کو وہی کچھ ملے گا جو پہلے ملتا آیا ہے۔ قناعت، سستی اور کاہلی کو چھوڑیں اور اپنی زندگی کو بدلنے کا فیصلہ کریں۔ جب تک آپ یہ فیصلہ نہ کریں گے زندگی میں کوئی تبدیلی نہ آئے گی لہذا زندگی کو بدلنے کا فیصلہ کریں اور یہ فیصلہ آج بلکہ ابھی کریں۔ قسمت اور زندگی کو بدلنے کا فیصلہ، خوشحالی کا فیصلہ۔ آج ورنہ کبھی نہیں۔ بہانے نہ کریں۔ پاکستان میں خوشحال ہونا آسان ہے۔ یہاں 98 فی صد لوگ بددیانت، جھوٹے اور دھوکا باز ہیں۔ اگر آپ ایمان دار اور سچے بن جائیں اور لوگوں کو دھوکا نہ دیں تو آپ بہت جلد خوشحال ہو جائیں گے۔

سب سے پہلے اپنے مالی گولز طے کریں۔ وہ تاریخ بھی لکھیں جب آپ نے یہ گولز حاصل کرنے ہیں؟ آپ کے پاس مالی گولز حاصل کرنے کے کم از کم تین یا زیادہ ذرائع ہوں۔ گولز تحریری ہوں مثلاً:

- ☆ میرا گول 2020ء تک ایک کروڑ روپے کی مالیت کے اثاثے حاصل کرنا ہے۔
- ☆ میرا گول 2015ء تک ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ کمانا ہے۔
- ☆ میرا گول 2016ء تک جو ہر ٹاؤن لاہور میں ایک کنال کا دو منزلہ گھر، جس میں 6 بیڈ رومز ہوں، حاصل کرنا ہے۔

لکھنے کے بعد گول کو ایسی جگہ رکھیں جہاں اکثر آپ کی نظر اس پر پڑے مثلاً باتھ روم کے آئینے پر، کمپیوٹر کی سکرین پر، گاڑی کے ڈیش بورڈ پر یا اپنے پرس میں ایک کارڈ پر لکھ کر اس طرح رکھیں کہ آپ جب بھی پرس کھولیں تو آپ کی نظر اپنے گولز پر پڑے۔

مشق کریں حتیٰ کہ آپ کو اپنی کاروباری کامیابی کا یقین آجائے گا۔

کسی بھی شعبے میں کامیابی کا سب سے آسان اور یقینی طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک گروتلاش کریں یعنی اپنے شعبے میں ایک نہایت کامیاب فرد تلاش کریں۔ ایسا فرد کہ جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں وہ وہی کچھ کامیابی کے ساتھ کر رہا ہے یعنی وہ اس شعبے میں کامیاب انسان ہے۔ آپ اس کے نقش قدم پر چلیں۔ جو کچھ اس نے کیا وہی آپ بھی کریں بلکہ اس سے بہتر کریں۔ جو کچھ اس نے نہیں کیا آپ بھی اس سے پرہیز کریں۔ جس طرح وہ کامیاب ہوا آپ بھی انشاء اللہ کامیاب ہو جائیں گے۔ اس سے ملاقات کریں، اسے اپنا گرو اور مرشد بنائیں۔ اس کی شاگردی اختیار کریں۔ اس سے رہنمائی حاصل کریں۔ اس سے پوچھیں کہ آپ کو کامیابی کے لیے کیا کرنا چاہیے اور کن چیزوں سے بچنا چاہیے۔ اس طرح آپ ان غلطیوں سے بچ جائیں گے جو اس نے کیں۔

گول حاصل کرنے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ گول لکھنے کے بعد آپ کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لے کر جسم کو مزید ریلیکس کریں۔ اب تصور میں اپنے آپ کو 10 سال آگے لے جائیں اور تصور کریں کہ آپ اپنا گول حاصل کر چکے ہیں۔ اب پیچھے مڑ کر دیکھیں اور نوٹ کریں کہ آپ جہاں ہیں وہاں پہنچنے کے لیے آپ نے کیا کیا۔ آپ نے آخری چیز کیا کی؟ اس سے پہلے کیا کیا، اُس سے پہلے کیا کیا، اس طرح آپ پہلی چیز پر پہنچ جائیں گے جس سے آپ نے کام شروع کیا۔ اب عملی طور پر اس پہلی چیز سے شروع کریں اور آخر تک کریں۔ یعنی گول کے حصول کے لیے جو کچھ تصور کیا اب وہی عملی صورت میں کریں، کامیاب ہو جائیں گے۔

گول حاصل کرنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ گول لکھنے کے بعد اس کے حصول کے لیے عملی اقدامات کا تفصیلی منصوبہ بنائیں (جو آپ پہلے بنا چکے ہیں) گول کے حصول کے لیے روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں۔ سب سے پہلے دیکھیں کہ گول کے حصول اور آپ کے درمیان کیا رکاوٹیں ہیں۔ پھر ان رکاوٹوں کو دور کرنے کا پلان بنائیں۔ یہ بھی نوٹ کریں کہ گول کے

حصول کے لیے آپ کو کیسا انسان بننا ہے مثلاً زیادہ محنتی، زیادہ وقت کا پابند یا کوئی چیز سیکھنی ہے۔ پھر وہ تمام عملی اقدامات نوٹ کریں جو گول کے حصول کے لیے ضروری ہیں۔ پھر دیکھیں سب سے اہم ترین کام کون سا ہے۔ پھر طے کریں کہ آپ نے سب سے پہلے کون سا کام کرنا ہے۔

اب اپنے پلان کو عملی صورت دیں اور فوراً عملی اقدامات اٹھائیں، چاہیں آپ تیار ہیں یا نہیں۔ آج ہی پہلا قدم اٹھائیے اور پھر روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں جو آپ کو اپنے گول کے قریب لے جائے۔ گول کے حصول کے لیے روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں۔ ہر روز رات کو سونے سے پہلے اگلے دن میں کیے جانے والے کاموں کی لسٹ بنائیں۔ پھر ترجیح کے نقطہ نظر سے ان کی درجہ بندی کریں یعنی پہلے کون سا کام کرنا ہے اور پھر کون سا؟ تین اہم ترین کاموں کا انتخاب کریں جن کو آپ نے ہر صورت میں مکمل کرنا ہے۔ یہ بھی طے کریں کہ آپ نے پہلا کام کون سا کرنا ہے۔ اپنے کاموں کی فہرست کو مختصر رکھیں۔ بہتر ہے کہ 8 سے زیادہ کام نہ ہوں۔ ان میں سے ہر روز کم از کم پانچ چھ کام ضرور مکمل کریں۔ فہرست بنانے کے بعد رات سو تے وقت تصور میں اپنے آپ کو ان کاموں کو مکمل کرتے ہوئے دیکھیں۔ خوشی محسوس کریں۔ اس سے کام آسان ہو جائے گا۔ آپ کا لاشعور ساری رات کام کرتا رہے گا۔ یہ مسائل کو حل کرنے کے لیے تخلیقی انداز سے سوچے گا اور مطلوبہ نتائج حاصل کر لے گا۔

اس تصور سے آپ کو کامیابی کا احساس ہوگا۔ صرف اہم ترین کام کریں جو آپ کو منزل کے قریب لے جائیں۔ جب بھی کوئی کام کرنے لگیں تو اپنے آپ سے سوال کریں کہ کیا یہ کام آپ کو منزل کے قریب لے جائے گا۔ اگر جواب نفی میں ہو تو یہ کام ہرگز نہ کریں۔ کاموں کی لسٹ کو ہر ایک گھنٹے کے بعد دیکھ لیں ورنہ آپ کئی کام بھول جائیں گے۔ ہر روز صبح کامیابی اور خوشحالی کے لیے اپنے رب سے دعا بھی مانگیں مگر کشتی چلاتے رہیں۔ دعا اس طرح کریں جیسے ہر چیز کا انحصار خدا پر ہے مگر کام اس طرح کریں جیسے سب کچھ آپ پر منحصر ہے۔

آپ جو کچھ کریں اسے لکھتے جائیں تاکہ علم ہو کہ کیا چیز موثر ہے اور کیا غیر موثر، جو چیز موثر تھی

میں گول کے حصول کے لیے اپنے رب کے شکر گزار ہوں اور شکر گزاری کے احساسات کو بھی بھرپور انداز سے محسوس کریں۔ گول کے حصول تک یہ مشق جاری رکھیں، ساتھ ہی گول کے حصول کے لیے روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں جو آپ کو گول کے قریب لے جائے۔

گول کے حصول میں لاشعور کا کردار بہت اہم ہے۔ جب کوئی پروگرام آپ کے لاشعور میں چلا جائے تو وہ اس پر کام کرنا شروع کر دیتا ہے اور پھر تمام کائنات آپ کی کامیابی کے لیے بھرپور کوشش کرتی ہے۔ اس طرح آپ کا لاشعور آپ کی کامیابی کے لیے آپ کو بے شمار راستے اور طریقے بتائے گا۔ آپ کو بہت سے نئے Ideas ملیں گے جن کی وجہ سے آپ کی کامیابی کا سفر آسان ہو جائے گا اور آپ مالی خوشحالی کے مواقع (Opportunities) کو آسانی سے پہچان سکیں گے اور ان سے فائدہ اٹھا سکیں گے۔

خوشحالی کے عمل کو تیز کرنے کے لیے اپنے لاشعور کو خوش حالی کا پروگرام دیں۔ فقرے ہمیشہ فعل حال میں ہوں۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل فقرے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔

- ☆ میں 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں۔
- ☆ 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ آسانی کے ساتھ میری طرف آرہے ہیں۔
- ☆ میرا بزنس کامیابی کے ساتھ منافع بخش طریقے سے ترقی کر رہا ہے۔
- ☆ میں دولت مند ہوں اور دولت سے کھیل رہا ہوں۔
- ☆ میں دولت مند ہوتا جا رہا ہوں۔
- ☆ میں ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے کمانے جا رہا ہوں۔
- ☆ میرا بزنس ہر ماہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے کا منافع پیدا کر رہا ہے۔
- ☆ میری کمپنی کا بزنس تیزی سے بڑھ رہا ہے۔
- ☆ خوشحالی اور دولت بہت آسانی سے میری طرف آرہی ہے۔
- ☆ میں ہر روز امیر ہوتا جا رہا ہوں۔ میری آمدن بڑھتی جا رہی ہے۔
- ☆ میں ماہانہ تین لاکھ یا زیادہ روپے کماتا ہوں۔

اس کو زیادہ کریں جو موثر نہ تھی اس کو ترک کر دیں۔ اس کی بجائے کچھ اور کریں۔ نئی چیزیں کریں پھر دیکھیں کہ کیا چیز کام کر رہی ہے اور کیا چیز کام نہیں کر رہی ہے۔ جو چیز کام کر رہی ہے اس کو اپنے کردار کا حصہ بنا لیں۔ اگر آپ ایک راستہ بند پائیں تو دوسرا اختیار کریں مگر سفر جاری رکھیں، کوشش کبھی ترک نہ کریں۔ طریق کار بدلتے رہیں اور آگے بڑھتے رہیں۔ دن کے خاتمے پر اپنی دن بھر کی کارکردگی کا جائزہ لیں۔ نوٹ کریں کہ آپ نے کیا کیا جو آپ کو منزل کے قریب لے گیا۔ اگر کہیں کوئی کوتاہی ہوئی تو اگلے دن اسے نہ دہرانے کا عہد کریں۔ کامیاب لوگ ہر وہ کام کرتے ہیں جو گول کے حصول کے لیے ضروری ہے، جی چاہے یا نہ چاہے۔

کامیابی کے حصول کے لیے ایک زبردست طریقہ یہ ہے کہ آپ ظاہر کریں (Act as if) کہ آپ پہلے ہی اپنی منزل پر پہنچ چکے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں ایک خوشحال فرد کی طرح سوچیں، گفتگو کریں، چلیں پھریں، لباس پہنیں، عمل کریں اور محسوس کریں وغیرہ، جس نے اپنا گول پہلے ہی حاصل کر لیا ہو۔ اس طرح بھی سوچیں کہ آپ ناکام نہیں ہو سکتے۔ اس طرح کرنے سے آپ اپنے لاشعور کو حکم دیتے ہیں کہ وہ آپ کے گول کے حصول کے لیے تخلیقی راستے اور طریقے تلاش کرے۔

ہر وقت اپنے گول کے حصول کے بارے میں سوچیں۔ گول کے حصول کی وجوہات اور گول حاصل کرنے کے پلان کے خلاصہ کو صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت کم از کم دو مرتبہ پڑھیں اور پھر آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ نے اپنا مالی گول حاصل کر لیا ہے۔ تصور میں اپنے آپ کو اور اپنے خاندان کو اس کامیابی سے لطف اندوز ہوتے دیکھیں۔ تصور میں ان پیسوں کو اپنی پسند کی چیزوں پر خرچ کرتے دیکھیں۔ ان پیسوں سے گھر، گاڑی، قیمتی کپڑے، زیورات خریدتے اور بیرون ملک سیر کرتے ہوئے دیکھیں۔ تصویر بالکل سامنے، واضح، رنگین، روشن، بڑی اور قریب ہو، پھر گول کے حصول کی خوشی کے احساسات کو بھرپور انداز سے محسوس کریں۔ تصور کرتے ہوئے ایک منٹ کے لیے ہونٹوں پر مسکراہٹ لائیں۔ آخر

☆ میرا گول ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ کمانا ہے۔
 لاشعور کو پیغام دینے کے بہت سے طریقے ہیں۔ چند اہم درج ذیل ہیں:
 A۔ لاشعور کو موثر انداز سے پیغام اپروگرام دینے کے لیے اپنے مالی گول کو مثبت انداز میں زمانہ حال میں روزانہ 20 مرتبہ لکھیں۔ مثلاً ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ میری طرف آسانی سے آ رہے ہیں۔“ یا ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ میں 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں۔“ ایک کورین کروڑ پتی صبح سویرے روزانہ ایک گھنٹہ اپنے مالی گولز کو بار بار لکھتا۔ میں نے بھی اس طریقہ کو استعمال کر کے مالی کامیابی حاصل کی۔ لکھنے کے بعد تصور کریں کہ آپ کو اپنا مالی گول حاصل ہو چکا ہے۔ یہ مشق کم از کم 2 ماہ تک کی جائے۔

B۔ کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹنا بہتر ہے۔ جسم کے ایک ایک حصہ کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 20 لمبے اور گہرے سانس لیں۔ ہر سانس کو آہستہ آہستہ خارج کریں۔ پھر اپنے مالی گول کو 5 تا 10 منٹ تک دہرائیں۔ 20 مرتبہ دہرانا بھی ٹھیک ہے مثلاً ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ میں ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے کما رہا ہوں۔“ یہ مشق دو ماہ کے لیے صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کی جائے۔ سچیشن کو آہستہ آہستہ یا بلند آواز سے دہرائیں، آواز بہت بلند نہ ہو پھر تصور کریں کہ آپ کو گول حاصل ہو چکا ہے۔ اس کے فوائد سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ تصویر سامنے، واضح، رنگین، روشن، بڑی اور قریب ہو۔ یہ تصور زیادہ دیر تک کیا جائے۔ گول حاصل ہونے کی خوشی کے احساسات کو بھی بھرپور انداز سے محسوس کریں۔

C۔ اپنے مالی گول مثلاً ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ میں ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے کما رہا ہوں۔“ کو ہر وقت دل میں دہراتے رہیں تو یہ سچیشن آپ کے لاشعور میں چلی جائے گی۔ جب بھی موقع ملے، جب بھی فارغ ہوں مثلاً کسی کا انتظار کرتے ہوئے، گاڑی چلاتے ہوئے اور ورزش کرتے ہوئے اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔

☆ میرا گول ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ کمانا ہے۔
 لاشعور کو پیغام دینے کے بہت سے طریقے ہیں۔ چند اہم درج ذیل ہیں:
 A۔ لاشعور کو موثر انداز سے پیغام اپروگرام دینے کے لیے اپنے مالی گول کو مثبت انداز میں زمانہ حال میں روزانہ 20 مرتبہ لکھیں۔ مثلاً ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ میری طرف آسانی سے آ رہے ہیں۔“ یا ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ میں 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں۔“ ایک کورین کروڑ پتی صبح سویرے روزانہ ایک گھنٹہ اپنے مالی گولز کو بار بار لکھتا۔ میں نے بھی اس طریقہ کو استعمال کر کے مالی کامیابی حاصل کی۔ لکھنے کے بعد تصور کریں کہ آپ کو اپنا مالی گول حاصل ہو چکا ہے۔ یہ مشق کم از کم 2 ماہ تک کی جائے۔

B۔ کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹنا بہتر ہے۔ جسم کے ایک ایک حصہ کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 20 لمبے اور گہرے سانس لیں۔ ہر سانس کو آہستہ آہستہ خارج کریں۔ پھر اپنے مالی گول کو 5 تا 10 منٹ تک دہرائیں۔ 20 مرتبہ دہرانا بھی ٹھیک ہے مثلاً ”میں خوش اور اپنے رب کا شکر گزار ہوں کہ میں ماہانہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے کما رہا ہوں۔“ یہ مشق دو ماہ کے لیے صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کی جائے۔ سچیشن کو آہستہ آہستہ یا بلند آواز سے دہرائیں، آواز بہت بلند نہ ہو پھر تصور کریں کہ آپ کو گول حاصل ہو چکا ہے۔ اس کے فوائد سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ تصویر سامنے، واضح، رنگین، روشن، بڑی اور قریب ہو۔ یہ تصور زیادہ دیر تک کیا جائے۔ گول حاصل ہونے کی خوشی کے احساسات کو بھی بھرپور انداز سے محسوس کریں۔

زیادہ وقت خوشحال اور کامیاب لوگوں کے ساتھ گزاریں۔

یہ بات شروع ہی سے ذہن میں رہے کہ کوئی بھی فرد پہلی کوشش میں کامیاب نہیں ہوتا۔ بزنس کرنا رسک ہے اور کوئی بھی فرد رسک لیے بغیر خوشحال نہیں ہو سکتا۔ عموماً پہلے 5 سال میں 10 میں سے 9 بزنس ناکام ہو جاتے ہیں لہذا 9 بار ناکام ہونے کے لیے تیار رہیں۔ تاہم ضروری نہیں کہ آپ 9 بار ہی ناکام ہوں، ایک دو بار بھی ہو سکتے ہیں۔ کامیاب لوگ 9 بار نہیں بلکہ 10 بار بھی ناکام ہونے کے لیے تیار ہوتے ہیں لہذا ہر حال میں ثابت قدم رہیں کوشش ترک نہ کریں۔ ثابت قدمی خوشحالی کی کنجی ہے۔

خوشحال رہنا

بہت سے لوگ خوشحال بلکہ امیر ہو جاتے ہیں مگر وہ اس حیثیت کو زیادہ دیر تک برقرار نہیں رکھ سکتے۔ لائٹری جیتنے والے کروڑوں جیتتے ہیں چونکہ وہ پیسوں کو Manage کرنے سے پوری طرح واقف نہیں ہوتے جس کی وجہ سے ان میں سے اکثریت کچھ عرصہ بعد ہی اپنی اصلی مالی جگہ پر آ جاتی ہے۔ اسی طرح بہت سے کروڑ پتی، فضول خرچی کی وجہ سے پھر مفلس ہو جاتے ہیں۔ خوشحال رہنے کے لیے مندرجہ ذیل امور کو مد نظر رکھیں:

☆ امیر رہنے کا راز زیادہ کمانے میں نہیں بلکہ بچانے میں ہے۔ آپ اربوں کمالیں لیکن اگر آپ کے اخراجات آمدن سے زیادہ ہیں تو آپ خوشحال نہیں رہ سکتے۔

☆ اپنے وسائل کے اندر رہیں اور بچت کریں۔ ماہرین کا خیال ہے کہ آپ کو اپنی آمدن میں سے کم از کم 30 فیصد بچانا چاہیے۔ اس میں 10 فی صد اللہ کو قرض دیں، 10 فی صد بزنس میں لگائیں اور 10 فی صد بچائیں یعنی اپنی آمدن کا 70 فیصد سے زیادہ ہرگز خرچ نہ کریں ورنہ خوشحال رہنا مشکل ہو جائے گا۔ کچھ ماہرین کا خیال ہے کہ آمدن کا 50 فی صد بچایا جائے۔ زیادہ بچانا زیادہ خرچ کرنے سے بہتر ہے۔

☆ اپنے اخراجات کا حساب رکھیں۔ خرچ کے گئے پیسے پیسے کا حساب رکھیں اور نوٹ کریں کہ اس میں فضول خرچی کتنی ہے؟

☆ کریڈٹ کارڈز کا استعمال نہ کریں۔ اگر آپ کریڈٹ کارڈز پر ادھار لیتے رہیں گے تو

یہ بات بھی ذہن میں رہے کہ کامیابی خصوصاً مالی کامیابی بے آرامی مانگتی ہے۔ خوشحالی کے حصول کے لیے آپ کو اپنی آرام گاہ سے باہر آنا ہوگا۔ ٹی۔وی اور کمپیوٹر کی قربانی دینا ہوگی۔ اگر آپ خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو بے آرامی کے ساتھ دوستی کرنا ہوگی، اس کے ساتھ آسودہ اور خوش ہونا ہوگا۔ بے آرامی کے ساتھ آرام دہ (Comfortable) ہونا ہوگا۔ اپنے آپ سے اس طرح کا عہد کریں ”میں عہد کرتا ہوں کہ 5 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کمانے کے لیے مجھے جو کچھ اور جب تک کرنا پڑا، کروں گا۔“ اس عہد کو روزانہ پڑھیں۔

لہذا مالی کامیابی اور خوشحالی حاصل کرنے کے لیے اپنی آرام گاہ سے باہر آئیں، آرام پسندی ترک کر دیں اور خوشحالی کے حصول کے لیے جو کچھ کر سکتے ہیں کریں اور جب تک کرنا پڑے، کریں۔ ابھی شروع کریں، ابھی نہیں تو کبھی نہیں۔ ناکامی اور غربت کی ایک بڑی وجہ التوا کی عادت ہے یعنی پہلا قدم نہ اٹھانا۔ جو کچھ آپ کے پاس ہے اس سے شروع کر دیں، جہاں کھڑے ہیں وہیں سے شروع کر دیں۔ خوشحالی کے لیے کچھ کریں۔ تاخیر نہ کریں۔ بہانے نہ بنائیں۔ ابھی شروع کریں، بڑا نہیں چھوٹا قدم اٹھائیں اور پھر ثابت قدم رہیں۔ انشاء اللہ خوشحالی آپ کے قدم چومے گی۔

☆ میرے ایک خوشحال دوست ہیں۔ ان کی بیگم کوشاپنگ کا بے حد شوق ہے۔ اس کا تعلق ایک غریب گھرانے سے ہے۔ وہ غیر ضروری کپڑے، جیولری اور جوتے خریدتی رہتی ہیں، جو سالہا سال استعمال ہی نہیں ہوتے۔ یہ اچھی عادت نہیں، اسے ترک کیا جائے، کنٹرول کیا جائے۔

☆ ایسی چیزوں کی خریداری سے پہلے ہمیشہ یہ سوال کریں کہ کیا واقعی آپ کو ان کی ضرورت ہے۔

☆ نوٹ کریں کہ آپ بیکری اور باہر کھانے پینے اور تفریح پر کیا خرچ کرتے ہیں؟ اگر زیادہ اور غیر ضروری ہو تو اسے کنٹرول کریں۔

☆ زیادہ استعمال کی چیزیں تھوک میں خریدیں۔

☆ مشہور برانڈ کی چیزیں سیل میں خرید کر کافی بچت ہو سکتی ہے۔ مگر صرف سیل کی وجہ سے غیر ضروری چیزیں نہ خریدیں۔

☆ بہت سی چیزیں خریدنے کی بجائے کرائے پر لی جاسکتی ہیں، لہذا ان کو خریدنے کی بجائے کرائے پر لیں، یہ دانشمندی ہے۔

☆ اگر پرانی گاڑی ٹھیک چل رہی ہے تو نئی لینے کی ضرورت نہیں۔ بعض لوگ تھوڑی سے خوشحالی آنے پر مہنگی گاڑیاں خریدتے ہیں جن کی ان کو ضرورت نہیں ہوتی۔ اس سے خوشحالی میں کمی آنے لگتی ہے۔

☆ بعض لوگ ورزش کے لیے مہنگی مشینیں خرید لیتے ہیں۔ چند دن استعمال کرنے کے بعد پھر کبھی استعمال نہیں کرتے۔ گھر کو کباڑ خانہ بنانے کی بجائے استعمال نہ ہونے والی مشینوں کو فروخت کر دیں۔

☆ مہنگے کیمرے، ویڈیو کیمرے اور موبائل لینے کی کیا ضرورت ہے جب کہ سستے سے بھی کام چل سکتا ہے، سمجھ دار لوگ ایسا ہی کرتے ہیں یعنی مہنگی چیزیں نہیں خریدتے۔

☆ Net بھی فضول خرچی ہے۔ پاکستان میں Net کا 98 فی صد استعمال فضول ہوتا ہے۔ دفاتروں کے ملازمین دفتر میں اسے خوب استعمال کرتے ہیں۔

☆ گھر اور دفتر کی فالتو بتیاں آف کر دی جائیں۔ اسی طرح رات کو ساری مشینوں اور

کبھی خوشحال نہ ہوں گے۔ لہذا کریڈٹ کارڈز کا استعمال بند کر دیں۔ خاص کر کارڈز ایسی چیزوں کی خریداری کے لیے استعمال نہ کریں جن کی آپ کے وسائل اجازت نہیں دیتے۔ ایک آدھ کارڈ صرف ہنگامی صورت حال کے لیے رکھیں، باقی ضائع کر دیں۔

☆ کریڈٹ کارڈز کا بل وقت پر ادا کریں۔

☆ آپ وہ قرض نہ لیں جو آپ ایک ماہ کے اندر ادا نہ کر سکیں۔

☆ تنخواہ میں اضافہ یا ترقی کی رقم کو خرچ نہ کریں بلکہ اس کو Invest کریں۔

☆ خوشحال لوگ پہلے بچاتے ہیں، بچانے کے بعد جو بچے اسے خرچ کرتے ہیں۔ مفلس لوگ پہلے خرچ کرتے ہیں اور پھر کچھ بچ گیا تو بچاتے ہیں ورنہ نہیں۔

☆ یہ ایک عمومی اصول ہے کہ جب آمدن بڑھتی ہے تو اخراجات بھی بڑھ جاتے ہیں۔ بلکہ فرد جتنا زیادہ کماتا ہے اتنا ہی زیادہ خرچ کرتا ہے۔ آپ اپنے اخراجات کو زیادہ نہ

بڑھنے دیجیے۔

☆ آپ جتنی زیادہ رقم بچاتے ہیں آپ کے پاس اتنی ہی زیادہ رقم مزید آنے لگتی ہے۔ قانون کشش کے تحت جوں جوں آپ رقم جمع کرنا شروع کر دیتے ہیں تو آپ کو زیادہ

رقم حاصل کرنے کے مواقع حاصل ہونے لگتے ہیں۔

☆ آپ جب بھی شاپنگ کے لیے جائیں تو ہمیشہ لسٹ پہلے بنائیں اور لسٹ کے مطابق ہی شاپنگ کریں۔ اس سے باہر نہیں۔

☆ چیزیں خریدتے وقت اپنے آپ سے سوال کریں کہ کیا یہ ضرورت ہے یا عیاشی اور فضول خرچی۔ پھر صرف ضروری چیزیں ہی خریدیں۔

☆ جو چیزیں خریدیں اس کی قیمت نقد ادا کریں۔ ادھار ہرگز نہ کریں۔ کریڈٹ کارڈ بھی استعمال نہ کریں۔

☆ جب بھی کسی ایسی چیز کو خریدنے کی خواہش ہو جو بہت ضروری نہیں، تو فوراً خریدنے کی بجائے 24 گھنٹوں کے بعد خریدیں۔ زیادہ امکان یہی ہے کہ آپ بعد ازاں اسے نہ

خریدیں گے۔

کمپیوٹر وغیرہ کو بھی آف کر دیا جائے۔
☆ گھر اور دفتر میں AC کی کولنگ کو کم رکھیں، اس کے ساتھ پنکھا چلائیں، کافی بچت ہوگی۔

پھر ایک خیال آئے گا کہ اگر یہ نہ کریں وہ نہ کریں تو پھر ایسی خوشحالی کا کیا فائدہ ہے۔ آپ خوب خرچ کریں مگر فضول خرچی نہ کریں غیر ضروری اخراجات نہ کریں۔ آپ کے اخراجات لازماً 70 فی صد سے زیادہ نہ ہوں اور آپ اپنی آمدن میں سے کم از کم 30 فی صد ضرور بچت کریں ورنہ خوشحال رہنا مشکل ہو جائے گا۔

بچوں کی مالی تربیت

بد قسمتی سے پوری دنیا خصوصاً پاکستان میں تعلیمی بجٹ کا 100 فی صد ان چیزوں پر خرچ کیا جا رہا ہے جن کا کامیابی اور خوشحالی میں کردار صرف 15 فی صد ہے یعنی بچوں کو سکولوں میں وہ چیزیں نہیں پڑھائی جاتیں جن کا ترقی میں کردار 85 فی صد ہے۔ دوسری طرف سکولوں میں بعض ایسی چیزیں پڑھائی جاتی ہیں جو ساری زندگی کبھی استعمال نہیں ہوتیں۔ یہی وجہ ہے کہ پوری دنیا میں کامیاب لوگوں کی تعداد صرف 5 فی صد ہے۔

بار بار کی ریسرچ سے یہ بات ثابت ہو چکی ہے کہ صرف اعلیٰ تعلیم اور ذہانت کا کامیابی کی ضمانت نہیں۔ دنیا اعلیٰ تعلیم یافتہ اور ذہین مگر ناکام اور مفلس لوگوں سے بھری پڑی ہے۔ اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ تعلیم ضروری نہیں۔ تعلیم انسانی ترقی اور فلاح کے لیے بہت ضروری ہے۔ جنرل ایجوکیشن آپ کی زندگی کو سنوارتی ہے آپ کو ایک اچھا انسان بناتی ہے۔ ویسے بھی ہر معاشرے کو ٹیچر، ڈاکٹر، ماہر نفسیات، مکینک، پولیس، فوج اور باورچی وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ مگر کوئی فرد صرف اعلیٰ تعلیم اور ذہانت کی بنیاد پر کامیاب نہیں ہو سکتا۔

اگرچہ ذہانت اور اعلیٰ تعلیم کامیابی اور خوشحالی کی ضمانت نہیں مگر ان کی مدد سے کامیابی کا سالوں کا سفر مہینوں میں طے کیا جاسکتا ہے۔ چنانچہ اعلیٰ تعلیم یقیناً ترقی میں بہت معاون ہے۔ اسی طرح بعض شعبے ایسے ہیں جہاں اعلیٰ نمبروں کے بغیر داخلہ ممکن نہیں مثلاً ڈاکٹری،

انجینئرنگ، ریسرچ اور اعلیٰ تعلیم وغیرہ۔ ویسے بھی کوئی قوم سائنس دانوں اور ماہرین (Experts) کے بغیر ترقی نہیں کر سکتی۔

اسی طرح لوگوں کا خیال ہے کہ کامیابی اور خوشحالی صرف سخت محنت سے حاصل ہوتی ہے۔ حالانکہ محنتی مگر ناکام اور مفلس لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے جو گدھوں کی طرح دن رات کام کرتے ہیں۔ مزدور سارا دن سخت محنت و مشقت کرتے ہیں مگر کامیابی اور خوشحالی سے کوسوں دور ہوتے ہیں۔ کامیابی اور خوشحالی کے لیے صرف سخت محنت کافی نہیں۔

پوری دنیا میں اس چیز پر زور دیا جاتا ہے کہ بچے سکول جائیں، خوب محنت کریں، زیادہ نمبر حاصل کریں اور پھر اچھی ملازمت حاصل کریں۔ اس طرح یہ لوگ ساری عمر دوسروں کو خوشحال کرنے میں گزار دیتے ہیں جبکہ خود اس سے محروم رہتے ہیں۔ بچوں کے لیے یہ مشورہ بدترین ہے کہ وہ ساری عمر لوگوں کے لیے کام کریں۔ یہ ایک دلچسپ حقیقت ہے کہ ٹڈل کلاس اپنے بچوں کو نصیحت کرتی ہے کہ وہ ہر کلاس میں بہترین نمبر حاصل کریں تاکہ انہیں اچھی ملازمت مل سکے۔ دوسری طرف امیر لوگ اپنے بچوں کو یہ مشورہ دیتے ہیں کہ وہ خوب علم حاصل کریں اور پھر اپنا کام کریں اور لوگوں کو خوشحال کرنے کی بجائے اپنے آپ کو کامیاب اور خوشحال کریں۔ بچوں کو بتایا جائے کہ منافع ہمیشہ تنخواہ سے بہتر ہوتا ہے۔ اپنا کام خصوصاً بزنس کرنا خوشحالی کی کنجی ہے۔ یہ ایک دلچسپ حقیقت ہے کہ ایک عام بچے کو میٹرک کے بعد اچھا ڈاکٹر بننے میں تقریباً 20 سال لگ جاتے ہیں جبکہ شیخ برادری کا میٹرک پاس جلیل 20 سال میں کروڑ پتی بن چکا ہوتا ہے۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ بچوں کو ڈاکٹر نہیں بننا چاہیے بلکہ اگر بچے کا اپنا شوق اور جنون ہے تو اسے ڈاکٹر ہی بننا چاہیے وہ بزنس میں نہ بن سکے گا۔

کامیابی اور خوشحالی کے چند اصول ہیں۔ ہر کامیاب فرد شعوری یا غیر شعوری طور پر ان اصولوں پر عمل کر کے کامیاب اور خوشحال ہوتا ہے۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ بچوں کو جرنل ایجوکیشن کے ساتھ ساتھ کامیابی کے اصولوں سے بھی سکول کی سطح پر آگاہ کیا جائے۔ اگر بچے ان

اصولوں سے سکول کی سطح پر ہی آگاہ ہو جائیں تو ان کی کامیابی کا سفر مختصر اور آسان ہو جائے گا۔ کامیابی کے اہم اصول درج ذیل ہیں:

- ☆ کامیابی حاصل کرنے سے پہلے کامیابی کے بارے میں سوچیں۔
- ☆ ذمہ داری قبول کیجیے = اپنی تقدیر کے آپ خود مالک ہیں۔ کوئی دوسرا آپ کی زندگی کو نہ بدلے گا۔
- ☆ گول کا تعین = طے کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا یا بننا چاہتے ہیں؟
- ☆ کامیابی کی خواہش = کامیابی کی شدید خواہش کے بغیر کوئی بھی قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں ہوتی۔
- ☆ مثبت رویہ کامیابی کی بنیاد ہے۔
- ☆ یقین کامل = اپنی صلاحیتوں اور کامیابی پر مکمل یقین۔
- ☆ پسندیدہ پیشہ = کوئی بھی فرد اپنے کام کو پسند کیے بغیر کامیاب اور خوشحال نہیں ہو سکتا۔
- ☆ خطرہ مول لینا = کوئی بھی مالی کامیابی رسک کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- ☆ اپنی زندگی کو بدلنے کا فیصلہ کرنا = زندگی خود بخود نہیں بدلے گی۔
- ☆ کامیابی خود بخود حاصل نہیں ہوتی اس کے لیے منصوبہ بندی کرنا پڑتی ہے۔
- ☆ عمل = منصوبہ کتنا ہی اچھا کیوں نہ ہو جب تک اس پر عمل نہ ہوگا، کامیابی حاصل نہ ہوگی۔
- ☆ محنت = کامیاب لوگ عموماً عام لوگوں سے زیادہ محنت کرتے ہیں۔
- ☆ مسائل و مشکلات = کوئی بھی کامیابی مسائل اور مشکلات کا سامنا کیے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- ☆ ناکامی = کوئی بھی عظیم کامیابی، ناکامی کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- ☆ ثابت قدمی = کامیاب لوگ کوشش ترک نہیں کرتے۔

ان اصولوں کی تفصیل ہماری کتاب ”کامیابی کے اصول“ میں موجود ہے۔ ہماری یہ کتاب کراچی کے کئی تعلیمی اداروں میں پڑھائی جا رہی ہے۔

اور اہم باتیں بچوں کے ذہن نشین کرادیں تاکہ وہ کامیاب اور خوشحال ہوں کیونکہ کامیابی اور خوشحالی، ناکامی اور مفلسی سے بہتر ہے۔

بچوں کو یہ چیزیں بھی بتائی جائیں کہ:

○ دنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں چنانچہ وہ اونچے خواب دیکھیں۔

○ اپنے جیب خرچ میں کم از کم 10 فی صد بچائیں۔

○ اپنے جیب خرچ میں سے کچھ نہ کچھ ضرور اللہ کی راہ میں خرچ کریں۔

○ کسی سے ادھار نہ لیں۔

○ فضول خرچی نہ کریں۔

میرے دوست خالد یعقوب اپنے بچوں کو یہ نصیحت کرتے ہیں کہ اگر وہ ملازم ہیں تو مالکوں کی طرح کام کریں تو آج نہیں تو کل مالک بن جائیں گے اور جب مالک بن جائیں تو ملازموں کی طرح کام کریں تاکہ ان میں تکبر اور غرور نہ ہو بلکہ عاجزی اور انکساری ہو۔

☆☆☆☆☆

کامیاب لوگ عام لوگوں سے قدرے مختلف ہوتے ہیں۔ ان میں چند خوبیاں ایسی ہوتی ہیں جو ان کی کامیابی اور خوشحالی میں بنیادی کردار ادا کرتی ہیں۔ ان میں چند اہم خوبیاں درج ذیل ہیں:

☆ خود اعتمادی۔

☆ مثبت سوچ۔

☆ اعلیٰ خود شناسی اور خود توفیری۔

☆ ضبط نفس۔

☆ اچھی عادات۔

☆ کامیاب لوگ ہمیشہ معاوضے سے زیادہ کام کرتے ہیں۔

☆ کامیاب لوگ اپنے شعبے میں ماہر ہوتے ہیں۔

☆ کامیاب لوگ اپنے وقت کا بہترین استعمال کرتے ہیں۔

☆ لوگوں کے ساتھ خوشگوار تعلقات کے بغیر کوئی بھی فرد اکیلا بڑی کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔

☆ بہتر قوت فیصلہ۔

☆ کامیاب لوگ مسائل کو حل کرنے کی بہتر صلاحیت رکھتے ہیں۔

☆ ماں بھی بن مانگے بچے کو دودھ نہیں دیتی۔ کامیاب لوگ عام لوگوں کے برعکس سوال کرنے میں ہچکچاہٹ محسوس نہیں کرتے۔

ان کی تفصیل ہماری کتاب ”کامیابی۔ کن لوگوں کو ملتی ہے“ میں موجود ہے۔ ہماری یہ کتاب بھی کراچی کے کئی تعلیمی اداروں میں پڑھائی جا رہی ہے۔

اسی طرح خوشحالی کے بھی چند اصول ہیں جن کا اس کتاب میں مفصل ذکر کیا گیا ہے۔ اصولی طور پر یہ سب باتیں بچوں کو تعلیم کے دوران ہی بتادی جائیں۔ چونکہ ہمارا سسٹم ایسا ہے جس میں یہ باتیں بچوں کو نہیں سکھائی جاسکتی ہیں۔ لہذا والدین کو چاہیے کہ وہ یہ کتب خود پڑھیں

نفسیاتی بیماریاں _____ نفسیاتی علاج

- خوف ○ انجانا خوف ○ گھبراہٹ ○ دل کی تیز دھڑکن
 ○ بے چینی ○ بے سکونی ○ وہم و سوسے ○ خدشات
 ○ اداسی و افسردگی ○ ڈپریشن ○ ٹینشن ○ لکنت
 ○ خود اعتمادی میں کمی ○ احساس کمتری ○ شرمیلاپن ○ سٹیج اور تقریر کا خوف
 ○ ترک عادت ○ تعلیمی مسائل

شادی کے مسائل

کے موثر اور مختصر علاج

کے لیے

پروفیسر ارشد جاوید

ماہر ازدواجی و نفسیاتی مسائل (امریکہ)

نوٹ: آنے سے پہلے وقت ضرور طے کر لیجیے۔ شکریہ

پتہ کلینک:

بائیوٹیسٹ لیب۔ 681 شادمان-1

بالمقابل فاطمہ میموریل ہسپتال۔ لاہور

فون: 042-37582570, 37590161

موبائل: 0300-9484655

ٹائم میچمنٹ _____ 221

_____ 220 کامیابی کن لوگوں کو ملتی ہے

242 _____ کامیابی کن لوگوں کو ملتی ہے

243 _____ اچھے تعلقات بنانا

272 _____ کامیابی کن لوگوں کو ملتی ہے

سوال کرنا _____ 273

سوال کرنا 277

276 کا میا بی کن لوگوں کو ملتی ہے

286 _____ کا میاں کن لوگوں کو ملتی ہے

سوال کرنا _____ 287

290 _____ کا میاں بی _____ کن لوگوں کو ملتی ہے

سوال کرنا _____ 291

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 333

_____ 332 کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

برنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 335

_____ 334 کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 337

336 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ۔۔۔ 339

338 کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 341

340 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 343

342 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 347

346 _____ کامیابی اور خوشحالی _____ آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 349

348 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 351

350 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

برنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 353

352 _____ کامیابی اور خوشحالی _____ آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 355

354 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے



بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 357

356 _____ کامیابی اور خوشحالی _____ آپ کا مقدر ہے

360 _____ کامیابی اور خوشحالی _____ آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 361

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 363

_____ 362 کامیابی اور خوشحالی _____ آپ کا مقدر ہے

بزنس... مالی کامیابی کا سب سے اہم ذریعہ _____ 365

364 _____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

373 ___ (Tips) کامیابی کے سادہ گر

372 ___ کامیابی اور خوشحالی ___ آپ کا مقدر ہے

375____(Tips) کامیابی کے سادہ گر

374____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

377 ____ (Tips) کامیابی کے سادہ گر

376 ____ کامیابی اور خوشحالی ____ آپ کا مقدر ہے

381____(Tips) کامیابی کے سادہ گر

380____ کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے

387 ____ (Tips) کامیابی کے سادہ گر

386 ____ کامیابی اور خوشحالی ____ آپ کا مقدر ہے

کامیابی کے سادہ گر (Tips) 391

390 کامیابی اور خوشحالی آپ کا مقدر ہے



