جيڏي وڏي سوچ
تيڏي وڏي ڪاميابي

ڊاڪٽر ڊيوڊ جوزف شيوارڊز

سنڌيڪار
خالد ڀٽي ـ نياز مسرور

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

THE MAGIC OF THINKING BIG

ڪتاب نمبر
313

سڀ حق ۽ واسطا ڇپائيندڙ وٽ محفوظ

پهريون ڇاپو:	2012ع
ڪتاب جو نالو :	جيڏي وڏي سوچ تيڏي وڏي ڪاميابي
ليکڪ:	ڊاڪٽر ڊيوڊ جوزف شيوارڊز
سنڌيڪار:	خالد ڀٽي، نياز مسرور
ڪمپيوٽر لي آئوٽ:	امتيازعلي انصاري
ڇپيندڙ:	آزاد ڪميونيڪيشنز، ڪراچي
ڇپائيندڙ :	سنڌيڪا اڪيڊمي ڪراچي
قيمت :	=/ 160رپيا

"Jedee Wadee Soch Tedee Wadee Kamiabi"
(The Magic of Thinking Big)
By: Dr. David Joseph Schwardz
Translated by: Khalid Bhatti & Niaz Masroor
Published by: Sindhica Academy,
B-24, National Auto Plaza, Marston Road,
Karachi-74400 Phone:021-32737290
www.sindhica.org
Email:sindhica_academy@yahoo.com

استاڪسٽ

سنڌيڪا بوڪ شاپ، 19 بلديہ پلازه گهنٽا گهر چوڪ سکر فون: 071-5628368،
سنڌيڪا بوڪ شاب، جتوئي منزل حيدر چوڪ حيدرآباد فون: 03013594679 ـ
العماد بوڪ سيلرز، اردو بازار، ڪراچي فون: 0212214521 ۽ 0300-3431115
ڪاڻياواڙ بوڪ اسٽور اردو بازار ڪراچي - ڪتاب مرڪز فريئر روڊ، عزيز ڪتاب گهر بئراج روڊ،
سکر - سنڌي ادبي بورڊ بوڪ شاپ، تلڪ چاڙهي حيدرآباد - عثمانيہ لائبريري، چنيهاڻي
ڪنڊيارو، - نيشنل بوڪ اسٽور، نوراني بوڪ ڊيو بندر روڊ، رابيل ڪتاب گهر اسٽيشن روڊ،
رهبربوڪ اڪيڊمي رابعا سينٽر بندر روڊ لاڙڪاڻو - دادو - رحيم ڪتاب گهر مهراڻ چوڪ بدين-
مدني اسلامي ڪتب خانو - جنيد بوڪ اسٽور ۽ رشيد بوڪ اسٽور نئون چوڪ دادو -حافظ بوڪ
اسٽور مسجد روڊ، خيرپور ميرس ـعباس ارباب ابڙو شڪارپور 0336-2870897 سعيد بوڪ
اسٽور، گل ڪتاب گهر لکي در شڪارپور - المهراڻ ڪتاب گهر، زاهد بوڪ ڊيو، سانگهڙ - سيد
ماس ميگا اسٽور، جيڪب آباد - ميمڻ بوڪ اسٽور، شاهي بازار نوشهروفيروز - ڪنول ڪتاب
گهر، مورو - حافظ اينڊ ڪمپني، لياقت مارڪيٽ، نواب شاهه - ٿر ڪتاب گهر، عمر ڪوٽ -
مڪتبہ يوسفيہ، ميرپورخاص. فون. 0300-3319565، مهراڻ ڪتاب گهر، عمر ڪوٽ، حافظ
ڪتاب گهر، ڪپرو، سنڌ ڪتاب گهر، مورو،

لکپڙهہ ۽ وي پيءَ ذريعي گهرائڻ لاءِ
سنڌيڪا اڪيڊمي
B-24، نيشنل آٽو پلازه مارسٽن روڊ ڪراچي74400

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

امید جي روشني

تنهنجي نيرڙي پوشاڪ جي تهن ۾
عاشقن جا روح ترسيل آهن!
۽ تنهنجي ماڪ ڀنل پيرن تان
وڇوڙي جا ماريل پنهنجا ڳوڙها گهوريندا آهن.
تنهنجي هٿن جي ترين ۾ جن ۾ وادين جي خوشبوءِ
رچيل آهي.
مسافرن لاءِ تسڪين جو سامان آهن!
تون عاشقن جو دوست آهين.
تون تنهائي پسندن سان ورونهن ڪندڙ
۽ مسافرن جو پرجهلو آهين.
تنهنجي پاڇي ۾ شاعرن جا جذبات فرحت
محسوس ڪندا آهن.
۽ پيغام پهچائيندڙن جون دليون بيدار ٿينديون آهن.
۽ تنهنجي وارن مان
مفڪرن جا فڪر روشني وٺندا آهن ۽
تخليقي قوتن کي هڪ نئون جنم ملندو آهي.
شاعر توکان سکيا وٺندا آهن.
پيغام کڻي ايندڙ توکان انقلاب جو سبق وٺندا آهن.
۽ فلاسافر توکان رهنمائي وٺندا آهن.

خليل جبران
(ترجمو: سميع سجاد ميراڻي)

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار
THE MAGIC OF THINKING BIG

پبلشر نوٽ

سنڌيڪا اڪيڊمي شخصيت سازيءَ (Self Development) تي ڪتابن جي هڪ سيريز جو آغاز ڪيو آهي ۽ هي ڪتاب ان سلسلي جي پنجين ڪڙي آهي. اسان وٽ ان موضوع تي طبعزاد ڪتاب نه تيار ٿين ئي ڪو نه، انڪري ترجمن تي ڀاڙڻ ڪانسواءِ ڪو چارو ڪونهي. هن موضوع تي هزارين ڪتابن جي موجودگي آهي ۽ ان مان چونڊ ڪري ڪتاب اهڙي طرح ترجمي سان آڻڻ جو اسان جي ماڻهن جي لاءِ واقعي اهو پاڻ تبديلي جو وڏو محرڪ ۽ سرچشمو بڻجي، ان لاءِ بهترين ڪتاب جي چونڊ سنڌيڪا جو وڙ رهيو آهي. اها نهايت اطمينان جي ڳالهه آهي ته اسان جي ان سليڪشن کي پڙهندڙن وٽان ڀرپور موٽ ملي ٿي.

هي ڪتاب جاگيرداراڻي ۽ غلاماڻي نفسيات ۾ پلجندڙ ۽ محرومين جي ڏهڻ ۾ قاتل ماڻهن کي ان نفسيات ۽ محرومين جي نتيجي ۾ پيدا ٿيل منفي ۽ ڄسي سوچ کان آجو ڪرڻ جو هڪ بهترين رهنما آهي. ان سوچ جي نتيجي ۾ ماڻهو ڪوهه جو ڏيڏر بڻجي بيحد بندري قد جي منفي زندگي گذاري ٿو ۽ پوءِ پنهنجي لاءِ ته عذاب آهي ئي پر ٻين جي لاءِ به مصيبت ۽ هڃا بڻجي جڳ لاءِ عذاب بڻجي پوي ٿو.

هي ڪتاب وڏي سوچ سوچڻ جي رهنمائي ڪري ٿو جنهن سان ماڻهوءَ جي سوچ وشال بڻجي ٿي، هو ڪائناتي سوچ جو انداز اپنائي ٿو ۽ وڏي مقصد لاءِ جيئڻ جي راهه تي هلڻ جو روادار بڻجي ٿو. ان نتيجي ۾ ماڻهوءَ جي شخصيت هاڪاري ۽ مفيد بڻجي ٿي، جنهن سان هو پنهنجي لاءِ به ترقي ۽ اطمينان جا سوين موقعا حاصل ڪرڻ لائق بڻجي ٿو ۽ سماج لاءِ به هن جي شخصيت هڪ مايا بڻجي پوي ٿي. هي ڪتاب پڙهجي، ڦهلجي ۽ هنڌائجي ته اسان جون ڪوششون سجايون ٿيون.

نور احمد ميمڻ
چيئرمين
سنڌيڪا اڪيڊمي

سٽاءُ

سٽاءُ 5
"سوني سِرَ" 9
"سونا اکر" 11

باب 1 يقين جي قوت سان اوهان ڪاميابي ماڻي سگهو ٿا! 13
يقين جي قوت ڪو جادو يا ڳجهو راز ناهي: 14
يقين-حقيقي يقين سان اوهان هر ڪاميابي ماڻي سگهو ٿا: 16
غيريقيني هڪ منفي قوت آهي: 17

باب 2 پنهنجي محروميءَ جو علاج ڪريو، ناڪامي بيماري آهي 27
محروميءَ جون چار عام صورتون. 28
محروميءَ جي بيماري ختم ڪرڻ جي لاءِ اوهان چار ڪم ڪري سگهو ٿا 32
علم طاقت آهي 36
ذهانت ڪان محروميءَ جي علاج جا ٽي طريقا 38
عمر جي محروميءَ واري بيماري تي ڪيئن قابو پائجي؟ 39
خوشقسمتي ڪيئن ڪم ڪري ٿي؟ 44
قسمت جي محروميءَ واري بيماريءَ جو علاج 45

باب 3 خود اعتمادي پيدا ڪيو، ڊپ کي پري ڀڄايو 46
ٻين ماڻهن جا صحيح طرح حالات جاڻڻ جا ٻه طريقا آهن: 55

باب 4 اعليٰ سوچ ڪيئن اختيار ڪجي؟ 58
پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته اوهان جون وڏيون وڏيون ڪمزوريون ڪهڙيون آهن؟ 59
اعليٰ سوچ جي لفظن جو ذخيرو بنائڻ جا چار طريقا: 63
ڇا سڀ تقرير ڪري سگهجي ٿي؟ 70
جهيڙن جهڳڙن جا ڪهڙا ڪارڻ آهن؟ 71
وڏي سوچ سان ننڍين شين کي غير اهم ڪري سگهجي ٿو: 72
ياد رکو! سدائين سٺي سوچ سوچيو، اها فائدو ڏيندي آهي: 75

باب 5 ڪهڙيءَ سوچ سان خواب تخليق ٿين ٿا؟ 76
يقين رکو ته هي ڪم ٿي سگهي ٿو - تخليقي سوچ ۾ اهو يقين بنيادي حيثيت رکي ٿو. ... 80
هنن ڳالهين تي عمل ڪريو ۽ تخليقي سوچ پيدا ڪريو: 89

باب 6 اوهان ڇا ٿا سوچيو؟ اوهان کي ڇا سوچڻ گهرجي؟ 91
روزانو ڪيترائي ڀيرا پنهنجو پاڻ سان ڳالهايو 99
پنهنجي سوچ کي مٿانهون رکو ۽ اهم ماڻهن وانگر سوچيو: 101
هنن سوالن کي پنهنجي ذهن ۾ رکو. انهن جي استعمال سان اوهان نهايت ئي ڪامياب شخصيت بڻجي ويندا. 102

باب 7 پنهنجي ماحول کي بهتر بڻايو ۽ اول درجي ۾ وڃو 103
پهريون گروپ 105
ٻيو گروپ 105
ٽيون گروپ 105
هتي اسان ڪجهه سادا طريقا ڀڏايون ٿا، جن کي اختيار ڪري اوهان پنهنجي سماجي ماحول ۾ پهريون نمبر ماڻي سگهو ٿا. 110
تعميري گفتگو ۽ غيرتعميري گفتگو ڇا آهي؟ 112
پنهنجي ماحول کي بهتر بڻايو، اهو اوهان کي ڪاميابيءَ ڏانهن وٺي ويندو 113

باب 8 پنهنجي رويي کي دوستانو بڻايو 114
پنهنجي رويي ۾ هنن ٽن شين کي شامل ڪرڻ سان اوهان سڀ ڪجهه ڪري سگهو ٿا. 116
پنهنجي رويي کي وڏيڪ اهم ڪريو 122
عمل جي حوالي سان: 123
خدمت جو ٻوٽو پوکيو ۽ پيسن جو فصل لٽو. 128

باب نائون ماڻهن بابت صحيح سوچيو 129
ٿوري ڪوشش ڪرڻ سان اوهان ڇهن طريقن کي اختيار ڪري ڪنهن کي به پنهنجو دوست بنائي سگهو ٿا: 133

باب 10 ڪم ڪرڻ جي عادت وجهو 139
ڪيس نمبر 1: مسٽر جي. اين شادي ڇو نه ڪئي؟ 140

ڪيس نمبر2: مسٽر جي ايم جو نئون گهر 141
ڪيسن نمبر3: مسٽر سي. ڊي پنهنجو نئون ڪاروبار شروع ڪرڻ چاهي پيو پر 143
ڪنهن ڪم ڪي وقتي طور ايندڙ وقت تي ڇڏڻ سان هوشيار ۽ ڏاهو ماڻهو به پريشان ٿي ويندو آهي.. 145
خوف جو علاج فقط ڪم آهي. 145
پنهنجي ذهن جي انجڻ کي حرڪت ۾ آڻيو. 145
ڪنهن ڪم ڪي ڪرڻ جي عادت وجهڻ جي لاءِ هنن ٻن مشقن کي ورجايو:............. 149

باب 11 شڪست کي فتح ۾ ڪيئن تبديل ڪريون؟ 151
هر رڪاوٽ جو مڙس ٿي مقابلو ڪجي.. 153
پنهنجو پاڻ تي تنقيد ڪرڻ نهايت ئي تعميري ڳالھ آهي: 154
پنهنجي ذات جي تعمير لاءِ پنهنجو احتساب ڪريو.................................. 154
قسمت تي ڏوهه نٿو ڏئي سگهجي، پر انهيءَ تي به انساني عمل ۽ سبب اثرانداز ٿيندا آهن: . 154

باب 12 مقصدن کي آڏو رکو، اهي اوهان کي اڳتي وڌڻ ۾ مدد ڏيندا............ 158
رهنمائيءَ لاءِ ڏهه سالن جي رٿابندي بابت منهنجو تصور: 160
پنج هٿيار اهڙا آهن جيڪي ڪاميابيءَ کي گُهٽي ڇڏيندا آهن. اهي ڪاميابيءَ کي تباه ڪري ڇڏيندا آهن ۽ ڪاميابيءَ جي لاءِ نهايت ئي خطرناڪ آهن:......................... 162
اچو اسان مقصد کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ طاقت کي ڪجھ ويجهڙائي کان ڏسون ٿا. 164
ٿيهن ڏينهن اندر بهترين ڪارڪردگيءَ جي لاءِ رهنما چارٽ 169
تعليم تي سيڙپ ڪريو 171
خيالن کي متحرڪ ڪرڻ تي سيڙپ ڪريو. 172

باب 13 هڪ اڳواڻ جهڙي سوچ ڪيئن پيدا ڪجي؟............................. 174
اڳواڻيءَ جا چار اصول 174
ڇا مان ترقي پسند سوچ رکندو آهيان؟ 179

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقي ۾ پاڙهي پانيوار
THE MAGIC OF THINKING BIG

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

”سوني سِرَ“

”اُنهن ماڻهن بابت سوچيو جيڪي توهان کان پنجوڻ تي ڪمائين پيا.“

Dr. David J. Schwartz

ڇا اهي ماڻهو اوهان کان پنج ڀيرا وڏيڪ، يعني پنجوڻ تي سگهارا ۽ چست آهن؟ ڇا اهي اوهان کان پنجوڻ تي وڏيڪ محنت ڪن پيا؟ جيڪڏهن ائين ناهي ته پوءِ ڪهڙو ڪم آهي جيڪو اهي ڪن ٿا ۽ اوهان نه ٿا ڪريو؟ ڇا اوهان اهو سڀ ڪجهه نه ٿا ڪري سگهو؟

هي ڪتاب لکن جي تعداد ۾ وڪرو ٿيو آهي. هن ڪتاب جي ليکڪ ڊاڪٽر ڊيوڊ جوزف شيوارڊز اسانکي هن ڪتاب ۾ ٻڌايو آهي ته اهي ماڻهو انهيءَ ڪري ٻين کان الڳ آهن، جو اهي ٻين کان پنجوڻ تي وڏيڪ سوچ رکن ٿا.

اسان جيڪو ڪجهه پاڻ بابت محسوس ڪندا آهيون، اسان ان کان به گهٽو ڪجهه وڏيڪ هوندا آهيون. سوچ جي حوالي سان اسان جيڪو ڪجهه پنهنجي چوڌاري ڏسون ٿا، اهو اسان جي سوچ جو تمام ٿورڙو حصو آهي نه ڪي تمام گهڻو.

هن ڪتاب جي تحقيق جي سلسلي ۾ ڊاڪٽر شيوارڊز ڪيترن ئي ماڻهن سان گفتگو ڪئي، جيڪي پنهنجن شعبن ۾ تمام اعليٰ سطح تي پهتل هئا. انهن ڊاڪٽر شيوارڊز کي ٻڌايو ته هنن جي ذاتي ڪاميابيءَ جو محرڪ سندن ڪاميابيءَ کي ماڻڻ جي خواهش هئي. ڪاميابي جي لاءِ ضروري ناهي ته بنيادي طور تي اوهان جا ذاتي حالات بهتر هجن يا اوهان تمام گهڻا ذهين ۽ هوشيار هجو. بلڪ ڪاميابيءَ لاءِ ضروري آهي ته اوهان ٿيڻ ڇا ٿا گُهرو؟

مطالعي جا شوقين هن ڪتاب کي ضرور پڙهن. يقيناً هن ڪتاب ۾ پيش ڪيل خيال ۽ نظريا واضع طور تي اوهان جي شخصي نکار (self improvement) ۾ نهايت ئي مددگار ثابت ٿيندا.

وڏي سوچ وڏي ڪاميابي هڪ ”پنهنجي مدد پاڻ“ (self help) وارو بهترين

سبق آهي. هن ۾ ڏنل پيغام نهايت ئي سگهارو آهي. هن ڪتاب ۾ بنيادي طور تي ٻڌايو ويو آهي ته اوهان کي پوري ڌيان سان پنهنجي صلاحيت کي ڪتب آڻيندي، اڳتي وڌڻو آهي. انهيءَ سان اوهان جي آمدني ۾ واڌارو ٿيندو، اوهان جا خواب ساپيان ٿيندا. اهي خواب جيڪي اوهان اکين ۾ پوکيا آهن، سي حقيقت بڻبا ۽ اوهان جا ٻار اعليٰ تعليم حاصل ڪندا.

هي ڪتاب اسان کي ٻڌائي ٿو، ته اسان کي ڪيئن سوچڻ گهرجي؟ هن ڪتاب جو ليکڪ اسان کي ٻڌائي ٿو، ته اسان کي اسان جي ڪوشش جا مادي فائدا ضرور حاصل ٿين ٿا.

اسان کي روزانو اڪيلائي ۾ پاڻ سان گڏ، ڪجهه وقت ضرور گذارڻ گهرجي ۽ پرسڪون ۽ ٿانيڪو تي پنهنجن منصوبن متعلق غور ۽ فڪر ڪرڻ گهرجي. اسان کي صحيح ۽ مثبت سوچڻ جي سئو سيڪڙو عادت اپنائڻ گهرجي. خارجي طور تي اسان جا عمل اسان جي سوچ جي آڌار تي ئي ٿين ٿا.

عمل، سوچ جي تابع هجي ٿو، جيئن رهنمائي ڪندڙ ماڻهو اڪيلائيءَ ۾ پنهنجي اعليٰ سوچ کي نهايت سگهارو بڻائن ٿا.

يقين جي قوت ڪو ڳجهو راز ناهي، پر اسان کي خواهش ۽ يقين ۾ فرق ڪرڻ گهرجي.

شڪ ڪاميابي نه حاصل ڪرڻ جي سببن کي جنم ڏيندو آهي. جڏهن ته يقين ڪاميابيءَ جي واٽ ڳولهي لهندو آهي. ڊاڪٽر شيوارڊز يقين جي قوت بابت چوي ٿو، ته ”يقين هڪ اهڙي قوت ۽ سگهه آهي، جيڪا اسان جي زندگي جي مقصدن کي ماڻڻ ۾، انهن مقصدن جو تعين ڪندي آهي“.

هي ڪتاب ڪيترن ئي ماڻهن جي لاءِ ”سوني سِرَ“ جو درجو رکي ٿو. هي ڪتاب ڪيترن ئي ماڻهن کي ”پنهنجي مدد پاڻ“ (Self Help) جي تحت، سندن زندگيءَ جي جمود کي ٽوڙي ڪري، انهن کي آزاديءَ سان همڪنار ڪري چڪو آهي ۽ اهي ماڻهو ڪاميابيءَ جي بلندين تي پهتا آهن.

خالد ڀٽي/نياز مسرور

”سونا اکر“

هي ڪتاب وڏو ڇو آهي؟ هي ڪتاب انهي ڪري وڏو ٿو ليکجي جو هن ۾ وڏي پيماني تي وڏي سوچ جي باري ۾ بحث ڪيو ويو آهي. جيتوڻيڪ هن ڪتاب جون چاليهن لکن کان وڌيڪ ڪاپيون وڪرو ٿي چڪيون آهن، پر هن سال ته وري هي ڪتاب ٻارهن هزارن جي تعداد ۾ وڪرو ٿيو آهي. هن ڪتاب جي پس منظر جي حوالي سان، مان اوهان کي ٻڌائيندو هلان ته ڪيترائي سال اڳ، مون هڪ غير معمولي پر اثر تقريب ۾ شرڪت ڪئي هئي، جنهن ۾ هڪ ڪمپني جي نائب صدر نهايت ئي پر جوش انداز ۾ چيو هو ته: ”مان چاهيان ٿو ته اوهان چڱي اُميد ۽ توقع رکو ۽ اُنهيءَ شيءِ جي باري ۾ اوهان اُميد رکو، جيڪا اوهان حاصل ناهي ڪئي“.

اُن شخص جيڪي لفظ چيا پئي سي نهايت ئي پُراَثر هئا. اُهو شخص پاڻ ڪڏهن هڪ عام ماڻهو وانگر هو، پر هن چڱيءَ اُميد جي حوالي سان تمام گهٽ عرصي ۾، 60 هزار آمريڪي ڊالر ڪمايا هئا. هن وڌيڪ ٻڌايو هو ته اوهان کان جيڪو پنجوڻ تي وڌيڪ ڪمائي ٿو، اُهو اوهان کان پنجوڻ تي وڌيڪ سوچي به ٿو. اُن جي سوچ اعليٰ ۽ مثبت هئڻ جي ڪري ان کي وڌيڪ ڪاميابي ملي ٿي. ڪاميابي اِستقامت ۽ اڏولائپ جي ڪري ملي ٿي. اعليٰ دماغ سان، اعليٰ سوچ جنم وٺندي آهي. جيترو مشاهدو وڌيڪ ۽ وسيع هجي ٿو، اوترائي وڌيڪ ماڻهن سان اوهان جا تعلقات ۽ واسطا وڌن ٿا ۽ ٻيا ماڻهو اوهان جي ڪاميابيءَ جو ڪارڻ بڻجن ٿا.

هن ڪتاب ۾ اُنهيءَ ئي اعليٰ سوچ جي حوالي سان بحث ڪيو ويو آهي. جيڪڏهن اعليٰ ۽ ڪامل سوچ هجي ٿي، ته پوءِ سڀئي ماڻهو اهڙي طرح ڇو نه ٿا سوچين؟ مون اُنهيءَ سوال کي هن ڪتاب ۾ ڪيئي ڀيرا دهرايو آهي. مان يقين ڪريان ٿو، ته اُنهيءَ سوال ۾ ئي جواب موجود آهي. اسان جيڪو ڪجھ سوچيون ٿا، اُنهيءَ سوچ جو ڪُجھ حصو مثبت ناهي هوندو، اُنهيءَ ڪري ئي اسان اعليٰ ڪلاس (درجي) ۾ وڃڻ بدران پوئين ڪلاس ۾ هليا وڃون ٿا.

اسان جو ماحول به، اسان جي سوچ تي اثر انداز ٿي ٿو. اسان جي قسمت، اسان جي قابو ۽ وس (Control) کان ٻاهر ناهي. جيڪڏهن ماحول ۾ بدقسمتيءَ جون

ڳالهيون هونديون ته اُهو اوهان تي اثر انداز ٿيندو ۽ اوهان کي احساس ڪمتريءَ ڏانهن وٺي ويندو. جيڪڏهن خوش قسمتيءَ جي ڳالهه هوندي، ته اُها اوهان تي اثر انداز ٿيندي ۽ اوهان کي احساس برتريءَ ڏانهن وٺي ويندي. اُنهن خوابن کي وساري ڇڏيو، جيڪي اوهان ڏسندا آهيو، يعني ته سُنو گهر هجي، ٻارن لاءِ سُٺي تعليم هجي... پر ڪم ڪار ڪو به نه ڪريو ۽ رُڳو بس انتظار ۾ ويٺا هجو ته سڀ ڪجھ ٿي ويندو.... ته ائين ڪڏهن به ناهي ٿيندو. ڪاميابيءَ جي چوٽيءَ تائين پهچڻ لاءِ، اعليٰ سوچ مطالبو ٿي ڪري، ته اوهان ڪا وک کڻو ۽ پنهنجي سوچ کي عملي روپ ڏيو.

هاڻي سوال اِهو آهي ته وڏي سوچ ڪئين پيدا ڪئي وڃي؟ پنهنجي سوچ کي وسيع ڪئين ڪيو وڃي؟ اِهي ئي بنيادي اُصول ۽ تصور هن ڪتاب ۾ ڏنا ويا آهن، جن سان اوهان جي سوچ وسيع ٿي سگهي ٿي. ياد رکو! اوهان جي سوچ جي بئنڪ ۾ ايترو ڪجھ آهي، جيترو هن وشال ڪائنات ۾ آهي.

ايمرسن جو چوڻ آهي ته: عظيم ماڻهو اُهو آهي، جنهن اعليٰ سوچ کي اختيار ڪري دُنيا تي حڪومت ڪئي.

ملٽن چيو: دماغ اهڙو هنڌ آهي، جتي جنت به آهي ته دوزخ به.

شيڪسپيئر جو چوڻ آهي ته: شيون سُٺيون ۽ خراب ناهن ٿينديون، حَقيقت ۾ سوچ آهي جيڪا اُنهن کي سُٺو ۽ خراب بڻائي ٿي.

اسان جي چوڌاري اهڙا سوين ماڻهو آهن، جن ڪاميابيون ماڻيون ۽ فتوحات حاصل ڪيون. اُنهيءَ مان ثابت ٿئي ٿو، ته سوچ جادوءَ وانگر ڪم ڪري ٿي، پر سوچ جو مثبت ۽ عملي هئڻ ضروري آهي.

هن ڪتاب کي پڙهڻ ڪانپوءِ اوهان ڪاميابيءَ ۾ وڌيڪ دلچسپي وٺڻ لڳندا. اوهان پنهنجن خواهشن جو پورائو ڪرڻ گهرندا. اوهان زندگيءَ جي اعليٰ معيار کان لطف اندوز ٿيڻ لاءِ ضرور متحرڪ ٿيندا. ڪاميابيءَ ۾ دلچسپي رکڻ هڪ حيران ڪندڙ صفت آهي. اوهان محسوس ڪندا ته اوهان ۾ انيڪ خصوصيتون موجود آهن پر اوهان کي اُنهن جو ادراڪ ناهي. هي ڪتاب اوهان کي اِهو ئي ادراڪ ۽ فهم ضرور ڏيندو. اوهان زندگيءَ جي جنهن منزل تي پهچڻ گهرو ٿا، اوهان اُن کي ضرور رسندا، پر هن ڪتاب ۾ ڏنل بنيادي اُصولن ۽ ضابطن جي پابندي لازمي آهي.

ڊاڪٽر ڊيوڊ جوزف شيوارڊز

باب 1

يقين جي قوت سان اوهان ڪاميابي ماڻي سگهو ٿا!

ڪاميابيءَ جو مطلب آهي، ڪيترن ئي حيرت ۾ وجهندڙ مثبت شين جو ظاهر ٿيڻ. ڪاميابيءَ جي معنيٰ آهي ذاتي خوشحالي، هڪ عمدو گهر، تفريح، سيروسياحت. نيون نيون شيون، معاشِي تحفظ ۽ پنهنجي ٻارن کي وڌ کان وڌ فائدا ڏيڻ. ڪاميابيءَ مان مراد آهي تحسين حاصل ڪرڻ، سرواڻي (Leadership) حاصل ڪرڻ، پنهنجي ڪاروبار کي ٻين جي ڀيٽ ۾ اڳتي وڌائڻ ۽ سماجي زندگيءَ ۾ ڪو مقام ماڻڻ. ڪاميابيءَ جو مطلب آهي آزادي، پريشانين کان ڇوٽڪارو، خوف ۽ ڊپ کان نجات، احساس محروميءَ کان آجپو ۽ ناڪاميءَ کان آزادي. ڪاميابيءَ مان مُراد آهي ذاتي عزت، لڳاتار خوشيون ماڻڻ ۽ مطمئن زندگي. وڌيڪ انهيءَ قابل هئڻ ته جن ماڻهن جو اوهان تي دارو مدار آهي، اُنهن لاءِ گهڻو ڪُجهه ڪرڻ.

ڪاميابيءَ جو مطلب آهي.....

زندگيءَ جو مقصد حاصل ڪري وٺڻ.

هر انسان ڪاميابي چاهي ٿو. هرڪو سُٺي زندگي گذارڻ گهري ٿو. ڪو به شخص زندگي ڏکي نه ٿو گذارڻ چاهي. ڪو به معمولي زندگي گذارڻ نه ٿو چاهي. ڪو به ٻي درجي جو احساس نه ٿو ڪرڻ گهري، هو اهڙي احساس کي پاڻ کان پري ڌڪڻ ٿو چاهي. ڪجهه عملي طور ڪامياب ماڻهو پنهنجي فهم جي تعمير ڪندا آهن ۽ اِهي بائبل جو حوالو ڏيندي چوندا آهن ته يقين جي قوت ڏونگر کي به ڏاري سگهي ٿي.

يقين ڪريو، پڪو پُختو يقين ڪريو ته اوهان به پهاڙ ڏوڏي سگهو ٿا.

گهڻا ماڻهو انهيءَ ڳالهه تي ويساهه ناهن رکندا ته اُهي جبل ڏوڏي يا ڏونگر ڏاري سگهن ٿا. ان ڪري نتيجتاً اِهي ماڻهو ائين ڪري ئي نٿا سگهن. شايد اوهان ڪنهن موقعي تي ڪنهن ٻئي کان چوندي ٻُڌو هجي ته بيوقوف! تون ڇا ٿو سمجهين ته تون جبل کي ڏوڏي سگهين ٿو!! رڳو ائين چوڻ سان پهاڙ ڏڏي سگهي ٿو ڇا؟! اِهو ته ناممڪن آهي.

جيڪي ماڻهو ائين سوچيندا آهن ته اهي پنهنجي يقين کي متزلزل ڪندا آهن. سچي ڳالهه اِها آهي ته اِهي جبل کي ڏوڏڻ جي خواهش ئي ڪو نه ٿا رکن. اوهان جيڪڏهن پاڻ منجهه اعليٰ قسم جي فليٽ وٺڻ جي خواهش ڪونه ٿا رکو يا وري پنجن بيڊ رومز واري گهر جي، جيڪو چئن باٿ رومن سان گڏ هجي، يا گهڻي آمدنيءَ جي خواهش نٿا ڪري سگهو ته پوءِ توهان پنهنجو پاڻ ۾ قائداڻي صلاحيت به اجاگر نه ٿا ڪري سگهو.

پر يقين جي قوت سان اوهان جبل به ڏوڏي سگهو ٿا ته اوهان ڪاميابي به ماڻي سگهو ٿا.

يقين جي قوت ڪو جادو يا ڳُجهو راز ناهي :

يقين جي قوت هن طرح ڪم ڪري ٿي، يقين ڪريو ته مان راست باز آهيان ۽ راست باز رهي سگهان ٿو؟

مثبت رويو هڪ قوت پيدا ڪري ٿو. جنهن هنر کي روشني ڏيڻ جي لاءِ توانائيءَ جي ضرورت هجي ٿي، جڏهن اوهان يقين ڪريو ٿا ته مان اِنهيءَ ڪم کي سرانجام ڏئي سگهان، ٿو ته پوءِ انهيءَ ڪم کي ڪرڻ جي واٽ ملي پوندي آهي.

روزانو دنيا ۾ نوجوان نوان نوان ڪم شروع ڪن ٿا، انهن مان هرڪو چاهي ٿو ته هو ڪاميابيءَ جي آخري منزل کي رسي. پر اُنهن منجهان رڳو ٿورڙا ماڻهو ئي ڪاميابيءَ جي آخري منزل تي پهچي وڃن ٿا، جو ته انهن ۾ گهڻا نوجوان اِن ڳالهه تي پڪو پختو ويساهه ڪو نه رکندا آهن ته اهي ڪاميابيءَ جي چوٽيءَ تي پهچي ويندا. اهڙي طرح اهي ڪاميابيءَ جي چوٽيءَ کي ناهن پهچي سگهندا. اهي ڪاميابيءَ کي ناممڪن سمجهندا آهن، انهيءَ ڪري انهن کي اها واٽ ئي نه ملي سگهندي آهي جيڪا ڪين ڪامياين جي بلندين ڏانهن وٺي ويندي آهي. انهن جو رويو هڪڙي عام ماڻهو جهڙو هجي ٿو.

پر انهن منجهان اهي ٿورڙا نوجوان، جيڪي پڪو يقين رکن ٿا ته اُهي ڪامياب ٿي ويندا، ته اهي پنهنجي ڪم تي وڃڻ وقت اهو پختو يقين رکندا آهن ته اِهي ڪاميابيءَ جي آخري منزل کي ضرور ڇُهي وٺندا، ته ائين انهن جو رويو ڪين عمل جي سگهه ۽ حوصلو ڏئي ٿو. آخرڪار اهڙيءَ طرح اهي انهيءَ ٺوس يقين سان ڪاميابيءَ جي منزل تي پهچي وڃن ٿا.

رڳو يقين جي قوت رکندي اهي ڪامياب ٿيندا، اِهو ناممڪن ناهي. اهڙا نوجوان سينيئر ايگزيڪٽوز جي روين جو مطالعو ۽ مشاهدو ڪندا آهن. اهي سکندا آهن ته ڪامياب ماڻهو مسئلن کي سلجهائڻ ۽ حل ڪرڻ جي لاءِ ڪهڙي طرح فيصلو ڪندا آهن جيڪي ماڻهو ڪاميابيءَ تي يقين رکن ٿا اهي مسئلن کي حل ڪرڻ جي واٽ به ڳولهي وٺن ٿا.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هڪ نوجوان عورت منهنجي ڄاتل سڃاتل آهي جنهن ٻه سال پهريان فيصلو ڪيو هو ته ”موبائل گهر“ وڪڻڻ واري هڪ ايجنسي قائم ڪندي. ڪيس ڪيترن ئي ماڻهن چيو ته اِها ايجنسي نه ٺاهِ تون اِهو ڪم ڪونه ڪري سگهندينءَ.

هن وٽ ٽي هزار ڊالرن کان به گهٽ رقم هئي، جڏهن ته اها تمام گهٽ رقم هئي ۽ انهي ڪم لاءِ وڏيڪ سرمائي جي ضرورت هجي ٿي.

هن کي اِهو ٻه ٻڌايو ويو هو ته هن ڪاروبار ۾ چٽاپيٽي ۽ مقابلو تمام گهڻو آهي. ان ڪانسواءِ ڪيس موبائل گهر وڪڻڻ جو ڪو عملي تجربو ٻه نه هو. سندس مشير هن ڪان اِهو ٻه پڇيو ته ڇا تون اڪيلي سر اهو ڪاروبار سنڀاليندينءَ؟

ليڪن اُنهيءَ نوجوان عورت کي پنهنجو پاڻ تي ۽ پنهنجي قابليت تي يقين هو. هن هڪدم مڃيو ته وٽس پيسي ڏوڪڙ جي گهٽتائي آهي، جڏهن ته انهيءَ ڌنڌي جي لاءِ تمام گهڻو سرمايو کپي ۽ تجربو ٻه ڪونهي پر هن چيو ته مونکي جانچ جونچ مان اها ڄاڻ ملي آهي ته موبائل گهر انڊسٽري تيزيءَ سان وڌندي پئي وڃي. مون انهيءَ صنعت ۾ مقابلي بازيءَ جو مطالعو ٻه ڪيو آهي. مان سمجهان ٿي ته هن شهر ۾ مان ٻين ڪا بهتر اهو ڪم ڪري سگهان ٿي. توڙي جو اهو امڪان آهي ته مان ڪجھ غلطيون ٻه ڪنديس ليڪن مان جلد ئي سڀ ڪان گوءِ ڪڍي ويندس، اڳتي نڪري ويندس.

هن ائين ڪري ڏيکاريو، هن کي سرمايو حاصل ڪرڻ ۾ ڪجھ ڏکيائي ۽ مشڪلات پيش آئي.

هوءَ غير متزلزل يقين سان، ٻن سرمائيڪارن جي اعتماد حاصل ڪرڻ ۾ سوڀاري ٿي وئي. انهيءَ اٽل يقين سان هن ناممڪن کي ممڪن ڪري ڏيکاريو. هن ٽرالرز ٺاهڻ واري هڪ صنعتڪار ڪان ڪجھ ٽرالر ٺهرايا ۽ ايڊوانس ۾ ڪا رقم نه ڏني.

گذريل سال هن ڏھ لک ٽرالر فروخت ڪيا آهن. هن جو چوڻ آهي ته هوءَ ايندڙ سال ويھ لک ڊالرن جا موبائل گهر وڪڻندي. يقين، پڪو پختو يقين، دماغ جي لبلبي پاڻ ئي وقت جو تعين ڪري وٺندي آهي، اِهو ئي يقين اوهان ۾ ٻئي مقام تي ٻه ڪاميابي جو اعتماد پيدا ڪري سگهي ٿو.

عام طرح ماڻهن ۾ يقين جي گهٽتائي هوندي آهي، پر ڪجھ ماڻهو يقين سان ٽِمٽار هوندا آهن.

آمريڪا ۾ رهندڙ منهنجي هڪ دوست سان ڪجھ هفتا اڳ منهنجي ملاقات ٿي هئي جيڪو نهايت ڪامياب ماڻهن منجهان هڪ آهي. هو وسط مغربي رياست ۾ هائي وي ڊپارٽمنٽ ۾ ڪم ڪندو آهي. جبلن ڏوڏي ڇڏڻ وارو، هڪ تجربو مونکي ٻڌايو. هن ٻڌايو ته گذريل مهيني جي ڳالھ آهي ته اسان جي کاتي ڪيترن ئي انجنيئرنگ ڪمپنن کي گهرايو ته اسان اَٺ پُليون تعمير ڪرڻ گهرون ٿا ۽ اُنهن مان هر هڪ پل پنجاھ لک ڊالرن مان تعمير ڪئي ويندي. اُنهن انجنيئرنگ فرمن پُلين جي

ڊزائن ٺاهڻ لاءِ چار سيڪڙو ڪميشن جي گُهر ڪئي جيڪا ويھ لک ڊالر پئي ٿئي. مون ايڪويھ 21 انجنيئرنگ فرمن سان انهيءَ متعلق ڳالھ ٻولھ ڪئي. اُنهن مان چار فرمون جيڪي انهن سڀني مان وڏيون هيون، تن تمام سُٺيون تجويزون ڏنيون. جڏهن ته باقي ٻيون سترهن فرمون ننڍيون هيون. انهن وٽ ڪل ٽي ڪان ست انجنيئر هئا. انهن سترهن فرمن مان سورهن فرمون ته پراجيڪٽ جي جسامت ڪان ئي ڊڄي ويون. هڪ فرم وٽ ته رڳو ٽي انجنيئر هئا، تنهن انهيءَ پراجيڪٽ جو چڱيءَ طرح مطالعو ڪيو ۽ چيو ته اسان اهو ڪم ڪري سگهون ٿا ۽ اسان انهيءَ متعلق تجويزون پيش ڪندا سون. اهي ڪم کي چنبڙي پيا ۽ اِنهن واقعي ڪم ڪري ڏيکاريو.

جيڪي ماڻهو جبلن کي ڏوڏي ڇڏڻ جو ويساھ ۽ يقين رکندا آهن سي انهن کي ڏوڏي ٻه سگهن ٿا. جيڪي اهڙو يقين ناهن رکندا اُهي ائين ڪري ٻه نٿا سگهن. يقين جي سگهہ ڪجھ ٻه ڪري سگهي ٿي.

حقيقت اِها آهي ته هن جديد زماني ۾ يقين جي سگهہ پهاڙ کي ڏوڏڻ ڪان ٻه وڏيڪ طاقت رَکي ٿي. اسان جا خلا ۾ ويندڙ ماڻهو انهيءَ ڳالھ تي يقين رکندا آهن ته خلا کي مسخر ڪري سگهجي ٿو. انهيءَ غيرمتزلزل يقين سان ئي انسان خلا ۾ سفر ڪيو. انهيءَ يقين ئي اسان جي سائنسدانن کي حوصلو، جذبو ۽ ڪائنات جي باري ۾ دلچسپي ڏني ۽ اهي خلا ۾ پهتا. يقين جي طاقت سان ڪينسر جهڙي مرض تي ٻه قابو پائي سگهجي ٿو. يقين جي طاقت جو هڪ مثال انگلستان ڪان فرانس تائين رودباد انگلستان جي هيٺان ڪان سرنگ جي تعمير ٻه آهي. اِها سرنگ انهن ماڻهن جي يقين جو نتيجو آهي جيڪي چون ٿا ته اها تعمير ٿي سگهي ٿي. يقين نهايت سگهارا نتيجا پيدا ڪري ٿو. تمام عظيم ڪتابن، ڊرامن ۽ سائنسدانن جي ايجاد جي پٺيان يقين جي طاقت ئي آهي. تمام ڪاروباري، مذهبي ۽ سياسي ڪامياب ادارن جي پٺيان يقين جي ئي طاقت هجي ٿي. ڪامياب ماڻهن جي زندگي ۾ بنيادي اهم عنصر يقين محڪم ئي آهي.

يقين- حقيقي يقين سان اوهان هر ڪاميابي ماڻي سگهو ٿا:

ڳچ سالن ڪان مان ڪيترن ئي ماڻهن سان ملي رهيو آهيان، جيڪي ڪاروبار ۽ ٻين شعبن ۾ ناڪام ٿي چڪا آهن. اُهي ماڻهو پنهنجي ناڪاميءَ جا ڪيترائي سبب ٻُڌائيندا آهن. ناڪام ماڻهن جي گفتگو ۾ هڪ خاص شئي پيدا ٿي پوندي آهي؛ مثلاً اُهي ڪجھ هن طرح چون ٿا: ”سچ ٿو ٻُڌايان ته مان اُنهيءَ ڪم کي ڪم ئي نه ٿو سمجهان“، يا وري ڪجھ هن طرح، ”مان ته ڪم شروع ڪرڻ ڪان پهريان ئي چيو هو ته اُهو ڪم منهنجي وس ۾ ناهي. ٺيڪ آهي مان ڪوشش ڪري ٿو ڏسان، پر مان نٿو سمجهان ته اُهو هلي سگهندو“.

دراصل اهڙي قسم جو رويو ئي ناڪاميءَ جو ڏس ۽ گس ڏيندو آهي.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

غيريقيني هڪ منفي قوت آهي :

جڏهن ذهن ۾ ڪو شڪ يا غير يقيني عنصر هوندو آهي ته پوءِ ذهن پنهنجي غيريقينيت جي لاءِ انيڪ سبب ڳولهي وٺندو آهي.

شڪ ۽ غير يقيني جي سبب لاشعور ناڪام ٿي ويندو آهي. در اصل اهو شخص ڪاميابيءَ جو گُهرجائو ئي ناهي هوندو، اهڙي طرح ان کي ڪيترن ئي ناڪامين کي منهن ڏيڻو پوندو آهي. ”سوچ ۾ شڪ هوندو ته نتيجو ناڪامي هوندو“ ”يقين پُختو هوندو ته نتيجو ڪاميابي هوندو.“

هڪ نوجوان افسانہ نگار عورت مون سان ملڻ آئي، هوءَ پنهنجي ڪم جي حوالي سان حوصلا افزائي چاهي پئي. هن جي ساٿي افسانہ نگارن ۾ هڪڙو نالو سڀ کان وڌيڪ مشهور هو.

انهيءَ عورت جو چوڻ هو ته، هاءِ! ڇا ٻُڌايان!! مسٽر ايڪس نهايت ئي شاندار ليکاري آهي، مان ته بلڪل ان جهڙي ڪاميابي جي ويجهو به نہ ٿي پهچي سگهان.

انهيءَ عورت جي رويئي مونکي ڏاڍو مايوس ڪيو، ڇو ته هن مسٽر ايڪس جو نالو وٺي، پاڻ کي ڪمتر ڪري ڇڏيو هو. حالانڪ مسٽر ايڪس ڪو تمام گهڻو ذهين ناهي. ان ۾ ڪا به بهتر شئي ناهي، ليڪن ان جي خود اعتمادي سڀ کان اعليٰ آهي، انهيءَ ڪري هن جو عمل ۽ هن جو ڪم سڀ کان بهتر آهي.

اُها سُڻي ڳالهه آهي ته پنهنجي قائد جي تعظيم ڪئي وڃي، ان کان سکيو ۽ پرايو وڃي ۽ ان جو مشاهدو ڪيو وڃي پر ان جي پوڄا نہ ڪئي وڃي.

انهيءَ ڳالهه تي ويساهه رکو ته توهان هُن کان اڳ ڪٽِي ويندا، گوءِ ڪٽي ويندا. اِن ڳالهه تي يقين رکو ته توهان ان کي پوئتي ڇڏي ويندا، هارائي ويندا. جيڪي ماڻهو ٻئي درجي جي خواهش ڪن ٿا، ان جو رويو ڪين ٻئي درجي تائين ئي وٺيو وڃي ٿو.

يقين هڪ اهڙو ٿرموسٽيٽ آهي جيڪو ظاهر ڪري ٿو ته اسان زندگي ۾ ڪهڙيون ڪهڙيون ڪاميابيون ماڻيندا سون.

انهيءَ معمولي حيثيت جي شخص کي ڏسو، جيڪو پنهنجو مقام نہ ٿو بڻائي سگهي، ڇو ته ان جو يقين هو ته هو معمولي شخص آهي، انهيءَ ڪري اُهو معمولي ئي رهيو. ان جو يقين اِهو هو ته هو ڪو وڏو ڪم نہ ٿو ڪري سگهي ۽ هو ان ڪري وڏو ڪم ڪري ئي نہ سگهيو. هن جو اهو يقين هو ته هو غيراهم آهي، انهيءَ ڪري هو هرجاءِ تي غير اهم ئي رهيو. جيئن جيئن وقت گذرندو ويو، منجهس يقين گهٽبو ويو ۽ ان ۾ ڪمي ايندي ويئي. هن جي گفتگو، هن جي چال چلت ۽ ٻين ڪم ڪارين ۾ ڪيس محسوس ڪري سگهجي ٿو. بجاءِ اِن جي جو هو پنهنجي يقين جي ٿرموسٽيٽ کي ٻيهر سيٽ ڪري ها، هن جي شخصيت ويئي محدود ٿيندي ۽ هو ننڍو ٿيندو ويو. ڇو ته هن پاڻ بابت اهو اندازو پاڻ ئي مقرر ڪيو هو. هو پنهنجي اردگرد جي ماڻهن جي نسبت پاڻ کي ڪم تر سمجهندو هو، انهيءَ ڪري هو ڪم تر ئي ٿيندو ويو.

هينئر ٻئي پاسي ان شخص کي ڏسو جيڪو نهايت ئي اڳتي پيو وڃي. هن کي پڪو پختو يقين آهي ته هو اعليٰ صلاحيتن جو مالڪ آهي. انهيءَ ڪري هو حاصل به گهڻو پيو ڪري. هن کي اهو به يقين آهي ته هو گهڻو ڪجھ ڪري سگهي ٿو. بلڪ ڏکيا ۽ اهنجا ڪم به ڪري سگهي ٿو. هو ڏکيا ڪم ڪري به وڃي ٿوبلڪ هو هرڪم ڪري سگهي ٿو. هو ماڻهن سان به ڏاڍو سهڻو سلوڪ ۽ سٺو ورتاءُ ڪري ٿو. هن جو ڪردار، هن جا خيال ۽ هن جو نقطءِ نظر سڀ ان ڳالهه جي عڪاسي ڪن ٿا ته اهو ماڻهو سچ پچ پروفيشنل آهي ۽ نهايت ڪارائتو ۽ اهم ماڻهو آهي.

هڪ شخص پنهنجن ئي خيالن سان پنهنجي ڪردار جي تعمير ڪري ٿو. اعليٰ يقين سان گڏ پنهنجي ذات جي ٿرموسٽيٽ کي اڳتي وڌايو ۽ ديانتداريءَ سان پنهنجي مقصد ڏانهن وڌو. پختي يقين سان گڏ، اوهان ڪاميابي ماڻي وٺندؤ. اعليٰ يقين رکو ۽ اڳتي ئي وڌندا رهو.

***

ڪافي سال اڳ مون ڊيٽرائٽ ۾ بزنس مين گروپ کي خطاب ڪيو هو. انهيءَ گروپ مان هڪ بزنس مين مونسان ملڻ آيو. هن پنهنجو تعارف ڪرايو ۽ چيائين ته ”مون سچ پچ اوهان جي ڳالهين مان تمام گهڻو لطف ورتو هو. ڇا اوهان مونکي ڪجھ وقت ڏيئي سگهو ٿا؟ مان اوهان سان پنهنجي ذاتي تجربي جي باري ۾ گفتگو ڪرڻ گهران ٿو“. مان ان سان گڏجي هڪ پرسڪون ”ڪافي روم“ ۾ ويس... ”هي منهنجو ذاتي تجربو آهي“، هن چوڻ شروع ڪيو: ”اوهان جيڪو ڪجھ چيو هو، مون ان کي پنهنجي ذهن ۾ رکيو. مان اوهان کي ٻڌائي ڪو نہ ٿو سگهان ته مون پنهنجي معمولي حيثيت کي پنهنجي ذهن مان ڪيئن ڪڍي ڦٽو ڪيو، وري به اوهان کي ٻڌائڻ جي ڪوشش ڪريان ٿو“. مون ڪيس چيو ته ٻڌاءِ، آءُ ٻڌڻ چاهيان ٿو..... چيائين: ”هيءَ پنج سال پهريان جي ڳالهه آهي ته مان ڏاڍي ڏکيائيءَ سان زندگي ڪاٽي رهيو هيس. مان عام طرح جي زندگي گذاري رهيو هئس. زندگي گذارڻ جو معيار، بهتر زندگي جي خيال کان ڏاڍو پري هو. اسان جو گهر تمام ننڍو هو، اسان وٽ گهر جي لاءِ روزمره جون شيون وٺڻ لاءِ رقم به نہ هئي. منهنجي زال، خدا ان کي خوش رکي، منهنجي گهٽ آمدنيءَ جي ڪا به شڪايت ڪو نہ ڪندي هئي. هوءَ پنهنجي قسمت تي ڪو ڏوهہ نہ ڏيندي هئي، بلڪ خوش رهندي هئي. پر مان مطمئن نہ هيس، جڏهن سوچيندو هيس ته منهنجي زال ۽ منهنجا ٻار محرومي جو شڪار آهن ته دل ڏُکاري ٿي ويندي هئي.

اڄ سڀ ڪجھ بدلجي ويو آهي، هاڻي اسان وٽ ٻن ايڪڙن جي ايراضيءَ تي پکيڙيل هڪ خوبصورت گهر آهي، زمين جائيداد آهي، اسان کي پنهنجي ٻارن کي بهترين ڪاليجن ۾ موڪلڻ ۾ ڪا پريشاني ناهي، منهنجي زال بهترين ڪپڙا پهري ٿي، سُٺو ڪائي پيئي ٿي، هاڻي ڪيس ڪا ڳڻتي ناهي، ايندڙ اونهاري جي موڪلن ۾

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

اسان جو ڪٽنب هڪ مهيني لاءِ يورپ جي سير سفر تي وڃي پيو، هيئنر اسان بهترين زندگي گذاري رهيا آهيون.“

”اِهو سڀ ڪجهه ڪيئن ٿيو؟“ مون ڪانئس پڇيو.

ان تي هن پنهنجي ڳالهه کي جاري رکندي چيو: ”جڏهن اوهان پنهنجي خطاب ۾ هڪ جملو چيو هو ته ”يقين جي قوت کي قابوءَ ۾رکو“ ته مون اوهان جي اُنهن لفظن تي عمل ڪيو ۽ يقين ڪان ڪم ورتو ۽ سڀ ڪجهه منجي ويو.

پنج سال اڳ مون کي ڊيٽرائيٽ ۾ هڪ (ڪمپني جي) ملازمت جي باري ۾ ڄاڻ ملي، اُن وقت اسان ڪليوي لينڊ ۾ رهندا هئا سون. مون فيصلو ڪيو ته اها نوڪري ڪرڻ گهرجي ته جيئن آمدنيءَ ۾ ڪجهه اضافو ٿئي. مان اُتي آچر جي شام جو پهتس انٽرويو سومر تي ٿيڻو هو.

مان شام جو ڪاڌو کائڻ ڪانپوءِ پنهنجي هوٽل جي ڪمري ۾ ويهي رهيس، الائجي ڇو مان پنهنجو پاڻ کي بدليل محسوس ڪري رهيو هوس.

ائين ڇو آهي؟....... مون پنهنجو پاڻ کان سوال ڪيو، ڇا مان هڪ وچولي طبقي سان واسطو رکندڙ ناڪام ماڻهو آهيان؟

مان هڪ ننڍڙي نوڪري حاصل ڪرڻ لاءِ ڇو پيو جاکوڙيان؟ خبر ناهي ان ڏينهن منهنجي اندر انهيءَ تبديليءَ ڪيئن جنم ورتو. مون هڪ ڪاغذ ورتو ۽ ان تي پنجن ماڻهن جا نالا لکيا جيڪي مونکي گهڻي وقت کان سڃاڻندا هئا، پر اهي ملازمت ۽ پئسا ڪمائڻ جي حوالي سان مون کان تمام گهڻو اڳتي هئا. انهن مان ٻه ڄڻا ته منهنجا اڳوڻا پاڙيسري هئا، پر هيئنر اهي بهترين رهائشن ۾ منتقل ٿي چڪا هئا. ٻه اهي هئا جن سان گڏجي آءُ ڪم ڪري چڪو هوس ۽ پنجون منهنجو سالو هو.

مان نه پيو ڄاڻان ته مون ائين ڇو ڪيو؟ مون پنهنجو پاڻ کي چيو..... نيٺ منهنجن انهن پنهنجن دوستن ۾ ڪهڙي خوبي آهي، جيڪا مون ۾ ناهي؟ جڏهن ته انهن وٽ اعليٰ ملازمتون آهن ۽ مون وٽ ڪجهه به ڪونهي.

مون انهن سان پنهنجي ڀيٽ ڪئي ته، نه اهي مونکان وڌيڪ ذهين هئا ۽ نه ڪي اهي مونکان تعليم ۾سرس هئا. مان ديانتداريءَ سان ٻُڌايان ٿو ته عادتن ۽ خصلتن ۾ به مونکان بهتر نه هئا. مون تجربو ڪيو ته انهن ۾ ڪا هڪڙي خوبي به مونکان چڱي نه هئي.

مون هڪ فيصلو ڪيو ته منهنجو رڪارڊ رڳو اهو ٿو ڏيکاري ته مان انهن کان فقط ڪاميابيءَ ۾ پوئتي آهيان. ان مهل رات جا ٽي پئي وڳا، رات جي انهيءَ خاموش ماحول ۾ منهنجو ذهن بلڪل صاف هو. ان ڏينهن مون پهريون دفعو پنهنجي خامي ۽ ڪمزوري ڳولهي لڌي هئي. مونکي انهن چند لمحن جي سوچ ويچار ڪرڻ سان سمجهه پئجي وئي هئي ته مان انهن کان پٺتي ڇو آهيان! مان سدائين پاڻ وٽ هڪ هلڪو لڪڻ رکندو هئس. ان لڪڻ سان مون پنهنجي جسم کي زور سان رُگهو ڏنو ته پوءِ مونکي اُهو ڪارڻ معلوم ٿي ويو، جنهن جي ڪري مان پاڻ تي اعتماد جي کوٽ

محسوس ڪندو هيس. ڇو ته ان کان اڳ ۾ مون کي خبر ئي نه هئي ته آءُ ڪو ڪوڙ سارين صلاحيتن جو ڌڻي ۽ مالڪ آهيان.

مان اهو ئي ويچارڻ لڳس ته مون منجهه اعتماد ۽ يقين جي گهٽتائي ڪيئن گهر ڪري ويئي هئي ۽ مون پنهنجي ذهن کي ڪيئن پنهنجي خلاف استعمال ڪيو هو. آخر ڇو نه مون اڳتي وڌڻ جي جاکوڙ ڪئي. مان ته پاڻ کي سستو ۽ گهٽ ملهه تي پيو وڪڻان! ان ڪانپوءِ مان پاڻ ۾ اعتماد محسوس ڪرڻ لڳس. مون محسوس ڪيو ته مان جيڪڏهن پنهنجو پاڻ تي يقين ۽ ويساهه نه رکندس ته ٻيا ته مون تي بنهه يقين ڪونه ڪندا. تڏهن مون فيصلو ڪيو ته مان پاڻ کي سستو ڪونه وڪڻندس. ٻئي ڏينهن صبح جو مون ۾ تمام گهڻو اعتماد هو. ملازمت جي انٽرويو ۾ به اعتماد سان ٽمٽار هئس. انٽرويو ۾ وڃڻ کان اڳ مون سوچيو هيو ته مان پنهنجي موجوده نوڪريءَ کان ست سئو پنجاهه ڊالر يا هڪ هزار ڊالر وڌيڪ گهرندس.

پر جڏهن مون محسوس ڪيو ته مان باصلاحيت شخص آهيان ته مون فيصلو ڪيو ته مان پنهنجي موجوده ملازمت مان ٽي هزار پنج سئو ڊالر وڌيڪ طلب ڪندس، پوءِ ايتري پگهار مونکي ملي ويئي.

هڪ سڄي رات ۾ مون پنهنجي ذات جو تجزيو ڪيو هو ۽ انهن ڳالهين تي غور ڪيو هوجن جي ڪري مان سستي ملهه وڪامجي رهيو هيس، پر هيئنر مان پنهنجو صحيح ملهه ورتو هو.

ٻه سال گذرڻ ڪانپوءِ منهنجي عزت ۽ وقار ۾ تمام گهڻو اِضافو ٿي چڪو هو. هاڻي مان پنهنجي دوستن جهڙي جنت ماڻي ورتي هئي. مان پنهنجي فرم ۾ سڀ کان وڌيڪ بزنس حاصل ڪندڙ شخص هيس. مان تمام گهڻو معتبر ٿي چڪو هيس. ڪمپنيءَ ۾ ناماچاري ۽ اثررسوخ هو ۽ ڪمپني مون کي ڪيترين ئي سهولتون ڏيڻ سان گڏوگڏ معقول پگهار به ڏيندي هئي“.

”پنهنجو پاڻ تي اعتماد رکو ته پوءِ سڀ ڪجهه ٺيڻ لڳندو.“

***

اوهان جو ذهن خيالن جو ڪارخانو آهي. اُهو نهايت ئي معروف ڪارخانو آهي. هڪ ڏينهن ۾ منهنجا انيڪ خيال ذهن ۾ جنم وٺن ٿا.

اوهان جي ذهن جو ڪارخانو ٻن فورمينن جي نگراني ۾ ڪم ڪري ٿو، انهن فورمينن مان هڪ کي اسان ”سوڀ“ يا ”فتح“ جو نالو ڏينداسون ۽ ٻئي کي اسان ”شڪست“ يا ”هار“ جو نالو ڏينداسون.

”سوڀ“ مثبت خيالن جي پيداوار جي ذميدار آهي. هوءَ اسباب پيدا ڪرڻ جي ماهر آهي. جهڙوڪ: تو تعليم ڇا لاءِ حاصل ڪئي آهي؟ اها تنهنجي ڪهڙي ڪم ايندي؟ تون پنهنجي مرضيءَ جو مالڪ آهين، تو ۾ صلاحيتون آهن..... وغيره وغيره.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

۽ ٻي ”شڪست“ آهي، جيڪا منفي خيالن کي جنم ڏيڻ جي ذميدار آهي.

”شڪست“ هنن سببن کي جنم ڏيڻ جي ماهر آهي، جهڙوڪ: تون نه ٿو ڪري سگهين، تون ڪمزور آهين، تون معمولي آهين، وغيره وغيره.

”سوڀ“ ۽ شڪست ٻئي فرمان جي تابع آهن. اهي ٻئي هڪدم متوجهه ٿيو وڃن ٿا. جن اشارن جي اوهان کي ضرورت هجي ٿي ته اهو فورمين فوراً حرڪت ۾ اچيو وڃي ٿو. جيڪڏهن اشارو مثبت آهي ته ”سوڀ“ ان کي اڳتي وڌائي ڪم ۾ لڳائي ڇڏيندي آهي. اهڙي طرح جيڪڏهن اشارو منفي هوندو ته ”شڪست“ ان کي اڳتي وڌڻ کان روڪي ڇڏيندي.

اوهان ڏنو ته ڪيئن نه اهي ٻئي فورمين اسان جا ڪهڙا ڪهڙا ڪم ڪن ٿا؟ اچو ته انهن ڪمن کي سرانجام ڏيڻ جي ڪوشش ڪريون ٿا.

پنهنجو پاڻ کي چئو، ”اڄوڪو ڏينهن نهايت ئي سست آهي“ انهيءَ سگنل سان ”شڪست“ عمل ۾ اچي ويندي ۽ اها ڪجهه اهڙيون حقيقتون پيدا ڪندي جو ثابت ٿي ويندو ته اوهان صحيح پيا چئو. پوءِ توهان ائين به پيا چوندؤ ته اڄ ڏاڍي گرمي آهي يا اڄ وڌيڪ سردي آهي، انهيءَ ڪري اڄ ڪاروبار ۾ ٻاڙائي رهندي. وڪرو گهٽ ٿيندو، ماڻهو گهران گهٽ نڪرندا. ٿي سگهي ٿو ته اوهان بيمار ٿي پئو. اوهان جي زال ڏاڍي ڏنگي آهي وغيره وغيره.... ”شڪست“ ڏاڍي تيز ۽ ڪارگر آهي، اها ڪجهه ئي لمحن ۾ توکي سست ۽ نٻل بڻائي ڇڏيندي. اڄ ڏاڍو خراب ڏينهن آهي. ان کان اڳ ۾ جو تون ڇاڻي سگهين، خراب ڏينهن جو عذر توکي ملي ويندو.

پر جڏهن اوهان پنهنجو پاڻ کي چوندؤ:

”اڄ جو ڏينهن ڏاڍو پلو آهي“ ته ”سوڀ“ ان تي هڪدم عمل ۾ اچي ويندي. اها اوهان کي ٻڌائيندي ته اڄوڪو ڏينهن نهائت ئي پلو آهي، موسم به تمام پلي آهي. اڄ اوهان پنهنجو ڪم تمام سٺي طريقي سان ڪري سگهو ٿا؛ تڏهن سچ پچ به اوهان جو اهو ڏينهن ڏاڍو سٺو ٿي ويندو.

بلڪل ائين ئي ”شڪست“ به ڪم ڪري ٿي. ”شڪست“ اوهان کي ڏيکاريندي ته توهان ڪجهه نه ٿا ڪري سگهو. جڏهن ته ”سوڀ“ چوندي ته اوهان سڀ ڪجهه ڪري سگهو ٿا. ”شڪست“ اوهان کي ناڪامي ۽ نامراديءَ جو ڏس ۽ گس ڏيندي، جڏهن ته ”سوڀ“ ۽ ”فتح“ اوهان کي ٻڌائيندي ته اوهان سوڀارا ٿي ويندؤ.

هاڻي اوهان انهن ٻنهي فورمينن کي وڌيڪ ڪم ڏيو ته اهي نهايت طاقتور ٿي ويندا. جيڪڏهن ”شڪست“ کي وڌيڪ ڪم ڏنو ويندو ته هوءَ ان ۾ ڪجهه ٻيو شامل ڪري اوهان جي دماغ کي ويهاري ڇڏيندي. نيٺ اها اندروني خيالن کي جنم ڏيندڙ حصي تي به قبضو ڪري وٺي ٿي. اهڙي طرح سيئي خيال منفي صورت اختيار ڪري وٺن ٿا. ”شڪست“ ائين، ٻرنديءَ تي تيل جو ڪم ڪري ٿي. ”شڪست“ چئي ٿي ته اوهان کي ته انهيءَ شيءِ جي ڪا ضرورت ئي ناهي. ناڪامي اوهان جو مقدر

آهي ۽ اهڙي طرح جا ٻيا خيال پيدا ڪري ٿي.

اوهان ڪهڙي پاسي وڃڻ گهرو ٿا، ان ۾ شڪست اوهان سان سهڪار ڪو نه ڪندي اهڙيءَ طرح اها اوهان جي فائدي کي ختم ڪري ڇڏي ٿي.

جڏهن اوهان ”فتح“ کي استعمال ڪريو ٿا ته اها اوهان سان سئو سيڪڙو گڏ هجي ٿي. جڏهن ڪو خيال اوهان جي ذهن جو در ڪڙڪائي داخل ٿئي ٿو ته فتح اوهان جي لاءِ ڪم ڪرڻ شروع ڪري ڏئي ٿي. فتح اوهان جي رهنمائي ڪري ٿي ته اوهان ڪهڙي طرح ڪامياب ٿيندا؟

هينئر کان سپاٽي تائين يارهن هزار پنج سئو نوان گراهڪ آمريڪا ۾ داخل ٿيندا. اهو هڪ وڏو انگ آهي. آبادي ۾ وچي پيو گهڻو اضافو ٿيندو. محتاط اندازو لڳايو ويو آهي ته ايندڙ ڏهن سالن ۾ آمريڪا ۾ ايندڙ ماڻهن جو ڳاڻيٽو 35 ملين تائين وڌي ويندو. اها آبادي اسان جي موجوده پنجن وڏن شهرن نيويارڪ، شڪاگو، لاس اينجلس، ڊيٽرائيٽ ۽ فلاڊيلفيا جي برابر ٿي ويندي.

نئين انڊسٽري (صنعت) لڳندي، نوان سائنسي ادارا جڙندا، مارڪيٽ وڌا ٿي ويندا، هر قسم جي ماڻهن کي موقعا ملندا. اها سٺي خبر آهي، ڇو ته هي زندگي گذارڻ جو بهترين دور آهي.

اهو انهيءَ ڳالهه ڏانهن اشارو آهي ته اعليٰ صلاحيتن وارن ماڻهن جي هر ميدان ۾ گهرج ٿيندي. اهي ماڻهو جيڪي اعليٰ قابليت جي وسيلي ٻين تي اثرانداز ٿي سگهن، پنهنجي ڪم جي نگراني ڪري سگهن، انهن منجهه قائداڻيون صلاحيتون هئڻ به ضروري آهن. جيڪي ماڻهو اهڙين قائداڻين صلاحيتن جا مالڪ هوندا، اهي بالغ هجن يا بلوغت جي ويجهو، انهن جي لاءِ انيڪ موقعا آهن. انهن منجهان اوهان به هڪ ٿي سگهو ٿا.

گهٽي دٻي ۽ دهمان جي بلڪل ضرورت ناهي، بلڪ ذاتي ڪاميابيءَ جي ضمانت ضروري آهي. آمريڪا ۾ گجڻ ۽ چمڪڻ جي هميشه کان ڌوم متل آهي. پر جڏهن اسان سرسري نظر سان ڏسون ٿا ته حقيقت جي خبر پوي ٿي ته آمريڪا ۾ لکين ماڻهو ڪوشش جي باوجود ڪامياب زندگي ناهن گذاري رهيا. عوام جو هڪ وڏو انگ هينئر به معمولي زندگي گذاري رهيو آهي. جڏهن ته گذريل ٻن ڏهاڪن ۾ ماڻهن کي بيشمار موقعا مليا آهن. هينئر آمريڪا جي عروج جو دور آهي، پر عوام هاڻي به پريشانين ۾ وڪوڙيل آهي. اهو ڊنل آهي، هو گجندڙ زندگي جي احساس کان پنهنجو پاڻ کي غير اهم سمجهن ٿا. انهن جي مرحبا ناهي ڪيئي ويئي، انهن کي اها به خبر ناهي ته هو ڇا ٿا ڪرڻ گهرن. نتيجتاً انهن جي ڪارڪردگي حقير آهي، انهن جون خوشيون هيچ ۽ حقير آهن.

جيڪي ماڻهو پنهنجي موقعن کي انعام چون ٿا (ته مونکي چوڻ ڏيو ته مان پوري خلوص سان اوهان تي اعتماد رکان ٿو، اوهان انهن منجهان آهيو، جيڪڏهن

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

اوهان قسمت وغيره تي يقين رکو ٿا ته اهي شيون هن ڪتاب منجهه ناهن) جيڪي ڏاها ۽ عقل وارا ماڻهو سکڻ گهرن ٿا ته پنهنجي سوچ سان ڪاميابي ماڻين ته هي ڪتاب انهن جي لاءِ آهي. اندر داخل ٿي وڃو، ڪاميابيءَ جو دروازو کليل آهي. اهو درواز ايڏو ئي وسيع آهي جيترو هميشه کان آهي. اوهان پنهنجو پاڻ کي ائين سمجهو ته اوهان چونڊيل ماڻهن مان آهيو، جيڪي زندگيءَ کان ڪجهه حاصل ڪرڻ گهرن ٿا. اها ڪاميابيءَ ڏانهن پهرين وک آهي. اهو بنيادي قدم آهي، ان کان ڪنارا ڪشي ۽ پاسو نه ڪريو. پهرين وک... پنهنجو پاڻ تي يقين رکو، ڪاميابيءَ تي ويساهه رکو.

يقين جي سگهه ڪيئن پيدا ٿئي ٿي؟ يقين جي طاقت کي ڪيئن بهتر ڪرڻو آهي؟ هتي اسان اوهان کي ٽي شيون ٻڌايون ٿا، جن سان اوهان پنهنجي يقين جي طاقت ۾ واڌارو ڪري سگهو ٿا.

1. رڳو ڪاميابيءَ لاءِ سوچيو، ناڪاميءَ جو تصور به نه ڪريو:

جڏهن اوهان پنهنجي گهر ۾ ڪم ڪندا هجو ته ڪاميابيءَ متعلق نه سوچيو، چو ته اها اوهان کي ناڪاميءَ ڏانهن وٺي ويندي. پر جڏهن اوهان ڪنهن مشڪل صورتحال مان گذرندا هجو ته پوءِ سوچيو ته مان ڪامياب ٿيندس. اهو بلڪل خيال نه ڪريو ته اوهان متان ناڪام ٿي وڃو. جڏهن اوهان ڪنهن ٻئي سان پنهنجي ڀيٽ ڪريو ته يقين رکو ته اوهان ان کان بهتر آهيو، نه ڪي ان کان گهٽ.

جڏهن اوهان کي ڪو موقعو ملي ته يقين رکو ته اوهان اهو ڪم ڪري وٺندوء. اهو خيال بلڪل نه ڪريو ته اوهان اهو ڪم ڪو نه ڪري سگهندوء....... اهو سوچيو ته مان ٻين کان بهتر آهيان..... مان ڪاميابي حاصل ڪري وٺندس.

جڏهن اوهان ڪاميابيءَ تي ويساهه رکندوء ته اوهان جو ذهن اوهان جي ڪاميابيءَ جي لاءِ رٿابندي ڪندو، پر ناڪاميءَ جو خيال اوهان کي ابتي پاسي ڏانهن وٺي ويندو. اهڙيءَ طرح اوهان جو ذهن ناڪاميءَ جي خيالن کي جنم ڏيندو.

2. اوهان اهو سمجهو ته اوهان پنهنجي سوچ کان به وڏيڪ سٺا آهيو

ڪامياب ماڻهو: انسان هجڻ کان وڌيڪ ٻي ڪا شيءِ ناهن هوندا. ڪاميابيءَ جي لاءِ انسان جو ذهين هجڻ به ضروري ناهي ۽ نه ئي ڪاميابي جي لاءِ ڪنهن راز ڄاڻڻ جي ڪا ضرورت آهي. ڪاميابي ڀاڳ سان به واسطو نه ٿي رکي.

ڪامياب ماڻهو، عام ماڻهوئي هوندا آهن پر انهن جي اندر يقين جي قوت تمام گهڻي هوندي آهي ۽ هو اهو به ڄاڻندا آهن ته انهن کي ڇا ڪرڻو پوندو؟ توهان پنهنجو پاڻ کي ڪڏهن به سستي ملهه نه وڪڻو.

3. اعليٰ يقين رکو

اوهان جي ڪاميابيءَ جو دائرو ايترو ئي وسيع هوندو، جيترو اوهان جو يقين

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

وسيع هوندو. جيتري اوهان جي سوچ محدود هوندي، اوترائي اوهان جي ڪاميابيءَ جا امڪان گهٽ هوندا. وڏن منصوبن جي باري ۾ يقين رکو ۽ وڏي ڪاميابي ماڻيو.

ياد رکو ته وڏا آئيڊيا ۽ وڏا منصوبا اڪثر سولا ۽ سهنجا هجن ٿا. يقيني طور تي اهڙا منصوبا گهڻا ڏکيا ڪو نه ٿا ٿين، جيترا ننڍا منصوبا ڏکيا هجن ٿا. مسٽر الف جي ڪورڊيز، جيڪو جنرل اليڪٽرڪ ڪمپني جي بورڊ جو چيئرمين آهي، هن هڪ ڪانفرنس ۾ چيو: ”اسان کي هر انهيءَ شخص جي ضرورت آهي جنهن ۾ قائداڻيون صلاحيتون هجن. هو انهن صلاحيتن کي خود پنهنجي لاءِ ۽ پنهنجي ڪمپنيءَ جي لاءِ استعمال ڪندو ته سندس ذات به ترقي ڪندي.“

جيڪڏهن ڪو شخص ڪنهن ٻئي کي حڪم نه ٿو ڏئي سگهي ته پاڻ منجهه بهتري پيدا ڪري، اهو انهيءَ شخص جي مرضيءَ تي ڇڏيل آهي ته پاڻ پنهنجي مسئلي جي حل ڪرڻ لاءِ جاکوڙي. ان ۾ ڪجهه وقت لڳندو آهي. ڪم ڪرڻ ڪانسواءِ ڪجهه قرباني به ڏيڻي پوندي آهي. اهو سڀ ڪجهه ڪو به ماڻهو، ڪنهن ٻئي جي لاءِ نه ٿو ڪري سگهي.

مسٽر ڪورڊيز جي نصيحت نهايت ٺوس ۽ عملي آهي. اها هڪ حقيقت آهي ته جيڪي ماڻهو ڪاروبار، مينيجمينٽ، خريدوفروخت (ڏيتي ليتي)، انجنيئرنگ، مذهبي ڪم، لکڻ پڙهڻ وغيره ۾ اعليٰ سطح تائين پهچيو وڃن ٿا، اهي ڌيان ۽ لڳاتار ڪوشش ڪرڻ سان منصوبابندي ڪري پنهنجي شخصيت ۽ ذات جي واڌ ويجهه ڪري وٺن ٿا. ڪو به تربيتي پروگرام، جهڙوڪ هي ڪتاب، جنهن ۾ ٽن شين تي ئي زور ڏنو ويو آهي، يعني اوهان کي ڇا ڪرڻ گهرجي؟ ٻيو ڏس هي ته ڪيئن ڪرڻ گهرجي ۽ ٽيون اهو ته مقصد تائين ڪيئن پهچجي؟ انهيءَ سان مثبت نتيجا پيدا ٿين ٿا.

اوهان جي ذات ۾ تربيتي پروگرام جي ڪاميابي ڪيئن حاصل ڪجي؟ هي ٻڌائي ٿو ته رَوِين ۽ ٽيڪنڪ سان ماڻهو ڪاميابي حاصل ڪري وٺن ٿا.

اهي پنهنجي يقين کي ڪهڙيءَ طرح مستحڪم ڪن ٿا؟ اهي عام ماڻهن کان ڪهڙيءَ طرح جدارا ٿين ٿا؟ اهي ڪيئن سوچين ٿا؟

پوءِ ڏسو.... اوهان جي ترقيءَ جو منصوبو مسلسل حقيقي عمل جي تحت ڪيئن اڳتي وڌي ٿو. اهڙي رهنمائي اوهان کي هن ڪتاب جي هر باب ۾ ملندي. انهيءَ رهنمائي ڏيڻ واري ڪم کي واهپي ۾ آڻيو ۽ پوءِ پنهنجو پاڻ ۾ تبديلي محسوس ڪريو.

تربيت جو سڀ کان اهم حصو.... ڪهڙا نتيجا حاصل ٿيا؟

هن پروگرام کي جيڪڏهن حقيقي طور تي استعمال ۾ آندو وڃي ته هي اوهان کي ڪاميابي جي منزل ڏانهن وٺي ويندو. اهو ڪم جيڪو هينئر اوهان کي ناممڪن لڳي ٿو، اهو اوهان جي لاءِ ڏاڍو سهنجو ٿي ويندو. ان جي ترڪيبي جزن کي استعمال ۾ آڻيو ته اوهان جي شخصيت ۽ ذات جي تربيت جو هي پروگرام اوهان جي لاءِ انعامن

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

جي برسات وسائيندو. ڪٽنب ۾ اوهان جي عزت هيڪاري وڌي ويندي. اوهان جا يار دوست ۽ سنگتي ساٿي اوهان جي واکاڻ ڪندا. اوهان جا خيال نهايت ڪارائتا ٿي ويندا. سماج ۾ اوهان جو وقار وڌي ويندو. اوهان جي آمدنيءَ ۾ اضافو ٿي ويندو. اوهان جي زندگيءَ جو معيار نهايت بلند ٿي ويندو.

اوهان پنهنجي تربيت پاڻ ڪندؤ. ڪو اوهان جي ڪلهن تي سوار ٿي ڪو نہ ٻڌائيندو تہ اوهان کي ڇا ۽ ڪيئن ڪرڻو آهي؟ هي ڪتاب ئي اوهان جو رهنما هوندو. فقط اوهان کي پاڻ سمجهڻو آهي.

اوهان کي پنهنجي رهنمائي پاڻ ڪرڻي آهي ۽ انهيءَ تربيت کي عمل ۾ آڻڻو آهي. اوهان پاڻ ئي پنهنجي ترقيءَ جا ذميدار هوندا. اوهان پاڻ ئي صحيح عمل جي چونڊ ڪندا.

مختصر اهو تہ اوهان پنهنجي ذات جي تربيت ڪرڻ وجهو پيا تہ جيئن وڏي کان وڏي ڪاميابي حاصل ٿي سگهي.

اوهان وٽ اڳ ۾ ئي اوهان جو تجربيگاهہ اوزارن سان ڀريل موجود آهي، جنهن ۾ اوهان ڪم ۽ مطالعو ڪري سگهو ٿا. اوهان جو تجربيگاهہ اوهان جي ارد گرد آهي، اوهان جو تجربيگاهہ انسانن تي مشتمل آهي، اها تجربيگاهہ اوهان کي انسانن جي هر عمل جو مثال مُهيا ڪندي.

جيڪڏهن توهان پنهنجي انهيءَ تجربيگاهہ ۾ پاڻ کي هڪ سائنسدان جي حيثيت سان سڃاڻي ورتو تہ پوءِ اوهان جي سکڻ جي ڪا حد نہ هوندي، هتي خريد ڪرڻ جي لاءِ ڪجھ بہ ناهي. هن تجربيگاهہ جو ڪو ڪرايو وغيره بہ ادا ڪرڻو ڪو نہ ٿو پوي. هن تجربيگاهہ ۾ ڪا فيس بہ ڪو نہ ٿي ڀرڻِي پوي. اوهان انهيءَ تجربيگاهہ کي پنهنجي مرضيءَ سان مفت ۾ استعمال ڪري سگهو ٿا.

اوهان انهيءَ تجربيگاهہ جا پاڻ ئي ڊائريڪٽر آهيو. اوهان کي انهيءَ تجربيگاهہ ۾ اهو ئي ڪجھ ڪرڻو پوندو جيڪو هڪ سائنسدان ڪندو آهي، يعني مشاهدو ۽ تجربو.

ڇا اها تعجب جي ڳالهہ ناهي تہ اڪثر ماڻهو پنهنجي چوڌاري ۽ آس پاس رهندڙ ماڻهن جي عمل کان ٿورڙو ئي سونهان هجن ٿا. تمام گهڻ ڄاڻن ٿا، گهڻو ڪري ماڻهن کي مشاهدي ڪرڻ جي تربيت ناهي هوندي. هن ڪتاب جو هڪ اهم مقصد اوهان کي مشاهدي جي تربيت ۾ مدد ڏيڻ آهي. ان ڪانسواءِ اوهان ۾ انسان جي عمل کي پرکڻ جي بصيرت پيدا ڪرڻ بہ آهي.

احمد نهايت ڪامياب انسان ڇو آهي؟ ۽ سليم ڇو نہ آهي؟

ڪن ماڻهن جا تمام گهڻا دوست ٿين ٿا ۽ ڪن جا تمام گهٽ دوست ڇو آهن؟

هڪ شخص جڏهن ڪا ڳالهہ ڪنهن ٻئي کي ٻُڌائي ٿو تہ ماڻهو ان تي يقين ڪري وٺندا آهن، پر جڏهن اها ئي ڳالهہ ڪو ٻيو شخص چوندو آهي تہ ماڻهو انهيءَ

تي ويساهہ يعني اعتبار ڪو نہ ڪندا آهن- ڇو؟

جڏهن اوهان هڪ ڀيرو تربيت حاصل ڪري ورتي تہ پوءِ اوهان مشاهدي جي نهايت ئي سادي طريقي جي سبقن جي اهميت کي سمجهي ويندا.

هتي خاص ڪري ٻہ تجويزون اوهان کي مشاهدي جي تربيت ۾ مدد ڏينديون، اوهان پنهنجن ڄاتل سڃاتلن مان اهڙن ٻن ماڻهن جي چونڊ ڪريو جيڪي نهايت ڪامياب شخص آهن ۽ ٻن اهڙن ماڻهن کي چونڊيو جيڪي نهايت ئي ناڪام آهن.

تڏهن ڏسو ۽ مشاهدو ڪريو تہ اوهان جي ڪامياب دوستن ڪاميابيءَ جي ڪهڙن اصولن کي اختيار ڪيو ۽ ناڪام دوستن ڪهڙن اصولن کي اختيار ڪيو هو ۽ انهن ڳالهين کي ڪاغذ تي لکندا وڃو. پوءِ انهن نوٽس (Notes) جو مشاهدو ڪريو تہ سچ توهان جي آڏو اچي ويندو.

هر ٻئي شخص سان اوهان جو رابطو اوهان کي موقعو ڏئي ٿو تہ ڪم جي دوران اوهان ڪاميابيءَ جي اصولن جي ترقيءَ جو جائزو وٺِي سگهو ٿا.

اوهان جو مقصد اهو هئڻ گهرجي تہ ڪاميابيءَ جي عمل کي پنهنجي عادت بڻائي وٺو. جڏهن اسان ڪنهن ڳالهہ کي بار بار ورجايون ٿا تہ جلد ئي اها اسان جي عادتِ ثانيہ ۽ اسان جي ذهن جو حصو بڻجي ڪري عمل ۾ اچي وڃي ٿي. اسان جي دوستن مان ڪي دوست باغبانيءَ جو مشغلو رکندا آهن، اسان انهن کي اڪثر اهو چوندي ٻڌندا آهيون تہ ٻوٽن کي ڦٽندو ڏسي اسان کي نهايت ئي فرحت محسوس ٿيندي آهي، پوءِ اهي ٻوٽن کي پاڻي ۽ ڀاڻ وغيره بہ ڏيندا آهن... هاڻي ٻوٽا گذريل هفتي جي ڀيٽ ۾ گهڻا وڏا ٿي چڪا آهن.

يقين ڪريو جڏهن انسان احتياط ڪندي، فطرت سان سهڪار ڪري ٿو تہ انهيءَ وقت بہ ڪيترائي شاندار واقعا جنم وٺن ٿا.

پر هي تہ ان جي ڏهين پتيءَ جو ڏهون حصو يعني ذرو بہ ناهي. جيڪو ڪجھ اوهان پنهنجي ذات ۾ ڏسندا، جڏهن اوهان منظم طور تي هن پروگرام کي پنهنجي ذات جو حصو بڻائي ورتو.

اوهان محسوس ڪندا تہ اوهان جي اعتماد جي واڌ ويجهہ پئي ٿئي. اهو وڌيڪ فعال پيو ٿئي، ڏينهون ڏينهن وڌيڪ ڪامياب ۽ مهيني کان ٻئي مهيني ان کان بہ وڌيڪ ڪامياب.

اهو تہ ڪجھ بہ ناهي، جڏهن اوهان ڪاميابيءَ جي شاهراهہ تي اچي ويندا تہ هي زندگيءَ ۾ اوهان کي وڌيڪ مطمئن رکندو، پوءِ اوهان جي آڏو ڪو چئلينج ناممڪن نہ رهندو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

باب 2

پنهنجي محروميءَ جو علاج ڪريو، ناڪامي بيماري آهي

عام ماڻهو بہ اوهان وانگر ڪاميابيءَ لاءِ سوچيندا آهن. اوهان ماڻهن جو مطالعو ڪيئن ڪندا؟ اوهان ماڻهن جو مطالعو نهايت ئي احتياط سان ڪندا تہ اوهان پنهنجي دريافت جي حوالي سان ڪاميابي ڏيندڙ اصول ڪي پنهنجي زندگيءَ تي لاڳو ڪريو تہ پوءِ اوهان صحيح دڳ تي اچي ويندا.

اوهان ماڻهن جو مشاهدو نهايت گهرائيءَ سان ڪريو تہ اوهان تي اهو انڪشاف ٿيندو تہ ناڪام ماڻهو بيحسيءَ جي بيماريءَ ۾ مبتلا هوندا آهن. اسان انهيءَ بيماريءَ کي محروميءَ جو نالو ڏيون ٿا. هر ناڪام ماڻهو ۾ اها بيماري نهايت شدت سان هجي ٿي. گهڻو ڪري متوسط طبقي جا ماڻهو انهيءَ بيماريءَ ۾ ورتل هوندا آهن. محرومي متحرڪ ۽ غير متحرڪ ماڻهن جي درميان فرق کي واضع ڪري ٿي. اوهان ڏسندا تہ ڪامياب ماڻهو جدا آهن ۽ ناڪام ماڻهو بهانو ڪندڙ آهن.

اهو شخص، جيڪو زندگيءَ جي باري ۾ ڪا رٿا بندي نہ ٿو رکي، اهو گهڻا بهانا ٺاهيندڙ هوندو آهي. معمولي حيثيت جا ماڻهو تہ فوراً تشريح ڪرڻ شروع ڪري ڏيندا آهن تہ هو ائين ڪري ئي نہ ٿو سگهي....... هِي مسئلو هو..... هُو مسئلو هو..... چو تہ..... وغيره وغيره.

جڏهن اوهان ڪامياب ماڻهن جي زندگيءَ جو مشاهدو ڪندا تہ اوهان تي واضح ٿي ويجي ٿو تہ مِڙئي بهاني بازيون معمولي حيثيت جا ماڻهو ئي ڪندا آهن. اهي معمولي حيثِيت وارا ماڻهو ڪامياب ترين فرد بڻجي سگهن ٿا، پر اهي ڪاميابي حاصل ڪرڻ کو نہ ٿا گهرن.

ڪامياب ترين انسانن ۾ بزنس مين، فوجي آفيسر، سليز مين ۽ پيشہ ور ماڻهن ڪانسواءِ اڳواڻ ۽ قائدين بہ شامل آهن. حالانڪ انهن جي زندگيءَ ۾ هڪ يا بہ معذوريون ضرور هونديون آهن، پر انهن معذورين جو اظهار اهي ڪڏهن بہ ناهن ڪندا. روز ويلٽ چنگهن ڪان معذور هو، ٽرومين ڪاليج ۾ ڪا تعليم ڪو نہ حاصل ڪئي هئي، ڪينيڊي جڏهن صدر بڻيو تہ نهايت گهٽ عمر وارو هو ۽ جانسن ۽ آئيزن

هاور کي دل جي تڪليف (عارضو) هئي.

محروميءَ جو جيڪڏهن علاج نہ ڪيو وڃي تہ اها ئي ڪنهن بہ بيماري ڪان وڌيڪ خطرناڪ ثابت ٿئي ٿي. هن بيماريءَ جي مريض جو ذهن عمل ڪان گذرندو آهي. هو چوندو مان ايترو مڪمل صحتمند نہ آهيان، جيترو مونڪي هئڻ گهرجي. پنهنجو پاڻ کي مطمئن ڪرڻ جا بهانا ڳولهيندو..... ڪڏهن چوندو تہ ڏسو! منهنجي طبيعت ڪيڏي خراب آهي؟ منهنجي تعليم تمام گهٽ آهي!..... هاءِ! منهنجي پوڙهائپ؟ منهنجي ننڍي عمر؟! منهنجي تہ ڪا قسمت ئي ائين آهي!..، هاءِ! منهنجي بدقسمتي!!..... منهنجي زال...؟! بس منهنجي ڪٽنب مون کي انهيءَ ڪم تي لڳائي ڇڏيو! وغيره وغيره.

محروميءَ جي بيماريءَ جو شڪار ماڻهو هڪ خوبصورت عُذر ۽ بهانو ڳولهي وٺندو آهي ۽ پوءِ سڄي ڄمار انهيءَ عُذر سان چنبڙيو رهي ٿو. هو انهيءَ عُذر جي تشريح بہ ڪري ٿو ۽ پاڻ کي ۽ ٻين ماڻهن کي چوي ٿو تہ هو چو نہ ٿو اڳتي وڌي سگهي. اهڙو بيمار شخص هر ڪنهن هنڌ اهو عُذر بيان ڪندو آهي ۽ آخر ڪار اها ڳالهہ هن جي لاشعور ۾ گهر ڪري ويهي رهي ٿي. خيال مثبت هجن يا منفي، جڏهن انهن کي پيري پيري ورجايو ويندو آهي تہ اهي وڌيڪ سگهارا ٿيندا آهن. پهريان پهريان تہ محروميءَ جو شڪار شخص پنهنجي انهيءَ عُذر کي پنهنجو ڪوڙ ئي سمجهي ٿو، پر جڏهن هو ان کي هر گهڙي ماڻهن جي آڏو دُهرائي ٿو تہ پوءِ هو انهيءَ کي مڪمل ئي سچ سمجهڻ لڳي ٿو. اهو ئي عُذر ان شخص جي ناڪاميءَ جو اصل سبب هجي ٿو.

اوهان طريقي سان پنهنجي ڪم کي جاري ساري رکو. انفرادي طور تي اوهان پنهنجو پاڻ کي ڪاميابيءَ ڏانهن وڌِي هلندا وڃو. پنهنجو پاڻ ۾ محرومي هڪ اهڙِي بيماري آهي، جيڪا ناڪاميءَ جي خلاف قوت مُدافعت پيدا ڪري ٿي، جو تہ محروميءَ ڏانهن وڌِي وڃي ٿي.

محرومي ڪيترن ئي صورتن ۾ ظاهر ٿئي ٿي. انهيءَ بيماريءَ جي بُڇڙي صورت آهي، صحت ڪان محرومي، ذهانت ڪان محرومي، عمر جي محرومي ۽ قسمت ڪان محرومي.

هاڻي اسان جائزو وٺندا سون تہ اسان انهن چئن محرومين ڪان پنهنجو پاڻ کي ڪيئن بچائي سگهون ٿا؟

محروميءَ جون چار عام صورتون

”پر منهنجي صحت ٺيڪ ناهي“ صحت جي محرومي اسان کي نهايت گهڻي ملي ٿي. ”مان ڪجھ بهتر محسوس نہ پيو ڪريان“ يا وري ڪجھ ماڻهو هن طرح چوندا آهن، ”مونسان هيئن ٿئي ٿو، مونسان هوئن ٿو ٿي“ صحت جي ”خرابي“

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

جون هزارين صورتون آهن. جن ڪي ڪو شخص پنهنجي ناڪاميءَ جو بهانو بڻائي روئندو رهندو آهي. اهڙيءَ طرح هو ناڪاميءَ کي قبول ڪري وٺندو آهي. ناڪامي هن لاءِ اهم ٿي وڃي ٿي ۽ اهڙيءَ طرح ناڪامي مٿس فتح حاصل ڪري وٺندي آهي.

لڪين ماڻهو صحت جي محروميءَ ۾ مبتلا آهن. ڇا انيڪ معاملن مان اهو هڪ جائز عُذر آهي؟ ڪجهه لمحن جي لاءِ اوهان ماڻهن متعلق سوچيو، جن کي اوهان سچاڻو ٿاءِ اهي نهايت ئي ڪامياب ماڻهو آهن، پر انهن ڪڏهن صحت جي محروميءَ جو عُذر ڪونه ڪيو هوندو.

منهنجي فزيشن ۽ سرجن دوستن ٻڌايو ته ان جو اصل ڪارڻ بلوغت وارو زمانو آهي. بلوغت جو نه هجڻ آهي. ائين جسماني طور تي هر ڪنهن سان ٿئي ٿو. ڪجهه ماڻهو ته مڪمل طور تي هٿيار ڦٽا ڪري ڇڏيندا آهن. ڪجهه ۾ هي صحت جي محرومي جي شڪل ۾ ظاهر ٿئي ٿو. پر ڪاميابي تي ويساهه رکندڙ ماڻهو هن کان بلڪل متاثر ڪو نه ٿا ٿين. صحت جي باري ۾ صحيح ۽ غلط روين جا "تجربا" هڪ ٽيپهريءَ جو مون سان به واقع ٿيا. ڪليوي لينڊ ۾ مان پنهنجي گفتگو "تقرير" ختم ڪري اڇي رهيو هيس ته هڪ ٽيهن سالن جو نوجوان مونسان گڏگڏ هلندو پئي آيو ۽ مونکي چوڻ لڳو: "مان اوهان سان ڪجهه منٽ نجي ڳالهه ٻولهه ڪرڻ چاهيان ٿو". هن منهنجي گفتگو بابت تبصرو ڪندي چيو: "مونکي ڊپ آهي ته اوهان جا ويچار، مونکي ڪو گهڻو بهتر نه ٿا ڪري سگهن".

هن گفتگو جاري رکندي چيو: "اوهان ڏسو پيا ته منهنجي دل صحيح طور تي ڪم ڪو نه پئي ڪري. مون پنهنجو معائنو ڪرايو آهي". هن وضاحت ڪئي ته هو چئن ڊاڪٽرن کان معائنو ڪرائي چڪو آهي، پر انهن هن جي بيماريءَ کي ڪو نه ڄاتو. هن مونکان پڇيو ته، مان سندس لاءِ ڇا ٿو تجويز ڪريان.

مون چيو ته مان دل جي بيماريءَ جي باري ۾ ڪجهه نه ٿو ڄاڻان. پر مان توهان لاءِ ٽي ڪم تجويز ڪندس. پهريون ڪم اهو ته مان توکي دل جي مرضن جي بهترين ڊاڪٽر ڏي وٺي هلندس ۽ ان جي رپورٽ کي حتمي مڃيندس. ان کان اڳ توهان چئن ڊاڪٽرن کان معائنو ڪرائي چڪا آهيو. اهي اوهان جي دل جي باري ۾ ڪا خاص ڳالهه معلوم ڪري ڪونه سگهيا، پنجون ڊاڪٽر اوهان جو آخري ۽ حتمي معائنو ڪندو. اهو به ٿي سگهي ٿو ته تنهنجي دل مڪمل طور تي ٺيڪ نه هجي. جيڪڏهن پنهنجي دل بابت تمام گهڻو پريشان ۽ ڳڻتيءَ ۾ آهين ته ٿي سگهي ٿو ته توهان دل جي شديد بيماريءَ ۾ مبتلا ٿي وڃو، ڇو ته جڏهن اوهان باربار انهيءَ بيماريءَ جي باري ۾ پريشان آهيو ته اها پريشاني اوهان کي دل جي عارضي ۾ مبتلا ڪري ڇڏيندي.

ٻيو ڪم اهو آهي ته توهان ڊاڪٽر شنڊلر جي عظيم ڪتاب "هڪ سال جا 365 ڏينهن ڪئين گذارجن" پڙهو. ڊاڪٽر شنڊلر ان ڪتاب ۾ لکي ٿو ته هر اسپتال جي چئن بسترن مان ٽن بسترن تي اهي ماڻهو هوندا آهن، جيڪي جذباتي بيمارين

جي ڪارڻ بيمار ٿيندا آهن.

سمجهو ته چئن مان ٽي ماڻهو اهڙين بيمارين ۾ مبتلا آهن. اهي مريض جيڪڏهن پنهنجي جذبات تي قابو پائن ته اهي بلڪل ٺيڪ ٿي سگهن ٿا. انهيءَ ڪري ڊاڪٽر شنڊلر جو ڪتاب پڙهي، پنهنجي جذبات تي قابو ڪرڻ سکو.

ٽيون ڪم اهو آهي ته "پڪو پهه ڪريو ته توهان کي ان وقت تائين جيئرو رهڻو آهي، جيسيتائين موت نه ٿو اچي"..... مون انهيءَ نوجوان کي ٽوس تجويزون ڏنيون.

ڪيئي ورهيه اڳ، مان پنهنجي هڪ وڪيل دوست سان مليس. هو ٽي بي جي مرض ۾ ورتل هو. هو ڪم ڪرڻ ڪانپوءِ به سٺي زندگي گذاري سگهي پيو، پر هو قانون جي پريڪٽس ڇڏڻ جي لاءِ تيار نه هو. سندس تعلق نهايت ئي سُٺي خاندان سان هو. هو حقيقي معنيٰ ۾ زندگيءَ جو لطف ماڻي رهيو هو. منهنجي انهيءَ وڪيل دوست جي ڄمار 78 سال هئي. هن پنهنجو فلسفو هنن لفظن ۾ بيان ڪيو: "مان ان وقت تائين زنده رهڻ گهران ٿو، جيسيتائين موت نه اچي. مان پنهنجي اڌوري زندگي ڇو گذاريان؟ جيڪو انسان موت جي باري ۾ پريشان رهي ٿو، اهو اوترو ئي جلدي موت جي هنج ۾ هليو ٿو وڃي".

مان جهاز ۾ ڊيٽرائيٽ وڃي رهيو هيس. انهيءَ سفر ۾ مون کي هڪ خوشگوار تجربو حاصل ٿيو. هوائي جهاز لينڊ ٿيڻ تي هو، مون ٽڪ ٽڪ جو آواز ٻڌو، مون غور ڪيو ته اهو آواز مون سان گڏ ويٺل مسافر مان پئي آيو. هو کِلي ڪري چوڻ لڳو "هي بم ناهي بلڪ اهو آواز منهنجي دل مان پيو اچي".

مان هيڪاري وڌيڪ حيران ٿيس، مون کي تعجب وچان ڏندين آڱريون اچي ويون.... هن مون کي ٻڌائڻ شروع ڪيو:

"هي رڳو 21 ڏينهن اڳ جي ڳالهه آهي ته منهنجي دل جو آپريشن ٿيو ۽ ان ۾ پلاسٽڪ جو والِو وڌو ويو آهي. اهو ٽِڪ ٽِڪ جو آواز اِنهيءَ والو جو آهي.

هن چيو ته بس چند مهينن جي ڳالهه آهي، ان ڪانپوءِ دل تي نئون گوشت اچي ويندو ۽ نئون والو ان جي هيٺان اچي ويندو.

مون پڇيو ته پوءِ توهان ڇا ڪندو؟ هن چيو ته مون وٽ هڪ وڏو منصوبو آهي. مان قانون جي تعليم حاصل ڪرڻ جي لاءِ واپس ڦيني سوٽا ايندس. مون کي اميد آهي ته آءُ ڪجهه دير گورنمينٽ سان گڏجي ڪم ڪندس.

ڊاڪٽرن مون کي چيو ته بس رڳو ڪجهه احتياط ڪج، ان ڪانپوءِ بلڪل ٺيڪ ٿي ويندين.

صحت جي مسئلي ۾ ٻه طريقا آهن. اوهان پهرين شخص کي ڏٺو ته ڪيس يقين نه هو ته سندس صحت بلڪل ٺيڪ آهي، بلڪ ضرور ڪجهه نه ڪجهه خرابي آهي. انهيءَ ڪري هو پريشان ۽ دٻاءَ جو شڪار هو. انهيءَ ڪري هو ناڪاميءَ جي شاهراهه تي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

وڃي رهيو هو. هو ٻين کان به اهو ئي چاهي پيو ته هو اهو چون ته اڳتي وڌڻ هن جي وس جي ڳالهه نه آهي.

جڏهن ته ٻيو شخص نهايت ئي مشڪل آپريشن مان لنگهيو هو. پر هو پُر اميد هو ۽ ڪجهه ڪرڻ پيو گهري. اهي ٻئي شخص پنهنجي پنهنجي انداز ۾ پنهنجي صحت بابت سوچين پيا ۽ سندن سوچ جي مطابق سندن صحت جا اثر مرتب ٿي رهيا هئا.

مونکي ڪجهه تجربا صحت جي محروميءَ جي حوالي سان به ٿيا آهن. مان ذيابطيس (شگر) ۾ مبتلا ٿيس. پوءِ خبر پئي ته اها هڪ بيماري آهي. مان خبردار ٿي ويس، مون سوچيو ته ذيابطيس هڪ جسماني حالت جو نالو آهي. جيڪڏهن مان ان جي سنگينيءَ بابت سوچيان ها ته اهو منفي رويو هجي ها ۽ ان سان تمام گهڻو نقصان ٿئي ها. ڳڻتي ۽ پريشانيءَ سان مرض وڌي ويندو آهي ۽ انسان مشڪل ۾ پئجي ويندو آهي.

فطري ڳالهه آهي، جڏهن مونکي شوگر هجڻ جي خبر پئي ته مان ان مرض ۾ مبتلا ڪيترن ئي ماڻهن سان مليس. مون انهن کان پڇيو ته جڏهن اها بيماري انتها کي پهچي ٿي ته ڇا ٿو ٿئي؟ هڪ ويچارو ته انهيءَ بيماريءَ کان ڏاڍو ڏنل هو. اهو ته جيئري هوندي به مئل هو. هو ويچارو وهم جو شڪار هو ۽ مذاق جي حد تائين هن بيماريءَ کي پنهنجي مٿان طاري ڪري رکيو هو. ڪيس ڊپ هو ته هو انفيڪشن ۾ مبتلا ٿي ويندو، هو ويچارو ساهه به ڊڄي ڊڄي پيو کڻي. سندس خوف ڪيس ڪجهه ڪرڻ ئي ڪو نه پيو ڏئي. هو گهڻو وقت پنهنجي ذهني قوت کي منفي طور تي استعمال ڪندو هو. هن جو اصل مرض شوگر نه هو، بلڪ هو صحت جي محروميءَ جي مرض ۾ مبتلا هو، هو هرو ڀرو پنهنجو پاڻ تي ترس پيو ڪائي.

انهيءَ بيماريءَ ۾ ورتل هڪ ٻئي شخص سان مليس، اهو هڪ تمام وڏي پبلشنگ ڪمپنيءَ جو ڊويزنل مينيجر هو. هن جو ڪيس بلڪل مختلف هو. هن مون سان تقريباً اٺ ڪلاڪ گفتگو ڪئي ۽ انهيءَ ۾ هن ٻڌايو ته هو انسولين استعمال ڪري ٿو پر هو بيمار بلڪل نه پيو لڳي. هو پنهنجو ڪم ڪار نهايت سٺي طريقي سان ڪندو هو.

هن ٻڌايو ته هڪ ڏينهن مون کي ڏاڍي تڪليف ٿي، پر مان شيو ڪري ڪم تي هليو ويس، مون پنهنجو ڪم پورو ڪيو ۽ انهيءَ شخص کي دعا ڏني جنهن انسولين ايجاد ڪئي هئي.

منهنجو هڪ دوست آهي جيڪو ڪاليج جو استاد آهي. هو يورپ کان 1945ع ۾ وطن واپس آيو هو، سندس هڪ ٻانهه ڪونهي، هو معذور آهي، هر وقت مرڪندو رهندو آهي ۽ ٻين جي مدد به ڪندو آهي. هو نارمل انسانن وانگر پرامید زندگي گذاري رهيو آهي.

هڪ ڏينهن مون ڪچ دير تائين سندس معذوريءَ تي ڳالهايو. هن چيو مون کي

E

رڳو هڪ ٻانهن آهي، اها ڳالهه بلڪل درست آهي ته ٻه ٻازو هڪ کان بهتر هجن ٿا، پر هڪ ٻانهن جي باوجود مان سئو سيڪڙو خوش آهيان. منهنجو هڪ ٻيو دوست جيڪو بهترين گولف کيڏندڙن منجهان آهي، ان جي به هڪ ئي ٻانهن آهي. هڪ ڏينهن مون ان کان پڇيو ته تون رڳو هڪ ٻانهن سان تمام ڀلي گولف ڪيئن ٿو کيڏي سگهين، جڏهن ته ڪجهه گولف کيڏندڙ ٻن ٻانهن جي هجڻ باوجود تو جهڙي سٺي گولف نٿا کيڏي سگهن؟

هن چيو، هي منهنجو تجربو آهي ته مثبت رويو، ٻن ٻانهن وارن، غلط رويو رکندڙ ماڻهن کي مات ڏئي ٿو. سوچو ته مثبت رويو ڪيڏي طاقت رکي ٿو؟ هميشه مثبت رويو، رڳو گولف جي ميدان ۾ نه بلڪ، زندگيءَ جي هر ميدان ۾ سوڀارو ڪري ٿو.

محروميءَ جي بيماري ختم ڪرڻ جي لاءِ اوهان چار ڪم ڪري سگهو ٿا.

صحت جي محروميءَ جي بيماريءَ جي خلاف هي چار ڪم بهترين ويڪسين آهن.

1. پنهنجي صحت بابت گفتگو نه ڪريو. وڌ ۾ وڌ اوهان جيڪڏهن ڪنهن بيماريءَ تي ڳالهائڻ گهرو ٿا ته نزلي ۽ زڪام بابت ڳالهائي سگهو ٿا، پر ان تي به ڳالهائڻ ڪا چڱي شئي ناهي. صحت جي خراب حالت تي ڳالهائڻ ائين آهي جيئن ٻرنديءَ باهه تي تيل وجهڻ. ان ڪانسواءِ صحت بابت ڳالهائڻ هوندن ئي بري عادت آهي. اهڙي گفتگو ڪرڻ سان ماڻهو بيزار ٿي ويندا آهن. انهيءَ مان خودنمائي به ٿئي ٿي. خراب صحت جي متعلق ڳالهائڻ ڪامياب ذهن رکندڙ ماڻهن ۾ به فطري طور قوتِ مدافعت کي ختم ڪري ڇڏي ٿي.

پنهنجي خراب صحت جي باري ۾ ڳالهائي ڪري هڪ انسان ٿوري همدردي ته حاصل ڪري وٺي ٿو پر هو پنهنجي عزت ۽ وقار وڃائي ويهي ٿو.

2. پنهنجي صحت بابت پريشان نه ٿيو. ڊاڪٽر والٽر الوارز، جيڪو دنيا جي معروف ترين ميو ڪلينڪ جو ڪنسلٽنٽ آهي، ان لکيو آهي ته مان پريشان ٿيندڙن کي هميشه درخواست ڪندو آهيان ته ڪجهه پنهنجو پاڻ تي قابو ڪرڻ سکو ۽ پريشانين تي قابو پايو. جڏهن مون انهيءَ شخص کي ڏٺو (ان جو هڪ مريض هو جيڪو ڦيري ڦيري سان ڇئي رهيو هو ته ڪيس پتي جي بيماري آهي، جڏهن ته سندس اٺ ڀيرا ايڪسري ٿيو هو ۽ هر ايڪسري جي رپورٽ اها ئي هئي ته ڪيس پتي جي بيماري ناهي.) ته مون ان کي چيو ته ايڪسري ڪيراءِ. مون انهن سوين ماڻهن کي چيو، جيڪي پنهنجو پاڻ کي دل جو مريض سمجهندا هئا ته پنهنجي اِي سِي جِي ڪرايو ته جيئن توهان جو وهم ختم ٿئي.

3. اوهان هميشه شڪر ادا ڪريو ته اوهان جي صحت ايتري سٺي آهي، جيتري هئڻ گهرجي.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هڪ پراڻي ڳالهه آهي جيڪا اوهان گهڻو ڪري ٻُڌي هوندي: ”مون کي پنهنجو پاڻ تي ڏاڍو افسوس هيو جو منهنجا جوتا ڦاٽل آهن. پوءِ مون کي اهو ماڻهو مليو جنهن کي پير ئي نه هئا.“ پنهنجو پاڻ سان شڪايت ڪرڻ، معنيٰ ته پاڻ کي خراب چوڻ آهي. پنهنجي صحت بابت اوهان خوش رهو. جڏهن اوهان پنهنجي صحت جي باري ۾ فڪر ڪندا ته اهو سورن ۽ دردن توڙي ٻين تڪليفن جي خلاف هڪ طاقتور ويڪسين ثابت ٿيندي.

اڪثر پنهنجو پاڻ کي ياد ڏياريو ته ”استعمال ڪرڻ سان شيءِ جو گَسڻ چڱي ڳالهه آهي، انهيءَ ڪان جو ان شئي کي زنگ لڳي وڃي.“

زندگيءَ مان مزو ۽ لطف وٺڻ لاءِ ان کي وڃايو نه، پنهنجي زندگيءَ کي اسپتال جو بسترو سوچيندي نه گذاريو.

پنهنجو ذهن ڪاميابيءَ ڏانهن رکو، ذهانت جي محرومي يا ”مون ۾ ذهانت جي کوٽ آهي“، ساڳئي ڳالهه آهي.

حقيقت ۾ اها عام ڳالهه آهي ته اسان جي چوڌاري رهندڙ 95 سيڪڙو ماڻهو هڪٻئي کان مختلف درجن ۽ طبقن جا آهن. انهيءَ ڪري ڪيترائي ماڻهو محروميءَ جي بيماريءَ جو شڪار آهن. انهن جي انفرادي ماٺ به حقيقت ۾ محروميءَ جو نتيجو آهي. تمام ٿورا ماڻهو ڪليل اعتراف ڪندا ته منجهن ذهانت جي گهٽتائي آهي، بلڪ گهڻا ماڻهو ان ڳالهه کي پنهنجي ذهن ۾ سوچيندا آهن. اسان منجهان ڪيترائي ماڻهو ذهانت جي حوالي سان ٻن غلط فهمين ۾ ڦاٿلن آهن.

1. اسان پنهنجي ذهني قوت کي گهٽ سمجهندا آهيون.
2. ۽ اسان ٻين ماڻهن جي ڀيٽ ۾ پنهنجو پاڻ کي گهٽ ذهني قوت جو مالڪ سمجهندا آهيون.

انهن ٻنهي غلطين جي ڪري ماڻهو پنهنجو پاڻ کي تمام گهٽ مُلهه ۾ وڪڻي ڇڏين ٿا.

اهڙا ماڻهو گنجريل ۽ پيچيده صورتحال سان منهن ڏيڻ ۾ ناڪام رهن ٿا چو ته اهي گهٽ ذهني سگهه جا مالڪ هوندا آهن. ڪجهه اهڙا ماڻهو به هوندا آهن جن جو ذهانت سان پري جو به واسطو ناهي هوندو ۽ اهي نوڪري وٺي ويندا آهن.

ڇا اصل معاملو هي آهي ته اوهان گهڻا ذهين ناهيو...... نه، بلڪ اصل معاملو هي آهي ته اوهان پنهنجي ذهانت کي استعمال ڪيئن ٿا ڪريو؟

اها سوچ جيڪا اوهان جي ذهني رهنمائي ڪري ٿي، ان جي اهميت اوهان جي ذهن جي طاقت کان به وڌيڪ آهي.

مون کي ٻيهر چوڻ جي اجازت ڏيو.... اهو نهايت اهم آهي ته اها سوچ جيڪا اوهان جي ذهانت جي رهنمائي ڪري ٿي، ان جي اهميت اوهان جي ذهن جي قوت کان وڌيڪ آهي.

ڇا اوهان کي پنهنجي ٻار کي سائنسدان بنائڻو آهي؟ اها ڳالهه هڪ سوال جو جواب ڏيندي ڊاڪٽر ايڊورڊ ٽيلر چئي هئي. ڊاڪٽر صاحب عالمي سطح جو فزيشن آهي. هن جو چوڻ آهي ته هڪ ٻار کي سائنسدان بنجڻ جي لاءِ نه ته گهڻِي ذهانت جي ضرورت هجي ٿي ۽ نه ئي ان کي ڪرشمائي حافظي جي ضرورت آهي ۽ نه وري ڪا هن جي لاءِ اسڪول ۾ ان جي اعليٰ معيار جي ضرورت آهي. رڳو هڪ ڳالهه جي ضرورت آهي ته ٻار سائنس ۾ گهڻِي دلچسپي رکندو هجي...... ۽ بس!

سائنس ۾ دلچسپي ۽ اعليٰ حوصلي جي اشد ضرورت آهي. هڪ شخص جنهن جي ذهانت جو درجو فقط 100 آهي، پر ان جو رويو مثبت آهي هو ملنسار ۽ پرامید آهي. اهو انهيءَ شخص کان جنهن جي ذهانت جو درجو 120 آهي پر ان جو رويو منفي آهي ۽ غير ذميدار آهي، مثبت رويي جو شخص ان کان گهڻو وڌيڪ پيسا ڪمائي سگهي ٿو.

هڪ گهر ۾ هڪڙي تقريب جي دوران مون کي هڪ پراڻو دوست مليو. منهنجي ان سان ملاقات ڏهن ورهين ڪانپوءِ ٿي هئي. چڪ ڏاڍو ذهين هو ۽ هن آنرز ۾ گريجوئيشن ڪئي هئي. جڏهن مان هن سان آخري ڀيرو مليو هيس ته مغربي نبراسڪا ۾ ان جو ذاتي ڪاروبار هو. مون ان کان پڇيو: چڪ! تنهنجو ڪاروبار ڪيئن آهي؟ هن اعتراض ڪيو ته منهنجو ذاتي ڪاروبار ناهي، مون ان کان اهو ڪو نه پڇيو ته تنهنجو ڪاروبار گذريل پنجن سالن کان يا هڪ سال کان بند آهي، پر آءُ هن سان گفتگو ڪندو رهيس. هن چيو هاڻي به مان جڏهن پنهنجي ڪاليج جي تعليم تي نظر وجهان ٿو ته مان ڏسان ٿو ته مان ڪاروبار ۾ ماهر هيس، پر منهنجو ڪاروبار ٺَپ ٿي ويو، ٻيهجي ويو، جڏهن ته مون وٽ ڪافي سرمايو هو، پر منهنجو ڪاروبار ناڪام ٿي ويو.

ٻئي شئي جيڪا مون کي ڏڪارو ڪري ٿي سا اها ته منهنجي اسڪول جا ساٿي، جيڪي ڪڏهن ڪنهن پارٽي ۾ ڪو نه ڏٺا ويا هئا ۽ نه ئي اهي ڪاليج ويا هئا، پوءِ به انهن جو وڏو ڪاروبار آهي. جڏهن ته مان هينئر به تنگي ۽ مفلسي واري زندگي گذاريان پيو، مان صلاحيتن ۾ اڄ به انهن کان اڳتي آهيان.

چڪ جي ذهانت کان وڌيڪ اهم شئي، چڪ جي ذهانت جي رهنمائي ڪندڙ سوچ هئي. پر هن رهنمائي جي بدران ذهانت تي ڀروسو ڪيو جنهن جي ڪري هو ناڪام ٿيو.

ڪجهه ذهين ماڻهو ناڪام ڇو ٿي ويندا آهن؟

مان هڪ شخص جي ڪيئي سال ويجهو رهيو آهيان. اهو تعليم يافته به نه هو ۽ انتهائي درجي جو جينئس هو، منجهس اعليٰ تخليقي صلاِحيتون هيون پر اهو ناڪام ترين ماڻهن منجهان هو. هو هڪ معمولي درجي جي نوڪري به ڪندو هو (حقيقت ۾ ذميدارين کان ڊڄندو هو)، هن شادي به نه ڪئي (انهيءَ ڊپ کان ته ڪيترين ئي شادين

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

۾ طلاق ٿي ويندي آهي)، هن جا تمام گهڻ دوست هئا (ڇو ته هو ماڻهن کان بيزار هو). هن ڪڏهن جائيداد خريد نه ڪئي ڇو ته ان ۾ رقم ٻڏڻ جو خطرو هوندو آهي بلڪ ٻڏي به ويندي آهي. بجاءِ ان جي جو هو پنهنجي فطري ذهني قوت سان ڪاميابي حاصل ڪري ها، هن پنهنجي ذهانت کي خاميون ۽ خرابيون ڳولهڻ ۾ استعمال ڪري ڇڏيو، ڇو ته هن جي منفي سوچ سندس رهنمائي ڪئي هئي. انهيءَ ڪري هن تمام گهڻ فائدو وتو ۽ ڪجھ به تخليق ڪو نه ڪري سگهيو. هو پنهنجي رويي کي تبديل ڪري گهڻو ڪجھ ڪري پئي سگهيو. هن وٽ ڪاميابي حاصل ڪرڻ جي لاءِ تمام وڏو ذهن هو، پر وٽس سوچ جي سگھ ۽ قوت ڪو نه هئي.

هڪ ٻيو شخص، جنهن کي مان چڱيءَ طرح سڃاڻان ٿو، ان نيويارڪ يونيورسٽيءَ مان پي ايچ ڊِي جي ڊگري حاصل ڪئي هئي ۽ ان کان فوراً پوءِ فوج ۾ هليو ويو.

ان ٽي سال فوج ۾ ڪيئن گذاريا؟

هو فوج ۾ نه آفيسر هو ۽ نه ڪي اسٽاف اسپيشلسٽ هو، بلڪ هو ٽن سالن تائين ٽرڪ هلائيندو رهيو.

آخر ڇو؟

ڇو ته هن جو پنهنجي ساٿين سان انتهائي منفي رويو هو (هو سوچيندو هو ته مان هنن کان اعليٰ آهيان). فوجي اصول ۽ قائدن مطابق (ٻيا سمورا فوجي بيوقوف آهن)، نظم ۽ ضبط رڳو ٻين جي لاءِ آهن، هن جي لاءِ ناهن. هو هر شيءِ، بلڪ پنهنجو پاڻ کان به فرار چاهي پيو.

انهيءَ شخص جي ڪو به عزت ڪو نه ڪندو هو. سندس سچي ذهانت دفن ٿي چڪي هئي. سندس منفي روين ڪيس ناڪام ڪري ڇڏيو هو.

ياد رکو ته جيڪا سوچ اوهان جي رهنمائي ڪري ٿي، اها اوهان جي ذهانت کان وڌيڪ اهميت واري آهي. جڏهن ته پي ايچ ڊي جي ڊگري ڪاميابي جي اصولن کان وڌيڪ اهميت نه ٿي رکي.

ڪيئي سال پهريان فل منهنجو قريبي دوست هو. هو هڪ تمام وڏي ايڊورٽائيزنگ ڪمپنيءَ جو سينيئر آفيسر هو. فل پنهنجي ايجنسي ۾ مارڪيٽنگ ريسرچ ڊائريڪٽر هو. هو پنهنجو ڪم نهايت ئي سٺي طريقي سان ڪندو هو.

ڇا فل هڪ ذهين شخص هو؟

ذهانت ته ان کان تمام ڏور هئي. فل ريسرچ ٽيڪنڪ کان سواءِ ٻيو ڪجھ نه ڄاڻندو هو. هو حساب ڪتاب جي باري ۾ ڪجھ نه ڄاڻندو هو. هن ڪاليج تائين تعليم به پرائي هئي (پر هن جا سيئي ماتحت گريجوئيٽ هئا). فل ساليانو ٽيھ هزار ڊالر ڪمائيندو هو (جڏهن ته سندس ماتحت رڳو ڏھ هزار ساليانو ڪمائيندا هئا). فل دراصل انساني انجنيئر هو. هو سئو سيڪڙو مثبت هو. هو گهڻ ڪارڪردگيءَ وارن جي به حوصله افزائي ڪندو هو.

هو پنهنجي ڪم ۾ سرگرم ۽ همت ۽ حوصلو وڌائيندڙ شخص هو. فل ماڻهن کي سمجهندو هو ۽ ڪيس چڱيءَ ريت خبر هئي ته هُنن سان ڪيئن ڊيل ڪرڻي آهي. هو انهن کي پسند به ڪندو هو. فل وٽ ذهانت ڪو نه هئي، پر هو ذهانتن کي استعمال ڪندو هو. هن جي ڪمپني اعليٰ ترين درجي جي ذهانت رکندڙ ماڻهن کان، ڪيئي ڀيرا وڌيڪ انهن جو قدر ڪندي هئي.

ڪاليج ۾ داخل ٿيندڙ هڪ سئو ڇوڪرن منجهان پنجاھ ڇوڪرا گريجوئيشن ڪندا آهن.

مون هڪ وڏي يونيورسٽيءَ جي ڊائريڪٽر ايڊميشن کان ان جو سبب پڇيو. هن ٻڌايو ته ذهانت ڪافي ناهي. اسان انهن شاگردن کي داخلا ناهيون ڏيندا جيڪي گهڻا ذهين ناهن هوندا. هي ڪو پيسن ڪاهڻ جو ادارو ناهي. جيڪڏهن ڪو طالب علم ڪاليج ۾ پنهنجي مدد ڪرڻ گهري ٿو ته اهو ائين ڪري سگهي ٿو. اصل شيءِ ته رويو آهي، اوهان حيران ٿيندا ته ڪيترائي ڇوڪرا انهيءَ ڪري ڪاليج ڇڏي ڪري هليا ويندا آهن جو اهي پنهنجن پروفيسرن کي پسند ناهن ڪندا. ڪجھ پنهنجن مضمونن کي پسند ناهن ڪندا ۽ ڪجھ وري پنهنجن دوستن ۽ ساٿين کي پسند ڪونه ڪندا آهن، انهيءَ ڪري ڪاليج ڇڏي ويندا آهن.

سبب اهو ئي آهي، منفي سوچ، غير مناسب رويو، جيڪو نوجوانن کي ڪاميابيءَ جي منزل ڏانهن وڌي وڃڻ کان روڪي ٿو. ڪاليج جي هڪ آفيسر مون کي ٻڌايو ته ائين تمام گهڻ ٿيندو آهي جو اسان ڪنهن نالائق شاگرد کي به پاس ڪري ڇڏيندا آهيون، ڇو ته ان جو رويو ڏاڍو سٺو هوندو آهي.

هڪ ڀيري مونکي انشورنس ڪمپنيءَ وارن گهرايو ته مان معلوم ڪريان ته ڪمپنيءَ جا 25 سيڪڙو ايجنٽ ڪل رقم جو 75 سيڪڙو جمع ڪن ٿا. جڏهن ته 25 سيڪڙو ايجنٽ رڳو ڪل رقم جو 5 سيڪڙو ئي جمع ڪرائي سگهن ٿا.

مون ڪمپنيءَ جا هزارين ذاتي فائيل احتياط سان چيڪ ڪيا ته خبر پئي ته سمورن ايجنٽ حضراتن جي ذهانت ۽ فراست ۾ ڪو خاص فرق ناهي، پر وڌيڪ فعال ۽ گهڻ فعال ايجنٽن ۾ رويي ۽ سندن مئنيجمنٽ ۾ نمايان فرق هو. اعليٰ ڪارڪردگيءَ جا حامل ايجنٽ نهايت با حوصلا ۽ نه پريشان ٿيندڙ هئا ۽ انهن جا ماڻهن سان رابطا نهايت ئي مضبوط هئا.

اسان ڪنهن جي قابليت کي وڌائي ته نه ٿا سگهون پر اسان ان کي تبديل ضرور ڪري سگهون ٿا ته جيئن اها ڪاميابيءَ ڏانهن وڃي سگهي.

علم طاقت آهي

جڏهن اوهان علم کي تعميري مقصدن جي لاءِ استعمال ڪندا آهيو ته علم جي طاقت، استعمال ۾ اچي ويندي آهي. ماڻهو ذهانت جي محروميءَ جي مرض ۾ مبتلا

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هوندا آهن. اهي علم جي باري ۾ صحيح سوچ نه ٿا رکن. اسان اڪثر ٻڌندا آهيون ته علم طاقت آهي پر انهيءَ جملي ۾ رڳو اڌ سچ آهي، علم رڳو اهليت جي طاقت آهي. علم ان وقت طاقت آهي جڏهن ان کي استعمال ۾ آندو وڃي ۽ ان جو استعمال تعميري هجي.

ڳالهه ڪندا آهن ته هڪ ڀيري ڪنهن عظيم سائنسدان آئن اسٽائن کان پڇيو ته هڪ ميل ۾ ڪيترا فٽ ٿين ٿا؟ آئن اسٽائن جواب ڏنو ته مون کي خبر ناهي. مان پنهنجي دماغ کي ائين اجايو چو ڀريندو رهان، ان کان بهتر آهي ته مان چو نه ٻن منٽن ۾ ڪنهن معتبر ڪتاب جو مطالعو ڪريان؟ انهيءَ معتبر ڪتاب مان کي حقائق چو نه ڏسان؟...... انهيءَ ڳالهه ۾ آئن اسٽائن اسان کي هڪ تمام وڏو سبق ڏنو آهي. هن اسان کي احساس ڏياريو آهي ته اها ڳالهه وڌيڪ اهميت واري آهي ته اوهان جو ذهن سوچڻ جي بدران حقيقت تائين پهچي.

هڪ ڀيري هنري فورڊ کي هڪ مقدمي جي سلسلي ۾ شڪاگو جي عدالت جي آڏو پيش ٿيڻو پيو. عدالت مٿس فرد جرم لاڳو ڪيو. هنري فورڊ عدالت کي چيو ته منهنجو ڏوهه ثابت ڪريو؟ عدالت ڪانئس سوال ڪندي پڇيو ته، بيني ڊڪٽ ڪير هو؟ جنگ انقلاب ڪڏهن ٿي؟ هنري فورڊ جي تعليم واجبي هئي. هو انهن سوالن جا جواب ڪو نه ڏيئي سگهيو. هن عدالت کي چيو ته مان انهن جا جواب ڪو نه ٿو ڄاڻان پر رڳو پنجن منٽن ۾ هڪ ماڻهو کي ڳولهي سگهان ٿو جيڪو انهن سوالن جا جواب پنجن منٽن ۾ ڏئي سگهي ٿو.

هنري فورڊ عام معلومات ۾ دلچسپي ڪو نه رکندو هو، هو وڌيڪ اهم معاملن بابت ڄاڻيندو هو. اهو اهم آهي ته معلومات ڪيئن حاصل ڪئي وڃي. بجاءِ ان جي جو معلومات کي ذهن ۾ رکيو وڃي.

انهيءَ ڳالهه ۾ ڪيتري صداقت آهي ته ماٺو ڏاڍو مُلهائتو آهي.

ويجهڙائي ۾ مون پنهنجي هڪ دوست سان نهايت ئي دلچسپ شام گذاري. هو نوجوان آهي ۽ منجهس تخليقي صلاحيتون تمام تيزيءَ سان وڌن پيون. ٽيلي ويزن تي هڪ ڪوئز پروگرام هلندو هو ۽ منهنجو هي دوست ڪيترن ئي هفتن کان انهيءَ پروگرام ۾ ڀرهو وٺندو رهيو هو. هو هر موضوع جي سوالن جا جواب ڏيندو هو.

انهيءَ ٻڌايو ته مون کان ارجنٽائن جي هڪ جيل بابت سوال ڪندي پروگرام جي ميزبان مون ڏانهن نهاريو ۽ چيائين: تنهنجو ڪهڙو خيال آهي ته انهيءَ سوال جو جواب ڏيندڙ کي ڪيترو معاوضو ڏيڻ گهرجي؟

مون چيو ته ٽي سئو ڊالرن کان هڪ پر سينٽ به وڌيڪ نه ڏيڻ گهرجي، هڪ هفتي جي لاءِ، هڪ مهيني جي لاءِ به نه بلڪ سڄي ڄمار جي لاءِ، چو ته هو هڪ انساني انسائيڪلوپيڊيا کان وڌيڪ ڪجهه ناهي. مان انهن ٽي سئو ڊالرن مان هڪ خوبصورت انسائيڪلوپيڊيا جو سيٽ خريد ڪندس بلڪ اهو به وڌيڪ آهي. اهڙن

سوالن جي جواب جي لاءِ ته رڳو ٻن ڊالرن جي جنتري ئي ڪافي آهي جو ته انهيءَ ۾ اها معلومات تلاش ڪري سگهان ٿو.

هن ڳالهه جاري رکندي چيو: مان پنهنجي آس پاس مان اهڙا ماڻهو هٿ ڪري سگهان ٿو، جيڪي مسئلا حل ڪري سگهن ٿا. اهي سٺا آئيڊيا سوچي سگهن ٿا. منهنجي چوڌاري اهڙا ماڻهو به آهن جيڪي خواب ڏسي سگهن ٿا ۽ انهن خوابن کي عملي صورت ۾ به آڻي سگهن ٿا. هڪ آئيڊيا سوچيندڙ شخص مون سان گڏجي رقم ناهي سگهي ٿو. پر هڪ عام ماڻهو ائين نه ٿو ڪري سگهي.

ذهانت کان محروميءَ جي علاج جا ٽي طريقا

1. ڪڏهن به پنهنجي ذهانت کي گهٽ نه سمجهو ۽ ٻين جي ذهانت ۾ گهٽو ڌيان نه ڏيو. پنهنجو پاڻ کي ڪڏهن به گهٽ ملهه تي نه وڪڻو. پنهنجي توجهه ۽ ڌيان کي پنهنجي ڪم تي مرڪوز رکو. اوهان کي پنهنجن معاملن کي اڪلائڻ جي لاءِ گهڻن ذهنن جي ضرورت ناهي، بلڪ پنهنجي ذهن جي طاقت کي استعمال ڪريو. پنهنجي ذهانت جي درجي بابت ڳڻتيءَ ۾ پوڻ بدران پنهنجي ذهن کي قابو ۾ رکو.
2. روزانو ڪيئي ڀيرا پنهنجي ذهن ۾ ورجايو ۽ دهرايو ته منهنجي ذهانت کان وڌيڪ اهم منهنجو رويو آهي. ڪم جي دوران ۽ پنهنجي گهر ۾، پنهنجي رويي کي مثبت رکو. انهن سببن تي غور ۽ ويچار ڪريو، جن سان اوهان جو رويو بهتر نه ٿي رهيو هجي ۽ انهن سببن تي سوچيو جن سان اوهان جو رويو بهتر ٿي رهيو آهي. پنهنجي ذهانت کي مثبت عمل جي لاءِ استعمال ڪريو. پنهنجي ذهانت کي ڪاميابيءَ جي لاءِ استعمال ڪريو نه کي ناڪاميءَ جي لاءِ.
3. ياد رکو ته سوچڻ جي اهليت جي اهميت، حقائق جي يادائشت جي اهميت کان وڌيڪ آهي. اوهان پنهنجي ذهن کي نون نون منصوبن جي تخليق جي لاءِ استعمال ڪريو، ته جيئن اوهان پنهنجي ڪاميابيءَ جي لاءِ بهتر رستو ڳولهي سگهو.

پنهنجو پاڻ کي چئو........ ڇا مان پنهنجي ذهن کي تاريخ ٺاهڻ جي لاءِ استعمال ڪري رهيو آهيان يا وري رڳو ٻين ماڻهن جي جوڙيل تاريخ جو رڪارڊ رکڻ جي لاءِ استعمال ڪري رهيو آهيان.

مان گهڻو پوڙهو آهيان يا گهٽ عمر وارو، انهيءَ ڪري ڪجهه نه ٿو ڪري سگهان. اها عمر جي محروميءَ جي بيماري آهي. انهيءَ ناڪاميءَ جي بيماريءَ جي لڳڻ ۾ ڪنهن خاص عمر جي ضرورت ناهي، يعني پوڙهائپ ۽ گهٽ عمر، ٻئي انهيءَ بيماريءَ جو شڪار ٿي سگهن ٿا.

اوهان مختلف عمر جي ماڻهن کي چوندي ٻڌو هوندو ته انهن جي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ڪارڪردگي معمولي چو آهي؟ اهي جواز ڄاڻائيندا ته اهي گهڻا پوڙها آهن يا ننڍي عمر جا آهن. انهيءَ معذوريءَ جي ڪري هو بهتر ڪارڪردگي سرانجام نه ٿا ڏئي سگهن. بدقسمتيءَ سان حقيقت ۾ تمام گهٽ ماڻهو آهن، جيڪي پنهنجي عمر کي ڪاميابيءَ جو جواز ناهن ٻڌائيندا. چو ته عمر جي محروميءَ جي ڪري هزارين ماڻهن پنهنجو پاڻ لاءِ ڪاميابيءَ جا دروازو بند ڪري ڇڏيا آهن. اهي سمجهن ٿا ته فلاڻي ڪم جي لاءِ سندن عمر موزون ناهي، انهيءَ ڪري اهي ڪوشش به ڪو نه ٿا ڪن.

عمر جي محروميءَ جي بيماري ۾ مبتلا گهڻا ماڻهو اهو چوندا آهن ته "مان ڏاڍو ڪراڙو آهيان" اها بيماري ڏاڍي پيچيده آهي. ٽيليويزن تي ڏيڪاريو ويندڙ فڪشن انهيءَ بيماريءَ کي اجان وڌيڪ وڌائي ٿو ڇڏي. جيڪي ماڻهو نوڪري ڇڏي چڪا آهن، اهي ٻيهر نوڪري انهيءَ ڪري حاصل نه ٿا ڪري سگهن جو اهي گهڻا ڪراڙا ٿي چڪا آهن.

ڊرامن ۾ رسالن جي آرٽيڪل جو موضوع "اوهان جوان ڪيئن ٿي سگهو ٿا" نهايت مقبول هجن ٿا. جڏهن ته انهيءَ ۾ حقائق ته هوندا ئي ناهن. ٺهنڪري اهي ڊراما ۾ رسالا ماڻهن جي ذهنن کي پريشان ڪري منجهن عمر جي محروميءَ جي بيماريءَ کي وڌائي ڇڏين ٿا.

عمر جي محروميءَ واري بيماري تي ڪيئن قابو پائجي ؟

انهيءَ بيماريءَ جو علاج ڪري سگهجي ٿو، ڪجهه سال پهريان جي ڳالهه آهي ته مان هڪ ڪمپنيءَ جو تربيتي پروگرام ڪري رهيو هوس. انهيءَ دوران مون انهيءَ بيماريءَ جو ڏاڍو سٺو علاج ڳولهي لڌو هو، جيڪو انهيءَ بيماريءَ جي خلاف نهايت اثرائتو ثابت ٿيو. اهو علاج اوهان جي انهيءَ بيماريءَ جي خلاف قوتِ مدافعتِ ۾ به واڌارو ڪري ٿو.

انهيءَ پروگرام ۾ شامل هڪ سيلي نالي شخص به هو، جنهن جي عمر چاليهه ورهيه هئي. هو چاهي پيو ته سندس ڪم مَتجي، ڪيس پيداواري نمائندي جو ڪم ڏنو وڃي، چو ته سندس خيال هو ته هو ڪافي پوڙهو ٿي چڪو آهي. هن وضاحت ڪرڻ شروع ڪئي ته هو هيتري مدت کان ڪم ڪري رهيو آهي، جڏهن ته هينئر سندن عمر چاليهه ورهيه ٿي چڪي آهي.

مون سيلي سان سندس پوڙهپ جي باري ۾ ڪيئي ڀيرا ڳالهه ٻولهه ڪئي ۽ پوءِ مون پنهنجي پراڻي دوا استعمال ڪئي. مون هن کي چيو ته اوهان رڳو محسوس ڪري رهيا آهيو ته اوهان پوڙها ٿي ويا آهيو پر مان ڏسي رهيو آهيان ته مان پوڙهو آهيان سيلي چيو (اڪثر ماڻهو ائين چوندا آهن).

پوءِ مون ٻيو طريقو استعمال ڪيو ۽ اهو ڪارگر ثابت ٿيو. تربيتي نشت کان

پوءِ مون سيلي سان گفتگو ڪئي. مون هن کي چيو ته ٻڌايو ته سهي ته ماڻهوءَ جي فعال زندگي ڪڏهن کان شروع ٿيندي آهي؟

سيلي ڪجهه گهڙيون سوچيو ۽ چيائين ته منهنجو اندازو آهي ته ماڻهوءَ جي فعال زندگي ويهن سالن جي ڄمار ۾ شروع ٿي وڃي ٿي. مون چيو: اوهان بلڪل ٺيڪ ٿا چئو ۽ هاڻي اهو ٻڌايو ته ماڻهوءَ جي فعال زندگيءَ جو خاتمو ڪڏهن ٿئي ٿو؟ سيلي جواب ڏنو ته منهنجو خيال آهي ته جيسيتائين ماڻهو ڪم ڪرڻ گهري، شايد هو ستر سالن تائين ڪم ڪري سگهي ٿو يا ٿي سگهي ٿو ته ان کان به وڌيڪ ڪم ڪري.

بلڪل ٺيڪ، مون چيو، ڪجهه ماڻهو ته ستر سالن کان به وڌيڪ عمر تائين بهترين ڪم ڪن ٿا. اهڙيءَ طرح اوهان جي بقول هڪ شخص ويهن سالن جي عمر کان وٺي ستر سالن جي عمر تائين ڪم ڪري سگهي ٿو. ويهن سالن کان ستر سالن جي وچ وارو عرصو پنجاهه سالن جو ٿئي ٿو جيڪو اڌ صديءَ جي برابر آهي. سيلي! اوهان جي عمر ته چاليهه سال آهي. توهان هيل تائين ڪيترا سال فعال زندگي گذاري چڪا آهيو؟

سيلي چيو: مان ويهه سال فعال زندگي گذاري چڪو آهيان.

۽ باقي گهڻا سال، اوهان جي فعال زندگيءَ جا آهن؟

هن جواب ڏنو: ٽيهه سال!

سيلي! ٻين لفظن ۾ توهان ته اجان فعال زندگيءَ جي اڌ کي به ڪو نه پهتا آهيو. اوهان ته پنهنجي زندگيءَ جو چاليهه سيڪڙو به خرچ ناهي ڪيو.

مون سيلي ڏانهن نهاريو ۽ محسوس ڪيو ته منهنجي ڳالهه سندس سمجهه ۾ اچي وئي آهي..... ۽ هن جي عمر جي محروميءَ جي بيماريءَ جو علاج ٿي ويو هو.

سيلي ڏنو ته اجان سندس زندگيءَ ۾ اڳتي وڌڻ ۽ ترقي جا موقعا آهن. هن اهو سوچڻ بند ڪري ڇڏيو ته هو پوڙهو ٿي ويو آهي ۽ اهو سوچڻ شروع ڪيائين ته هو اجان جوان آهي.

پنهنجي عمر جي محروميءَ جو علاج ڪريو. انهيءَ سان اوهان جي لاءِ ڪاميابيءَ جا دروازا کلي ويندا. عمر جي محروميءَ جي بيماريءَ جي ڪري اهي در اوهان جي لاءِ بند ٿي وڃن ٿا.

منهنجو هڪ مائٽ آهي. هن گهڻائي ڪم ڪيا آهن. سيل جو ڪم ڪيو آهي، پنهنجو ذاتي ڪاروبار ڪيو، هڪ بينڪ ۾ نوڪري ڪئي. پر ڪيس اهو معلوم ئي ڪو نه هو ته هو نيٺ ڇا ٿو ڪرڻ گهري.

آخر هن نتيجو اخذ ڪيو ته سيني ڪمن ڪرڻ ڪانپوءِ ڪيس وزير ٿيڻ جو شوق آهي، پر جڏهن پادري ٿيڻ جو خيال هن جي دماغ ۾ آيو ته هن محسوس ڪيو ته هن جي عمر گهڻي وڌي چڪي آهي جڏهن ته سندس عمر رڳو 45 سال هئي. ڪيس ٿي هار هئا.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

وٺس پيسا ڏوڪڙ بہ ڪي گهڻا ڪو نہ هئا.

هن پنهنجي سموري طاقت ڪي گڏ ڪيو ۽ سوچيائين تہ عمر ڀلي پنجيتاليهہ سال هجي يا اُن ڪان وڌيڪ، مان تہ پادري ضرور ٿيندس. هن تمام گهڻي اعتماد سان فريسڪوسن ۾ پنج سال تربيتي پروگرام ۾ پنهنجو نالو داخل ڪرائي ڇڏيو. پنجن سالن ڪانپوءِ هو پادري بڻجي مذهبي مجلس جو ميمبر بڻجي لڪين روپيہ ڪمائڻ لڳو.

پوڙهپ؟

بلڪل نہ!! ڇو تہ هن جي زندگيءَ ۾ هاڻي بہ ويهہ سال فعال زندگيءَ جي لاءِ باقي آهن. مان پنهنجي انهيءَ مائٽ سان هڪ دفعو ملاقات ڪئي. هن مونکي چيو تہ اوهان ڄاڻو ٿا تہ جيڪڏهن مان اهو عظيم فيصلو نہ ڪريان ها تہ جڏهن منهنجي عمر پنجيتاليهہ سال هئي تہ مان سڄي ڄمار ڪراڙپ جو پڄڻو پٽي پنهنجي زندگيءَ کي تلخ ڪندو رهان ها. هاڻي مان پنهنجو پاڻ کي ايترو جوان محسوس ڪريان ٿو جيترو مان پنجويهن سالن جي عمر ۾ محسوس ڪندو هوس، سچ پچ بہ هو ان مهل پنجويهہ سالن جو ئي لڳي پيو.

جڏهن اوهان عمر جي محروميءَ جي بيماريءَ کان ڇوٽڪارو ماڻي وٺوٿا تہ قدرتي طور اوهان پنهنجو پاڻ کي تازو توانو ۽ جوان محسوس ڪرڻ لڳندا آهيو.

جڏهن اوهان عمر جي خوف کي مات ڏيو ٿا تہ اوهان جي عمر ۾ ڪيئي سالن جو اضافو ٿئي ٿو ۽ اوهان ڪاميابيءَ جي منزل تي پهچي وڃو ٿا.

منهنجي هڪ يونيورسٽيءَ جي ساٿي نهايت ئي دلچسپ طريقو ٻڌايو تہ عمر جي محروميءَ جي بيماريءَ کان ڪيئن نجات حاصل ڪري سگهجي ٿي.

بل ويهن سالن جي عمر ۾ هاورڊ يونيورسٽيءَ مان گريجوئيشن ڪئي. ان ڪانپوءِ هو چوويهن سالن تائين اسٽاڪ بروڪر جو ڪاروبار ڪندو رهيو. هن چڱي خاصي دولت گڏ ڪئي. پوءِ بل فيصلو ڪيو تہ هو ڪاليج جو پروفيسر ٿيندو. بل جي دوستن ڪيس سمجهائيو تہ هن عمر ۾ تون پنهنجو پاڻ تي پڙهائيءَ جو بار ڇو ٿو رکين. پر بل پڪو پهہ ڪيو هو تہ هو پروفيسر ضرور بڻبو. ائين هن ايلن يونيورسٽيءَ ۾ داخلا ورتي. ان وقت هن جي عمر 51 سال هئي. پنجونجاهہ سالن جي عمر ۾ هن انهيءَ يونيورسٽيءَ مان ڊگري حاصل ڪري ورتي.

هاڻي بل فائن ليبرل آرٽ ڪاليج ۾ معاشيات جي شعبي جو چيئرمين آهي هو نهايت خوش آهي. هو مشڪندي چوندو آهي تہ مان گهٽ ۾ گهٽ ٽيون حصو زندگيءَ جو وڌيڪ حاصل ڪري ورتو آهي.

ڪراڙپ هڪ ناڪاميءَ جي بيماري آهي. ان کي شڪست ڏئي سگهجي ٿي، جيڪڏهن ان کي تسليم ڪيو وڃي.

جڏهن ڪو پاڻ کي گهٽ عمر وارو چوي!..... مان ننڍي عمر جو آهيان....

اها بہ عمر جي محروميءَ جي بيماري آهي، جيڪا ڏاڍي نقصانڪار آهي.

جيري جي عمر لڳ ڀڳ ٽيهہ سال هوندي. هو مون وٽ آيو ۽ پنهنجو مسئلو بيان ڪيائين. هو نهايت سهڻو نوجوان هو. هو نوڪري بہ ڪندو هو ۽ ڪاليج بہ ويندو هو. جيري ڪاليج وڃڻ جي دوران پنهنجي زال ۽ ٻار ڪي خرچ بہ ڏيندو هو هو. هن جي نوڪري بہ گهڻي ذميداريءَ واري هئي، پر اڄ جيري پريشان هو. هن چيو تہ ڊاڪٽر صاحب! منهنجو مسئلو هي آهي تہ منهنجي ڪمپني مون کي سيلز مينيجر جي پوسٽ تي ترقي ڏئي رهي آهي، جڏهن تہ مون کان سينيئر اٺ سيل مين آهن.

مون ڪيس چيو تہ اوهان کي مبارڪ هجي، ڏاڍي سٺي خبر آهي پر تون پريشان ڇو نظر اچي رهيو آهين؟ ”هائو ڊاڪٽر صاحب آءُ پريشان آهيان“ هن چيو..... ڇو تہ اهي اٺ سيل مين مون کان عمر ۾ ستن سالن کان 21 سال وڏا آهن.... مان ڇا ڪريان؟ ڇا مان انهن تي ڪنٽرول ڪري سگهندس؟

جيري! پنهنجي ڪمپني جي جنرل مينيجر تو کي اها ترقي سوچي سمجهي ڏني آهي. هو اهو بہ ڄاڻي ٿو تہ تون ڪافي سمجهدار آهين نہ تہ هو ڪڏهن بہ تو کي ترقي نہ ڏئي ها.

تون رڳو ٽن شين کي ياد رک، پوءِ سڀ ڪجهہ ٺيڪ ٿي ويندو. پهرين ڳالهہ اها تہ پنهنجي عمر جي باري ۾ بلڪل نہ سوچ. تون رڳو اهو ذهن ۾ رک تہ هينئر تون هڪ بالغ شخص آهين ۽ هڪ وڏي ماڻهوءَ جيان تو کي ڪم ڪرڻو آهي. تنهنجي عمر جو ان سان ڪو تعلق ناهي. جڏهن تون مينيجر جي جاَب جي لاءِ پاڻ کي اهل ثابت ڪندين تہ تو ۾ پنهنجو پاڻ ئي وڏي هجڻ جو احساس جنم وٺندو.

ٻئي ڳالهہ هيءَ تہ تون پنهنجي نوڪريءَ جو رعب سيلزمين تي نہ وجهہ ۽ نہ ئي ڏيکار. انهن جي عزت ڪجانءِ، انهن کان مشورو وٺجانءِ..... انهن کي محسوس ڪرائجانءِ تہ هو هڪ ٽيم جيان هڪ ڪپتان جي نگرانيءَ ۾ ڪم ڪن ٿا. نہ ڪي ڪنهن جي هدايت تي هو ڪم ڪن ٿا. اهڙيءَ طرح هو تنهنجي ماتحت ڪم ڪندا ۽ تنهنجي خلاف انهن کي ڪا بہ شڪايت نہ ٿيندي.

ٽين ڳالهہ هيءَ ذهن ۾ رک تہ تنهنجي عمر کان وڏا تنهنجي لاءِ ڪم ڪن ٿا. قائداڻيون صلاحيتون رکندڙ ماڻهو ڪيترن ئي هنڌن تي پاڻ کان وڌيڪ عمر جي ماڻهن جي نگراني ڪندا آهن. اهي ڳالهيون تو کي اڳتي هلي ڪم اينديون، جڏهن تنهنجي لاءِ ٻيا ڪيترائي موقعا جنم وٺندا.

جيري! ياد رک!!.... تنهنجي عمر تنهنجي لاءِ معذوري ناهي. اها معذوري تنهنجي پنهنجي پيدا ڪيل آهي.... اڄڪلهہ جيري نهايت ئي عمدو ڪم ڪري رهيو آهي. هينئر هو پنهنجي ذاتي ڪمپني ٺاهڻ جي منصوبہ بندي ڪري رهيو آهي.

نوجوان انهيءَ وقت ذميداري قبول ڪندا آهن، جڏهن مٿن ذميداري وڌي وڃي.

اوهان اڪثر اشتهارن ۾ پڙهيو هوندو تہ جايون خالي آهن. صحت مند ماڻهن

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ڪي ترجيح ڏني ويندي. اهڙو اشتهار انشورنس ڪمپنيون وغيره ڏينديون آهن. پر اوهان اشتهارن ۾ اهو نه پڙهيو هوندو ته اميدوار سهڻو هجي، وار پورا سونهري هجنس يا گنجو نه هجي وغيره.

اصل ڳالهه اها هوندي آهي ته اوهان ملازمت جي باري ۾ ڇا ٿا ڄاڻو؟ جڏهن اوهان پنهنجي نوڪريءَ جي باري ۾ ڄاڻو ٿا ۽ ماڻهن جي فطرت کي سمجهو ٿا ته انهن کي ڪيئن سنڀالڻو آهي ته پوءِ ان لاءِ عمر جي ڪا اهميت ناهي.

ڪيترائي نوجوان محسوس ڪندا آهن ته هو پنهنجي گهٽ عمر هجڻ جي ڪري اڳتي ڪو نه ٿا وڌي سگهن. ائين ٿي به سگهي ٿو ته هڪ تجربيڪار شخص اوهان جو رستو روڪي، پر ڪمپنين کي به نوجوانن جي ضرورت هوندي آهي. ٿي سگهي ٿو ته اوهان کي ڪمپني اهڙي ذميداري حوالي ڪري، جنهن بابت اهي ڄاڻندا هجن ته اوهان انهيءَ ذميداريءَ کي نڀائي سگهو ٿا. اوهان پنهنجي اهليت ۽ مثبت رويي جو مظاهرو ڪيو ۽ اوهان جي گهٽ عمر کي نظر انداز ڪندي موقعو ڏئي سگهجي ٿو. انهيءَ ڪري اوهان جلدي پنهنجي محروميءَ ڪي گهٽ عمر هجڻ کان نجات حاصل ڪريو.

1. پنهنجي موجوده عمر جو مثبت جائزو وٺو. پوءِ سوچيو ته اوهان گهٽ عمر هوندي به ڀرپور نوجوان آهيو. اوهان وڏي آفاق ڏانهن ڏسو ۽ حوصلي کان ڪم وٺو ۽ پنهنجي جواني جي باري ۾ سوچيو.
2. غور ڪريو ته اوهان کي عمر جي لحاظ کان ڪيترو فعال وقت مليو آهي. ياد رکو ته هڪ ٽيهن سالن جي نوجوان وٽ اڃا تائين اسي 80 سيڪڙو فعال وقت آهي. جڏهن ته پنجاهه سالن جي شخص وٽ هاڻي به چاليهه سيڪڙو فعال وقت آهي. يعني هيئنر هن وٽ بهترين چاليهه سيڪڙو موقعا موجود آهن. زندگيءَ جي باري ۾ جيترو ماڻهو خيال ڪندا يا سمجهندا آهن، زندگي ان کان وڌيڪ ڊگهي آهي.
3. ايندڙ وقت جي باري ۾ سوچيو ته اوهان کي ڇا ڪرڻو آهي؟ گهڻو فارغ وقت گذارڻ سان اوهان جو ذهن منفي ٿي ويندو ته هاڻي ته نهايت دير ٿي چڪي آهي. ائين سوچڻ ته اڃان ته مون وٽ گهڻو وقت آهي، اها سوچ به اوهان کي ناڪام ڪري ڇڏيندي. بلڪ اهو سوچو ته مان هيئنر ڪم شروع ڪرڻ پيو وڃان. ايندڙ سال مون لاءِ بهترين ثابت ٿيندا. ڪامياب ماڻهو اهڙيءَ طرح سوچيندا آهن.

”منهنجو معاملو مختلف آهي ڇو ته منهنجي قسمت ئي خراب آهي“

اها ڳالهه مون هڪ هاءِ وي ٽريفڪ سيفٽي انجنيئر کان ٻڌائيندي ٻڌي، سندس چوڻ هو ته هر سال چاليهن هزارن کان وڌيڪ ماڻهو ٽريفڪ حادثن ۾ مريو وڃن ٿا.

سندس ڳالهه جو اهم نڪتو هي آهي ته اسان چئي سگهون ٿا ته اهي حادثا انساني غلطين يا مشينري جي فيل ٿي وڃڻ جي نتيجي ۾ ٿين ٿا يا وري ٻئي انهن حادثن جا

ذميدار آهن. انهيءَ سان انساني قسمت جو ته ڪو واسطو ئي ناهي.

پر ٽريفڪ جو اهو ماهر ائين ڇو چئي رهيو هو؟ عقلمند ۽ ڏاهن ماڻهن ته هميشه اهو ئي چيو آهي ته هر واقعي جو ڪو نه ڪو سبب ضرور هجي ٿو. ٽريفڪ حادثن جو به ڪو نه ڪو سبب ضرور ٿئي ٿو. انساني رويا به ڪوڙ سارا اسباب پيدا ڪن ٿا.

اوهان ٻڌو هوندو ته ڪيترائي ماڻهو پنهنجي بدقسمتيءَ جو ذڪر ڪندا آهن. جڏهن ته اهي ٻين جي خوش قسمتيءَ جي ساراهه ڪندا آهن.

اهڙا ماڻهو قسمت جي محروميءَ جي مرض ۾ مبتلا هوندا آهن.

هڪ ڏينهن مون هڪ ڪمپنيءَ جي ٽن جونيئر ايگزيڪيٽو سان گڏ مانجهاندو ڪيو. انهن جي گفتگوءَ جو موضوع جارج هو. جارج انهن سان گڏجي ڪم ڪندو هو پر هاڻي ان کي وڏي عهدي تي ترقي ڏني ويئي آهي.

نيٺ جارج کي ترقي ڇو ڏني وئي هئي؟ ان جا هي ٽئي ساٿي چئي رهيا هئا ته هي سندس خوش قسمتيءَ جو نتيجو آهي. سندن اهو به چوڻ هو ته جارج جي زال، جارج جي باس جي گهڻي خوشامد ۽ چاپلوسي ڪندي هئي.

پر اصل حقيقت اها هئي ته جارج انهن کان وڌيڪ تعليم يافته هو. هن جي ڪم جي ڪارڪردگي به ڏاڍي سٺي هئي. هو ڏاڍو محنتي به هو، سندس شخصيت به ڏاڍي پلي هئي.

مان اها ڳالهه چڱيءَ طرح ڄاڻان ٿو ته ڪمپنيءَ جا آفيسر چئن مان هڪ ملازم جي ترقيءَ تي ڏاڍو غور ويچار ڪندا آهن.

انهن ٽنهي دوستن جو اعتراض هو ته بالا آفيسرن کي گهربو هو ته ڪٽا ڪڍن ها.

هڪ مشين ٽول مينوفيڪچرنگ ڪمپنيءَ جي هڪ سيلز مين مون کي ٻڌايو ته هو تمام گهڻو تجربيڪار آهي. هن چيو ته اسان جي ڪمپنيءَ جي لاءِ هڪ سيلز مين هڪ لک ٻارهن هزارن جو ڪمپنيءَ جي لاءِ آرڊر ورتو جڏهن ته هو ائين نه پئي ڪري سگهيو.

مون انهيءَ سيلز مين کي مبارڪ ڏني ۽ چيو ته اوهان ته ڀاڳن وارا ۽ خوشقسمت آهي.

جڏهن ته انهيءَ ڪامياب سيلز مين جي آرڊر حاصل ڪرڻ ۾ خوشقسمتيءَ جو ڪو دخل نه هو. ڇو ته اهو سيلز مين گهڻي عرصي کان انهيءَ آرڊر جي لاءِ ڪم ڪري رهيو هو. هن انهيءَ بابت ڪيترن ئي ماڻهن سان ڳالهايو هو. هن پنهنجي ڪم جي لاءِ رٿابندي ڪئي هئي، جيڪا هن جي خوشقسمتيءَ جو ڪارڻ بڻي.

خوشقسمتي ڪيئن ڪم ڪري ٿي ؟

ڪنهن به شعبي ۾ ٽاپ يعني بلنديءَ تي پهچڻ وارا ماڻهو، جهڙوڪ: سيلز مين، قانون دان، انجنيئر، ڪاروباري ماڻهو وغيره، انهيءَ ڪري اعليٰ سطح تي پهچندا آهن ته هو پنهنجون اعليٰ صلاحيتون استعمال ڪندا آهن ۽ سخت محنت ڪندا آهن. اهڙي طرح خوشقسمتي سندن حصي ۾ ايندي آهي.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

قسمت جي محروميءَ واري بيماريءَ جو علاج

قسمت جي محروميءَ جي بيماريءَ تي ٻن طريقن سان قابو پائي سگهجي ٿو:

1. پهرين ڳالهه اها آهي ته اسباب ۽ انهن جي اثرات جي قانون کي قبول ڪريو. ڪنهن جي خوشقسمتيءَ تي ٿوري دير ويچاريو ته اوهان ان جا ڪارڻ ڄاڻِي وٺندا. پوءِ اوهان ڪنهن جي بدقسمتيءَ تي غور ڪريو ته اوهان ان جا به سبب ڄاڻي وٺندا.

خوشقسمت ماڻهو سٺومنصوبي ساز آهي. پنهنجي ڪم جي لاءِ تياري ڪري ٿو. پنهنجي رويي کي گهڻو مثبت رکي ٿو. اهڙيءَ طرح خوشقسمتي هن جي لاءِ ضروري ٿيو وڃي ٿي. اهڙيءَ طرح نياڳ يعني بدقسمتيءَ جا به سبب ضرور ٿين ٿا. ”سوڀ يا فتح“ اوهان کي فائدي ڏانهن وٺي وڃي ٿي ۽ ”شڪست“ ناڪامي ڏانهن.

2. حسرت سان نه سوچو.... اهڙن منصوبن ۽ رٿائن جي باري ۾ نه سوچو جيڪي ناقابل عمل هجن. اسان رڳو خوشقسمتيءَ سان ڪاميابي حاصل نه ٿا ڪري سگهون.

ڪاميابي رڳو مخصوص اصولن کي اختيار ڪرڻ سان ئي ٿئي ٿي.

ترقيون، فتوحات ۽ زندگيءَ ۾ ٻيون چڱيون شيون خوشقسمتيءَ جي ڪري ڪو نه ٿيون ٿين. پنهنجن خوبين ۽ اهليت تي ڌيان ڌريو ته اوهان يقيناً ڪامياب ٿيندا.

باب 3

خود اعتمادي پيدا ڪيو، ڊپ کي پري ڀڄايو

جڏهن اوهان ڪنهن خوف يا ڊپ ۾ مبتلا هجو ته اوهان جا دوست اوهان کي آٿت ڏيندا آهن ۽ چوندا آهن ته اهو اوهان جو وهم آهي، ڳڻتي نه ڪريو. انهيءَ ۾ ڊڄڻ جي ڪا به ڳالهه ناهي. پر اها ڳالهه اوهان به ڄاڻو ٿا ۽ مان به، ته اهڙو دلاسو ۽ آٿت خوف جي حالت ۾ ڪارائتو ناهي هوندو. اهڙو دلاسو رڳو چند لمحن لاءِ يا ڪجهه ڪلاڪن جي لاءِ خوف ۽ ڊپ کي گهٽ ڪري ڇڏي ٿو. ڇو ته جڏهن اهڙو خوف اوهان جي ذهن تي ڇانيل رهي ٿو، تڏهن اوهان ۾ اعتماد پيدا نه ٿو ٿئي ۽ اوهان کي خوف کان ڇوٽڪارو ڪو نه ٿو ملي.

جيڪڏهن اسان خوف جو اصل ڪارڻ ڄاڻي وٺون ته ان تي قابو پائي سگهجي ٿو.

خوف يا ڊپ هڪ نفسياتي مسئلو آهي. پريشاني، ذهني، دٻاءُ، گُهٽَ ۽ ٻُوسٽ ۽ هراس، اهو سڀ ڪجهه منفي خيالن تي قابو نه رکي سگهڻ جي ڪري پيدا ٿئي ٿو. جيسيتائين خوف جي پيدا ٿيڻ جو سبب معلوم نه هجي، ان وقت تائين علاج به نه ٿو ٿي سگهي.

جيسيتائين ڪو ڊاڪٽر اوهان جي جسم جي ڪنهن حصي ۾ انفيڪشن کي ڳولهي نه ٿو، تيسيتائين هو علاج نه ڪري سگهندو.

انهيءَ خوف جو علاج به اوهان جي ذهن ۾ آهي، پنهنجي ذهن کي قائل ڪريو ته اوهان ڊپائتا ناهيو. خوف ڪاميابيءَ جو سڀ کان وڏو دشمن آهي. خوف جي ڪري ڪيترائي ماڻهو نفعي بخش سرمائيڪاري ناهن ڪندا.

خوف جسماني صلاحيتن کي ختم ڪري ڇڏيندو آهي، خوف زندگيءَ کي گهٽ ڪري ڇڏيندو آهي. جڏهن اوهان ڪا ڳالهه ڪرڻ گهرو ٿا ته خوف اوهان جو وات بند ڪري ڇڏي ٿو.

خوف بي يقيني پيدا ڪري ٿو. خوف بي اعتمادي پيدا ڪري ٿو.

خوف وضاحت ڪري ٿو ته هن دنيا ۾ لکين ماڻهو آهن جيڪي گهٽ ڄمار ۾ به لطف پيا ماڻن. اهو سچ آهي ته خوف هڪ طاقتور قوت آهي. خوف ذهن تي سوار ٿي ڪري ۽ ذهن تي قبضو ڪري ماڻهن کي واٽ تان ٿيڙي ڇڏي ٿو.

خوف جا سموار قسم دراصل هڪ نفسياتي انفيڪشن آهي. جهڙيءَ طرح اسان پنهنجي جسماني انفيڪشن جو علاج ڪري سگهون ٿا، اهڙيءَ ئي طرح اسان ذهني انفيڪشن جو به علاج ڪري سگهون ٿا. پر ان جي لاءِ هڪ خاص علاج جي ضرورت آهي.

اڳ ۾ ته پنهنجو پاڻ کي انهيءَ علاج لاءِ تيار ڪريو. پاڻ منجهه تمام گهڻو اعتماد پيدا ڪريو. ڪو بيو اچي اوهان ۾ اعتماد ڪو نه پيدا ڪندو. اوهان جن بااعتماد ماڻهن کي سڃاڻو ٿا، دراصل انهن پنهنجن پريشانين تي قابو پاتو هوندو آهي. انهيءَ ڪري انهيءَ لاءِ خوف ڪائي اهميت نه ٿو رکي. اوهان به پنهنجي خوف تي قبضو ڪري سگهو ٿا. هي باب انهيءَ حوالي سان اوهان جي رهنمائي ڪندو.

ٻي مهاڀاري لڙائي ۾ بحريه نئين ڀرتي ٿيل ملازمن جو امتحان ورتو ته ڪهڙا سپاهي ترڻ (تيراڪي) ڄاڻن ٿا ۽ ڪهڙا سپاهي سکي رهيا آهن. ڇو ته جيڪي سپاهي ترڻ ڄاڻن ٿا، سمنڊ ۾ اهي ٻين سپاهين جي جان بچائي سگهن ٿا. جيڪي ماڻهو ترڻ ڪو نه ڄاڻيندا هئا، انهن کي ان هنڌ بيهاريو ويو، جيڪي ترڻ ڄاڻندا هئا. اهو به تربيت جو هڪ بهترين طريقو آهي. هاڻي اهي نوجوان جيڪي ترڻ ڪونه ڄاڻيندا هئا، صحتمند به هئا پر پنهنجي سامهون پاڻيءَ کان خوفائتا هئا. جڏهن ته انهن جي حفاظت لاءِ ماهر غوطه خور (ٽوٻا) به موجود هئا. انهن مان ڪجهه ته باقاعده ٽڏا ساهه پيا ڀرين. سچ پچ ته انهن نوجوانن جو خوف حقيقي هو. اهي جڏهن اونهي پاڻيءَ ڏانهن پيا ڏسن ته انهن جو خوف اڃا به وڌي پيو وڃي. پوءِ اوچتو انهن نوجوانن کي پاڻيءَ ۾ ڌڪو ڏنو ويو...... ۽ پوءِ انهن جو خوف ختم ٿي ويو. اهو طريقو بحريه ۾ نهايت مشهور آهي. ان ۾ هڪ خاص نقطو هي آهي ته عملي طور تي ڪو ڪم ڪرڻ سان ان جو خوف ختم ٿي وڃي ٿو. پر ڪنهن ڪم کي ڪنهن ٻئي وقت لاءِ ڪدي رکڻ، خوف ۾ واڌاري جو سبب بڻجي ٿو.

ان ڳالهه کي ياد رکو..... عمل خوف جو علاج آهي! عمل، خوف جو علاج ڪري سگهي ٿو. ڪجهه دير اڳ جي ڳالهه آهي ته هڪ ڪمپنيءَ جو ايگزيڪٽو پنهنجو مسئلو کڻي مون وٽ آيو. هن جي عمر لڳ ڀڳ چاليهه سال هوندي. هو ڪمپنيءَ جي هڪ ذميدار عهدي تي فائز هو.

هن پريشانيءَ وچان ٻڌايو ته مون کي ڊپ آهي ته مون کان اها نوڪري ڪسجي ويندي، ڇو ته مان سمجهان ٿو ته منهنجي نوڪريءَ جا ڏينهن پورا ٿيڻ تي آهن.

مون پڇيو ته اوهان کان نوڪري ڇو ڪسجي ويندي؟ هن چيو، ڇو ته حالتون منهنجي خلاف پيون وڃن. جڏهن ته منهنجي شعبي ۾ هڪ سال پهريان سليز فگر ست سيڪڙو هئي پر اها ڪا خراب ڳالهه نه هئي، جڏهن ته اسٽور جو ڪل وڪرو ڇهه (6) سيڪڙو هو. ويجهو ئي مون به بيوقوفاڻا فيصلا ڪيا، جنهن سان ڪمپني ترقيءَ بدران گهاٽي ڏانهن وڃڻ لڳي آهي.

ائين ڪڏهن اڳ ۾ مون سوچيو ئي نه. هاڻي انهن معاملن تي منهنجي گرفت ختم ٿي ويئي آهي. منهنجا ماتحت ۽ خريدار به اها ڳالهه ڄاڻن ٿا. سيل وارن ماڻهن انهيءَ ڳالهه کي نوٽ ڪيو آهي. ان ڪانسواءِ ڪمپنيءَ جا ٻيا آفيسر به ڄاڻن ٿا ته مان غلط پاسي پيو وڃان. سمجهو ته ٻُڏان پيو ۽ هو منهنجي ٻُڏڻ جو انتظار پيا ڪن.

مون ان کان پڇيو: هاڻي اوهان انهيءَ مسئلي کي ڪيئن پيا اڪلايو ۽ حل ڪريو؟ اوهان حالات کي بهتر ڪرڻ لاءِ ڪهڙيون ڪوششون پيا وٺو ۽ ڪهڙا اُپاءَ پيا وٺو؟ هن ٻڌايو ته مان ڪجهه گهڻو ڪو نه پيو ڪريان. پر مون کي اميد آهي ته شايد ڪا واهه ۽ واٽ نڪري اچي... ڪا بهتري ٿئي.

مون چيو ته دل جي خلوص سان اميد رکڻ وڏي ڳالهه آهي. مون ڳالهه جاري رکندي چيو ته ڇا توهان پنهنجي اميد کي عمل جو سهارو نه ڏيندؤ؟

هن چيو هائو...... پر اوهان ٻڌايو ته ڪيئن ڏيان؟ اوهان جي مسئلي جي حل جي لاءِ به عمل درست رهندا. پهريون ڪم هي ته اوهان اڄ ئي پنهنجو پاڻ کي بهتر ڪرڻ جي ڪوشش ڪري ڏيو. انهيءَ ۾ ڪجهه اهنجايون ايندين، پر اوهان جي سيل وڌڻ بدران گهٽبي به ڪونه. پوءِ به اوهان پنهنجو نئون اسٽاڪ فروخت ڪرڻ جي پوري ڪوشش ڪريو. مان ڄاڻان ٿو ته اوهان جي سيل ۾ ضرور واڌارو ايندو. پنهنجي مينيجر سان به ڳالهائيو، شايد اهو به اوهان کي ڪا بهتر تجويز ڏئي سگهي.

پنهنجن خريدارن کي دعوت تي گهرايو، ته جيئن انهن کي خبر پئي ته اوهان اڃان ٺيڪ ٺاڪ آهيو. هن جي اکين ۾ ٻيهر جوت جاڳي پئي. هن پڇيو ته ٻيو ڪم مون کي ڪهڙو ڪرڻو پوندو؟ ٻيو ڪم هي آهي ته پنهنجي دفتر جي ويجهن دوست کي چئو ته مون کي هڪ ٻئي ڪمپنيءَ ۾ هن نوڪريءَ کان به وڌيڪ سٺي نوڪريءَ جي آڇ ٿي آهي ۽ مان ان تي غور ۽ ويچار پيو ڪريان.

ٻن هفتن کان پوءِ هن جي مون ڏي فون آئي. هن چيو ته هاڻي مان پاڻ کي گهڻو بهتر محسوس ڪري رهيو آهيان. اڳ ۾ هر هفتي ۾ هڪ ڀيرو ميٽنگ ڪندو هيس، هاڻي روزانو ميٽنگ ڪري رهيو آهيان. حالات ڪافي حد تائين منهنجي حق ۾ وڃي رهيا آهن. هاڻي منهنجي سيل به گهڻي بهتر ٿي وئي آهي ۽ ها..... هڪ ٻي ڳالهه به اوهان کي ٻڌايان ته انهيءَ دوران مون کي سچ پچ به ٻن نوڪرين جي آڇ ٿي آهي، پر مون انهن آڇن کي قبول ڪو نه ڪيو، بلڪ انهيءَ ڪم کي بهتر ڪري رهيو آهيان.

اسان ان مان ٻاهر نڪرڻ جي ڪوشش نه ڪريون ته نه ٿا نڪري سگهون......

اسان ڏٻڻ مان هٿ پير هڻڻ کان سواءِ نه ٿا نڪري سگهون...... بلڪل اهڙيءَ طرح جڏهن اسان کي ڪو مسئلو آڏو اچي ٿو ته اسان ان کي عمل ۽ ڪوشش جي ذريعي ئي حل ڪري سگهون ٿا.

مسئلي جي حل جي پهرين وک اميد آهي، پر اميد کي ڪوشش جي ضرورت هوندي آهي. پنهنجي عمل جي اصول کي ڪم تي لڳايو، پوءِ ڏسو ته اوهان جو ننڍو

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

وڏو خوف اوهان کان پري هليو ويندو. اوهان پڇندوءِ تہ خوف دور ڪرڻ جي لاءِ ڪهڙو ڪم ڪرڻو پوندو؟

پنهنجي خوف کي پنهنجي ذهن مان ڪڍي ڦٽو ڪريو ان ڪانپوءِ ڪم شروع ڪيو.

هيٺ اسان خوف کي دور ڪرڻ جون ممڪن تدبيرون بيان ڪري رهيا آهيون.

خوف جا قسم	خوف ختم ڪرڻ جي لاءِ عمل
1. اوهان کي پنهنجي شخصيت جي وضع داريءَ جو خوف	1. پنهنجي ظاهري وضع کي درست ڪريو، وارن کي سنواريو ۽ سهڻو سيبتو بڻايو. عورتون بيوٽي پارلر وڃي پنهنجو پاڻ کي سنوارين سينگارين. پنهنجي بوٽن ۽ جوتن کي خوب صاف ستھرو ۽ پالش ڪرائي چمڪليو رکن، ڪپڙا صاف ستھرا، استري ٿيل پهرين.
2. هڪ اهم گراهڪ جي هليو وڃڻ جو خوف	2. گراهڪ کي بهتر طور تي، پوري ڌيان سان قائل ڪريو، گراهڪ کي اعتماد ۾ وٺو ۽ پنهنجو اعتماد نہ وڃايو.
3. امتحان ۾ ناڪام هئڻ جو خوف	3. پريشان ٿيڻ بدران پنهنجي مطالعي کي وڌيڪ وقت ڏيو.
4. ڪيترن ئي ڪمن جو اوهانجي هٿن مان نڪري وڃڻ جو خوف	4. پنهنجو توجهہ مختلف شين ڏانهن ڪريو. پنهنجي باغيچي ۾ باغباني وغيره ڪريو، ٻارن سان راند روند ڪريو يا فلم وغيره ڏسڻ هليا وڃو.
5. جسماني طور زخمي ٿيڻ جو خوف، جهڙوڪ: بم وغيره جو افواهہ يا هوائي جهاز جو ڪنٽرول کان ٻاهر ٿي وڃڻ.	5. پنهنجو ڌيان ٻين جي مدد ڪرڻ ڏانهن ڪريو ۽ انهن کي حوصلو ڏيو ۽ دعا ڪريو.
6. ماڻهن جو اوهان بابت تنقيدي راءِ جو خوف	6. ان ڳالهہ جو يقين رکو تہ اوهان ٺيڪ ڪري رهيا آهيو ۽ پنهنجو پاڻ کي مثبت رکو. اوهان جيڪو ڪجهہ ڪري رهيا آهيو، ٻيا ائين ڪونہ ٿا ڪري سگهن، ان ڪري تنقيد ڪن ٿا.
7. جائيداد وغيره خريد ڪرڻ جي لاءِ رقم خرچ ڪرڻ جو خوف	7. سڀني حقيقتن جو تجزيو ڪري، ان کان پوءِ فيصلو ڪريو ۽ پوءِ جيڪو فيصلو ڪريو، اهو تبديل نہ ڪيو. پنهنجي بصيرت تي ڀروسو رکو.
8. ماڻهن جو خوف	8. ماڻهن کي پاڻ جهڙو ئي ماڻهو سمجهو، جيئن اوهان انسان آهيو، تيئن اهي بہ انسان ئي آهن.

هنن ٻن ڳالهين تي عمل ڪري خوف کان ڇوٽڪارو ماڻي پنهنجو اعتماد وڌايو

1. پنهنجي خوف کي ذهن مان تڙي ڇڏيو ۽ ان ڳالهہ جو صحيح تعين ڪريو تہ اوهان خوف ۾ ورتل ڇو آهيو؟
2. پوءِ عمل کي ڪم ۾ آڻيو، ڇو تہ خوف جي هر قسم جي لاءِ عليحده عمل آهي، جيئن اوهان متي ڇڪا آهيو.

ياد رکو! هٻڪ ۽ حجاب خوف کي وڌائي ڇڏي ٿو. خوف جي خلاف عمل مڪمل ڪريو، پڪي پختي ارادي ۽ يقين سان.

خود اعمتاديءَ جي ڪوٽ سنئون سڌو اوهان جي حافظي (Memory) کي متاثر ڪري ٿي:

اوهان جو دماغ هڪ بئينڪ وانگر ڪم ڪري ٿو. اوهان روزانو انيڪ خيال پنهنجي ذهن جي بئينڪ ۾ جمع ڪيو ٿا. اهي گڏ ڪيل خيال ئي اوهان جي يادداشت بڻجن ٿا.

جڏهن اوهان ڪنهن مسئلي ۾ ڦاسي پئو ٿا تہ پوءِ اوهان پنهنجي حافظي جي بئينڪ ڏانهن رجوع ڪريو ٿا ۽ سوچو ٿا: ڇا مان انهيءَ باري ۾ اڳ ۾ ڪجهہ ڄاڻان ٿو؟ اوهان جو حافظو خود بخود ڪم ڪري ٿو ۽ اوهان کي جواب مهيا ڪري ٿو. اهڙيءَ طرح واسطيدار مسئلي متعلق اوهان جي گڏ ڪيل ڄاڻ کان اوهان کي آگاهہ ڪري ٿو.

اوهان جو حافظو تڏهن اوهان کي نئين خيال جي لاءِ بنيادي خام مال ڏئي ٿو جڏهن. . .

اوهان جي حافظي جي بينڪ جو ترجمان نهايت ئي ڀروسي جي قابل آهي. اهو ڪڏهن بہ اوهان جي گرفت کان ٻاهر ناهي هوندو. جڏهن اوهان ان کي چئو ٿا تہ مسٽر ترجمان! مون کي فلاڻي ڄاڻ گهرجي؟...... تہ هو چوندو تہ ٺيڪ آهي منهنجا سائين!

پوءِ اوهان ياد ڪريو تہ ان کان اڳ ۾ اوهان بہ ٻيرا ڪوشش ۾ ناڪام ڇو ٿيا هيؤ؟ ۽ اهڙي طرح جون ٻيون يادداشتون اوهان جي مدد ڪنديون. اهڙيءَ طرح اوهان جي ذهن جو ترجمان، اوهان جي ذهن جي گهرائيءَ مان خيال پيش ڪندو.

فرض ڪريو؟ اوهان پنهنجي حافظي جي بينڪ جي ترجمان کي درخواست ڪريو ٿا تہ مسٽر ترجمان! مون کي هڪ اڙانگو فيصلو ڪرڻو آهي. ڇا اوهان مون کي اهڙا خيال ڏئي سگهو ٿا جيڪي منهنجي مدد ڪن؟

تہ مسٽر ترجمان چوڻ لڳو: بلڪل جناب! ائين پوءِ مسٽر ترجمان اوهان کي اهي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

خيال پيش ڪندو، جيڪي اوهان جي حافظي جي بينڪ ۾ موجود هيا ته ”اوهان ضرور ڪامياب ٿيندؤ“. پوءِ اوهان کي ياد ايندو ته بلڪل اهڙا ئي حالات مون کي ان کان اڳ ۾ به پيش آيا هئا ۽ اوهان جي ڀرپور اعتماد اوهان کي ڪامياب ڪيو هو.

مسٽر ترجمان مڪمل طور تي اوهان جي مدد ڪري ٿو ۽ ذميدار آهي. جيڪڏهن اوهان انهيءَ بينڪ مان ڪجھ خيال ڪڍڻ گهرو ته اوهان جي مرضي آهي، ڇو ته حافظي جي بينڪ اوهان جي ئي آهي.

اوهان پنهنجي حافظي کي درست ڪري، ٻه خاص شيون ڪري، پنهنجي پاڻ ۾ اعتماد پيدا ڪري سگهو ٿا.

1. رڳو مثبت خيال پنهنجي حافظي ۾ گڏ ڪريو. هر اڻ وڻندڙ واقعي، گهٽ ۽ ٻُوسٽ، حوصلا شڪني ۽ خوف کي پنهنجي حافظي ۾ جاءِ نه ڏيو.

ڪامياب ۽ ناڪام ماڻهو انهن شين کي مختلف انداز ۾ استعمال ڪندا آهن. ناڪام ماڻهو انهن منفي خيالن کي پاڻ سان چنبڙائي رکندا آهن. انهيءَ ڪري اهي اڻ وڻندڙ صورتحال سان منهن ڏيندڙ هوندا آهن. رات جو سمهڻ مهل به اهي انهن اڻ وڻندڙ واقعن بابت ئي سوچيندا آهن.

ڀرپور اعتماد وارا ڪامياب ماڻهو اهڙن واقعن کي وساري ڇڏيندا آهن، ڪامياب ماڻهو فقط مثبت خيالن کي پنهنجي حافظِي جي بينڪ ۾ جمع ڪندا آهن.

جڏهن صبح جو اوهان پنهنجي ڪار ۾ وڃو ته ڪار جي انجڻ ۾ جيڪڏهن اوهان مٽي وجهي ڇڏيو ته اوهان جي ڪارڪردگي ڇا ٿيندي؟.... ظاهر آهي ته ڪار جي بهترين انجڻ به ڪم ڪو نه ڪندي، اهڙيءَ طرح خراب ۽ بُرا خيال به اوهان جي ذهن کي ائين تباھ ڪندا.

منفي خيال اوهان جي لاءِ اهنجايون ۽ لڙڪ پيدا ڪن ٿا. ان کان سواءِ منفي خيال احساس ڪمتري، پريشاني، گُهٽ ۽ ٻُوسٽ کي جنم ڏين ٿا، انهن منفي خيالن کان آجو ٿي ڪري سڌي واٽ وٺو.

جيڪڏهن اوهان بلڪل اڪيلا هجو ته انهن منفي خيالن کي پنهنجو پاڻ کان پري رکو. جڏهن اوهان گاڏي هلائي رهيا هجو يا اڪيلو ويهي ڪاڏو وغيره ڪائي رهيا هجو ته پنهنجن خوشگوار تجربن کي ذهن ۾ ورجايو. پنهنجي حافظي جي ڪتاب ۾ سٺن خيالن کي جاءِ ڏيو، اهي شيون اوهان منجھ اعتماد پيدا ڪنديون. پوءِ اوهان کي يقين ٿي ويندو ته اوهان پاڻ کي ڏاڍو سٺو محسوس ڪندؤ. سٺا خيال اوهان جي جسماني ڪارڪردگي کي بهتر بڻائيندا.

مستقبل جي لاءِ سٺي منصوبه بندي ڪريو، سُمهي پئو. سمهڻ کان اڳ ياد ڪريو ته الله پاڪ اوهان کي ڪهڙيون ڪهڙيون نعمتون عطا ڪيون آهن انهيءَ ڪري اوهان رب جو شڪر ادا ڪريو. پوءِ اوهان محسوس ڪندا ته اوهان ڪيڏي نه سٺي زندگي گذاري رهيا آهيو.

سنڌيڪا: سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقي ۾ ڀاڱي ڀائيوار

2. پنهنجي ذهن جي رڳو سٺن خيالن کي ڪم ۾ آڻيو.

مان شڪاگو ۾ نفسيات جي ماهرن جي هڪ فرم سان ڪيترائي سال رهيو آهيان، انهيءَ فرم جا ماهر نفسيات ڪيترن ئي نفسياتي مريضن جو علاج ڪندا هئا. هتي گهڻو ڪري شاديءَ جي مسئلن ۾ ڦاٿل نفسياتي مريض ايندا هئا.

هڪ ڏينهن مون انهيءَ فرم جي سربراھ کان سندس پيشوراڻي ٽيڪنڪ جي باري ۾ پڇيو ته هو گهڻي مرض ۾ ورتل مريضن جو علاج ڪيئن ڪندا آهن؟

هن چيو ته جيڪڏهن ماڻهو رڳو هڪ ڪم ڪن ته اسان جهڙن ماهر نفسيات جي ڪا ضرورت باقي نه رهندي..... مون پڇيو اهو ڪهڙو ڪم آهي.....؟!

هن چيو ته ماڻهو رڳو پنهنجن منفي خيالن کي ختم ڪري ڇڏين، ان کان اڳ جو اهي خيال نهايت سگهارا ديو بڻجي وڃن. انهيءَ ماهر نفسيات هيئن به چيو ته مان گهڻو ڪري مريضن جي انفرادي طور تي مدد ڪرڻ جي ڪوشش ڪندو آهيان. هن وڌيڪ ٻُڌايو ته اهڙا مريض خود پنهنجي ذهن جي عجائب خاني ۾ خوف جي ديو کي آباد ڪري ويٺا هوندا آهن. ڪيترن ئي شادي شده جوڙن جو نفسياتي معاملو، انهن جو هني مون هجي ٿو، ڇو ته اهي پنهنجي هني مون بابت جيڪي اميدون رکندا آهن، سي پوريون ڪو نه ٿينديون آهن اهڙيءَ طرح انهن جا پاڻ ۾ تعلقات خراب ٿيڻ شروع ٿي ويندا آهن. پر اهڙن مسئلن سان منهن ڏيندڙ جوڙا اسان وٽ شاديءَ کان پنج يا ڏھ سال پوءِ ايندا آهن.

گهڻو ڪري اهڙا مريض پنهنجي مسئلي جي باري ۾ اڻ ڄاڻ هوندا آهن ۽ اهو ناهن ڄاڻيندا ته اهو اسان جو ڪم آهي ته ان جي مرض کي ڳولهي ڪري ان جي مدد ڪريون ۽ ڪيس حقيقت کان واقف ڪريون. هڪ نفسياتي مريض ڪنهن اڻ وڻندڙ واقعي کان پنهنجي ذهن ۾ خوف جو راڪاس پالي سگهي ٿو، ڪنهن نوڪريءَ ۾ ناڪامي، ڪنهن صحبت ۾ ناڪامي، ڪنهن ڌنڌي يا ڪاروبار ۾ نقصان، ڪنهن جوان جي رويي ۾ مايوسي، اهي خوف جا اهي ديوَ آهن، جن کان اسان ماڻهن کي نجات ڏياري ڪين تباهيءَ ۽ بربراديءَ کان بچائيندا آهيون.

اها ڳالھ ته ڏاڍي چٽي آهي ته جڏهن ڪو به منفي خيال، واري واري سان دهرايو وڃي ٿو ته اهو وڌي ڪري ذهني ديو بڻجي وڃي ٿو ۽ پوءِ اهڙو انسان پنهنجي اعتماد کي وڃائي ويهي ٿو ۽ شديد نفسياتي مسئلن جو شڪار ٿي وڃي ٿو. هڪ ميگزين ۾ شايع ٿيندڙ آرٽيڪل جنهن جو عُنوان هو ”ذاتي تباهيءَ ڏانهن هلندڙ“.

ايلس انهيءَ مضمون ۾ ٻڌايو آهي ته آمريڪا ۾ هر سال ٽيھ هزار ماڻهو آپگهات ڪن ٿا. ان کان سواءِ هڪ لک ٻيا ماڻهو پنهنجي جان تان هٿ کڻڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. هن ڇرڪائيندڙ انڪشاف ڪيو ته لکين آمريڪي غير محسوس طريقي سان تمام هوريان هوريان پنهنجو پاڻ کي هلاڪ ڪري رهيا آهن. اهڙا ماڻهو جسماني نه بلڪ روحاني خودڪشي ڪري رهيا آهن، اهي ذلت جي سزا واري ۽ نيچ

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

حالت ۾ حياتي گذاري رهيا آهن، جيڪا روحاني طور پاڻ مارڻ آهي. منهنجي هڪ ماهر نفسيات دوست مون کي ٻڌايو ته هن ذهني ۽ روحاني آپگهات ڏانهن ويندڙ هڪ مريض کي اهڙي خودڪشي ڪرڻ کان ڪيئن روڪيو. هن ٻڌايو ته سندس اها مريضہ ٽيهن سالن جي ويجهو هئي، ڪيس ٻہ ٻارڙا بہ هئا. هوءَ نهايت سخت گُهٽ ۽ ٻُوسٽَ جو شڪار هئي. جڏهن هوءَ پنهنجي جيون بابت ڳالهائيندي هئي ته ڪيس هرِ گذريل واقعو ۽ پل اڻ وڻندڙ لڳندا هئا. هن جي اسڪول جا ڏينهن، هن جي شادي، اُهي هنڌ جتي هوءَ ڪڏهن رهي هئي، سيني جي باري ۾ سندس خيال منفي هئا. هوءَ ڪنهن شئي کان بہ خوش ڪو نہ هئي، ڪيس هر پاسي اونڌهہ ئي اونڌهہ نظر پئي آئي.

مون ان کي هڪ تصوير ڏيکاري ۽ هُن کان پڇيو ته هن تصوير ۾ ڪيس ڇا ٿو نظر اچي؟ هن چيو ته لڳي ٿو ته هيءَ ڪنهن خوفناڪ طوفاني رات جي تصوير آهي. هن تصوير جو نهايت ئي اداس پهلو ڏنو هو (اها هڪ وڏي تصوير هئي جنهن ۾ سج سمنڊ جي ڪناري هڪ ٽَڪري جي پسِ منظر ۾ نظر آيو پئي. انهيءَ ۾ سج اهڙي عمدگيءَ سان ڏيکاريو ويو جو اهو سج اُڀرندي بہ محسوس ٿي رهيو هو ۽ لهندي بہ. هر ڪو پنهنجي شخصيت جي مطابق ان جو تاثر وٺندو هو. صحت مند ماڻهو چوندا هئا ته سج اُڀري رهيو آهي، پر ذهني انتشار ۾ مبتلا ماڻهو چوندا هئا ته سج لهي رهيو آهي.

هڪ ماهر نفسيات جي حوالي سان مان ڪنهن شخص جي ذهن ۾ اڳ ۾ موجود خيالن کي تبديل ته نہ ٿو ڪري سگهان، ها جيڪڏهن مريض سهڪار ڪري ته ان جي ماضيءَ جي مختلف واقعن کي معلوم ڪري سگهجي ٿو.

مان انهيءَ علاج کي گهڻو ڪري عورتن جي لاءِ استعمال ڪندو آهيان. مون انهيءَ مريضہ تي ڪم شروع ڪري ڏنو. مون ان کي هدايت ڪئي ته اوهان پنهنجي ماضيءَ جي تلخ واقعن بدران خوشگوار واقعن کي ياد ڪريو ۽ مايوسيءَ کان ٻاهر نڪرو. ڇهن مهينن کانپوءِ هن ۾ بهتري اچڻ شروع ٿي ويئي. پوءِ مون هن کي هڪ خاص ڪم ڪرڻ لاءِ ڏنو. مون هن کي چيو ته اوهان روزانو انهن خاص ٽن واقعن کي لکو، جيڪي اوهان جي خوشيءَ جو باعث هجن ٿا. مان هر هفتي اوهان جا لکيل واقعا ڏسندس، مون ٽن مهينن تائين سندس اهو علاج جاري رکيو، هاڻي هوءَ گهڻو بهتر ٿي وئي هئي بلڪ سندس حالت تسلي بخش هئي، هاڻي سندس رويو بہ مثبت ٿي چڪو هو ۽ بلڪل عام ماڻهن وانگر خوشحال زندگي گذاري رهي هئي.

انهيءَ عورت جڏهن پنهنجي حافظي جي بينڪ مان منفي خيالن کي مڪمل طور تي ڪڍي ڇڏيو هو ته هوءَ بلڪل صحتمند ٿي ويئي هئي.

****

جيتوڻيڪ نفسياتي مسئلا، پوءِ ڀلي اهي ننڍا هجن يا وڏا، جڏهن انهن جي علاج جي نوبت اچي ٿي ته منفي خيال حافظي جي بينڪ ۾ گهر ڪري چڪا هوندا آهن ۽ مثبت خيال نڪري چڪا هوندا آهن.

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

انهيءَ ڪري حافظي جي بينڪ ۾ انهن منفي خيالن کي خوف جو راڪاس بڻجڻ نہ ڏيو. منفي ۽ اڻ وڻندڙ خيالن کي پنهنجي حافظي جي بينڪ مان ڪڍي ڇڏيو. جڏهن اوهان ڪنهن صورتحال مان گذرو ته پنهنجي خوشگوار تجربن کي ياد ڪريو ۽ تلخ تجربن کي وساري ڇڏيو. بلڪ تلخ تجربن جي يادگيرين کي دفن ڪري ڇڏيو.

جيڪڏهن اوهان منفي ڳالهين تي سوچيندا ته اوهان جو ذهن مڪمل طور تي مائوف ٿي ويندو.

جيڪڏهن اوهان جو ذهن اڻ وڻندڙ واقعن کي وساري ڇڏيندو ته اوهان نهايت ئي حوصلي وارا ۽ شاندار ٿي ويندا. پر جيڪڏهن اوهان اڻ وڻندڙ واقعن کي وسارڻ نہ گهرندا ته اوهان جي حافظي جي بينڪ اوهان جي خوشگوار واقعن کي معزول ڪري ڇڏيندي.

ماڻهو ٻين کان ڇو ڊڄندا آهن؟ ڪجهہ ماڻهو پنهنجي آس پاس ڇو هوشيار رهندا آهن؟ شرم ۽ لڄ ڪرڻ جوڪهڙو ڪارڻ آهي؟ اسان انهن شين جي باري ۾ ڇا ٿا ڪري سگهون؟

ٻين ماڻهن کان ڊڄڻ تمام وڏو خوف آهي، پر انهيءَ خوف تي قابو پائي سگهجي ٿو. جيڪڏهن اوهان ٻين ماڻهن جي موجوده حالتن بابت ڄاڻي وٺو ته انهيءَ خوف تي قابو پائي سگهجي ٿو.

منهنجو هڪ دوست آهي جيڪو پنهنجو ذاتي ڪاروبار هلائي پيو. ان مون کي ٻڌايو ته هن ماڻهن جي موجوده حالتن کي ڪيئن ڄاتو، هن جيڪو مثال ڏنو اهو ڏاڍو دلچسپ آهي.

هن ٻڌايو ته ٻي مهاڀاري لڙائيءَ کان اڳ ۾ هو فوج ۾ هو. فوج جو هر ساٿي مون کي نشانو بڻائيندو هو. مون کي گهڻو شرم ايندو هو. مان محسوس ڪندو هوس ته هر ڪو مون تي گهڻي نظر رکي ٿو. مون کي پنهنجي جسماني ۽ ذهني کوٽ جو تمام گهڻو احساس هو. مان سوچيندو هيس ته مان ڄمندي ئي ناڪامين سان منهن پيو ڏيندو اچان، پر حڪمت عمليءَ سان منهنجو خوف ختم ٿيندو رهيو.

1942ع ۽ 1943ع جي دوران جڏهن فوج وڃي پئي مرندي ۽ هر ڪو خوف ۾ وڪوڙيل هو ته مان ان وقت بہ بلڪل ثابت قدم هيس، مان پنهنجي محاذ تي ڄميو بيٺو رهيس، مان پنهنجي ساٿين جو غور سان مطالعو ڪري رهيو هيس، انهن کي ڏيان سان پڙهي رهيو هيس، اهي سڀئي وساٽل، مايوس ۽ اُباٽڪا پئي لڳا، جڏهن ته مان بلڪل خوف کان آجو هيس.

منهنجي ساٿي فوجين جي جڏهن لائن لڳرائي ويئي ته اهي بلڪل بيوقوف لڳي رهيا هئا. انهن جي شخصيت ظاهر ٿي چڪي هئي. انهن ۾ موٽا تازا بہ هيا ته مغرور بہ هئا ۽ ڊگهي قد جا بہ. پرِ هينئر هو پريشان هئا، ڪجهہ ڏينهن اڳ ۾ هو گهڻو ڪجهہ هئا پر جنگ جي محاذ تي اُهي گدڙ جيان نظر پيا اچن.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

تڏهن مون کي معلوم ٿيو ته ماڻهو جيئن نظر ايندا آهن، اصل ۾ اهي ان کان مختلف هوندا آهن. پهاڙ پري کان سهڻا لڳندا آهن پر انهن جي ويجهو وڃبو آهي ته انهن جي اصليت جي خبر پئجي ويندي آهي ته هي ته مٽي ۽ پٿرن جو ڍير آهن. مون کي اها به خبر پئجي ويئي ته منهنجا اهي ساٿي مون کان ڪمتر آهن. هوسٺو ڪاڏو ڪائڻ پسند ڪندا آهن. هو پنهنجي ڪٽنب ۽ دوستن کي ياد ڪندا هئا، ڪين انيڪ مسئلا پريشان ڪندا هئا ۽ اهي آرام ڪرڻ گهرندا هئا. جيتوڻيڪ ڪجھ ساٿي مون وانگر به هئا، انهيءَ ڪري هاڻي مون کي انهن کان ڪو به خوف نه ٿيندو هو، مون کي انهن کان ڊڄڻ جي ضرورت به نه هئي.

*****

ٻين ماڻهن جا صحيح طرح حالات ڄاڻڻ جا ٻه طريقا آهن :

1. ٻين ماڻهن تي هڪ نظر وجهو ۽ هنن ٻن نقطن کي ذهن ۾ رکي ماڻهن سا ملو....

ٻهرين ڳالھ اها آهي ته ٻيو شخص اهم آهي پر اهو شخص ٻين وانگر ئي آهي. اهو به ياد رکو ته اوهان به ٻين وانگر نهايت اهم آهيو. جڏهن ٻين ماڻهن سان ملو ته ذهن ۾ رکو ته اوهان ٻئي شخص ئي اهم آهيو، اسان سڀني جا مسئلا به هڪ جهڙا آهن.

ڪجھ ڏينهن اڳ منهنجي هڪ بزنس مين دوست مون کي فون ڪري ٻڌايو ته مون هاڻي ڪجھ دير پهريان هڪ نوجوان کي اوهان جي سفارش تي نوڪري ڏني آهي. ڇا اوهان ڄاڻو ٿا ته مون انهيءَ نوجوان جي سفارش ڇو ڪئي هئي؟ مون پنهنجي دوست کان پڇيو. هن پڇيو ان نوجوان ۾ ڪهڙي خاص ڳالھ آهي؟

مون چيو ته ان ۾ اعتماد تمام گهڻو آهي. هو پنهنجو پاڻ کي سنڀالي سگهي ٿو. انهيءَ ملازمت جي لاءِ انيڪ اميدوار هئا، ڪوڙ سارن اميدوارن جون درخواستون ته پنڻ جهڙي انداز ۾ لکيل هيون. اهي ڪو به ڪم ڪرڻ لاءِ تيار هئا. پر هي نوجوان ٻين کان مختلف هو. هن منهنجي سڀني سوالن جا جواب ڏنا، هو عزت ۽ احترام ڪرڻ به خوب ڄاڻي ٿو پر اهم ڳالھ اها آهي ته هو پنهنجي عزت جو به خيال رکي ٿو. جيئن مون هن کان سوال ڪيا تيئن ئي هن به مون کان سوال ڪيا. هن وٽ ڪو گهر ناهي، هو بلڪل اصلي ۽ نج شخص آهي. هو ڪجھ به بهتر ڪرڻ گهري ٿو.

اهڙو گڏيل سڏيل رويو حالات ۾ توازن پيدا ڪرڻ جي لاءِ اوهان جي مدد ڪندو آهي. ٻيو شخص اوهان جي خيال ۽ سوچ ۾ اوهان کان بهتر ناهي هوندو. ٻيو شخص اوهان کي ڏسڻ ۾ ڪجھ به لڳي سگهي ٿو، ٻئي شخص کان اوهان کي خوف معلوم ٿي سگهي ٿو. پر ياد رکو ته اهو به توهان جهڙو ئي ماڻهو آهي، هن جون خواهشون ۽ مسئلا بلڪل اوهان جهڙا هجن ٿا.

2. سوچ سمجھ جو رويو پيدا ڪريو.

جيڪي ماڻهو هرويرو ۽ ڪوڙ موڙ ۾ اوهان کي ڪَٽڻ ٿا چاهين، اوهان تي ڀونڪڻ ٿا گهرن، اوهان کي چيپاٽڻ ۽ لتاڙڻ ٿا چاهين، اهي ائين گهٽ ئي ڪري سگهندا آهن. جيڪڏهن اوهان پنهنجو پاڻ کي انهن ماڻهن جي لاءِ تيار نه ڪيو ته اهي اوهان جي اعتماد ۾ رخنو ۽ رنڊڪ وجهندا ۽ اوهان کي نفسياتي شڪست ڏئي ڇڏيندا. اوهان کي اهڙن ماڻهن کان بچاءَ جي لاءِ پنهنجو پاڻ کي تيار ڪرڻو پوندو، پاڻ منجھ اعتماد پيدا ڪرڻو پوندو. ائين ئي مون هڪ مظاهري ۾ ممپل هوٽل جي بڪنگ ۾ ڏٺو هو. اهو شام جو پنجين وڳي جو وقت هو. اهو هوٽل ڏاڍو مصروف آهي، جيڪو شخص منهنجي اڳيان موجود هو، هن ڪلرڪ کي پنهنجو نالو ٻڌائيندي حاڪماڻي لهجي ۾ هدايت ڪئي ۽ ڪلرڪ چيو حاضر سائين!...... اوهان جي لاءِ اسان وٽ بهترين سنگل ڪمرو موجود آهي. رڳو سنگل ڪمرو؟! اهو شخص زور سان چوڻ لڳو..... مون ته ڊبل ڪمرو رکڻ لاءِ چيو هو. ڪلرڪ نهايت ئي مهذب لهجي ۾ چيو: جناب! مان اوهان جي بڪنگ ڏسي ٿو وٺان. ڪلرڪ رجسٽر چيڪ ڪيو ۽ چيائين سائين مون کي افسوس آهي جو اوهان ٽيليگرام ۾ رڳو هڪڙي ڪمري جي لاءِ چيو هو سائين! جيڪڏهن اسان وٽ ڊبل ڪمرو خالي هجي ها اسان اوهان کي ڏيڻ ۾ خوشي محسوس ڪريون ها ته اسان اوهان جي خدمت چاڪري ڪئي پر هينئر اسان وٽ ڊبل ڪمرو نه آهي.

پر انهيءَ جذباتي ۽ ڪاوڙيلي شخص چيو: مان نه ٿو ڄاڻان ته ڪاغذ تي ڇا لکيل آهي، مون کي بس ڊبل ڪمرو گهرجي. هن ڪاوڙ ۾ پٽڪڻ شروع ڪري ڏنو.... تون مون کي نه ٿو سڃاڻين..... مان تو کي گولي هٽي ڇڏيندس.... ها!..... تون هينئر ئي ترسجان ته ڪيئن ٿو توکي گوليءَ سان اُڏايان؟!! هي رڙيون ڪندي چئي رهيو هو. نوجوان ڪلرڪ وري مهذب انداز ۾ چيو سائين! مون کي بيحد افسوس آهي پر اسان ته اوهان جي هدايت مطابق ڪم ڪري رهيا آهيون.

پر انهيءَ شخص وري رڙيون ڪندي چيو: مان هتي بلڪل ڪو نه ترسندس، ڇو ته مان سمجهي ويو آهيان ته اوهان کي هي هوٽل هلائڻ ئي ڪو نه ٿو اچي، ائين چئي هو اتان هليو ويو.

مان اڳتي وڌيس، ڪلرڪ مون کي مهذب انداز ۾ ڀليڪار ڪئي. مون ان کان پڇيو ته اوهان پريشان ته ناهيو؟ ڪلرڪ چيو ته نه سائين! اسان ته روزانو اهڙيون ڳالهيون ٻڌڻ جا عادي آهيون. ڪلرڪ جڏهن مون کي منهنجي ڪمري ۾ ڇڏڻ آيو ته مون ان کي چيو ته مان اوهان کي جس ٿو ڏيان. اوهان کي اوهان جي مثبت رويي تي داد ٿو ڏيان جو اوهان ان ماڻهوءَ سان خوب نڀايو ۽ پنهنجو پاڻ کي قابوءَ ۾ رکيو.

سائين! اوهان جي مهرباني..... ڪلرڪ چيو. مون ان جهڙو چريو هن کان اڳ

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

۾ ڪٿي به ڪو نه ڏٺو آهي. مان ته بلڪل ٻي ڏوهي آهيان. ان ويچاري جي پنهنجي زال سان ڪا اٽبٽت هئي يا سندس ڏنڌو ڪاروبار تباهه ٿي چڪو هيس يا وري پاڻ کي چمڪائڻ پيو چاهي، تڏهن پئي نموني بازي ڪيائين. مون به ان کي موقعو ڏنو ته پلي پنهنجي دل جو اوڀر ڪڍي.

ڪلرڪ وري چيو، شايد اهو سنو انسان ئي هجي پر حالتن ويچاري کي ائين ڪري ڇڏيو هجي.

مان جڏهن لفٽ ڏانهن وڃي رهيو هيس ته وڏي واڪي چوندي ورجايائين ته شايد اهو ڀلو ماڻهو هجي، بلڪل ٻين انسانن وانگر.....

ياد رکو.... جيڪڏهن ڪلرڪ ان مٿي ڦريل ماڻهوءَ کي رڳو ايترو چئي ها ته..... هلاءِ گولي...... ته جهيڙو ٿي پئي ها.... پر ڪلرڪ حالتن تي قابو ڪري فتح ماڻي ورتي ۽ هن سڀ ڪجهه وساري به ڇڏيو هو.

*****

باب 4

اعليٰ سوچ ڪيئن اختيار ڪجي؟

ويجهڙئي ۾ مون دنيا جي سڀ کان وڏي صنعتي اداري جي نون ملازمن جي ڀرتي ڪرڻ واري شعبي جي سربراهه سان ملاقات ڪئي.

هوءَ هر چئن سالن ڪانپوءِ، مختلف ڪاليجن ۾ وڃي، گريجوئيٽ ڪندڙ شاگردن سان ملندي آهي ته جيئن پنهنجي نئين ڀرتي ٿيل جونيئر آفيسرن جي لاءِ تربيتي پروگرام ڪي سڪي.

هوءَ انهيءَ دوران جن ماڻهن سان ملندي آهي ۽ جن ماڻهن سان هوءَ گفتگو ڪندي آهي، ته هوءَ انهن جي روين کان ڏاڍو مايوس آهي.

سندس چوڻ آهي ته هوءَ انهيءَ دوران هڪ ڏينهن ۾ اٺن کان ٻارهن سينئر شاگردن سان ملاقات ڪندي آهي، جڏهن ته اهي ماڻهو پنهنجي شعبي ۾ انتهائي سينئر هوندا آهن. اهي ماڻهو اسان سان گڏ ڪم ڪرڻ ۾ دلچسپي رکندا آهن، اسان انهن جا انفرادي انٽرويو ڪري سندن مقصد ڄاڻڻ جي ڪوشش ڪندا آهيون. اسان پنهنجن مختلف منصوبن جي باري ۾ جانڪاري (معلومات) حاصل ڪري ڏسندا آهيون ته اهي اسان جي ڪمپنيءَ لاءِ ڇا ٿا ڪري سگهن.

پر جڏهن مان انهن سان ڳالهه ٻولهه ڪندي آهيان ته انهن جا مقصد ڄاڻي مون کي ڏاڍي مايوسي ٿيندي آهي. هن چيو ته اوهان اهو ڄاڻي حيران ٿيندا ته انهن شاگردن مان گهڻو ڪري ٻاويهن سالن جي عمر جا هوندا آهن. پر اهي اسان جي ٻين سهولتن کان سواءِ رڳو اسان جي ڪمپنيءَ جي رٽائرمينٽ جي منصوبن ۾ وڌيڪ دلچسپي رکندا آهن، انهن جو پهريو سوال اهو هوندو آهي ته ڇا اسان گهڻو ڪمائي سگهنداسين؟

جڏهن ته آمريڪا جهڙي ملڪ ۾ جتي ترقيءَ جا بيشمار موقعا آهن، هي ملڪ سائنسي ۽ صنعتي لحاظ کان دنيا ۾ سڀ کان وڌيڪ ترقي ڪري رهيو آهي. اسان جي ملڪ جي آبادي تمام تيزيءَ سان وڌي رهي آهي. اهڙيءَ طرح ان ۾ ترقي ۽ ڪاميابيءَ جا موقعا به ڪوڙ سارا آهن. ترقيءَ کي انڇن وغيره ۾ نه ٿو ماپي سگهجي ۽ نه کي ڪاليجن جي ڊگرين سان ماپي سگهجي ٿو. ان ۾ خانداني پس منظر کي به

ڪو عمل دخل ناهي. ترقيءَ ڪي رڳو انسان جي سوچ سان ئي ماپي سگهجي ٿو ته اسان جو اٽل ارادو اسان کان ڪجھ به ڪرائي سگهي ٿو. اچو اسان ڏسون ته اسان پنهنجي سوچ کي ڪيئن وسيع ۽ وڏو ڪري سگهون ٿا.

پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته اوهان جون وڏيون وڏيون ڪمزوريون ڪهڙيون آهن؟

شايد انسان جي سڀ کان وڏي ڪمزوري سندس پنهنجي ذات جو ادراڪ نه هئڻ آهي. انهيءَ ڪري انسان پنهنجو پاڻ کي سستو وڪٽي ڇڏيندو آهي. ذات جو ادراڪ نه هئڻ جي ڪري انسان ڪيترن ئي ڪمزورين جو شڪار ٿي ويندو آهي.

اسان مان جڏهن ڪو اخبار ۾ ملازمت وغيره جو اشتهار ڏسندو آهي ته اها ملازمت ڪيس ڏاڍي پسند ايندي آهي، پر هو انهيءَ نوڪري حاصل ڪرڻ جي لاءِ ڪجھ ناهي ڪندو ڇو ته هو سوچيندو آهي ته مان انهيءَ نوڪريءَ جي قابل ناهيان.

پيسٽ هڪ نوڪريءَ جي لاءِ درخواست ڏني. انٽرويو ۾ هن کان پڇيو ويو ته تون ڪيتري پگهار وٺندين؟ پيسٽ عاجزي ۽ انڪاريءَ وچان تمام گهٽ پگهار جو مطالبو ڪيو. ڇو ته هو محسوس ڪري رهيو هو ته هو تمام گهٽي پگهار جي لائق نه آهي.

هزارين سال اڳ فلاسافرن نهايت ئي خوبصورت نصيحت ڪئي هئي ته پنهنجو پاڻ کي سڃاڻو!! پر ڪجھ ماڻهو ان جي تعبير ۾ ساڀيان هن طرح ڪندا آهن ته فقط پنهنجي منفي پهلوءَ جي سڃاڻ ڪريو. انهن جو چوڻ آهي ته انسان غلطيءَ جو پتلو آهي، انهيءَ ڪري انسان مڪمل ناهي.

پر منهنجي خيال ۾ اسان کي پنهنجي نااهليت جي سڃاڻ ڪرڻ گهرجي. ان سان اسان کي خبر پئجي ويندي ته اسان زندگيءَ جي ڪهڙن شعبن ۾ بهتري ڪو نه ٿا آڻي سگهون، جيڪڏهن اسان رڳو پنهنجي منفي سرگرمين جي باري ۾ معلوم ڪندا سون ته اسان کي پنهنجي اهليت ۽ اصليت جي خبر پئجي ويندي...... اسان بي قدر ٿي ويندا سون.

اسان هتي اوهان کي هڪ مشق ٻڌائي رهيا آهيون، جنهن سان اوهان صحيح طور تي پنهنجو پاڻ کي سڃاڻي سگهندا، انهيءَ مشق کي مون گهڻن ئي ماڻهن تي آزمايو آهي.

1. اوهان پنهنجن پنجن شين جو تعين ڪريو. انهيءَ ۾ اوهان پنهنجي زال، پنهنجي سينئر، پنهنجي استاد يا ڪنهن ٻئي دوست کان مدد وٺي سگهو ٿا ته هو انهن متعلق پوري ايمانداريءَ سان راءِ ڏئي. اهي پنج شيون هي آهن. تعليم، اوهان ڪيئن ٿا لڳو؟ گهريلو زندگي، رويو، شخصيت ۽ ڪنهن ڪم ڏانهن اڳتي وڌايل وک.

2. هر شئي جي هيٺان انهن ٽن ماڻهن جا نالا لکو جن کي اوهان سڃاڻيندا آهيو ته انهن زندگيءَ ۾ تمام وڏيون وڏيون ڪاميابيون ماڻيون آهن، پر اهي ماڻهو اوهان ۾ موجود هر اهليت کان گهٽ اهليت رکندا آهن.

جڏهن اوهان اها مشق مڪمل ڪري وٺندا ته اوهان کي معلوم ٿيندو ته انهن ماڻهن مان رڳو هڪ اهليت اوهان ۾ ناهي، جيڪا انهن ماڻهن ۾ آهي.

پوءِ اوهان صحيح نتيجي تي پهچي ويندا ۽ اوهان کي معلوم ٿي ويندو ته اوهان جيترو پنهنجو پاڻ کي سمجهو ٿا، ان کان وڏيڪ ئي آهيو. پوءِ اوهان پنهنجي صحيح تعين مطابق سوچيو، اوهان جيترا آهيو، اوترو ئي اعليٰ سوچيو. ڪڏهن به پاڻ کي گهٽ نه سمجهو.

*****

جڏهن ڪو چوندو آهي ته مان پٽر آهيان ته ان جو مطلب آهي ته اهو شخص ڏاڍو مضبوط ۽ سخت جان آهي. پر جيڪڏهن هو چوي ته مان ڏاڍو ناز نخرن وارو آهيان ته اسان سمجهي سگهون ٿا ته هو سٺا لفظ استعمال ڪري رهيو آهي ۽ پٽر جي ڀيٽ ۾ اِهي وڌيڪ سهڻا ۽ بهتر لفظ آهن. ڇا انهن لفظن ۾ اعليٰ سوچ جا لفظ ٿيا آهن؟!

شايد نه؟

جيڪي ماڻهو مشڪل ۽ ڏکيا لفظ پنهنجي گفتگو ۾ استعمال ڪندا آهن، ته ان جو مطلب اهو ناهي هوندو ته انهن جي اعليٰ سوچ آهي. ڇو ته اعليٰ سوچ جي لاءِ مشڪل دقيق ۽ منجهائيندڙ لفظن جي ضرورت نه هوندي آهي. اهم ڳالھ اها آهي ته اهي لفظ ۽ جملا يا فقرا جيڪي اسان جي پنهنجي ذات ۽ ٻين جي سوچ تي اثر انداز ٿين ته اسان ان کي به (Big thinking vocabulary) چوندا آهيون.

اها نهايت بنيادي ڳالھ آهي ته اسان لفظن ۽ فقرن (جملن) ۾ ناهيون سوچيندا بلڪ اسان رڳو منظرن ۽ تصورن يعني خيالن ۾ سوچيندا آهيون..... لفظ ته خيالن جي لاءِ خام مال جي حيثيت رکن ٿا.

جڏهن اسان ڳالهائيندا آهيون يا پڙهندا آهيون ته ذهن جي مشينري خود بخود انهن لفظن يا جملن کي ذهن جي پردي تي هڪ منظر جي صورت ۾ تبديل ڪري ڇڏيندي آهي. جيڪڏهن اسان کي ڪو ٻڌائيندو آهي ته فلاڻِي نئين ڪار ورتي آهي ته اوهان جي ذهن جي پردي تي نئين ڪار اُڀري ايندي. جيڪڏهن اوهان کي چيو وڃي ته فلاڻي نئون گهر خريد ڪيو آهي ته اوهان جي ذهن ۾ هڪ ٻئي تصوير اُڀري ايندي. اهي مختلف ڏيک لفظن مان نهندا آهن. جڏهن اسان ڪنهن شئي جو نالو وٺندا آهيون ته اها شئي اسان جي ذهن ۾ هڪ تصوير يا منظر پيش ڪندي آهي. انهيءَ ڳالھ کي اسان هيئن سمجهي سگهون ٿا ته جيڪڏهن اسان ڪا شئي پڙهون ٿا يا ڪو لفظ ڳالهائيون ٿا ته اسان جي ذهن جي پردي تي فلم وانگر اِهي منظر نهندا آهن. اهي تصويرون جن کي اوهان تخليق ڪريو ٿا، انهيءَ کان اوهان ۽ ٻيا ماڻهو ردِ عمل جي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

طور تي عمل ڪندا آهن.

فرض ڪريو اوهان کي گهٽا ماڻهو چون ٿا ته مون کي افسوس آهي جو اسان ناڪام ٿي چڪا آهيون ته اهي ماڻهو ڪهڙي تصوير پسندا؟ اهي ماڻهو نراسائي مايوسي ۽ غم جي تصوير ڏسندا. جيڪا لفظ ”ناڪاميءَ“ انهن جي ذهن ۾ اُڀاري آهي. پر جيڪڏهن انهيءَ ڳالهه کي ڪجهه هنن لفظن ۾ چئو ته هڪ نئون خيال ۽ آئيڊيا هي آهي ته اسان سخت محنت ڪندا سون، ته انهن لفظن سان انهن ۾ حوصلو جنم وٺندو ۽ اهي ٻيهر ڪوشش ڪرڻ جي لاءِ تيار ٿي ويندا.

فرض ڪريو اوهان چئو ٿا ته اسان اچي مصيبت ۾ ڦاٿا آهيون ته انهيءَ سان اوهان ٻين جي ذهنن ۾ هڪ مشڪل ۽ خوفناڪ تصوير ٺاهيو ٿا. جيڪڏهن ان ڳالهه کي اوهان هن طرح چئو ته اسان کي هڪ چيلنج سان منهن ڏيڻو آهي ته ان سان ٻين جي ذهن ۾ مدد ڪرڻ وارا وڻندڙ تصور جنم وٺندا.

جيڪڏهن ماڻهن کي چيو وڃي ته ”اسان هڪ نهايت ڳري رقم خرچ ڪندا سون“ ته ماڻهن جي ذهن ۾ تصور اُڀرندو ته اها خرچ ٿيندڙ رقم ڪڏهن واپس نه ٿيندي، جيڪو حقيقت ۾ اهو هڪ اڻ وڻندڙ تصور ٿيندو. پر جيڪڏهن ان جي بدران ائين چيو وڃي ته اسان هڪ وڏو ڪاروبار ڪري رهيا آهيون ته ماڻهن جي ذهن ۾ تصور اُڀرندو ته انهن جي رقم منافعي سميت واپس ٿيندي ۽ اهو نهايت خوشگوار تاثر ٿيندو.

انهيءَ سڄي گفتگو ۾ اصل نقطو هي آهي ته اعليٰ سوچ رکندڙ ماڻهو مثبت ۽ خوشگوار تصور تخليق ڪرڻ جا ماهر هوندا آهن. جيڪو خوبصورت تصور انهن جي ذهنن ۾ هجي ٿو ته هو اهو ئي تصور ٻين جي ذهنن ۾ به پيدا ڪندا آهن. اعليٰ سوچ وارا لفظ ۽ جملا، نهايت ئي اعليٰ تصورات ذهن ۾ پيدا ڪندا آهن، هيٺ اسان اهي لفظ ۽ فقرا ڏيون پيا جيڪي منفي ۽ پريشان ڪندڙ خيالن کي جنم ڏيندا آهن ۽ انهن جي پيٺ ۾ اهي لفظ ۽ فقرا آهن جيڪي مثبت ۽ خوشگوار تاثر پيدا ڪندا آهن.

مثبت ۽ وڻندڙ تاثر پيدا ڪرڻ وار فقرا	منفي ۽ اڻ وڻندڙ تاثر پيدا ڪندڙ فقرا
1. تشدد ڪرڻ جو ڪو فائدو ناهي	1. اسان کي ان مهل تائين تشدد نه ڪرڻ گهرجي، جيسيتائين اسان ڪوشش ڪري ڪا نئين واٽ ڪڍي وٺون.
2. مون هڪ پيرو ڪاروبار ڪيو هو پر ناڪام ٿيڻ کان پوءِ وري ٻيهر ڪاروبار نه ڪيو.	2. ان ۾ منهنجو ئي قصور هو جو ڪاروبار ناڪام ٿيو پر هاڻي مان ٻيهر ڪاروبار ڪرڻ جي ڪوشش ڪري رهيو آهيان.

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

3. مون پروڊڪٽ وڪڻڻ جي ڪوشش ڪئي پر اها ڪو نه وڪامي جو ته ماڻهن ان کي پسند ئي نه ڪيو.	3. هيءَ پراڊڪٽ آءُ نه وڪڻي سگهيس، اها پراڊڪٽ آهي ته ڏاڍي ڀلي، مان ان کي وڪڻڻ جو طريقو وضع ڪندس ته جيئن اها وڪامي سگهي.
4. 75 سيڪڙو مارڪيٽنگ خريداري ٿي چڪي آهي، چڱائي انهيءَ ۾ آهي ته هن ڪم ۾ هٿ ئي نه وڌو وڃي.	4. تصور ڪريو ته پنجويهه سيڪڙو مارڪيٽ ۾ اڃان گنجائش باقي آهي، اهو به تمام وڏو موقعو آهي.
5. انهن ماڻهن جا ته آرڊر ئي تمام ٿورا آهن انهن کي ختم ڪريو.	5. جيتوڻيڪ انهن جا آرڊر گهٽ آهن پر اسان رٿا بندي ڪري انهن جي ضرورت کان به وڌيڪ وڪڻي سگهون ٿا.
6. پنج سال وڏو عرصو ٿئي ٿو جيڪو مان ضايع ڪري چڪو آهيان، مون کي اوهان جي سطح تائين پهچڻ ۾ وڏو وقت لڳندو.	6. پنج سال ته ڪجهه به ناهن، مون وٽ هاڻي به ٽيهه سال آهن جو مان اعليٰ سطح تي پهچي وڃان.
7. مقابلو ڏاڍو سخت آهي ته پوءِ مون مان ڪهڙي ٿا اميد رکو، مان اهڙي سخت مقابلي ۾ ڇا ٿو ڪري سگهان؟!	7. جيتوڻيڪ مقابلو ڏاڍو سخت آهي، انهيءَ کان انڪار نه ٿو ڪري سگهجي، پر موقعو ته ڪنهن کي به ملي سگهي ٿو، انهيءَ ڪري ان مقابلي ۾ ٻين کي ڪنهن به نموني مات ڏيڻ جي ڪيڏ ڪيڏجي.
8. ڪو به هيءَ شيءِ خريدڻ نه ٿو چاهي.	8. هيءَ شيءِ موجوده شڪل ۾ وڪامجڻ جي قابل ناهي. انهيءِ ڪري هن ۾ ڪجهه تبديلي ڪرڻي پوندي.
9. هن جي دست برادري تائين انتظار ڪريون ٿا پوءِ اسٽاڪ وڪڻندا سون.	9. نئون مال خريد ڪيون ٿا، هن جي به عزت جو سوال آهي، پريشانيءَ جي ڪهڙي ڳالهه آهي؟
10. مان هن ملازمت جي لاءِ گهٽ عمر يا (پوڙهو) آهيان.	10. عمر جي لحاظ کان مون کي فائد رسندو ۽ هيءَ نوڪري ضرور ڪندس.
11. هي ڪم نه ٿو ٿي سگهي، مان ثابت ڪريان ٿو ته تصورات، مايوسي، غم، اونداهي ۽ ناڪامي ٿيندا.	11. ڪم ٿيڻ جي گهٽي اميد ڪئي ويندي آهي ته اهي تصورات ئي ڪاميابي، فتح ۽ نصرت جو سبب بڻجي ويندا آهن.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

اعليٰ سوچ جي لفظن جو ذخيرو بڻائڻ جا چار طريقا:

1. اوهان گفتگو ڪرڻ وقت تمام وڏا مثبت ۽ زندهه دليءَ وارا لفظ استعمال ۾ آڻيو ۽ پنهنجي احساسات ڪي پڌرو ڪيو.

اوهان ڪان جڏهن ڪو پڇي ته اوهان ڪيئن آهيو؟ ته جواب ۾ جيڪڏهن اوهان چئو ته اڄ مان ٿڪيل آهيان، مون ڪي مٿي ۾ سور آهي، مڙئي ٺيڪ آهيان يا طبيعت ۾ مزو ناهي ته اهڙيءَ طرح حقيقت ۾ اوهان پنهنجو پاڻ ڪي تباهه ڪري رهيا هوندا آهيو. اهڙيءَ طرح باربار جواب ڏيڻ سان هڪ تمام وڏي منفي قوت پيدا ٿيندي آهي، جيڪا اوهان جي صحت ڪي سچ پچ خراب ڪري ڇڏيندي.

جڏهن ڪو اوهان ڪان ڪو پڇي ٿو ته اوهان ڪيئن آهيو؟ ته اوهان ڪي ان جو نهايت ئي شاندار طريقي سان جواب ڏيڻ گهرجي.... الله جو شڪر آهي، مان بلڪل ٺيڪ ٺاڪ آهيان؛ ته ان مان به هڪ زبردست مثبت طاقت پيدا ٿيندي آهي، جيڪا اوهان ڪي سچ پچ به حيران ڪندڙ حد تائين طاقتور ۽ صحتمند بڻائيندي. جيڪو شخص هميشه پنهنجو پاڻ ڪي بهتر محسوس ڪندو آهي ته ان جا يار دوست ۽ سنگتي ساٿي به ان مان خوش رهندا آهن.

2. ٻين ماڻهن سان ڳالهائڻ وقت زندهه دليءَ جو مظاهرو ڪريو ۽ انهن خوبصورت لفظن سان انهن جي حمايت ڪريو. هي اصول اختيار ڪري ڏسو ته هميشه مثبت ۽ اعليٰ سوچ رکڻي آهي. پنهنجن دوستن ۽ ساٿين سان گفتگو ۾ مثبت لفظن جو استعمال ڪريو.

جڏهن اوهان ڪنهن ٽئين فرد جي باري ۾ ڳالهائيندا هجو ته ان جي غيرموجودگيءَ ۾ انهيءَ جي باري ۾ خوبصورت ۽ مثبت لفظن سان ڪيس پيٽا ڏيو. مثال طور سچ پچ به اهو سچو ۽ ڪرو ماڻهو آهي. ان جو ڪم ڏاڍو بهترين آهي وغيره وغيره...... محتاط رهو ته انهيءَ شخص جي باري ۾ ڪي غير مناسب لفظ استعمال نه ڪريو، ڇو ته دير يا سوير ٽئين شخص ڪي اوهان جي چيل لفظن جي باري ۾ ضرور خبر پئجي ويندي. انهيءَ ڪري غير مناسب گفتگو اوهان جي شخصيت ڪي متاثر ڪري سگهي ٿي.

3. ٻين جي حوصله افزائي ڪرڻ جي لاءِ مثبت ۽ مناسب لفظ استعمال ڪريو. هر موقعي تي ماڻهن جي باري سٺن خيالن جو اظهار ڪريو. اوهان پنهنجي ڄاڻ سڃاڻ وارن ۽ واقفڪارن جي هميشه ساراهه ڪريو. پنهنجي زال يا مڙس جي لاءِ خاص طور تي خوبصورت لفظ استعمال ڪريو. جيڪي ماڻهو اوهان سان ڪم ڪن ٿا، انهن سان خصوصي همدريءَ سان پيش اچو ۽ انهن جي ڪم جي واکاڻ ڪريو بلڪ انهن جي ڪم ڪي ۽ انهن جي ڪٽنب ڪي جيترو ٿي سگهي ساراهيو. انهن ماڻهن جيڪڏهن ڪا ڪاميابي حاصل ڪئي هجي ته ان جي خاص طور تي تعريف ڪريو.

4. ٻين جي جوڙيل رٿائن جي مثبت لفظن ۾ تعريف ڪيو. جڏهن ڪو ٻيو پنهنجي ڪم جي باري ۾ اهڙا لفظ ٻڌندو ته، پوءِ اوهان به ڪا سٺي خبر ٻڌڻ لاءِ تيار رهو. اهڙي طرح اسان ٻين جي ذهنن ڪي مثبت ڪرڻ ۾ خاص ڪردار ادا ڪريون ٿا. اسان جو پنهنجن ساٿين جي باري ۾ تاثرات جو به رد عمل ظاهر ٿئي ٿو. جيڪڏهن اسان جو تاثر انهن جي باري ۾ مثبت هجي ته انهن جي ذهن ۾ به اسان جي متعلق مثبت تاثرات پيدا ٿيندا. جيڪڏهن اسان جو تاثر انهن جي باري ۾ غلط آهي ته انهن جي ذهن ۾ به اسان جي متعلق غلط تاثر ئي پيدا ٿيندو، ٻئي سان مثبت گفتگو اوهان جي ڪاميابيءَ لاءِ مددگار ثابت ٿيندي آهي، پنهنجن لفظن سان مضبوط قلعا تعمير ڪريو، پنهنجن ڪوڪلن ۽ پورن لفظن سان قبرون نه کوٽيو.

See what can be, not just what is

اعليٰ سوچ وارن ماڻهن پنهنجي ذهن جي تربيت انهيءَ بنياد تي ڪئي هوندي آهي، جو اهي اِهو ناهن ڏسندا ته هي ڇا آهي، بلڪ هو اهو سوچيندا آهن ته هي ڪيئن ڪري سگهجي ٿو؟ انهيءَ ڳالهه جا اسان چار مثال ڏيندا سون.

1. ڪنهن جائيداد جو حقيقي قدر ڇا آهي.

منهنجو هڪ ڄاتل سڃاتل آهي، جيڪو جائيداد جو وڪرو نهايت ئي ڪاميابيءَ سان ڪندو آهي، هو ڳوٺاڻي جائيداد جي حوالي سان ماهر آهي. هو اسان ڪي ٻڌائيندو آهي ته جيڪڏهن اوهان جي ذهني تربيت ٺيڪ طرح سان ٿيل هجي ته اسان ڪجهه نه ڪجهه ضرور ڪري وٺندا سون جيڪي عام ماڻهو نه ڪري سگهندا.

هن ڳالهه جاري رکندي چيو ته ڪيتريون ئي زمينون اسان جي چوڌاري اهڙيون هونديون آهن جيڪي گهٽي اهميت واريون ناهن هونديون، پر مان اهڙي زمين ڪي عام فارم هائوس وانگر ناهيان وڪڻندو، ڇو ته مان اهڙي رٿا بندي ڪندو آهيان جو انهيءَ ڪي فارم جي بجاءِ ٻيو ڪجهه به بڻائي سگهجي ٿو.

مون وٽ ويهه ايڪڙ زمين هئي جيڪا وڌيڪ ڪارآمد نه هئي، ان سان گڏ ئي ويهه ايڪڙ زمين اهڙي هئي جنهن تي جهنگ بيٺل هو. اها زمين شهر ڪان ويهه ميل پري هئي. ان ڪي ڪو به وٺڻ لاءِ تيار نه هو. پر جڏهن مون انهيءَ ڪي فارم جي بجاءِ ان تي ٻيو ڪجهه به ڪري سگهجي ٿو جو منصوبو ڏنو ته زمين وڪامجي وئي.

مون هن ڪان پڇيو ته تو ڪهڙي رٿا ڏني هئي؟ هن بريف ڪيس مان هڪ فائيل ڪڍي ڪري مونکي ڏيکاريو ۽ ٻڌايائين ته اهڙيءَ طرح جو اها ايراضي شهر ڪان 43 ميل پري هئي. انهيءَ زمين تي ٺهيل گهر ڍهي چڪو هو. اها زمين پنجن سالن ڪان غيرآباد هئي. مون انهيءَ زمين جي باري ۾ پورا به ڏينهن سوچيو ۽ مان ڪافي دفعا زمين تي ويس. مون انهيءَ زمين جي ويجهو رهندڙ پاڙي وارن جو به جائزو ورتو، پوءِ

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

مون رٿابندي ڪئي. مان پنهنجو پاڻ کان سوال ڪيو ته هيءَ زمين ڪهڙي ڪم جي لاءِ بهتر رهندي؟

پوءِ مون انهيءَ زمين جي باري ۾ ٽي منصوبا جوڙيا جيڪي قابل عمل ٿي سگهن پيا. هن اهي خوبصورت لفظن ۾ ٽائيپ ٿيل منصوبا مون کي به ٻڌايا.

پهريون منصوبو هي هيو ته انهيءَ فارم کي گهوڙن جي ڪُڙهه (اصطبل) ۾ تبديل ڪيو وڃي. ڇو ته شهرين جي آبادي وڃي پئي وڌندي ۽ ماڻهو گهر کان ٻاهر تفريح ڪرڻ گهرن ٿا. اهو منصوبو ڪافي سگهارو هو. هن منصوبي ۾ ٻڌايو ويو هو ته ان زمين ۾ ڪيترا ئي گهوڙا پالي سگهجن ٿا ۽ انهن جي چاري ۽ گاهه وغيره جو بندوبست به انهيءَ فارم مان ڪري سگهجي ٿو. جڏهن ته ماڻهو گهوڙي سواريءَ جا شوقين به آهن.

ٻيو منصوبو وڻن جي نرسري وغيره جو هو ۽ ٽيون منصوبو نرسريءَ سان گڏوگڏ ڪڪڙين جي پالنا جو به هو.

منهنجي دوست ٻڌايو ته هن پنهنجن گراهڪن کي جڏهن انهن منصوبن جي باري ۾ ٻڌايو ته هو اهو فارم خريد ڪرڻ جي لاءِ تيار ٿي ويا ۽ اهڙيءَ طرح اها غير اهم زمين وڪامجي وئي، ڇو ته مون پنهنجي گراهڪ کي جيڪو تصور ڏنو هو، انهيءَ آمدنيءَ جي ذريعن کي قابل عمل بڻائي ڇڏيو هو.

ان کان سواءِ مون ڪيترائي ٻيا فارم انهيءَ طريقي سان جلد ئي وڪڻي ڇڏيا، ڇو ته مون پنهنجي گراهڪ کي فارم جي بجاءِ انهيءَ زمين تي ٻيو ڇا ڇا ٿي سگهي ٿو جو فارمولو به ٻڌايو ٿي. اهڙِيءَ طرح مان زمين کي ٻين جي ڀيٽ ۾ مهانگي اگهه تي وڪڻندو آهيان. ائين ماڻهو منهنجي رٿائن تي عمل ڪري گهربل نتيجا به حاصل ڪري وٺندا آهن. ماڻهو مون کان جائيداد خريد ڪرڻ ۾ وڌيڪ دلچسپي رکندا آهن ۽ مون کي ڪميشن به وڌيڪ ملندي آهي.

انهيءَ مان اسان اهو نتيجو اخذ ڪري سگهون ٿا ته شين کي عام ماڻهوءَ وانگر نه ڏسڻ گهرجي بلڪ شين کي انهيءَ نقطه نظر سان ڏسڻ گهرجي ته اسان انهن بابت ڇا ڇا ڪري سگهون؟ هڪ اعليٰ سوچ رکندڙ شخص هميشه شين کي انهيءَ نقطه نظر سان ڏسندو آهي ته مستقبل ۾ انهن شين سان ڇا ڪجهه ڪري سگهجي ٿو؟

2. گراهڪ وٽ ڪهڙو اثاثو آهي؟

هڪ ڊپارٽمينٽ اسٽور جي مالڪ واپارين جي هڪ ڪانفرنس کي خطاب ڪري رهي هئي. هن جو چوڻ هو ته شايد اهو دنيا جو قديم طريقو آهي ته اوهان گراهڪ کي پهريان دوستاڻو ماحول ڏيو ۽ ان جي لاءِ سٺيون خدمتون سرانجام ڏيو ته اهو ٻيهر اوهان وٽ ضرور ايندو.

هڪ ڏينهن مان پنهنجي اسٽور ۾ ويس، مون ڏٺو ته اسان جو هڪ سليز مين

هڪ گراهڪ سان گڏ بحث ڪري رهيو آهي ۽ گراهڪ ڪافي ناراض ڏسڻ ۾ پئي آيو. منهنجي سيلز مين هڪ ٻئي شخص کي مخاطب ٿيندي چيو ته مون وٽ ايترو وقت ناهي جو مان رڳو 1.98 ڊالرن جي لاءِ پنهنجو قيمتي وقت برباد ڪندو رهان. ڀلا انهيءَ رقم جي ڪا اهميت آهي؟

مان ان کان ڪجهه پريرو هلي ويس ۽ مون ڪا ڳالهه ڪو نه ڪئي. اهو معاملو نهايت ئي سنجيده هو ڇو ته منهنجي اسٽور جو سيلزمين 1.98 ڊالر جي گراهڪ کي ڪجهه به نه پيو سمجهي. مون ارادو ڪيو آهي ته مان پنهنجي سيلزمين جو نظريو تبديل ڪندس. مان پنهنجي دفتر ۾ هلي ويس ۽ مون پنهنجي ريسرچ ڊائريڪٽر کي گهرائي ڪري ان کان پڇيو ته اهو ٻڌايو ته گذريل سال اسان جي گراهڪن اوسطاً ڪيترو خرچ ڪيو آهي؟ ڊائريڪٽر ريسرچ ٻڌايو ته اسان جي گراهڪ اوسطاً (سراسري) 362 ڊالر خرچ ڪيا آهن. اهو انڪشاف نهايت حيرت جوڳو هو.

پوءِ مون پنهنجن سپروائيزرن جي ميٽنگ گهرائي ۽ انهن کي اسٽور ۾ ٿيندڙ واقعي بابت ٻڌايو. مون انهن کي گراهڪن جي اهميت بابت ٻڌايو. مون چيو ته گراهڪ جي انفرادي حيثيت جي بجاءِ، ڪيس سالياني بنياد تي ڏسندا ته پوءِ توهان کي گراهڪ جي اهميت جي خبر پئجي ويندي. انهيءَ ڪري گراهڪ سان دوستاڻو رويو ضروري آهي.

اهو نقطو هر قسم جي ڪاروبار جي لاءِ ضروري آهي ۽ سڀ کان وڌيڪ اهميت جوڳو آهي ڇو ته گراهڪ جو واري واري سان اچڻ منافعي کي وڌائي ڇڏي ٿو.

مون کي هڪ شاگرد ٻڌايو هو ته هن هڪ ريسٽورنٽ تان کاڌو کائڻ بلڪل بند ڪري ڇڏيو هو. هڪ ڏينهن اهو شاگرد ريسٽورينٽ ۾ کاڌو کائڻ ويو ته ڪجهه ڏينهن پهريان ئي اهو ريسٽورنٽ کليو هو.

مون ڏٺو ته اتي بورڊ تي لکيل هو "ٽَرڪي فقط 39 سينٽ".... مون ٽَرڪي جو آرڊر ڏنو. جڏهن سيلز گرل بل کڻي آئيَ ته بل ۾ ٽَرڪي جي قيمت اڻونجاهه (49) سينٽ لکيل هئي. مون سيلز گرل کي چيو ته اوهان بلَ ۾ 10 سينٽ وڌيڪ هنيا آهن، جڏهن ته بورڊ تي اوهان 39 سينٽ لکيو آهي ۽ بل ۾ 49 سينٽ، ته سيلز گرل چيو ته اهو پراڻو لکيل آهي، اڄ جو ريٽ اهو ئي آهي. مون بحث ڪرڻ مناسب ڪو نه ڄاتو، بل ڏئي ڪري ٻاهر آيس. مان سال ۾ 250 ڊالر منجهند جي ماني کائڻ تي خرچ ڪندو آهيان. ان کانپوءِ مان ڪڏهن به انهيءَ ريسٽورينٽ جو رخ ڪو نه ڪيو.

اهو هڪ ننڍڙو مثال آهي ته سليزگرل هن کي بس هڪڙو ننڍڙو گراهڪ سمجهيو پر جيڪڏهن ان جو ساليانو اندازو ڪيو وڃي ها ته ان کي خبر پوي ها ته گراهڪ جي اصل اهميت ڇا آهي؟

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

3. اڪين واري انڌي ڪيروليءَ جو قصو

اها نهايت حيرت جي ڳالهه آهي ته ماڻهو ڪڏهن ڪڏهن ايترا انڌا ڇو ٿي ويندا آهن؟

ڪجهه سال اڳ جي ڳالهه آهي ته هڪ نوجوان ڪير وڪڻندڙ، ڪير وڪڻڻ اسان جي گهر جي در تي آيو. مون ان کي چيو ته اسان اڳ ۾ ئي هڪ شخص کان ڪير وٺون ٿا ۽ ان کان مطمئن به آهيون، اوهان اسان جي پر واري گهر وارن کان پڇو، شايد انهن کي ڪير جي ضرورت آهي. هن چيو ته سائين! مان انهن کان اڳ ۾ ئي پڇي چڪو آهيان، اهي ته هر ٻن ٽن ڏينهن کان پوءِ هڪ ڪوارٽر ڪير وٺندا آهن. مون کي ڀلا انهن مان ڪهڙو فائدو ٿيندو؟

مون ان کي چيو ته شايد اوهان انهيءَ ڳالهه جو جائزو ڪو نه ورتو آهي ته اڳتي هلي ڪيس وڌيڪ ڪير جي ضرورت ٿي سگهي ٿي، اهو نوجوان ڪجهه حيران ٿيو ۽ پوءِ چوڻ لڳو ته واقعي مان انڌو ٿي ويس جو ان پاسي ڌيان ئي ڪو نه ڪيو.

اڄ اهو ٻن ڏينهن جي لاءِ هڪ ڪوارٽر ڪير وٺندڙ ڪٽنب روزانو ست ليٽر ڪير خريد ڪري ٿو. اڳ ۾ ان ڪٽنب ۾ رڳو هڪ ٻار هو، هاڻي ان ٻارڙي جا ٻه ڀائر ۽ هڪ ڀيڻ آهي ۽ شايد ڪجهه ڏينهن ۾ وٽن هڪ ٻيو ٻارڙو به اچڻ وارو هجي.

ڪنهن مهل اسان انڌا ٿي ويندا آهيون ۽ رڳو اهو ڏسندا آهيون ته مال ڪيئن آهي ۽ اهو ڪو نه ڏسندا آهيون ته مستقبل ڇا ٿيندو.

جيئن اسڪول جو هڪڙو استاد هڪ ڇوڪري جي باري ۾ چوي ٿو ته جمي ته بدتميز آهي، جهنگلي آهي، ڪند ذهن آهي جنهن جي ڪري جميءَ جي نشونما ڪو نه پئي ٿئي. ليڪن اهو استاد جيڪو چوي ٿو ته جمي جيئن هاڻي آهي، مَتجي سگهي ٿو ۽ بهتر ٿي سگهي ٿو. هو سٺو شاگرد بڻجي سگهي ٿو ته جمي سچ پچ به مستقبل ۾ اهو سڀ ڪجهه بڻجي سگهي ٿو.

4. ڇا اوهان ڪڏهن پنهنجي اهميت جو يقين ڪيو آهي؟

مان هڪ تربيتي پروگرام ڪري رهيو هيس، پروگرام ڪانپوءِ هڪ نوجوان مون وٽ آيو. هن پڇيو ته ڇا هو مون سان ڪجهه ڳالهائي سگهي ٿو؟

مون اندازو لڳايو ته انهيءَ نوجوان جي عمر 26 سالن جي قريب هئي، پر منجهس اڃان تائين ٻالڪ پڻو، ائين پيو سمجهه ۾ اچي ته بلوغت جي ابتدا ۾ ئي ڪيس ڪنهن وڏي ناڪاميءَ سان منهن ڏيڻو پيو هو. مون اهو به ڄاڻي ورتو هو ته هو پنهنجي مستقبل کي بهتر بنائڻ جي ڪوشش ڪري رهيو آهي. ڪافي پيئڻ دوران ئي مان ان جي فني مسئلي بابت ڄاڻي چڪو هيس.

پوءِ اسان جي گفتگو جو موضوع مٽجي ويو. اسان اهو ڳالهائڻ لڳا سون ته جيڪي ماڻهو ڪنهن جسماني ڪمزوريءَ ۾ مبتلا هوندا آهن ڇا ڪمزوري مستقبل

۾ به انهن سان گڏ هوندي آهي؟ نوجوان نهايت ٺوس ڳالهه ڪئي هئي.

هن چيو: بينڪ ۾ مون وٽ ٻه سئو کان به گهٽ ڊالر آهن. مان ڪلرڪ آهيان، انهيءَ ڪري پگهار به وڌيڪ ناهي ۽ ذميواريون به وڌيڪ ناهن. منهنجي ڪار چار سال پراڻي آهي، مان هڪ پراڻي فليٽ ۾ ٻئي منزل تي رهندو آهيان.

پروفيسر صاحب! مان نه ٿو ڄاڻان ته مون کي ڪهڙيءَ شيءِ جامد ڪري ڇڏيو آهي. آءٌ هڪ هنڌ ببهجي ويو آهيان. اهو انهيءَ جو، پنهنجي خلاف سازشي بيان پيو لڳي. مون ڪيس ڳالهه جار رکڻ لاءِ چيو.

هن چيو: مون ماڻهن جو تجربو ڪيو آهي ته ڪيترائي ماڻهو اهي جيئن آهن تيئن ئي گُهٽ ۽ ٻُوسٽ واري زندگي گذاري رهيا آهن. اهي پنهنجي مستقبل ڏانهن ڪو نه ٿا واجهائين.

منهنجي پاڙيسريءَ جو مثال وٺو، ان جي نوڪري به گهٽ پگهار واري آهي. اهو به ائين زندگيءَ کي گِهلي پيو. ان جو چوڻ آهي ته هو غريب آهي ۽ غريب ئي رهندو. هو پنهنجي پڳل سڳل ۽ پراڻي فليٽ ۾ نهايت ئي سزا جهڙي زندگي گذاري رهيو آهي، بلڪ ائين ئي گذاريندو رهندو.

مان به جيڪڏهن پنهنجي زندگيءَ کي ڏسان ته منهنجي به گهٽ آمدني، سستو کاڌو پيتو، پراڻو فليٽ ۽ پراڻي ڪار ڪانسواءِ ٻيو ڪجهه ناهي سواءِ مايوسي ۽ نراسائيءَ جي. پر پوءِ مون سوچڻ شروع ڪيو ته مون کي هڪ ڪلرڪ نه بلڪ آفيسر هجڻ گهرجي. پراڻو فليٽ نه بلڪ شاندار گهر هئڻ گهرجي. مون جڏهن اهڙيءَ طرح سوچڻ شروع ڪيو ته مان محسوس ڪرڻ لڳس ته مان مهان آهيان ۽ منهنجي سوچ به اعليٰ هئڻ گهرجي. مون اندازو ڪيو مان پنهنجو وڏ ماڻهپو ثابت ڪندس، مان وڏو ٿي ڏيکاريندس.

هاڻي اهو نوجوان صحيح دڳ تي اچي ويو هو. هن ڪاميابيءَ جي اصول کي سمجهي ورتو هو ۽ پنهنجي شخصيت جو قدر سڃاتو هئائين. هن پنهنجي مستقبل جي لاءِ رٿابندي ڪري ورتي هئي. اسان پنهنجي شخصيت جي قيمت پاڻ طئي ڪندا آهيون. اها طاقت ۽ شڪتي اسان جي اندر ئي هوندي آهي، ته اسان جيڪو ڪرڻ چاهيون ڪري سگهون ٿا. اسان پنهنجي قدر ۽ ملهه کي وڌائڻ جي مشق پاڻ ئي ڪندا آهيون. انهيءَ ڪري مان ان کي قدر وڌائڻ جي مشق جو نالو ڏيندو آهيان.

1. مشق ڇهرن جي قدر ۾ واڌارو ڪندي آهي.

پنهنجو پاڻ کان پڇو ته مان ڇا ٿو ڪري سگهان. انهيءَ سان اوهان جي قدر ۾ اضافو ٿيندو. اهڙي منصوبابندي ڪريو جو جنهن سان ڪنهن شيءِ جي قدر ۾ واڌارو ٿئي. ڪا به شيءِ، جيئن خالي گهر يا ڪو ڪاروبار وغيره.... ان جي قدر ۾ اوهان جي منصوبابنديءَ جي ڪري اضافو ٿي سگهي ٿو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

2. مشق ماڻهن جي قدر ۾ اضافو ڪري ٿي.

جيئن جئين اوهان ترقيءَ جون منزلون طئي ڪندا اڳتي ئي هلندا هلو ٿا ته اوهان ٻين جي قدر ۾ به اضافي جو باعث بڻجو ٿا.

جو ته اوهان پنهنجي ماتحتن جي لاءِ گهڻو ڪجهه ڪري سگهو ٿا، جنهن سان انهن جي ڪارڪردگي وڌندي، اوهان سان جيڪي پنهنجا ملڻ وارا هجن تن جي مدد ڪري اوهان انهن جي قدر ۾ اضافو ڪري سگهو ٿا.

3. مشق اوهان جي شخصيت جو مان وڌائي ٿي.

اوهان روزانو پنهنجو پاڻ ڪان پڇو ته اڄ مان پنهنجي قدر ۽ اهميت ۾ وڌيڪ اضافو ڪيئن ڪري سگهان ٿو؟ اوهان پنهنجي ڪارڪردگيءَ جو جائزو وٺي ڏسو ته اوهان وڌيڪ ڇا ٿا ڪري سگهو؟ ان ڪان پوءِ انهن خاص طريقن ڪي اپنايو جنهن سان اوهان جي اصليت جي قدر ۾ اضافو ٿئي.

ڪوشش ڪري ڏسو ڪيئن شاندار نتيجا اچن ٿا.

*****

منهنجو هڪ دوست آهي، جيڪو وچولي درجي جي هڪ پرنٽنگ پريس جو مالڪ آهي. هن مون کي ٻڌايو ته هو هينئر رٽائر ٿي چڪو آهي پر سندس جانشِين انهيءَ ڪمپنيءَ کي نهايت ئي عمدي طريقي سان هلائي رهيا آهن. پنج سال اڳ مون هڪ اڪائونٽنٽ کي ملازم ڪري رکيو، ان جو نالو هيري هيو. سندس عمر 26 سال هئي، هو اڪائونٽنٽ ته ڀلو هو پر پرنٽنگ جي باري ۾ بلڪل اڻ ڄاڻ هو.

منهنجي رٽائرمينٽ ڪان پوءِ ڪيس ڪمپنيءَ جو جنرل مينيجر بڻايو ويو. هيري ڪمپنيءَ جي سڀني ڪمن ۾ تمام گهڻي دلچسپي وٺندو هو. هو انتظامي معاملن ڪان سواءِ سڀني شعبن ۾ وڃي ڪري ٻين جي مدد ڪندو هو، هو هر ڪم کي نهايت سٺي طرح سر انجام ڏيندو هو.

پهرين سال هيري مون سان ڪم ڪندو رهيو، هن مون کي تجويز ڏني ته اسان ملازمن جو انگ گهٽائي تمام گهڻي بچت ڪري سگهون ٿا. ان ڪانسواءِ هيريءَ ٻيا به ڪم ڪيا، ٿوري ئي عرصي ۾ هن نئين خريد ڪيل مشين جا ويهه هزار ڊالر ادا ڪيا.

هڪ ڀيري اسان کي پنهنجن سليزمينن سان ڪو مسئلو ۽ ڏکيائي آڏو اچي رهي هئي. هيري سيلز مينيجر وٽ ويو ۽ هن سيلز مينيجر جي هر طرح سان مدد ڪئي ۽ ڪجهه وڌيڪ سيلزمين ڀرتي ڪرڻ جي تجويز به ڏني. هيريءَ انهن نون سيلزمينن تي ڏاڍي محنت ڪئي ۽ اسان جو مسئلو حل ٿي ويو.

جڏهن مان اڃا رٽائر نه ٿيو هيس، هيريءَ ڪڏهن به مون کي نظر انداز ڪو نه ڪيو هو. پر هو ڪڏهن احساس ڪمتريءَ ۾ به مبتلا ڪو نه ٿيو. هن ڪڏهن منهنجي ڳالهه تي ڪاوڙ ڪو نه ڪئي. هو ته ڪڏهن ڪنهن پارٽيءَ وٽ آرڊر وٺڻ لاءِ به ڪو نه ويو پر هو

اهڙن ڪمن ۾ ٻين جي تمام گهڻي مدد ڪندو هو.

هيري هينئر سڄي ڪمپنيءَ جي ڪمن ڪارين ۾ دلچسپي وٺندو هو. هن ڪمپنيءَ جي ڪاروبار کي پنهنجو ڪاروبار سمجهي ڪري ڪم ڪيو. اسان هيريءَ مان گهڻو ڪجهه سکي سگهون ٿا.

جيڪي ماڻهو چوندا آهن مان ته پنهنجو ڪم ڪري رهيو آهيان، انهن جو رويو ڏاڍو منفي هوندو آهي ۽ سندن سوچ به منفي هوندي آهي. اعليٰ سوچ رکندڙ ماڻهو هڪ ٽيم جي ميمبرن وانگر پنهنجي ڪوشش سان ٽيم جي مدد ڪندا آهن. هن جو سڄو سارو نفعو ۽ نقصان سڄي ٽيم جو نفعو ۽ نقصان هجي ٿو.

اعليٰ سوچ رکڻ واري فرد کي گهرجي ته پنهنجي سوچ جي واري واري ۽ ڀيري ڀيري مشق ڪري. ڪنهن به ڪم کي سر انجام ڏيڻ وقت ان کي پنهنجو ذاتي ڪم سمجهي. ڪنهن اداري ۾ اعليٰ سوچ رکندڙ فرد خلوص سان محنت ڪندڙ ٿورڙا ئي يعني آڱرين تي ڳڻڻ جيترا هوندا آهن. اهي ڪجهه فرد ئي اداري جي حالتن کي بهتر ڪري سگهن ٿا. انهن جي اهليت ۽ سوچ نهايت وڏو ڪردار ادا ڪري ٿي. اهڙا ماڻهو ئي اعليٰ عهدن تي ترقي ماڻين ٿا ڇو ته انهن منجهه اڳواٽيءَ واريون صلاحيتون هجن ٿيون.

ڪيترن ئي طاقتور ۽ اهليت وارن ماڻهن جي ترقي ۽ ڪاميابي جو رستو ننڍي وڏائي روڪي ڇڏيو هوندو آهي. ان جا ڪجهه مثال ڏجن ٿا.

ڇا سٺي تقرير ڪري سگهجي ٿي ؟

هر ڪنهن ماڻهوءَ جي خواهش هوندي آهي ته منجهس عوام جي آڏو سٺي تقرير ڪرڻ جي ڏات ۽ ڏانءُ هجي، پر ڪيترائي ماڻهو پنهنجي اها خواهش پوري ناهن ڪري سگهندا. جڏهن ته ڪجهه ماڻهو تمام سٺي تقرير ڪندا آهن، ائين ڇو آهي؟

ان جو سادو سودو سبب هي آهي ته ڪيترائي ماڻهو معمولي ۽ ننڍين ڳالهين تي ڌيان ڏئي وڏين ۽ اهم ڳالهين کي نظر انداز ڪري ڇڏيندا آهن. جڏهن تقرير جي تياري ڪندا آهن ته پنهنجو پاڻ کي هدايت ڏيندا آهن ته جڏهن مان تقرير ڪرڻ شروع ڪريان تڏهن بلڪل سِڌو بيهندس. مان هيڏان هوڏانهن به ڪو نه نهاريندس ۽ نه ڪي هٿن جا اشارا ڪندس يا هٿن کي هيڏانهن هوڏانهن ڪندس. ماڻهن کي معلوم ٿيڻ نه ڏجي ته مون تقرير جا ڪي نوٽس به ٺاهيا آهن. مون کي گرامر جي غلطي به ناهي ڪرڻي، مان وڏي واڪي ڳالهائيندس پر وڏو آواز به ٺيڪ ناهي وغيره وغيره.

پر جڏهن مقرر تقرير ڪرڻ جي لاءِ بيهندو آهي ته ڇا ٿيندو آهي؟

جيئن ته هن پنهنجو پاڻ کي بيشمار هدايتون ڏنيون هونديون آهن، انهيءَ ڪري هو گهٻرائجي ويندو آهي. پنهنجو پاڻ ڪان پڇندو آهي ته ڇا مان ڪا غلطي ته ڪو نه ڪري رهيو آهيان؟ پر پوءِ ان جو ڌيان ننڍين ۽ غير اهم ڳالهين ڏانهن هليو ويندو آهي. وڏين ۽ اهم ڳالهين ڏانهن سندس توجهه هٽي ويندو آهي جڏهن ته وڏيون ۽ اهم ڳالهيون

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ئي ڪنهن کي ستو مقرر بڻائي سگهن ٿيون.

هڪ ستو مقرر ڪڏهن به اهو ناهي سوچيندو ته ڪيس ستو بيهڻ گهرجي يا ڪيس گرامر جون غلطيون ڪرڻ گهرجن يا نه.... ۽ حاضرين سندس بابت ڇا ٿا سوچين. جڏهن ته اسان جي ملڪ جي اعليٰ درجي جا مقرر به ننڍيون وڏيون غلطيون ڪري ويندا آهن بلڪ ڪنهن وقت ته اهي اڻ وڻندڙ غلطيون به ڪري ويندا آهن.

سڀني ڪامياب مقررن ۾ هڪ ڳالهه گڏيل هوندي آهي ته ”اهي ڪجهه چوڻ چاهيندا آهن ۽ انهن جي شديد خواهش هوندي آهي ته ٻيا ماڻهو سندن ڳالهه نهايت ڌيان سان ٻڌن“

عوام جي آڏو تقرير ڪرڻ وقت معمولي ڳالهين تي ڌيان نه ڏيو.

جهيڙن جهڳڙن جا ڪهڙا ڪارڻ آهن؟

جهيڙي ڪرڻ کان اڳ ۾ پنهنجو پاڻ کان پڇو ته جهيڙي ڪرڻ جو ڪهڙو سبب آهي؟ 99 سيڪڙو جهيڙن جو سبب معمولي ۽ غير اهم معاملا هوندا آهن.

مثال طور: جان ڪم تان ٿورو ٿڪجي گهر اچي ٿو، گهر ۾ ماني تيار ناهي.... پوءِ هن شڪايتي لهجي ۾ ڳالهائڻ شروع ڪري ڏنو. سندس زال جو به ڏينهن چڱو ڪو نه گذريو هو، ان به پنهنجي دفاع ۾ ڳالهائڻ شروع ڪري ڏنو.... ڪاڏي تيار ڪرڻ لاءِ ڪهڙا پيسا ڏئي ويو هئين؟ يا ائين چئي ڏنائين ته جهڙو سهڻو سيبتو سامان سان پريل رڌڻو ٻين جي گهرن ۾ آهي، اسان جي گهر جو اهڙو رڌڻو آهي ڇا جو ماني تيار ڪريان؟ اهڙين ڳالهين جان کي ڪاوڙ ڏياري ۽ هو ٽپي باهه تي ويو.... تون ته ڪجهه ڪرڻ ئي ڪو نه ڄاڻين..... رڳو آهين اٽي تي چٽي!!!..... پوءِ باقاعدي جهيڙو شروع ٿي وڃي ٿو. هڪ ٻئي تي الزامن جو مينهن ٿا وسائين.... پراڻين ڳالهين کي ورجايو وڃي ٿو، هڪ ٻئي جي مٽن مائٽن کي گهٽ وڌ ڳالهايو وڃي ٿو، ٻنهي جي ذهنن تي دٻاءُ وڌي وڃي ٿو، معاملو نهڻ بدران بگڙجي وڃي ٿو..... جهيڙو وڃي ٿو وڌندو.... حالانڪ جهيڙي جو سبب ڪو خاص نه هو.

جهيڙن کان بچاءَ جي هڪ خاص ترڪيب هيءَ آهي ته ڪنهن تي الزام مڙهڻ يا شڪايت ڪرڻ کان اڳ ۾، پنهنجو پاڻ کان پڇو ته ڇا اها تمام اهم ڳالهه آهي جيڪا مان ڪرڻ چاهيان پيو؟ ڪيترن ئي معاملن ۾ ڪا اهم ڳالهه ناهي هوندي. اهڙيءَ طرح اسان جهڳڙن کان بچي سگهون ٿا. ڪو به منفي قدم کڻڻ کان اڳ پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته ڇا اهو نهايت ضروري آهي؟ اهو سوال هڪ جادوءَ جيان ڪم ڪندو ۽ اوهان حالتن تي قابو ڪري سگهندوءِ..... اهو سوال اوهان جي گهر، دفتر ۽ ٻين هنڌن تي به ائين ئي ڪم ڪندو جيڪڏهن اوهان روڊ رستي تي هجو ۽ ٻيو ڊرائيور اوهان کان اڳتي نڪرڻ جي ڪوشش ڪري ته اهو سوال ان مهل به اوهان جي ڪم ايندو، اهو سوال اوهان جي زندگيءَ ۾ نهايت پورو پُنو ۽ موزون ڪم ڪندو ۽

اوهان کي جهيڙن جهڳڙن کان بچائيندو.

جان ننڍڙي دفتر جي ڪري ناڪام ٿيو.

ڪيترائي سال اڳ جي ڳالهه آهي ته مون ڏٺو ته هڪ ننڍي سوچ جي ڪري هڪ نوجوان منافعي بخش ڪاروبار تان هٿ ڌوئي ويٺو ۽ پنهنجي حياتي خراب ڪري ويٺو.

چئن نوجوانن برابريءَ جي سطح تي ڪاروبار ڪرڻ شروع ڪيو ۽ پنهنجي پنهنجي دفتر ۾ ويهي ڪم ڪرڻ لڳا. ٽن نوجوانن وٽ ته ڪافي وڏا وڏا سامان سان سينگاريل سنواريل دفتر هئا، جڏهن ته چوٿين نوجوان وٽ دفتر به ننڍڙو هو ۽ ان ۾ ڪو گهڻو سامان به نه هيو ۽ نڪي دفتر سينگاريل هو.

چوٿين نوجوان جو نالو جي ايم هو. هن کي پنهنجي دفتر ۾ ويهندي توهين محسوس ٿيندي هئي. هو پنهنجي ٽنهين ساٿين سان ساڙ ۽ حسد محسوس ڪرڻ لڳو ۽ سندس سوچ منفي ٿيڻ لڳي. جي ايم پنهنجو پاڻ کي ڪمتر محسوس ڪرڻ لڳو. هو پنهنجي ساٿين سان سهڪار ڪرڻ بدران انهن سان جهيڙو ڪرڻ لڳو. هاڻي هو بُري طريقي سان وڃي پيو تباهه ٿيندو. ٽن مهينن کان پوءِ جي ايم ڪاروبار ڇڏي هليو ويو.

جي ايم جي ننڍڙيءَ سوچ، ننڍڙي مسئلي کي تمام وڏو بڻائي ڇڏيو جڏهن ته هن جو ڪاروبار نهايت تيزيءَ سان وڌي رهيو هيو. ڪجهه عرصي کان پوءِ هو پنهنجي سٺي دفتر جو انتظام ڪري سگهي پيو، حقيقت ۾ دفتر جي ڪري ڪو شخص ننڍو ناهي ٿيندو. ننڍڙي سوچ حقيقت ۾ غير اهم شين کي غير ضروري اهميت ڏيندي آهي ۽ پنهنجي شخصيت ۽ پنهنجي ذات کي به ننڍو تصور ڪيو ويندو آهي.

وڏي سوچ سان ننڍين شين کي غيراهم ڪري سگهجي ٿو:

همت جي آڏو بي همتي ڪجهه ناهي.

هڪ سيلز ايگزيڪٽو مون کي ٻڌايو ته جيڪڏهن انسان ۾ حقيقي اهليت هجي ته ان کي سليزمين ٿيڻ ۾ ڪا ڏکيائي ناهي ٿيندي.

منهنجو هڪ دوست آهي جيڪو ڏاڍا يوڳ چرچا ڪندو آهي. ڪڏهن ڪڏهن ته سندس يوڳ به حقيقت تي ٻڌل هوندا آهن.

ڪجهه مهينا اڳ منهنجي انهيءَ مزاحيه دوست وٽ هڪ نوجوان نوڪريءَ جي لاءِ آيو، پر اهو نوجوان تمام گهڻو هڪلو هو. ڳالهائڻ ۾ گهڻي اٽڪ هيس، منهنجي دوست سوچيو ته ڇو نه اِن سان مذاق ڪئي وڃي. هِن نوجوان کي چيو ته اوهان جي لاءِ اسان وٽ ملازمت ته ڪونهي، ڇو ته اوهان ڳالهائڻ ۾ گهڻو هٻڪو ٿا، اوهان منهنجي هڪ دوست وٽ هليا وڃو اُن وٽ نوڪري آهي، اهو اوهان کي ملازم ڪري رکندو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

انهيءَ نوجوان کي مون ڏانهن موڪليائين، اهو نوجوان مون وٽ آيو. اهو نوجوان ٿي لفظ بہ صحيح ڪو نہ پيو اُچاري سگهي.... سندس ڳالهائڻ ۾ تمام گهڻي هٻڪ هئي.

نوجوان چيو م، م منهنجو نا.... نالو ج ج جيڪ آهي. مسٽر ايڪس مون کي اوهان ڏانهن موڪليو آهي. مون سوچيو تہ هي نوجوان تہ مارڪيٽ ۾ هڪ ڊالر جي شيءِ بہ ڪو نہ وڪڻي سگهندو. مون کي انهيءَ نوجوان تي ڏاڍو ترس پئي آيو. مون انهيءَ نوجوان کان ڪجهہ سوال ڪيا تہ مون کي معلوم ٿيو تہ هي نوجوان تہ ڏاڍو ڪارائتو آهي. تمام گهڻو ڪم ڪري سگهي ٿو. هو ڏاڍو ذهين هو، منجهس تمام گهڻو اعتماد هو، بس رڳو ان ۾ هڪڙو ئي عيب هو تہ هو صحيح نہ پيو ڳالهائي سگهي.

مون هُن کان آخري سوال ڪيو تہ تون سليزمين جي پيشي ۾ ڪيئن ڪاميابي حاصل ڪندين؟

هن چيو تہ مان اِهو ڪم جلدي سکي وٺندس.... مان ماڻهن کي پسند ڪندو آهيان. هيءَ ڪمپني بہ ڏاڍي سٺي آهي. مان ڪجهہ ڪمائڻ چاهيان ٿو.

مان هن جي گفتگو ٻڌي انهيءَ نتيجي تي پهتس تہ هن ۾ سچ پچ بہ اهليت موجود آهي، بلڪ هن منجهہ هڪ سٺي سيلزمين جون سڀئي خوبيون موجود آهن. مون سوچيو تہ هن کي هڪ موقعو ضرور ڏيڻ گهرجي. ڇا اوهان ڄاڻو ٿا تہ هو هينئر تمام سٺو ڪم ڪري رهيو آهي.

جيڪڏهن ماڻهوءَ اندر همٿ ۽ حوصلو هجي تہ ننڍي ڪمزوري ڪائي اهميت نہ ٿي رکي.

هيٺ ڏنل ٽن طريقن موجب مشق ڪرڻ سان ننڍين ڪمزورين تي قابو پائي سگهجي ٿو.

1. پنهنجو ڌيان اعليٰ مقصد ڏانهن ڏيو، ڪيترائي ڀيرا ڪنهن شيءِ جي وڪڻڻ ۾ ناڪامي ٿيندي پر پنهنجي مينيجر کي چئو تہ مون کي يقين آهي تہ مان گراهڪن کي مطمئن ڪري وٺندس. ڪنهن شيءِ جي وڪري ۾ اهم ڳالهہ حدف هوندو آهي، بحث ڪائي اهميت ناهي رکندو.

شادي شده ماڻهن ۾ سڪون واري زندگي اهم شيءِ هجي ٿي، انهيءَ سان اوهان جي اهليت ۾ واڌارو ٿئي ٿو، ڌمڪي، ڌڙڪو ۽ دٻاءُ وغيره هڪ منفي رويو آهي، انهيءَ کان پاسو ڪريو، ننڍين ننڍين ڳالهين کي نظر انداز ڪريو، پاڙي وارن جي عزت ڪريو ۽ سڻا واسطا ۽ لاڳاپا رکو. ڪڏهن ڪڏهن جنگ کٽڻ جي بدران هارائڻ سٺو هوندو آهي.

2. ڪنهن ڪم ڪي ڪرڻ کان اڳ ۾ سوچيو تہ اصل ۾ ان ڪم جي ڪهڙي اهميت آهي؟ ڪاوڙ ۾ اچڻ کان اڳ پنهنجو پاڻ کان پڇو تہ ڇا اهو ڪم ٻين ڪمن کان

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

وڏيڪ اهميت رکي ٿو؟ ننڍن ننڍن معاملن ۾ ڦاسڻ بدران انهن کي تحمل جي دوا سمجهي استعمال ڪريو. 90 سيڪڙو جهيڙا ۽ اختلاف رڳو هي سوچڻ سان ختم ٿي سگهن ٿا بلڪ جنم ئي نہ وٺندا تہ جيڪڏهن اسان سوچون تہ ڇا اهي اهميت وارا آهن... يا اهي ڪهڙي اهميت رکن ٿا؟

3. احساس ڪمتريءَ ۾ ڪڏهن بہ مبتلا نہ ٿيو. تقرير ڪندي، مسئلن کي حل ڪندي يا ٻين کي مشورو ڏيندي اهو سوچيو تہ اوهان شين کي ۽ حالتن کي مٿائڻ جي لاءِ صلاحيتون رکو ٿا. سطحي مسئلن ڏانهن بلڪل ڌيان نہ ڏيو، رڳو پنهنجي مقصدن تي ڌيان رکو.

هن ٽيسٽ سان پنهنجي سوچ جي معيار کي پرکيو.

هيٺ ڪجهہ صورتحال ڏجي ٿي ۽ ٻڌايو ويو آهي تہ ننڍي سوچ جا ماڻهو انهيءَ صورتحال کي ڪيئن ڏسن ٿا ۽ انهيءَ صورتحال کي وڏي ۽ اعليٰ سوچ جا فرد ڪيئن ڏسن ٿا؟ انهيءَ سان اوهان پنهنجو پاڻ کي بہ پرکي سگهو ٿا، تڏهن اوهان فيصلو ڪريو تہ اوهان ڪهڙي سطح تي آهيو؟ هن صورتحال کي ماڻهو مختلف طرح سان ڏسن ٿا.

صورتحال	گهٽ سوچ وارا ماڻهو ان جي باري ۾ هيئن چون ٿا	اعليٰ سوچ وارا ماڻهو ان جي باري ۾ هيئن چون ٿا
1. خرچ ۽ آمدنيءَ جو حساب	انگن کي هيڏانهن هوڏانهن ڪري آمدني وڌيڪ ڪري وٺندا سون.	وڌيڪ وڪرو ڪري آمدنيءَ کي وڌيڪ ڪندا سون ۽ وڌيڪ گراهڪ ڳولهيندا سون.
2. ڳالهہ ٻولهہ	هن جي دوست جي شخصيت جي منفي پهلو تي گفتگو ڪجو ۽ ان دوست جي بيڪار معاشيات، بيڪار ڪمپني ۽ بيڪار مقابلي تي ڳالهائجو.	هن جي دوست جي مثبت اهليت تي گفتگو ڪجو ۽ ان جي دوست جي ڪمپني ۽ مقابلي تي ڳالهائجو.
3. ترقي	گهٽتائي تي يقين رکڻ، يا بهتر آهي تہ ڪم روڪيو وڃي.	توسيع تي يقين رکڻ
4. مستقبل	مستقبل کي محدود ڏسڻ.	مستقبل کي نهايت ئي سهڻو سيبتو ڏسڻ

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

5. ڪم	ڪم کان بچڻ جا بهانا ڳولهڻ	ڪم ڪي ڳولهڻ جا طريقا ڳولهڻ ۽ ٻين جي خاص مدد ونڻ.
6. مقابلو	ڪنهن شيءِ جو هيٺين سطح سان مقابلو ڪرڻ	اعليٰ سطح سان مقابلو ڪرڻ
7. بجيٽ جا مسئلا	ضروري شين ڪي گهٽائي آمدني وڌائڻ	آمدني وڌائي ضروري شين ڪي وڌيڪ خريد ڪرڻ
8. هدف	گهٽ هدف رکڻ	هدف وڌيڪ رکڻ
9. بصيرت	بس رڳو ويجهو تائين ڏسڻ	تمام پري تائين بلڪ ايندڙ وقت تي نظر رکڻ
10. حفاظت	ڇا حفاظت جو ڪو مسئلو آهي ڇا؟	حفاظت ڪاميابيءَ جو فطري ذريعو آهي.
11. ساٿ (گڏ هجڻ)	پنهنجو پاڻ کان گهٽ سوچ رکندڙ ماڻهن سان گڏ رهڻ	اعليٰ سوچ وارن ترقي پسند ماڻهن سان گڏ رهڻ.
12. غلطيون	ننڍڙيءَ غلطيءَ جي ڪري وڏو مسئلو ڪڙو ڪرڻ	ننڍڙين غلطين ڪي نظر انداز ڪرڻ.

ياد رکو! سدائين سٺي سوچ سوچيو، اها فائدو ڏيندي آهي :

1. پنهنجو پاڻ کي ڪڏهن بہ سستو نہ وڪڻو، پنهنجي پريشانيءَ ڪي قابوءَ ۾ رکو. پنهنجي مقصدن تي ڌيان ڏيو، اوهان ان کان وڌيڪ سٺا آهيو جيترو اوهان سمجهو ٿا.
2. اعليٰ سوچ پيدا ڪندڙ لفظ استعمال ڪريو. روشن، شاندار ۽ اعليٰ لفظ استعمال ڪريو. اميد، خوشي ۽ ڪاميابيءَ جي لاءِ سهڻا لفظ آهن. اهڙن لفظن کان پاسو ڪريو جيڪي مايوسي، غم، شڪست ۽ ناڪاميءَ ڏانهن وٺي ويندا هجن.
3. پنهنجي بصيرت ڪي وسيع ڪريو ۽ ڏسو تہ ڇا ٿو ٿي سگهي، اهو نہ ڏسو تہ هي ڇا آهن. ٻين جي قدر ۾ واڌارو ڪرڻ سان اوهان جي قدر ۾ اضافو ٿيندو.
4. پنهنجي ڪم تي گهڻو ڌيان ڏيو، ان ڪي حقيقي طور تي سمجهو تہ اوهان جو ڪم، گهڻو ڪم آهي، اوهان جي ايندڙ ترقي انهيءَ ڳالهہ تي دارومدار رکي ٿي تہ اوهان جو موجوده ڪم ڪيترو سُٺو آهي؟
5. اوهان جي نظر وڏن مقصدن تي هئڻ گهرجي. ڪنهن ننڍڙي معاملي ۾ ڦاسڻ کان اڳ پنهنجو پاڻ کان پڇو تہ ڇا هي نهايت اهم مسئلو آهي؟

Grow Big By Thinking Big.

باب 5

ڪهڙيءَ سوچ سان خواب تخليق ٿين ٿا؟

سڀ کان اڳ ۾ تہ انهيءَ عام غلط فهميءَ ڪي ختم ڪيو وڃي، جيڪا تخليقي سوچ جي مفهوم سان جڙيل آهي. ناڪاري سبب، سائنس، انجنيئرنگ، آرٽ ۽ ادب، اهي سڀ حقيقي تخليقي ڪم آهن. ڪيترائي ماڻهو اهڙي تخليقي سوچ سان لاڳاپيل آهن، جهڙوڪ: بجلي ايجاد ڪرڻ وارا يا پوليو جي ويڪسين ايجاد ڪندڙ يا ڪو ناول لکندڙ يا وري رنگين ٽيليويزن ايجاد ڪندڙ.

اهي سڀئي ماڻهو يقيني طور تي انهيءَ ڳالهہ جي شاهدي ڏين ٿا تہ سندن سوچ تخليقي آهي. خلا ڪي فتح ڪرڻ لاءِ، ان ڏانهن کڄندڙ هر قدم تخليقي سوچ جو نتيجو آهي. تخليقي سوچ جي لاءِ ضروري ناهي تہ اهو رڳو فوق العقل ۾ ئي هجي ٿي.

تہ پوءِ تخليقي سوچ ڇا آهي؟

هڪ گهٽ آمدنيءَ وارو ڪٽنب جڏهن اهو منصوبو جوڙي ٿو تہ هو پنهنجي پٽ ڪي ڪنهن بهترين يونيورسٽي ۾ تعليم ڏيارڻ لاءِ موڪليندو تہ اها سندس تخليقي سوچ آهي.

ڪو ڪٽنب جڏهن پنهنجي قريبي بيوٽي پارلر ۾ بہ وڃڻ جي خواهش نہ ڪري تہ اها تخليقي سوچ آهي. جڏهن ڪو وزير آچر جي ڏينهن بہ شام جو پنهنجي آفيس ۾ ويهي ڪري ترقياتي رٿابندي ڪري ٿو تہ اها تخليقي سوچ آهي. ڪنهن رڪارڊ ڪي نهايت ئي سادي طريقي سان ترتيب ڏيڻ، گراهڪ ڪي انهيءَ شيءِ جي خريد ڪرڻ ڏانهن مائل ڪرڻ جيڪا هو نہ ٿو ونڻ چاهي، ٻارن ۾ تعميري رجحان پيدا ڪرڻ، ملازمن کان صحيح ڪم ونڻ ۽ ڪنهن يقيني جهيڙي جهڻي کان بچڻ، اهي سموريون ڳالهيون تخليقي سوچ جو نتيجو آهن.

نئين ۽ بهتر طريقي سان ڪم ڪرڻ هڪ تخليقي سوچ آهي. گهر جي ڪم ڪار ڪي سهڻي ۽ سيبتي طريقي سان سرانجام ڏيڻ، دفتر جي ڪمن ڪي بهتر طور انجام ڏيڻ ۽ ٻين ڪمن ڪارين ڪي سهڻي ۽ بهترين انداز ۾ ڪرڻ ۽ هر قسم جون ڪاميابيون تخليقي سوچ جي ڪري ئي آهن.

هاڻي اسان جائزو وٺندا سون تہ اسان پنهنجي تخليقي صلاحيتن ڪي ڪهڙي طرح وڌيڪ بهتر ۽ سگهارو ڪري سگهون ٿا؟ پهرين ڳالهہ اها آهي تہ انهيءَ ڳالهہ تي

پڪو پختو يقين رکون ته ڪو به ڪم ڪري سگھجي ٿو.

بنيادي حقيقت ھي آھي ته پلي ڪھڙي به نوعيت جو ڪم ھجي، اسان کي يقين رکڻ گھرجي ته اھو ڪم ڪيو ويندو. انھيءَ ڳالھ کي ذھن ۾ رکندي ان کي ڪرڻ جي لاءِ واٽ ڳوليو. اھڙيءَ طريقي اپنائڻ سان اوھان کي ڪو نه ڪو ڏگ ضرور ملي ويندو. تخليقي سوچ جي تربيت جي حوالي سان مان ھڪ مثال ڏيندو آھيان. مان ماڻھن جي ھڪ گروھ کان پڇندو آھيان ته اوھان مان ڪيترا ماڻھو آھن جيڪي ھي سمجھن ٿا ته آئنده ٽيھن سالن تائين جيلن کي ختم ڪري ڇڏڻ ممڪن آھي؟ پھريان ته ماڻھو يقين ئي نه ڪندا ته ھو ڇا پيا ٻڌن!!

ٿوري دير کان پوءِ مان ٻيھر اھو سوال ورجائيندو آھيان ته توھان مان ڪيترا ماڻھو آھن جيڪي اھو سمجھن ٿا ته ايندڙ ٽيھن سالن تائين سيني جيلن کي ختم ڪري ڇڏڻ ممڪن آھي؟

مان چوان ٿو ته مان اوھان سان چرچو نه پيو ڪريان. ڪجھ ماڻھو ھن طرح ڪاوڙ واري لھجي ۾ جواب ڏين ٿا ته اوھان جي چوڻ جو مقصد آھي سيئي قاتل، چور ۽ ڏوھاري ختم ٿي ويندا؟

ڇا اوھان ان جو مطلب ڄاڻو ٿا؟ اسان اھڙيءَ طرح ڪيئن محفوظ رھندا سون؟ اسان کي ته جيلن جي ضرورت آھي، جيلن کان بغير ڇا ماڻھو زخمي ٿيڻ ڇڏي ڏيندا؟

جيڪڏھن جيل نه ھوندا ته سمورا قانون ختم ٿي ويندا.

ڪجھ ماڻھو ته ڄمندي ئي ڏوھاري ھوندا آھن.

بلڪ اسان کي ته اڃا به وڌيڪ جيلن جي ضرورت آھي.

ڇا اوھان اڄ قتل جي خبر اخبار ۾ ڪو نه پڙھي؟

پوءِ ماڻھن جي انھيءَ گروھ جيلن جي باري ۾ پنھنجا پنھنجا ويچار وندڻ شروع ڪيا. ھڪ شخص مون کي ٻڌايو ته اسان کي جيلن جي ڇو ضرورت آھي؟ ھڪ شخص چيو ته اسان کي جيلن جي وڌيڪ ضرورت انھيءَ لاءِ آھي ته جيئن اسان پوليس ۽ جيل جي عملي جي لاءِ نوڪريون ڏئي سگھون. ڏھن منٽن تائين مختلف ماڻھن ثابت ڪرڻ جي پوري ڪوشش ڪئي ته اسان کي جيلن جي ضرورت آھي.

مون انھن کي چيو ته: مان جيلن کي ختم ڪرڻ جو سوال رڳو ھڪ نقطي بيان ڪرڻ جي لاءِ ڪيو ھو.

ھاڻي اوھان مان مون کي ھرڪو اھو ٻڌائي ته ڇا جي ڪري اسان پنھنجا جيل ختم نه ٿا ڪري سگھون؟ ڇا اوھان ٿورڙي ڪوشش ڪري ڪجھ منٽن جي لاءِ انھيءَ ڳالھ تي يقين نه ٿا ڪري سگھو ته اسان جيل ختم ڪري سگھون ٿا؟ ماڻھن انھيءَ تجزيي ۾ بھرو وٺندي چيو ته اھا ڳالھ ته پتڪائڻ جھڙي آھي.

تڏھن مون انھن کي چيو: ھاڻي فرض ڪيو اسان جيل ختم ڪري سگھون ٿا، پر اسان انھيءَ ڪم کي شروع ڪيئن ڪريون؟ پوءِ پھرين تجويز آئي، ڪنھن

ھڪنڌي چيو ته: اوھان نوجوانن جي تربيت جا مرڪز قائم ڪريو ته اوھان ڏوھن کي ختم ڪري سگھو ٿا.

اُھي ئي ماڻھو جيڪي 10 منٽ پھريان ۾ منھنجي خيالن جا مخالف ھئا، ھاڻي اھي منھنجي خيال کي عمل ۾ آڻڻ جي لاءِ مون سان گڏ ھيا. غربت کي ختم ڪرڻ جي لاءِ ڪم ڪريو ڇو ته ڏوھن جو وڏو ڪارڻ غربت آھي.

تحقيق ڪري ڏوھن جي اھليت ختم ڪئي وڃي ته ڏوھ نه ٿيندا.

ڏوھاري ماڻھن جو علاج ڪري ڏوھ ختم ڪري سگھجن ٿا. ماڻھن کي انفرادي طور فلاحي تعليم ڏيڻ جي ذريعي به ڏوھن کي ختم ڪري سگھجي ٿو.

ھتي مان ڪجھ خاص تجويز ڏيان ٿو جنھن جي مدد سان اسان جيل ختم ڪري سگھون ٿا.

جڏھن اوھان پنھنجي يقين کي پڪو پختو ڪري وٺو ٿا ته اوھان جو ذھن ڪاميابيءَ جي واٽ ڳولي لھي ٿو.

مٿي ڄاڻايل تجويز سان اسان انھيءَ نتيجي تي پھچون ٿا ته جڏھن به اسان ڪنھن شيءِ جي باري ۾ يقين ڪري وٺون ٿا ته ھي ڪم ناممڪن آھي ته اھڙي سوچ جي نتيجي ۾ اوھان جو ذھن ان کي ثابت ڪرڻ جي لاءِ ڪم ڪرڻ شروع ڪري ڏئي ٿو ته ھي ڪم نه ٿو ٿي سگھي. پر جڏھن اوھان پختو يقين ڪري وٺو ٿا ته انھيءَ ڪم کي ڪري سگھجي ٿو ته اوھان جو ذھن ان ڪم کي ڪرڻ لاءِ عمل شروع ڪري ڏئي ٿو ۽ اوھان جو ذھن انھيءَ ڪم کي ڪرڻ جو رستو ڳولڻ ۾ اوھان جي مدد ڪري ٿو.

جڏھن اسان ڪنھن ڪم کي ڪرڻ جو يقين رکو ٿا ته اھو يقين اسان جي تخليقي صلاحيتن کي جاڳائي ڇڏي ٿو. ان ڳالھ جو يقين ڪري وٺڻ ته ڪو ڪم نه ٿو ٿي سگھي، ھڪ تباھ ڪندڙ سوچ آھي.

اھڙا سياسي رھنما، جيڪي بين الاقوامي امن تي يقين نه ٿا رکن، اھي انھيءَ ڪري دنيا ۾ امن قائم رکڻ ۾ ناڪام رھن ٿا ڇو ته انھن جي ذھن جي تخليقي صلاحيت امن پيدا ڪرڻ جي رستن کي بند ڪري ڇڏي ٿي. ٻئي پاسي جيڪي ڪاروباري ماڻھو ان ڳالھ تي يقين رکن ٿا ته ھو ڪاروباري ڇتاپيٽي ۾ ڪامياب ٿي ويندا ته انھن جون تخليقي قوتون انھن جي لاءِ واٽون ٻڌائي انھن کي ڪاميابي سان ڪامياب ڪن ٿيون.

اھڙي طرح اوھان به ڪاميابيءَ جو رستو ڳولڻ جي لاءِ پڪ سان تخليقي سوچ کي اختيار ڪري سگھو ٿا.

اوھان پنھنجا ذاتي مسئلا حل ڪري سگھو ٿا، جيڪڏھن اوھان انھن جي حل ڪرڻ تي يقين رکو ٿا. يقين تخليقي سوچن کي جنم ڏئي ٿو جڏھن ته غير يقيني ناڪاميءَ ڏانھن وٺي وڃي ٿي.

يقين اوھان جي اندر تعميري سوچ پيدا ڪرڻ شروع ڪري ڏيندو جنھن سان

اوهان جو ذهن اوهان جي ڪاميابيءَ جي لاءِ رستو ٺاهيندو.

ٻه سال اڳ جي ڳالهه آهي ته هڪ نوجوان مون کي چيو ته منهنجي مدد ڪريو ته جيئن مان هڪ اهڙي نوڪري حاصل ڪري وٺان جنهن جو مستقبل ڀلو هجي. اهو نوجوان هڪ ڪمپنيءَ ۾ ڪلرڪ هو ۽ ڪيس پگهار تمام گهٽ ملندي هئي.

مون انهيءَ نوجوان سان ڪجهه دير گفتگو ڪئي ۽ ان جو اڳوڻو رڪارڊ چيڪ ڪيو. مون ان جي واکاڻ ڪئي ۽ ڪيس چيو ته تون سچ پچ هڪ سٺي نوڪري حاصل ڪري وٺندين، ڇو ته تون ذميواريون سنڀالڻ جي اهليت رکين ٿو. پر جيڪا نوڪري تون چاهين ٿو ان جي لاءِ ڪاليج جي ڊگري جي ضرورت آهي. تون اها ڊگري ٻن سالن ۾ حاصل ڪري سگهين ٿو پوءِ تو کي گهربل ملازمت ضرور ملي ويندي.

نوجوان چيو: مان محسوس ڪريان ٿو ته ڪاليج جي تعليم منهنجي مدد ڪري سگهي ٿي پر هينئر ڪاليج وڃڻ منهنجي لاءِ ممڪن ناهي.

ممڪن ناهي؟.... ڇو....؟ مون پڇيو! هن ٻڌائڻ شروع ڪيو ته منهنجي عمر هن وقت چوويهه سال آهي. مان ٻئي ٻار جو پيءُ بڻجڻ وارو آهيان. جيڪڏهن مان نوڪري ڇڏي ڏيندس ته ڪٽنب جي ڪفالت ڪيئن ڪندس؟ شايد اهو منهنجي لاءِ ناممڪن آهي.

دراصل نوجوان اهو سمجهي ورتو هو ته هن جي لاءِ ڪاليج جي پڙهائي يا تعليم ختم ٿي چڪي آهي.

تڏهن مون ڪيس چيو: جيڪڏهن تون ان ڳالهه تي يقين رکين ته تون ٻيهر ڪاليج يا يونيورسٽي وڃين سگهين ٿو ته شايد حل نڪري اچي.

تون پنهنجي ذهن ۾ اهو رک ته تون ٻيهر ڪاليج وڃين سگهين ٿو. شايد اها ڳالهه تنهنجي ذهن ۾ ڪا واٽ ڪڍي وٺي. تون يقين رک ته تون ائين ڪري سگهين ٿو ۽ پنهنجي ڪٽنب جي ڪفالت به ڪري سگهين ٿو.

تون ٻن هفتن ڪان پوءِ اچج ۽ پوءِ مون کي ٻڌائجانءِ ته تو ڇا ڪيو آهي؟ اهو نوجوان ٻن هفتن ڪان پوءِ مون وٽ آيو. هن چيو ته مون اوهان جي چوڻ مطابق تمام گهڻو سوچ ويچار ڪيو ۽ فيصلو ڪيو آهي ته مان ڪاليج ضرور ويندس. مون تجزيو ڪيو ۽ ان جو حل به ڳولي ورتو آهي..... هن ڪاليج ڪان ڊگري حاصل ڪري ورتي.

هو هڪ ٽريڊ ايسوسي ايشن ڪان وظيفو حاصل ڪرڻ ۾ ڪامياب ٿي ويو. انهيءَ وظيفي سان هو پنهنجي ٽيوشن فيس ادا ڪندو هو ۽ ڪتاب وغيره وٺندو هو. هن نوڪري به جاري رکي ۽ ڪاليج به ويندو رهيو. انهيءَ ڪم ۾ ڪيس زال جي به مدد حاصل رهي.

زال مڙس پنهنجي بجيٽ جو توازن به صحيح رکيو ۽ پنهنجي تخليقي صلاحِيتن سان منزل به ماڻي ورتي، هن ڊگري حاصل ڪرڻ ڪان پوءِ پنهنجي دل گهري نوڪري به حاصل ڪري ورتي.

يقين رکوته هي ڪم ٿي سگهي ٿو- تخليقي سوچ ۾ اهو يقين بنيادي حيثيت رکي ٿو.

هتي مان ٻه تجويزون ڏئي رهيو آهيان، جنهن سان اوهان يقين جي قوت سان تخليقي صلاحيتن کي وڌائي سگهو ٿا.

1. پنهنجي گفتگو ۽ ذهن مان لفظ ”ناممڪن“ ڪڍي ڇڏيو. لفظ ”ناممڪن“ ناڪاميءَ جو لفظ آهي. ناممڪن جو لفظ ذهن جي طاقت کي ناممڪن ثابت ڪرڻ جي لاءِ ڪم ڪرڻ شروع ڪري ڏيندو آهي.
2. ڪنهن خاص ڪم جي باري ۾ سوچيو جيڪو اوهان ڪرڻ گهرو ٿا پر اوهان محسوس ڪريو ٿا ته اوهان اهو ڪم نه ٿا ڪري سگهو.

پوءِ هڪ فهرست ٺاهيو ته اوهان اهي ڪم ڪهڙن سببن جي ڪري نه ٿا ڪري سگهو. ڇو ته ڪنهن وقت اسان جو ڌيان انهيءَ پاسي ٿي ويندو آهي ته ڪو ڪم اسان ڇو نه ٿا ڪري سگهون، پر اسان جو ذهن اسان کي واٽ ٻڌائيندو آهي ته اسان انهيءَ ڪم کي ڪهڙي طرح ڪري سگهون ٿا.

هاڻي جي ئي ڳالهه آهي ته هڪ اخبار ۾ شايع ٿيندڙ آرٽيڪل ۾ هڪ ليکڪ ان ڳالهه ڏانهن اشارو ڪيو ته آمريڪا جي رياستن ۾ جڏهن ضلعا ٺاهيا ويا هئا ته ان وقت موٽرڪارون وغيره نه هيون. جڏهن ته اڄ ڪلهه تيز رفتار موٽرڪارون موجود آهن ته ڇو نه ٻن ٻن ٽن ضلعن کي هڪ ئي ضلعو بڻايو وڃي. هن ٽيهن جي لڳ ڀڳ ماڻهن جا انٽرويو ڪيا ۽ هڪ اهم سوال انهن جي آڏو رکيو. پر ڪو به فرد انهيءَ حق ۾ ڪو نه هو. انهن جو چوڻ هو ته اهو اسان جي روايتن جي خلاف آهي. اهڙا ماڻهو حقيقت ۾ ذهني طرح مفلوج هوندا آهن، جيڪي روايتن سان ٻڌل هوندا آهن.

اهي هن تيز رفتار زماني ۾ به گهوڙي ۽ ٻگهي يا ڏاند گاڏيءَ جي تصور کي پنهنجي ذهن تان نه ٿا لاهي سگهن ۽ اهي پنهنجي روايتن کي ٽوڙڻ جو خطرو نه ٿا کڻي سگهن.

ڪمتر ذهن جا ماڻهو ترقيءَ جي راهه ۾ رڪاوٽ هوندا آهن. اهڙي ئي هڪ ميزائل جي ماهر هڪ سوال جو جواب ڏيندي چيو هيو ته، آخر انسان ڪٿي پهچڻ ٿو چاهي؟

هڪ تمام وڏي تجارتي اداري جي سربراهه ڊوپونٽ نيورس ڪولمبيا يونيورسٽيءَ ۾ خطاب ڪندي چيو هو ته ڪنهن ڪم جي ڪرڻ جا ڪيترائي طريقا ٿي سگهن ٿا. ڪيترن ئي طريقن جو مطلب آهي ته ڪنهن ڪم کي ڪوڙ سارا ماڻهو گڏجي به ڪري سگهن ٿا.

اها حقيقت آهي ته ڪنهن ڪم ڪرڻ جو رڳو هڪڙو ئي طريقو ضروري ناهي. ڪنهن ڪم کي ڪرڻ جي لاءِ تخليقي سوچ جو هئڻ ضروري آهي.

جيڪڏهن اسان پنهنجي ذهنن کي روايتن جي برف ۾ ڄمائي ڇڏيون ته پوءِ سمجهي وٺو ته برف ۾ ڪجهه نه ٿو ڦُٽي سگهي. ذهن ۾ ڪو نئون خيال ئي نه ايندو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ڪنهن جي آڏو هيٺ ڏنل خيال رکو ۽ ان جي رويي کي ڏسو.

1. ٽپال جو سرشتو جيڪو حڪومت جي اجاراداريءَ ۾ آهي، انهيءَ کي خانگي ادارن جي حوالي ڪرڻ گهرجي.
2. صدارتي چونڊون ٽن سالن جي بدران پن يا ڇهن سالن ڪانپوءِ ٿيڻ گهرجن.
3. دوڪانن کلڻ جو وقت صبح جو نائين بجي کان شام جو 5:30 بدران، هڪ وڳي کان 8 وڳين تائين شام جو هئڻ گهرجي.
4. رٽائرمينٽ جي عمر 70 سال هئڻ گهرجي.

ڳالهه اها نہ آهي تہ اهي خيال يا آئيڊياز نوس يا عملي آهن يا نہ.... اصل ڳالهه هيءَ آهي تہ ٻڌندڙ انهن معاملن کي ڪيئن ٿو وٺي؟

ڪجھ ماڻهو تہ اهڙين ڳالهيون ٻڌي رڳو چِڙون ئي ڪندا ۽ ڪا ٻي تجويز کو نہ ڏيندا. يعني 95 سيڪڙو ماڻهو تہ ضرور کِل پيا ڪندا. انهيءَ مان خبر پوندي تہ ماڻهو روايتن جا قيدي آهن.

ويهن مان شايد هڪڙو ڄڻو اهو چوي تہ اهو نهايت دلچسپ خيال آهي، ان جي باري ۾ ڪجھ وڌيڪ ٻڌايو. اهڙا ماڻهو تخليقي ماڻهو هوندا آهن.

تخليقي ماڻهو جيڪي ڪاميابيءَ ڏانهن ويندڙ هجن ٿا، روايتي سوچ سندن پهرين نمبر جي دشمن هجي ٿي. روايتي سوچ اوهان جي ذهن کي منجمند ڪري ڇڏي ٿي ۽ اوهان جي تخليقي قوت کي وڌڻ کان روڪي ڇڏي ٿي.

هتي اسان روايتي سوچ کي مَتائڻ جي لاءِ ٽي طريقا ڏسيون ٿا.

1. نون خيالن کي ڀليڪار چئو. "هي ڪم نہ ٿي سگهندو"، "شايد نہ ٿي سگهي" جهڙن خيالن کي ذهن مان ڪڍي ڇڏيو. اهڙا خيال غيرضروري ۽ نقصانڪار هجن ٿا. منهنجو هڪ دوست آهي جيڪو هڪ انشورنس ڪمپني ۾ نهايت ڪامياب آهي. سندس چوڻ آهي تہ هو انهيءَ بزنس کي ڪو گهٽو ڪو نہ ٿو ڄاڻي پر سندس اهو بہ خيال آهي تہ هو انهيءَ بزنس لاءِ نهايت موزون آهي.... هن ٻڌايو تہ مون انهيءَ ڪم ۾ پنهنجي سيني سوچن کي استعمال ڪيو ۽ ڪامياب رهيس.
2. هڪ تجرباتي انسان بڻجو. روايتن کي ٽوڙي ڇڏيو. نون نون ريسٽورنٽن ۾ وڃو، نوان نوان ڪتاب پڙهو، ٿيٽر ۾ وڃو، نوان دوست ناهيو. ڪم ڪندي نوان طريقا استعمال ڪريو. هن سال ڪو نئون ملڪ گهمو، پنهنجو پاڻ کي نئين ذميوارين لاءِ تيار رکو.
3. ترقي پسند ۽ روشن خيال بڻجو پر منفي سوچ نہ رکو. ڪنهن ڪم کي ڪرڻ جي لاءِ جائز طريقو استعمال ڪريو. پسماندگيءَ کي ختم ڪيو. سوچ کي

سدائين جوان رکو. جيڪڏهن اوهان ساڍي پنجين بجي جاڳو ٿا تہ ڪير وٺي اچڻ جي لاءِ يا اخبار کڻي اچڻ جي لاءِ پنهنجن ٻارن کي نہ چئو بلڪ نوجوانن وانگر پاڻ پنهنجو ڪم ڪريو.

*****

فورڊ موٽر ڪمپني جيڪڏهن چوي ٿي تہ هوءَ هن سال موٽرن ۾ ڪا جدت ۽ نواڻ ڪو نہ آڻيندي تہ تصور ڪريو تہ انهيءَ ڪمپنيءَ جو ڪهڙو حال ٿي ويندو؟

اهڙيءَ طرح سيئي انجنيئرنگ، ڊائيز وغيره جون سرگرميون معطل ٿي وينديون ۽ موٽر ڪمپني تنزلي جو شڪار ٿي ويندي.

ڪامياب ماڻهو ۽ ڪامياب هنر مند هميشہ نَون خيالن جي ڳولا ۾ لڳل هوندا آهن. اهي پنهنجي ڪم جي معيار کي وڌيڪ بهتر ڪرڻ جي جستجو ۾ هوندا آهن.

ڪامياب ماڻهو ڪڏهن ناهن چوندا تہ: ڇا مان اهو ڪم بهتر طور تي ڪري سگهان ٿو؟ جو تہ اهي ڄاڻن ٿا تہ هو اهو ڪم بهتر طور تي ڪري سگهن ٿا، اهي تہ چون ٿا تہ: ڏسو! مون هي ڪم ڪيڏو نہ سنو ڪيو آهي!

منهنجي هڪ شاگرديائي ڪجھ مهينا اڳ چوٿين هارڊويئر اسٽور جو افتتاح ڪيو، انهيءَ نوجوان عورت چار سال اڳ فقط ٿي هزار پنج سئو ڊالرن مان ڪاروبار شروع ڪيو هو. جڏهن تہ ٻين ماڻهن سان بہ سندس ڪافي مقابلو هو.

مان سندس اسٽور ۾ هن سان ملڻ ويس ۽ انهيءَ چوٿين اسٽور جي مبارڪ ڏني ۽ جيڪا هن ڪاروبار ۾ ترقي ڪئي هئي مون ان جي بہ واکاڻ ڪئي.

مون ان کان پڇيو تہ: اوهان انهيءَ ڪاروبار ۾ ايتري شاندار ترقي ڪيئن حاصل ڪئي، جڏهن تہ عام ماڻهو تہ رڳو هڪ ئي اسٽور کي ڪامياب بنائڻ ۾ بہ ڪامياب ناهن ٿيندا؟

هن جواب ڏنو تہ مون تمام گهٽي همٿ ڪئي آهي. مان صبح جو سوير اٿندي آهيان ۽ رات جو دير تائين ڪم ڪندي رهندي آهيان. منهنجا نوڪر چاڪر بہ مون سان گڏ محنت ڪندا آهن. پر جيڪو مان اصل ڪم ڪندي آهيان اُهو اِهو آهي تہ مان هر هفتي تي بهتريءَ جي لاءِ ڪن فيصلن جو جائزو وٺندي آهيان ۽ پنهنجو پاڻ کان پڇندي آهيان تہ ڪم ڪيئن پيو ٿئي؟ اهو سوال نئين منصوبا بنديءَ ۾ منهنجي مدد ڪندو آهي ۽ مان بهتر طور تي ڪم ڪندي آهيان. مان هفتي جي دوران ٽن ڳالهين جو خاص جائزو وٺندي آهيان: گراهڪن جو، ملازمن جو، اسٽور تي مال ڏيندڙ واپارين جو ۽ ان ڳالهه جو تہ سڄي هفتي ۾ ڪهڙي بهتري آئي آهي. ان کان پوءِ انهيءَ مان اندازو ڪري وٺندي آهيان تہ مان پنهنجي ڪاروبار کي وڌيڪ بهتر ڪيئن ڪري سگهان ٿي؟

مان هر سومر جي شام جو پنهنجي خيالن تي ٽن ڪلاڪن تائين سوچيندي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

آهيان ۽ سٺن خيالن کي پنهنجي ڪاروبار تي آزمائيندي آهيان.

مان اهو نہ ٿي چاهيان تہ ماڻهو منهنجي اسٽور تان وڌيڪ خريداري ڪن. بلڪ مان اهو ڏسندي آهيان تہ انهن کي وڌيڪ توجهہ ملي.... ڇا منهنجا گراهڪ باقاعده منهنجي اسٽور تي ايندا آهن؟

هن ٻڌايو تہ هوءَ انهن شين کي پنهنجي ٽنهي اسٽورن تي آزمائي چڪي آهي ۽ ڪامياب ٿي آهي. مان بار بار پنهنجي گراهڪن کي قائل ڪندي آهيان، اهڙي طرح منهنجي اسٽور ۾ ايندڙ ٽن گراهڪن مان ٻہ اهڙا هوندا آهن جيڪي اسان جي اسٽور تان خريداري ڪندا آهن، جڏهن تہ انهن خريداريءَ جي رٿابندي ناهي ڪئي هوندي. انهيءَ ڪري اسان جي اسٽور تي ٻاڙائيءَ وارن ڏينهن ۾ بہ تمام گهڻو وڪرو ٿيندو آهي. ان جي باوجود مان پنهنجو پاڻ کان سوال ڪندي آهيان تہ ڇا اسان بهتر ڪم ڪري رهيا آهيون يا نہ؟ ائين ڪرڻ سان مون کي نوان خيال ملندا آهن.

مان هڪ واقعو ٻڌايان ٿي، ڪجهہ هفتا اڳ مون سوچيو تہ جيڪڏهن مان ٻارن جو ڌيان اسٽور ڏانهن ڇڪايان تہ انهن جا والدين بہ هتي ضرور ايندا. مون ڇئن کان اٺن سالن جي عمر جي ٻارن جي لاءِ ننڍا ننڍا رانديڪا رکرايا. منهنجو اهو خيال ڪامياب رهيو ۽ مون ان مان گهڻو پيسو ڪمايو. انهن رانديڪن جي ڪري اسٽور تي گهڻي رش رهڻ لڳي.

يقين ڪريو تہ منهنجو هفتيوار منصوبو تمام ڀلو ڪم ڪري ٿو. هر هفتي ڪو نہ ڪو خيال ۽ ٽيڪنڪ اختيار ڪري اسان پنهنجي ڪم ۾ بهتري آڻيندا آهيون.

مون ڪاروبار ۾ ڪاميابي عام ماڻهن وانگر ئي حاصل ڪئي يعني تہ مون ڪاروبار ڪري ئي سکيو. ڪاروبار ۾ ڪاميابي انهن ماڻهن کي ئي ملندي آهي جيڪي لڳاتار پنهنجي معيار کي بلند ڪندا رهندا آهن ۽ جيڪي ماڻهو بهتريءَ جا ڏڳ ڳوليندا رهندا آهن. جنرل اليڪٽرڪ ڪمپنيءَ جو سلوگن آهي: ”ترقي اسان جي بهترين پيداوار آهي“

هتي نيٽ ”بهترين پيداوار“ اهم ڇو آهي؟ ڇو تہ بهتريءَ جو فلسفو جادوءَ جهڙا ڪم ڪري ٿو. جڏهن اوهان پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ٿا تہ مان بهتري ڪيئن آڻي سگهان ٿو؟ تہ اوهان جون تخليقي قوتون جاڳي پون ٿيون ۽ بهتريءَ جون تجويزون خودبخود اچڻ لڳنديون.

روزانو ڪم شروع ڪرڻ کان اڳ ۾ پهرين ڏهہ منٽ تائين سوچيو تہ اڄ مان ڪيئن بهتر ڪم ڪري سگهان ٿو؟ ڇا اڄ مان ماتحتن جو حوصلو وڌائي سگهان ٿو؟ ڇا مان اڄ پنهنجي گراهڪن جي ڪا خاص مدد ڪري سگهان ٿو؟ ڇا مان پنهنجي ذاتي صلاحيتن کي وڌيڪ بهتر بڻائي سگهان ٿو؟

اها بلڪل ئي سادي مشق نهايت ئي ڪم واري آهي. انهيءَ مشق کي آزمائي ڏسو، اها اوهان جي لاءِ ڪاميابيءَ جون ڪيترين ئي راهون کوليندي.

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

*****

مان پنهنجي زال سان گڏ هڪ اهڙي عورت سان مليس جيڪا پنهنجي شاديءَ کان پهريان ڪيترائي سال نوڪري ڪندي رهي. شاديءَ ڪانپوءِ مسز ايس نوڪري ڇڏي ڏني هئي، ڇو تہ مسز ايس کي پنهنجن ٻارن جي سار سنڀال ڪرڻ کان سواءِ گهر جو ڪم ڪار بہ ڪرڻو پوندو هو. پر هڪ ڏينهن مسز ايس پنهنجن ٻارن ۽ مڙس سان گڏ ڪار ۾ ڪيڏانهن وڃي رهي هئي تہ انهيءَ ڪار کي حادثو پيش آيو. مسز ايس ۽ سندس ٻار زخمي ٿيڻ کان بچي ويا پر مسٽر ايس تمام گهڻو زخمي ٿيو ۽ هميشہ جي لاءِ اپاهج يعني معذور ٿي پيو.

هينئر مسز ايس وٽ نوڪري ڪرڻ کانسواءِ ٻي ڪا واٽ ڪو نہ هئي. هاڻي مسز ايس نوڪري ڪرڻ سان گڏوگڏ پنهنجي گهر، ٻارن ۽ معذور مڙس جي بہ سار سنڀال ۽ خدمت چاڪري ڪندي هئي. هن سڀني معاملن کي نهايت سهڻي ۽ سيبتي طريقي سان سنڀاليو هو. مسز ايس جو چوڻ آهي تہ انهيءَ حادثي ڪانپوءِ مون سوچيو تہ مون کي هر صورت ۾ سڀئي معاملا سنڀالڻا آهن. يقين ڪريو تہ منهنجون سڀئي صلاحيتون جاڳي پيون. مون ڪيترين ئي نيون راهون ڳولي لڌيون. مون پنهنجون ڪيترين ئي غيراهم سرگرميون ختم ڪري ڇڏيون. تجربو اسان کي گهڻو ڪجهہ سيکاري ٿو. يعني تہ پنهنجي ذهني قوتن کي تمام گهڻو وڌائي سگهجي ٿو. انهيءَ ڳالهہ جو دارومدار سوچڻ تي آهي. جيترو اسان ڪنهن ڪم ڪرڻ بابت سوچينداسون اوترو ئي وڌيڪ اسان انهيءَ ڪم کي ڪري سگهون ٿا. جڏهن اوهان ڪنهن ڪم ڪرڻ جو يقين ڪري وٺو ٿا تہ اوهان جو ذهن انهيءَ ڪم کي ڪرڻ جي لاءِ رستا ناهڻ شروع ڪري ڏئي ٿو.

هڪ نوجوان بينڪ آفيسر مون کي ڪم ڪرڻ جي قوت ۽ سگهہ بابت پنهنجو هڪ تجربو ٻڌايو. پاڻ ٻڌايائين تہ: اسان جي بينڪ جو هڪ آفيسر نوڪري ڇڏي هليو ويو. انهيءَ آفيسر جي ڪم کي ائين اڌ ۾ ڇڏي ڪو نہ پيو سگهجي. اسان جي بينڪ جو انچارج مون وٽ آيو. هن مون کي چيو تہ مان اوهان کان اڳ اوهان جي ٻن بينڪ آفيسر ساٿين سان ڳالهہ ڪئي آهي تہ جيڪو صاحب هليو ويو آهي ان جو ڪم اوهان پاڻ ۾ ونڊي ورهائي ڪٽو، ڇو تہ اجان تائين ڪو ٻيو معقول ۽ مناسب آفيسر ان جي جاءِ تي ڪو نہ پيو ملي.

انچارج چيو: اوهان جي ٻنهي آفيسر ساٿين منهنجو چيو مڃڻ کان انڪار ڪري ڇڏيو آهي. اوهان انهيءَ باري ۾ ڇا ٿا چئو؟ ڇا اوهان عارضي طور تي، جيستائين نئين آفيسر جو انتظام نہ ٿو ٿئي، ڪجهہ وڌيڪ ڪم ڪندؤ؟ مون پنهنجي ملازمت جي دوران سکيو هو تہ موقعو ڪڏهن وڃائڻ نہ گهرجي. مون انچارج سان واعدو ڪيو تہ مان پنهنجي ڪم سان گڏوگڏ اهو ڪم بہ ڪندس. منهنجي انهيءَ جواب تي انچارج ڏاڍو خوش ٿيو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

مون ذهن ۾ سوچي ورتو هو ته اهو وڏو ڪم مون کي ضرور ڪرڻو آهي. مان به انهيءَ شعبي ۾ ايترو ئي مصروف هيس جيترو ٻئي آفيسر مصروف هئا. مون کي يقين هو ته مان ڪم ڪرڻ جي لاءِ ڪا نه ڪا واٽ ضرور ڪڍي وٺندس.

مان دفتر بند ٿيڻ کان پوءِ ويهي رهيس ۽ سوچڻ شروع ڪري ڏنو ته مان پنهنجي ڪم ڪرڻ جي قوت کي ڪيئن وڌائي سگهان ٿو؟ مان خيالن ۽ آئيڊياز کي ڪاغذ تي لکندو رهيس. مون پنهنجي سيڪريٽريءَ کي ٻڌايو ته معمول جي ڪمن ڪارين ۾ ٿورو ڦيرڦار ڪئي وڃي، اهڙيءَ طرح مان پنهنجي ڪم سان گڏوگڏ ٻيو ڪم به ڪندو رهيس، جيڪو انچارج صاحب ڏنو.

هڪ هفتي کان پوءِ مون جائزو ورتو ته مان پهريان جي ڀيٽ ۾ وڌيڪ ٽيليفون ٻڌان ٿو. لکڻ جو ڪم وڌيڪ ڪريان ٿو. ميٽنگون وغيره به اڳ کان وڌيڪ اٽينڊ ڪريان ٿو. اهڙيءَ طرح ٻه هفتا گذري ويا. انچارج مون کي گهرايو ۽ منهنجي ڪم جي تمام گهڻي واکاڻ ڪيائين. هن وڌيڪ چيو ته مان ماڻهوءَ جي ڳولا ۾ آهيان، پر مون کي ڪو مناسب ماڻهو ڪو نه ٿو ملي. پوءِ هن چيو ته مون بينڪ جي اعليٰ آفيسرن سان به ڳالهايو آهي ته توهان ٻئي ڪم ڪري سگهو ٿا، انهيءَ ڪري اهي ٻئي ملازمتون اوهان وٽ رهڻ گهرجن ۽ توهان کي ٻيڻي پگهار ڏني وڃي.

مون اهو ثابت ڪيو هو ته مان جيترو ڪم ڪرڻ جي باري ۾ سوچيان ٿو، اوترو ڪم ڪري سگهان ٿو.

دراصل ڪم ڪرڻ جي قوت ذهن جي وسعت ۾ هجي ٿي.

هن تيز رفتار زندگيءَ ۾ ڪاروبار به ايتري ئي تيزيءَ سان وڌي رهيو آهي. هڪ باس پنهنجي ماتحتن کي چوي ٿو ته مان اوهان کي هڪ خاص ڪم ڏئي رهيو آهيان، اوهان اهو ضرور ڪريو. ها، مان سمجهان ٿو ته توهان وٽ اڳ ۾ ئي گهڻو ڪم آهي، ڇا اوهان هي خاص ڪم به ڪندا؟ ڪڏهن ته ماتحت معذرت به ڪندا آهن ته هو اڳ ۾ ئي تمام گهڻو ڪم ڪري رهيا آهن.

باس ويچارو به ماٺ ٿي ويندو آهي ته اهو ڪم واقعي به اضافي آهي. پر جيڪو ماڻهو پنهنجي ذهن ۾ سوچي وٺي ته اهو ڪم به مون کي ڪرڻو آهي ته اهو ڪم ضرور ٿي ويندو ۽ انهيءَ ماتحت جي ترقي جا موقعا وڌي ويندا.

گهر اندر، محلي ۾ يا ڪاروبار ۾، هر هنڌ اوهان اٽل ارادو ڪيو ته جيڪو ڪم اوهان جي ذمي آهي ان کي سٺي نموني سرانجام ڏيڻو آهي (انهيءَ سان اوهان جي ڪم ڪرڻ جي قوت وڌندي).

اها ڳالهه طئي ڪري ڇڏيو ته مون کي جيڪو ڪجهه ڪرڻو آهي بهتر ڪرڻو آهي ۽ وڌيڪ ڪرڻو آهي.

هيٺ ڏنل ٻن طريقن کي آزمايو، اوهان جي قابليت ۾ واڌارو ٿيندو

1. پرجوش ٿيڻ جي موقعي جو فائدو وٺي بهتر ڪم سرانجام ڏيو. پنهنجي نين ذميدارين کي قبول ڪريو، اهي نيون ذميداريون اوهان کي غيرمعمولي انسان بڻائي ڇڏينديون ۽ اوهان جو مان وڌي ويندو.

اوهان جو پاڙيسري جيڪڏهن اوهان کي ڪنهن نمائندگيءَ جي لاءِ موڪلي ته خوشيءَ سان قبول ڪريو. ان سان اوهان پاڙي ۾ مقبول ٿي ڪري عزت حاصل ڪندا.

2. ان ڳالهه تي غور ڪريو ته اوهان وڌيڪ ڇاڇا ڪري سگهو ٿا؟ ان طرح اوهان کي تخليقي جواب ملندا. اهي تخيلقي جواب اوهان کي رٿا بندي ڪرڻ ۽ انتظامي معاملن وغيره ۾ رهنمائي ڪندا ۽ اوهان مسئلي جي حل تائين پهچي ويندا.

مون هزارين مختلف ماڻهن کان انٽرويو ڪري معلوم ڪيو آهي ته عظيم ماڻهو اهو آهي جيڪو ٻين کي گفتگو ڪرڻ لاءِ حوصلا افزائي ڪري ٿو. جڏهن ته ڪم تر شخص اهو آهي جيڪو ٻين کي تبليغ ڪري ٿو ۽ پاڻ عمل نه ٿو ڪري.

”عظيم ماڻهو ٻڌڻ کي وڌيڪ ترجيح ڏيندا آهن“ ۽ ”ڪم تر ماڻهو گهڻي ڳالهائڻ کي ترجيح ڏيندا آهن“. انهيءَ ڳالهه کي ياد رکو ته زندگيءَ جي ڪنهن به شعبي ۾ رهنمائي ڪرڻ وارا ماڻهو حڪم ڏيڻ بدران گذارش ڪندا آهن. اعليٰ صلاحيت وارو انسان جڏهن فيصلو ڪندو آهي ته پڇندو آهي ته اوهان انهيءَ متعلق ڇا ٿا چئو؟ اوهان جي انهيءَ بابت ڪهڙي راءِ آهي؟ اوهان هنن حالتن ۾ ڪهڙا لائحه عمل اختيار ڪندا؟ اوهان جي لاءِ اهو ڪيئن رهندو؟

دراصل هڪ رهنما ۽ قائد جو ذهن فيصلو ڪرڻ جي مشين هوندو آهي. اوهان انهيءَ مشين لاءِ خام مال مهيا ڪريو ۽ پوءِ پنهنجي مرضيءَ موجب جيڪو وٽيوَ سو ٺهرايو. ڪنهن فيصلي تائين پهچڻ جي لاءِ آئيڊِياز ۽ ٻين جون تجويزون خام مال جو ڪم ڏين ٿيون. ٻين ماڻهن جا تيار ٿيل حل ڪڏهن قبول نه ڪريو.

ٻين جا آئيڊياز اوهان جي ذاتي آئيڊياز کي بهتر بنائڻ ۾ مددگار ثابت ٿي سگهن ٿا.

ويجهڙائي ۾ مون هڪ اسٽاف انسٽرڪٽر سيمينار ۾ شرڪت ڪئي. انهيءَ سيمينار جا ٻارهن سيشن هئا، جن مان هڪ سيشن جو موضوع هي هو ته اعليٰ آفيسر کي صرف پندرهن منٽن ۾ ڪنهن معاملي بابت فيصلو ڪرڻ گهرجي.

پر هڪ صاحب جيڪو وڏي ڪمپني جو صدر هو، انهيءِ مسئلن جي حل جو هڪ مختلف طريقو ٻڌايو. هنن انهيءَ طريقي جو نالو ”ضرورت“ رکيو هو. سندس چوڻ هو ته اها ”ضرورت“ مون کي ڪيترن ئي انتظامي مسئلن کي حل ڪرڻ ۾ مدد ڏئي ٿي.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هو ڪيترن ئي ماڻهن کي پنهنجو مسئلو ٻڌائيندو هو ۽ پوءِ انهن کان راءِ وٺندو هو. جيڪا به اهي ماڻهو راءِ ڏيندا هئا اها پنهنجي اسٽينوگرافر کي الڳ الڳ لکرائيندو هو. اهڙيءَ طرح هن کي، انهن ٻڌايل آئيڊياز مان ڪو نه ڪو اشارو ملي ويندو هو، جنهن سان هن جو مسئلو حل ٿي ويندو هو.

انهيءَ ۾ هڪ ڳالهه ياد رکڻ واري آهي ته صاحب ماڻهن جي ڳالهين ٻڌڻ تي يقين رکندو آهي. هو ٻين جي ڳالهين ۽ تجويزن مان خام مال حاصل ڪندو آهي ۽ انهيءَ آڌار تي ڪنهن فيصلي تي پهچندو آهي.

هي ٽي ڪم ڪري ڏسو، اهي توهان جي تخليقي قوت کي سگهارو بڻائيندا. ماڻهن کان پڇو ۽ انهن جون ڳالهيون ۽ تجويزون ٻڌو.

1. ٻين جي ڳالهائڻ جي معاملي ۾ حوصلا افزائي ڪريو. انهن سان گفتگو ڪريو ۽ انهن کي چئو ته اوهان مون کي پنهنجو تجربو ٻڌايو يا ڪين چئو ته اوهان انهيءَ معاملي ۾ ڇا صلاح ٿا ڏيو؟ اوهان انهيءَ معاملي کي ڪيئن حل ڪندا؟ ٻين جي راءِ ٻڌو. اها اوهان کي ڪاميابيءَ ڏانهن وٺي ويندي ۽ انهيءَ طريقي سان اوهان کي خام مال ملندو، جيڪو ڪنهن فيصلي تائين پهچڻ ۾ توهان جي مدد ڪندو.
2. پنهنجن خيالن جو امتحان، سوالن ذريعي پاڻ وٺو. ٻين جي خيالن جي مدد سان پنهنجي خيالن کي چمڪايو. رد ٿي وڃڻ جهڙا دليل نه ڏيو. سٺي تجويز جي سامهون نئون آئيڊيا نه آڻيو. اڳ ۾ ٿوري تحقيق ڪريو ۽ پوءِ پنهنجي ساٿين جي ردِ عمل کي غور سان ڏسو. جيڪڏهن اوهان انهن ڳالهين جو خيال رکندا ته سٺي نتيجي تائين پهچي ويندا.
3. ماڻهو ڇا ٿا چون، انهيءَ کي غور سان ٻڌو. خاموشيءَ سان ٻين جي راءِ کي ٻڌو. ٻڌڻ جو مطلب آهي ته اوهان پنهنجي ذهن ۾ تجزيو ڪريو، تجزيي جي لاءِ اوهان جي ذهن کي ڪافي مواد ملندو.

ڪيترين ئي مشهور يونيورسٽين، ڪاروباري ادارن جي اعليٰ آفيسرن جي لاءِ ايڊوانس مينيجمينٽ جا تربيتي پروگرام پيش ڪنديون آهن. انهن پروگرامن ۾ اعليٰ آفيسرن کي پنهنجي اداري جي لاءِ تمام گهڻو منافعو پيدا ڪندڙ ڪو فارمولو ناهي ڏنو ويندو، بلڪ اصل مقصد اعليٰ آفيسرن جي پاڻ ۾ خيالن جي ڏي وٺ ٿئي ٿي ته جيئن نون نون آئيڊياز تي ڳالهه ٻولهه ڪئي وڃي. دراصل اهي پروگرام آفيسرن کي گڏ ڪري ود ڪان وڌ، گڏجي وقت گذارڻ جي موقعو هجي ٿو. اهڙيءَ طرح اهي آفيسر هڪ ٻئي جي خيالن کان مستفيد ٿي، ڪاروبار کي وڌائيندا آهن.

اهڙن ئي ٻن پروگرامن ۾ مون به اٽلانٽا ۾ هڪ هفتي تائين شرڪت ڪئي هئي.

ڪيترن ئي هفتن ڪانپوءِ مون کي هڪ دوست مليو جيڪو اٽلانٽا ۾ انهن پروگرامن ۾ شرڪت ڪري چڪو هو. هن چيو: ”اوهان يقيناً اهو هڪ تمام وڏو ڪم ڪيو آهي، ڇو ته مان انهن پروگرامن ۾ شرڪت ڪري گهڻو ڪجهه سکيو آهي ۽ پنهنجي ڪمپني ۾ نون آئيڊياز جي حوالي سان ڪيترين ئي تبديليون ڪيون ۽ اهڙي طرح منهنجي ڪمپنيءَ جي سيل تمام گهڻي وڌي ويئي.“

مون ان کان پڇيو ته اوهان ڪهڙيون خاص تبديليون ڪيون؟ هن ٻڌايو ته اڳ ۾ اسان ٻن مهينن ڪانپوءِ جائزي جو اجلاس گهرائيندا هئا سون، هاڻي هر مهيني گهرائيندا آهيون. ان ڪانسواءِ پنهنجي سيل جي سروي به ڪرائيندا آهيون ۽ ڪجهه ڪمن ۾ تبديليون به ڪيون جن جا تمام سٺا نتيجا نڪتا.

هڪ پينٽ ٺاهيندڙ ڪمپنيءَ جي نوجوان اڪائونٽنٽ مون کي ٻڌايو ته انهيءَ پروگرام ۾ شرڪت ڪري مون کي وڏي ڪاميابي حاصل ٿي. ڇو ته انهيءَ پروگرام ۾ ٻين ماڻهن جي آئيڊياز منجهان مون گهڻو ڪجهه سکيو آهي. مان هڪ عام پيشه ور اڪائونٽنٽ هيس. هڪ ڏينهن منهنجي هڪ دوست مون کي شهر جي ڪمپنيءَ جي هڪ گروپ سان ملايو. انهن مان هڪ ڪراڙي شخص گفتگو ڪندي چيو ته شهر جي آبادي نهايت تيزيءَ سان وڌندي پئي وڃي ۽ ايندڙ ويهن سالن ۾ اها آبادي ٻيڻي ٿي ويندي. ان کان سواءِ شهر پري پري تائين پکڙجي ويندو. انهيءَ شخص جي گفتگو مون کي ڏاڍو متاثر ڪيو. مون کي ان جي گفتگو مان هڪ خيال مليو. انهيءَ خيال کي مون لکي ورتو ۽ انهيءَ خيال يعني آئيڊيا تي عمل شروع ڪري ڏنو ۽ تمام سٺا نتيجا مليا. ذهين ماڻهو جا آئيڊياز اوهان جي صلاحيتن کي نکاريندا ۽ سهڻو بڻائيندا آهن. انهيءَ ڪري انهن مان فائدو وٺڻ گهرجي.

1. پنهنجي آئيڊياز جو تجزيو ڪريو. انهن آئيڊياز کي هڪ فائيل ۾ سنڀالي رکو. فائيل ۾ لکيل انهن آئيڊياز جو باقاعده مطالعو ڪريو. غيرضروري اسباب کان نجات حاصل ڪريو. ڪارائتن خيالن کي ڪم آڻيو.
2. پنهنجي آئيڊياز ۾ وڌيڪ بهتري پيدا ڪريو. ان سان اوهان جي خيالن ۾ وسعت جنم وٺندي. پنهنجا خيال ٻين جي خيالن سان ملائي سوچ ويچار ڪريو. هر لحاظ کان ان جو جائزو وٺو ۽ ان تي عمل شروع ڪري ڏيو. ائين ڪرڻ سان اوهان جو آئندو روشن ٿي ويندو.

******

جڏهن ڪو تعميرات جو ماهر نئين عمارت اڏڻ جو خيال سوچيندو آهي ته اڳ ۾ هو نقشو ٺاهيندو آهي. اهڙيءَ طرح ٽيليويزن ڪمرشل ٺاهيندڙ پهريان ڪهاڻيءَ جو خاڪو ٺاهيندو آهي ۽ جڏهن ڪو ناول نگار ڪو ناول لکندو آهي ته اڳ ۾ ان ناول جو پلاٽ تيار ڪندو آهي.

اوهان به پنهنجي خيالن کي پهريان ڪاغذ تي لکو ۽ ان جا به سبب لکو. جڏهن

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

خيال يعني آئيڊيا واضع ٿي وڃي ته ان تي هڪ تنقيدي نظر وجهو ۽ ضرورت جي مطابق ان ۾ جيڪڏهن ڪا گهٽتائي آهي ته ان کي ختم ڪريو. اهڙيءَ طرح اوهان جو خيال نوس حالت ۾ اچي ويندو.

گذريل سياري جي مند ۾ منهنجي ملاقات ويمي ڪمپنيءَ جي ٻن نمائندن سان ٿي. اهي ٻئي مون کي ويمو پاليسي وڪرو ڪرڻ پيا گهرن. ٻنهي ڄڻن مون کي چيو ته اسان ضروري ڪاغذات تيار ڪري اوهان وٽ ايندا سون.

انهن مان هڪڙو صاحب ڪجهه وڌيڪ ئي پريشان هو. هن مون کي ٽيڪس، سوشل سڪيورٽي ۽ الائجي ڇاڇا ٻڌايو ۽ مون کي به پريشان ڪري ڇڏيائين.

ٻيو صاحب ڪافي سمجهه ڀريو هو. ان جي ڪم ڪرڻ جو طريقو به مختلف هو. هن جو سمورو تفصيل هڪ ڊايا گرام جي شڪل ۾لکيل هو. هن منهنجي لاءِ ڪافي چڱو ڪم ڪيو هو ۽ مون کي هر شيءِ سمجهه ۾ اچي وئي. انهيءَ ڪري مون ان کان پاليسي خريد ڪئي.

پنهنجي آئيڊياز کي عمل جوڳو بنائڻ لاءِ لکي وٺو يا ان کي ڪنهن شڪل ۽ ڊايا گرام جي صورت ۾ ڏاهيو. اهڙيون شيون زباني گفتگو کان وڌيڪ مفيد ٿي وڃن ٿيون.

هنن ڳالهين تي عمل ڪريو ۽ تخليقي سوچ پيدا ڪريو :

1. يقين ڪريو ته هي ڪم ڪري سگهجي ٿو. جڏهن اوهان ڪنهن ڪم ڪرڻ جو يقين ڪري وٺو ٿا ته اوهان جو ذهن انهيءَ ڪم کي ڪرڻ جي لاءِ واٽون ڳوليندو. يقين جي قوت سان مشڪلاتن کي حل ڪرڻ ۾ مدد ملي ٿي.
لفظ ”ناممڪن“، ”نه ٿو ٿي سگهي“، ”نه ٿو ڪري سگهجي“، ”ڪوشش نه ڪريو“، وغيره جهڙا لفظ پنهنجي حافظي مان ڪڍي ڇڏيو.
2. پنهنجي ذهن کي روايتن ۾ قيد ڪري مفلوج نه ڪريو. نون آئِيڊياز يا سوچن ۽ تجربن تي يقين رکو. نوان نوان طريقا اختيار ڪريو. ڪنهن به ڪم ڪرڻ ۾ ترقياتي ڳالهين کي آڏو رکو.
3. روزانو پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته مان بهتر ڪم ڪيئن ڪري سگهان ٿو؟ پنهنجي ذهن ۾ وسعت پيدا ڪرڻ جي لاءِ ڪا به حدبندي نه آهي. جڏهن اوهان سوچيندا آهيو ته مان ڀيريان کان بهتر ڪم ڪيئن ڪري سگهان ٿو؟ ته اوهان جي اندران ئي جواب ايندو ته ڪوشش ڪريو ته اجا وڌيڪ بهتر ٿيندو.
4. پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته مان اجان به وڌيڪ ڪم ڪيئن ڪري سگهان ٿو؟ اوهان جي ذهن ۾تمام گهڻي وسعت آهي. پنهنجو پاڻ کان سوال ڪرڻ سان اوهان کي معلوم ڪرڻ جو رستو ملي ويندو آهي ۽ اوهان جي ذهانت ڪم ڪندي آهي.

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

5. ٻڌڻ ۽ سوال ڪرڻ جي مشق تمام سٺي ۽ ڪارائتي آهي. انهيءَ سان اوهان کي صحيح فيصلي ڪرڻ لاءِ خام مال ملندو.
ياد رکو عظيم ماڻهو گهڻو ٻڌندا آهن ۽ ننڍا ماڻهو گهڻو ڳالهائيندا آهن.
6. پنهنجي ذهن ۾ ڪشادگي پيدا ڪريو. حرڪت ۾ رهو، ڇو ته حرڪت ۾ برڪت آهي. انهن ماڻهن سان رابطو ڪريو جيڪي نوان آئيڊياز سوچيندا آهن. اوهان انهن جي مدد ڪريو. ڪم ڪرڻ جا نوان نوان طريقا ڳوليو. هر سطح جي ماڻهن سان ملو ۽ انهن سان سماجي لاڳاپا جوڙيو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

باب 6

اوهان ڇا ٿا سوچيو؟
اوهان کي ڇا سوچڻ گهرجي؟

اها ڳالهه نهايت ئي واضع آهي ته انساني رويو تمام وڏو معمار يعني اڏيندڙ آهي. اوهان ان وقت حيران ٿيندا هوندا جڏهن هڪ سيل مين ڪنهن گراهڪ کي چوي ٿو ته سائين! مان اوهان جي ڪهڙي خدمت ڪري سگهان ٿو؟ جڏهن ته هو عام زندگيءَ ۾ ائين ناهي ڪندو. يا وري هڪ ماڻهو هڪ عورت جي لاءِ ته دروازو کوليندو آهي پر ٻين جي لاءِ نه. هڪ ماتحت پنهنجي سينيئر جي هدايت تي عمل ڪري ٿو، جڏهن ته اهو سينيئر وري پنهنجي سينيئر کي گذارش ڪري ٿو. اسان ڪنهن ماڻهوءَ جي ڳالهه ته نهايت ڌيان سان ٻڌندا آهيون پر ٻين سان ائين ناهيون ڪندا ۽ انهن جي ڳالهه ڌيان سان ڪو نه ٻڌندا آهيون ته هو ڇا ٿو پيو چوي.

پنهنجي چوڌاري نظر وجهو، اوهان ڏسندا ته ڪجھ ماڻهو چوندا هوندا ته: هاءِ ميڪ يا او پوڙهي! جڏهن ته ڪجھ چئي رهيا هوندا، جي سائين! جي جناب! وغيره وغيره.

پنهنجي اوسي پاسي ڏسو ۽ انهن ماڻهن جو مشاهدو ڪريو جيڪي نهايت اعتماد سان حڪم ڏيندا آهن. انهن کي عزت ۽ آفرين به ملندي آهي. جڏهن ته ڪجھ ماڻهن سان ائين ڪو نه ٿئي ٿو.

جيڪي ماڻهو حڪم صادر ڪندا آهن ۽ انهن جي عزت ڪئي وڃي ٿي، اهي ماڻهو زندگيءَ ۾ ڏاڍا ڪامياب هجن ٿا.

انهيءَ باري ۾ اوهان ڇا چوندا ته اهي ماڻهو به ٻين ماڻهن سان گڏ ئي هن دنيا ۾ رهن ٿا. سوچيو ته ائين ڇو ٿو ٿئي؟

ٻيا ماڻهو اهو ئي ڪجھ اسان ۾ ڏسن ٿا جيڪو ڪجھ اسان پاڻ کي ڏيکاريندا آهيون. اسان جهڙو سوچيندا آهيون، تهڙو ئي اسان سان سلوڪ ٿئي ٿو. جهڙي اسان جي سوچ هجي ٿي، تهڙا ئي اسان بڻجي وڃون ٿا.

جيڪو شخص سمجهي ٿو ته هو ڪمتر آهي ۽ عزت جي لائق ناهي ته اهو اصل ۾ ڪمتر ٿي وڃي ٿو. پاڻ کي گهٽ ۽ ڪمتر سمجهڻ وارو ماڻهو پنهنجي عمل ۾ به ائين ئي ڪمتر ٿي وڃي ٿو. سندس اها بنيادي سوچ ۽ عمل ڪڏهن به ڳجهو ۽ لڪل نه ٿو رهي سگهي، پر جيڪو شخص حقيقت ۾ سوچي ٿو ته اهو نهايت اهم آهي ته پوءِ ٻيا به انهيءَ متعلق ائين ئي سوچي ڪري ان جي اهميت جي ساراهه ڪندا.

ان ۾ به هڪ منطق آهي.

جهڙو اوهان سوچيندا آهيو، تهڙو ئي اوهان جو عمل هجي ٿو.

جهڙو اوهان عمل ڪندا آهيو، تهڙو ئي ٻيا اوهان سان رد عمل جي طور تي سلوڪ ڪندا آهن.

****

زندگيءَ ۾ ڪاميابي حاصل ڪرڻ لاءِ بنيادي طور تي عزت حاصل ڪرڻ ضروري آهي. ٻين کان عزت حاصل ڪرڻ جي لاءِ اڳ ۾ اوهان سوچيو ته ڇا اوهان عزت ڪرائڻ جو حق رکو ٿا؟ جيڪڏهن اوهان پنهنجي وڌيڪ عزت ڪرائڻ جا حقدار آهيو ته ماڻهو به اوهان جي وڌيڪ عزت ڪندا. انهيءَ اصول کي اختيار ڪري ڏسو.

جيڪڏهن اوهان کان پڇيو وڃي ته ڇا اوهان هڪ ڳنوار جي عزت ڪندا؟ ته يقيناً اوهان جو جواب بلڪل ناڪار ۾ هوندو. ڇو ته اهو ڳنوار خود پنهنجي عزت نه ٿو ڪري. هو پنهنجي ذهن ۾ سمجهي ٿو ته هو عزت جي لائق ناهي.

اسان پنهنجي عزت جا ڪيتري قدر مستحق آهيون؟ اهو اسان جي عمل مان خبر پوي ٿي.

اچو ته اسان ڪجھ اهڙن خاص طريقن کي اپنايون، جنهن جي ڪري ماڻهو اسان جي وڌيڪ عزت ڪن.

اهم نظر اچو! انهيءَ سان اوهان کي پنهنجي اهميت جو احساس ٿيندو.

ياد رکو! اوهان جي ظاهري شخصيت پاڻ ڳالهائيندي ته اوهان جيڪو ڪجھ ڪريو ٿا، صحيح ڪريو ٿا. گهر کان ٻاهر ويندي يقين رکو ته اوهان ائين ئي نظر اچو ٿا جيئن اوهان چاهيو ٿا.

اوهان اخبارن ۾ ڪمرشل اشتهار ڏٺا هوندا. انهن اشتهارن ۾ هميشه ماڊل کي بهترين ڪپڙا پهريل هجن ٿا.

اوهان ”ماڻهو ۽ ڇوڪرو“ نالي اشتهار ته جتي ڪٿي ڏٺو هوندو. انهيءَ ۾ لکيل هوندو آهي ته”اوهان عموماً اهڙن ٻارن کي اسڪول ويندو ڏٺو هوندو، جن جي ڪپڙن تي داغ هوندا آهن. اها ڳالهه سني نه ٿي لڳي. ماڻهو ننڍڙن ٻارن کي عموماً ڏسندا آهن ۽ انهن جي ڪپڙن کي به. جيڪڏهن اوهان جي ٻارن جا ڪپڙا ٺيڪ نه آهن ته انهن جو رويو به ٺيڪ ناهي. پنهنجي ٻارن کي سندس استاد جي نظرن سان ڏسو ۽ پنهنجي پاڙيسرين جي نظرن سان ڏسو ته اهو ڪيئن ٿو نظر اچي؟ ائين ته ناهي جو ان جي ميرن ۽ داغدار ڪپڙن جي ڪري ڪو غلط تاثر پيدا ٿي رهيو آهي؟ ڇا اوهان کي اهو بلڪل ٺيڪ ٺاڪ نظر پيو اچي؟ جيڪڏهن ائين ناهي ته ان ۾ تبديلي آڻيو ۽ ان کي صاف

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

سٺرا ڪپڙا پهرايو ته سڀ ڪجهه ٺيڪ ٿي ويندو.“

جيتوڻيڪ اهو ڪمرشل ننڍن ٻارن متعلق آهي، پر انهيءَ کي وڏن لاءِ به ان نظر سان ڏسي سگهجي ٿو ۽ ان تي عمل ڪري سگهجي ٿو.

پنهنجو پاڻ کي پنهنجي سينيئر جي نظرن ۽ پنهنجي ساٿين جي نظرن سان ڏسو. سٺو لباس پهرڻ سان هميشه عزت ٿيندي آهي. ياد رکو ته سدائين سٺا نظر اچو ان سان اوهان کي هميشه سٺي سوچڻ ۾ مدد ملندي آهي.

سٺو لباس پهريو، اهو اوهان ۾ اعتماد پيدا ڪندو آهي. اسان جو هڪ نفسيات جو پوڙهو پروفيسر هو. اهو اسان کي چوندو هو ته جڏهن اوهان فائنل امتحان جي تياري ڪريو ته پنهنجي لاءِ نوان وڳا به وٺو. پنهنجي ٽاءِ به نئين خريد ڪريو. بوٽن کي خوب چمڪائي امتحان ڏيڻ وڃو. اهي شيون اوهان جي ذهانت کي به تيز ڪري ڇڏينديون.

پروفيسر جي اها نفسيات ٻڌائي ٿي ته اوهان جي ظاهري شخصيت اوهان جي ذهن جي عڪاس هجي ٿي. اوهان جهڙا ڏسڻ ۾ اچو ٿا، انهيءَ مان خبر پوي ٿي اوهان اندر ۾ ڪيئن ٿا سوچيو ۽ محسوس ڪريو.

مون شاگردن کي چيو ته: اوهان جيئن ٽيڻ گهرو ٿا، ان طرح جي هيٽ (ٽوپي) پهريو ته اوهان ان ڪردار جهڙا ڏسڻ ۾ ايندا.

چو ته اهڙو ئي هڪ واقعو منهنجي پٽ ڊيوي سان به پيش آيو هو. ڇو ته هو لون اينگر ٿيڻ پيو گهري پر ڪيس لون اينگر جهڙو ٽوپلو (hat) ڪو نه ٿي مليو. مون ان کي چيو ته تون ڪو ٻيو ٽوپلو وٺ. پر هن جو چوڻ هو ته: بابا! مان لون اينگر جي ٽوپلي کان سواءِ لون اينگر جهڙو نه ٿو سوچي سگهان. تڏهن مون ڪيس لون اينگر جهڙو ٽوپلو خريد ڪري ڏنو پائي هو پاڻ کي لون اينگر جهڙو محسوس ڪرڻ لڳو.

مون انهيءَ واقعي کي ڪيترائي ڀيرا ورجايو آهي، ڇو ته ان ۾ ظاهري شخصيت سوچ تي اثر انداز ٿئي ٿي. هڪ سپاهي فوج جي وردي پهري سوچيندو به اهڙو ئي آهي. جڏهن ڪا عورت خوبصورت ڪپڙا پهريندي آهي ته هوءَ ڪنهن پارٽي وغيره ۾ وڃڻ جي خواهش ڪرڻ لڳندي آهي. اوهان جي ظاهري شخصيت اوهان جي ذات جي عڪاسي ڪري ٿي. اوهان جو لباس ماڻهن کي ٻڌائي ٿو ته اوهان ڪهڙو ذهن رکو ٿا. ڪجهه ماڻهن جو چوڻ آهي ته انسان جي شخصيت ۽ ذهانت انهن جي ڪپڙن ۾ نه بلڪ ان جي ذات ۾ هجي ٿي. پر ان ڳالهه کي فراموش نه ڪرڻ گهرجي ته لباس جو ظاهري شخصيت سان تمام گهرو واسطو آهي.

اوهان جي شخصيت جي نشونما جو بنياد اوهان جي ظاهري شخصيت تي آهي ڇو ته پهريون تاثر ئي آخري تاثر هوندو آهي. وقت گذرڻ سان گڏوگڏ اوهان جي ظاهري شخصيت اوهان جي ذات جو پرتوو بڻجي وڃي ٿو.

هڪ ڏينهن مون هڪ سپر مارڪيٽ ۾ ميز تي انگور ڏٺا. انهن جي قيمت

پندرهن سينٽ في پونڊ هئي. جڏهن ته ٻين ميزن تي به انگور پول ٿين جي خوبصورت لفافن ۾ پيڪ هئا ۽ انهن جي قيمت 35 سينٽ ۾ پونڊ هئي. مون دڪاندار کان پڇيو ته انهن ٻنهين ۾ ڪهڙو فرق آهي؟ هن ٻڌايو ته رڳو پوليٿين لفافي جو فرق آهي، ڇو ته پول ٿين لفافن ۾ انگور وڌيڪ خوبصورت ڏسڻ ۾ اچن ٿا.

پول ٿين جي انهن لفافن جو مثال ذهن ۾ رکو. اوهان به پنهنجو پاڻ کي صحيح لباس ۾ رکو ته اوهان جو قدر وڌي ويندو.

اوهان ان ڳالهه جو جائزو وٺي ڏسو ته ڪهڙن ماڻهن جي عزت وڌيڪ ٿئي ٿي. ريسٽورنٽس ۽ ڪلبن ۾، دوڪانن ۾، گروپن ۾ ماڻهو شخصيت کان متاثر ٿي ڪري انهن سان بهتر سلوڪ ڪندا آهن.

اسان ڪنهن جي ظاهري شخصيت جي ڪري ساڻس هن طرح مخاطب ٿيندا آهيون: او ڇوڪرا هيڏانهن اچ. پر پرپور شخصيت وارن مائٽن کي سائين يا جناب چئي ڪري مخاطب ٿيندا آهيون.

شخصيت پاڻ ڳالهائيندي آهي ته هوءَ ڇا آهي؟ خوبصورت ۽ وڻندڙ لباس واري شخصيت جي باري ۾ رويو مثبت هجي ٿو. انهيءَ مان ماڻهو تاثر وٺندا آهن ته هي ڪا اهم شخصيت آهي ۽ انهيءَ شخص تي اعتماد ڪري سگهجي ٿو. جيڪو شخص پاڻ کي اهم سمجهي ٿو، ان جي عزت به وڌيڪ هجي ٿي.

ڪنا ۽ ميراسيرا ڪپڙا پائڻ واري شخص جي باري ۾منفي رويو ٿي ويندو آهي. ان جي باري ۾ سمجهبو آهي ته اهو ڪوئي ڪم نه ٿو ڪري سگهي. اهو غيرمحتاط آهي، ڪمتر ۽ غيراهم آهي. اهو هڪ عام ماڻهو وانگر آهي، ان جي باري ۾ ڪا خاص غور ۽ ويچار جي ضرورت ناهي.

جڏهن مان ڪنهن تربيتي پروگرام ۾ انهيءَ ڳالهه تي زور ڏيندو آهيان ته پنهنجي ”ظاهري شخصيت جي عزت ڪريو“ ته ان جو مطلب اهو هوندو آهي ته اوهان پنهنجو پاڻ کي اهم بڻايو.

سوال هي آهي ته اسان جا ڪپڙا ڪهڙي قسم جا هئڻ گهرجن جو ان سان ماڻهو متاثر ٿين؟ اهو سوال ڪيترن ئي ماڻهن کي منجهائي ۽ پريشان ڪري ڇڏيندو آهي. جڏهن ته ان جو جواب نهايت ئي آسان آهي ته گهٽا ڪپڙا خريد ڪرڻ بدران رڳو هڪڙو ئي پر سٺو وڳو خريد ڪريو. اهڙيءَ طرح جوتا وغيره به سٺا خريد ڪريو. هميشه تعداد جي بدران معيار کي آڏو رکو. جڏهن اوهان انهيءَ اصول کي اختيار ڪندا ته انهيءَ سان اوهان جي عزت ۾ تمام گهڻو واڌارو ٿيندو.

1. اوهان جا ڪپڙا مُلهائتا هوندا ته يقيني ڳالهه آهي ته انهن جو معيار به نهايت بهتر هوندو.
2. اوهان جي ڪپڙي جو نمونو ۽ اسٽائل ڪپڙي جي بهترين چونڊ ڪرڻ تي آهي.
3. اوهان کي بهترين ڪپڙن جي چونڊ جو مشورو دوڪاندار ئي ڏيندو. ڇو ته

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

دوڪاندار عموماً سئو روپين جي خريداريءَ بدران ٻن سون جي خريداري ڪندڙ گراهڪ کي وڌيڪ اهميت ڏيندو آهي.

ياد رکو! جيڪڏهن اوهان پنهنجي ظاهري شخصيت کي پسند ڪريو ٿا ته ٻيا به ان کي پسند ڪندا آهن. پنهنجو پاڻ تي يقين رکو ته اوهان عزت جي قابل شخص آهيو، تنهنڪري اوهان جي عزت ڪرڻ کپي.

اوهان تي ٻين جي عزت ڪرڻ به واجب آهي. پر ان کان به وڌيڪ خود پنهنجي عزت جو خيال رکڻو آهي. ان طرح پنهنجي شخصيت کي سهڻو بڻايو.

اوهان ڇا آهيو؟ ان جي باري ۾ سوچيو. جيڪڏهن اوهان سوچيو ٿا ته اوهان ڪمتر آهيو ته پوءِ اوهان ڪمتر ئي ٿيندا ويندا. پر جيڪڏهن اوهان سوچو ٿا ته اوهان اهم آهيو ته پوءِ اوهان جو عمل به اوهان کي بهتر ۽ اهم بڻائيندو.

******

سوچيو ته اوهان جو ڪم نهايت اهم آهي. اوهان انهن ٽن رازن جي ڪهاڻي ته ضرور ٻڌي هوندي. جڏهن انهن مان هڪ مستريءَ کان ڪنهن پڇيو ته اوهان ڇا ڪري رهيا آهيو؟ ته هن چيو ته مان سرون پيو لڳايان، ٻئي کان پڇا ڪئي وئي ته اوهان ڇا ٿا ڪريو؟ ته هن ٻڌايو ته مان ڏهاڙي پيو هڻان. ٽئين کان جڏهن پڇيو ويو ته هن جواب ڏنو ته مان دنيا جو عظيم گرجا گهر پيو تعمير ڪريان.

انهيءَ ڪهاڻيءَ مان اها ته خبر ڪو نه ٿي پئي ته انهن ٽنهي مسترين سان زندگيءَ ۾ ڪهڙا ڪهڙا واقعا پيش آيا. پهريان ٻئي مستري ته رڳو عام مستري پيا معلوم ٿين. پر ٽيون مستري اسان کي هڪ عظيم ماڻهو پيو ڏسجي جيڪو پنهنجي ڪم جي عزت ڪري ٿو. جيڪو پنهنجي اندر هڪ تعميري ماهر واري بصيرت رکي ٿو. هن جي لاءِ ڪاميابيءَ جا ڪوڙ سارا موقعا آهن. شايد اهو ٺيڪيدار بڻجي وڃي يا ٿي سگهي ٿو ته اهو ڪامياب ماهرِ تعميرات بڻجي وڃي. ڇو ته ان جو ذهن نهايت ئي وسيع آهي. هو پنهنجي ڪم کي ترقيءَ جي نگاهه سان ڏسي ٿو جڏهن ته پهريان ٻئي مستري رڳو عام انسان آهن ۽ پنهنجي ڪم کي ڪا اهميت نه ٿا ڏين.

جڏهن اسان پنهنجي ڪم کي وڌيڪ اهميت ڏيندا آهيون ته ان سان اسان پنهنجي ذميدارين کي به وڌيڪ محسوس ڪندا آهيون.

منهنجو هڪ دوست نوڪريون ڏيارڻ جو هڪ خانگي ادارو هلائيندو آهي. ان جو چوڻ آهي ته اسان نوڪريءَ جي درخواست ۾ هڪ خاص شيءِ کي آڏو رکندا آهيون ته ملازمت جي لاءِ درخواست ڏيندڙ اميدوار پنهنجي ملازمت جي حوالي سان ڪهڙي سوچ رکن ٿا؟ اسان انهن اميدوارن کي اهميت ڏيندا آهيون جيڪي پنهنجي ملازمت کي تمام گهڻو اهم سمجهندا آهن.

ڇو ته جيڪڏهن اميدوار پنهنجي ملازمت کي اهميت ڏيندو ته هو پنهنجي ڪم تي فخر به محسوس ڪندو. انهيءَ سان هن جي ڪارڪردگيءَ ۾ به اضافو ٿيندو.

ڪجھ مهينا اڳ جي ڳالھ آهي ته مان پنهنجي هڪ دوست سان ”ماڻهپي جي تعمير“ جي موضوع تي ڳالهائي رهيو هيس. منهنجو اهو دوست پنهنجي فرم جو ڊائريڪٽر به آهي. هن ٻڌايو ته هو پنهنجي فرم ۾ ڪم ڪرڻ وارن مزدورن جي ذاتي آڊٽ ڪندو آهي.

سندس چوڻ آهي ته انهيءَ فرم ۾ اٺ سئو جي لڳ ڀڳ مزور ڪم ڪندا آهن. اسان انهن جو هر ڇهين مهيني انٽرويو ڪري سندن ذاتي آڊٽ ڪندا آهيون. انهيءَ لاءِ اسان جو طريقيڪار نهايت سادو هوندو آهي. اسان انهن جي انٽرويو مان اهو معلوم ڪندا آهيون ته اسان انهن جي بهتريءَ واسطي ڪهڙي مدد ڪري سگهون ٿا؟ اهڙيءَ طرح اهي ماڻهو اسان سان گڏجي ڪم کي وڌيڪ اهميت ڏيندا آهن.

اسان نهايت محتاط ٿي ڪري سندن انٽرويو ڪندا آهيون ۽ ڪوئي فضول سوال نه پڇندا آهيون. اسان انهن جي حوصلہ افزائي ڪندا آهيون ته ٻڌايو اوهان ڇا ٿا چاهيو؟ اسان انهن جا صحيح تاثرات ٻڌڻ گهرون پيا. اسان انهن مزدورن جي روين کي خاص رُخن کان جاچيندا هئاسون ۽ ان کي فارم ۾ لکندا ويندا هئاسون.

اسان انهن مزورن کي ٻن درجن ۾ تقسيم ڪري رهيا هئاسون. هڪ درجو ”اي“ ۽ ٻيو ”بِي“. اهي ٻئي درجا اسان سندن ڪم جي نوعيت جي لحاظ کان، جيڪي هو سوچيندا هئا، ٺاهيا هئاسي.

”بِي“ درجي جا مزور گهڻو ڪري ڪمپنيءَ جي تحفظ ۽ ريٽائرمينٽ جي منصوبن بابت، بيمارين جي موڪلن ۽ اوور ٽائيم وغيره جي متعلق گفتگو ڪندا هئا ۽ انهن مان ڪجھ ته پنهنجي نوڪريءَ جي آئندي بابت ڏاڍو فڪرمند هئا. انهن کي اهڙين ئي ڳالهين جي ڪري بي درجي ۾ رکيو ويو هو. اهي 80 سيڪڙو هئا.

پر پهرين درجي يعني ”A“ درجي وارا مزور بلڪل ئي مختلف سوچ رکندڙ هئا. انهن جو چوڻ هو ته اسان ڪهڙو طريقو اختيار ڪريون جو مستقبل ۾ اسان جي ترقي ٿئي. اهي محنت تي يقين رکندڙ هئا. ڪنهن موقعي جي ڳولا ۾ نه هئا. ”A“ درجي وارا ماڻهو نهايت ئي وسيع سوچ وارا هئا. فرم جي ڪاروبار کي ترقي ڏيڻ جي لاءِ تجويزون به ڏيندا هئا، سندن گفتگو نهايت تعميري هئي.

هاڻِي اسان انهن ٻنهي جو تجزيو ڪريون ٿا. ترقي جي لاءِ سفارش، پگهار جو وڌڻ ۽ خاص سهولتون رڳو ”اي“ درجي جي ماڻهن جي لاءِ ئي هجن ٿيون.

ان صاحب جو وڌيڪ هي به چوڻ هو ته اسان جو سڀ کان وڏو ڪم هوندو آهي ته ٻئي درجي يعني ”B“ درجي وارن مزورن جي مدد ڪريون. ته جيئن اهي ”A“ درجي ۾ پهچي وڃن. پر اهو ڪافي ڏکيو ڪم آهي. ڇو ته جيسيتائين اهي ماڻهو پنهنجي سوچ کي مثبت ڪري، پنهنجي ملازمت کي اهم نه سمجهندا، اسان انهن جي مدد نه ٿا ڪري سگهون.

اها هڪ پڪي نڪي حقيقت آهي ته جهڙو اوهان سوچو ٿا، اهڙو ئي بڻجو ٿا.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

جيڪڏهن اوهان اهو سوچيندا ته اوهان ڪمزور آهيو اوهان جي ڳالهائڻ جي سگهه گهٽ آهي، اوهان جو ڪو نقصان ٿي پوندو ته پوءِ سمجهي ڇڏيو ته اوهان جيئن آهيو هميشه تيئن ئي رهندا.

جيڪڏهن اوهان سوچيو ٿا ته اوهان اهم شخص آهيو. منهنجي ڪارڪردگي بهترين آهي، منهنجو ڪم نهايت ئي اهم آهي ته پوءِ يقيناً اوهان کي ڪاميابي ملندي.

ڪاميابيءَ جي ڪنجي اوهان وٽ آهي. جيڪڏهن اوهان مثبت سوچ رکو ٿا ته ضرور ڪامياب ٿيندا. ماڻهو اوهان جي عمل سان اوهان جي صلاحيتن کي پرکيندا. ڇو ته اوهان جو عمل اوهان جي سوچ جي تابع آهي.

ڪجهه گهڙين جي لاءِ اوهان هڪ سپروائيزر جي طور تي انهيءَ حقيقت جو جائزو وٺو ۽ پوءِ فيصلو ڪريو ته اوهان ڪنهن جي ترقيءَ جي لاءِ سفارش ڪندؤ؟

1. جڏهن آفيسر دفتر کان ٻاهر هجي ٿو ته سندس سڪريٽري پنهنجو وقت رسالي پڙهڻ ۾ صرف ڪري ٿي، يا آفيسر جي غيرموجودگيءَ ۾ اهي سڀ ننڍا وڏا ضروري ڪم ڪار ڪري وٺندي آهي ته جيئن آفيسر واپس اچي ڪري انهن ڪمن کي اڪلائي وٺي.
2. اهو ملازم جيڪو چوي ٿو ته جيڪڏهن هي ماڻهو منهنجي ڪم کي پسند نه ٿا ڪن ته منهنجي لاءِ ٻيون ڪوڙ ساريون نوڪريون آهن يا وري اهو ملازم جيڪو ماتحت ٿي ڪري هر حالت ۾ پنهنجو ڪم سٺي نموني سان ڪرڻ جي ڪوشش ڪري ٿو.
3. اهو سيلزمين جيڪو گراهڪ کي چوي ٿو ته مان اهو ئي ڪريان ٿو، جيڪو مون کي ٻڌايو ويو آهي يا وري اهو سيلزمين جيڪو چوي ٿو، مسٽر برائون مان هتي اوهان جي مدد ڪرڻ آيو آهيان؟!
4. اهو فورمين جيڪو ڪنهن مزور کي چوي ٿو: مان اوهان کي سچ ٻڌايان ته مون کي هيءَ ملازمت گهٽي پسند ناهي ڇو ته منهنجي اعليٰ آفيسرن منهنجو ته نڪ ۾ دم ڪري رکيو آهي يا وري اهو فورمين جيڪو چوي ٿو: ڪا ڳالهه ناهي، ڪڏهن ڪڏهن اڻ وڻندڙ واقعا به ٿيندا رهندا آهن. پر مون کي يقين آهي ته منهنجا اعليٰ آفيسر سڀ ڪجهه ٺيڪ ڪري ڇڏيندا؟!

ڇا ان مان اها ڳالهه واضع نه ٿي ٿئي ته ڪيترائي ماڻهو پنهنجي زندگيءَ ۾ هڪ ئي هنڌ ڇو بيٺل رهن ٿا؟ اصل ۾ ڳالهه هيءَ آهي ته انهن کي سندن سوچ اڳتي وڌڻ ڪو نه ٿي ڏئي.

هتي ڪجهه منطقي، نوس، سڌاسنوان ۽ آسان فقرا ڏنا ويا آهن. ڪنهن به انٽرويو ۾ وڃڻ کان اڳ ۾ انهن کي پنج ڀيرا ورجايو.

اهو شخص جيڪو پنهنجي ڪم کي اهم سمجهندو آهي ان کي سندس ذهن ۾ اهڙا اشارا ايندا آهن، جن سان هو پنهنجي ڪم کي بهتر طور تي ڪري ٿو. هڪ

سٺيءَ نوڪريءَ جو مطلب آهي وڌيڪ ۽ گهڻيون ترقيون، گهڻو پيسو، وڌيڪ عزت ۽ ڪوڙ ساريون خوشيون.

اسان ڏسندا آهيون ته ٻار پنهنجي والدين کان رويا، عادتون، خوف ۽ ڪم ڪرڻ جو انداز جلد سکي ويندا آهن. ان کان سواءِ ڪاڏي، ترجيح، مذهب ۽ سياسي نظرين ۽ ٻين روين ۾ به سندن ابي امڙ جي ئي جهلڪ هوندي آهي. ڇو ته اهي انهن جونقل ڪندا آهن. اهڙيءَ طرح وڏا به سڄي ڄمار ٻين جو نقل ڪندا رهندا آهن ڇو ته ليڊرن ۽ آفيسرن جي نظرين ۽ عملن جو ٻين تي اثر هوندو آهي.

انهيءَ ڳالهه کي اوهان هن طرح چيڪ ڪري سگهو ٿا ته اوهان پنهنجي انهيءَ ويجهي دوست جو مشاهدو ڪريو، جيڪو ڪنهن اعليٰ آفيسر سان گڏ ڪم ڪري ٿو. اوهان ان جي رويي ۽ سوچڻ جي انداز ۾ ڪيس، سندس آفيسر جو نقل ڪندي ڏسي سگهو ٿا. يعني ان جي سگريٽ پيئڻ جو انداز، ڪپڙن جي چونڊ، گاڏيءَ جي ماڊل وغيره ۾، سندس آفيسر جو انداز ضرور شامل هوندو آهي.

ان ۾ خاص نڪتو هي آهي ته هڪ ماتحت، ڪنهن طريقي سان پنهنجي نوڪري جي حوالي سان، پنهنجي آفيسر جو انداز اختيار ڪري ٿو. اهو ائين ئي آهي جيئن هڪ ٻار پنهنجي والدين جو نقل ڪري ٿو.

غور ڪريو ته ڪامياب ماڻهن ۾ اوهان کي جيڪا شيءِ ملندي اهو آهي ولولو ۽ جوش. اوهان غور ڪيو هوندو ته ڊپارٽمينٽ اسٽور جو سيلزمين پنهنجي گراهڪ جو ڪيتري قدر جوش سان پليڪار ڪندو آهي ته جيئن هن جو وڪرو سرس ٿئي يا وري اوهان ڪڏهن ڪنهن پادري يا مقرر کي جوشيلي انداز ۾ تقرير ڪندي ٻڌو هوندو. جڏهن اوهان جي اردگرد ڪٿي اهڙو جوش ۽ ولولو هجي ته اوهان کي به اهو اختيار ڪرڻ گهرجي.

پر اهو جوش ۽ ولولو ڪيئن جنم وٺي ٿو؟

ان کي پنهنجي اندر پيدا ڪرڻ جو طريقو نهايت سادو آهي. اهو هيءُ ته اوهان پرجوش ٿي ڪري سوچيو، اوهان جي اندر اهو جذبو جنم وٺندو ۽ وڌندو ويندو. انهيءَ جذبي کي پنهنجي اندر بيدار ڪرڻ جي لاءِ سوچيو ته مان سئو سيڪڙو انهيءَ جذبي سان ٽمٽار ۽ ٽُٻ آهيان.

جڏهن اوهان پرجوش ٿي ڪري سوچيندا ته اهو جوش اوهان ۾ پيدا ٿيندو. پرجوش ٿي ڪري اعليٰ معيار جي ڪم کي پنهنجي هٿ ۾ ڪٺو ۽ ڪري ڇڏيو. انهيءِ جذبي سان اوهان جي ڪارڪردگي اعليٰ درجي جي ٿي ويندي.

پر جيڪڏهن اوهان منفي طريقي سان ڪنهن کي دوڪو ڏيڻ جي ڪوشش ڪندا ته پوءِ پنهنجي ماتحتن کان به چڱيون اميدون هرگز نه رکو. اوهان جيڪڏهن عادتاً پنهنجي دفتر دير سان ويندا ۽ جلد گهر واپس اچي ويندا ته اوهان جا ماتحت به ائين ئي ڪندا.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

جيڪڏهن اسان پنهنجي ڪم جي لاءِ مثبت ٿي ڪري سوچيندا سون ۽ انهيءَ کي مثبت جذبي سان ڪندا سون ته اسان جا ماتحت به انهيءَ جذبي سان ئي ڪم ڪندا.

اسان جي ڪم جي معيار ۽ مقدار جي باري ۾ اسان جا ماتحت ۽ آفيسر چڱيءَ ريت ڄاڻيندا آهن. اسان جي ڪم جي معيار ۽ مقدار جي حوالي سان ئي اسان جي ترقيءَ جو دارومدار هوندو آهي.

هتي ٻه تجويزون آهن، جن تي عمل ڪرڻ سان، ٻيا اسان جي لاءِ وڌيڪ ڪم ڪندا.

1. پنهنجي ڪم جي حوالي سان پنهنجو مثبت رويو رکو ته اوهان جا ماتحت به اهڙو ئي رويو اختيار ڪندا.
2. جڏهن اوهان پنهنجي ڪم تي پهچو ته پنهنجو پاڻ کان پڇو ته ڇا مان هر لحاظ کان اهڙو آهيان جو منهنجي تقليد (پيروي) ڪئي وڃي؟ ڇا منهنجون عادتون اهڙيون آهن جن کي مان پنهنجن ماتحتن ۾ ڏسي ڪري خوش ٿيندو هجان؟

روزانو ڪيترائي ڀيرا پنهنجو پاڻ سان ڳالهايو

ڪارون (Cars) وڪرو ڪرڻ واري هڪ سيلزمين مون کي ٻڌايو ته پاڻ ڪاميابي حاصل ڪرڻ جو فن هن طرح حاصل ڪيو هئائين ته: جڏهن ٿي سال اڳ مون هي ڪم شروع ڪيو ته مون کي ڏاڍي مشڪل آڏو اينڊي هئي، ٻين سان جڏهن مان فون تي ڳالهائيندو هيس ته مون کي لڄ ٿيندي هئي ۽ ڏڄندو به هيس، جو ته جڏهن مان انهن کي فون تي ڪار خريد ڪرڻ جي ترغيب ڏيندو هيس ته اهي چوندا هئا: ضرورت ناهي..... پوءِ فون بند ڪري ڇڏيندا هئا.

هر سومر تي اسان جو مينيجر اسان جو اجلاس گهرائيندو هو ۽ اسان کي سيکاريندو هو ته اسان ڪم ڪيئن ڪريون؟ ان سان مون کي ڏاڍو حوصلو ملندو هو. هڪ ڏينهن مون کي خيال آيو ته جيڪڏهن اسان جو مينيجر اسان کي ڪجهه هدايتون ڏئي ڪري سيکاري ٿو ته ڇو نه مان پنهنجو پاڻ کي هدايت ڏئي پاڻ کان ئي سکي وٺان.

هڪ ڏينهن مان پنهنجو پاڻ تي ان طريقي کي آزمائڻ جو فيصلو ڪيو. مان هڪ ڪار ۾ وڃي ويهي رهيس ۽ ڪيترن ئي منٽن تائين پنهنجو پاڻ کي هدايت ڏيندو رهيس. مان پنهنجو پاڻ کي چئي رهيو هيس ته مان هڪ سٺو سيلزمين آهيان ۽ تمام سٺو ڪم ڪري سگهان ٿو. مان ماڻهن کي تمام سٺي طريقي سان قائل ڪري سگهان ٿو. مان جن ماڻهن کي فون ڪندس، انهن کي ڪارن جي ضرورت آهي ۽ مان انهن کي ئي ڪارون وڪڻندس. ان کان پوءِ مون پنهنجو پاڻ ۾ تمام گهڻو اعتماد محسوس ڪيو. ٻئي ڏينهن به مون ائين ئي ڪيو. تنهن کان پوءِ مون هڪ هنڌ فون ڪئي ۽ اعتماد سان گفتگو ڪئي ۽ مان ڪار وڪڻڻ ۾ ڪامياب رهيس ۽ ان بعد مون

ڪي ڪڏهن ناڪاميءَ جو منهن نه ڏٺو پيو.

ويجهڙائيءَ ۾ ئي مان هڪ تربيتي نشت ڪري رهيو هيس. مون سڪيا لاءِ آيل ماڻهن کي چيو ته اوهان مان هر ڪو ڏهن منٽن تائين پنهنجو پاڻ کي ليڊر سمجهي تقرير ڪري. پر انهن مان هڪ اهڙو شخص به هيو جو جڏهن اهو تقرير ڪرڻ بيٺو ته هو سڀ ڪجهه وساري چڪو هو ته ڪيس ڇا ڪرڻو آهي؟ سندس ڄنگهون ڏڪي رهيون هيون ۽ وات مان لفظ ئي نه پيو نڪريس. نيٺ اهو ويهي رهيو. اهو بلڪل شڪست کاڌل لڳو پئي. پوءِ مون ان کان پڇيو ته اوهان کي ڇا ٿيو هو؟

هن ٻڌايو ته مون تقرير جي لاءِ ته گهڻو ڪجهه سوچيو هو. پر پوءِ منهنجي ذهن ۾ خيال آيو ته مان ڪجهه به نه ٿو ڳالهائي سگهان. مان هڪ فضول شخص آهيان. مان ڀلا ڪيئن ٿو هڪ ليڊر بڻجي سگهان؟ مان ياد ڪرڻ جي ڪوشش ڪندو رهيس ته مون کي ڇا چوڻو آهي؟!..... پر ناڪام رهيس!

مون کيس چيو ته اوهان جي انهيءَ ئي سوال ته مان ليڊر نه ٿو بڻجي سگهان، اوهان جي ذهن کي مات ڏني. انهيءَ ڪري اوهان جو ذهن اوهان کي ناڪاميءَ ڏانهن ڪِهلي ويو.

مون ان کي چيو ته اوهان روزانو پندرهن منٽن تائين پاڻ سان گفتگو ڪندا ڪريو ۽ پنهنجو پاڻ کي چئو ته مان نهايت ئي شاندار ڳالهائي سگهان ٿو. ماڻهو منهنجي تقرير ٻڌڻ گهرن ٿا. اِها مشق ڪندا رهو. تنهن کان پوءِ اوهان ماڻهن جي آڏو تقرير ڪريو اوهان کي ڪا ڏکيائي ۽ ڪا پريشاني نه ٿيندي.

"پنهنجو پاڻ کي سزا نه ڏيو. پنهنجو پاڻ کي ساراهه جي لائق سمجهو. اوهان پاڻ بابت گهڻو سوچيو، اوهان گهڻو بهتر محسوس ڪندا"

پنهنجي شخصيت جي تعمير ڪريو ۽ ان جو قدر وڌايو. اوهان ڪوڪا ڪولا جي باري ۾ عموماً ٻڌندا رهندا آهيو. ڪوڪا ڪولا ٺاهڻ واري فرم اوهان کي ان بابت نيون نيون خبرون ٻڌائيندي رهندي آهي. اهي ڪوڪا ڪولا کي هر ذريعي سان اوهان جي دماغ ۾ رکڻ گهرن ٿا. جيڪڏهن هو ان جي ڪمرشل کي روڪي ڇڏين ته انهن جي وڪري ۾ گهٽتائي اچي ويندي پر ڪمپني هر وسيلي سان ان جي ڪمرشل کي جاري رکن ٿا ته جيئن ان جي وڪري ۾ گهٽتائي نه اچي.

اهڙيءَ طرح جيڪي ماڻهو پنهنجو پاڻ کي قابلِ قدر نه ٿا سمجهن، اهي گهٽ ملهه وارا ٿيو وڃن ٿا. اهڙن ماڻهن کي پنهنجي قدر ۾ اضافو ڪرڻ جي لاءِ پنهنجي اهميت مڃائڻي پوندي. انهن ماڻهن کي پاڻ بابت باور ڪرائڻو پوندو ته هو درجي اول جا ماڻهو آهن. ڪين ايمانداريءَ سان ڳنڍجي پنهنجو پاڻ تي اعتماد ڪرڻو پوندو.

اوهان ٽامر جو مثال وٺو جيڪو پنهنجي باري ۾ چوي ٿو:

ٽامر هڪ نهايت ئي اهم شخص آهي. هو حقيقي معنائن ۾ به سچ پچ تمام اهم شخص آهي. ٽامر تون نهايت اعليٰ سوچ وارو آهين. اعليٰ سوچ کي اختيار ڪر. هر

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

شيءِ بابت اعليٰ سوچ. تون ۾ اعليٰ سوچون آهن، انهيءَ ڪري اعليٰ ڪم ڪر.

ٺام تون خوشيءَ، ترقيءَ ۽ وقار ۾ يقين رک!! انهيءَ ڪري رڳو خوشيءَ سان ڳالهه ڪر!

رڳو ترقيءَ جي ڳالهه ڪر!

رڳو عزت ۽ وقار جي ڳالهه ڪر!

ٺام! تو کي گهڻو اڳتي وڃڻو آهي، تمام گهڻو اڳتي..... انهيءَ ڪري ڪم ۾ جنبجي وڃ! ٺام، تو کي ڪم ڪان ڪو به جهلي نه ٿو سگهي. ٺام! تون پرجوش آهين..... ٺام! تون تمام سٺو آهين، اڄ تنهنجو جوش ٻين کي ڏيکاريون.

ٺام! تون سٺائيءَ کي ڏس، تہ تون سٺو محسوس ڪندين. چڱائيءَ جي واٽ تي هل، ٺام! تون ڪالهه به عظيم هئين ۽ اڄ به عظيم آهين، ٺام! تون اڳتي وڌندو هل!!

ٺام جون اهي تجويزون ڪيس ڪامياب بنائڻ ۾ سندس مدد ڪنديون آهن. بلڪ انهن جي مدد سان هو اعليٰ انسان بڻجي سگهي ٿو. انهيءَ ڪري پنهنجو پاڻ کي وڪڻڻ کان اڳ سوچيو تہ ٺام ڇا ٿو چوي؟

جڏهن مان پڪو ارادو ڪندو آهيان تہ مان ڪٿي وڃڻندو آهيان. مان هميشہ ئي ڪٿندس.

پنهنجي شخصيت جي تعمير ڪري ان کي قدر ڪرڻ جي قابل بڻايو وڃي؟

اڳ ۾ پنهنجي مقصد جو تعين ڪيو. پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو تہ اوهان ۾ بهترين صلاحيتون ڪهڙيون آهن؟ پنهنجي اظهار کان نہ شرمايو.

پوءِ انهن کي پنهنجي لفظن ۾ هڪ ڪاغذ تي لکي وٺو. پوءِ ٺام جهڙي ڪمرشل پنهنجي متعلق ياد ڪريو. انهيءَ دوران پنهنجو پاڻ کان سواءِ ٻئي متعلق نہ سوچيو.

روزانو گهٽ ۾ گهٽ هڪ ڀيرو، آئيني جي آڏو بيهي ڪري پنهنجو پاڻ کي هدايت ڏيو. جيڪڏهن ائين ڪندا تہ وڌيڪ بهتر ٿيندو.

شايد ڪجهه ماڻهو اوهان تي ڇٽر ڪن ۽ اوهان تي ٽوڪون ڪن پر ان کي نظر انداز ڪري ڇڏيو ۽ پنهنجو پاڻ تي ڀروسو رکو. ڇو تہ ڪاميابي حاصل ڪرڻ لاءِ اهو تمام ضروري آهي. عام ماڻهن جي راءِ به قبول نہ ڪريو، ڇو تہ اوهان عام انسان ناهيو. پوءِ ڪنهن ڪامياب شخص کان پڇو جيڪو اوهان کي سڃاڻندو هجي تہ اهو اوهان جي متعلق ڪهڙي راءِ رکي ٿو؟

پنهنجي سوچ کي مٿانهون رکو ۽ اهم ماڻهن وانگر سوچيو :

پنهنجي سوچ کي مٿانهون ڪريو، پنهنجي عملن کي بهتر ڪريو، ان سان اوهان کي ڪاميابي ملندي. هتي اسان اوهان کي هڪ آسان طريقو ٻڌايون ٿا، جنهن جي مدد سان اوهان اهم ماڻهن وانگر سوچڻ شروع ڪندا. طريقو هيٺ ڏجي ٿو.

مون کي ڪيئن سوچڻ گهرجي؟ هتي پنهنجو پاڻ کي چيڪ ڪريو.

حالت	پنهنجو پاڻ کان پڇو
جڏهن مان پريشان ٿيندو آهيان.	ڇا اهڙين حالتن ۾ هڪ اهم شخص پريشان ٿئي ٿو؟ اهو ڪامياب شخص جنهن کي مان سڃاڻان ٿو، ڇا هو انهن حالتن ۾ پريشان هوندو؟
2. هڪ آئيڊيا	جيڪڏهن هڪ اهم شخص جي ذهن ۾ اهو آئيڊيا اچي تہ اهو ڇا ڪري.
3.منهنجي ظاهري شخصيت	جنهن شخص جي تمام گهڻي عزت ڪئي وڃي ٿي، ڇا مان ان جهڙو ڏسڻ ۾ اچان ٿو؟
4. منهنجي گفتگو	ڇا مان ڪامياب ماڻهن وانگر گفتگو ڪريان ٿو؟
5. مان ڇا پڙهان؟	ڇا هڪ اهم شخص اهو پڙهي ٿو؟
6. خيالن جي ڏي وٺ	ڇا اهم شخصيتون خيالن جي ڏي وٺ ڪنديون آهن؟
7. جڏهن مان همت هاري ويهندو آهيان	ڇا ڪو شخص انهن حالتن ۾ پاڳل پڻي تي لهي اچي ٿو؟
8. منهنجا ٻوڳ چرچا	ڇا اهم شخصيتون اهڙا ٻوڳ چرچا ڪنديون آهن؟
9. منهنجو ڪم	هڪ اهم شخص پنهنجي ڪم متعلق ٻين کي ڇا ٻڌائيندو آهي؟

هنن سوالن کي پنهنجي ذهن ۾ رکو. انهن جي استعمال سان اوهان نهايت ئي ڪامياب شخصيت بڻجي ويندا.

1. اهم نظر اچو، اهي اوهان کي اهم بڻجڻ ۾ مدد ڏيندو. اوهان جي ظاهري شخصيت اوهان جي اهميت کي ظاهر ڪري ٿي. انهيءَ سان اوهان جي اعتماد ۽ روح جي تعمير ٿئي ٿي. پنهنجي متعلق يقين رکو تہ اوهان اهم شخص آهيو، ذهين ۽ باوقار آهيو.
2. پنهنجي ڪم متعلق خيال ڪريو تہ اهو نهايت اهم آهي. اهڙيءَ طرح سوچڻ سان اوهان کي اهڙا اشارا ملندا، جنهن سان اوهان کي بهتر ڪم ڪرڻ جي واٽ ملندي، اوهان جا ماتحت به اوهان جي ڪم کي نهايت اهم سمجهندا.
3. روزانو پنهنجو پاڻ سان گفتگو ڪريو، پاڻ منجهہ اعتماد پيدا ڪريو ۽ پنهنجو پاڻ کي اهم شخص سمجهو.
4. زندگيءَ ۾ ڪا به ڏکيائي آڏو اچي تہ پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو تہ انهن حالتن ۾ هڪ اهم شخص ڇا ڪندو آهي ۽ پوءِ پنهنجي جواب جي مطابق ان تي عمل ڪريو.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

باب 7

پنهنجي ماحول کي بهتر بڻايو ۽ اول درجي ۾ وڃو

اوهان جو ذهن هڪ حيرت ۾ وجهندڙ مشين آهي. جڏهن اوهان جو ذهن هڪ خاص طرح سان ڪم ڪري ٿو ته اهو اوهان کي غيرمعمولي ڪاميابيءَ ڏانهن وٺي وڃي ٿو. پر اهو ئي ذهن جڏهن ان کان مختلف طرح جا ڪم ڪري ٿو ته پوءِ اوهان کي مڪمل ناڪاميءَ ڏانهن وٺي وڃي ٿو.

ذهن نهايت ئي نفيس ۽ حساس تئي ٿو. اچو ته ڏسون ته ذهن ڪيئن ٿو ڪم ڪري.

لڪين ماڻهو اهڙا آهن جيڪي پنهنجي کاڌي خوراڪ بابت نهايت محتاط هوندا آهن. اسان اهڙا ماڻهو آهيون جيڪي کُشتن، وٽامن ۽ مخصوص کاڌن پيتن تي ڪروڙين رپيا خرچ ڪندا آهيون. اسان سيئي ڄاڻيندا آهيون ته اسان ائين ڇو ڪندا آهيون؟ اسان کي خبر آهي ته خوراڪ اسان جي جسم جي لاءِ نهايت ضروري آهي. خوراڪ اسان جي جسم ۾ طاقت ۽ بيمارين جي خلاف قوت پيدا ڪري ٿي. خوراڪ اسان جي جسم جي واڌ ويجهه ۽ وڏي ڄمار ڪرڻ ۾ اهم ڪردار ادا ڪري ٿي. جهڙيءَ طرح اسان جسم کي خوراڪ ڏيندا آهيون، اهڙيءَ ئي طرح ذهن کي به خوراڪ جي ضرورت هجي ٿي.

ذهن جي خوراڪ ڪنهن دڪان تان ناهي ملندي، بلڪ ذهن جي خوراڪ اوهان جي ماحول مان ملندي آهي. بيشمار شيون شعوري ۽ لاشعوري طور تي اسان کي متاثر ڪن ٿيون. ذهن جي خوراڪ ۾ اسان جون عادتون، رويا ۽ شخصيت شامل آهن. انهن مان ڪيئي شيون اسان کي وراثت ۾ به ملنديون آهن. اسان ذهن جي انهيءَ خوراڪ کي ڪيئن بهتر ڪري سگهون ٿا، جنهن سان اسان جو ذهن بهتر ڪم ڪري سگهي.

جهڙيءَ طرح جسم خوراڪ سان وڌي ويجهي ٿو، اهڙيءَ طرح ذهن به پنهنجي ماحول مان خوراڪ حاصل ڪري وڌي ويجهي ٿو.

اوهان ڪڏهن ڪنهن اهڙي شخص کي ڏٺو هوندو جنهن جي پرورش ڪنهن ٻئي ملڪ ۾ ٿي هجي. ڇا ان جو کاڌو پيتو اوهان جهڙو آهي؟ ڇا ان جو لباس اوهان جهڙو آهي؟ ڇا اهو اوهان جهڙي طريقي سان ڪم ڪري ٿو؟ ڇا ان جو مذهب اوهان وارو

آهي؟ اسان انهن سوالن جا جواب نه ٿا ڄاڻون، ڇو ته اهو هڪ مختلف شخص آهي. ان جي تربيت اوهان کان مختلف ماحول ۾ ٿي آهي. اوهان جي ۽ هن جي ماحول جا اثرات مختلف آهن. هر شخص پنهنجي ماحول جي پيداوار هوندو آهي.

ياد رکو! ماحول ئي اسان جون منهن مهانڊو ٺاهي ٿو. ماحول ئي اسان جي سوچ جي انداز کي جوڙي ٿو. اسان جو عادتون ۽ زندگيءَ جو انداز ماحول جي ڪري ئي آهن. بلڪل ننڍيون ننڍيون شيون جهڙوڪ: چال چلت، موسيقي، ادب، لباس ۽ وندر وروندهن وغيره. اهي سڀ ڪجهه اسان پنهنجي ماحول مان ئي وٺندا آهيون.

”سڀ کان اهم شيون جهڙوڪ: اسان جو فڪر، اسان جا مقصد، رويا ۽ شخصيت اهي به اسان جي ماحول جي ڪري ئي ٺهن ٿا.“

جيڪڏهن اسان گهڻو وقت تائين منفي رويي جي ماڻهن سان گڏ رهندا سون ته هي اسان جي سوچ کي منفي بڻائي ڇڏيندا ۽ انهن سان اسان جو گهرو تعلق هجڻ ڪري اسان جون عادتون به خراب ٿي وينديون. جيڪڏهن اسان گهڻو وقت مثبت رويي وارن ماڻهن سان گڏ رهندا سون ته اسا جي سوچ ۾ نکار اچي ويندو. ماهرن جو چوڻ آهي ته اوهان جي شخصيت، خواهشون، زندگيءَ جو معيار وغيره گهڻو ڪري ماحول جي نفسيات کان ئي متاثر هجي ٿو.

اسان اهو ڄاڻو ٿا ته تبديليءَ جي لاءِ ڪيترائي سال ۽ مهينا ضروري آهن. پر اوهان پنهنجي مستقبل جي ماحول کي ڪيئن تبديل ڪندا؟ اچو ته ڏسون ته اسان پنهنجي مستقبل جي ماحول کي ڪيئن بهتر ڪري سگهون ٿا؟

ڪاميابي حاصل ڪرڻ جي لاءِ پنهنجو پاڻ کي نئين سر تيار ڪريو. ڪاميابيءَ جي رستي ۾ ايندڙ رڪاوٽن کي ختم ڪريو، انهن طاقتور رڪاوٽن کي پنهنجي سوچ ۾ حائل ٿيڻ نه ڏيو. انهن رڪاوٽن پيدا ڪندڙن طاقتن کي سمجهو. انهيءَ جي لاءِ اسان کي ان وقت ۾ وڃڻو پوندو، جڏهن اسان اڃان ٻار هئاسون. اسان پنهنجي ننڍپڻ ۾ تمام وڏا وڏا منصوبا ٺاهيندا آهيون ته اسان وڏا ٿي ڪري اعليٰ عهدن تي پهچنداسون. جيڪڏهن اسان جو ننڍپڻ کان جوانيءَ تائين جو رستو صاف هجي ۽ ان ۾ ڪي رڪاوٽون نه هجن ته اسان پنهنجي زندگيءَ جي مقصد کي ماڻي وٺندا آهيون. پر ٿيندو ڇا آهي؟ اسان گهڻو اڳ جيڪي منصوبا جوڙيا هوندا آهن، انهيءَ ۾ وڏيون وڏيون رڪاوٽون پيدا ٿي وڃن ٿيون ۽ اسان جي ننڍپڻ جا منصوبا جوانيءَ ۾ پهچي ڪري ناڪام ٿي وڃن ٿا. ڇو ته اسان جي ماحول ۾ ڪجهه هن طرح جا لفظ ٻڌڻ ۾ اچن ٿا ته ”هي ته بيوقوف آهي“ يا ”هي ته بي عقل آهي“، وغيره. اهڙيءَ طرح انهن لفظن سان اسان جي روين ۾ منفي اثرات اچي وڃن ٿا. جڏهن اسان جا ويجها دوست به چوندا آهن ته: ٻڌاءِ! اها تنهنجي وس جي ڳالهه ناهي، اڃان ته ننڍيءَ عمر جو آهين، تون ڪجهه نه ٿو ڪري سگهين، انهيءَ ڪري تنهنجي ڪوشش فضول آهي، وغيره. ته پوءِ اهڙيءَ طرح اسان ناڪام ٿيو وڃون ٿا، اهڙن ماڻهن کي ٽن گروپن ۾ ورهايون ٿا.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

پهريون گروپ

اهي ماڻهو جيڪي مڪمل طور تي اهڙن ماڻهن ۾ گهيريل هوندا آهن، جيڪي عموماً چوندا رهندا آهن ته ڪاميابي انهن کي ملندي آهي جيڪي خوش نصيب هوندا آهن. اهڙا ماڻهو پنهنجي حالت تي خوش رهندا آهن.

هڪ ٻٽيهن سالن جو جوان مون سان مليو. هن ڪافي وقت مون سان گذاريو ۽ هو ٻڌائي رهيو هو ته مان پنهنجي ڪم مان مطمئن آهيان. جڏهن ته هو احساس ڪمتريءَ ۾ مبتلا ٿي ڪري پنهنجي عملي زندگيءَ جو ڏيئو وسائي چڪو هو. هو ٻارن جهڙيون حرڪتون ڪري پنهنجو پاڻ کي هرويرو مطمئن ڪري رهيو هو ۽ هو ان ڳالهه کي چڱيءَ طرح ڄاڻي به پيو. هو جنهن جاءِ تي وڌيو ويجهيو هو، اتي ڪيس حالتن سان مقابلو ڪرڻ سيکاريو ويو هو. هن تي ماحول جي رڪاوٽ اثر ڪري چڪي هئي، هو پنهنجو پاڻ کي قائل ڪري چڪو هو ته هو وڏو ڪم نه ٿو ڪري سگهي.

اهو شخص انهيءَ گروپ سان تعلق رکي ٿو، جيڪي موقعن جي تلاش کي ختم ڪري ويهندا آهن.

ٻيو گروپ

اهڙا ماڻهو ڪنهن حد تائين اهڙن ماڻهن ۾ گهيريل هوندا آهن جيڪي اڳتي وڌڻ ناهن چاهيندا، پر انهن ماڻهن ۾ بلوغت تائين پهچڻ ۾ ڪاميابيءَ جي لاءِ اميد باقي هوندي آهي. اهي ماڻهو پنهنجو پاڻ کي ڪم جي لاءِ تيار ڪندا آهن پر ڪجهه وقت کان پوءِ انهن ۾ مزاحمت پيدا ٿيڻ شروع ٿي ويندي آهي. انهن کي چٽاڀيٽيءَ جي اعليٰ ملازمتن مان ناڪامي نظر ايندي آهي، انهيءَ ڪري انهيءَ گروهه جا ماڻهو ڪاميابيءَ جي لاءِ جاکوڙ ناهن ڪندا. اهي سوچيندا آهن ته اسان عام ماڻهن جي نسبت وڌيڪ ڪمائي رهيا آهيون، انهيءَ ڪري اسان ڇو ڪوشش ڪريون؟

دراصل انهن ماڻهن ۾ اهو خوف جنم وٺندو آهي ته هو ناڪام ٿي ويندا. ڪين اهو به خوف هوندو آهي ته جيڪي ڪجهه وٽن پهريان کان موجود آهي اهو به نه ڪٿان ڪسجي وڃي. انهن ماڻهن ۾ تمام گهڻيون صلاحيتون هونديون آهن، اهي ماڻهو ذهين به هوندا آهن پر اهي ماڻهو اڳتي وڌڻ کان ڊنل هوندا آهن.

ٽيون گروپ

هي اهي ماڻهو آهن جيڪي ترقيءَ کان ڪڏهن نه ٿا رڪجن، اهڙا ماڻهو ٻه يا ٽي سيڪڙو هوندا آهن، اهي ماڻهو مزاحمتن کي بلڪل اهميت ناهن ڏيندا. اهي ماڻهو ناڪاميءَ جي باري ۾ بلڪل ناهن سوچيندا. اهي ماڻهو هر صورت ۾ ڪاميابيءَ تائين پهچندا آهن. هن گروهه جا ماڻهو ڏاڍا خوش هوندا آهن. ڇو ته اهي ڪاميابيءَ

تي مڪمل يقين رکندا آهن، اهڙا ماڻهو پندرهن هزار ڊالر تائين ساليانو ڪمائيندا آهن. اهڙا ماڻهو اعليٰ درجي جا سيل مين، آفيسر، اڳواڻ ۽ ٻين شعبن ۾ اعليٰ عهدن تي فائز هوندا آهن. اهڙا ماڻهو زندگيءَ کي ڀرپور نموني گذاريندا آهن، اهي ماڻهو روزانو نَون نَون مقابلن جي لاءِ تيار رهندا آهن.

اڇو! اسان مخلص ٿي ڪري ٽئين گروپ جي ماڻهن ۾ شامل ٿي وڃون، جيڪي هر سال نيون ڪاميابيون ماڻيندا آهن ۽ پنهنجي ڪم مان سٺا نتيجا حاصل ڪندا آهن. اسان کي انهيءَ گروپ ۾ شامل ٿيڻ جي لاءِ پنهنجي ماحول کي خراب اثرن کان جند ڇڏائڻي پوندي. پهرين ۽ ٻئي گروپ جي ماڻهن جو مطالعو ڪجي ته اهي پنهنجي زندگيءَ ۾ ڦٿڪي ڇو آهن؟ انهن خرابين کي ختم ڪرڻو پوندو.

فرض ڪريو اوهان پنهنجي دوست کي چئو ٿا جيڪي عام ذهن جا آهن ته مان فلاڻي ڪمپنيءَ جو نائب صدر ٿي رهيو آهيان ته ان جو رد عمل ڪهڙو هوندو؟

اوهان جو اهو دوست چوندو ته شايد اوهان مذاق پيا ڪريو. جيڪڏهن اهو اوهان تي يقين ڪري به سهي ته به چوندو ته اجان اوهان کي وڌيڪ سکڻو پوندو. شايد اوهان جي غيرموجودگيءَ ۾ چئي ته اوهان هرويرو لڇي پيا ٿيو.

جيڪڏهن اها ئي ڳالهه اوهان پنهنجي ڪمپنيءَ جي صدر کي چوندا ته ان جو رد عمل ڪهڙو هوندو؟ هڪ ڳالهه يقيني آهي ته هو اوهان جي مذاق نه اڏائيندو بلڪ پنهنجو پاڻ کان سوال ڪندو ته ڇا هي صحيح چئي رهيو آهي؟! ڇو ته وڏا ماڻهو آئيڊياز جو مذاق ناهن اڏائيندا.

فرض ڪريو اوهان پنهنجي عام ذهن رکندڙ دوست کي چئو ٿا ته مان پنجاهه هزار ڊالرن جو گهر خريد ڪرڻ جو منصوبو پيو ٺاهيان ته اهو اوهان جي ڳالهه ٻڌي ڪري ٿي سگهي ٿو ته ٺهڪ ڏئي، ڇو ته اهو ان کي ناممڪن سمجهي ٿو. پر اها ئي ڳالهه جيڪڏهن پنجاهه هزار ڊالرن واري گهر ۾ رهندڙ شخص سان ڪئي وڃي ته اهو بلڪل حيران ڪو نه ٿيندو، ڇو ته هو ان کي ناممڪن نه ٿو سمجهي. انهيءَ ڪري جو اهو ته اڳ ۾ ئي اهڙي گهر ۾ رهي ٿو.

ياد رکو! جيڪو شخص اوهان کي چئي ٿو ته اهو نه ٿو ٿي سگهي اهڙو شخص هميشه ناڪام ماڻهن مان هجي ٿو يا اهڙي شخص کي اسان عام ماڻهو چئي سگهون ٿا.

انهن ماڻهن کان بچو جيڪي چوندا آهن ته تون اهو نه ٿو ڪري سگهين. اهڙي طرح منفي چيلنج کي قبول ڪري اوهان انهن کي ڪري ڏيکاريو، جيڪي چون ٿا ته اهو نه ٿو ٿي سگهي.

*****

محتاط رهو، تمام گهڻو محتاط رهو، اهڙن ماڻهن کان جيڪي منفي سوچ رکن ٿا. اهڙا ماڻهو اوهان جي ڪاميابيءَ جي منصوبي کي تباهه ڪري سگهن ٿا. اهڙا ماڻهو هر جاءِ تي موجود هجن ٿا جيڪي ٻين جي مثبت ترقيءَ کي برباد ڪري سگهن ٿا.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

يونيورسٽيءَ ۾ مان ٻن سيميسٽرن تائين هڪ دوست سان گڏ رهيس. اهو هڪ نهايت ئي بهترين دوست هو. هو سٺن دوستن وانگر مدد ڪندو هو. ايسيتائين جو ڪنهن کي رقم جي ضرورت هوندي هئي ته اها به ڏيندو هو پر هو زندگيءَ کي گهڻو تلخ سمجهندو هو. هو مستقبل کان به ڏاڍو مايوس هو. دراصل هو هڪ اصل منڪر هو.

مان انهن ڏينهن ۾ اخبار جو هڪ ڪالم پڙهندو هيس. انهيءَ ڪالم ۾ ڪالم نگار اميد تي تمام گهڻو زور ڏيندو هو. ان کان سواءِ هو مثبت سوچ ۽ موقعن کي تمام گهڻي اهميت ڏيندو هو. منهنجو دوست جڏهن مون کي اهو ڪالم پڙهندي ڏسندو هو ته چوندو هو: ڊيوڊ! خدا جي واسطي سامهون وارو صفحو ڏس. ان ۾ ڇا آهي؟ اهو ڪالم نگار ته هروڀرو ٿو چاڙي هڻي. جڏهن مان ان سان زندگيءَ ۾ ترقيءَ بابت ڳالهائيندو هيس ته هو پيسا ڪمائڻ جا فارمولا ٻڌائڻ شروع ڪندو هو. هو چوندو هو ته پيسا ڪمائڻ جا رڳو ٽي طريقا آهن. ڪنهن مالدار عورت سان شادي ڪرڻ، ڏاڙو هڻي پڇي نڪرڻ يا وري قسمت سان ڪا لاٽري نڪري پئي.

هو هميشه پنهنجي انهن فارمولن جو مثالن سان دفاع ڪندوهو. هو مون کي اخبار جي پهرين صفحي جي خبر پڙهڻ جي لاءِ چوندو هو، جنهن ۾ هڪ مزدورن جو اڳواڻ پنهنجي يونين جي ڪوڙساري رقم ڪٺي ڪري غائب ٿي ويو هو. اهو اخبار جي پوئين صفحي تي ڪنهن ڪروڙ پتي عورت جي رشتي جي اشتهار جي ڳولا ڪندو هو. منهنجو اهو دوست عمر ۾ مون کان گهڻو وڏو هو. هن پنهنجي انجنيئرنگ جي ڪلاسن ۾ نهايت ئي سٺيون مارڪون ڪنيون هيون. مان اڪثر ڪيس منفي فلاسفي ڇڏي ڏيڻ لاءِ چوندو رهندو هيس. هڪ ڏينهن مون ساڻس ڊگهي ڳالهه ٻولهه ڪئي. انهيءَ گفتگو جي دوران مون محسوس ڪيو ته مان به هن جون ناڪاميءَ جون ڳالهيون ٻڌي ٻڌي شايد ان جهڙو ٿي رهيو آهيان. يعني هو پاڻ سان گڏ مون کي به پاڻ وانگر بڻائي رهيو هو. هو ڇا ٿو چوي، ان جي بدران مون هن کي سمجهڻ شروع ڪيو ته نيٺ هو ائين ڇو ٿو سوچي؟!

ان کان پوءِ يارنهن سالن تائين مون کي ان جي باري ۾ ڪا به ڄاڻ نه ملي ته هو ڪٿي آهي. هڪ ڏينهن منهنجي هڪ دوست مون کي ٻڌايو ته هو هاڻي واشنگٽن ۾ بطور ڊرافٽس مين ڪم ڪري رهيو آهي. اهو ٻڌي مون پنهنجي دوست کان پڇيو ته هن جي اندر تبديلي ڪئين آئي؟

ان تي منهنجي دوست جواب ڏنو ته اها ڪا تبديلي وغيره ناهي بلڪ هو پهريان کان به وڌيڪ منفي ۽ انڪاري آهي.

ان جا چار ٻار آهن، جيڪي سندس گهٽ آمدنيءَ ڪري ڇڱين حالتن ۾ ناهن. جڏهن ته هن وٽ جيڪا تعليم ۽ هنر آهي. تنهن سان هو جيڪو ڪجهه هينئر ڪمائي رهيو آهي، ان کان پنجوڻ تي ڪمائي سگهي ٿو. پر ڪيس پنهنجو ذهن استعمال ڪرڻ

هنيئر به ڪو نه آيو.

اهڙا انڪاري (منڪر) ۽ منفي ماڻهو جتي ڪٿي هوندا آهن. انهن مان ڪجهه دوکيباز هوندا آهن ۽ ڪجهه حاسد هوندا آهن، جيڪي بلڪل اڳتي نه ٿا وڌي سگهن. اهي پنهنجو پاڻ کي ڪمتر سمجهندا آهن ڇو جو اهڙا ماڻهو ذهني بيمار هوندا آهن.

نهايت احتياط سان اهڙن ماڻهن جو مطالعو ۽ اڀياس ڪرڻ گهرجي. اهڙا ماڻهو اوهان جي ڪاميابيءَ جي منصوبن کي تباهه ڪري سگهن ٿا.

"منفي ماڻهن سان پنهنجو وقت خراب نه ڪيو، بلڪ ترقي پسند ماڻهن سان رهو ۽ انهن سان گڏ اڳتي وڌو. مفت مشورا ڏيندڙن کان بچو"

رڳو ان شخص کان مشورو وٺو جنهن کي اوهان سچاڻو ٿا. ڇاڪاڻ ته اهو ماڻهو ئي اوهان کي صحيح مشورو ڏئي سگهي ٿو. غيرمعياري سوچ رکڻ وارا ماڻهو، ڪامياب ماڻهن کي ناڪام بڻائي سگهن ٿا.

اصول جي مطابق تمام گهڻا ڪامياب ماڻهو تحمل مزاج ۽ ٻين ماڻهن جي مدد ڪرڻ جي لاءِ تيار رهندا آهن. اهي ماڻهو پنهنجي ڪم سان مخلص هوندا آهن ۽ ان کي ڪاميابيءَ سان ڪندا آهن. اهڙا ماڻهو رٽائرڊ ٿيڻ کان پوءِ به ڪامياب زندگي گذاريندا آهن.

پهرين درجي ۾ پهچڻ جي لاءِ جڏهن اوهان ڪنهن ناڪام شخص کان مشورو وٺندا ته اهو ائين ئي هوندو، جيئن ڪو ڪينسر جو مريض عطائي ڊاڪٽر کان علاج ڪرائي.

*****

يورپ ۽ آمريڪا ۾ اڄڪلهه ڪيترائي اعليٰ آفيسر ڪنهن ماتحت کي ان وقت تائين ملازمت ڪو نه ٿا ڏين جيسيتائين اهي ماتحت ملازم جي زال جو انٽرويو نه ڪن. هڪ سليزمينيجر مون کي ٻڌايو ته جڏهن مان ڪنهن سيل مين کي ملازم ڪري رکندو آهيان ته اڳ ۾ ان جي خاندان جي باري ۾ معلوم ڪندو آهيان ته اهي هن جي سفر ڪرڻ تي اعتراض ته ناهن ڪندا ۽ هن جي دير سان اچڻ ۽ واپس ورڻ تي ناراض ته ناهن ٿيندا. ڇا هن جو خاندان هن سان تعاون ڪندو آهي؟

اڄڪلهه ڪمپنين جا ايگزيڪٽو اهو به معلوم ڪرڻ چاهين ٿا ته سندن ماتحت هفتيوار موڪلن ۾ شام ڇهه وڳي کان صبح جو نائين وڳي تائين وقت ڪيئن گذارين ٿا؟ جنهن سان هِنن جي ڪارڪردگي بهتر ٿئي ٿي يا متاثر ٿئي ٿي. جيڪي ماڻهو پنهنجو وقت تعميري طريقي سان گذارين ٿا، انهن جي ڪارڪردگي تمام بهتر ٿي وڃي ٿي ۽ جيڪي پنهنجو وقت خشڪ طريقي سان گذاري رهيا هوندا آهن، انهن جي ڪارڪردگي خراب هوندي آهي. اچو ته اسان جاڻ ۽ ملٽن جي هفتيوار موڪلن گذارڻ جي طريقن تي نظر وجهون ۽ پوءِ انهن جي ڪارڪردگيءَ جي نتيجن کي ڏسون.

جان هفتيوار موڪلن ۾ پنهنجي ذهني خوراڪ هن طرح حاصل ڪندو آهي؛ هو پنهنجي هڪڙي شام پنهنجي خوش باش دوستن سان گڏ گذاريندو آهي، ٻئي

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

شام عموماً سينيما ويندو آهي، يا محلہ ڪميٽيءَ جي دوستن سان گڏجي ڪم ڪندو آهي. تنهن ڪان پوءِ هو پنهنجي گهر جي باغ ۾ باغباني ڪندو آهي. آچر جي ڏينهن هو ڪٽنب سان گڏجي شهر ڪان ٻاهر وقت گذاريندو آهي، پوءِ يا تہ هو ڪنهن ٽڪريءَ وغيره تي چڙهندا آهن يا ڪنهن زرعي فارم تي پنهنجو وقت گذاريندا آهن ۽ شام جو جان ڪو نہ ڪو ڪتاب پڙهندو آهي يا وري اخبار جو مطالعو ڪندو آهي. اهڙيءَ طرح جان جون موڪلون پوريون ٿي وينديون آهن. انهن موڪلن ۾ هو وري تازو توانو ٿي ويندو آهي. سندس بوريت ۽ بيزاري ختم ٿي ويندي آهي ۽ نفسياتي طور تہ هو تازو توانو ٿي ويندو آهي.

ٻئي پاسي ملٽن کي ذهني خوراڪ تمام گهٽ ملندي آهي، ڇو جو هو پنهنجي موڪلن جي باري ۾ رٿابندي ڪو نہ ڪندو آهي. ملٽن گهڻو ڪري جمعي جي رات جو ٽڪل ٽٽل هوندو آهي ۽ پنهنجي زال سان وقت گذاريندو آهي ۽ ان ڪان پوءِ سڄو ڏينهن سُتو پيو هوندو آهي. ڇنڇر جي رات جو ملٽن پنهنجي زال سان فلم ڏسڻ ويندو آهي يا ٽي وي ڏسندا آهن. ان ڪان پوءِ آچر جي صبح هو گهڻو ڪري بستري تي ئي گذاريندو آهي.

ملٽن جو گهڻو وقت بستري تي گذرندو آهي، انهيءَ ڪري زال مڙس ٻئي بيزاريءَ وارو وقت گذاريندا آهن. اهڙيءَ طرح ملٽن کي ذهني خوراڪ ناهي ملندي.

اسان هتي ڏسون ٿا تہ جان ۽ ملٽن جو ماحول مختلف آهي. انهيءَ ڪري ان ماحول جا مٿن اثرات بہ مختلف طرح جا پون ٿا. جان جو ماحول جان کي تازو توانو ڪري ڇڏي ٿو جنهن جي ڪري منجهس سوچڻ سمجهڻ جي صلاحيت بہ وڌي وڃي ٿي. هو هڪ تندرست ۽ بلڪل ٺيڪ ٺاڪ رانديگر وانگر آهي. جڏهن تہ ملٽن کي ماحول مان ڪيس نفسياتي خوراڪ نہ ٿي ملي سگهي، انهيءَ ڪري سندس سوچ ۽ ڪارڪردگي بہ سٺي ڪو نہ ٿي رهي. اهڙيءَ طرح ڪجھ مهينا گذارڻ ڪان پوءِ انهن ٻنهي جي ڪارڪردگيءَ ۾ فرق وڌندو ويندو ۽ اهڙيءَ طرح جان درجي اول ۾ پهچي ويندو.

انهن ٻنهي جي اندر، پنهنجي ماحول مان ذهني خوراڪ حاصل ڪرڻ جو فرق آهي، جيڪو انهن جي ڪارڪردگيءَ تي اثرانداز ٿئي ٿو.

هڪ مَڪئيءَ جي پوک ڪندڙ هاري پنهنجي فصل کي وقت تي پاڻي وغيره ڏيندو هو. اهڙيءَ طرح ڪيس وڌيڪ اپت ملندي هئي. جيڪڏهن اسان پنهنجي ڪارڪردگي جا سُٺا نتيجا حاصل ڪرڻ گهرون ٿا تہ اسان کي پنهنجي ذهن کي سٺي ماحول مان خوراڪ ڏيڻي پوندي.

مون ۽ منهنجي زال، پنهنجي هڪ دوست جي گهر ۾، گهٽ ئي ماڻهن سان گڏجي هڪ خوبصورت شام ملهائي سون. ان پارٽِيءَ ۾ گهڻا ماڻهو منهنجي دوست جي ڊپارٽمنٽل اسٽور جا گراهڪ هئا. پارٽي ختم ٿيڻ ڪان پوءِ مون پنهنجي هڪ دوست ڪان پڇيو تہ مون کي اها توقع هئي تہ هن پارٽي ۾ اوهان پاڻ جهڙن ڪاروباري

ماڻهن کي دعوت ڏيندا، پر اوهان جن ماڻهن کي پارٽي ۾ گهرايو اهي سڀئي مختلف شعبن سان تعلق رکندڙ آهن. انهن مان هڪ ليکڪ، هڪ ڊاڪٽر، هڪ انجنيئر، هڪ اڪائونٽنٽ ۽ هڪ استاد هو. ائين ڇو؟ هن مشڪندي جواب ڏنو تہ مون ۽ منهنجي زال سوچيو تہ ڇو نہ مختلف ماڻهن سان هڪ شام ملهائي وڃي جيڪي مشهور هجن ۽ اسان جي ڊپارٽمنٽل اسٽور تي بہ ايندا هجن. اهڙيءَ طرح اسان انهن ماڻهن ڪان گهڻو ڪجھ سکي سگهون ٿا. انهن جي گفتگوءَ ۽ نظرين مان مستفيد ٿي سگهان ٿو، انهيءَ سان مون کي پنهنجي ڪاروبار بهتر ڪرڻ ۾ ڏاڍي مدد ملي، اوهان ڏٺو تہ ان دوست جو خيال ڪيڏو نہ خوبصورت هو، هو تفريح ڪرڻ سان گڏوگڏ گهڻو ڪجھ سکڻ بہ گهري ٿو.

هتي اسان ڪجهه سادا طريقا ٻڌايون ٿا، جن کي اختيار ڪري اوهان پنهنجي سماجي ماحول ۾ ڀرپور نمبرماٽي سگهو ٿا.

1. مختلف خيالن وارن ماڻهن سان ملو، پوءِ ڀلي انهن ماڻهن ۾ سست، غيرمطمئن ۽ غيراهم ماڻهو ئي ڇو نہ هجن. ياد رکو! اوهان انهن ماڻهن جو مطالعو ڪري انهن کي سمجهي سگهو ٿا. اوهان انهن جي پسماندگيءَ جا سبب ڪنهن نوٽ بڪ ۾ لکي وٺو ۽ پوءِ انهن جو تجزيو ڪريو. نوان نوان دوست ٺاهيو ۽ نون ادارن ۾ شامل ٿيو. پنهنجي سماجي حلقي کي وڌايو، اهڙيءَ طرح پنهنجي زندگيءَ کي نون رخن ڏانهن وٺي وڃو. ائين ڪرڻ سان اوهان جي ذهنن کي بهتر خوراڪ ملندي.
2. اهڙا دوست بڻايو جيڪي اوهان کان مختلف نظريو رکندڙ هجن. بيشڪ انهن ماڻهن کي بہ دوست بڻايو جيڪي مستقبل جي باري ۾ ڪوسنو تاثر نہ ٿا رکن. اهڙيءَ طرح اوهان کي هر مڪتبہءِ فڪر جي نقطہءِ نظر جي خبر پوندي.

جيڪڏهن اوهان ترقي پسند آهيو تہ رجعت پسند ماڻهن کي بہ دوست بڻايو ۽ انهن سان گفتگو ڪريو.

مختلف مذهبن جي ماڻهن سان دوستي ڪريو ۽ انهن جي مذهبي عقيدن کي ڄاڻڻ جي ڪوشش ڪريو. پر ان ڳالهہ جو بہ خيال رکو تہ اهڙا دوست اصل صلاحيتن جا مالڪ هجن.

3. انهن ماڻهن جي چونڊ ڪريو جيڪي غيراهم ۽ احساس ڪمتري ۾ مبتلا هجن. پوءِ انهن جي صلاحيتن کي پرکيو ۽ اندازو لڳايو تہ اهي احساس ڪمتري ۾ مبتلا ڇو آهن ۽ انهن پنهنجو پاڻ کي غيراهم ڇو بڻائي ڇڏيو آهي؟ اهڙيءَ طرح اوهان پنهنجي نفسياتي ماحول جو دفاع ڪري سگهو ٿا. انهن دوستن جي بہ چونڊ ڪريو، جيڪي مثبت خيالن ۾ دلچسپي رکندڙ هجن ۽ اوهان جي ڪاميابيءَ کي ڏسڻ گهرن ٿا. انهن دوستن سان بہ واسطا ۽ لاڳاپا رکو جيڪي

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

اوهان جي خيالن ۽ منصوبن جي حوصلا افزائي ڪندا آهن. اهڙيءَ طرح اوهان پنهنجي ماحول مان ذهني خوراڪ حاصل ڪري پنهنجي معاشري اندر پهريون نمبر حاصل ڪري سگهو ٿا.

اسان پنهنجي جسم کي زهر کان بچائڻ جي ڏاڍي ڪوشش ڪندا آهيون. اسان جي قانون ۾ به زهر جي اثرن کان بچڻ جي لاءِ هدايتون موجود آهن، ريسٽورنٽس ۾ به اهڙين شين کان بچاءَ لاءِ انتظام ڪندا آهن. اهڙيءَ طرح اسان پنهنجي جسم کي زهر کان بچائڻ لاءِ ڪيترائي اُپاءَ وٺندا آهيون.

پر زهر جو هڪڙو اهڙو قسم به آهي جنهن کي اسان thought poision چوندا آهيون. ڊاڙون ۽ ٻٽاڪون هڻڻ دراصل ذهن کي متاثر ڪندڙ زهر آهي. جيتوڻيڪ اهو زهر انهيءَ زهر کان مختلف آهي جنهن سان جسم کي نقصان پهچي ٿو. پر هن قسم جو ذهن کي متاثر ڪندڙ زهر ڏاڍو خطرناڪ آهي. ڇاڪاڻ ته هن زهر کان متاثر ٿيندڙ شخص ڄاڻي ٿي نه ٿو ته ڪيس ڇا ٿيو آهي؟! اهو زهر وڏي سوچ کي سخت هاڃو رسائي ٿو. اهو اسان جي سوچڻ جي قوت کي گهٽائي ڇڏي ٿو. اسان کي احساس ڪمتريءَ ۾ مبتلا ڪري ڇڏي ٿو. اهو زهر اسان کي سماج ۾ غير اهم بڻائي ڇڏي ٿو. هن کان متاثر ٿيل شخص حقيقتن سان منهن ڏيڻ کان پڇي ٿو. هو رڳو خواب ۽ خيال جي دنيا ۾ رهي ٿو ۽ اهو چڱي ڀلي ذهن کي به خراب ڪري ان جي سوچڻ جي قوت کي ٻُڙي ڪري ڇڏي ٿو.

ڪيترين ئي متضاد تجويزون، عورتن جي بي معنيٰ ڳالهه ٻولهه...... روزانو اسان ڪنهن نه ڪنهن حد تائين انهيءَ قسم جي ماحولياتي زهر کان متاثر ٿيون ٿا. روزانو هزارين ماڻهو ڪچهرين، ڊاڙن ۽ ٻٽاڪن هڻڻ ۾ مصروف رهندا آهن. اهي گهڻو ڪري معاشي مسئلن تي ڳالهائيندا آهن يا وري عام ماڻهن بابت اجايون ڳالهيون ڪندا رهندا آهن. اهي ڳالهيون ذهن جي لاءِ زهر ثابت ٿين ٿيون.

اسان جي نفسياتي ماحول ۾، گفتگو ڪرڻ اهميت واري هجي ٿي. ڪا ڳالهه ٻولهه ته صحتمند (ڪارائتي) هوندي آهي جيڪا اسان کي حوصلو همت ڏئي ٿي. اها بهار جي مند واري اُس وانگر وٽندڙ هوندي آهي ۽ اوهان جي ڪاميابي جي لاءِ مددگار ثابت ٿئي ٿي. پر ڪا گفتگو وري نتهڻ اُس وانگر هوندي آهي جيڪا اوهان جي ذهن کي بيمار ڪري سگهي ٿي يا اوهان جي ذهن کي سست ڪري سگهي ٿي.

ڊاڙون هڻڻ هڪ منفي گفتگو آهي. ان ۾ عام ماڻهن کي موضوع بڻايو وڃي ٿو. اهڙي قسم جي منفي گفتگو اوهان جي ذهن کي متاثر ڪندي آهي ۽ اوهان جي ڪاميابيءَ جي راهه ۾ رڪاوٽ پيدا ڪري ٿي.

ڪجهه ماڻهو ته اهڙي زهريلي گفتگو ۾ نشي جي حد تائين ٻڏي ويندا آهن ۽ ان ۾ ڪيترائي منفي قسم جا مثال ڏيندا آهن. ڪنهن جي ذاتي زندگيءَ جي باري ۾ ڳالهائڻ سخت منفي رجحانن کي جنم ڏيندو آهي. ڪنهن جي اسڪينڊل کي لوڙڻ ۽

لڄائڻ ۾ اها گفتگو اهم ڪردار ادا ڪري ٿي. جڏهن ته لاڳاپيل ماڻهوءَ کي خبر ئي ناهي هوندي ته سندس بابت ڇا ڇا ٿو ڳالهائيو وڃي؟ پر گفتگو ڪندڙ پنهنجي ذهنن کي هڪ اڻ ڏٺي زهر سان زهريلو ڪري ٿا ڇڏين. اسان هتي انهيءَ ڳالهه کي پڌرو ڪندا سون ته هر قسم جي گفتگو ٻٽاڪ ناهي هوندي، جهڙوڪ: تربيتي پروگرام، دڪاندار سان گفتگو، حالات حاضره تي تبصرو وغيره، اهي سڀ تعميري گفتگو جون صورتون آهن.

هيٺ ڏنل سوالن مان اسان معلوم ڪري سگهون ٿا ته تعميري گفتگو ۽ غيرتعميري گفتگو ڇا آهي ؟

1. ڇا مان ٻين متعلق گهٽ ڳالهائيندو آهيان؟
2. ڇا مان ٻين بابت سٺيون ڳالهيون ڪندو آهيان؟
3. ڇا مان ڪنهن جي اسڪينڊل بابت ٻڌڻ پسند ڪريا ٿو؟
4. ڇا مان ٻين کي حقيقت جي بنياد تي پرکيندو آهيان؟
5. ڇا مان ٻين جي حوصلا افزائي ڪندو آهيان؟
6. ڇا مان گفتگو ڪرڻ وقت ٻين کي چوندو آهيان ته ڪنهن کي نه ٻڌائجو؟
7. ڇا مان ڪنهن ڳجهي ڄاڻ کي راز ۾ رکندو آهيان؟
8. ڇا مان ٻين جي باري ۾ گفتگو ڪري پنهنجو پاڻ کي ڏوهي سمجهندو آهيان؟

انهن سوالن جا جواب اوهان پاڻ چڱيءَ طرح ڄاڻو ٿا.

هن خيال تي ڪجهه گهڙيون ۽ ڪي پل غور ويچار ڪريو."ڇا اوهان ڪهاڙو کڻي پنهنجي پاڙي واري جي فرنيچر کي ڪپي ٽڪرا ٽڪرا ڪري چوندا ته هاڻي اهو ڏاڍو سٺو ٿو لڳي." اها ڳالهه ائين ئي آهي جو اسان ڪنهن جي گلا ڪري پوءِ چئون ته اهو ڏاڍو سٺو ڪم ٿيو.

*****

پهرين درجي ۾ وڃڻ جي لاءِ هڪ شاندار اصول کي اختيار ڪرڻو پوندو ۽ اهو آهي "هميشه سچ ڳالهائڻ". مون پاڻ وٽ تربيت هيٺ آيل ٻن شاگردن کان پڇيو ته اوهان ڪنجوسي ۽ شاهه خرچي جو ڪو مثال ڏيو.

هڪ جواب ڏنو ته مان هڪ گهٽ قيمت وارو ڪوٽ ورتو ۽ ان جي باري ۾ دڪاندار سان بحث به ڪيو ۽ پوءِ ڪوٽ خريد ڪيو، پر بعد ۾ خبر پئي ته اهو ڪوٽ ته تمام خراب آهي.

ٻئي چيو مون کي پنهنجي ڪار مرمت ڪرائڻي هئي پر مان پنهنجي گيراج ۾ هليو ويس جيڪو ڪمپنيءَ جو مقرر ڊيلر نه هو. هن مون کان مقرر ٿيل ڊيلر کان 25 ڊالر گهٽ ورتا. ڪار ٺهڻ کان پوءِ ٻئي ڏينهن وري ڪري پئي.

هڪ شاگرد چيو ته مان هڪ سستي هوٽل ۾ ماني کائيندو هيس. اتي صفائي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

سترائي گهٽي نہ هئي ۽ کاڌو بہ سٺو ڪو نہ هوندو هو. هڪ ڏينهن منهنجي هڪ دوست مون کي شهر جي سڀ کان مهانگي ريسٽورنٽ ۾ دعوت ڏني. اسان تمام بهترين کاڌو کاڌو ۽ اتي صفائي بہ تمام سٺي هئي. ماحول بہ نهايت وڻندڙ هو پر جنهن سستي ريسٽورنٽ تي کاڌو کائيندو هيس ان جي پيٽ ۾ رڳو ٿورڙا وڌيڪ پيسا ڏيڻا پيا. ان مان مون کي هڪ وڏو سبق مليو.

هڪ شاگرد ٻڌايو تہ مان هڪ اهڙي آفيسر کي سڃاڻان ٿو جيڪو تمام گهڻو ڪنجوس هو. هو هميشہ سستيون شيون خريد ڪندو هو، بلڪ هو پنهنجي بيماريءَ جو علاج بہ ڪنهن سستي ڊاڪٽر کان ڪرائيندو هو. پر جڏهن هو مرڻ کي ويجهو هو تہ ڪيس خبر پئي تہ سندس مرض جي صحيح تشخيص (سڃاڻ) ئي نہ ٿي سگهي هئي.

ان جا پيا بہ ڪيترائي مثال آهن تہ اهڙيءَ طرح ڪنجوسي ڪندڙ ماڻهو ڪڏهن بہ پهريون نمبر نہ ٿا ٿي سگهن. انهيءَ ڪري اهي ٻيون نمبر ئي رهندا.

تمام گهٽيون فضول شيون خريد ڪرڻ کان بهتر آهي تہ ڪجھ معياري شيون خريد ڪجن، بوٽن جي ٽن پراڻن جوڙن وٺڻ کان بهتر آهي تہ هڪ جوڙو نوان بوٽ خريد ڪيو، اهو پراڻن کان بهتر آهي.

پنهنجي ماحول کي بهتر بڻايو، اهو اوهان کي ڪاميابيءَ ڏانهن وٺي ويندو

1. پنهنجي ماحول مان سکو! جيئن جسم کي خوراڪ جي ضرورت آهي، اهڙي طرح ذهن کي ماحول جي خوراڪ جي ضرورت آهي.
2. ماحول کي اهڙو بڻايو جو اهو اوهان جي ڪم اچي سگهي. جيڪڏهن اوهان جو ماحول منفي هوندو تہ اهو اوهان جي ذهني قوتن اندر مزاحمت ڪندو. اهڙي طرح منفي ماڻهو اوهان جي ناڪاميءَ جو سبب بڻجي ويندا.
3. ننڍي سوچ جا ماڻهو اوهان کي پوئتي ڪري سگهن ٿا. حاسد ماڻهو اوهان کي ڪمزور بڻائي سگهن ٿا، اهڙن ماڻهن جي بلڪل حوصلہ افزائي نہ ڪريو.
4. فقط ڪامياب ماڻهن کان مشورو وٺو. اوهان جو مستقبل نهايت اهم آهي، مفت مشورو ڏيڻ وارن ناڪام ماڻهن کان بلڪل مشورو نہ وٺو.
5. نفسياتي لحاظ کان ذهن کي تازو توانو رکڻ جي لاءِ نون دوستن سان ملو. نين نين شين جي باري ۾ ڄاڻ حاصل ڪريو.
6. پنهنجي ماحول جي ذهني گدلاڻ کان پري رهو، ٻٽاڪن هڻڻ ۽ ڊاڙن کان پاسو ڪريو. ماڻهن جي باري ۾ مثبت گفتگو ڪريو.
7. هر ڪم پهرين نمبر وارو ڪريو ۽ پوءِ ان جي لاءِ نيون واٽون ۽ نوان رستا ڳوليو.

باب 8

پنهنجي رويي کي دوستاڻو بڻايو

ڇا اوهان ذهنن کي پڙهي سگهو ٿا؟ ذهنن کي پڙهڻ نهايت سولو آهي. شايد اوهان ان جي باري ۾ ڪڏهن بہ ڪين سوچيو هجي. پر اوهان ٻين جي ذهنن کي پڙهي سگهو ٿا، پر اهي بہ اوهان جي ذهنن کي روزانو پڙهي سگهن ٿا.

اسان ذهنن کي ڪيئن پڙهنداسين؟ اسان ذهنن کي انهن جي روين جي مدد سان پڙهنداسين!

اوهان اهو نغمو تہ ٻڌو هوندو ”اوهان کي محبت جي زبان ڄاڻڻ جي ضرورت نہ آهي. اها تہ ٿي ويندي آهي“. ان نغمي کي ”بنگ“ گهڻو مشهور ڪري ڇڏيو هو. انهن سادن لفظن ۾ هڪ نفسيات استعمال ڪئي وئي آهي. ”اوهان کي چوڻ جي ضرورت نہ آهي تہ توهان کي محبت ٿي وئي آهي“ ڇو جو هر محبت ڪرڻ وارو انهيءَ زبان کي سمجهندو آهي.

انهيءَ ڪري اوهان کي بہ ان چوڻ جي لاءِ تہ، ”مان اوهان کي پسند ڪندو آهيان“ يا ”مون کي اوهان سان نفرت آهي“، ڪنهن زبان کي استعمال ڪرڻ جي ضرورت نہ هوندي آهي. اوهان کي اهو چوڻ لاءِ بہ لفظ ۽ زبان جي ضرورت نہ آهي تہ، ”مان پنهنجي ڪم کي پسند ڪندو آهيان“، ”مون کي بک آهي“ يا ”توهان گهڻا اهم يا غير اهم آهيو“.ماڻهو اهو سڀ ڪجھ لفظن کي استعمال ڪرڻ کان سواءِ ئي ڳالهائيندا آهن.

”اسان جو عمل ظاهر ڪندو آهي تہ اسان ڇا سوچيندا آهيون؟ اسان جا رويا، اسان جي ذهن جا آئينا هوندا آهن. جيڪي اسان جي ذهن جي عڪاسي ڪندا آهن.“

اوهان هڪ ڊيسڪ تي ويهي ڪري ڪنهن جي ذهن کي پڙهي سگهو ٿا. اوهان جي طبيعت تاثرات ۽ ان جي عادتن ۽ طور طريقن جو مشاهدو ڪري سگهو ٿا تہ اهو پنهنجو ڪم ڪيئن ٿو ڪري ؟ انهيءَ طريقي سان اوهان هڪ شاگرد، مڙس ۽ زال جي ذهن کي بہ پڙهي سگهو ٿا.

فلمن ۽ ڊرامن ۾ ڪم ڪرڻ وارن اداڪارن ۾، ورهين جا ورهيہ ڪم ڪرڻ سبب هڪ خاص رويو پيدا ٿي ويندو آهي. اهي اداڪاري ڪرڻ وقت پنهنجي ذاتي سڃاڻپ ختم ڪري، ان ڪردار جهڙا بڻجي ويندا آهن، جيڪو ڪين ادا ڪرڻو هوندو آهي.

اهي ان ڪردار جهڙو آواز ۽ لهجو به اختيار ڪري وٺندا آهن.

جيڪو ڪجھ نظر ايندو آهي، رويو ان کان به وڌيڪ ڪجھ هوندو آهي. رويو پاڻ ڳالهائيندو آهي. هڪ آفيس سيڪريٽري جڏهن ڪنهن جو پنهنجي آفيس ۾ آڌر ڀاءُ ڪندي آهي ته ان وقت اها پنهنجي اصل کان وڌيڪ ٻيو ڪجھ هوندي آهي. هڪ ڪامياب آفيس سيڪريٽري اڪثر پنج جملا استعمال ڪندي آهي: ”اوهان ڏاڍا سٺا آهيو“، ”مان خوش آهيان ته اوهان فون ڪئي“، ”منهنجو خيال آهي ته اوهان اهم شخص آهيو“ ۽ ”مون کي هي ڪم پسند آهي“.

پر هڪ ناڪام سيڪريٽري اهي ئي جملا ڪجھ هن ريت چوندي آهي: ”اوهان مون کي پريشان ڪري ڇڏيو آهي“، ”منهنجو خيال هو ته اوهان فون نه ڪندا“، ”مان ته هن ڪم مان تنگ ٿي وئي آهيان“ ۽ ”مان اهڙن ماڻهن کي پسند نه ڪندي آهيان جيڪي مون کي پريشان ڪندا آهن“.

اوهان ٻنهي قسم جي ماڻهن جي روين کي، انهن جي گفتگو ۽ آواز جي لهجي کي ٻڌو. ڪيئن ٻڌو؟ گهڻي اڳاٽي زماني ۾ جڏهن انسان اجا ڳالهائڻ نه سکيو هو، ان وقت به انساني حرڪتن مان سندس ذهن کي پڙهيو ويندو هو. هاڻ جڏهن ته انسان ٻولي ايجاد ڪري ورتي آهي، تڏهن به سندس ذهن جي خيالن کي پڙهڻ جي لاءِ، ان جي حرڪتن جو ئي جائزو ورتو ويندو آهي. منهن جي تاثرات مان ئي اسان تمام ننڍن ٻارڙن سان ڳالهيون ڪندا آهيون ۽ اهي به پنهنجي تاثرات سان ئي انهن جو جواب ڏيندا آهن.

******

پروفيسر ارن ون، آمريڪا جو تمام گهڻو مشهور ۽محترم استاد آهي، جنهن کي اڳواٽيءَ جي حوالي سان هڪ اٿارٽي سمجيو ويندو آهي. ان جو چوڻ آهي ته اها ڳالھ واضح آهي ته سهولتن ۽ مقابلي سان ڪم کي پڄاڻيءَ تي پهچائي سگهجي ٿو. جيڪڏهن اسان انهيءَ ڳالھ کي فقط هڪ لفظ ۾ بيان ڪرڻ چاهيون ته اهو آهي ”رويو“. جڏهن اسان جو رويو صحيح هوندو ته اسان جون صلاحيتون گهڻي کان گهڻون ڪم ڪنديون ۽ ان جا بهترين نتيجا نڪرندا. رويي جو هڪ پنهنجو ڪردار آهي. هڪ سيلز مين سٺي رويي جي ڪري ٻين کان وڌيڪ ترقي ڪري سگهي ٿو. هڪ سٺي رويي وارو شاگرد پنهنجي ساٿين کان وڌيڪ نمبر حاصل ڪري سگهي ٿو. سٺو رويو شادي شده زندگيءَ کي به خوشگوار بڻائي سگهي ٿو. . اهو ئي رويو اوهان ۾ اڳواٽي جون صلاحيتون به پيدا ڪري سگهي ٿو. ياد رکو ته سٺو رويو خراب کان خراب حالتن ۾ به اوهان کي ڪاميابي سان منزل تائين پهچائي سگهي ٿو.

پنهنجي رويي ۾ هنن ٽن شين کي شامل ڪرڻ سان اوهان سڀ ڪجھ ڪري سگهو ٿا.

1. پنهنجي رويي ۾ شامل ڪريو: ”مان تيار آهيون“.
2. پنهنجي رويي ۾ شامل ڪريو: ”اوهان وڏي اهميت وارا آهيو“.
3. پنهنجي رويي ۾ شامل ڪريو: ”سڀ کان پهريان خدمت“.

هاڻ اسان ڏسندا سين ته اهو ڪيئن ٿيندو؟

گهڻن سالن جي ڳالھ آهي، جڏهن مان ڪاليج جو شاگرد هوس. مون آمريڪي تاريخ پڙهڻ جي لاءِ ڪاليج ۾ داخلا ورتي. مون کي چڱيءَ ريت ياد آهي ته سيئي درجا تمام ئي اعليٰ ۽ شاندار هئا. مون آمريڪي تاريخ ته گهڻي ڪانه سکي هئي، پر مون ڪاميابيءَ جو بنيادي اصول ضرور سکيو هو.

ٻين کي تيار ڪرڻ کان اڳ ۾ پهريائين پنهنجو پاڻ کي تيار ڪريو.

هن تاريخ جي ڪلاس ۾ تمام گهڻا شاگرد هئا ۽ اسان جو ڪلاس هڪ وڏي گول هال جهڙي ڪمري ۾ ٿيندو هو.

پروفيسر صاحب وڏي عمر جو ۽ وڏو تعليم يافته هو. پر اهو سدائين پريشان رهندو هو ۽ هو سست به ڏاڍو هو. اهو تاريخ جي تشريح ڪرڻ بدران فقط حقيقتون ٻڌائيندو هو. اهو ان دلچسپ مضمون کي تمام گهڻو پوائتو بڻائي ڪري پيش ڪندو هو. شاگرد، پروفيسر صاحب کان بيزار ٿي ويندا هئا. اهي ليڪچر تي ڌيان ڏيڻ جي بدران پاڻ ۾ ڳالهائيندا هئا ۽ ڪي ته باقاعده سمهي به پوندا هئا. پروفيسر صاحب کي ٻه نائب (اسسٽنٽ) به هئا. جيڪي ڪلاس ۾ گهمندا ڦرندا هئا ۽ شاگردن کي ڳالهائڻ کان جهليندا هئا ۽ سمهيلن کي سجاڳ ڪندا هئا.

پروفيسر صاحب هٺ هيٺ ڪري چوندو هو: ”مان اوهان کي تنبيھ ڪريان ٿو ته منهنجي ڳالھ تي ڌيان ڏيو ۽ پنهنجو ڳالهائڻ بند ڪريو. انهيءَ سان شاگردن تي ڪجھ وقتي اثر ٿيندو هو، پر شاگرد وري ننڊ ڪرڻ لڳندا هئا ۽ پاڻ ۾ خيالن جي ڏي وٺ به ڪرڻ لڳندا هئا.

مان ان سوال جو جواب ڳولڻ جي ڪوشش ڪندو رهندو هوس ته آخر شاگرد پروفيسر صاحب کي نظر انداز ڇو ڪري رهيا آهن ۽ سندس ڳالهين تي توجھ ڇو نه ٿا ڏين؟

نيٺ مون کي پنهنجي سوال جو جواب ملي ويو!

شاگرد انهيءَ ڪري پروفيسر صاحب ۾ ڪائي دلچسپي نه وٺندا هئا، ڇو جو پروفيسر صاحب خود پاڻ ۾ دلچسپي نه رکندو هو. اهو پاڻ تاريخ جي مضمون کان بيزار هو.

ٻين کي تيار ڪرڻ جو حوصلو ڏيڻ کان اڳ، پنهنجو پاڻ کي تيار ڪرڻ جو حوصلو ڏيو. مان ڪيترن ئي سالن کان ان اصول کي سوين مختلف حالتن ۾ آزمائي

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

چڪو آهيان. ان اصول جي سچائي هميشہ رهي آهي.

جنهن شخص ۾ حوصلي جي گهٽتائي هوندي، اهو ٻين ۾ حوصلو پيدا ڪري نہ سگهندو آهي. حوصلي واري سيلز مين کي ان ڳالھ جي ڪا بہ ضرورت نہ هوندي آهي تہ اهو بنا حوصلي واري خريدار کان پريشان ٿئي. هڪ حوصلي واري استاد کي، ان شاگرد کان ڪڏهن بہ گهٻرائڻ نہ گهرجي. جيڪو پڙهڻ ۾ دلچسپي نہ ٿو رکي.

حوصلو شين کي 100 سيڪڙو فائدي وارو ۽ بهتر ڪري سگهي ٿو.

اها ڳالھ منهنجي علم ۾ آهي تہ ٻہ سال اڳ هڪ ڪمپنيءَ جي ملازم ريڊ ڪراس کي 94.35 ڊالر امداد ڏني. هن سال ان ئي ملازم، جڏهن تہ ان جي پگهار بہ ساڳي ئي هئي، ريڊ ڪراس کي 1100 ڊالر امداد ڏني، جيڪا گذريل سال جي ڀيٽ ۾ 1100 سيڪڙو وڌيڪ آهي.

گذريل سال ريڊ ڪراس تنظيم جي جنهن ڪارڪن 94.35 ڊالرن جي امدا وصول ڪئي هئي، ان جي اندر حوصلي جي گهٽي کوٽ هئي. ان جو چوڻ هو تہ ريڊ ڪراس هڪ تمام وڏو ادارو آهي. اهو دولت مند ماڻهن کان گهڻي کان گهڻي امداد حاصل ڪندو آهي. ها، جيڪڏهن اوهان ڪجھ ڏيڻ چاهيو ٿا تہ ٺيڪ آهي نہ تہ ان قسم جي امداد جي ڪا خاص اهميت نہ آهي. دراصل ان شخص ۾ حوصلي جي گهٽتائي هئي ۽ هو ٻين کي متاثر نہ پئي ڪري سگهيو.

پر هن سال چندو گڏ ڪرڻ وارو ڪارڪن اڳ کان مختلف هو. ان ۾ حوصلو هو. هن ريڊ ڪراس جي اهميت ٻڌائيندي چيو تہ جڏهن ڪنهن ملڪ تي ڪائي مصيبت ايندي آهي تہ رقم مان مصيبت سٽيلن جي مدد ڪئي ويندي آهي. ان چندي ڏيڻ وارن جي اهميت تي بہ روشني وڌي. هن ان چندي ڏيڻ واري کي چيو: ”ٻڌايو، جيڪڏهن اوهان جي پاڙيسريءَ تي ڪا مصيبت اچي تہ اوهان ان جي وڏ ۾ وڏ ڪهڙي مدد ڪري سگهو ٿا؟“ هن ڪا خيرات نہ گهري هئي، پر چندي جي اهميت کي واضح ڪيو هو.

ان امداد وصول ڪرڻ واري اهو نہ چيو هو تہ مان اوهان ۾ اميد ڪريان ٿو تہ اوهان مان هر هڪ ويھ ڊالر چندو ڏئي. هن تہ انهن ماڻهن تي ريڊ ڪراس جي ان اهميت کي واضح ڪيو هو ۽ اهڙيءَ ريت هو پنهنجي ڪم ۾ سڦل رهيو.

مثبت جوش ۽ ولولي جا هميشہ ڪار آمد نتيجا ئي ظاهر ٿيندا آهن. چاڪاڻ تہ جوش هڪ عظيم جذبو آهي. هيٺ ٻڌايل تي ڪم ڪريو، اهي اوهان جي اندر جوش جي طاقت کي وڌائڻ ۾ مدد ڏيندا.

1. ڪنهن بہ ڪم ۾ تمام گهڻي دلچسپي وٺو. ان کي ٿورڙو آزمائي ڏسو. انهن شين بابت سوچيو، جن ۾ اوهان ٿورڙي يا بلڪل ئي دلچسپي نہ رکندا آهيو. جيئن تاش، موسيقي يا ڪائي راند وغيره. هاڻ اوهان پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو تہ مان انهن جي باري ۾ ڇا ڇا ڄاڻان ٿو؟ ٿي سگهو ٿو تہ ان جي باري ۾ اوهان هڪ سيڪڙو ڄاڻندا هجو. اها ڄاڻ ڪا گهڻي نہ آهي.

مون کي ان ڳالھ جو اعتراف آهي تہ مان جديد آرٽ جي باري ۾ ڪجھ بہ نہ ڄاڻندو هوس. نہ ئي مون کي ان سان ڪا دلچسپي هئي. جيستائين مان جديد آرٽ بابت نہ ڄاڻندو هوس، مان ان کي فقط ڪجھ ابتين سبتين ليڪن جو ميڙ ئي چوندو هوس. منهنجو هڪ دوست جديد آرٽ ۾ گهڻي دلچسپي رکندو هو. هن جڏهن جديد آرٽ جي باري ۾ مون کي تفصيل سان ٻڌايو تہ مون کي ان سان تمام گهڻي دلچسپي ٿي وئي ۽ پوءِ مون تي انڪشاف ٿيو تہ اهو تہ تمام اعليٰ ۽ شاندار آرٽ آهي.

اها مشق ولولي کي وڌائڻ ۾ گهڻي اهميت رکندي آهي. چاھ سان انهن شين جي باري ۾ معلوم ڪريو. جن جي متعلق اوهان پرجوش نہ آهيو.

ٿي سگهي ٿو تہ اوهان ماکيءَ جي مکين جي باري ۾ ڪا دلچسپي نہ رکندا هجو، پر جيڪڏهن اوهان ان جي باري ۾ پڙهندا تہ پوءِ ئي اوهان کي خبر پوندي تہ اهي سڀ ڪيڏيون نہ دلچسپ آهن. انهن جو پاڻ ۾ ڪهڙو تعلق آهي؟ اهي ماکي ڪيئن گڏ ڪنديون آهن؟ سياري جي مند ۾ ڪٿي رهنديون آهن؟ انهن جو نسل ڪيئن وڌندو آهي؟ جيترو اوهان کي انهن بابت گهڻو ڪجھ معلوم ٿيندو، اوترو ئي اوهان انهن بابت وڌيڪ ڄاڻڻ لاءِ پرجوش ٿي ويندا.

تربيت وٺندڙ ماڻهن ۾ جوش پيدا ڪرڻ جي لاءِ گهري دلچسپيءَ واري ٽيڪنڪ کي اختيار ڪيو وڃي. مان گهڻو ڪري گرين هائوس جي مثال ڏيندو آهيان مان پڇندو آهيان: ”ڇا اوهان مان ڪو ئي گرين هائوس ٺاهي وڪڻڻ ۾ دلچسپي رکي ٿو؟“ پر گرين هائوس جي باري ۾ ڪير بہ نہ ڄاڻندو آهي. پوءِ مان گرين هائوس جي باري ۾ هڪ نقطو پيش ڪندو آهيان. مان چوندو آهيان تہ جيئن اسان جي زندگيءَ جو معيار مٿانهون ٿي رهيو آهي، ماڻهن جي غير ضروري خريداري وڌي رهي آهي. هرڪا وڏ گهراڻي جي عورت پنهنجي ذاتي باغ ۾ نارنگين جي گلن کي ميوي ۾ تبديل ٿيندي ڏسڻ ضرور پسند ڪندي. جيڪڏهن ڪروڙين ماڻهو گهرن ۾ غسل ڪرڻ جا تلاءَ ٺاهين ٿا تہ هزارين ماڻهو گرين هائوس بہ ٺاهيندا.

مان ڪين ٻڌائيندو آهيان تہ جيڪڏهن هو هڪ سال ۾ 600 ڊالرن جو هڪ گرين هائوس 50 خاندانن کي وڪڻندا تہ ائين هن ڪاروبار ۾ اوهان ڪروڙين ڊالر ڪمائي سگهو ٿا. اهڙيءَ ريت مان انهن کي ڏهن منٽن تائين ان منصوبي بابت ٻڌائيندو آهيان. هاڻي انهن ۾ گرين هائوس رتا جي باري ۾ جوش وڌڻ شروع ٿي ويندو آهي ۽ پوءِ آخرڪار اهي مڪمل طور تي پرجوش ٿي ويندا آهن.

انهيءَ ٽيڪنڪ سان اسان ٻين ۾ جوش ۽ ولولو پيدا ڪري سگهون ٿا. جيڪڏهن اوهان ڪنهن فرد يا خاندان بابت ڄاڻي وٺو تہ ان جو پس منظر ڪهڙو آهي؟ ان جا خيال ۽ خواهشون ڪهڙيون آهن؟ تہ پوءِ ان جي دلچسپيءَ جي مطابق ان ۾ جوش ۽ ولولو پيدا ڪري سگهجي ٿو. ڪنهن شيءِ ۾ گهري دلچسپي جوش ۽ ولولي کي وڌائي ڇڏيندي آهي.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ان ٽيڪنيڪ سان نين جاين ۽ ماڻهن بابت پڻ جوش ۽ ولولو پيدا ڪري سگهجي ٿو. ڪجھ سال اڳ جي ڳالھ آهي تہ منهنجي هڪ نوجوان دوست ڊيٽرائيٽ کان فلوريڊا جي هڪ ننڍڙي شهر ۾ رهڻ جو ارادو ڪيو. هن پنهنجو گهر وڪڻي ڇڏيو ۽ پنهنجو ڪاروبار بند ڪيو. پنهنجي دوستن کي خدا حافظ چئي فلوريڊا جي ان هڪ ننڍڙي شهر ۾ اچي رهيو. پر ڇهن هفتن کان پوءِ اهو واپس ڊيٽرائيٽ موٽي آيو. هن چيو تہ مان پنهنجي دوستن کان سواءِ ان ننڍڙي شهر ۾ نٿو رهي سگهان.

ڪجھ عرصي کان پوءِ منهنجي ملاقات جڏهن ان دوست سان ٿي تہ مون کي ان جي فلوريڊا کان واپس اچڻ جو اصل سبب معلوم ٿي ويو. اصل ۾ منهنجي ان دوست اتان جي حالتن جو مثاچرو جائزو ورتو هو. هن اتان جي تاريخ، ثقافت، مستقبل جي منصوبن ۽ اتان جي ماڻهن جي باري ۾ گهڻي دلچسپي نہ ورتي هئي. ان جو جسم تہ فلوريڊا ۾ هو، پر سندس روح ڊيٽرائيٽ ۾ هو.

مون ڪيترن ئي سيلزمينن، انجنيئرن ۽ ادارن جي سربراهن سان ڪيئي دفعا ڳالھ ٻولھ ڪئي، جيڪي فقط ان ڪري ترقي نہ ٿي ڪري سگهيا، جو سندن ڪمپني کين ٻين هنڌن ڏانهن موڪلڻ چاهي پئي، پر اهي اوڏانهن وڃڻ لاءِ تيار نہ هئا. مان اهڙيون ڳالهيون روز ٻڌندو آهيان تہ ماڻهو چوندا آهن، "آءٌ فلاڻي جڳھ ڏانهن نٿو وڃڻ چاهيان". اهڙن ماڻهن ۾ نين جاين ۽ ماڻهن جي باري ۾ جوش ۽ ولولو پيدا ڪري سگهجي ٿو. انهن ۾ اهو جذبو, ان جاءِ جي باري ۾ گهڻي کان گهڻي معلومات ڏئي پيدا ڪري سگهجي ٿو. ان کان علاوه اتان جي ماڻهن سان رلي ملي، ان هنڌ جو رهاڪو بڻجي سوچڻ ۽ انهن جي ماحول ۾ پنهنجو پاڻ کي سمائڻ بہ ضروري آهي. ان کان پوءِ ئي اوهان ان جي باري ۾ وڌيڪ جذباتي ٿي سوچيندا. اڄ ڪلھ لکين آمريڪي ڪارپوريٽ سيڪيورٽي ۾ پيسا لڳائي رهيا آهن پر اهي اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ دلچسپي نہ رکندا آهن. انهن کي اها ڄاڻ ئي ناهي تہ اهو ڪاروبار ڪيئن ٿيندو آهي؟ انهن کي تہ فقط پنهنجي نفعي سان مطلب آهي. ڪنهن بہ شيءِ جي باري ۾، جيئن ماڻهو، جاءِ، ڪاروبار، وغيره جي متعلق جوش، ولولو پيدا ڪرڻ جي لاءِ ان ۾ گهري دلچسپي وٺڻ ضروري آهي.

2. اوهان جيڪو ڪجھ بہ ڪندا آهيو، اوهان جي زندگي ان کان متاثر ٿيندي آهي. توڙي جو ڪوئي ڪم جوش، ولولي سان ڪيو وڃي يا ان کان سواءِ ڪيو وڃي. اوهان جي قول ۽ فعل ۾ ان جي جهلڪ نظر ايندي آهي. جڏهن اوهان ڪوئي سٺو ڪم ڪندا آهيو تہ اوهان کي خوشي ٿيندي آهي. جڏهن اوهان کي ڪائي نئين ڳالھ معلوم ٿيندي آهي تہ اوهان خوش ٿيندا آهيو. اوهان اهو ڪم ٻيهر بہ ڪرڻ چاهيندا آهيو.

ڪجھ ماڻهو اهڙا هوندا آهن، جن ۾ ڪنهن بہ ڪم ڪرڻ جو جوش ۽ ولولو نہ هوندو آهي، اهڙن ماڻهن جي باري ۾ چيو ويندو آهي تہ هي شخص جيئري هجڻ جي

بدران مئل نظر اچي ٿو.

پنهنجي زندگيءَ ۾ مرڪ آڻيو، پنهنجي اکين ۾ مرڪ آڻيو. بناوٽي مرڪ نہ، پر اصل مرڪ. جڏهن اوهان مرڪندا آهيو تہ اوهان جا ڏند نظر ايندا آهن. جيڪڏهن اوهان جا ڏند سهڻا نہ آهن تہ ڪا ڳالھ ناهي. اصل ڳالھ اوهان جي اصلي مرڪ آهي. ماڻهو اوهان جي مرڪ ۾ گرم جوشي، ولولو ۽ اوهان جي شخصيت کي ڏسندا آهن.

جڏهن اوهان ڪنهن جو ٿورو مڃيندا آهيو تہ ان سان بہ اوهان جي جوش ۽ ولولي ۾ واڌارو ٿيندو آهي، پر شرط هي آهي تہ اوهان جي مهرباني فقط خالي کوکلن لفظن تي ٻڌل نہ هئڻ گهرجي. اوهان جو اظهار مڪمل شڪرگذاريءَ وارو هئڻ گهرجي. ان سان اوهان جي زندگيءَ تي سٺا اثر مرتب ٿيندا آهن.

سٺي ۽ سهڻي ڳالھ ٻولھ بہ اوهان جي جوش ۽ جذبي ۾ اضافو ڪندي آهي. ڊاڪٽر جيمس ٻينڊر پنهنجي مشهور ڪتاب "سٺي گفتگو ڪيئن ڪئي وڃي؟" ۾ لکي ٿو: "ڇا ڳالھ ٻولھ ڪرڻ وقت اوهان جي ڳالهائڻ جو انداز حقيقي هوندو آهي؟ جڏهن اوهان ڪنهن کي مبارڪ باد ڏيندا آهيو تہ ڇا ان ۾ گرمجوشي هوندي آهي؟ جڏهن اوهان ڪنهن کان پڇندا آهيو تہ توهان ڪيئن آهيو؟ تہ ڇا اوهان جي آواز ۾ ان جي حال پڇڻ جي چاهت هوندي آهي؟ جڏهن اوهان پنهنجي ڳالھ ٻولھ ۾ خلوص شامل ڪندا تہ پوءِ اوهان جي ڳالھ ٻولھ نهايت گهڻي اثردار ٿي ويندي.

جيڪي ماڻهو مڪمل يقين سان ڳالھ ٻولھ ڪندا آهن، تن جي زندگي بہ مڪمل ۽ ڀرپور هوندي آهي. جڏهن ڪو مقرر جوشيلن لفظن ۾ تقرير ڪندو آهي تہ اها ماڻهن کي گهڻي عرصي تائين ياد رهندي آهي. پر جيڪا تقرير عام سادن لفظن ۾ ڪئي ويندي آهي، اها جلد ئي وسري ويندي آهي. جڏهن اوهان چوندا آهيو: "مان محسوس ڪريان ٿو تہ اڄ جو ڏينهن ڏاڍو سٺو آهي" تہ پوءِ يقيناً اهو ڏينهن اوهان جي لاءِ ڏاڍو سٺو ٿي ويندو آهي. پنهنجو پاڻ کي هميشہ زنده دل رکو.

3. سٺي خبر ٻڌايو. جڏهن ڪو چوندو آهي تہ مون وٽ "تمام سٺي خبر آهي" تہ سڀ ماڻهوءَ ان ڏانهن ڌيان ڏيندا آهن. سٺي خبر سان ماڻهو خوش ٿيندا آهن. سٺي خبر ماڻهن ۾ جوش ۽ هلچل پيدا ڪندي آهي. خراب خبرون انسان کي پريشان ڪنديون آهن. جڏهن تہ سٺيون خبرون انسان کي تحرڪ وارو بڻائي ڇڏينديون آهن. خراب خبرون ٻڌائڻ وارو ماڻهو ڪڏهن بہ پنهنجي لاءِ دوست بنائي نہ سگهندا آهن، پيسا ڪمائي نہ سگهندا آهن ۽ نہ ئي ڪاميابي حاصل ڪري سگهندا آهن.

پنهنجي خاندان کي سٺيون خبرون ٻڌايو، خراب خبرون نہ ٻڌايو. بري خبر انسان کي پريشان ڪرڻ سان گڏوگڏ ذهني ڇڪتاڻ ۽ مونجهاري ۾ مبتلا ڪري ڇڏيندي آهي. ايتري قدر جو جيڪڏهن اوهان پنهنجي ٻارن کي چوندا تہ "اڄ تہ گرمي ڪجھ گهڻي آهي" تہ ان سان بہ اوهان جا ٻار متاثر ٿيندا. هاڻي اهي گرميءَ کي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ڪجھ وڏيڪ محسوس ڪندي، بهتر ڪم ڪري نہ سگھندا. پنهنجي ٻارن سان هميشہ موسم جي باري ۾ سٺي ڳالھ ٻولھ ڪريو. جڏهن اوهان موسم جي باري ۾ خراب خبر ڏيندا تہ ان سان اوهان پاڻ بہ متاثر ٿيندا ۽ ان سان اوهان جي ڪارڪردگي بہ گهٽجي ويندي.

جيڪڏهن اوهان چوندا تہ اڄ مان ڏاڍو سٺو محسوس ڪريان ٿو تہ ان سان يقيناً اوهان بهتر محسوس ڪندا. پر جيڪڏهن چوندا تہ اڄ جو ڏينهن چڱو نہ آهي تہ اوهان جو ڏينهن سچ پچ بہ سٺو نہ گذرندو. پنهنجي ويجهو رهڻ وارن ماڻهن کي يقين ڏياريو تہ اهي زنده دليءَ جو مظاهرو ڪن. جوش ۽ جذبي سان زندگي گذارين. جڏهن اوهان جي چوگرد مئل دلين وارا ماڻهو هوندا تہ اوهان بہ مرده دلي محسوس ڪرڻ لڳندا.

اوهان سان جيڪي ماڻهو ڪم ڪندا آهن، انهن کي سٺيون خبرون ٻڌايو. انهن جي همت افزائي ڪريو. هر سٺي موقعي تي انهن کي داد ڏيو. جتي اوهان ڪم ڪريو ٿا، اهو ڪاتو اوهان جي لاءِ جيڪي سٺيون رٿائون جوڙيندو آهي، اهي پنهنجي ساٿين کي ٻڌايو. پنهنجي دوستن جي مسئلن کي ٻڌو ۽ انهن جي مدد ڪريو. جيڪڏهن ماڻهن کي اوهان جي همت افزائيءَ جي ضرورت هجي تہ انهن جي همت افزائي ضرور ڪريو. انهيءَ سان اوهان جي عزت ۾ اضافو ٿيندو. پنهنجي ساٿين کي پر اميد رکو. ڳڻتين، غمن ۽ ڏکن جو ذڪر بلڪل نہ ڪريو. بلڪ انهن کي پاڻ کان ڏور رکو. اهو سيڪجھ ڪرڻ سان اوهان پاڻ کي ڏاڍو بهتر محسوس ڪندا. ان کي پنهنجي زندگيءَ جو حصو بڻايو.

منهنجو هڪ سيلزمين دوست آهي. اهو سدائين پنهنجي دوستن ۽ گراهڪن کي سٺيون خبرون ٻڌائيندو آهي. مثال طور: اهو چوندا آهي تہ مان گذريل هفتي اوهان جي فلاڻي دوست سان ميلو هوس. ان اوهان لاءِ سلام چيا آهن. هو اوهان جي ساراھ ڪري رهيو هو تہ اوهان ڏاڍا سٺا آهيو. ان قسم جي خبرن سان ان جي ڪاروبار تي سٺو اثر پوندو آهي.

سلام ڪرڻ تمام سٺي ڳالھ آهي ۽ اهو لفظ ڏاڍو طاقت وارو آهي. سٺين خبرن جا سٺا نتيجا ظاهر ٿيندا آهن.

آءٌ هڪ وڏي ڪمپني جي مالڪ سان ملڻ ويس. جيڪو منهنجو هڪ بهترين دوست آهي. مون سندس سامهون ويهندي چيو تہ مون کي رڳو ڪا سٺي خبر ٻڌائجانءِ، ٻيو ڪجھ بہ نہ. اهڙي ڳالھ ڪرڻ سان بہ ماڻهن جي جوش ۽ ولولي ۾ واڌارو ٿيندو آهي. منهنجو دوست مرڪيو ۽ هن چيو تہ اوهان مون کي ڏاڍي ڀلي ڳالھ ياد ڪرائي آهي ۽ پوءِ هو سٺيون ڳالهيون ڪندو رهيو. سٺين خبرن سان اوهان پاڻ بہ ۽ ٻيا ماڻهو بہ خوشي محسوس ڪندا آهن.

پنهنجي رويي کي وڌيڪ اهم ڪريو

ان حقيقت کان انڪار نہ ٿو ڪري سگھجي تہ اهميت جي پنهنجي ئي عزت ۽ عظمت آهي. هر انسان، پوءِ ڀلي اهو ڪهڙي بہ ملڪ ۾ رهندو هجي؛ اهو ذهين هجي يا بيوقوف، مهذب هجي يا غير مهذب، نوجوان هجي يا پوڙهو؛ اهو پنهنجي اهميت محسوس ڪرائڻ چاهيندو آهي. اها هڪ فطري خواهش آهي تہ هر ڪوئي پنهنجي اهميت چاهيندو آهي.

ڪامياب ڪمرشل اشتهار ٺاهڻ وارا ڄاڻندا آهن تہ ماڻهو اهميت چاهيندا آهن. اهي پنهنجي ڪمرشل اشتهارن ۾ چوندا آهن، ”جيڪڏهن اوهان ٻين کان مختلف ۽ خوبصورت نظر اچڻ چاهيو ٿا ۽ عورتون تعريف چاهن ٿيون تہ اهي اسان جون ٺهيل شيون خريد ڪن، تہ اوهان سڀ اهم ماڻهن ۾ شامل ٿي ويندا.

اوهان کي پنهنجي اهميت جو احساس ڪاميابي جي منزل ڏانهن وٺي ويندو آهي. هي اوهان جي ڪاميابيءَ جو مکيہ هٿيار آهي. اوهان جي هر ڪم مان اوهان جو رويو ظاهر ٿيندو آهي. جڏهن اسان محسوس ڪندا آهيون تہ اسان گهٽا اهم آهيون تہ ان جا سٺا نتيجا ظاهر ٿيندا آهن. جڏهن تہ ائين محسوس ڪرڻ تي ڪوئي خرچ وغيره بہ نہ ٿيندو آهي.

هتي اسان اوهان کي ٻڌايون ٿا تہ پنهنجو پاڻ کي اهم محسوس ڪرڻ ڇو ضروري آهي؟

فلسفي جي حوالي سان اسان جو مذهب، اسان جا قانون، اسان جون ثقافتون، انهن سڀني جو بنياد ان اعتقاد تي آهي تہ هر انسان انفرادي طور تي نهايت گهڻو اهم آهي.

فرض ڪريو تہ اوهان پنهنجو ذاتي هوائي جهاز اڏائي رهيا آهيو ۽ جهاز ڪٿي پهاڙن وغيره ۾ گم ٿي وڃي ٿو يا ان کي ڪو حادثو پيش اچي وڃي ٿو. جيئن ئي انهيءَ حادثي جي خبر پوي ٿي تہ اوهان جي ڳولا وڏي پئماني تي شروع ڪئي وڃي ٿي. اهو سوال ڪوئي نہ پڇندو تہ ڇا اوهان ايترا اهم شخص آهيو اوهان جي ڳولا ايڏي وڏي پئماني تي ٿي رهي آهي؟ اوهان بابت ڪجھ بہ ڄاڻڻ کان سواءِ ئي تہ اوهان ڪير آهيو؟ فقط اوهان کي هڪ انسان جي حيثيت ۾ ڳوليو پيو وڃي. ان جي ڳولا تي ڪروڙين ڊالر خرچ ڪيا پيا وڃن.

جڏهن ڪوئي ننڍو ٻار جهنگ ۾ گم ٿي وڃي يا ڪنهن واهہ وغيره ۾ ڪري پوي يا ڪنهن ٻي خطرناڪ صورتحال سان منهن مقابل ٿي وڃي تہ ٻار جي باري ۾ اهو معلوم نہ ڪيو ويندو تہ اهو ڪنهن اهم خاندان سان تعلق رکندو آهي يا ڪنهن غريب گهراڻي سان. پر ٻار کي هٿ ڪرڻ جي لاءِ ڪوششون شروع ڪيون وينديون آهن. ڇو جو ٻار ڪنهن جو بہ هجي اهو نهايت اهم هوندو آهي. ڇو جو خدا وٽ بہ هر فرد گهڻي اهميت وارو هوندو آهي.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

عمل جي حوالي سان:

جيڪڏهن ٻيا اوهان کي غير اهم خيال ڪندا آهن ته ان جو مکيه سبب اوهان جو رويو هوندو آهي.

اوهان جي رويي مان جڏهن ماڻهو ڄاڻي وٺندا آهن ته اوهان ٻين جي ڪائي مدد نه ڪري سگهندا ته پوءِ انهيءَ ڪري اوهان انهن جي لاءِ غير اهم ٿي ويندا آهيو.

ڪنهن جي گهٽ ڪمائيءَ يا ان جي زندگيءَ جي معيار جي حوالي سان ڪنهن کي غير اهم خيال ڪرڻ تمام وڏي غلطي آهي. جڏهن ته اصل شيءِ ان فرد جو عمل هوندو آهي.

جڏهن اوهان ٻين کي پنهنجي اهميت جو احساس ڏياريندا ته اهي اوهان جي لاءِ گهڻو ڪجهه ڪرڻ جي لاءِ تيار ٿي ويندا.

جيڪڏهن اوهان ڪنهن خريدار کي گهٽي اهميت ڏيندا ته اهو اوهان کان وڌيڪ خريداري ڪندو.

اهڙيءَ ريت جيڪڏهن ڪنهن ملازم کي وڌيڪ اهميت ڏني ويجي ته اهو اوهان جي لاءِ وڌيڪ ڪم ڪندو.

عظيم انسان هميشه اعليٰ سوچ رکندا آهن. وڏا مفڪر سدائين انسانن جي اهميت ۾ واڌارو ڪندا آهن. ڇو جو اهي انسانن بابت هميشه وڏي سوچ رکندا آهن.

ٻيو وڏو سبب ماڻهن کي اهميت ڏيڻ جو هي آهي ته جڏهن اوهان ٻين کي اهميت ڏيندا آهيو ته ان سان اوهان کي اهم بڻجڻ ۾ به مدد ملندي آهي. مان هڪ بلڊنگ ۾ ويندو هوس. ان عمارت جي لفٽ آپريٽر مون کي مٿي وٺي ويندي هئي ۽ هيٺ به آڻيندي هئي. مون ان ڏانهن ڪيئي ڀيرا ڌيان ڏنو، ان ۾ ڪنهن به قسم جي ڪشش نه هئي. ان جي عمر 50 ورهين جي قريب هئي ۽ ڪو به ان کي اهم نه سمجهندو هو.

هڪ ڏينهن مون غور سان ڏٺو ته هن وار ڪٽي ننڍا ڪيا هئا. يقينا هن اهو ڪم پنهنجي گهر ۾ ئي ڪيو هوندو. ان انداز ۾ هن جا ڪٽيل وار بلڪل به سٺا نه لڳي رهيا هئا.

پر مون ڪيس چيو: مسز ايس (مون ان جو نالو به معلوم ڪري ورتو هو) اوهان جا وار ڏاڍا سٺا لڳي رهيا آهن. انهيءَ تي هن خوشيءَ مان چيو: ”محترم اوهان جي وڏي مهرباني“. اها منهنجي لفظن سان ڏاڍو خوش ٿي وئي.

ٻئي ڏينهن جڏهن مان لفٽ ۾ سوار ٿيس ته هن سلام ڪندي چيو: ”ڊاڪٽر صاحب، گڊ مارننگ!“ مون ان کان اڳ ۾ انهيءَ آپريٽر عورت کي ڪنهن جو نالو وٺي ڪري سلام ڪندي نه ٻڌو هو. جڏهن ته اڄ هوءَ مونکي نالو وٺي سلام ڪري رهي هئي. ڇو جو مون ان عورت کي محسوس ڪرايو هو ته هوءَ به اهم آهي . ان ريت هن به مون کي اهميت ڏني هئي.

اهميت جو احساس ڪاميابي ڏانهن وٺي ويندو آهي. ٻين کي اهميت جو

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

احساس ڏيارڻ ۾ مدد ڏيڻ سان اوهان جي اهميت ۾ به اضافو ٿيندو آهي. ان کي آزمائي ڏسو، ڏاڍا سٺا نتيجا ظاهر ٿيندا.

1. ٻين جي ساراهه ڪريو:

ٻين کي سٺي ڪم ڪرڻ تي داد ڏيو. ٻيا به اوهان جي عزت ڪندا. ڪڏهن به ڪنهن کي اهو نه چئو ته اوهان اهميت نه ٿا رکو. ٻين جي خلوص ۽ گرمجوشيءَ کي اهميت ڏيو. مرڪي ڳالهايو ته ٻيا به اوهان کي ان طرح ئي گرمجوشيءَ سان اهميت ڏيندا. ڪنهن به ماڻهوءَ جي نهايت اهم، يا غير اهم شخص هجڻ جي حوالي سان درجه بندي ڪرڻ ۾ پنهنجو وقت نه وڃايو. جيستائين اوهان کي اهميت نه ڏني وڃي، ان وقت تائين ڪنهن به وڏي يا دولت مند شخص ۾ ڪائي اميد نه رکو. ڪنهن شخص سان اوهان خراب سلوڪ ڪري، ان کان سٺي سلوڪ جي اميد نه رکو.

2. ٻين کي سندن نالو ڪٺي سڏيو:

هر سال هزارين شيون فقط پنهنجي نالي جي ڪري وڏي تعداد ۾ وڪامبيون آهن. اهڙيءَ طرح ماڻهو به پنهنجي نالي سان سڏجڻ کي پسند ڪندا آهن. ٻه ڳالهيون ياد رکو ته ڪنهن جو نالو ڪٺڻ وقت ان کي صحيح اچار سان ڪٺو. جيڪڏهن اوهان درست اچار سان ان جو نالو نه ڪٺندا ته هو اهو خيال ڪندو ته اوهان کيس اهميت نه ٿا ڏيو.

ڪنهن سان ڳالهائڻ وقت، جيڪڏهن اوهان ان جو نالو نٿا ڄاڻو ته ان کي جناب، محترم يا ميدم جي نالي سان مخاطب ٿيو. اهڙين ننڍڙين ننڍڙين ڳالهين سان ماڻهو پنهنجو پاڻ کي اهم محسوس ڪرڻ لڳندا آهن.

3. ڪُوڙي ناماچاريءَ بدران سچي ناماچاري حاصل ڪريو:

مان هڪ ڪنوينشن ۾ مهمان خصوصي هوس. انهيءَ تقريب ۾ ٻن سيلزمينن کي خصوصي ايوارڊ ڏنا ويا. انهن مان هڪ عورت هئي ۽ هڪ مرد هو. انهن پنهنجي اداري ۾ بهترين ڪارڪردگي ڏيکاري هئي.

هڪ ايوارڊ يافته سيلزمين پنهنجا تاثرات بيان ڪندي چيو ته مون ڏاڍي محنت ڪئي. ڪيترين ئي ڏکيائين جو مقابلو ڪيو ۽ ڏينهن رات هڪ ڪري محنت ڪئي. اهڙيءَ طرح مون اهو ايوارڊ حاصل ڪيو آهي. دراصل هن شخص پنهنجي ماتحتي ۾ ڪم ڪرڻ وارن انهن ورڪرن کي نظر انداز ڪري ڇڏيو هو، جيڪي سندس ڪاميابيءَ جو سبب هئا. اها ان جي ڪوڙي ناماچاري هئي.

پوءِ ٻئي سيلزمين پنهنجا تاثرات بيان ڪرڻ شروع ڪيا. ان عورت مختصر، پر تمام سٺي ڳالهه ڪئي. ان چيو ته هي سڀ ڪجهه مون سان گڏ ڪم ڪرڻ وارن جي محنت جو نتيجو آهي. مان اڪيلي ڪجهه به نه ڪري سگهان ها. ان نهايت ئي خلوص سان ٻين جي اهميت کي واضح ڪيو هو.

اوهان ٻنهي ۾ فرق ڏٺو. پهرين شخص فقط پنهنجي اهميت مڃائي. جڏهن ته ٻي

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

عورت پنهنجي ساٿين جي طاقت کي اهميت ڏني، جنهن سان خود ان جي اهميت ۾ به اضافو ٿيو. دراصل ڀي عورت پنهنجي ساٿين ۾ هڪ اهڙو جذبو پيدا ڪيو هو، جيڪو ان کي اڳتي به ڪم اچڻ وارو هو.

ياد رکو! تعريفي لفظ ڏاڍا طاقتور هوندا آهن. تعريف ڪريو ۽ تعريف حاصل ڪريو. پنهنجي عملي جي سٺي ڪم جي تعريف ڪريو. ائين ڪرڻ سان انهن جي ڪارڪردگي ۾ واڌارو ٿيندو ۽ اهي اوهان جي اهميت کي به وڌائيندا. پنهنجو پاڻ کان روز سوال ڪريو ته مان اڄ پنهنجي خاندان جي لاءِ ڪهڙو ڪم ڪريان ته جيئن اهي خوش ٿين؟ اها هڪ عام ۽ سادي ڳالهه آهي، پر ان جا اثر تمام ئي ڏور رس ۽ فائدي وارا هوندا آهن. تمام گهٽ ملهه واري شيءِ به اوهان جي خاندان کي خوش ڪري سگهي ٿي. پنهنجي خاندان جي لاءِ اڪثر سٺا ڪم ڪندا رهو. پنهنجي خاندان جو هڪ ٽيم وانگر خيال ڪريو ۽ پنهنجي خاندان جي فردن تي خصوصي توجهه ڏيو.

هن مصروف دور ۾، نهايت ئي ٿورا ماڻهو، مشڪل سان پنهنجي خاندان لاءِ وقت ڪڍي سگهندا آهن. جيڪڏهن اسان ٿوري منصوبا بندي ڪريون ته وقت ڪڍي سگهون ٿا.

منهنجي هڪ دوست ٻڌايو ته مون وٽ ڪرڻ لاءِ تمام گهڻو ڪم هوندو آهي. مان ڪجهه ڪم گهر به کڻي ايندو آهيان. مان گهر ۾ رات جو دير تائين ڪم ڪندو آهيا. پر پنهنجي خاندان کي نظرانداز نٿو ڪري سگهان. چو جو اهو گهڻو ضروري آهي ته انهن جو خيال رکيو وڃي. منهنجو خاندان منهنجي لاءِ وڏي اهميت رکي ٿو.

مون پنهنجي وقت کي ورهائي رکيو آهي.

سادي ستين وڳي کان ساڍي اٺين وڳي تائين مان پنهنجي ٻارن سان گڏ رهندو آهيان. انهن سان کيڏندو آهيان، ڪين ڪهاڻيون ٻڌائيندو آهيان وغيره وغيره. مان پاڻ به چست ۽ توانو ٿي ويندو آهيان. ان کان پوءِ ٻن ڪلاڪن تائين ڪم ڪندو آهيان. ان کان پوءِ مان پنهنجي گهر واريءَ سان وقت گذاريندو آهيان. مان ان سان ٻارن جي باري ۾ ڳالهائيندو آهيان. ڪيس سندس ڪمن ڪارين ۾ صلاح مشورو ڏيندو آهيان ۽ مٽن مائٽن جي باري ۾ ڳالهيون ڪندو آهيان.

آچر جو سڄو ڏينهن پنهنجي خاندان سان گڏ گذاريندو آهيان. اهڙيءَ ريت رٿا بنديءَ سان منهنجو ڪم به ٿي ويندو آهي ۽ منهنجو خاندان به خوش رهندو آهي. انهيءَ سان مون کي نئين توانائي به ملندي آهي.

ڇا اوهان پيسا ڪمائڻ چاهيو ٿا؟ ته پوءِ انهيءَ لاءِ توهان خدمت جي جذبي واري رويي کي ڀرپائين اختيار ڪريو.

اها هڪ فطري ڳالهه آهي ته حقيقت ۾ هر ڪوئي گهڻا پيسا ڪمائڻ جي خواهش رکندو آهي، چو ته پيسو اوهان جي خاندان کي طاقت فراهم ڪندو آهي. هي اوهان جي زندگيءَ جي رهڻي ڪهڻي لاءِ به نهايت ضروري آهي. پيسو انسان کي طاقتور

بڻجڻ ۾ مدد ڏيندو آهي. پيسي جو مطلب آهي ته اوهان جي زندگي ڀرپور آهي.

عظيم مفڪر رسل پنهنجي ڪتاب ”هيرن جو فصل“ ۾ پيسن ڪمائڻ بابت لکي ٿو ته:

”پيسي سان ئي اوهان جو بائيبل ڇپجي ٿو. انهن ئي پيسن سان اوهان جا مذهبي ادارا تعمير ٿيندا آهن. پيسن سان اوهان جا مبلغ پرچار ۽ تبليغ ڪندا آهن. انهيءَ ڪري جيڪڏهن اوهان ڪجهه به نٿا ڪريو ته پوءِ پيسو به اوهان کي نه ملندو. پيسن نه هئڻ جي ڪري، غريب، غربت ۾ ڦاسي، احساس ڪمتري جو شڪار ٿي ويندا آهن. اهڙا ماڻهو پنهنجي ننڍپڻ کي ياد ڪري چوندا آهن ته جيئن اسان اسڪول ۾ ڦوٽ بال راند به نه کيڏي سگهندا هئاسين، اهڙيءَ طرح اسان پيسا به نه ٿا ڪمائي سگهون.

پيسو اهڙي شيءِ آهي، جنهن جي هر ڪوئي خواهش ڪندو آهي. ڪيترائي ماڻهو پيسو حاصل ڪرڻ جي لاءِ ڪي پراڻا طريقا استعمال ڪندا آهن. پر اهي پيسا ڪمائي نه سگهندا آهن. اوهان هر هنڌ ڏٺو هوندو ته ماڻهو پيسي بابت ڪهڙو رويو رکندا آهن. پر پوءِ به اهي ماڻهو تمام گهٽ پيسا ڪمائي سگهندا آهن. آخر ائين چو ٿيندو آهي؟ چو جو اهي ماڻهو وساري ويهندا آهن ته جيستائين ٻج نه پوکيو ويندو، تيستائين فصل نه ٿيندو.

پيسي جو فصل لڻڻ جي لاءِ ڀرپائين خدمت جو ٻج پوکڻو پوندو. اڳ ۾ خدمت کي پنهنجي سڃاڻپ بڻايو، تڏهن ئي توهان کي پيسو حاصل ٿي سگهندو.

مان هڪ دفعي ڪار ۾ ٻئي ڪنهن شهر ڏانهن وڃي رهيو هوس. منهنجي ڪار جو پيٽرول ختم ٿيڻ تي هو. مان هڪ پيٽرول پمپ تي بيٺس. اهو پيٽرول پمپ ڏسڻ ۾ ته معمولي ۽ عام هو، پر اتي پيٽرول وجهرائڻ وارين گاڏين جي هڪ ڊگهي قطار لڳل هئي. ٿوري دير کان پوءِ منهنجو وارو آيو ته مون کي جاڻ پئي ته آخر اهو پيٽرول پمپ ايڏو مشهور ۽ پسند چو آهي؟ منهنجي ڪار ۾ جڏهن پيٽرول پئجي ويو ته هڪ ملازم منهنجي ڪار کي صاف ڪرڻ شروع ڪيو. هن ڪار کي چڱيءَ ريت صاف ڪرڻ کان پوءِ مون کي چيو: ”سر! مان اوهان جي ڪار کي اندران به صاف ڪرڻ چاهيان ٿو. اڄوڪو ڏينهن ڪجهه وڌيڪ مٽيءَ وارو آهي. ان هڪدم منهنجي ڪار کي به اندران صاف سٿرو ڪري ڇڏيو.

ان خاص قسم جي خدمت مونکي ڏاڍو متاثر ڪيو ۽ پوءِ اهو پيٽرول پمپ مون کي سدائين ياد رهيو. مان انهيءَ رستي کان تقريباً اٺ دفعا گذريو آهيان ۽ اتان ئي پيٽرول وجهرائيدو آهيان. ان پيٽرول پمپ تان مون کي هميشه سٺي سروس (خدمت) ملي آهي. انهيءَ خدمت جي ڪري اهو پيٽرول پمپ ريگستان ۾ هجڻ جي باوجود گهڻو ڪمائي رهيو آهي. دراصل ڀهريون دفعو جڏهن ملازم منهنجي ڪار جي صفائي ڪئي هئي ته ان ائين ڪرڻ سان انهيءَ ئي وقت خدمت جو ٻج پوکي ڇڏيو هو.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

”ڀهريائين خدمت کي پنهنجو شعار بڻايو، پوءِ هميشہ جي لاءِ پئسو ڪمايو.“

”خدمت جو جذبو هر قسم جي حالتن ۾ اوهان جي مدد ڪندو آهي.“

مون سان گڏ هڪ ماڻهو ڪم ڪندو هو. ان جو نالو ايف ايچ هو. هو عام ماڻهن وانگر هو ۽ پيسن ڪمائڻ جي طريقن کي اختيار ڪرڻ بدران رڳو ائين پيو چوندو هو تہ ڪيس پيسن جي تمام گهڻي ضرورت آهي. ان جي پسند جو موضوع هي هوندو هو تہ پاڻ هن ڪمپنيءَ ۾ سڀ کان گهٽ پگهار وٺندڙ آهي. ان جو چوڻ هو تہ آخر ائين ڇو آهي؟ ان جو رويو بہ عجيب هو. هو چوندو هو تہ هي هڪ وڏي ڪمپني آهي. ان جو ڪروڙن جو ڪاروبار آهي. اها پنهنجي ملازمن کي وڏيون وڏيون رقمون پگهار طور ڏئي ٿي. انهيءَ ڪري ڪمپنيءَ کي گهرجي تہ مون کي بہ وڌيڪ پگهار ڏئي.

هو پنهنجي پگهار جي باري ۾ ڪيترائي ڀيرا مون سان بہ ڳالهہ ٻولهہ ڪري چڪو هو. هڪ ڏينهن هو پنهنجي پگهار وڌائڻ جي لاءِ ڪمپنيءَ جي اعليٰ آفيسر ڏانهن ويو. جڏهن هو اڌ ڪلاڪ کان پوءِ واپس وريو تہ اهو ڏاڍو ناراض ٿي رهيو هو، جنهن مان معلوم ٿيو تہ سندس پگهار نہ وڌيو آهي.

هن مون کان پڇيو: ”اي نوجوان مون کي ٻڌاءِ، ڇا مان چريو آهيان؟ جڏهن مون آفيسر کي چيو تہ منهنجو پگهار وڌاءِ تہ هن مون کي چيو تہ ڇا تون ايمانداريءَ سان اهو يقين رکين ٿو تہ تنهنجي پگهار وڌائڻ گهرجي؟

مون ايف ايچ کي گهٽائي سبب ٻڌايا تہ اوهان جو پگهار تڏهن وڌندو، جڏهن سيني ماڻهن جو پگهار وڌندو. ان جو چوڻ هو تہ ٻين ماڻهن کي گهٽو پگهار ڇو ڏنو ويندو آهي. جڏهن تہ مون کي پيسن جي انهن کان بہ وڌيڪ گهرج آهي؟ جڏهن تہ انهن ماڻهن جو چوڻ وري هي آهي تہ منهنجو پگهار ان وقت وڌندو جڏهن منهنجي ڪارڪردگي بهتر ٿيندي. آخر منهنجي ڪارڪردگيءَ ۾ ڪهڙو نقص آهي؟ جڏهن منهنجو پگهار وڌندو تہ مان بهتر ڪم ڪندس. دراصل ويچارو ايف ايچ انهن ماڻهن جهڙو ئي انڌو هو، جيڪي اهو نہ ڄاڻندا هئا تہ پيسا ڪيئن ڪمايا ويندا آهن؟ ايف ايچ جو چوڻ هو تہ ڪمپني ڪيس وڌيڪ پگهار ڏئي، تہ پوءِ ئي اهو بهتر ڪم ڪندو. اهائي ان جي غلطي هئي. ان کي اها خبر ئي نہ هئي تہ نظام ڪهڙيءَ ريت ڪم ڪندو آهي؟ اوهان بهتر ڪارڪردگيءَ جي واعدي تي سٺو پگهار نہ ٿا وٺي سگهو، پر سٺي ڪارڪردگي ڏيکاري وڏي پگهار حاصل ڪري سگهو ٿا. فلم ٺاهڻ وارن پروڊيوسرن کي ڏسو، جيڪي ڀهريائين بيشمار پيسا خرچ ڪندا آهن ۽ پوءِ بيشمار دولت ڪمائيندا آهن. ڀهريائين اعليٰ قسم جا هدايتڪار، ليکڪ ۽ ادارن کي پيسا ڏيندا آهن ۽ ان سان گڏ ٻيا بہ ڪيترائي خرچ ڪندا آهن. اهڙيءَ ريت هڪ سٺي فلم ٺهي ويندي آهي تہ پوءِ اهي دولت بہ ڪمائيندا آهن. ۽ انهن جي فلم کي بہ ساراهيو ويندو آهي.

”ڀهريائين خدمت کي شعار بڻايو تہ پيسو پنهنجو پاڻ ايندو.“

جيڪا ويٽرس بهترين خدمت سر انجام ڏيندي آهي، ان کي بخشش بہ سٺي

ملندي آهي. جڏهن ڪا بہ سيڪريٽري بهترين ٽائيپ ڪندي آهي ۽ مالڪ جي ڪم ۾ سهولت پيدا ڪندي آهي تہ مالڪ ان جي پگهار ۾ بہ ضرور وڌارو ڪندو آهي.

هتي اسان هڪ طاقتور اصول بيان ڪري رهيا آهيون. جيڪو اوهان ۾ خدمت جي جذبي جو رويو پيدا ڪرڻ ۾ مددگار ٿيندو.

”جيتري قدر ماڻهو اوهان کان اميد ڪندا آهن، ان کان وڌيڪ کين ڏنو وڃي.“

اوهان جيڪو ڪجهہ غير معمولي طور تي ٻين جي لاءِ ڪندا آهيو، دراصل اهو ئي اوهان ٻج ڇٽي رهيا هوندا آهيو. جڏهن اوهان پنهنجي اداري جي لاءِ رضاڪاراڻو ڪم ڪندا آهيو تہ اهو دراصل اوهان ٻج ڇٽي رهيا آهيو، جنهن جو فصل ڏاڍو سٺو ٿيندو آهي. گراهڪ کي اعليٰ سروس (خدمت) ڏيڻ بہ ٻج ڇٽڻ آهي. ڇو جو اهو وري وري اوهان ڏانهن ايندو.

خدمت جو ٻوٽو پوکيو ۽ پيسن جو فصل لڻو.

هر روز پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو: جيڪي مون ۾ اميد رکندا آهن، مان انهن کي سندن اميد کان وڌيڪ ڪيئن ڏيئي سگهان ٿو؟ تڏهن ان جي جواب تي عمل ڪيو. اهڙو رويو اختيار ڪريو، جيڪو اوهان کي ڪاميابيءَ جي منزل ڏانهن وٺي وڃي.

1. پنهنجي اندر پيدا ڪريو: ”مان باعمل رويو رکان ٿو.“ ان جي نتيجي ۾ اوهان جي اندر جوش ۽ ولولو پيدا ٿيندو. پنهنجو پاڻ کي باعمل ڪرڻ جي لاءِ ٽي شيون اختيار ڪريو.
   a. گهرائي تائين سوچيو تہ جڏهن اوهان ڪنهن شيءِ ۾ دلچسپي نہ رکندا هجو تہ ان بابت ڄاڻ حاصل ڪريو ۽ گهرو سوچيو. ان سان جوش پيدا ٿيندو.
   b. هي شيون اوهان جي زندگيءَ کي وڌندڙ بڻائينديون آهن، اوهان جي مرڪ، اوهان جو هٿ ملائڻ، اوهان جي گفتگو، اوهان جي چال چلت.
   c. سٺي خبر ڏيو. خراب خبرون ڪڏهن بہ سٺا نتيجا پيدا نہ ڪنديون آهن.
2. پنهنجو پاڻ ۾ پيدا ڪريو: ”مان نهايت اهم آهيان.“ جڏهن اوهان ٻين کي اهم سمجهندا تہ اهي بہ اوهان کي اهميت ڏيندا.
   a. هر موقعي تي ٻين جي ساراهہ ڪريو. جنهن سان اهي پنهنجو پاڻ کي اهم تصور ڪندا.
   b. ماڻهن کي سندن نالن سان سڏيو.
3. پنهنجو پاڻ ۾ پيدا ڪريو. ”خدمت جو جذبو“ تہ پيسو خودبخود ايندو. ان اصول کي اختيار ڪريو تہ جيڪي ماڻهو اميد رکندا آهن، انهن کي سندن اميد کان وڌيڪ ڏنو وڃي.

*****

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

باب نائون

ماڻهن بابت صحيح سوچيو

ڪاميابي حاصل ڪرڻ جي لاءِ اهو هڪ بنيادي اصول آهي. اچو ته ان اصول کي اسان پنهنجي ذهن ۾ نقش ڪريون. اصول هي آهي ته ”اوهان جي ڪاميابيءَ جو دارومدار ٻين جي مدد تي آهي.“ اوهان ۾ ۽ اوهان جي ڪاميابيءَ جي وچ ۾ فقط هڪ رنڊڪ آهي، اها آهي ٻين جي مدد.

ان ڳالهه کي اسان هن ريت واضح ڪريون ٿا. هڪ آفيسر پنهنجي زيردست کي هدايتون ڏيئي انهن جي مدد سان ڪم ڪي پورو ڪندو آهي. هڪ سيلز مين ٻين ماڻهن تي ڀروسو ڪندو آهي ته اهي سندس مال خريد ڪن. جيڪڏهن ماڻهو سندس مال خريد نه ڪندا ته اهو ناڪام ٿي ويندو. اهڙيءَ ريت ڪاليج جو ڊين پنهنجي پروفيسرن تي انحصار ۽ ڀروسو ڪندو آهي ته اهي سندس تعليمي پروگرام کي اڳتي وڌائيندا. هڪ سياست دان ووٽرن تي اعتماد ڪندو آهي ته اهي کيس چونڊين. هڪ اديب به ماڻهن تي يقين رکندو آهي ته هو جيڪو ڪجهه لکي ٿو، ماڻهو ان کي پڙهن.

تاريخ ۾ ڪيترائي دفعا ائين به ٿيو آهي ته ڪنهن شخص طاقت جي زور تي حڪومت تي قبضو ڪيو، پر ان کي به پنهنجي ساٿين جي مدد گهربي آهي. يا وري هو هر وقت خطري ۾ رهندو آهي.

پر ياد رکو؟ اڄ ڪله ڪنهن جي مدد ان جي مرضيءَ کان سواءِ حاصل نه ٿي ڪري سگهجي. هاٿي ته اهو چوڻو پوندو آهي ته مون کي ڪاميابي جي منزل تائين پهچڻ جي لاءِ اوهان جي مدد جي ضرورت آهي. ڇا اوهان منهنجي مدد ڪندا؟ ته پوءِ اسان کي انهن ماڻهن جي مدد حاصل ڪرڻ جي لاءِ ڇا ڪرڻ گهرجي جو اهي اسان جي اڳواڻي قبول ڪن؟ ان جو جواب فقط هڪ فقري ۾ آهي: ڇا اوهان ماڻهن بابت صحيح سوچيو ٿا؟ ماڻهن جي باري ۾ سٺو سوچيو، اهي اوهان کي پسند ڪندا ۽ اوهان جي مدد ڪندا. دنيا ۾ روزانو ڪٿي نه ڪٿي ڪيترن ئي جاين تي اجلاسن ۾ سڏايا ويندا آهن. اهڙن اجلاسن ۾ ڪجهه نه ڪجهه ضرور غور هيٺ ايندو آهي. جهڙوڪ ڪنهن جي ترقي، نئين نوڪري، گهرج جي ميمبر شپ، ڪنهن اداري جي سربراهي وغيره وغيره.

ڪاميٽيءَ جي آڏو نالو هوندو آهي ۽چيئرمين ميمبرن کان پڇندو آهي ته اوهان ان جي باري ۾ ڪهڙي راءِ ڏيو ٿا؟ ته ڇيو ويندو آهي ته اهو سٺو ماڻهو آهي، ماڻهو انهيءَ جي باري ۾ سٺي راءِ رکندا آهن. ان جي ڀيرين ڪاڪردگي به گهڻي سٺي هئي. پوءِ چيو ويندو آهي ته منهنجو خيال آهي ته هي ان ڪم جي لاءِ مناسب رهندو.

ڪجهه نالن کي اڻ وڻندڙ ڪردار جي سبب رد ڪيو ويندو آهي. ڪن جي باري ۾ چيو ويندو آهي ته اسان کي ان جي باري ۾ وڌيڪ خبردار ٿي ڀيريان ڪجهه معلومات حاصل ڪرڻ گهرجي. لڳي ٿو ته ان جي باري ۾ ماڻهو چڱا خيال نٿا رکن.

ڪن جي باري ۾ چيوويندو آهي ته اسان کي خبر آهي ته سندس تعليم بهترين آهي. ان جو ٽيڪنيڪل پس منظر به سٺو آهي، پر ماڻهو ان جي گهڻي عزت نه ڪندا آهن. اهميت جو قدر ڪجهه هن ريت آهي.

ڏهن مان نون معاملن ۾ ”ماڻهو ڪنهن کي ڪيترو قدر پسندا ڪندا آهن؟“ سڀ کان اڳ اها ئي ڳالهه ڏٺي ويندي آهي. اها ڳالهه تقريباً سڀني معاملن ۾ سڀ کان وڌيڪ اهميت رکندڙ آهي.

انهيءَ ڳالهه کي، يونيورسٽيءَ جي پروفيسرن جي چونڊ وقت، سڀ کان وڌيڪ اهميت ڏني ويندي آهي. ان کان پوءِ تجربي کي اهميت ڏني ويندي آهي. جڏهن ڪنهن فرد جو نالو چونڊيو ويندو آهي ته سڀ کان ڀيريون سوال اهو ڪيو ويندو آهي ته ڇا اهو ان عهدي جي لاءِ موزون رهندو؟ ڇا شاگرد کيس پسند ڪن ٿا؟ ڇا اهو ٻين ساٿين سان سهڪار ڪندو؟ جيڪڏهن شاگرد کيس پسند نه ڪندا آهن ته ان جي تعليم وغيره جي ڪائي اهميت نه جڙندي آهي.

ان ڳالهه کي ياد رکو! ڪنهن شخص کي اعليٰ عهدي جي لاءِ نه چونڊيو ويندو آهي، جيستائين هو پنهنجو پاڻ کي ان جي قابل بڻائي نه وٺي.

اسان انهن ماڻهن جي ڪري، اعليٰ معيار تائين پهچندا آهيون. جيڪي اسان کي اعليٰ معيار جي قابل سمجهندا آهن. هر دوست اوهان کي اعليٰ معيار تائين پهچڻ ۾ مدد ڏيندو آهي.

ڪامياب ماڻهو ٻين ماڻهن سان تعلق جوڙڻ جي رٿابندي ڪري، ان مطابق عمل ڪندا آهن. ڇا اوهان ائين ڪندا آهيو؟ ڪجهه ماڻهو ڪامياب ٿي، اعليٰ عهدن تي پهچي ڪري ٻين جي لاءِ نه سوچيندا آهن. پر اوهان حيران ٿيندا جو ڪيترائي وڏا ماڻهو ٻين سان پنهنجي واسطي کي نهايت ئي صاف طور بيان ڪندا آهن. پر کي ته باقاعده پنهنجو پروگرام لکي رکندا آهن ته عام ماڻهن سان پنهنجي تعلق کي ڪيئن مضبوط بڻايو وڃي؟

هڪ آمريڪي صدر لنڊن بي جانسن، جيڪو گهڻو اڳ آمريڪا جو صدر ٿيو هو، ان باقاعدي لکي ڪري پروگرام ترتيب ڏنو هو ته هو ٻين ماڻهن سان پنهنجي رابطن کي مضبوط بڻائي سگهي. هن ان مقصد جي لاءِ ڪجهه ضابطا ٺاهيا هئا

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

جيڪي هي آهن:

1. ٻين ماڻهن جا نالا ياد رکو. جيڪڏهن اوهان ٻين جا نالا ياد رکڻ جي اهليت نه ٿا رکو ته ان جو مطلب آهي ته اوهان ٻين ماڻهن ۾ بلڪل دلچسپي نٿا رکو.
2. پرسڪون رهي ٻين جي لاءِ سهولت پيدا ڪريو. ٻين جي انفرادي سڃاڻ رکو.
3. پر سڪون رهڻ جي صلاحيت پيدا ڪريو. اوهان پريشان بلڪل نظر نه اچو.
4. خود پرست نه ٿيو. پنهنجي تاثر کي سنو بڻايو.
5. پنهنجي اندر هڪڙي قابليت پيدا ڪريو. جو اوهان سان تعلق رکڻ وارا اوهان مان فائدو حاصل ڪري سگهن.
6. پنهنجي شخصيت مان تڪليف ڏيڻ وارن عنصرن کي ٻاهر ڪڍي ڇڏيو. اهڙن عنصرن کي به ٻاهر ڪڍي ڇڏيو جيڪي لاشعوري طور تي به اوهان جي شخصيت ۾ آهن.
7. جيڪڏهن ڪنهن سان غلط فهمي هجي ته ان کي ختم ڪري ان جو ازالو ڪريو ۽ پنهنجي ڪاوڙ کي ختم ڪريو.
8. ماڻهن سان مسلسل رابطو رکو. انهن مان ڪو نه ڪو قابل شخص اوهان کي ملي ويندو.
9. خوشيءَ جي موقعي تي ماڻهن کي مبارڪ ڏيڻ نه وساريو. جيڪڏهن انهن کي ڪوئي غم ۽ تڪليف هجي ته انهن سان ضرور همدردي ڪريو.
10. ماڻهن کي روحاني طاقت ڏيو. اهي به اوهان سان شفقت سان پيش ايندا.

ماڻهن کي رابطي ۾ رکڻ جي لاءِ انهن سادن، پر طاقتور اصولن کي اختيار ڪريو. انهن ئي اصولن صدر جانسن کي ووٽ حاصل ڪرڻ ۾ سوالائي پيدا ڪئي هئي ۽ انهن ئي اصولن جي ڪري کيس ڪانگريس ۾ حمايت حاصل ٿي هئي.

انهن اصولن کي ٻيهر پڙهو. انهن ۾ ڪو خاص فلسفو نه آهي، فقط سادا اصول آهن. انهن ۾ رڳو انهيءَ ڳالهه کي ظاهر ڪيو ويو آهي ته اسان کي ماڻهن سان مفاهمت رکڻ گهرجي. اسان سڀئي ڄاڻون ٿا ته ٻيا ماڻهو بيوقوف نه آهن.

صنعت ۽ حرفت ۾ به ماڻهو وڏن ۽ اعليٰ عهدن تي آهن. آرٽ، سائنس ۽ سياست ۾ به آهن. انهن مان اڪثر ماڻهو عوام وٽ من پسند هوندا آهن.

”دوستي خريدڻ جي ڪوشش نه ڪريو. اها وڪامڻ واري شيءِ نه آهي.“

تحفو ڏيڻ سني ڳالهه آهي. جيڪڏهن تحفو خلوص سان ڏنو وڃي ته ان ۾ وڏي طاقت هوندي آهي. ان سان لڳ لاڳاپن ۾ مضبوطي پيدا ٿيندي آهي. پر جيڪڏهن تحفي ۾ خلوص بدران ڪو مقصد لڪل هوندو ته اها رشوت هوندي آهي.

ڪرسمس کان ڪي ٿورا ڏينهن اڳ جي ڳالهه آهي. مان هڪ ٽرڪ ٺاهڻ واري ڪمپنيءَ جي مالڪ وٽ وينو هوس. هڪ ڪوريئر وارو ان مالڪ جي لاءِ هڪ ٽائر ٺاهڻ واري ڪمپنيءَ جي طرف کان تازن شربتن جو تحفو کڻي آيو هو. منهنجي

دوست ڪيس دڙڪو ڏيندي چيو ته هن تحفي کي واپس کڻي موڪلڻ واري جي منهن تي هڻ.

ڪوريئر وارو موٽي ويو. منهنجي ان دوست ٿوري گهٻراهٽ کان پوءِ مون کي ٻڌايو ته ڪنهن غلط فهميءَ ۾ نه رهجانءِ. مان تحفا ڏيڻ به پسند ڪندو آهيان ۽ تحفا وٺڻ به پسند ڪندو آهيان. هن مون کي ٻڌايو ته هن ڪرسمس تي کيس گهڻائي تحفا مليا آهن، پر اهو ڪو تحفو نه هو. ڇو جو اهو تحفو هن فقط مون سان ڪاروبار ڪرڻ لاءِ موڪليو هو، جيڪو شايد فقط رشوت هو. ان ڪري مان سندس تحفو قبول نه ڪيو. ان ڪمپنيءَ سان مون ٽي مهينا اڳ ڪم شروع ڪيو هو. ان جو ڪم سٺو نه آهي. اهي ماڻهو اڪثر مون کي فون ڪندا رهندا آهن. گذريل هفتي انهن جو سيلز مين به آيو هو. مون ان کي چيو ته اوهان جي ڪم جو معيار ڪونه آهي، انهيءَ ڪري مان اوهان سان ڪاروبار نه ٿو ڪرڻ چاهيان.

دوستي خريد نه ٿي ڪري سگهجي، پر جڏهن اسان ان جي ڪوشش ڪندا آهيون ته اسان کي ٻن طريقن سان نقصان ٿيندو آهي:

1. اسان پيسا ضايع ڪندا آهيون ۽
2. اسان ٻين جي بي عزتي ڪندا آهيون.

دوستي ڪرڻ ۾ اڳرائي ڪريو. اڳواڻ سدائين اڳرائي ڪندا آهن. اها گهڻي سولي ۽ فطري ڳالهه آهي ته اسان ماڻهن کي ٻڌايون ته اچو ته فلاڻو ڪم ڪريون. اچو اسان ئي اڳڀرائي ڪريون ٿا. اچو ته انهن کي چئون ته اسان کي سڏايو. عورت کي ڀپريان ڳالهه ڪرڻ ڏيو.

ماڻهن کي نظر انداز ڪرڻ ته تمام سولو آهي، پر ماڻهن بابت اها هڪ ناڪاري سوچ آهي.

جيڪڏهن اوهانٻين سان دوستي ڪرڻ جي اصول کي اختيار ڪري دوستي ڪندا ته اوهان کي گهڻا دوست نه ٿاهي سگهندا. پر ان طرح سان جيڪي به اوهان جا دوست بڻجندا، اهي بلڪل سچا ۽ اصلي هوندا. ڇو جو اوهان ماڻهن بابت وڌيڪ معلومات حاصل ڪري، انهن سان دوستي ڪندا. گهڻن ماڻهن بابت وڌيڪ معلومات حاصل ڪري، انهن سان دوستي ڪندا. گهڻن ماڻهن جي بدران فقط هڪ با اثر شخص وڌيڪ فعال ۽ متحرڪ ٿي سگهي ٿو.

اهو شخص واقعي ئي وڏو انسان هوندو آهي، جيڪو اوهان ڏانهن ايندو آهي ۽ اوهان کي سلام ڪري چوندو آهي ته، ”منهنجو نالو جيڪ آهي“ ته اهڙو شخص اوهان سان دوستي جو خواهشمند آهي. اهڙو شخص اوهان جي لاءِ نهايت ئي اهم هوندو آهي.

ماڻهن بابت سٺو سوچيو. منهنجي هڪ دوست جو چوڻ آهي ته مان شايد هن جي لاءِ اهم ناهيان، پر اهو منهنجي لاءِ گهڻو اهم آهي. ائين ڇو آهي؟ ڇو جو مون

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ان کان گھڻو ڪجھ سکيو آهي.

اوهان ڏٺو هوندو ته ماڻهو اڪثر انتظار ۾ بيٺا هوندا آهن. بس جي لاءِ، لفٽ جي لاءِ يا ريل وغيره جي لاءِ. ڪجھ ماڻهو انتظار ۾ چپ ئي بيٺا هوندا آهن. پاڻ سان گڏ بيٺل شخص سان ڳالهائڻ به پسند نه ڪندا آهن. اڻ واقفن سان ڳالهائڻ کي مهذب خيال نه ڪيو ويندو آهي. پر اڻ واقف سان ڳالهائڻ ڪا خراب ڳالھ به ته نه آهي.

جڏهن اوهان ڪنهن اڻواقف سان مهذب انداز ۾ ڳالهائيندا ته هو سٺو محسوس ڪندو، اجا به ڪنهن مصيبت جي حالت ۾ هو اوهان جي مدد ڪرڻ جي لاءِ به تيار ٿي ويندو.

ٿوري ڪوشش ڪرڻ سان اوهان ڇهن طريقن کي اختيار ڪري ڪنهن کي به پنهنجو دوست بڻائي سگهو ٿا:

1. ڪنهن مناسب موقعي تي ٻين سان پنهنجو تعارف ڪرايو. جيئن ڪنهن پارٽي، ميٽنگ، هوائي جهاز، ڪم يا ڪنهن مناسب موقعي تي.
2. ان ڳالھ جو خيال رکو ته ٻيو شخص اوها جو نالو صحيح ڪٿي رهيو آهي.
3. اوهان ٻئي شخص جو نالو صحيح تلفظ سان ڪٿو.
4. ٻئي جو نالو لکي ڪري، ان جي اچارن کي صحيح ڪري لکو. ڇو جو ماڻهو پنهنجي نالن جي اچارن جي باري ۾ ڏاڍا حساس هوندا آهن. جيڪڏهن ممڪن ٿي سگهي ته ان جو وزيٽنگ ڪارڊ حاصل ڪري وٺو.
5. نئين دوست کي خط لکو يا فون ڪريو. اوهان ان سان گهڻو سٺو محسوس ڪندا. اهو ڏاڍو اهم نقطو آهي.
6. ڪنهن به اڻواقف سان خوبصورت ڳالھ ٻولھ ڪريو. ان کان پوءِ ان جي ڳالھ ٻڌو.

انهن ڇهن اصولن جي ذريعي اوهان ٻين جي باري ۾ صحيح سوچ جي حوالي سان هاڪاري فيصلا ڪندا آهيو. يقين رکو ائين ڪرڻ ڪنهن عام ماڻهوءَ جي وس جي ڳالھ نه آهي. عام ماڻهو ڪڏهن به پنهنجو تعارف نه ڪرائيندو آهي.

پهرين وک کڻو ۽ ڪاميابيءَ جي طرف وڌو. پنهنجي سٺي طريقي سان ماڻهن سان ملو، اوهان ڪڏهن به مايوس نه ٿيندا.

مان پنهنجي ساٿي سان گڏ هڪ اميدوار جو انٽرويو ڪري رهيو هوس. ان جو نالو ٽڊ هو. اهو ڪافي خوبصورت جوان هو. سندس تعليم به سٺي هئي. اهو ذهين هو ۽ ڪافي پرجوش به هو.

پر اسان ڪيس ان نوڪريءَ جي قابل نه سمجهيو، ڇو جو اهو ماڻهن کي مڪمل ۽ بنا عيب جي ڏسڻ چاهي پيو. ڪيس اها ڳالھ پسند نه هئي ته ماڻهو ڳالهائڻ وقت گرامر جون غلطيون ڪن. ڪيس سگريٽ پيئڻ وارا ماڻهو به پسند نه هئا. ان کي اهي

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

ماڻهو به پسند نه هئا جيڪي ڪپڙن جو خيال نه رکندا هئا.

ٽڊ کي جڏهن پنهنجي خامين جي خبر پئي ته ان چيو ته مون کي انهن خامين تي ضابطو آڻڻ جي لاءِ ڇا ڪرڻ گهرجي.

اسان ڪيس ٽي تجويزون ڏنيون:

1. ان حقيقت کي سمجھ ته ڪو به شخص مڪمل نه هوندو آهي. ڪجھ ماڻهو ٻين ماڻهن کان بهتر هوندا آهن. انسان جي اها به هڪ خاصيت آهي ته اهي غلطي ضرور ڪندا آهن.
2. ان حقيقت کان انڪار نه آهي ته ٻين کي اختلاف جو حق آهي. خدا جي قدرت ۾ دخل نه ڏيو. انهن ماڻهن سان نفرت نه ڪريو، جن جون عادتون اوهان کان مختلف هجن. اهي اوهان کان مختلف ڪپڙا پهريندا هجن، انهن جو مذهب اوهان کان مختلف هجي.
3. اصلاح ڪندڙ نه ٿيو. پاڻ به جيئو ۽ ٻين کي به جيئڻ ڏيو. پنهنجو فلسفو ٻين تي نه آزمايو. جيڪڏهن ڇيو وڃي ته اوهان غلطيءَ تي آهيو ته اڪثر ماڻهو ان تي ناراض ٿي ويندا آهن. ڪڏهن ڪڏهن اوهان کي پنهنجي راءِ فقط پاڻ وٽ ئي رکڻ گهرجي.

ٽڊ ڪجھ مهينن کان پوءِ واپس آيو ته ڪافي بدليل هو. هن انهن تجويزن تي عمل ڪيو هو. هاڻ هن ماڻهن کي پسند ڪرڻ شروع ڪيو هو. اهي ماڻهو سٺا هئا يا خراب، پر ڪيس پسند هئا. ان مون کي ٻڌايو ته مون اوهان جي تجويزن تي غور ڪيو ته مون کي ڪيترين ئي ڳالهين جي خبر پيئي ۽ مون ڪيتريون ئي نيون ڳالهيون سکيون.

ان ڳالھ کي ياد رکو ته هر انسان نه ئي مڪمل طور تي خراب هوندو آهي ۽ نه ئي مڪمل طور تي چڱو هوندو آهي ۽ نه ئي ڪوئي انسان بلڪل مڪمل هوندو آهي.

جيڪڏهن اسان پنهنجي خيال کي آزاد ڇڏي ڏيون ته اسان کي هر شخص خراب لڳندو. جيڪڏهن اسان پنهنجي خيال کي قابو رکون ۽ عام ماڻهن بابت سوچيون ته اسان هر شخص ۾ خوبيون ڳولي سگهون ٿا.

اوهان جو ذهن هڪ براڊ ڪاسٽنگ اسٽيشن وانگر ڪم ڪندو آهي. ان ۾ ٻه چينل آهن. هڪ ناڪاري ۽ ٻيو هاڪاري. اهي ٻئي چينل ڏاڍا طاقتور آهن. فرض ڪريو اوهان جو سينيئر آفيسر اوهان کي پنهنجي آفيس ۾ سڏائي، اوهان جي ڪم جي ساراه ڪري ٿو، پر اهو اوهان کي ڪجھ تجويزون به ڏئي ٿو ته جيڪڏهن اوهان انهن تي عمل ڪريو ته پنهنجي ڪم کي اڃا وڌيڪ سٺو ڪري سگهو ٿا.

فطري ڳالھ آهي ته رات جو اوهان ان واقعي بابت ضرور سوچيندا. جيڪڏهن اوهان جي ذهن جو چينل ناڪاري ٿيون ٿي ويو ته پوءِ اوهان پنهنجي آفيسر بابت ڪجھ هن ريت سوچيندا ته ”اهو آفيسر ڪير ٿيندو آهي مون کي تجويزون ڏيڻ وارو؟ اهو پاڻ ئي خردماغ آهي. مون کي ان جي نصيحت جي ضرورت نه آهي. مون ته

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

پهريان بہ ان بابت ٻڌو آهي تہ نهايت مغرور آهي. اهو تہ مون کي هوندئن بہ ختم ڪرڻ چاهي ٿو. مان هاڻ ان جي ڪابہ بڪ بڪ نہ ٻڌندس. مان سڀاڻي سندس آفيس وڃي، ڪانئس پڇندس تہ آخر اوهان جي تنقيد جو مقصد ڇا آهي؟ وغيره وغيره“.

پر جيڪڏهن اوهان جي ذهن جو چينل هاڪاري ٽيون ٿيو تہ پوءِ اوهان ڪجهہ هن طرح سوچيندا تہ: آفيسر ڏاڍو ڀلو انسان آهي. ان جون تجويزون واقعي سٺيون آهن. مان جيڪڏهن انهن تجويزن تي عمل ڪندس تہ مان سٺي پوزيشن تي اچي سگهان ٿو. اهو منهنجي مدد ڪرڻ لاءِ بہ تيار آهي. سڀاڻي مان سندس آفيس ۾ وڃي ان جا ٿورا مڃيندس تہ اوهان منهنجي ڏاڍي مدد ڪئي آهي. اهڙي شخص سان ڪم ڪرڻ ڏاڍي سٺي ڳالهہ آهي“.

ان خاص معاملي ۾ جيڪڏهن اوهان ناڪاري چينل جي ڳالهہ تي غور ڪندا تہ پوءِ اوهان ڀڪ سان خراب انسان بڻجي ويندا. ان سان اوهان جي سينيئرس ۾ بہ غلط فهميون پيدا ٿينديون.

پر جيڪڏهن اوهان هاڪاري چينل جي ڳالهہ تي غور ڪندا تہ ان سان اوهان کي گهڻو فائدو ٿيندو ۽ اوهان پنهنجي آفيسر جي اجا بہ وڌيڪ ويجها ٿي ويندا.

اها ڳالهہ بلڪل صحيح آهي تہ هڪ هاڪاري يا ناڪاري خيال، رد عمل جي طور تي ان طرح جي لڳاتار خيالن کي جنم ڏيندو آهي. اوهان هڪ ننڍڙو ناڪاري خيال ڪٽي جيڪڏهن ان تي غور ڪندا تہ اوهان جلد ئي محسوس ڪري وٺندا تہ جنهن شخص بابت اوهان ائين سوچي رهيا آهيو، ان جون سياسي حالتون مذهبي اعتقاد، ان سان واسطو رکندڙ شيون، ان جون عادتون، گهر واريءَ سان سندس تعلق، ويندي ان جي وارن جو نمونو بہ اوهان کي خراب لڳندو. ان قسم جي سوچ نہ ڄاڻ اوهان کي ڪيڏانهن وٺي ويندي؟ پنهنجو پاڻ کي ضابطي ۾ رکو ۽ پوءِ ماڻهن بابت هاڪاري چينل کي ٽيون ڪريو.

اوهان انفرادي طور تي فقط هاڪاري چينل کي ئي استعمال ۾ آڻيو، پوءِ ڏسو تہ ٻين ماڻهن بابت هڪ کان پوءِ ٻيو خيال اوهان کي سٺين ڳالهين ڏانهن وٺي ويندو ۽ اوهان خوش ٿي ويندا.

هڪ خيال سان هڪجهڙائي جي ڪري ڪيترا ئي خيال جنم وٺندا آهن. اها ڏاڍي خطرناڪ ڳالهہ هوندي آهي تہ اوهان ڪنهن شخص بابت ڪا ناڪاري ڳالهہ ڪنهن ٻئي شخص کان ٻڌي ڪري، اوهان بہ ناڪاري خيالن جي وهڪري ۾ وهڻ لڳندا آهيو. جيڪڏهن اوهان انهن خيالن تي ضابطو نہ آڻيندا ۽ ان ناڪاري خيال سان متفق ٿيندا ويندا تہ اهو ٻرندڙ تي تيل وجهڻ وارو ڪم هوندو. اوهان کي ڪوئي اهو چوڻ وارو بہ نہ هوندو تہ ائين هرگز نہ آهي ۽ پوءِ انهن ناڪاري خيالن جا حملا خود اوهان تي ئي ٿيندا.

ناڪاري خيالن کان بچڻ جي لاءِ ضروري آهي تہ اوهان پنهنجي ذات سان واعدو

ڪريو تہ اوهان کي هاڪاري تدبيرن کان سواءِ ٻي ڪنهن بہ ڳالهہ تي ڌيان ناهي ڏيڻو. جيڪڏهن اوهان ان ٽيڪنڪ کي اختيار ڪندا ۽ ماڻهن بابت سٺن خيالن کي اختيار ڪندا تہ پوءِ اوهان تمام وڏي ڪاميابي حاصل ڪندا.

هڪ ويمي ڪمپنيءَ جي نمائندي مون کي ٻڌايو تہ هن ماڻهن بابت هاڪاري خيالن کي اختيار ڪري ڪيئن ڪاميابي حاصل ڪئي؟ ان جو چوڻ هو تہ شروع ۾ مون کي گهڻن ئي ماڻهن سان مقابلو ڪرڻو پيو. ڏهن خاندانن مان نون خاندانن ويمو پاليسي خريد ڪرڻ جي ضرورت محسوس ڪندا آهن. مان اهو بہ ڄاڻندو هوس تہ هڪ شخص ويمو پاليسيون وڪڻڻ تي هڪ ڪتاب لکيو آهي، پر اهو پاڻ هڪ بہ پاليسي وڪڻي نہ سگهيو هو.

جڏهن تہ منهنجي ڪاميابي جو بنيادي سبب اهو آهي تہ مان جن ماڻهن کي پاليسيون وڪڻندو آهيان، انهن کي پسند ڪندو آهيان. اسان کي اهڙن ماڻهن کي ضرور پسند ڪرڻ گهرجي. ڪجهہ ماڻهو چوندا آهن تہ اهي ماڻهن کي پسند ڪندا آهن. پر اهي حقيقي طور تي انهن کي پسند نہ ڪندا آهن، جنهن ڪري ڪين ڪاميابي نہ آهي ملندي.

منهنجي ڪمپنيءَ جو سيلزمين اهي ڳالهيون ٻين کان معلوم نہ ڪندو آهي، جيڪي مان ڪندو آهيان. مان پنهنجي اصيل (موڪل) جو خانداني پس منظر معلوم ڪري، انهن ۾ جيڪي بهترين ڳالهيون هونديون آهن، انهن جي ڪري مان پنهنجي اصيل کي پسند ڪرڻ لڳندو آهيان. پوءِ ان سان دوستي ڪندو آهيان ۽ بنا ڪنهن گهٻراهٽ جي آزادي سان پنهنجي ڪم جي باري ۾ ٻڌائيندو آهيان. اهڙيءَ طرح اهو اصيل منهنجو دوست بڻجي ويندو آهي ۽ مون کان پاليسي خريد ڪندو آهي. ان ڳالهہ جاري رکندي چيو: ”گذريل هفتي جي ڳالهہ آهي تہ مون پنهنجي هڪ اصيل کي ٽيون دفعو فون ڪئي. منهنجو اهو اصيل ڪافي ڏکيو شخص هو.

مان ان سان ملڻ ويس تہ هن مون کي سلام ڪرڻ جو موقعو بہ نہ ڏنو ۽ در بند ڪري هليو ويو. مون ان کي ٻيهر سڏيو ۽ ان کي چيو: سائين اوهان تہ منهنجا دوست آهيو. هن منهنجي آواز ۾ نرمي ۽ خلوص کي محسوس ڪري ورتو هو. ان کان پوءِ هن مون کان ڏهہ ڊالرن جي پاليسي خريد ڪئي.

****

سول پاؤ کي شڪاگو ۾ پنهنجي شعبي جو باشاهہ چيو ويندو هو. هن 21 سال اڳ پنهنجو ڪاروبار شروع ڪيو هو. هاڻي سندس ڪاروبار جي ماليت 60 لک ملين ڊالر آهي.

سول کي پنهنجي ڪاروبار ۾ ڪاميابي پنهنجي بهترين رويي ۽ هاڪاري سوچ جي ڪري ملي. ان جو چوڻ آهي تہ مان ماڻهن کي پسند ڪندو آهيان ۽ پنهنجي گراهڪن سان بلڪل ائين ملندو آهيان، ڄڻ اهي منهنجي گهر جا خاص

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

مهمان هجن ۽ اهوئي سندس ڪاميابيءَ جو سبب آهي. ان جو چوڻ آهي ته جيڪڏهن ڪيس ڪو گراهڪ ڪنهن ٻئي هنڌ ملندو آهي ته به هو ان سان بلڪل مهمان جهڙو سلوڪ ڪندو آهي.

جڏهن اوهان ڪنهن کي بهترين سروس (خدمت) ڏيندا آهيو ته موٽ ۾ اوهان کي بهترين نتيجا ملندا آهن. جيڪي ماڻهو ٻين ماڻهن کي پسند نه ڪندا آهن، انهن جو ڪاروبار به سٺو نه هلندو آهي. اسان جي هڪ اصيل پنهنجي ڪاوبار ۾ مشوري جي لاءِ اسان کي سڏايو. سندس ڪاروبار بلڪل صحيح نه هلي رهيو هو. ڪيس تازو ئي 9500 نو هزار پنج سو ڊالرن جو ٽيڪو مليو هو. هو ان بابت مون سان صلاح ڪرڻ چاهي پيو. هن ڪاروبار ۾ گهڻيون ئي غلطيون ڪيون هيون، جنهن جي ڪري سندس ڪاروبار ناڪام ٿي ويو هو. هاڻ اسان ان کي صلاح ڏئي، سندس مسئلن کي حل ڪرڻ چاهيون پيا. هڪ ته سندس تعليم پوري پني هئي ۽ ٻيو جسماني طور تي به گهڻو ٿلهو هو. پوءِ مون اهو به محسوس ڪيو ته اهو ڪجهه چالاڪ به آهي. اسان ساڻس ڳالهائڻ شروع ڪيو ۽ ان جي ناڪاري ڳالهين کي نوٽ ڪندا وياسين. ڪيس هڪ پٽ هو. ان جي تعليم به پوري پني هئي. مون اندازو ڪيو ته اسان جو اهو اصيل ڪمزور، ذهن جو مالڪ آهي. ٻن ڏينهن کان پوءِ اسان هن سان ٻيهر ملاقات ڪئي. هن چيو ته مون فيصلو ڪيو آهي ته مان ٽيڪو ختم ڪري ڇڏيان ٿو. اوهان مون کي پنهنجي مشوري جي في ٻڌايو. مون کي ٻيو ڪو به ڪم ناهي ڪرڻو. سندس ان ڳالهه کان اسان کي ڏاڍي تڪليف ٿي. ڇو جو اهو وڌيڪ ناڪاميءَ ڏانهن وڃي رهيو هو. اهڙا ماڻهو فقط پنهنجي ذات تي ڀروسو ڪندا آهن ۽ ٻين کي ڪا به اهميت نه ڏيندا آهن. اهي پنهنجي اعليٰ خصوصيتن کي دٻائي ڇڏيندا آهن ۽ ناڪاري لاڙن کي اڀاريندا آهن.

ياد رکو ته عظيم ڪاميابي حاصل ڪرڻ جي لاءِ ٻن اهم شين کي ضرور اختيار ڪريو.

1. دوست سان سهڻي ڳالهه ٻولهه ڪريو
2. ڳالهه ٻولهه اوهان کي ٻين ماڻهن بابت وڌ کان وڌ ڄاڻڻ ۾ مدد ڏيندي آهي. عام ماڻهو فقط پنهنجي باري ۾ ڳالهائيندا آهن ۽ ٻين بابت سٺو رويو نه رکندا آهن. ان ڪري اهي ٻين ماڻهن بابت گهڻو نه ڄاڻي سگهندا آهن.

گهڻي ڳالهائڻ کان پرهيز ڪريو. بلڪ دوستن جي گفتگو وڌيڪ ٻڌو. اهڙيءَ طرح اوهان انهن جون دليون کٽي سگهو ٿا ۽ انهن کان گهڻو ڪجهه سکي سگهو ٿا.

جڏهن اوهان ڪنهن جي لاءِ ڪائي خدمت سر انجام ڏيندا آهيو ته ان سان اوهان کي جيڪو ذاتي سڪون ملندو آهي، اهو ڪنهن ٻي دوا مان ناهي ملندو. سٺو سوچيو، ماڻهن بابت سٺو رويو رکو. ماڻهن بابت ناڪاري خيالن کي ڪڍي ڇڏيو ۽ احساس ڪمتريءَ مان ڇوٽڪارو حاصل ڪريو. هاڪاري سوچ اختيار ڪريو، پوءِ ئي

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

اوهان تي انڪشاف ٿيندو ته هي دنيا واقعي تمام گهڻي سهڻي آهي. ان ۾ رهڻ وارا ماڻهو ڏاڍا خوبصورت آهن.

جڏهن اوهان جي سوچ ناڪاري ٿيڻ لڳي ته هي به ڪم ڪريو:

1. پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته مان ايندڙ موقعي تي پنهنجي لاءِ ڇا بهتر ڪري سگهان ٿو؟
2. ٻي همتائپ ۾ وقت ۽ طاقت کي ضايع نه ڪريو. پنهنجو پاڻ کي گهٽ خيال نه ڪريو. آئينده جي ڪاميابيءَ جي لاءِ رٿابندي ڪريو.

ڪم ڪرڻ جي انهن سونهري اصولن کي ياد رکو:

1. پنهنجي زندگيءَ ۾ آسانيون پيدا ڪريو. پنهنجو پاڻ کي وڻندڙ شخصيت بڻايو جو ماڻهو توهان کي پسند ڪن. ماڻهن کان مدد حاصل ڪري پنهنجي ڪاميابيءَ جي منصوبي کي توڙ تائين رسايو.
2. دوستي ڪرڻ ۾ پهريون اڳڀرائي ڪريو. هر مناسب موقعي تي پنهنجي واقفيت ڪريو. اوهان ٻين جا نالا ياد رکو، اهي به اوهان جو به نالو ياد رکندا. نون دوستن بابت گهڻي کان گهڻي معلومات رکو.
3. انسانن ۾ عادتن ۽ طور طريقن جي فرق کي ذهن ۾ رکو. ڪو انسان مڪمل نه هوندو آهي. انهيءَ ڪري اصلاح ڪندڙ نه بڻجو.
4. پنهنجي ذهن جي هاڪاري چينل سان سٺا خيال نشر ڪريو. ڪنهن ۾ موجود خوبي جي تعريف ڪريو. ڪنهن سان ناپسنديدگيءَ جو اظهار نه ڪريو. ماڻهن بابت سٺو سوچيو ۽ هاڪاري نتيجا حاصل ڪريو.
5. سدائين سٺي گفتگو ڪريو. ڪامياب ماڻهن وانگر بڻجو. ٻين جي ڳالهه ٻولهه جي حوصلہ افزائي ڪريو.
6. سدائين زنده دليءَ جو مظاهرو ڪريو. ان سان ماڻهو سٺو اثر وٺندا. ان سان اوهان به سٺو محسوس ڪندا.
7. پنهنجي ناڪاميءَ جو ذميوار ٻين کي قرار نه ڏيو. ڪاميابي حاصل ڪرڻ تائين جدوجهد ڪندا رهو.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

باب 10

ڪم ڪرڻ جي عادت وجهو

سيني شعبن اندر اڳواٽي ڪندڙ ماڻهو ان ڳالهه تي متفق آهن ته پيشيوراڻي تعليم هجڻ جي باوجود اعليٰ تخيل رکڻ وارن ماڻهن جي گهڻي کوٽ آهي. جڏهن ته هڪ اعليٰ آفيسر جو اهو به چوڻ آهي ته ماڻهو تعليم يافته ته آهن، پر سندن تعليم ۾ اڪثر ڪاميابيءَ جو عنصر نه آهي. اهو عنصر آهي اهليت جو هجڻ. يعني ته ڪم ڪريو ۽ نتيجا حاصل ڪريو.

هر وڏي ذميواري جهڙوڪ: ڪاروبار هلائڻ، سائنس، فوج يا حڪومت هلائڻ، اهڙيون ذميواريون آهن، جو انهن جي لاءِ اهڙن ماڻهن جي ضرورت آهي، جيڪي حالتن جي مطابق فيصلو ڪري، هڪدم ڪارروائي ڪن. وڏن ادارن جا سربراهه اهڙن ماڻهن جي ضرورت محسوس ڪندا آهن، جيڪي انهن سوالن جو جواب ڏيئي سگهن. ڇا اهي هي ڪم ڪندا؟ ڇا اهي پنهنجي خيال کي عملي صورت ڏيندا؟ ڇا اهي پاڻمرادو عمل ڪرڻ جي صلاحيت رکن ٿا؟ ڇا اهي نتيجا حاصل ڪرڻ تي يقين رکندا آهن يا انهن بابت رڳو سوچيندا ئي آهن؟

انهن سيني سوالن جو هڪ ئي مقصد آهي ته ڇا اهڙو شخص عمل ڪرڻ جي صلاحيت رکندڙ آهي؟ تمام گهڻن آئيڊياز (تصورن) جي پيٽ ۾ فقط هڪ آئيڊيو (تصور) وڌيڪ بهتر آهي، جنهن تي عمل ڪري نتيجا حاصل ڪيا وڃن.

هڪ ڪامياب ترين واپاري جان وينا مارڪ اڪثر چوندو هو ته فقط سوچڻ سان ئي ڪجهه نه ٿيندو آهي. اسان گهڻو ڪجهه سوچي سگهون ٿا. پر ڪم واري سوچ اهائي هوندي آهي، جنهن تي عمل ڪيو وڃي.

اسان ماڻهن کي ٻن حصن ۾ ورهايون ٿا. ڪامياب ماڻهو ۽ عام ماڻهو. ڪامياب ماڻهو متحرڪ هوندا آهن ۽ عام ماڻهو انهن کان گهٽ هوندا آهن ۽ اهي عام طور تي ناڪام ماڻهو هوندا آهن. انهن کي اسان غير متحرڪ چونداسين.

اسان ٻنهي قسمن جي ماڻهن جي مطالعي سان ڪاميابيءَ جي لاءِ هڪ اصول ڳوليو آهي. هڪ مسٽر متحرڪ آهي، جيڪو هر ڪم ڪرڻ لاءِ تيار رهندو آهي. اهو جيڪو آئيڊيو سوچيندو آهي، ان تي عمل ڪري ڇڏيندو آهي. ٻيو مسٽر غير متحرڪ آهي. اهو ڏاڍو سست آهي ۽ ڪمن کي ملتوي ڪندو رهندو آهي.

مسٽر متحرڪ ۽ مسٽر غير متحرڪ ۾ بيشمار اختلاف آهن. مسٽر متحرڪ

سنڌيڪا :سنڌ جي علمي ۽ شعوري ترقيءَ ۾ ڀاڱي ڀائيوار

موڪلن جي رٿابندي ڪندو آهي ۽ موڪلون گذاري به وٺندو آهي. مسٽر غيرمتحرڪ به موڪلن جي رٿابندي ڪندو آهي، پر اهو ان کي ايندڙ سال تائين ملتوي ڪندو رهندو آهي. جڏهن مسٽر متحرڪ ارادو ڪندو آهي ته هو باقاعدگيءَ سان گرجا ويندو ته اهو باقاعدگيءَ سان گرجا ويندو به آهي. مسٽر غير متحرڪ به گرجا وڃڻ جي منصوبا بندي ڪندو آهي، پر ويندو ڪڏهن ڪڏهن ئي آهي. مسٽر متحرڪ ڪنهن کي مبارڪ باد ڏيڻ چاهيندو آهي ته اهو ان کي مبارڪ باد ڏيئي ايندو آهي. پر مسٽر غير متحرڪ کي به ائين ڪنهن کي مبارڪ ڏيڻي هوندي آهي، پر اهو ان جي لاءِ وقت ئي نه ڪڍي سگهندو آهي.

انهن ٻنهي ۾ وڏن وڏن ڪمن ۾ به اختلاف آهي. مسٽر متحرڪ ڪاروبار ڪرڻ چاهي ٿو ۽ اهو پنهنجو ڪاروبار ڪري به وٺندو آهي. مسٽر غير متحرڪ به ڪاروبار ڪرڻ جي خواهش رکي ٿو. پر عين وقت تي ڪيس معلوم ٿيندو آهي ته اجا هي ڪم صحيح نه رهندو. مسٽر متحرڪ جي عمر چاليهه سال آهي. هو هڪ نئون ڪم ڪرڻ چاهيندو آهي ۽ نئون ڪم شروع ڪري وٺندو آهي. مسٽر غير متحرڪ به ڪجهه اهڙي ئي قسم جو خيال رکندو آهي، پر اهو ائين نه ڪري سگهندو آهي.

مسٽر متحرڪ ۽ غير متحرڪ ٻنهي جو رويو به مختلف آهي. مسٽر متحرڪ جيڪو به ڪرڻ چاهيندو آهي، مڪمل اعتماد سان ڪري وٺندو آهي. مسٽر غير متحرڪ ڪجهه به نه ڪري سگهندو آهي. ڇو جو اهو عمل ناهي ڪندو. اهڙيءَ طرح ان جو اعتماد متزلزل رهندو آهي. هر ڪوئي مسٽر متحرڪ بڻجڻ چاهيندو آهي، پر انهيءَ ڪري اسان کي عمل جي عادت کي پنهنجو ڪرڻو پوندو. اڪثر ڪري مسٽر غير متحرڪ ان وقت تائين ڪم شروع نه ڪندا آهن، جيستائين سيئي حالتون ۽ واسطيدار شيون سو سيڪڙو انهن جي لاءِ ممڪن نه ٿي وڃن. اهي پنهنجي ڪاميابيءَ جي لاءِ سؤ سيڪڙو ضمانت چاهيندا آهن. ڇو جو هر انسان مڪمل ناهي هوندو، انهيءَ ڪري ڪنهن ڪم جي لاءِ مڪمل طور حالتن جو صحيح هجڻ جو مطلب آهي ته هميشه جي لاءِ انتظار ڪيو وڃي.

هيٺ ٽن ماڻهن جا حالات ڏنا پيا وڃن، جنهن مان خبر پوي ٿي ته اهي حالتن سان ڪيئن مقابلو ڪندا آهن:

ڪيس نمبر 1 : مسٽر جي. اين شادي ڇو نه ڪئي ؟

مسٽر جي. اين هن وقت ٽيهن سالن کان مٿي جو ٿي چڪو آهي. هن سٺي تعليم حاصل ڪئي ۽ آفيس ۾ اڪائونٽينٽ آهي. هن اجا تائين شادي نه ڪئي آهي ۽ شڪاگو ۾ رهي ٿو. سندس زندگيءَ جي شديد ترين خواهش شادي ڪرڻ آهي. هو هڪ اهڙي گهر واري چاهي ٿو، جيڪا ساڻس محبت ڪري، ان جو ساٿ ڏيئي ۽ ٻار پيدا ڪري.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هن ڪيترا ئي ڀيرا شادي ڪرڻ جي ڪوشش بہ ڪئي، پر هر دفعي ڪانہ ڪا رنڊڪ اڳيان اچي ويندي هئي.

هڪ دفعو هو شادي ڪرڻ وارو ئي هو تہ شاديءَ کان هڪ ڏينهن اڳ ڪيس خبر پئي تہ جنهن ڇوڪريءَ سان هو شادي ڪرڻ وارو آهي، اها صحيح ڇوڪري نہ آهي، انهيءَ ڪري هن شادي نہ ڪئي. اڄ کان ٻہ سال اڳ هن هڪ ڇوڪريءَ سان شادي ڪرڻ جو فيصلو ڪيو. اها ڇوڪري گهڻي سهڻي هئي، خوش مزاج، زنده دل ۽ ذهين بہ هئي.

جي. اين صاحب هر ڳالهہ جي باري ۾ مڪمل يقين ڪرڻ چاهي پيو تہ سڀ ڪجهہ صحيح نموني ٿئي. هن ڇئن صفحن تي خوبصورت ٽائيپ ڪري هڪ دستاويز تيار ڪيو ۽ ٽيڻ واري گهر واريءَ جي حوالي ڪيو تہ جيڪڏهن تون منهنجي انهن ڳالهين سان متفق آهين تہ آءٌ شادي ڪرڻ لاءِ تيار آهيان. هن هڪ ڪاغذ تي لکيو تہ مذهب جي حوالي سان تون ڪهڙي گرجا ۾ ويندي آهين؟ ان گرجا کي ڪيترو چندو ڏيندي آهين؟ هڪ صفحي تي لکيل هو تہ اسان جا ڪيترا ٻار هئڻ گهرجن؟ هڪ ورق تي اهو تہ اوهان جون ڪيترون ساهيڙيون آهن؟ ان کان علاوه تنهنجي پگهار گهڻي آهي؟ ۽ تون اها پگهار ڪيئن خرچ ڪندي آهين؟ هڪ هنڌ لکيو هو تہ پنهنجي عادتن جي باري ۾ واقف ڪر؟

جڏهن سندس ٿيڻ واري زال ايڏو ڊگهو لکيل دستاويز ڏٺو ۽ ان کي پڙهيو تہ هن اهو جي. اين صاحب کي واپس موڪلي ڏنو. ان چيو: مون اهڙي شاديءَ کان بس ڪئي.

جي اين صاحب پنهنجي پريشاني مون کي ٻڌائيندي چيو: آخر ان ۾ ڪهڙي خرابي هئي؟ اهو هڪ سادو معاهدو تہ هو. آخر شادي هڪ وڏو فيصلو آهي. ان کي مڪمل خبرداريءَ سان عملي صورت ڏيڻ گهرجي.

مون کيس چيو تہ محترم اوهان مڪمل طور تي غلط آهيو. اوهان هر ڳالهہ پنهنجي حق ۾ ڏسڻ ۽ ڪرڻ چاهيو ٿا. اوهان جو معيار تہ ڏاڍو بلند آهي. اوهان جي معيار تي ڪوئي نٿو پهچي سگهي.

ڪامياب ماڻهو پيش ايندڙ مسئلن کي ان جي وقت اچڻ تي ئي حل ڪندا آهن. جيڪي مسئلا هن وقت آهن ئي ڪونہ، تن کي اڳ ۾ ڪيئن ٿو حل ڪري سگهجي.

اسان ڪنهن انسان کي مڪمل ڏسڻ جي لاءِ سدائين انتظار ڪنداسين ۽ ائين ٿيندو بہ مشڪل آهي.

ڪيس نمبر2 : مسٽر جي ايم جو نئون گهر

هر وڏي فيصلي ڪرڻ تي ذهن پاڻ مرادو متحرڪ ٿي ڪم ڪرڻ يا نہ ڪرڻ جي باري ۾ حرڪت ۾ اچي ويندو آهي. هتي اسان هڪ نوجوان جو معاملو ٻڌايون ٿا، جنهن ڪم ڪرڻ جو فيصلو ڪيو ۽ تمام وڏو نتيجو حاصل ڪيو.

مسٽر جي ايم جي حالت بہ ٻين لکين نوجوانن جهڙي هئي. ان جي عمر 20 سال هئي. ڪيس هڪ زال ۽ هڪ ٻار هو ۽ سندس آمدني بہ پوري ساري هئي. هو پنهنجي خاندان سان گڏ ننڍڙي فليٽ ۾ رهندو هو. زال مڙس جي خواهش هئي تہ اهي پنهنجو ذاتي گهر خريد ڪن. جنهن جو ماحول بہ سٺو هجي. جاءِ بہ وڏي هجي تہ جيئن ننڍڙو ٻار کيڏي ڪڏي سگهي.

پر انهن وٽ خريد ڪرڻ جي لاءِ ٿورا پيسا بہ نہ هئا. هڪ ڏينهن جڏهن مسٽر جي ايم ڪرايو ڏيڻ جي لاءِ چيڪ لکي رهيو هو تہ سندس ذهن ۾ هڪ خيال آيو تہ جيترو ڪرايو مان هر مهيني هڪ گهر جو ادا ڪندو آهيان، ايتري تہ نئين گهر جي مهيني جي قسط بڻجي ٿي.

مسٽر جي ايم پنهنجي زال کي سڏيو ۽ ان کي چيو تہ اسان ايندڙ مهيني ۾ نئون گهر خريد ڪري رهيا آهيون. ڪيس زال چيو تہ توکي ڇا ٿي ويو آهي؟ تون مذاق ڇو ڪري رهيو آهين؟ اسان وٽ تہ ايڊوانس ڏيڻ جي لاءِ بہ پيسا ناهن. پر مسٽر جي ايم تہ پڪو پهہ ڪري ڇڏيو هو تہ هو نئون گهر خريد ڪندو. مسٽر جي ايم چيو تہ مون کي ناهي معلوم تہ اڳواٽ رقم ڪيئن ادا ٿيندي، پر گهر ضرور خريد ڪنداسين.

ٻئي هفتي انهن واقعي ئي نئون گهر خريد ڪيو. ان جي لاءِ انهن کي 1200 ڊالر اڳواٽ ادا ڪرڻا هئا. هاڻي انهن کي ان رقم جو بندوبست ڪرڻو هو. ان جي لاءِ انهن منصوبو بڻايو تہ اهي ڪنهن کان پيسا اڌارا وٺي، ضمانت طور گهر جا ڪاغذ ان وٽ رکندا. پوءِ سندس ذهن ۾ آيو تہ ڇو نہ اهو معاملو مان گهر ٺاهڻ واري ٺيڪيدار سان ڪريان. پهريائين تہ ٺيڪيدار نہ مڃيو، پر پوءِ هو مسٽر جي ايم جا دليل ٻڌي ڪري راضي ٿي ويو. هاڻي ڪيس هر مهيني انهن پيسن تي وياج بہ ادا ڪرڻو هو.

هاڻ مسٽر جي ايم هر مهيني 100 ڊالر ڪمائڻ جي لاءِ جدوجهد شروع ڪري ڏني. پهريائين تہ هن پنهنجي مهيني جي خرچ ۾ 25 ڊالرن جي بچت ڪئي. ان جي ٻئي ڏينهن مسٽر جي ايم پنهنجي باس سان مليو ۽ ان کي چيائين تہ مان 75 ڊالر وڌيڪ ڪمائڻ چاهيان ٿو، ڇو جو مون نئون گهر خريد ڪيو آهي ۽ ان جون مهيني وار قسطون ۽ وياج ادا ڪرڻو آهي. سندس باس کيس چيو تہ اوهان هر هفتي ڏهہ ڪلاڪ وڌيڪ ڪم ڪريو ۽ اوهان کي ان جو اجورو 75 ڊالر الڳ سان ادا ڪيو ويندو. اهڙيءَ طرح هن هڪ وڏو فيصلو ڪري نئون گهر خريد ڪيو. هاڻ هو پنهنجي زال ۽ ٻارن سان ان گهر ۾ سڪون سان رهي پيو.

1. مسٽر جي ايم جيئن ئي نئين گهر جي خريدڻ جو ارادو ڪيو تہ ان جي لاءِ هڪدم عملي قدم کنيا. اهڙيءَ طرح هو پنهنجي خيال کي عملي صورت ڏيڻ ۾ ڪامياب رهيو.

2. مسٽر جي ايم پهريون وڏو قدم کنيو تہ ٻيا ننڍا ننڍا معاملا پنهنجو پاڻ حل ٿيڻ لڳا.

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

3. مسٽر جي ايم پنهنجي زال ۽ ٻارن کي اهو ئي معيار ڏنو، جنهن جا اهي حقدار هئا. هن گهر خريد ڪرڻ جو انتظار نہ ڪيو ۽ نہ ئي ان ارادي کي تبديل يا پوئتي ڪيو. هن جڏهن فيصلو ڪيو تہ حالتون پاڻ مرادو سندس حق ۾ ٿيڻ لڳيون. جيڪڏهن هو حالتن جي درست ٿيڻ جو انتظار ڪري ها تہ شايد اهو ڪڏهن بہ گهر وٺي نہ سگهي ها.

ڪيس نمبر3: مسٽر سي. ڊي پنهنجو نئون ڪاروبار شروع ڪرڻ چاهي پيو پر...

مسٽر سي ڊي جو معاملو بہ ڪجهہ هن قسم جو آهي، جنهن ۾ ڪجهہ ماڻهو حالتن جي صحيح ٿيڻ جو انتظار ڪندا آهن. ٻي جنگ عظيم کان هڪدم پوءِ مسٽر سي ڊي پوسٽ آفيس ڊويزن جي ڪسٽم ڊپارٽمينٽ ۾نوڪري ڪئي. هو پنجن سالن تائين اتي ڪم ڪندو رهيو. ان کان پوءِ هو پنهنجي ڪم مان مطمئن نہ هو. هو سمجهندو هو تہ ان ڪاتي ۾ پگهار گهٽي گهٽ آهي. ترقي جا موقعا بہ نہ آهن.

پوءِ ڪيس خيال آيو تہ هو اسپورٽ جو ڪم ڪندو. ان سلسلي ۾ هن ڪيترن ئي ڪاروباري ماڻهن کان ان ڪم جي باري ۾ معلومات ورتي. هو ڏهن سالن کان ان ڪم جي رٿابندي ڪندو رهيو. جڏهن بہ هو ڪم ڪرڻ شروع ڪندو هو تہ ڪيس ڪا نہ ڪا ڏکيائي پيش ايندي هئي. ڪڏهن وٽس پيسا گهٽ ٿي ويندا هئا، ڪڏهن سندس گهرواريءَ جو ويم ٿيڻو هوندو هو، ڪڏهن ڪيس ڪاغذ مڪمل ڪرڻا هوندا هئا. انهن سببن جي ڪري پنهنجو ڪم پوئتي ڪندو رهيو.

پر اصل ڳالهہ هيءَ هئي تہ اهو غير متحرڪ بڻجي چڪو هو. اهو چاهيندو هو تہ ڪم شروع ڪرڻ کان اڳ ئي سڀ ڪم مڪمل طور تي صحيح هجن. جڏهن تہ سيئي حالتون ڪڏهن بہ مڪمل طور تي صحيح نہ هونديون آهن. انهيءَ ڪري سي ڊي صاحب ڪڏهن بہ ڪم شروع نٿي ڪري سگهيو.

ہ شيون اوهان جي مدد ڪري سگهن ٿيون جن جي ڪري اوهان ڪنهن بہ ڪم کي ملتوي ڪرڻ جي انتظار کان بچي سگهو ٿا.

1. اها ڳالهہ ذهن ۾ رکو تہ ڪنهن بہ قسم جي ڪم ۾ اوهان کي مستقبل ۾ ضرور ڏکيائي پيش اچي سگهي ٿي. ان ڪم ڪرڻ جي لاءِ خطرو تہ ڪٽڻو ئي پوندو. ان ۾ مسئلن جو پيدا ٿيڻ ۽ حالتن جو بدلجڻ وغيره ٿي سگهي ٿو. فرض ڪريو تہ اوهان پنهنجي ڪار ۾ ڪيڏاهن وڃي رهيا آهيو. هاڻي جيڪڏهن وڃڻ کان اڳ اوهان ان ڳالهہ کي يقيني بڻائڻ چاهيو ٿا تہ اوهان جي ڪار ۾ ڪا خرابي پيدا نہ ٿئي. ڪار کي ڪو بہ حادثو پيش نہ اچي، موسم خراب نہ ٿي وڃي، وغيره، تہ اهڙيءَ طرح اوهان ڪيڏانهن بہ نہ وڃي سگهندا. اوهان پنهنجي ڪار چيڪ ڪريو ۽ دلجاءِ ڪري سفر تي روانا ٿي وڃو. پنهنجي ذهن مان سيئي ڊپ ڪڍي

ڇڏيو. ائين ڪرڻ سان ئي اوهان پنهنجي منزل تي پهچي ويندا.

2. جيئن ئي ڪو مسئلو پيدا ٿئي، ان کي حل ڪريو. مسئلن کي پيدا ٿيڻ تي حل ڪري سگهجي ٿو. اسان سيني مسئلن جي لاءِ ڪا ويمو پاليسي نہ ٿا وٺي سگهون. مسئلن کي مناسب وقت مطابق ئي حل ڪرڻو هوندو آهي.

پنج ڇهہ سال اڳ جي ڳالهہ آهي. منهنجي هڪ پروفيسر دوست منصوبو رٿيو تہ هو هڪ ڪتاب لکندو. پروفيسر صاحب قابل ماڻهو هو. سندس خيال دلچسپ بہ هو ۽ منافعي بخش بہ. چند ڏينهن اڳ پرفيسر صاحب مون سان مليو تہ مون ڪانئس پڇيو تہ ڇا اوهان ڪتاب لکي ورتو آهي؟ منهنجو اهو چوڻ ائين هو، ڄڻ مان سندس ڇٽل زخمن کي تازو ڪري ڇڏيو هجي. هن چيو تہ نہ مون ڪتاب نہ لکيو آهي. ۽ پوءِ پاڻ ئي ڪتاب نہ لکڻ جا سبب ٻڌائڻ لڳو تہ اهو گهڻو مصروف آهي ۽ ذميواريون بہ آهن جن کي نڀائڻو پوندو آهي.

دراصل پروفيسر صاحب پنهنجي ذهن جي قبرستان ۾ ڪتاب لکڻ جي خيال کي دفن ڪري ڇڏيو هو. اهڙيءَ طرح ڪتاب جي باري ۾ سندس خيال ناڪاري ٿي چڪا هئا.

خيال نهايت ئي اهم هوندا آهن. اسان کي اعليٰ خيالن کي دفن ڪرڻ جي غلطي نہ ڪرڻ گهرجي. جيڪڏهن اسان پنهنجي خيال جي مطابق هڪدم ڪم شروع ڪري ڏيون تہ ان ۾ ڪاميابيءَ جا امڪان يقيني هوندا آهن. خيال انهيءَ وقت قيمتي بڻجندا آهن. جڏهن انهن کي عملي شڪل ڏني وڃي.

ڪيترائي ماڻهو اعليٰ خيالن کي ان ڪري پوري ڇڏيندا آهن، جو اهي ان تي عمل ڪرڻ کان ڊڄندا آهن. پوءِ انهيءَ خيال جو ڀوت ڪين پيشمانيءَ جي صورت ۾ پريشان ڪندو رهندو آهي. هنن ٻن ڳالهين کي ذهن ۾ رکو. پهرين ڳالهہ اها تہ توهان پنهنجي خيال کي قيمتي بڻائڻ جي لاءِ ان تي عمل شروع ڪري ڇڏيو. اها الڳ ڳالهہ آهي تہ ڪڏهن ڪنهن خيال کي عملي صورت ڏيڻ سان بہ ڪوئي نتيجو نہ نڪرندو آهي. ٻي ڳالهہ اها آهي تہ پنهنجي خيال کي عملي صورت ڏيڻ جي لاءِ پنهنجي ذهني صلاحيتن کي آزمايو، نہ تہ اوهان کي اهو غم ستائيندو رهندو تہ مان اهو ڪم ڇو نہ ڪيو؟ ڪنهن اهم خيال کي عمل ۾ نہ آڻڻ سان خوفناڪ نفسياتي تڪليف شروع ٿي سگهي ٿي ۽ پنهنجي خيال تي عمل ڪرڻ سان اوهان کي سڪون ملندو آهي.

ڪم شروع ڪريو، ان سان اوهان جو خوف ختم ٿيندو ۽ اوهان کي اعتماد حاصل ٿيندو. هتي هڪ شيءِ ياد رکو تہ ڪم اوهان جي اعتماد کي وڌائيندو آهي. پر پنهنجي آئيڊين تي ڪم نہ ڪرڻ هر طرح سان اوهان کي ڊپ ۾ ڦاسائيندو آهي. خوف کان ڇوٽڪارو فقط ڪم شروع ڪرڻ سان ئي حاصل ٿيندو آهي. پر جڏهن اوهان ڪم نہ ڪندا آهيو يا ان کي ملتوي ڪري ڇڏيندا آهيو تہ اوهان جو خوف وڌي ويندو آهي.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ڪنهن ڪم کي وقتي طور اينداڙ وقت تي ڇڏڻ سان هوشيار ۽ ڏاهو ماڻهو به پريشان ٿي ويندو آهي.

ٽائيم ميگزين ۾ هڪ دفعو دنيا جي بهترين خبرون پڙهڻ واري ايڊورڊ جو انٽرويو ڇپيو. ان جو چوڻ هو: جڏهن مان پهريون پيرو خبرون پڙهڻ ويس ته مون تي ڊپ ڇانيل هو. پر جڏهن مون خبرون پڙهڻ شروع ڪيون ته منهنجو ڊپ لهي ويو. ڪيترن ئي اداڪارن جو چوڻ آهي ته جڏهن اهي پهريون دفعو اسٽيج تي آيا ته ڪين ڏاڍو ڊپ ۽ پريشاني ٿي، پر جڏهن هنن اسٽيج تي ڪم شروع ڪيو ته سندن ڊپ ۽ ڳڻتي ختم ٿي وئي.

خوف جو علاج فقط ڪم آهي.

هڪ ڏينهن مان پنهنجي دوست جي گهر ۾ هوس. سندس پنجن سالن جو ٻار بستري تي سمهيو پيو هو ته هن اوچتو اٿي ڪري هلڻ شروع ڪيو. ان ٻار ٿورو اڳ سائنس فڪشن تي هڪ فلم ڏٺي هئي. جنهن ۾ هڪ بلا هئي. هاڻي ٻار کي ائين محسوس ٿي رهيو هو ته اها بلا کيس کڻڻ جي لاءِ اچي رهي آهي. ٻار جو پيءُ ڏاڍو فڪر مند هو. مون ٻار کي چيو ته بابا تون ڪا ڳڻتي نه ڪر ۽ بي فڪر ٿي سمهي پئو. ٻار هڪدم هڪ ڪم ڪيو ۽ اهو هي ته هن پلاسٽڪ جي هڪ بندوق کڻي، پنهنجي ويجهو رکي ۽ چيائين ته هاڻي جي بلا آئي ته مان ان کي ماريندس. ان کان پوءِ هو آرام سان سمهي پيو. دراصل اهو ان جو عمل هو، جيڪو هن ڊپ ختم ڪرڻ جي لاءِ ڪيو.

ڪجهه ڊاڪٽر مريضن کي اهڙيون دوائون ڏيندا آهن، جن سان انهن کي ننڊ اچي، پر اهي دوائون انساني جسم جي لاءِ ڏاڍيون نقصان ڪار هونديون آهن. جڏهن ته ڪجهه ماڻهو جڏهن پنهنجي ڊپ تي قابو پائي وٺندا آهن ته اها ڳالهه انهن تي دوائن کان به وڌيڪ اثر ڪندي آهي ۽ اهي پرسڪون ٿي ننڊ ڪندا آهن. توهان به اهڙيءَ طرح پنهنجي اندر اعتماد پيدا ڪري ڊپ کي شڪست ڏيو.

پنهنجي ذهن جي انجڻ کي حرڪت ۾ آڻيو.

هڪ ڏينهن هڪ نوجوان اديب مون وٽ آيو. ان اعتراف ڪيو ته ڪيترن ئي هفتن کان هو ڪجهه به نه لکي سگهيو آهي. لکڻ هڪ تخليقي ڪم آهي. اوهان ڏٺو ته هڪ نوجوان ڪهڙي ريت اعتراف ڪيو ته هو اهو تخليقي ڪم ڪيترن هفتن کان نه ڪري سگهيو آهي. در اصل هن، ان راز کي ظاهر ڪيو هو ته سندس تخليقي صلاحيتون رڪجي ويون آهن.

هن جو چوڻ هو ته هڪ ڏينهن مون پنهنجي ذهني طاقت جي ٽيڪنڪ کي آزمايو. مون پنهنجي تخليقي صلاحيتن جي لاءِ پنهنجي روح جي سجاڳ ٿيڻ جو انتظار نه ڪيو. ميز تي ويٺس ۽ مشين جيان لکڻ شروع ڪري ڏنم. مون پنهنجي

سموري جسم کي ڪم تي لڳائي ڇڏيو. منهنجون آڱريون حرڪت ڪري رهيون هيون. منهنجون ٻانهون ڪم ڪري رهيون هيون. ڪجهه دير کان پوءِ منهنجي ذهن به منهنجو ساٿ ڏيڻ شروع ڪيو.

جن ڏينهن ۾ مان لکي نه رهيو هوس، انهن ڏينهن ۾ مون کي هڪ خيال آيو هو. پر هاڻي اهو خيال وساري چڪو هوس. جڏهن مان مشيني انداز ۾ لکڻ ويٺس ته مون کي ڪيترائي نوان نوان خيال اچڻ لڳا.

عمل سان هڪ نئون عمل جنم وٺندو آهي. اهو هڪ فطري قانون آهي. ڪوئي به ڪم پاڻ مرادو نه ٿيندو آهي. اسان روزانو ڪيترائي ڪم مشيني نموني تي ڪندا آهيون.

اوهان جو گهر پاڻ مرادو گرم يا ٿڌو ٿي سگهي ٿو. پر اوهان کي گرميءَ جو درجو گهٽ يا وڌيڪ ڪرڻ جي لاءِ ڪم ڪرڻو پوندو. اوهان پنهنجي ذهن کي پنهنجي ڪار جيان گيئر ۾ وجهو ته اهو هلندو ئي رهندو.

ان طريقي سان مون ڪيترن ئي ماڻهن کي تربيت ڏني آهي. مان انهن کي چوندو آهيان ته هر طرح سان بس اوهان ڪم شروع ڪريو. انهيءَ لاءِ نتيجن تي غور نه ڪريو. ڪم کي ڪڏهن به ٻئي ڏينهن ڪرڻ لاءِ نه ڇڏيو. جڏهن اوهان ڪم ڪرڻ شروع ڪندا ته ان جو مطلب آهي، ته اوهان ڄميل برف کي پاڻي ڪري ڇڏيو. ڪم ڪرڻ سان ذهن به چست ٿي ويندو آهي. اوهان جيڪو به ڪم ڪندا اهو بهتر هوندو.

مشيني انداز ۾ ڪم ڪرڻ جا ڏاڍا سٺا نتيجا ظاهر ٿيندا آهن. اچو ٿيو ڏيون ۽ پنهنجي ڊپ کي شڪست ڏيون. جيڪي ماڻهو ڪم ڪرڻ چاهيندا آهن، اهي اچڻ سان ئي ڪم شروع ڪري ڏيندا آهن. اهي پنهنجي روح جي جاڳڻ جو انتظار نه ڪندا آهن ته اهو ڪين جاڳائي، پر اهي روح کي متحرڪ ڪري ڇڏيندا آهن.

هنن ٻن مشقن کي دهرائڻ جي ڪوشش ڪريو.

1. ڪنهن خراب يا سٺي ڪم ڪرڻ جي لاءِ مشيني انداز اختيار ڪريو. بجاءِ ان جي جو اوهان مستقبل جي باري ۾ فڪرمند ٿيو ته متان اوهان ناڪام ٿي وڃو. بلڪ اعتماد سان هڪدم ڪم شروع ڪري ڏيو ته اهو يقينا ڏاڍو بهتر هوندو.

گهر ۾ عورتون ٿانو وغيره ڌوئڻ کان لنوائينديون آهن. جيڪڏهن اوهان مشيني انداز ۾ ڪم شروع ڪري ڏيو ته ڪجهه ئي گهڙين ۾ اوهان ان ڪم کان فارغ به ٿي ويندا. بس اوهان کي ڪم شروع ڪرڻو آهي، پوءِ اهو ختم ٿي ئي ويندو.

اها ترڪيب اوهان اڄ ئي آزمائي ڏسو. ڪو به پنهنجي مرضيءَ جو ڪم کڻو ۽ ان کي ڪرڻ شروع ڪريو ۽ ختم ڪري ئي ڇڏيو. انتشار ۽ پريشانيءَ کان بچڻ جي لاءِ ضروري آهي ته ڪم منڍ کان آخر تائين مڪمل ڪيو وڃي.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

2. تخليقات کي تخليق ڪرڻ جي لاءِ به انهيءَ مشيني انداز ۾ سوچڻ ضروري آهي. ان کان علاوه رٿابنديءَ ۽ مسئلن جي حل لاءِ مشيني انداز ۾ ڪم ڪريو. اهو طريقو هڪ فطري طريقو آهي. بجاءِ ان جي جو اوهان جو روح اوهان کي متحرڪ ڪري، اوهان پاڻ ڪم شروع ڪري روح کي متحرڪ ڪريو.

جيڪڏهن اوهان ڪاغذ ۽ پينسل سان ڪنهن قسم جي رٿابندي ڪندا ته ان ٽيڪنڪ ۾ اوهان کي گهڻي مدد ملندي. هڪ روپئي جي پينسل مان اوهان هزارين رپين جو ڪم وٺي سگهو ٿا. هڪ صاف سٿري آفيس جي بدران هڪ پينسل ۽ ڪاغذ وڌيڪ ڪارائتا آهن. ڇو جو ان سان اوهان پنهنجي ذهن ۾ ايندڙ خيالن کي ڪاغذ تي اتاري سگهو ٿا. جيڪو اوهان جي لاءِ فائدي مند هوندو.

جڏهن اوهان ڪنهن خيال کي ڪاغذ تي لکندا آهيو ته خود بخود اوهان جي سڄي توجهه ان خيال تي ڄمي ويندي آهي. ڇو جو ان وقت ذهن ڪو ٻيو خيال تخليق نه ڪري رهيو هوندو آهي. دراصل جڏهن اوهان ڪاغذ تي لکي رهيا هوندا آهيو ته ان جو مطلب آهي ته اوهان ان کي پنهنجي ذهن ۾ محفوظ به ڪري رهيا هوندا آهيو. ڪاغذ تي لکيل خيال اوهان جي ذهن ۾ هڪ ڊگهي عرصي تائين محفوظ رهندو آهي.

جيڪڏهن اوهان ڪاغذ ۽ پينسل جي ان ٽيڪنڪ کي گوڙ گهمسان ۽ ٻين حالتن ۾ به آزمائيندا ته به اوهان جو ذهن منتشر نه ٿيندو. اهڙيءَ طرح اوهان پنهنجي روح کي متحرڪ ڪري سگهو ٿا.

”بس هينئر“ ڪاميابيءَ جي لاءِ جادوئي لفظ آهي. ”سڀاڻي“، ”ايندڙ هفتي“، ”پوءِ“، ”ڪڏهن به“ وغيره جا لفظ ناڪاميءَ جا لفظ آهن.

ڪيترا ئي سٺا خواب ڪڏهن حقيقت نه ٿا بڻجي سگهن. جڏهن اسان چوندا آهيون ته ”سڀاڻي ڏنو ويندو“ يا ”وري ڪڏهن ٻئي ڪنهن دفعي“، ته اهي ناڪاميءَ ڏانهن وٺي ويندڙ لفظ آهن. پرجڏهن اسان چوندا آهيون، ”هاڻي ئي شروع ڪرڻ گهرجي“ ته اهي ئي ڪاميابيءَ جي لاءِ صحيح لفظ آهن.

اسان لاءِ بچت ۾ به هڪ مثال موجود آهي. هر شخص ان ڳالهه تي متفق آهي ته بچت ڪرڻ ڏاڍو سٺو خيال آهي. پر ڪيترائي ماڻهو ان سان متفق هجڻ جي باوجود به ان تي عمل ناهي ڪندا. جڏهن ته تمام گهٽ ماڻهو ان تي باقاعدگي سان عمل ڪندا آهن.

بل جي مهيني جو پگهار هڪ هزار ڊالر هو. بل ۽ سندس زال ان کي هڪ مهيني ۾ ئي خرچ ڪري ڇڏيندا هئا. ٻئي بچت ڪرڻ چاهين پيا، پر ڪجهه اهڙيون حالتون پيدا ٿي وينديون هيون، جو اهي بچت نه ڪري سگهندا هئا. اهي ڪيترائي سال ارادو ڪندا رهيا، پر بچت جو سلسلو شروع نه ڪري سگهيا. پوءِ هڪ ڏينهن بل جي گهر واريءَ ارادو ڪيو ته هو پنهنجي ايندڙ وقت جي لاءِ ضرور بچت ڪندي. هن پنهنجي

مڙس کان پڇيو: ڇا اسان بچت ڪري سگهون ٿا؟ هن چيو: بلڪل بچت ڪري سگهون ٿا، پر هينئر نه.

پر بل جي گهر واري ”هاڻي يا ڪڏهن به نه واري“ ڳالهه تي مضبوطيءَ سان بيهي رهي. هن چيو: اسان ڪيترن ئي سالن کان بچت جو منصوبو ٺاهيندا رهيا آهيون. پر اسان ڪجهه به ناهي ڪيو. ڇو جو اسان سوچيندا آهيون ته اسان بچت ڪري ئي نه سگهندا سين. هاڻ تون سوچڻ شروع ڪري ڏي، اسان بچت ڪنداسين. مون اڄ اخبار ۾ اشتهار ڏٺو آهي، جنهن ۾ چيو ويو آهي ته جيڪڏهن 100 ڊالرن جي مهيني ۾ بچت ڪريو ته پندرهن سالن ۾ 18000 جي مور سان گڏ 66000 اسان کان وٺي سگهو ٿا. اشتهار ۾ لکيل هو ته جيڪڏهن اسان فقط مهيني وار شيونگ جو خرچ ئي بچايون ته 100 ڊالرن جي بچت ٿي سگهي ٿي. اڄ کان اسان توهان جي پگهار ۾ ڏهه سيڪڙو بچت ڪنداسين. جيڪڏهن اسان پهرين مهيني ۾ ئي بچت ڪري وياسين ته پوءِ هميشه جي لاءِ بچت ڪري سگهنداسين. ڪجهه مهينن تائين ته ڪين ٿوري تڪليف ٿي، پر ان کان پوءِ سڀ ڪجهه ٺيڪ ٿي ويو. جيترو سولو خرچ ڪرڻ آهي، اوترو ئي سولو بچت ڪرڻ به آهي.

ڇا اوهان پنهنجي هڪ دوست کي خط لکڻ چاهيو ٿا؟ هينئر ئي لکو. اوهان کي پنهنجي ڪاروبار لاءِ هڪ خيال آيو آهي، ان کي هينئر ئي ڪرڻ شروع ڪري ڏيو. جيڪو ڪجهه ڪرڻو آهي، اڄ ئي ڪريو. سڀاڻي تي نه ڇڏيو.

هڪ ڏينهن مان پنهنجي هڪ پراڻي دوست سان ملڻ جي لاءِ سندس آفيس ويس. اها هينئر ئي ڪنهن ڪانفرنس کان موٽي آئي هئي. ان سان گڏ ڪيترائي ايگزيڪيوٽوز به هئا. مون ڏٺو ته اها عورت گهڻي ڪاوڙ ۾ آهي، ڪجهه چوڻ به چاهي پئي ۽ تمام گهڻي مايوس به آهي. ان مون کي چيو ته مون ڪانفرنس سڏائي هئي ته جيئن مقرر ڪيل پاليسي ۾ ڪا به قيرگار ڪري سگهجي. پر منهنجي ساٿين ڪجهه به نه ڪيو. آخر انهن منهنجي ڪهڙي مدد ڪئي آهي؟ ها، انهن ڪجهه به نه ڪيو. مون کي ناهي خبر ته اهي اتي ويهي ڇا سوچيندا رهيا؟

جڏهن ته ڪانفرنس ختم ٿيڻ کان پوءِ اهي پاڻ ۾ ڪچهريون ڪندا رهيا. ڪانفرنس پوري ٿيندي ئي جڻ انهن ۾ زندگي موٽي آئي هجي.

ان مان اها ڳالهه واضح ٿي ته اسان کي ان وقت ڳالهائڻ جي عادت اختيار ڪرڻ گهرجي، جڏهن ان جي ضرورت هجي. بنا ضرورت ڳالهائڻ جو ڪو به فائدو نه آهي.

اسان کي خبر آهي ته ڪاليج جا شاگرد پنهنجي اسائينمينٽ ڪيئن تيار ڪندا آهن؟ هڪ شاگرد مڪمل ڏيان سان شام تائين ته پڙهندو آهي. ان کان پوءِ سٽين وڳي تائين ٽي وي ڏسندو آهي. ان کان پوءِ رات جي ماني کائيندو آهي. دراصل ٽي وي تي اصل پروگرام ته اٺين وڳي شروع ٿيندو آهي. ان کان پوءِ هو پڙهڻ ويهندو آهي ته ڪيس ياد ايندو آهي ته ڪيس ڪنهن کي فون ڪرڻي آهي. هو اڌ ڪلاڪ کان وڌيڪ وقت اتي

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

خرچ ڪري ڇڏيندو آهي. ان ڪان پوءِ هن ڏي ڪنهن جي فون ايندي آهي، جنهن ۾ اجا وڏيڪ ويهه منٽ ضايع ٿي ويندا آهن. پوءِ هو محسوس ڪندو آهي ته ڪيس گرمي ٿي رهي آهي، انهيءَ ڪري غسل ڪرڻ گهرجي. اهڙيءَ ريت سندس پڙهڻ جو ڪم پورو نه ٿيندو آهي. ٻئي ڏينهن صبح جو هو پروفيسر کي چوندو آهي: سائين مون کي فقط ٻه ڪلاڪ ڏيو ته جيئن مان ٻين وڳي واري امتحان جي لاءِ تياري ڪريان. هاڻي ڪيس تمام گهڻي دير ٿي چڪي هوندي آهي. جيئن ته هن پاڻ ۾ ڪم ڪرڻ جي عادت اختيار نه ڪئي آهي، انهيءَ ڪري هو سدائين ڏکيائيءَ ۾ رهندو.

ڪنهن ڪم کي ڪرڻ جي عادت وجهڻ جي لاءِ هنن ٻن مشقن کي ورجايو:

ڪم ڪرڻ لاءِ جوش ۽ جذبو پيدا ڪريو

جڏهن اوهان کي يقين هجي ته ان ڪم جو ٿيڻ ضروري آهي ته هڪدم ان ڪم کي شروع ڪري ڏيو. پنهنجي پاڙيسرين جو خيال رکو. انهن جي باري ۾ لاپرواهي اختيار نه ڪريو. پنهنجي علائقي جي ڀلائي لاءِ ڪم ڪريو.

هيريءَ پنهنجي ڪجھ دوستن کي گڏ ڪيو ۽ انهن کي چيو: اسان جي علائقي ۾ ڏاڍا لائق ماڻهو رهن ٿا. پر هتي ڪنهن شيءِ جي ڪمي آهي. انهيءَ ڪري اسان کي پنهنجي علائقي جي لاءِ ڪجھ ڪرڻ گهرجي.

هيريءَ جي انهيءَ عمل حيران ڪندڙ ڪاميابي حاصل ڪئي. هيريءَ ۽ سندس دوستن ملي ڪري ڪم ڪيو ۽ سڄي علائقي ۾ گل ۽ ٻوٽا لڳائڻ شروع ڪيا. ٻين ماڻهن به انهن جي مدد ڪئي. ۽ جلد ئي سڄو علائقو گلن ۽ ٻوٽن جي خوشبوءِ سان مهڪڻ لڳو. پوءِ انهن هڪ گارڊن ڪلب ٺاهي، ٻار جي کيڏڻ لاءِ ميدان ٺاهيو ۽ ترڻ جو هڪ تلاءُ ٺاهيو. هاڻي سندن ڪم جي گهڻي ساراهه ٿيڻ لڳي. سموري علائقي ۾ هڪ نئون روح ڦوڪجي ويو. هاڻي ماڻهو سندن علائقي ۾ سير ۽ تفريح جي لاءِ اچڻ لڳا. حقيقت هيءَ آهي ته ڪم جو شوق ڏاڍو حيرت ۾ وجهندڙ نتيجا ڏيکاريندو آهي. هڪ با عمل جنوني ٻڻجو.

رضاڪارانه ڪم ڪريو

ڪڏهن ڪڏهن اسان ڪو رضاڪاراڻو ڪم ڪرڻ چاهيندا آهيون، پر ڪري نه سگهندا آهيون. آخر ڇو؟

ڇو جو اسان ڊبل هوندا آهيون. انهيءَ ڪري اسان اهڙو ڪم نه ڪري سگهندا آهيون ته ماڻهو ڇا چوندا؟ ماڻهو اسان تي کلندا. انهن سببن جي ڪري ماڻهو پوئتي رهجي ويندا آهن.

رضاڪاراڻو ڪم اوهان کي ٽولن جي ٽولن جي صورت ۾ ڪرڻ گهرجي. پهريائين توهان اهو ڏسو ته اوهان کي ڪهڙو ٽولو قبول ڪري ٿو؟ جيڪي ماڻهو اوهان تي ڇٽريون ڪندا آهن، اهي اوهان سان ساڙ ڪندا آهن.

رضاڪار ماڻهو ٻين کان مختلف ۽ اعليٰ هوندا آهن. انهن ماڻهن کي خاص توجهه ڏني ويندي آهي. اهي ماڻهو ٻين کان وڌيڪ اهم هوندا آهن. انهن ماڻهن کي پنهنجي اهليت ۽ قابليت ڏيکارڻ جا موقعا ملندا آهن. انهن کي ڪيترائي خاص ڪم ڪرڻا هوندا آهن.

رضاڪار ماڻهو ٻين ماڻهن جي ڀيٽ ۾ تمام گهڻو با عمل هوندا آهن. جيڪي ماڻهو سست هوندا آهن، اهي با عمل به نه هوندا آهن. انهيءَ ڪري هو ڪڏهن به رهنمائي ڪرڻ وارا نه ٿا ٻڻجي سگهن.

ڪم جي عادت وجهڻ وارن انهن اصولن کي ياد رکو.

1. عمل وارا ٿيو. ڪجھ ڪري ڏيکاريو. هاڪاري ٿيو. انڪار ڪرڻ وارا نه ٿيو.
2. حالتن جي مڪمل صحيح ٿيڻ جو انتظار نه ڪريو. حالتون ڪڏهن به مڪمل طور تي صحيح نه ٿينديون آهن.
3. ياد رکو ته فقط خيال سان ئي ڪاميابي نه ملندي آهي. جڏهن خيال تي عمل ڪيو وڃي ته پوءِ ئي اهو قدر جي قابل ٻڻجندو آهي.
4. ڪم ڪريو، ڊپ ختم ٿي ويندو ۽ اعتماد وڌندو. ان کي آزمائي ڏسو.
5. پنهنجي ذهن کي مشيني انداز ۾ ڪتب آڻيو. پنهنجي روح جي جاڳڻ جو انتظار نه ڪريو. ڪم ڪري پنهنجي روح کي متحرڪ ڪريو.
6. فقط "هاڻي" ڪم ڪرڻ تي يقين رکو. "سڀاڻي"، "ايندڙ هفتي"، "پوءِ" وغيره جا لفظ ناڪاميءَ جا لفظ آهن.
7. وقت وڃائڻ کان سواءِ ڪم شروع ڪري ڏيو. تياريءَ ۾ وقت نه وڃايو.
8. جنوني ٻڻجي ڪم ڪريو. ٻيهرين وک کڻو ۽ ڪاميابيءَ ۾ جنبي وڃو.
9. رضاڪار ٻڻجو ۽ پنهنجي اهليت ۽ قابليت جو مظاهرو ڪيو.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

باب 11

شڪست کي فتح ۾ ڪيئن تبديل ڪريون؟

سماجي ڪارڪن ۽ ٻيا ڏکيا ڪم ڪرڻ وارا ماڻهو هڪ ٻئي کان عمر، مذهب، تعليم، خانداني پس منظروغيره کان مختلف ٿي سگهن ٿا. ڪنهن ملڪ جا ڪجھ شهري نوجوان هوندا آهن، ڪجھ پوڙها، ڪجھ ڪاليج جا پڙهيل هوندا آهن. ڪجھ اڻپڙهيل هوندا آهن، ڪجھ شادي شده ۽ ڪجھ غير شادي شده.

پر نڪمن ماڻهن ۾ هڪ ڳالھ هڪجهڙي هوندي آهي ته اهي هارايل ۽ ماريل هوندا آهن. ڪامياب ماڻهوءَ حالتن تي فتح حاصل ڪئي هوندي آهي.

هارايل پنهنجا تجربا عجيب انداز ۾ بيان ڪندا آهن. ڪجھ پنهنجا تجربا ائين بيان ڪندا آهن. ڇا ٻڌايان، منهنجي زال ئي مون سان وڙهندي رهندي آهي؟ بس. مون سڀ ڪجھ وڃائي ڇڏيو آهي: هاڻي مان ڪيڏانهن وڃان؟ وغيره.

جڏهن اسان ڪنهن عام جوڙي کي ڏسندا آهيون ته انهن جون عادتون ٻين ماڻهن جي ڀيٽ ۾ مخلتف هونديون آهن. هرڪو گهٽ ذهن وارو ماڻهو پنهنجي ناڪاميءَ جو سبب ٻين کي قرار ڏيندو آهي. اهڙي ريت هو مڪمل طور تي هارايل هوندو آهي. جن حالتن ڪيس هارايو هوندو آهي، انهن تي ڦٽڪار وجهندو رهندو آهي. دراصل ان جو پنهنجي ذات سان رابطو ٽٽي چڪو هوندو آهي. هو پنهنجو پاڻ ئي هارائي وڃڻ جي سزا کي پاڻ تي لاڳو ڪري چڪو هوندو آهي.

جڏهن اسان ڪامياب ماڻهن جي باري ۾ ڄاڻ وٺندا آهيون ته اهڙن سڀني ماڻهن وڏن وڏن ڪاروبارن جي مالڪن سياسي رهنمائن، حڪومتي عملدارن ۽ ٻين اعليٰ عهدن تي مقرر ماڻهن جو تعلق غريب گهرن، امير گهرن، ڳوٺن ۽ شهرن سان هوندو آهي. دراصل اهي ماڻهو به عام ماڻهن جيان مسئلن سان منهن مقابل ٿيندا آهن، پر انهن پنهنجي حالتن تي سوڀ حاصل ڪئي هوندي آهي.

اهو ممڪن آهي ته هر ناڪامياب يا ڪامياب شخص عمر، ذهانت، خانداني پس منظر، قوميت وغيره جي لحاظ کان هڪ جهڙو ئي هجي، پر اهي ماڻهو فتح ۽ شڪست ۾ هڪ ٻئي کان مختلف آهن.

مسٽر انديشو ناڪاميءَ جو نمائندو آهي ۽ ناڪاميءَ کان پوءِ وري ٻيهر ظاهر ٿيندو آهي. مسٽر ناڪام، ناڪاميءَ کان پوءِ اٿڻ جي ڪوشش ڪندو آهي، پر گوڏن ڀر رڙهندو نڪري ويندو آهي. کيس يقين هوندو آهي ته کيس ٻيهر شڪست ضرور ٿيندي.

مسٽر فتح ان کان مختلف رد عمل ظاهر ڪندو آهي. جڏهن کيس هيٺ ڪيرائڻ جي ڪوشش ڪئي ويندي آهي ته هو پنهنجي ان ناڪاميءَ مان هڪ سبق سکندو آهي. پر هو اڃا وڌيڪ اڳتي وڌندو آهي.

منهنجو هڪ دوست آهي، جڏهن اوهان ان جي آفيس ڏسندا ته حيران ٿي ويندا. اعليٰ فرنيچر، هر پاسي قالين وڇايل، ان جا زبردست ڪم ۾ مشغول، جنهن مان خبر پوندي آهي ته ڪمپني سڌي رخ ۾ وڃي رهي آهي.

هڪ شخص جو چوڻ آهي ته ڪم هجي ته هن جهڙو، ڪيڏو نه سٺو ڪم آهي! پر اهو صاحب بلڪل غلط چئي رهيو آهي. هي هڪ ڪامياب شخص جي آفيس نه آهي، نه ئي هو گهڻو ڌن دولت وارو آهي. اوهان ان کي ڪنهن به ريت هڪ ڪامياب شخص نٿا چئي سگهو.

انهيءَ ڪمپنيءَ جي مالڪ ڏهن سالن تائين ناڪاميءَ جو منهن ڏٺو. ان وٽ آفيس جي ڪرائي ادا ڪرڻ لاءِ به پيسا نه هوندا هئا. مان جڏهن به ڪانئس پڇندو هوس ته ڪم ڪيئن هلي رهيو آهي ته چوندو هو: بس مان اڃا سڪي رهيو آهيان. آخر ڏهن سالن کان پوءِ کيس ڪجھ ڪاميابي حاصل ٿي.

جيڪڏهن اوهان عظيم ماڻهن جون سوانح عمريون پڙهندا ته اوهان کي معلوم ٿيندو ته انهن ماڻهن کي زندگيءَ ۾ ڪيترن ئي قسمن جي ڏکيائين جو مقابلو ڪرڻو پيو هو. اوهان پنهنجي شهر جي ميئر يا ڪنهن ٻئي عظيم ماڻهوءَ جي زندگيءَ جي باري ۾ تحقيق ڪندا ته اوهان تي انڪشاف ٿيندو ته انهن کي به زندگيءَ ۾ ڪيترين ئي رڪاوٽن سان مهاڏو اٽڪائڻو پيو هو، پر پوءِ به انهن حالتن تي ضابطو ڪري ورتو.

هوائي ڪمپنيون ڪروڙن جو ڪاروبار ڪنديون آهن. هو پنهنجي جهازن کي وڌ کان وڌ محفوظ بڻائينديون آهن، پر ان جي باوجود فضائي حادثا ٿيندا رهندا آهن. جڏهن ڪو به حادثو ٿيندو آهي ته ان جي باري ۾ اهي مڪمل ڇنڊ ڇاڻ ڪندا آهن ته آخر ڪهڙي سبب جي ڪري خرابي پيدا ٿي؟ جڏهن ڪين خرابيءَ جو علم ٿيندو آهي ته اهي ان کي هميشه جي لاءِ ختم ڪرڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. اهڙيءَ طرح هو پنهنجي جهازن کي اڃا وڌيڪ محفوظ بڻائيندا آهن.

ڊاڪٽر به زندگي دراز ڪرڻ ۽ صحت کي بهتر ڪرڻ جون ڪوششون ڪندا آهن. جڏهن به ڪو پراسرار موت ٿي ويندو آهي ته ڊاڪٽر ان جو پوسٽ مارٽم ڪري سندس موت جو ڪارڻ معلوم ڪندا آهن. اهو سبب ان ڪري معلوم ڪيو ويندو آهي ته جيئن ٻين ماڻهن کي اهڙي موت کان بچائي سگهجي.

هر ميدان ۾ ڪامياب ماڻهو فقط هن اصول کي اختيار ڪندا آهن

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هر رڪاوٽ جو مڙس ٿي مقابلو ڪجي.

اسان پنهنجي هار کي فتح ۾ تبديل ڪري سگهون ٿا. هار مان هڪ سبق حاصل ڪري اسان سگندا آهيون ته فتح ڪيئن حاصل ڪئي وڃي؟ جڏهن اسان هار جا سبب ڄاڻي وٺندا آهيون ته اسان کي پنهنجي هار تي ڪل ايندي آهي. فلم ڏسڻ وارا لينن بيري مور کي ڪڏهن به وساري نه ٿا سگهن. 1936ع ۾ سندس ڪرنگهي جي هڏي ڀڄي پئي، جيڪا ڪڏهن به ٺهي نه سگهي. گهڻن ماڻهن جو خيال هو ته هاڻ هو ڪجهه به نه ڪري سگهندو. پر هن وهيل چيئر تي ارڙهن سالن ۾ اهڙي لافاني اداڪاري ڪئي جو ان کي ڪڏهن به وساري نه ٿو سگهجي. دراصل هن پنهنجي هار کي سوڀ ۾ تبديل ڪري ورتو هو.

15 مارچ 1945ع تي ڊبليو ڪالون وليم کي هڪ بارودي سرنگهه سان ٽڪرائڻ جي ڪري هڪ حادثو پيش آيو ۽ ان جون ٻئي اکيون ضايع ٿي ويون. پر هن ڪاليج مان گريجوئيشن به ڪئي. ڪونسلر به ٿيو ۽ وزير به بڻيو. ان جو چوڻ هو ته سندس انڌائپ ان جي ڪاميابيءَ ۾ خاص ڪردار ادا ڪيو آهي.

هي هار کي فتح ۾ بدلائڻ جا شاندار مثال آهن. هار دارصل ذهن جي سطح جو نالو آهي. ان کان علاوه ٻيو ڪجهه نه آهي.

منهنجو هڪ دوست آهي، جيڪو نهايت ڪامياب واپاري آهي. هن مون کي ٻڌايو ته مان ڪاروبار ۾ جيڪا شروع ۾ هار کاڌي، اها ئي منهنجي ڪاميابيءَ جو سبب بڻي. ڇو جو مون پنهنجي ان ناڪاميءَ مان تمام گهڻو سبق حاصل ڪيو.

مان اهڙن ماڻهن کي به سڃاڻان ٿو، جيڪي ڪاروبار ۾ لڳاتار نقصان کڻڻ جي باوجود ڪوئي سبق حاصل نه ڪري سگهيا. نيٺ سدائين جي لاءِ ختم ٿي ويا.

هر شڪست ۽ رڪاوٽ کان پوءِ اوهان درست فيصلو ڪرڻ جي صلاحيت حاصل ڪندا آهيو.

انسان نهايت ئي شاندار مخلوق آهي. اسان کي پنهنجي ڪاميابيءَ جو حوصلو جلد ئي ملي ويندو آهي. جڏهن اسان فتح حاصل ڪندا آهيون ته اسان چاهيندا آهيون ته اسان جي فتح کان ماڻهو واقف ٿين. اها هڪ فطري ڳالهه آهي ته ماڻهو اوهان جي فتح کي ڏسن، پر جڏهن اهو ئي انسان جڏهن هارائيندو آهي ته اهو تمام جلدي ان جو ذميدار ٻين کي قرار ڏيندو آهي. جڏهن ڪنهن ڪمپنيءَ جو وڪرو گهٽجي ويندو آهي، ته ڪمپني جو ايگزيڪيوٽو ان جو الزام پنهنجي زيردستن تي مڙهيندو آهي. مڙس پنهنجي هار جو زميدار پنهنجي گهر واريءَ کي قرار ڏيندو آهي. زالون گهرو مسئلن جو ذميوار مڙسن کي قرار ڏينديون آهن.

هن مسئلن سان ڀريل دنيا ۾ اسان کي دوکو ڏيئي سگهجي ٿو. پر اها به حقيقت آهي ته اسان کي دوکو نه ٿو ڏئي سگهجي، پر اسان جون ڪجهه غلطيون ۽ ذاتي

ڪوتاهيون ان جو سبب بڻجنديون آهن. اوهان کي ڪاميابيءَ تائين پهچڻ جي لاءِ سوچڻ گهرجي ته اوهان ايترائي مڪمل آهيو جيترو هڪ انسان جي لاءِ مڪمل ٿيڻ ممڪن آهي. پنهنجو پاڻ کي هڪ آئيني ۾ رکي ڪري ڏسو ۽ پنهنجي ڪمزورين جو جائزو وٺو.

عظيم اداڪاره رائز اسٽيون جو چوڻ آهي ته منهنجي زندگيءَ جي اڻوٽندڙ واقعن مون کي گهڻو ڪجهه سيکاريو. شروع ۾ مان نهايت ناڪام اداڪاره هيس، پر جڏهن مون پنهنجي غلطين کي ميڃيو ۽ انهن جي اصلاح ڪئي ته مان بهترين اداڪاره بڻجي ويس.

پنهنجو پاڻ تي تنقيد ڪرڻ نهايت ئي تعميري ڳالهه آهي :

ان سان اوهان کي ڪاميابي تائين پهچڻ جي لاءِ طاقت ۽ ڪارڪردگي حاصل ڪرڻ ۾ مدد ملندي آهي. ٻين تي الزام مڙهڻ هڪ ناڪاري رويو آهي. اوهان ڪنهن تي الزام مڙهي ڪجهه به ثابت نه ٿا ڪري سگهو.

پنهنجي ذات جي تعمير لاءِ پنهنجو احتساب ڪريو

مسئلن کان نه ڀڄو. هڪ پيشه ور فاتح بڻجو. جيڪو پنهنجي ڪمزورين ۽ غلطين کي ميڃيندو آهي ۽ پوءِ انهن کي درست ڪندو آهي.

”البرٽ هوڊپياڊ“ جو چوڻ آهي ته هڪ ناڪام شخص اهو آهي، جنهن پنهنجي تجربن کي ڪيش نه ڪرايو هوندو آهي. ڪيترائي ڀيرا اسان ٻين کي پنهنجي ناڪامين جو ذميوار قرار ڏيندا آهيون، پر ترسو ۽ سوچيو ته اهي ڪهڙيون حالتون ۽ واقعا هئا ۽ انهن ۾ اوهان کي ڇا ڪرڻو هو جيڪو توهان نه ڪيو. انهيءَ طريقي سان ئي اوهان کي پنهنجي غلطيءَ جي خبر پئجي ويندي.

قسمت تي ڏوهه نٿو ڏئي سگهجي، پر انهيءَ تي به انساني عمل ۽ سبب اثرانداز ٿيندا آهن :

منهنجو هڪ دوست آهي، جيڪو ادبي نقاد آهي. اهو مون سان ڪامياب اديبن جي حوالي سان گفتگو ڪري رهيو هو. ان جو چوڻ هو ته ڪيترائي اهڙا اديب آهن، جيڪي سنجيده ادب تخليق ڪري سگهن ٿا، پر اهي ائين نه ٿا ڪن. اهي ٿوري گهڻي ڪوشش ڪن ٿا. وري ڇڏي ڏين ٿا. اهڙن اديبن ۾ صبر ناهي ۽ اهي مختصر ڪري ڪهاڻي ختم ڪري ڇڏيندا آهن. جڏهن ته سنجيده ادب لکڻ جي لاءِ گهرائي تائين وڃڻ ضروري آهي. دراصل اهي پنهنجي ڪم تي مسلسل مضبوط ڄميل نه ٿا رهن. مان هڪ اهڙي مصنف کي سڃاڻان ٿو، جنهن 62 ڪهاڻيون لکيون، پر سندس ڪابه

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

کهاڻي نہ وڪامي. هو پنهنجي ڪم تي لڳاتار مضبوطيءَ سان بيٺو رهيو. انهيءَ ريت هڪ ڏينهن هو مصنف ضرور بڻجي ويندو. ان جو مسئلو اهو آهي تہ هو هر ڪهاڻيءَ ۾ هڪ ئي ٽيڪنڪ استعمال ڪندو آهي. هو پنهنجي ڪهاڻيءَ جي پلاٽ ۽ ڪردارن سان نوان تجربا ناهي ڪندو. مون ڪيس صلاح ڏني تہ نيئن ٽيڪنڪ ۽ نون خيالن کي اختيار ڪر. هن ۾ اها قابليت تہ آهي، پر جيڪڏهن اهو نوان تجربا ڪندو تہ مون کي يقين آهي تہ سندس ڪهاڻيون تمام گهڻو وڪامبيون.

منهنجي ان دوست جي تجويز تہ عمدي آهي. اسان کي پنهنجي ڪم ۾ جُتيل رهڻ گهرجي. ڪاميابيءَ جي لاءِ لڳاتار مضبوطيءَ سان ڄمي رهڻ نهايت ضروري آهي. اسان کي ڪوشش، ڪوشش ۽ ڪوشش ڪندو رهڻ گهرجي. ناڪاميءَ جي باوجود تجربن ڪرڻ لاءِ لڳاتار مضبوطيءَ سان ڄمي رهڻ گهرجي.

آمريڪا جو سڀ کان وڏو عظيم مؤجد ٿامسن ايڊسن هڪ تجرباتي سائنسدان هو. ان جو چوڻ آهي تہ هن هزارين تجربا ڪيا، پوءِ وڃي بجلي جو بلب ايجاد ڪري سگهيو.

ڪيترائي ڀيرا مسلسل تجربا ڪرڻ بہ ڪاميابيءَ جي ضمانت هوندي آهي. هڪ تجربي جي ناڪاميءَ کان پوءِ نئين ٽيڪنڪ جو هجڻ ضروري آهي. پوءِ ئي ڪاميابي ضرور ملندي.

مون هڪ مضمون پڙهيو، جنهن ۾ تيل جي ڳولا جي باري ۾ ريسرچ لکيل هئي. ان ۾ ٻڌايو ويو هو تہ تيل ڳولا ڪرڻ واري ڪمپنيءَ پهريائين تہ مختلف جاين جي خبرداريءَ سان جانچ ڪئي ۽ ان کان پوءِ کوٽائي شروع ڪئي. انهن لڳاتار هڪ کان پوءِ ٻيو کوهہ کوٽيو، پر تيل نہ مليو. پر جڏهن انهن اٺون کوهہ نئين ٽيڪنڪ سان کوٽيو تہ کين تيل ملي ويو. ڪيترائي ماڻهو مسلسل ڪوشش ۽ تجربن جي باوجود گهربل نتيجا حاصل نہ ڪري سگهندا آهن. ڇو جو هو هڪ تجربي کان پوءِ ٻئي تجربي ۾ نئين ٽيڪنڪ استعمال ڪندا آهن. لڳاتار ڪوشش ڪرڻ ضروري آهي. هڪ ئي طريقي سان جيڪڏهن ڪم نہ ٿي رهيو هجي تہ ٻيو طريقو ڪتب آڻڻ گهرجي. هتي اسان بہ تجويزون پيش ڪري رهيا آهيون، جنهن سان اوهان کي تجربن ۾ ڪاميابي حاصل ڪرڻ ۾ مدد ملندي.

پنهنجو پاڻ کي يقين ڏياريو تہ مسئلي جو ڪونہ ڪو حل ضرور آهي.

جڏهن اوهان هر هر اهو چوندا تہ مان هارائي ويس، تہ ائين چوڻ انهيءَ مسئلي جو حل نہ آهي، پر اهو هڪ ناڪاري رويو هوندو. ان سان فقط ناڪاري خيال جنم وٺندا ۽ اوهان جي هار جو رستو اجا وڌيڪ پڪو ٿي ويندو.

ان جي بدران جڏهن اوهان اهو يقين ڪري وٺو تہ هن مسئلي جو حل موجود آهي تہ ان طرح سان هاڪاري خيال اوهان جي ذهن ۾ ايندا، جيڪي اوهان جي مسئلي کي

حل ڪرڻ ۾ اوهان جي مدد ڪندا.

”اهو يقين ڪرڻ ضروري آهي تہ هرمسئلي جو حل آهي“. ائين سوچڻ نهايت ضروري آهي.

نفسيات جي ماهرن جو چوڻ آهي تہ شراب جي عادت ان وقت تائين ڇڏائي نہ ٿي سگهجي جيستائين شراب پيئڻ وارو خود ان ڳالهہ جو يقين نہ ڪري تہ هو شراب ڇڏي سگهي ٿو.

جڏهن اوهان يقين ڪري وٺندا آهيو تہ مسئلي جو حل آهي تہ پاڻ مرادو اوهان جي ناڪاري سوچ جي طاقت، هاڪاري سوچ جي طاقت ۾ تبديل ٿي ويندي آهي.

ڪو بہ مسئلو يا مشڪل ان وقت ئي حل نہ ٿي سگهندي آهي، جڏهن اوهان سوچي ڇڏيندا آهيو تہ ان جو ڪو نہ ڪو حل موجود نہ آهي. انهيءَ ڪري ضروري آهي تہ اوهان پنهنجي ذهن منجهان ناممڪن جو لفظ ڪڍي ڇڏيو.

ترسو، نئين سر تازا توانا ٿي ڪري ٻيهر ڪم شروع ڪريو

ڪيترا ئي ڀيرا اسان ڪنهن مسئلي جو حل سوچي ڪري ٿڪجي پوندا آهيون ۽ اسان کي ڪا بہ راهہ ناهي ملندي.

هڪ انجنيئر دوست مون کي ٻڌايو تہ اهو جايون ٺاهڻ جي لاءِ ايلومينيم جو ڍانچو تيار ڪرڻ جو تجربو ڪرڻ چاهي ٿو. ان کان اڳ ڪڏهن بہ ايلومينيم جي ڍانچي تيار ڪرڻ جو تجربو نہ ڪيو ويو هو. اهو دوست ڪجهہ ڏينهن کان پوءِ ٻيهر مون سان مليو تہ مون کانئس پڇيو: ڇا اوهان کي ڪاميابي حاصل ٿي آهي؟ هن چيو نہ، هاڻي مان پنهنجي گهر جي باغ ۾ ڪجهہ ڏينهن ٻوٽا وغيره لڳائڻ ۾ گذاريندس ۽ ان کان پوءِ مان ان مسئلي تي ٻيهر سوچ ويچار ڪندس.

ڪجهہ ڏينهن کان پوءِ هن مون کي چيو تہ مان جڏهن ٻوٽن کي پاڻي ڏيئي رهيو هو س تہ مون کي ڪيترائي نوان آئيڊيا آيا. هاڻي مون ان تي ڪم شروع ڪيو آهي.

آمريڪي صدر آئزن هوور کان هڪ دفعي هڪ ڪانفرنس ۾ صحافين سوال ڪيو تہ اوهان موڪلون گهڻيون ڪندا آهيو. صدر صاحب جو جواب هر ڪنهن جي لاءِ ڏاڍي سهڻي صلاح هئي. ان جو چوڻ هو تہ مان پنهنجي تخليقي قابليت کي انهن موڪلن ۾ ئي وڌائيندو آهيان. ڇو جو آمريڪا ۽ جنرل موٽر ڪمپني جهڙن وڏن ادارن کي رڳو ڪاغذن ۾ دماغ کپائي نہ ٿو هلائي سگهجي.

صدر صاحب بلڪل صحيح چيو هو تہ جيستائين ذهن کي آرام نہ ڏنو ويندو تيستائين سٺو ڪم نٿو ٿي سگهي. ذهني سڪون حاصل ڪرڻ کان پوءِ ئي مسئلن کي سٺي انداز سان حل ڪري سگهجي ٿو.

منهنجو هڪ ويجهو دوست باقاعدگيءَ سان هر مهيني 72 ڪلاڪ شهر کان ٻاهر گذاريندو آهي. هو پنهنجي گهر واريءَ سان خوشگوار وقت گذاري جڏهن واپس گهر

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ايندو آهي تہ ان جي ڪار ڪردگي پهريان کان وڌيڪ بهتر ٿي ويندي آهي.

جڏهن اوهان کان ڪوئي مسئلو حل نہ ٿي رهيو هجي تہ اوهان لاءِ ضروري آهي تہ ڪجھ دير لاءِ سڪون حاصل ڪريو ۽ تازا توانا ٿي ڪري مسئلي کي حل ڪرڻ جي لاءِ ٻيهر ڪوشش شروع ڪريو. ائين ڪرڻ سان اوهان مسئلي جي حل تائين پهچي ويندا. حالتن جي سٺن پهلوئن کي نظر ۾ رکو.

هڪ نوجوان مون کي ٻڌايو تہ جڏهن ڪانئس نوڪري ڇڏائجي وئي تہ مون حالتن جي چڱن پهلوئن تي غور ڪيو.

اها نوڪري ڪا چڱي بہ نہ هئي. پگهار بہ سٺي نہ هئي. نوڪري ختم ٿيڻ تي پهريائين تہ مان ڏاڍو پريشان ٿيس، پر جڏهن چڱين حالتن جي باري ۾ ڌيان ڪيم تہ مون خيال ڪيو تہ مان ان نوڪريءَ کان بهتر ڪم ڪري سگهان ٿو. ائين منهنجي ٻي ملازمت پهرين کان وڌيڪ سٺي آهي ۽ ان جي پگهار بہ وڌيڪ آهي. جيڪڏهن مون کي نوڪريءَ مان نہ ڪڍيو وڃي ها تہ مون کي چڱي نوڪري نہ ملي ها.

اوهان هاڪاري رخن کي نظر ۾ رکو تہ پوءِ هار کي فتح ۾ بدلائي سگهو ٿا. جلد نظر ثاني ڪريو.

ڪاميابيءَ ۽ ناڪاميءَ جي وچ ۾ ٿورڙو فرق آهي، اهو آهي رويي جو. يعني اوهان مشڪل، بي همتائي ۽ مايوسيءَ جي صورتحال ۾ ڪهڙو رويو اختيار ڪريو ٿا.

هيٺ اوهان لاءِ هار کي سوڀ ۾ بدلائڻ جا پنج رهنما اصول ڏنا پيا وڃن:

1. هر رڪاوٽ جو غور سان جائزو وٺڻ سان اوهان کي ڪاميابيءَ جو يقيني رستو ملي ويندو. جڏهن اوهان کي ڪو نقصان ٿي پوي تہ ان مان اوهان کي سبق سکڻ گهرجي ۽ ايندڙ ڪاميابيءَ جي لاءِ رٿابندي ڪرڻ گهرجي.
2. پنهنجي شخصيت جو تنقيدي جائزو وٺو. پنهنجي ڪمزورين ۽ اوڻاين کي ڳوليو ۽ پوءِ انهن جي اصلاح ڪريو. ان سان اوهان کي ڪاميابي ملندي.
3. قسمت کي ڏوهہ نہ ڏيو. هر رنڊڪ جي ڇنڊ ڇاڻ ڪريو. ان ۾ غلطي ڳوليو. ياد رکو قسمت کي ڪڏهن بہ برو نہ چئو.
4. مسلسل تجربا جاري رکو. بنا سبب مغز ماري نہ ڪريو. نئين ٽيڪنيڪ اختيار ڪريو.
5. ياد رکو، هر صورتحال ۾ هڪ سٺو رخ ضرور هوندو آهي. انهيءَ رخ کي ڳوليو. سٺي رخ کي نگاهہ ۾ رکي بي همتائي کي پري ڀڄايو.

باب 12

مقصدن کي آڏو رکو، اهي اوهان کي اڳتي وڌڻ ۾ مدد ڏيندا

انسان جي هر ٿورڙي بہ ترقي — اسان جون ننديون وڏيون ايجادون، اسان جون طبعي کوجنائون، اسان جي انجنيئرنگ جي شعبي جون فتحون، اسان جون ڪاروباري ڪاميابيون — حقيقت بڻجڻ کان اڳ اسان جي ذهن ۾ خيال جي صورت ۾ موجود هيون. زمين ۽ چنڊ جي مدار جي ڳولا فقط حادثاتي واقعو نہ آهي، ڇو جو ”خلا کي فتح ڪرڻ“ سائنسدانن جو مقصد هو.

ڪنهن منزل تائين پهچائڻ ئي مقصد آهي. منزل تائين پهچي وڃڻ خواب کان بهتر آهي. ڪنهن خواب کي عملي صورت ڏيڻ جو نالو مقصد آهي.

جڏهن ڪوئي شخص چوندو آهي ”مان چاهيان ٿو“، مان ڪري سگهان ٿو“ تہ ان وقت ان جو مقصد ۽ منزل سندس آڏو گهٽي ڇتي ۽ پڌري هوندي آهي.

جيستائين اوهان جو ڪو بہ مقصد ۽ منزل نہ هوندي تہ ڪو بہ قدم کڻي نہ ٿو سگهجي ۽ نہ ئي ڪجھ پلئہ پئجي سگهي ٿو. مقصد کان سواءِ زندگي بي معنيٰ آهي. اهڙا ماڻهو بلڪل نہ ڄاڻندا آهن تہ اهي ڪيڏانهن وڃي رهيا آهن ۽ نہ ئي اهي ڪٿي پهچندا آهن.

جيئڻ زندگيءَ لاءِ هوا ضروري آهي، ائين ئي زندگيءَ جي لاءِ مقصد بہ ضروري آهي. مقصد کان سواءِ زندگي ڌڪن ٿاٻن کائڻ جو نالو آهي. پنهنجي زندگيءَ جي مقصد جو تعين ڪريو.

ڊيو هڪ ڪمپنيءَ ۾ 25 ڊالر في هفتي تي ملازم هو. 27 سالن جي عمر ۾ هو ان ڪمپنيءَ جو نائب صدر بڻجي ويو. جڏهن تہ 30سالن جي عمر ۾ هو ان ڪمپنيءَ جو صدر هو. ان جو پنهنجي زندگيءَ جي مقصد جي باري ۾ چوڻ آهي تہ اها ڳالھ اهم ناهي تہ اوهان ڪٿي هئا، ڪٿي آهيو: پر اهم ڳالھ اها آهي تہ اوهان ڪيڏانهن وڃڻ چاهيو ٿا؟

ترقي يافتہ ڪمپنيون ايندڙ ڏهن پندرهن سالن جي لاءِ رٿابندي ڪنديون آهن. وڏين وڏين ڪمپنين جا ايگزيڪيٽو ماهرن کان پڇندا آهن تہ اڄ کان ڏھ سال پوءِ اسان جي ڪمپني جتي هوندي، ان جي بدران اسان ڇا ڪريو جو اها اڄ ئي انهيءَ مقام تي

پڇي وڃي؟ ان کان پوءِ اهي ماهرن جي تجويزن تي عمل ڪري ڪمپنيءَ کي ڪيئي سال اڳتي وٺي ايند آهن.

جديد ڪارپوريشنون پنهنجي مستقبل جي رٿابندي ضرور ڪنديون آهن.

ڇا اوهان پنهنجي زندگيءَ جي رٿابندي ڪئي آهي؟ اسان مستقبل جي باري ۾ سوچي ڪري نهايت ئي شاندار سبق سکي سگهون ٿا. اسان پنهنجي زندگيءَ جي ايندڙ ڏهن سالن جي باري ۾ رٿا بندي ڪري سگهون ٿا. اوهان پنهنجي ذهن ۾ تصور ڪريو ته ايندڙ ڏهن سالن کان پوءِ اوهان ڇا هوندا؟ جيستائين اسان جي ذهن ۾ زندگيءَ جو مقصد نه هوندو، اسان ترقي نه ڪري سگهنداسين.

مان اوهان کي هڪ مثال ٻڌايان ٿو، جنهن سان اوهان کي خبر پوندي ته اسان کي مقصد کان سواءِ اصلي ڪاميابي ڇو نه ملندي آهي؟ هڪ ايف نالي نوجوان مون وٽ آيو. ان جو مسئلو هي هو ته هُو ڪهڙو ڪم ڪري؟ اهو نوجوان گهڻو ذهين ۽ مهذب هو. هُن چار سال اڳ ڪاليج جي تعليم مڪمل ڪئي هئي ۽ اڃا تائين شادي نه ڪئي هئائين.

مون هن کان پڇيو ته هاڻي هو ڇا ڪري رهيو آهي؟ ان جي تعليم ڪيتري آهي؟ هو ڇا ڪرڻ چاهي ٿو؟ ان جو خانداني پسمنظر ڇا آهي؟ مون کيس چيو، اوهان مون ڏانهن مدد جي لاءِ آيا آهيو، ٻڌايو، اوهان ڪهڙي نوڪري ڪرڻ چاهيو ٿا؟

هن مون کي جواب ڏنو، مون کي خبر ناهي ته ڇا ڪرڻ چاهيان ٿو؟ ان جومسئلو ڏاڍو سادو ۽ عام هو. جتي به نوڪريءَ جي لاءِ انٽرويو ڏيندو هو، ته کيس نوڪري نه ملندي هئي. دراصل هن وٽ ڪوئي مقصد ئي ڪونه هو. مان ان جي مدد ڪري سگهان پيو.

مون کيس صلاح ڏني ته اوهان هڪ رٿابندي جي نقط نظر سان پنهنجي نوڪريءَ جي باري ۾ سوچي ٻڌايو. مسٽر ايف ٿوري دير منهنجي سوال تي غور ڪيو ۽ نيٺ چيائين: مان ٻين جهڙي نوڪري حاصل ڪرڻ چاهيان ٿو، جنهن ۾ پگهار سٺي هجي، سٺو گهر هجي، بس مون ٻيو ڪجهه نه سوچيو آهي. مون چيو: اها ته فطري ڳالهه آهي ته هر ڪو ماڻهو ائين ئي چاهيندو آهي. مون کيس چيو: جڏهن اوهان ڪنهن هوائي ڪمپنيءَ جي ٽڪيٽ خريد ڪرڻ ويندا ۽ ڪائونٽر تي ڪلارڪ کي اهو نه ٻڌائيندا ته اوهان کي ڪيڏانهن وڃڻو آهي، ته اهو اوهان کي ٽڪيٽ ڪيئن ڏيندو؟

انهيءَ ڪري جيستائين تون مون کي اهو نه ٻڌائيندين ته تون ڪهڙي قسم جي نوڪري حاصل ڪرڻ چاهين ٿو ته مان ان وقت تائين توهان جي مدد نه ڪري سگهندس.

ان ڳالهه تي مسٽر ايف سوچڻ لڳو. ٻن ڪلاڪن تائين اسان فقط مسٽر ايف جي زندگيءَ جي مقصدن جي حوالي سان ئي ڳالهايو. ان گفتگو مان مسٽر ايف سکيو ته

اهم شيءِ زندگيءَ جي باري ۾ ڪا رٿا بندي ڪرڻي آهي.

ترقي يافته ڪمپنين وانگر اسان کي پنهنجي زندگيءَ جي لاءِ ايندڙ ڏهن سالن جي لاءِ رٿابندي ڪرڻ گهرجي. اوهان پنهنجي اهليت، هنرمندي ۽ قابليت سان جيڪو ڪجهه پيدا ڪندا، ان کي بهتر ڪري سگهو ٿا ۽ ڳري ملھ ۾ وڪڻي سگهو ٿا. اهو سڀ ڪجهه فقط ايندڙ سالن جي لاءِ رٿابندي ڪرڻ سان ئي ممڪن آهي. هيٺ ڏنل ٻن ڪمن ڪرڻ سان اوهان کي رٿابندي ڪرڻ ۾ مدد ملندي.

1. اوهان تصور ڪريو ته اوهان جو مستقبل ٽن شعبن تي مشتمل آهي. ڪم، گهر ۽ سماجي زندگي. اوهان پنهنجي زندگيءَ کي ان مطابق تبديل ڪريو.
2. پنهنجو پاڻ کان ٽي سوال ڪريو ۽ انهن جا بلڪل واضح جواب ڏيو

مان پنهنجي زندگيءَ ۾ ڇا ڪرڻ چاهيان ٿو؟ مان ڇا بڻجڻ چاهيان ٿو؟ ڇا ان سان مون کي اطمينان ملندو؟ اهڙيءَ طرح جي رٿا بندي اوهان جي رهنمائي ۾ مدد ڪندي.

رهنمائي ۽ لاءِ ڏهه سالن جي رٿابندي بابت منهنجو تصور:

A. "شعبو ڪم"

ايندڙ ڏهن سالن لاءِ رٿابندي:

1. مان ڪيتري آمدني حاصل ڪرڻ چاهيان ٿو؟
2. مان ڪيتري ذميواري نڀائي سگهان ٿو؟
3. مون کي ڪيترا اختيار گهرجن، جو مان ٻين کان ڪم وٺي سگهان؟
4. مان پنهنجي ڪم جي ذريعي ڪيتري عزت ۽ وقار حاصل ڪرڻ چاهيان ٿو؟

B. "شعبو گهر"

ايندڙ ڏهن سالن لاءِ رٿابندي

1. مان پنهنجي ۽ پنهنجي خاندان جي لاءِ ڪيتري قدر زندگيءَ جو معيار مهيا ڪرڻ جو خواهشمند آهيان.
2. مان ڪهڙي قسم جي گهر ۾ رهڻ چاهيان ٿو؟
3. مان ڪهڙي قسم جون موڪلون گذارڻ چاهيان ٿو؟
4. مان پنهنجي ٻارن کي ڪيتري مالي مدد ڏيئي سگهان ٿو؟

C. "شعبو سماجي زندگي"

1. مان ڪهڙي قسم جا دوست بڻائڻ چاهيان ٿو؟
2. مان ڪهڙي قسم جي سماجي گروهه ۾ رهڻ چاهيان ٿو؟
3. مان سماج ۾ ڪهڙي قسم جو مقام رکڻ چاهيان ٿو؟

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

4. مان کهڙن سبب جي ڪري ٻين کان اڳتي نڪري سگهان ٿو؟

*****

پنهنجي مستقبل جو تصور ڪريو ۽ قسمت وغيره کان نہ ڊڄو. جيترو اوهان جو وڏو تصور هوندو، اوترو ئي وڏيڪ سٺو نتيجو نڪرندو. انهيءَ ڪري وڏو تصور پنهنجي مستقبل جي لاءِ ضروري آهي.

مون وٽ تربيت هيٺ رهندڙ هڪ نوجوان جو چوڻ آهي تہ مان پنهنجي گهر لاءِ سوچيندو آهيان تہ اهو ڪنهن فارم هائوس ۾ هجي. منهنجو ان جي باري ۾ خيال هو تہ اهو روايتي طور تي مخروطي شڪل جو هجي. ان ۾ ٻہ طبقا هجن. ان جا ٿنيا اڇي رنگ جا هجن. ان ۾ غسل ڪرڻ جو هڪ حوض هجي. مان پنهنجي ٻنين ۾ وڻن جي چانوري واري ڊگ تي مزي سان گاڏي ڊوڙايان.

رهڻ ۽ سمهڻ جي جاءِ، ضروري نہ آهي تہ اها گهر ٻہ هجي. مان پنهنجي گهر جي لاءِ سڀ ڪجهہ ڪرڻ چاهيان ٿو. مان ان گهر جي لاءِ دعا ڪندو رهندو هوس. ايندڙ ڏهن سالن جي باري ۾ اهو بہ خيال ڪندو هوس تہ مان پنهنجي خاندان کي سڄيءَ دنيا جو سير ڪرائيندس. جيڪڏهن هڪ دفعو ئي ممڪن ٿي نہ سگهيو تہ هر سال موڪلن ۾ دنيا جي ڪنهن نہ ڪنهن حصي جو سير ڪندا رهنداسين.

منهنجو اهو منصوبو ايندڙ وقت جي لاءِ ”شعبي گهر“ جي لاءِ هئو ۽ ان جي عملي صورت جو دارومدار ”شعبي ڪم“ تي هو. انهيءَ ڪري مون کي ”شعبي ڪم“ تي پرپرو توجهہ ڏيڻ جي ضرورت ٿيندي.

ان تربيت وٺندڙ نوجوان پنهنجي مستقبل جي رٿا پنج سال اڳ ئي لکي رکي هئي ۽ اها رٿا ايندڙ ڏهن سالن جي لاءِ هئي. نوجوان مون کي اهو بہ ٻڌايو تہ انهيءَ ڳالهہ کي رڳو پنج سال گذريا آهن ۽ مون پنهنجي منصوبہ بندي مطابق 17 ايڪڙن جي ايراضيءَ تي ٿهيل گهر خريد بہ ڪري ورتو هو. دراصول هو پنهنجي منزل ڏانهن بلڪل صحيح وڃي رهيو هو.

ڪم جو شعبو، گهر جو شعبو ۽ سماجي زندگيءَ جو شعبو، اهي ٽئي شعبا اوهان جي زندگيءَ سان ويجهو ۽ گهرو تعلق رکندا آهن. هڪ شعبي جو ٻئي شعبي تي مدار آهي. پر ٻين شعبن کي سڀ کان وڌيڪ متاثر ڪرڻ وارو شعبو ڪم آهي.

جڏهن انسان غارن ۾ رهندو هو تہ ان وقت بہ جيڪو شخص سڀ کان وڌيڪ محنت سان شڪار ڪندو هو تہ ان جا دوست ان جي گهڻي عزت ڪندا هئا. اها ڳالهہ اڄ بہ حقيقت بڻيل آهي.

جيڪو زندگيءَ جو معيار اسان پنهنجي خاندان کي مهيا ڪندا آهيون، سماج مان اسان کي جيڪا عزت ملندي آهي، ان جو دارومدار اسان جي ڪم جي شعبي ۽ ڪاميابي سان ئي آهي.

ڪجهہ عرصو اڳ هڪ فائونڊيشن مينيجمينٽ ريسرچ وڏي پيماني تي تحقيق

ڪئي هئي تہ وڏن وڏن ڪاروباري ادارن جي ايگزيڪيوٽو، حڪومت، سائنس ۽ مذهب جي حوالي سان ڪامياب ماڻهن ۾ ڪهڙي شيءِ هڪجهڙي آهي؟ ان تحقيق جو هڪ ئي جواب هو تہ اهي سڀ ماڻهو ڪم ڪن ٿا ۽ ٻين کان اڳتي نڪرڻ جي تمام گهڻي خواهش رکندا هئا. جان وينا ميڪر جي هڪ نصيحت کي ياد رکڻ گهرجي. ان جو چوڻ آهي تہ جيستائين ڪو بہ شخص ڪنهن ڪم کي پنهنجو ڪم سمجهي نہ ڪندو آهي، ان وقت تائين هو وڌيڪ تيز ۽ سٺو ڪم نہ ٿو ڪري سگهي.

”خوف جي طاقت ڪم ڪرڻ جي خواهش کي ناڪام بڻائي ڇڏيندي آهي ۽ اهڙيءَ طرح احساس ڪمتريءَ ۾ مبتلا ٿي وڃڻ جو امڪان هوندو آهي.“

منهنجي ملاقات هڪ نوجوان سان ٿي، جيڪو اخبار ۾ لکندو هو. اهو نوجوان صحافت کي پنهنجو پيشو بڻائڻ جو ارادو نہ رکندو هو. ان نوجوان اڃا گريجوئيشن بہ نہ ڪئي هئي. مون ان کان پڇيو تہ ڇا اوهان هڪ صحافي بڻجڻ چاهيو ٿا؟ هن چيو مان ڪاليج جي رسالي لاءِ تہ لکندو آهيان پر صحافي بڻجي بک نہ ٿو مرڻ چاهيان.

پنجن سالن کان پوءِ اهو نوجوان مون سان ”نيو اورلين“ ۾ مليو. اهو ان وقت هڪ اليڪٽرانڪ ڪمپنيءَ جي ڊائريڪٽر جو اسسٽنٽ هو. هن مون کي ٻڌايو تہ هو پنهنجي ڪم منجهان گهڻو مطمئن آهي. سندس پگهار بہ سٺي آهي، پر پوءِ بہ مون کي مڪمل دلجاءِ نہ آهي. مون جڏهن کان ڪاليج ڇڏيو آهي، منهنجي خواهش رهي آهي تہ مان ڪنهن اخبار وغيره ۾ ڪم ڪريان.

دراصل ان نوجوان جو پراڻو تصور اڃا تائين ان سان چهٽيل هو. ان کي هاڻي بہ مڪمل ڪاميابي صحافت ۾ ئي ملي سگهي پئي ڇو جو ڪاميابي دل ۽ جان سان ڪوشش ڪرڻ واري ڪم ۾ ملندي آهي. جڏهن تہ اهو نوجوان جيڪا نوڪري ڪري رهيو هو، ان ۾ سندس دل نہ پئي لڳي. جيڪڏهن اهو نوجوان صحافت ۾ هجي ها تہ ڪيس وڌيڪ ڪاميابي ملي ها، ڇو جو سندس روح صحافت ۾ ئي اٽڪيل هو.

اسان سڀئي خواهشون رکندا آهيون. اسان سڀئي خواب ڏسندا آهيون ۽ ان جي تعبير چاهيندا آهيون. پر ڪجهہ ماڻهو اهڙا هوندا آهن، جن پنهنجن خواهشن کي دفن ڪري ڇڏيو هوندو آهي.

پنج هٿيار اهڙا آهن جيڪي ڪاميابيءَ کي گُهٽي ڇڏيندا آهن. اهي ڪاميابيءَ کي تباهہ ڪري ڇڏيندا آهن ۽ ڪاميابيءَ جي لاءِ نهايت ئي خطرناڪ آهن:

1. پاڻ کي گهٽ سمجهڻ

اوهان سوين ماڻهن کي چوندي ٻڌو هوندو تہ مان هڪ ڊاڪٽر وانگر آهيان، پر مان ان جيان ڪم نہ ٿو ڪري سگهان. منهنجي اندر ذهانت جي کوٽ آهي. مان

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

جيڪڏهن ان ڪم ڪرڻ جي ڪوشش ڪيان تہ ناڪام ٿي ويندس، منهنجي تعليم گهٽ آهي يا منهنجو تجربو گهٽ آهي.

اهڙيءَ ريت ڪيترائي ماڻهو پنهنجي خواهش ۽ ڪاميابيءَ کي گهُٽي ڇڏيندا آهن.

2. ڇا هن ڪم ۾ تحفظ آهي.

جيڪي ماڻهو پنهنجي گفتگو ۾ ”تحفظ“ ۽ ”سلامت“ جا لفظ استعمال ڪندا آهن، تہ اهو ”تحفظ“ جو لفظ سندن خوابن کي پور پور ڪرڻ وارو هٿيار بڻجي ويندو آهي.

3. مقابلو

ان شعبي ۾ پهريان تہ ڪا بہ گنجائش ئي نہ آهي. انهيءَ ڪم ۾ تہ اڳ ئي ماڻهن اندر سخت ڇتاپيٽي لڳي پئي . آهي ۽ اهو ئي لفظ سندن ڪاميابيءَ جي لاءِ زهر قاتل ثابت ٿيندو آهي.

4. ماءُ پيءُ جو فرمان

مون ڪيترن ئي ٻارن ۽ نوجوانن کي چوندي ٻڌو آهي تہ مان ڪرڻ تہ چاهيان ٿو، پر منهنجو والد چوي ٿو تہ فلاڻو ڪم ڪر. ڪيترائي والدين پنهنجي ٻارن کي هدايت ڪندا آهن تہ فلاڻو ڪم ڪريو. پر اهي اهو نہ پڇندا آهن تہ سندن ٻار ڇا ڪرڻ چاهين ٿا؟ سيني والدين جي خواهش هوندي آهي تہ سندن ٻار هوشيار هجن ۽ ڪاميابيون حاصل ڪن. جيڪڏهن ٻار پنهنجي پيءُ ماءُ کي ٻڌائين تہ اهي پاڻ ڇا ڪرڻ چاهين ٿا ۽ سندن والدين انهن جو ساٿ ڏين تہ اهي ٻار پنهنجي چونڊيل شعبي ۾ ضرور ڪامياب ٿيندا.

5. خانداني ذميداري

مون کي اهو ڪم پنج سال اڳ ڪرڻ گهرجي ها. هينئر تہ مون تي خاندان جي ذميواري آهي. هاڻ مان ڇا ٿو ڪري سگهان؟ اهو بہ خواهش کي قتل ڪرڻ وارو خوفناڪ هٿيار آهي.

انهن قاتل هٿيارن مان نجات حاصل ڪرڻ ۽ سچي طاقت استعمال ڪندي پنهنجي خواهش کي عملي صورت ڏيو. اهڙيءَ طرح اوهان کي توانائي، جوش، ولولو، ذهني سڪون ۽ صحتمند زندگي ملندي. جيڪو ڪم ڪرڻ چاهيو ٿا، ان ۾ دير نہ ڪريو.

ماڻهن جو گهڻو تعداد هفتي ۾ 40 ڪلاڪ ڪم ڪندو آهي ۽ ايترو ڪم ڪرڻ وارا ڪڏهن بہ گهٽي ڪم جي شڪايت نہ ڪندا آهن. ڪامياب ماڻهو پنهنجي آڏو هڪ مقصد رکندا آهن ۽ ان کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ ڪين انهيءَ خواهش مان توانائي ملندي آهي.

جڏهان اوهان ڪنهن مقصد کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ پنهنجي توانائي استعمال ڪندا آهيو تہ اها توانائي اڃا گهڻو وڌي ويندي آهي. لڪين ماڻهو ڪاميابي حاصل ڪري نئين توانائي حاصل ڪندا آهن، جيڪا سندن مقصد کي حاصل ڪرڻ ۾ مددگار ثابت ٿيندي آهي.

مقصد کي حاصل ڪرڻ تي اهو شخص تازو توانو ٿي ويندو آهي. مقصد کي حاصل ڪرڻ ڪيترين ئي بيمارين جو علاج آهي.

اچو اسان مقصد کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ طاقت کي ڪجھ ويجهڙائي کان ڏسون ٿا.

جڏهن اوهان پنهنجي خواهش جي تابع ٿي ويندا آهيو، جيڪا توهان جو مقصد بہ هوندي آهي، تہ پوءِ اوهان انهيءَ مقصد جي ويجهو پهچي ويندا آهيو. ان سان اوهان کي توانائي، جسماني طاقت ۽ ولولي جي قوت ملندي آهي، جنهن جي اوهان کي منزل تائين پهچڻ جي لاءِ ضرورت بہ هوندي آهي. اوهان اها طاقت پاڻ مرادو حاصل ڪري سڌو منزل مقصود تائين پهچي ويندا آهيون.

حيرت ۾ وجهندڙ ڳالھ اها اهي تہ اوهان تصور جي ان مورچي ۾ ويهي ڪري سڌو پنهنجي مقصد تائين پهچو ٿا. اوهان جي ذهن ۾ جيڪو مقصد هوندو آهي، اهو اوهان جي لاشعور ۾ خود بخود ڪم ڪندو آهي ۽ اوهان کي ان مقصد ڏانهن وٺي ويندو آهي. اوهان جو لاشعور هميشہ ڪم ڪندو رهندو آهي. اوهان جو شعور ان وقت تائين ڪم نہ ڪندو، جيستائين اوهان جو لاشعور نہ سوچيندو. جيڪو ڪم اوهان کي ڪرڻو هوندو آهي، لاشعور جي مدد کان سواءِ اوهان جوشعور گهٻرائيندو آهي. فيصلو ڪري نہ سگهندو آهي.

جڏهن اوهان جي مقصد واري تصور کي اوهان جو لاشعور پنهنجي اندر محفوظ ڪري وٺندو آهي تہ پوءِ اوهان کي سڌو رستو پنهنجو پاڻ ئي ملي ويندو آهي. شعور ۾ ڪا بہ سوچ نہ هوندو آهي ۽ اهو فقط سڌو ۽ سادو سوچيندو آهي.

هتي اسان ٻن فرضي ماڻهن جا مثال پيش ڪريون ٿا. اوهان ان کي پڙهي اصلي ماڻهن جي باري ۾ ڄاڻي وٺندا، جن کي اوهان عام زندگيءَ ۾ سڃاڻيندا آهيو. انهن ٻنهي جو فرضي نالو ٽام ۽ جيڪ رکون ٿا. انهن ٻنهي ۾ سواءِ هڪ خاصيت جي سڀ خاصيتون هڪ جهڙيون آهن.

ٽام وٽ هڪ منزل جو خيال آهي. جڏهن تہ جيڪ وٽ اهڙو تصور نہ آهي. ٽام جي ذهن ۾ هڪ واضح مقصد جو تصور آهي تہ اهو ڇا ڪرڻ چاهي ٿو. اهو ڏهن سالن جي عرصي ۾ هڪ ڪمپنيءَ جو نائب صدر بنجڻ جو واضح تصور ذهن ۾ رکي ٿو.

ڇو جو ٽام پنهنجي مقصد کي ذهن ۾ ويهاري ڇڏيو هو. انهيءَ ڪري هاڻي اها ڳالھ سندس لاشعور ۾ پختي ٿي چڪي آهي. ٽام جو لاشعور ڪيس چوندو

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

آهي ته فلاڻو ڪم ڪر ۽ فلاڻو ڪم نه ڪر. جو جو اوهان جيڪو مقصد حاصل ڪرڻ چاهيو ٿا، ان سان اوهان کي ڪا به مدد نه ملندي. سنڌس مقصد پاڻ ڳالهائيندو آهي ته مان اوهان جو خيال آهيان. جنهن کي اوهان حقيقت ۾ ڏسڻ چاهيندا آهيو. انهيءَ ڪري ان خيال کي عملي صورت ۾ ڏسڻ جي لاءِ اوهان کي فلاڻو فلاڻو ڪم ضرور ڪرڻ گهرجي.

ٽامر جو مقصد جيڪو سنڌس ذهن ۾ آهي، اهو سنڌس مبهم انداز ۾ رهنمائي نه ڪندو آهي، پر چٽيءَ ريت رهنمائي ڪندو آهي. اهو ٽامر جي سيني سرگرمين ۾ کيس خاص هدايتون ڏيندو آهي. ايتري قدر جو جڏهن ٽامر سوٽ خريد ڪندو آهي ته به ٽامر جو مقصد سنڌس رهبري ڪندو آهي. يعني ٽامر کي هر پريشانيءَ ۾ خود بخود پنهنجي لاشعور کان مدد ملي ويندي آهي.

ٽامر جو مقصد کيس غير معمولي توانايون مهيا ڪري ڏيندو آهي، جيڪي سنڌس لاءِ ڪم ڪنديون آهن.

ٻئي طرف جيڪ وٽ زندگيءَ جو ڪو به مقصد نه آهي. انهيءَ ڪري وٽس پاڻ مرادو ڪجهه ڪم ڪرڻ واري رهنمائي به نه آهي. اهو جلدي پريشان ٿي ويندو آهي. هو هر وقت رڳو اندازا ڪندو رهندو آهي ته کيس ڇا ڪرڻ گهرجي؟ انهيءَ ڪري اهو احساس ڪمتريءَ جي سڙڪ تي هلندو رهندو آهي.

انهن مثالن مان اوهان سمجهي ويا هوندا ته ٻنهي ۾ ڪهڙو فرق آهي؟ اوهان پنهنجي چوطرف نگاهه وجهي ڪامياب ماڻهن کي ڏسو ۽ انهن کي به جن وٽ زندگيءَ جو ڪو به مقصد نه آهي. اهي ڪيئن پٽڪندا ڦرندا آهن. جڏهن ته ڪامياب ماڻهو زندگيءَ مان لطف وٺندا آهن. پنهنجي مقصد کي ذهن ۾ پختو ڪريو. اهو پنهنجو پاڻ اوهان جي رهبري ڪندو، جنهن سان اوهان پنهنجي منزل تي پهچي ويندا.

****

موڪل واري ڏينهن جڏهن اسان صبح جو سجاڳ ٿيندا آهيون ته اسان وٽ ڪو به منصوبو ايجنڊا يا لکڻ پڙهڻ جو ڪم نه هوندو آهي. انهيءَ ڪري اسان سواءِ موڪل جي ٻيو ڪم نه ڪندا آهيون. ان ريت ڏينهن پورو ٿي ويندو آهي. پر جڏهن اسان موڪل تي نه هوندا آهيون ته اسان جي آڏو سڄي ڏينهن جو ڪم ڪرڻ جو منصوبو هوندو. هي هڪ عام تجربو اسان کي اهم سبق سيکاري ٿو ته اسان جن ڪمن جي باري ۾ رٿابندي ڪندا آهيون، انهن ڪمن کي مڪمل ڪندا آهيون.

ٻي جنگ عظيم کان اڳ اسان جي سائنسدانن ائٽم جي ذري ۾ لڪل قوت کي معلوم ڪري ورتو هو. ان کان پوءِ انهن ائٽم کي ٽوڙي ان جي طاقت کي استعمال ڪرڻ به سمجهي ورتو هو. هاڻ ائٽم جي توانائي کي استعمال ڪرڻ انهن جو مقصد ٻڌجي چڪو هو. ان مقصد کان پوءِ انهن ائٽم بم ٺاهيو. انهن ان مقصد جي لاءِ لڳاتار ڪم ڪيو ۽ ڪجهه سالن کان پوءِ انهن طاقتور بم ڪيرائي، پنهنجو مقصد حاصل

سنڌيڪا : سنڌ جي علمي ، شعوري ترقيءَ ۾ پاڳي پائيوار

ڪري ورتو. اهڙيءَ ريت جنگ پنهنجي پڇاڙيءَ تي پهتي. جيڪڏهن ڪاروباري ماڻهو نااميد ٿي ويهي رهن ته اسان جي ڪارخانن جي پيداوار بيهجي وڃي. اهڙا ماڻهو پنهنجي پيداواري سامان کي وڪڻڻ جي لاءِ باقاعده رٿابندي ڪندا آهن. اهي پنهنجي سيلزمينن کي هدف ڏيندا آهن ته جيئن اهي انهن کي حاصل ڪن ۽ سندن پيداواري سامان وڪامجي وڃي ۽ ڪاروبار هلندو رهي، بلڪ وڌندو رهي ٿو. جيڪڏهن اوهان ڪاميابي حاصل ڪرڻ چاهيو ٿا ته پنهنجي مقصدن جو تعين ڪريو ته جيئن پنهنجا مقصد حاصل ڪري سگهو.

****

تولان يونيورسٽيءَ جي اسڪول آف ميڊيسن جي پروفيسر ڊاڪٽر جارج بروچ جو چوڻ آهي ته اسان ڪنهن انسان جي زندگيءَ جو تعين ڪري سگهندا آهيون ته اهو ڪيترو عرصو جيئرو رهندو. ان جو اندازو ان جي وزن، ورثي ۾ مليل عادتن، خوراڪ، جسماني بيهڪ ۽ ذاتي عادتن سان ڪري سگهجي ٿو. ڊاڪٽر صاحب جو اهو به چوڻ آهي ته ڪم کان جلد رٽائرڊ ٿيڻ، جلد موت جو سبب بڻجندو آهي. جو جو جيستائين ماڻهو ڪم ڪندو رهندو آهي ته ان جي آڏو زندگيءَ جو هڪ مقصد هوندو آهي، پر جيڪي ماڻهو رٽائرڊ ٿي ويندا آهن.جيڪڏهن اهي ڪو به ڪم نه ڪن يا انهن جي آڏو زندگيءَ جو ڪو به مقصد نه هجي ته اهي جلدي مري ويندا.

اسان مان هرڪوئي فيصلو ڪري سگهي ٿو ته ڪيس رٽائر ٿيڻ کان پوءِ زنده رهڻو آهي يا مرڻو آهي. جيڪڏهن رٽائر ٿيڻ کان پوءِ ڪو ڪم نه ڪيو وڃي، پر ڪائڻ پيئڻ، سمهڻ ۽ بيزاريءَ سان وقت گذاريو وڃي ته، اهو سڀ ڪجهه رٽائر ٿيڻ واري جي زندگيءَ لاءِ قاتل زهر جيان هوندو آهي. پر جيڪي ماڻهو رٽائر ٿيڻ کان پوءِ به ڪنهن مقصد کي حاصل ڪرڻ چاهيندا آهن ۽ انهن جي سامهون هڪ مقصد هوندو آهي ته اهي ڊگهي عرصي تائين جيئرا ۽ صحت مند رهندا آهن.

منهنجو هڪ دوست "ليو" آهي. هن ائٽلانٽا بينڪ مان رٽائرمينٽ وٺڻ کان پوءِ هڪ ڪاروباري مشير جي حيثيت سان پنهنجي ذاتي آفيس کولي. هو هر وقت پنهنجي اصيلن سان مصروف رهندو آهي ۽ پنهنجي اصيلن جي هر قسم جي مدد ڪندو آهي. اهڙيءَ طرح ان جي شخصيت ۾ هڪ نئون نکار پيد ٿي ويو آهي. اهو پهريان کان وڌيڪ جوان نظر اچڻ لڳو. جڏهن ته سنڌس عمر جا ماڻهو، جيڪي ڪو به ڪم ڪار نه ڪندا هئا، اهي نااميديءَ جي زندگي گذاريندي، زنده هوندي به مئلن کان بدتر آهن. زندگيءَ جي مقصدن کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ جيڪا محنت ۽ جدوجهد ڪئي ويندي آهي، اها اسان کي صحتمند رکندي آهي ۽ اهڙيءَ طرح انسان پنهنجي زندگيءَ جي مقصدن کي به حاصل ڪري وٺندو آهي.

منهنجي قريبي دوست جو پيءُ سنڌس ٻاروتڻ ۾ ئي گذاري ويو. سنڌس ماءُ پڪو پهه ڪري ورتو ته مان پنهنجي ٻار کي وڏو ماڻهو ضرور بڻائيندس. پر سنڌس ماءُ

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

به هڪ موتمار بيماريءَ ۾ مبتلا هئي. هن جا ڊاڪٽر هن جي باري ۾ گهڻا پر اميد نه هئا. سندس ماءُ هڪ ننڍڙو دڪان کوليو ۽ پنهنجي ٻار جي پالنا شروع ڪري ڏني. جڏهن اها هر مهيني پنهنجي چڪاس ڪرائڻ ويندي هئي ته سندس ڊاڪٽر چوندا هئا ته بس هڪ ٻن مهينن جي زندگي آهي. جيئن ته انهيءَ عورت جي اڳيان هڪ واضح مقصد هو. انهيءَ ڪري هن حوصلو رکيو ۽ ائين هڪ هڪ ڪري مهينا گذرندي گذرندي ويهه سال گذري ويا ۽ ان دوران سندس پٽ ڪاليج مان گريجوئيشن ڪري ورتي ۽ هڪ وڏو ڪاروباري ماڻهو بڻجي ويو. ان مان معلوم ٿيو ته جيڪڏهن انسان جي زندگيءَ ۾ ڪو به چٽو مقصد هوندو ته انهيءَ سان زندگيءَ کي طويل ڪري سگهجي ٿو.

هڪ مقصد کي حاصل ڪرڻ جي شديد خواهش انهيءَ عورت کي ڪينسر جهڙي خطرناڪ مرض کان ويهن سالن تائين بچائي رکيو. منزل جو تعين ڪريو ۽ ڊگهي عمر حاصل ڪريو. ان جي لاءِ نه ڪنهن دوا جي ضرورت آهي ۽ نه ئي ڪنهن ڊاڪٽر جي ضرورت آهي. خواهش جي تڪميل تائين هاڪاري جدوجهد هڪ اهم طاقتور جزي جي حيثيت رکندي آهي.

*****

جيڪو شخص گهڻي کان گهڻي ڪاميابي حاصل ڪرڻ چاهي ٿو، ان کي گهرجي ته هڪ ئي وقت ۾ هڪ ڪم ڪري. جڏهن گهر اڏيو ويندو آهي ته هڪ وقت ۾ هڪ ئي سر هڻئي ويندي آهي. اهڙيءَ طرح آهستي آهستي ڪري گهر مڪمل طرح تيار ٿي ويندو آهي.

ايرڪ گهٽو ئي چاتل سڃاتل مصنف آهي. هو اپريل 1957ع جي "ريڊرز ڊائجسٽ" ۾ لکي ٿو ته هڪ کان پوءِ ٻيو قدم کڻڻ گهرجي. اهڙيءَ ريت اوهان ڪاميابيءَ جي منزل تي پهچي ويندا. ان جو چوڻ آهي ته ٻي جنگ عظيم ۾ هو ٻين ڪيترن ئي ساٿين سان گڏ جهاز جي ذريعي برما ۽ هندستان جي سرحد تي پيراشوٽ وسيلي لٿو. اهو علائقو تمام ئي سڃو، ويران ۽ ناهموار هو. اسان گهڻي بري حالت ۾ هئاسين. جڏهن ته اسان جي مدد لاءِ ڪيترن ئي هفتن تائين ڪير به نه پهچي سگهيو. اسان هندستان ڏانهن هلڻ شروع ڪري ڏنو. اسان کي 140 ميل پنڌ ڪري پنهنجي منزل تي پهچڻو هو. جڏهن ته اهو پهاڙي رستو هو ۽ آگسٽ جا چوماسي مينهن به شروع ٿي ويا هئا. اسان کي پنڌ ڪندي اڃا رڳو هڪ ڪلاڪ ئي مس گذريو هو ته منهنجي هڪ پير ۾ هڪ وڏو ڪوڪو چڀي ويو. منهنجي پير مان شام تائين رت وهندو رهيو. ان وقت مون سوچيو ته ڇا مان ان حالت ۾ 140 ميل پنڌ ڪري سگهندس؟ مون همت ڪئي ۽ پنهنجي ساٿين سان هلندو رهيس. رات جو هڪ ڳوٺ ۾ پهتاسين ۽ اهڙيءَ طرح منزلون طئي ڪندا پنهنجي اصل مقام تي پهچي ئي ويا سين.

جڏهن مون پنهنجي ان مهم تي هڪ ڪتاب لکڻ جو ارادو ڪيو ته ان وقت به مون سوچيو ته ڇا مان اهو ڪم ڪري سگهندس؟ آخر مون هڪ باب لکڻ کان پوءِ

ٻيو باب لکڻ شروع ڪيو. ڪنهن وقت ته فقط ڪجھ لفظن کان وڌيڪ نه لکي سگهندو هوس. اهڙيءَ طرح نيٺ هڪ ڏينهن مون اهو ڪتاب مڪمل ڪيو. ان ڪتاب کي مون ڇهن مهينن ۾ مڪمل ڪيو.

ڪيترا ئي سال اڳ مون ريڊيو لاءِ اسڪرپٽ لکڻ شروع ڪيا. هاڻ انهن اسڪرپٽن جو تعداد ٻن هزارن کان مٿي آهي. جيڪڏهن مون کي چيو وڃي ها ته اوهان ٻه هزار اسڪرپٽ لکي ڏيو ته مان ڪڏهن به نه لکي سگهان ها. پر مون هڪ هڪ ڪري ٻه هزار اسڪرپٽ لکي ورتا.

ڪنهن به منزل کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ ڏاڪي به ڏاڪي وڌبو ته منزل تي پهچي سگهجي ٿو. ان اصول تي عمل ڪندي سگريٽ جي عادت کي به ڇڏي سگهجي ٿو. منهنجي هڪ دوست جو چوڻ آهي ته مون اها عادت انهيءَ اصول کي اختيار ڪندي ڇڏي ڏني هئي. پهريائين مان سوچيندو هوس ته هڪ ڪلاڪ کان پوءِ سگريٽ دکائيندس. جڏهن هڪ ڪلاڪ گذري ويندو هو ته مان سوچيندو هوس ته وڌيڪ هڪ ڪلاڪ کان پوءِ سگريٽ دکائيندس ۽ اهڙيءَ ريت مان وقت گذاريندو رهيس ۽ سگريٽ دکائڻ واري وقفي کي ڊگهو ڪندو رهيس ۽ هڪ ڏينهن مون کي ان عادت کان ڇوٽڪارو ملي ويو.

سگريٽ جي عادت کي هڪ ڏينهن ۾ ڇڏي نه ٿو سگهجي. ان سان سگريٽ ڇڏڻ وارو تڪليف ۾ پئجي ويندو.

ڪو به مقصد مرحلي وار ڏاڪي به ڏاڪي اڳتي وڌندي حاصل ڪري سگهجي ٿو. انهيءَ طريقي کي اختيار ڪندي، واعظ ڪرڻ وارا، ڪاليج ۾ ليڪچر ڏيڻ وارا، پروفيسر ۽ سائنسدان پنهنجي تجربن کي قدم به قدم اڳتي وڌائيندي پنهنجو ڪم ڪاميابيءَ سان ختم ڪري وٺندا آهن. اهي سڀ ماڻهو پنهنجي ڪم کي هڪ ئي دفعي سان ختم نه ڪري سگهندا آهن. اوهان ڏٺو هوندو ته ڪيئي ماڻهو اوچتو ڪاميابي حاصل ڪري وٺندا آهن. پر جڏهن اوهان اهڙن ماڻهن جي ماضيءَ جي باري ۾ معلومات حاصل ڪندا ته اوهان کي خبر پئجي ويندي ته ان شخص اوچتو ڪاميابي حاصل نه ڪئي هئي بلڪ هن انهيءَ ڪاميابيءَ جي لاءِ گهڻي محنت ڪئي آهي ۽ ٿوس قدم کنيا آهن ۽ دير تائين ان جي لاءِ ڪم ڪندو رهيو هو.

هڪ خوبصورت عمارت پٿر جي ٽڪرن سان ٺاهي ويندي آهي. پٿر جو هر ٽڪرو خاص اهميت رکندو آهي. بلڪل ائين ئي هڪ ڪامياب زندگيءَ جي اڏاوت ڪري سگهجي ٿي.

اچو پنهنجي زندگيءَ جي مقصد کي حاصل ڪرڻ جي لاءِ پنهنجي ڪارڪردگيءَ جي پهرين وک کڻون ۽ پوءِ اڳتي وڌندا وڃون. پهرين وک جڏهن صحيح طرف کنئي وڃي ته منزل تي پهچي سگهجي ٿو. ان ڳالهه کي ياد رکو جيڪو به ڪم اوهان ڪرڻ چاهيو ٿا، ته پنهنجو پاڻ کان پڇو: ڇا اها پهرين وک مون کي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

اوڏانهن وٺي ويندي، جيڏاهن مان وڃڻ چاهيان ٿو؟ جيڪڏهن اوهان جو جواب نه ۾ هجي ته ان ڪم کي نه ڪريو. جيڪڏهن جواب ها ۾ هجي ته پوءِ اڳتي وڌو. پڪ سان اوهان ڪاميابي ماڻيندا.

اها ڳالهه ته واضح آهي ته اسان ڪاميابيءَ تائين هڪ ٽپو لڳائي نه ٿا پهچي سگهون. هڪ وقت ۾ اسان فقط هڪ ئي وک کڻي سگهون ٿا. هڪ مهيني جي لاءِ جنهن ڪم کي جيتري قدر ڪرڻو آهي، انجي رٿابندي ڪري سگهجي ٿي.

پنهنجو جائزو وٺو ته ڪهڙيون خاص ڳالهيون اوهان کي وڌيڪ بهتر ڪري سگهن ٿيون. اوهان جي لاءِ هڪ رهنما چارٽ ڏجي ٿو ته اوهان کي ايندڙ ٽيهن ڏينهن ۾ ڇا ڪرڻو آهي. وري ٽيهن ڏينهن کان پوءِ اوهان پنهنجي ڪارڪردگيءَ جو جائزو وٺو ۽ وڌيڪ هڪ مهيني جي لاءِ رٿا بندي ڪريو. اوهان محسوس ڪندا ته ننڍيون ننڍيون شيون به اوهان جي لاءِ ڪيترو وڏو ڪم سر انجام ڏين ٿيون.

ٽيهن ڏينهن اندر بهترين ڪارڪردگيءَ جي لاءِ رهنما چارٽ

اڄ کان ٽيهن ڏينهن تائين مان هڪ ڪم ڪندس:

A. هنن عادتن کي ڇڏي ڏيو:

1. ڪم کي سڀاڻي تي نه ڇڏيندس
2. ناڪاري گفتگو نه ڪندس
3. هر روز هڪ ڪلاڪ کان وڌيڪ ٽيليويزن کي نه ڏيندس
4. ڏاڙون نه هڻندس

B. هنن عادتن کي اختيار ڪرڻو آهي:

1. روزانو صبح جو پنهنجي شخصيت جو جائزو وٺڻ
2. ايندڙ ڏينهن جي لاءِ اڳ ۾ ئي رٿابندي ڪرڻ
3. هر ممڪن موقعن تي ماڻهن جي باري ۾ سٺا تاثرات ڏيڻ

C. هنن طريقن سان پنهنجي آفيسر وٽ پنهنجي عزت وڌايو

1. زيردستن لاءِ بهتر ڪم ڪرڻ
2. پنهنجي ڪم جي باري ۾ وڌ ۾ وڌ معلومات حاصل ڪرڻ
3. ٽي اهڙيون تجويزون ڏيڻ، جن منجهان منهنجي ڪمپنيءَ وڌيڪ فائدو حاصل ڪري سگهي.

D. هنن طريقن سان منهنجي گهر ۾ منهنجو قدر وڌندو:

1. پنهنجي گهر واريءَ جي لاءِ ننڍا ننڍا ڪم ڪري راضپو حاصل ڪرڻ
2. هفتي ۾ هڪ دفعو پنهنجي ڪٽنب جي لاءِ ڪجهه خاص ڪرڻ

3. هر روز پنهنجي ڪٽنب سان گڏ هڪ ڪلاڪ گذارڻ

E. هنن طريقن سان پنهنجي ذهن کي تيز ڪريو

1. هر هفتي ۾ ٻن ڪلاڪن تائين پنهنجي شعبي بابت رسالا پڙهڻ
2. پنهنجي مدد پاڻ ڪرڻ بابت ڪو ڪتاب پڙهڻ
3. روزانو اڌ ڪلاڪ تائين اڪيلو سوچڻ
4. چار نوان دوست ناهڻ

ان کان پوءِ اوهان محسوس ڪندا ته اوهان ڪافي نيڪ ٿي چڪا آهيو، تمام گهڻا با اخلاق به ٿي چڪا آهيو ۽ اوهان جي سوچ ۾ به نکار اچي ويو آهي. اوهان ڪارگر شخص آهيو. تمام گهڻي شعوري ڪوشش اوهان کي ڏينهون ڏينهن پلوڙ ماڻهو بڻائي ڇڏيو هوندو. اوهان ۾ نيون سٺيون عادتون پيدا ٿي وينديون ۽ پراڻيون خراب عادتون به ڏينهون ڏينهن گهٽجي وينديون.

اوهان پهرين ٽيهن ڏينهن ۾ ئي روز بروز بهتري پيدا ڪري ورتي آهي ۽ اوهان هاڻي صحيح رخ ۾ وڃي رهيا آهيون.

مان جڏهن ماڻهن سان سندن ڪاميابيءَ جي حوالي سان ڳالهائيندو آهيان ته اڪثر چوندا آهن: ها مان چاهان ٿو ته اهو ڪم ڏاڍو اهم آهي، پر ڪجهه ائين ٿيو جو منهنجو منصوبو اڌ ۾ ئي رهجي ويو.

اها حقيقت آهي ته ڪيترائي واقعا اسان جي ضابطي ۾ نه رهندا آهن، جنهن سان اسان جي منزل ڪجهه پري ٿي ويندي آهي. جو جو اسان جي خاندان ۾ ڪو به تمام گهڻو بيمار ٿي سگهي ٿو، يا ڪنهن فرد جو موت وغيره ٿي سگهي ٿو. اهڙيءَ طرح اوهان جي معمول جو ڪم گهڻو متاثر ٿيندو آهي.

فرض ڪريو، اوهان ڪيڏانهن وڃي رهيا آهيو ۽ اوهان جي منزل به ويجهي آهي. پر هڪ جاءِ تي واٽ ڪٽجي ٿي وڃي ۽ اهڙيءَ حالت ۾ اوهان واپس به نه ٿا اچي سگهو، ته ان جي لاءِ اوهان هڪ نئون رستو ڳوليندا ته جيئن منزل تي رسي سگهو.

اها هڪ عام ڳالهه آهي ته ماڻهو ڪيترن ئي قسمن جي سيڙپ ڪندا آهن. ڪجهه ماڻهو بانڊ خريد ڪندا آهن. ڪجهه جايون وٺندا آهن يا اهڙي ئي ٻي ڪا به شيءِ وغيره. پر سڀ کان وڏي سيڙپ جيڪا اوهان کي سڀ کان وڌيڪ فائدو ڏيندي، اها آهي پنهنجي ذات تي سيڙپ ڪرڻ. پنهنجي لاءِ اهڙي خريداري ڪريو، جيڪا اوهان جي ذهني طاقت جي تعمير ڪري.

دنيا جون وڏيون وڏيون ڪمپنيون اهڙي ئي طريقي موجب سيڙپ ڪنديون آهن جو فقط انهيءَ ذريعي سان منافعو حاصل ٿيندو آهي.

هتي اسان سڀني جي لاءِ هڪ سبق آهي ته جيڪڏهن اسان پنهنجي ذات تي سيڙپ ڪنداسين ته ان جو مطلب آهي ته اسان پنهنجي مقصدن کي حاصل ڪري،

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

وڌيڪ نفعو حاصل ڪنداسين.

سمجهي ڇڏيو تہ ٻن قسم جون سيڙپون اهڙيون آهن جيڪي هڪ سال کان پوءِ گهڻو نفعو ڏينديون:

تعليم تي سيڙپ ڪريو

تعليم هڪ اهڙي شيءِ آهي جنهن تي اوهان خرچ ڪري گهڻو ڪجهہ حاصل ڪري سگهو ٿا. پر اسان کي اهو بہ معلوم هجڻ گهرجي تہ تعليم اصل ۾ آهي ڪهڙي شيءِ؟ ڪجهہ ماڻهو اسڪول ۽ ڪاليج ۾ گذاريل سالن يا ڊگرين کي تعليم سڏيندا آهن. پر اها مقداري تعليم ضروري ناهي تہ هڪ فرد کي ڪامياب بڻائي.

رالف ڪارڊيز جيڪو جنرل اليڪٽرڪ ڪمپنيءَ جو چيئرمين آهي. ان جو چوڻ آهي تہ اسان جي ڪمپني جا سڀ کان وڌيڪ ڪامياب بزنس مينيجر مسٽر ولسن ۽ مسٽر ڪوفن آهن. اهي ٻئي ڪڏهن ڪاليج نہ ويا. جيتوڻيڪ اسان جي ڪمپنيءَ ۾ 41 آفيسرن مان 12 ڊاڪٽريٽ جي ڊگريون بہ رکندا آهن. پر اسان فقط اهليت کي اهميت ڏيندا آهيون. ڊگرين سان ڪا بہ نوڪري تہ حاصل ڪري سگهجي ٿي، پر ان جي ڪا بہ ضمانت نہ هوندي تہ ڊگري رکڻ وارو اهليت بہ رکندو آهي. ڪاروبار فقط صلاحيت، قابليت ۽ اهليت ۾ دلچسپي رکندو آهي، نڪي ڪنهن ڊگري وغيره ۾.

ڪجهہ ماڻهو معلومات کي ذهن ۾ محفوظ رکڻ واري عمل کي تعليم جو نالو ڏيندا آهن. پر اهڙي تعليم اوهان کي ڪنهن منزل ڏانهن وٺي نہ ويندي آهي، بلڪ اهڙي تعليم جو دارومدار وڌ ۾ وڌ ڪتابن تي ٿيندو آهي، يا فائيلن تي يا وري مشينن تي.

حقيقي تعليم جنهن ۾ اسان سيڙپ ڪري سگهون ٿا اها آهي ذهن کي ترقي ڏيڻ واري تعليم. تعليم يافتہ شخص ڪيتري تعليم حاصل ڪئي آهي، ان ڳالهہ جي خبر سندس ذهني ترقي مان پوندي آهي. يعني اهو ڪيترو بهتر سوچي ٿو. ڪا بہ شيءِ جيڪا سوچڻ جي صلاحيت کي وڌائيندي آهي، اها تعليم آهي. جڏهن تہ اڪثر ماڻهو ڪاليج ۽ يونيورسٽيءَ جي تعليم اثرائتي سمجهندا آهن. تعليم تہ اهڙن ادارن جو ڪاروبار آهي.

جيڪڏهن اوهان ڪاليج ويا هوندا تہ اوهان کي حيرت انگيز خوشي ٿي هوندي. اوهان کي ڊگهيون ويڪريون ڪاغذ جون پرچيون ڏنيون وينديون هونديون. ان کان پوءِ اوهان کي خبر پئي هوندي تہ ڪاليج وڃڻ وارا شاگرد شام جو ڪجهہ ڪمائڻ جي لاءِ ڪم تي بہ ويندا آهن.

مون شام جو ڪاليج ويندڙ 25 سيڪڙو شاگردن کان پڇيو، انهن ۾ ٻارهن قسمن جي تعليم حاصل ڪندڙ شاگرد هئا. انهن مان گهڻا شاگرد پهنجي تعليم جي خرچ لاءِ ڪم ڪندا هئا. اهڙن ماڻهن جون ڊگريون فقط ڪاغذ جو هڪ ٽڪرو هونديون آهن.

اهڙي تعليم انهن ۾ گهٽي هلچل پيدا نہ ڪندي آهي.

اهڙا شاگرد جيڪي ڪاليج ۾ فقط تعليم حاصل ڪرڻ لاءِ ويندا آهن، اهي درحقيقت پنهنجي ذهنن جي ڏاوت ڪندا آهن ۽ صحيح طور تي پنهنجي مستقبل جي لاءِ سيڙپ ڪندا آهن، جيڪي ماڻهو پنهنجي تعليم تي سيڙپ نہ ڪندا آهن، اهي حقيقي تعليم حاصل نہ ڪري سگهندا آهن.

چو نہ اسان تعليم ۾ سيڙپ ڪرڻ جو صحيح فيصلو ڪريون: ۽ اهو هي تہ هميشہ جي لاءِ هفتي ۾ هڪ رات اسڪول ۾ گذاري وڃي. ان سان اوهان جوان، ڦڙت ۽ ترقي پسند رهندا.

خيالن کي متحرڪ ڪرڻ تي سيڙپ ڪريو.

تعليم اوهان جي ذهن کي متحرڪ ڪرڻ ۾ مدد ڏيندي آهي. پنهنجي ذهن کي متحرڪ ڪريو ۽ نئين حالتن جي مطابق پنهنجي مسئلن کي حل ڪريو. خيال اوهان جي ذهن کي خوراڪ مهيا ڪندا آهن ۽ اوهان کي هاڪاري ۽ تعميري مواد سوچڻ لاءِ مهيا ڪندا آهن.

خيالن کي تحرڪ ۾ آڻڻ وارا بهترين ذريعا ڪتي آهن؟ ان جو جواب هي آهي تہ ڪيترائي ذريعا آهن، مثال طور مهيني وار رسالا ۽ جنرل پڙهو. ان سان اوهان نوان نوان خيال يا آئيڊياز حاصل ڪري سگهو ٿا. انهن تي خرچ بہ گهٽ ايندو آهي ۽ وقت بہ گهڻو ضايع نہ ٿيندو آهي. انهن ۾ بهترين مفڪرن جون تحريرون اوهان کي سولائيءَ سان ملي وينديون.

مون هڪ شخص کي چوندي ٻڌو هو تہ انهن رسالن جي قيمت تہ گهٽي هوندي آهي. "وال اسٽريٽ جنرل" جو ساليانو خرچ 20 ڊالرن کان مٿي آهي. اوهان ڪامياب شخص بڻجڻ چاهيو ٿا تہ پنهنجو پاڻ تي ضرور خرچ ڪريو.

اڄ تہ ڪم ۾ جنبجي وڃون

هنن ڪاميابي حاصل ڪرڻ وارن اصولن کي ڪم ۾ آڻيو

1. اوهان پنهنجي منزل جو واضح تعين ڪريو. جتي اوهان کي پهچڻو آهي، ان جي لاءِ ڏهن سالن جي رٿا بندي ڪريو.
2. پنهنجي ڏهن سالن جي رٿابندي تحرير ڪريو. اوهان جي زندگي ڏاڍي اهم آهي. ان کي بهترين موقعو ڏيو. ڪاغذ تي لکو تہ اوهان کي ڪهڙا ڪهڙا ڪم ڪرڻا آهن؟ پنهنجي گهر جي لاءِ، سماج جي لاءِ ۽ پنهنجي لاءِ.
3. پنهنجي خواهش کي عملي صورت ڏيو. منزل حاصل ڪرڻ سان اوهان کي توانائي ۽ خوشي ملندي.
4. اوهان وڏو ڪم شروع ڪريو. اوهان کي خودبخود رستو ملندو ويندو.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

5. پنهنجي منزل ڏانهن قدم بہ قدم هلو.
6. ٽيهن ڏينهن جي رٿابندي ڪري گهربل منزل جو تعين ڪريو ۽ هر ڏينهن پنهنجي ڪوشش جاري رکو.
7. ياد رکو تہ حادثا نون رستن کي جنم ڏيندا آهن.
8. پهنجو پاڻ تي خرچ ڪريو. اهڙيون شيون خريد ڪريو جيڪي اوهان جي ذهني قوت وڌائڻ ۾ مدد ڏين. تعليم تي خرچ ڪريو. آئيڊين کي تحريڪ ۾ آڻڻ تي خرچ ڪريو.

باب 13

هڪ اڳواڻ جهڙي سوچ ڪيئن پيدا ڪجي؟

ان ڳالهہ کي پنهنجي ذهن ۾ ويهاري ڇڏيو تہ اوهان ان وقت تائين ڪاميابي حاصل نہ ٿا ڪري سگهو، جيستائين اوهان کي پنهنجي ساٿين جي مدد حاصل نہ هوندي.

اعليٰ درجي جي ڪاميابي حاصل ڪرڻ جي لاءِ ضروري آهي تہ اوهان کي ٻين جو تعارف ۽ مدد حاصل هجي. جڏهن اوهان کي ٻين جي مدد ۽ سهڪار حاصل ٿي ويندو تہ اوهان ۾ اڳواڻيءَ جي اهليت پيدا ٿي ويندي. ڪاميابي ۽ اهليت سان ٻين جي اڳواڻي ڪري سگهجي ٿي.

ڪاميابي اصولن کي جنم ڏيندي آهي. ان جي وضاحت گذريل بابن ۾ ڪري چڪا آهيون تہ اهي اصول اڳواڻيءَ جي اهليت پيدا ڪرڻ ۾ مدد ڏيڻ وارا هٿيار آهن.

اڳواڻيءَ جا چار اصول

هتي اسان چاهيون ٿا تہ انهن چئن خاص اصولن کي اختيار ڪري ٻين کي پنهنجي لاءِ ڪم ڪرڻ تي مائل ڪري سگهو ٿا. اهي چار اڳواڻيءَ جا اصول هي آهن:

1. انهن ماڻهن کي فائدو پهچايو، جن ماڻهن جو اثر رسوخ حاصل ڪرڻ چاهيو ٿا.
2. سوچيو تہ ڪهڙو انساني طريقو آهي، جنهن سان حالتن تي ضابطو آڻي سگهجي ٿو.
3. ترقي بابت سوچيو. ترقيءَ ۾ يقين رکو ۽ ترقي لاءِ اڳتي وڌو.
4. ڪجهہ وقت جي لاءِ پنهنجو پاڻ سان صلاح ڪريو.

هنن اصولن کي اختيار ڪري ڏسو، توهان کي سٺا نتيجا حاصل ٿيندا. انهن اصولن کي هر روز موقعي جي مناسبت سان ڪتب آڻيو. اوهان ۾ ڳواڻيءَ جون صلاحيتون ابرڻ شروع ٿي وينديون.

هاڻ ڏسون ٿا ڪيئن؟

اڳواڻي جو اصول نمبر 1.

انهن ماڻهن کي فائدو رسايو جن جو اثر ۽ اعتبار اوهان حاصل ڪرڻ چاهيو ٿا.

جن ماڻھن جو اوھان اعتماد چاھيو ٿا، انھن کي فائدو پھچايو ۽ پوءِ ڏسو تہ ڪيئن انھن ماڻھن تي جادوءَ جھڙو اثر ٿئي ٿو؟ انھن ۾ اوھان جا دوست، ساٿي، گراھڪ، ملازم وغيره، جيڪي بہ ھجن، اھي اوھان جي وڏيڪ عزت ڪرڻ لڳندا. ٻيا ڇا سوچين ٿا؟ ڇا پسند ڪن ٿا؟ انھن جون خواھشون ڪھڙيون آھن؟ ان جي باري ۾ ڄاڻڻ ضروري آھي.

ھتي بہ معاملا پيش ڪجن ٿا، انھن کي پڙھي ڪري خبر پوندي تہ ائين ڇو آھي؟

مسٽر ٽيڊ ٽيليويزن جي لاءِ اشتھاري فلم وغيره ٺاھڻ جو ڪم ڪندو آھي. ٻارن جا بوٽ ٺاھڻ واري ھڪ ڪمپنيءَ مسٽر ٽيڊ سان انھن بوٽن جي وڪرو ڪرڻ لاءِ ھڪ اشتھار ٺھرايو. مسٽر ٽيڊ اشتھار ٺاھيو. ان ڪان پوءِ ڪمپنيءَ سروي ڪرايو تہ اشتھار ڪيئن ھو؟ چار سيڪڙو ماڻھن چيو ڏاڍو سٺو ھو، جڏھن تہ 96 سيڪڙو ماڻھن ان کي اڻ وڻندڙ قرار ڏنو. اھڙيءَ ريت ڪمپنيءَ جا بوٽ ڪڏھن بہ وڪامي نہ سگھيا. مسٽر ٽيڊ ان اشتھار لاءِ 20 ھزار ورتا، پر ھن پنھنجي اشتھار ۾ ھي پيغام ڏنو تہ بوٽ ڇو خريد ڪيا وڃن؟ جڏھن تہ اشتھار اھڙو ھئڻ گھرجي ھا جو بوٽ وڪامجن، ڇو جو ٽيڊ فقط پنھنجي فائدي کي آڏو رکيو ۽ ڪمپنيءَ جي مفاد کي پنھنجي نظر ۾ نہ رکيو. ھن پنھنجو ذاتي نقطو پيش ڪيو، نڪي عام ماڻھن جي ذھني معيار کي سامھون رکيو. انھيءَ ڪري سندس اشتھار ناڪام ٿي ويو ۽ ٻارن جا بوٽ ٺاھڻ واري ڪمپني ناڪام ٿي وئي.

جون ڇو ناڪام ٿي؟

جون ھڪ ذھين، تعليم يافتہ ۽ 24 سالن جي خوبصورت ڇوڪري ھئي. ھوءَ ھڪ وچولي قسم جي دڪان ۾ ريڊي ميڊ ڪپڙن جي سيلز گرل ھئي. ھوءَ اعليٰ خاندان سان واسطو رکندي ھئي. ان ۾ اھليت، جوش ۽ جذبو بہ گھڻو ھو. ان بابت چيو ويو تہ ھوءَ وڏيون وڏيون ڪاميابيون حاصل ڪندي. پر جون ڪابہ وڏي ڪاميابي حاصل نہ ڪري سگھي ۽ ان دڪان تي رڳو اٺ مھينا ڪم ڪري ھلي وئي. دڪان جي مالڪ ٻڌايو تہ ھوءَ سٺي ڇوڪري ھئي ۽ ان ۾ ڪيتريون ئي صلاحيتون ھيون. پر ان ۾ ھڪ شيءِ جي گھٽتائي ھئي ۽ اھا ھيءَ ھئي تہ اھا دڪان تي ايندڙ گراھڪن جي باري ۾ ڪجھ بہ نہ ڄاڻندي ھئي. ھوءَ ڪين پنھنجي مرضيءَ موجب چونڊ ڪرڻ لاءِ چوندي ھئي. مون ھن کي سمجھايو تہ اسان کي پنھنجي پسند نہ، پر گراھڪن جي پسند جو خيال رکڻ گھرجي. پر ان جو چوڻ ھو تہ مان جيڪو ڪجھ ڪري رھي آھيان، صحيح ڪري رھي آھيان. اھڙيءَ ريت جون ناڪام ٿي وئي. ھوءَ ھڪ پيسي واري خاندان سان تعلق رکندي ھئي. ان جي لاءِ قيمت وغيره جي ڪا بہ حيثيت نہ ھئي. ھوءَ گراھڪن جي خريداريءَ جي سگھ کي نہ سمجھندي ھئي، انھيءَ ڪري ناڪام ٿي وئي.

اصل نقطو ھي آھي تہ ٻين جي نظر سان ڏسڻ گھرجي. جڏھن اوھان ٻين کي فائدو پھچائيندا تہ اھي اوھان تي ڀروسو ڪندا.

ڪيترائي سياستدان ان ڪري چونڊ ھارائي ويندا آھن ڇو جو اھي عام ووٽ

ڏيندڙ کي ان نظر سان ڏسڻ ۾ ناڪام رھندا آھن. ھڪ سياستدان جيڪو پڙھيل لکيل ھو، ۽ ان ۾ پنھنجي مخالف جھڙيون سڀ خاصيتون بہ ھيون، پر ھو پنھنجي مخالف کان بريءَ طرح ھارائي ويو، ان جو رڳو ھڪڙو ئي سبب ھئو. اُھو ھي تہ ھو ڳرن ۽ مشڪل لفظن کي پنھنجي تقرير ۾ استعمال ڪندو ھو جن کي تمام گھٽ ماڻھو سمجھندا ھئا. جڏھن تہ ان جو مخالف عام ماڻھن جي زبان ۽ انھن جي پسند ۾ گفتگو ڪندو ھو. يعني جڏھن اھو ھارين سان ڳالھائيندو ھو تہ انھن جي زبان ۾، انھن جي مسئلن تي ڳالھائيندو ھو. جڏھن ڪارخاني جي مزدورن سان ڳالھائيندو ھو تہ انھن جي مسئلن تي ويچار ونڊيندو ھو. انھيءَ ڪري ھو ڳري اڪثريت سان ڪامياب ٿي ويو.

ماڻھن تي اثر انداز ٿيڻ واري قوت کي وڌائڻ جي لاءِ ھيٺين مشق ڪريو.

حالتون	سٺا نتيجا حاصل ڪرڻ جي لاءِ پاڻ کان سوال ڪريو
ڪنھن ڪم جي ھدايت ڏيندي وقت	ان ڳالھ کي مد نظر رکو تہ جنھن کي مان ھدايت ڏئي رھيو آھيان سو انھيءَ معاملي ۾ نئون ماڻھو آھي. تہ ھاڻي ڇا مان پاڻ انھيءَ معاملي کي چڱيءَ طرح سمجھان ٿو؟
ڪو اشتھار لکندي	ڇا مان عام ماڻھن جي پس منظر کي آڏو رکندي ان کي ذڪر ڪيل شيءِ جي باري ۾ ڪيئن مائل ڪري سگھان ٿو؟
ٽيليفون جا آداب	جيڪڏھن مان پاڻ ٽيليفون ٻڌڻ واري جي جاءِ تي ھجان ھا تہ پنھنجي آواز بابت ڇا محسوس ڪريان ھا؟
تحفو	جھڙو تحفو مان ڪنھن کي ڏيئي رھيو آھيان يا جيڪڏھن اھڙو تحفو مون کي ڏنو وڃي ھا تہ ڇا مون کي اھو پسند اچي ھا؟
منھنجي حڪم ڏيڻ جو طريقو	جھڙا حڪم مان ٻين کي ڏيندو آھيان، جيڪڏھن ان قسم جا حڪم مون کي ڏنا وڃن تہ ڇا مان ان طريقي کي پسند ڪندس؟
ٻار جو نظم ۽ ضبط	جيڪڏھن مان ٻار ھجان ھا تہ ڇا اھڙي نظم ۽ ضبط کي قبول ڪريان ھا؟
منھنجي ظاھري شخصيت	جيڪڏھن منھنجو آفيسر مون جھڙا ڪپڙا پھريل ھجي ھا تہ مان ان بابت ڇا سوچيان ھا؟
تقرير جي تياري	تقرير ٻڌڻ وارن جي پس منظر ۽ دلچسپين کي نظر ۾ رکڻ. جيڪڏھن مان انھن جي جاءِ تي ھجان ھا تہ ان تقرير بابت ڇا چوان ھا؟
خدمت ڪرڻ	جيڪڏھن مان ڪنھن جو مھمان ٿيان تہ ڪھڙي قسم جي موسيقي، ڪاڌو ۽ خدمت ڪرائڻ پسند ڪندس؟

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

هنن اصولن کي استعمال ڪريو. اهي اوهان کي ڪم ايندا.

1. ٻين جي حالتن کي نظر ۾ رکو ۽ پوءِ پنهنجو پاڻ کي انهن حالتن ۾ رکي ڳالهه ڪريو. ٻين جي دلچسپين، آمدني، ذهانت ۽ موجوده حالتن کي آڏو رکي ساڻن گفتگو ڪريو.
2. هاڻ پنهنجو پاڻ کان پڇو، جيڪڏهن مون کي ٻين جهڙيون ئي حالتون پيش اچن ته منهنجو ڪهڙو رد عمل هجي ها.
3. پوءِ اوهان جيڪو ڪم ڪندا، اهو ڪم اهڙو ئي هوندو، جهڙو ڪم ٻيا انهن حالتن ۾ ڪرڻ پسند ڪندا.

اڳواڻيءَ جو اصول نمبر 2:

سوچيو ته اهو ڪهڙو انساني طريقو آهي، جنهن سان حالتن تي ضابطو آڻي سگهجي ٿو؟ اڳواڻي ڪرڻ جي لاءِ ماڻهو مختلف طريقا استعمال ڪندا آهن. انهن ۾ هڪ طريقو آمريت جو آهي. اهڙو هر شخص ٻئي جي صلاح کان سواءِ هر فيصلو ڪندو آهي. هو پنهنجي هٺ هيٺ ڪم ڪندڙن جي ڳالهه ٻڌڻ به پسند نه ڪندو آهي ڇو جو ڪيس ڊپ هوندو آهي ته سندس زبردست ڪيس پريشاني ۾ ڦاسائي نه وجهن.

اهڙو آمر شخص گهڻي دير تائين نه هلندو آهي. ان جا ماتحت سدائين ڊڄندا رهندا آهن. جڏهن ته ڪجهه ماڻهو هن کي ڇڏي هليا به ويندا آهن، جيڪي باقي بچندا آهن، اهي سندس ظلم جي خلاف رٿابندي ڪندا رهندا آهن. نيٺ اهو آمر ناڪام ٿي ويندو آهي. قيادت جو ٻيو طريقو ڪافي سخت ۽ سرد هوندو آهي. دراصل اهڙو شخص فقط قانون جي ڪتاب جو آپريٽر هوندو آهي. هر شيءِ کي قانون جي ڪتاب جي حوالي سان ڏسندو آهي. اهو انسانن کي به مشين وانگر ئي سمجهندو آهي. انهيءَ ڪري سندس ان مشيني ڪم کي ماڻهو پسند نه ڪندا آهن. سندس ڪم ڪرڻ ۾ هڪ ٿڌائپ ۽ سختي هوندي آهي.

پر جيڪي ماڻهو اعليٰ قسم جي اڳواڻي ڪرڻ چاهيندا آهن، اهي ٽيون طريقو بحيثيت هڪ انسان اختيار ڪندا آهن. گهڻن سالن جي ڳالهه آهي ته مون جان سان گڏجي ڪم ڪيو هو. هو هڪ ڪمپنيءَ ۾ انجنيئر هو. جان واقعي هڪ انسان دوست هو. ڪو به نندي کان ننڍو ڪم ڪندي چوندو هو: اوهان به انسان آهيو، مان اوهان جي عزت ڪريان ٿو. مان اوهان جي هر طرح سان مدد ڪرڻ جي لاءِ تيار آهيان. جيڪڏهن ڪو سندس ڪمپنيءَ ۾ بدلي ٿي ايندو هو ته جان سندس رهائش جي لاءِ گهر ڳولي ڪري ڏيندو هو. هو پنهنجي آفيس ۾ ڪم ڪرڻ واري هر ملازم جي سالگرهه ملهائڻ جو به انتظام ڪندو هو. جان کي جيڪڏهن اها خبر پوندي هئي ته سندس ڪمپنيءَ ۾ ڪجهه اهڙا ماڻهو به آهن، جيڪي ٻئي مذهب جا آهن، ته هو انهن جي مذهبي ڏڻن تي ڪين خاص موڪلون ڏيندو هو. جيڪڏهن سندس ڪمپنيءَ جو

ڪو ملازم بيمار ٿي پوندو هو ته هو ان جي خبرگيري ڪرڻ ويندو هو.

سندس ماتحت به ان جي گهڻي عزت ڪندا هئا. اهي جان جو ڏنل هر ڪم نهايت ديانتداريءَ ۽ محنت سان ڪندا هئا. جان واقعي ئي اڳواڻي واري صلاحيت رکندو هو.

هر موقعي ته پنهنجي ماتحت جي تعريف ڪريو. ان جي سهڪار جي ساراهه ڪريو. اوهان نه ٿا چاهيو ته هو ان جي بدلي ۾ اوهان جي لاءِ ڇا ڪجهه ڪري سگهن ٿا! ماڻهن جي واکاڻ ڪريو. هڪ انسان جي حيثيت سان انهن جي رهبري ڪريو.

اڳواڻي جو اصول نمبر 3:

ترقيءَ بابت سوچيو. ترقيءَ ۾ يقين رکو ۽ ترقيءَ جي لاءِ اڳتي وڌو. جڏهن اوهان جي باري ۾ ڪو چوندو آهي ته اوهان ترقي ڪري رهيا آهيو ته اها ڳالهه اوهان جي لاءِ عزت واري آهي. ترقي انهن ماڻهن کي ملندي آهي، جيڪي ترقي تي يقين رکندا آهن ۽ اها ترقي اوهان کي گهڻو اڳتي وٺي ويندي آهي. اصل اڳواڻ تمام گهٽ هوندا آهن، ڇو جو ان جي لاءِ ڪيترين ئي خاصيتن جي ضرورت هوندي آهي. بهترين اڳواڻن ۾ شامل ٿيڻ جي لاءِ اعليٰ بصيرت پيدا ڪرڻ ضروري آهي.

هيٺ ڏنل به خاص ڪم ڪرڻ سان اوهان ترقي پسندي واري بصيرت پيدا ڪري سگهو ٿا.

1. جيڪو به ڪم اوهان ڪي ڪرڻو آهي، ان جي بهتري لاءِ سوچيو
2. جيڪو به ڪم اوهان کي ڪرڻو آهي، ان جي اعليٰ معيار بابت سوچيو

ڪجهه وقت اڳ جي ڳالهه آهي ته هڪ وچولي ڪمپنيءَ جي مالڪ مون کان صلاح ورتي ته هو هڪ مينيجر رکڻ چاهي ٿو. وٽس ٽن نوجوانن جون درخواستون آيون آهن. ٽيئي تعليم، تجربي ۽ ڪارڪردگيءَ ۾ هڪ جهڙا هئا. انهن ٽن مان ڪيس هڪ جي چونڊ ڪرڻ ۾ ڏکيائي پيش اچي رهي هئي. هڪ ڏينهن هن مشورو ڪيو ته انهن ٽن مان ڪنهن کي مينيجر رکي؟ مون ٽنهي سان هڪ هڪ ڏينهن گذاريو ۽ آخر هڪ نوجوان جي نوڪريءَ لاءِ سفارش ڪئي. ان نوجوان ۾ گهڻو اعتماد هو. اهو ڪارڪردگيءَ تي يقين رکندو هو. ان کان علاوه ترقيءَ ۾ يقين رکندو هو. ان ۾ واقعي ئي اڳواڻيءَ واريون صلاحيتون هيون.

هر سال ڪيئي ادارا ۽ ڪارپوريشنون ٺهنديون آهن ۽ ٻيهر ظاهر ٿينديون آهن. پر ڪيئن؟ جيئن ته جن ڪارپوريشنن، ڪلبن، يونينن وغيره جا اعليٰ عهديدار تبديل ٿيندا آهن، ته انهن ادارن ۾ لاها چاڙها به ايندا آهن. جيڪڏهن ڪنهن اداري جو اعليٰ عهديدار اڳواڻي ڪرڻ جي صلاحيتن جو مالڪ هوندو ته ادارو مٿان کان هيٺ تائين ترقيءَ جي راهه تي هلي پوندو. اهو ڪم مٿان کان هيٺ ٿيندو آهي. هيٺان کان مٿي نه. اعليٰ عهديدار پنهنجي اڳواڻيءَ واري سوچ سان سڀ ڪجهه بدلائي ڇڏيندو آهي.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ان ڳالهه کي ياد رکو.

جڏهن اوهان ڪنهن گروهه جي قيادت سنڀاليندا آهيو ته سڀ فرد هڪدم پنهنجو پاڻ کي اوهان جي مقرر ڪيل معيار مطابق تبديل ڪندا آهن. اها ڪيفيت ڪجهه هفتن تائين ته برقرار رهندي آهي. چو جو اوهان جي ٽولي جا ماڻهو اوهان جي هر چر پر جو جائزو وٺندا آهن. پوءِ اهي ڏسندا آهن ته ڪين ڪيتري سهولت ملي سگهي ٿي؟ اوهان انهن کان ڪيئن ڪم وٺڻ چاهيو ٿا وغيره وغيره.

نيٺ اهي اوهان جي ڪم کي سمجهي ويندا ۽ اهي ان جي مطابق ڪم ڪندا.

هيٺ ڏنل شاعريءَ جو ٽڪرو جيتوڻيڪ قديم آهي، پر بلڪل درست مثال آهي.

هيءَ دنيا ڪيئن ٿي ويندي،
جيڪڏهن هن دنيا ۾ هر ڪوئي
مون جهڙو ٿي وڃي.

هن ۾ جيڪڏهن ڪجهه هن ريت تبديلي ڪئي وڃي ته دنيا جي جاءِ تي اداري جو نالو رکيو وڃي.

هي ادارو ڪيئن هوندو!
جيڪڏهن هن اداري ۾ هر ڪوئي
مون جهڙو ٿي وڃي.

بلڪل اهڙيءَ طرح پنهنجو پاڻ کان پڇو ته اها ڪلب ڪيئن ٿي ويندي؟ اهو سماج ڪيئن ٿي ويندو؟ اهو اسڪول ڪيئن ٿي ويندو؟ اهو مذهبي ادارو ڪيئن ٿي ويندو جنهن ۾ هر ڪوئي مون جهڙو ٿي ويندو.

اوهان جو سوچڻ، ڪم ڪرڻ ۽ رهڻي ڪهڻي بلڪل اهڙي هئڻ گهرجي جيئن اوهان پنهنجي ماتحتن کي ڏسڻ چاهيو ٿا. اهي به بلڪل ائين ڪرڻ شروع ڪري ڏيندا، جيئن اوهان ڪندا. ڪجهه عرصي کان پوءِ اوهان جا زيردست ائين ٿي ويندا جڻ اوهان جو نقل هوندا.

ڇا مان ترقي پسند سوچ رکندو آهيان ؟

هن وچور سان ڀيٽ ڪريو:

A. ڇا مان پنهنجي ڪم جي حوالي سان ترقي پسند آهيان؟

1. ڇا منهنجو موجوده ڪم ٺيڪ آهي، مان ان کان به وڌيڪ بهتر ڪيئن ڪري سگهان ٿو؟
2. ڇا مان پنهنجي اداري، هن ۾ ڪم ڪرڻ وارن ماڻهن ۽ هن ادارن ۾ تيار ٿيندڙ شين جي ساراهه ڪندو آهيان؟
3. ڇا مقدار ۽ صلاحيت جي حوالي سان ڇهه مهينا اڳ جي ڀيٽ ۾ منهنجو

ذاتي معيار وڌيو آهي؟

4. ڇا مان پنهنجي زيردستن ۽ پاڻ سان گڏ ڪم ڪرڻ وارن جي لاءِ ڪو شاندار مثال بڻجي رهيو آهيان؟

B. ڇا مان پنهنجي خاندان جي حساب سان ترقي پسند آهيان؟

1. ڇا منهنجو خاندان تي کان ڇهه مهينا اڳ جي ڀيٽ ۾ وڌيڪ خوش آهي؟
2. ڇا مان پنهنجي خاندان جي زندگيءَ جي معيار کي بهتر ڪرڻ واري منصوبي جي پابندي ڪري رهيو آهيان؟
3. ڇا منهنجو خاندان گهر کان ٻاهر جي پرجوش سرگرمين ۾ حصو وٺندو آهي؟
4. ڇا مان پنهنجي ٻارن جي لاءِ مثالي ترقي پسند آهيان، جو انهن جي ترقي پسند بنجڻ ۾ مددگار ٿيان.

C. ڇا مان پنهنجي باري ۾ ترقي پسند آهيان؟

1. ڇا مان ديانتداريءَ سان چئي سگهان ٿو ته تي کان ڇهه مهينا اڳ جي ڀيٽ ۾ وڌيڪ باوقار آهيان؟
2. ڇا مان ذاتي بهتريءَ جو نصب العين منظم ڪري رهيو آهيان؟ جيڪو ٻين جي لاءِ مون کي وڌيڪ اهم بڻائي ڇڏي؟
3. ڇا مان ايندڙ پنجن سالن جي لاءِ ڪو هدف رکان ٿو؟
4. جنهن اداري يا گروپ سان منهنجو تعلق آهي، ڇا اهو مون کان خوش آهي؟

D. ڇا مان پنهنجي پاڙي جي حوالي سان ترقي پسند آهيان؟

1. ڇا مان گذريل ٽن کان ڇهن مهينن ۾ پنهنجي پاڙي وارن جي بهتريءَ لاءِ ڪجهه ڪيو آهي؟ جيئن پاڙيسري ، اسڪول، مسجد وغيره.
2. ڇا مون پاڙي ۾ ٺيٺ واري ڪم جي تعريف يا ان تي تنقيد يا شڪايت وغيره ڪئي آهي؟
3. ڇا مون پنهنجي پاڙي ۾ ڪنهن وڏي ڪم جي لاءِ رهنمائي ڪئي آهي؟
4. ڇا مان پنهنجي پاڙيسرين ۽ ساٿين سان سٺا واسطا رکندو آهيان؟

اڳواڻي جو اصول نمبر 4:

ڪجهه دير جي لاءِ پنهنجي اعليٰ سوچ جي طاقت کان پنهنجي لاءِ صلاح مشورو وٺو.

عام طور تي ڏٺو ويو آهي ته اڳواڻ ماڻهو ڏاڍا مصروف هوندا آهن، جو جو ڪين وڏا وڏا ڪم ڪرڻا هوندا آهن. جيڪڏهن اسان ويجهڙائيءَ کان سندن زندگيءَ کي

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

ڏسنداسين ته معلوم ٿيندو ته اهڙا ماڻهو پنهنجي مصروفيت منجهان ڪجهه وقت ڪڍي بلڪل اڪيلائپ ۾ ڪجهه وقت ويهي سوچ ويچار ۾ گذاريندا آهن.

اسان جيڪڏهن عظيم مذهبي رهنمائن جي زندگين جو مطالعو ڪنداسين ته اسان کي خبر پوندي ته هر رهنما ذهني مراقبي ۾ گهڻو وقت گذاريو آهي. جيئن حضرت موسيٰ ع جيڪو ”ڪوهه طور“ تي اڪيلو وقت گذاريندو هو، اهڙيءَ ريت حضرت عيسيٰ ع ۽ حضرت محمد ﷺ جن به غار حرا ۾ غور ۽ فڪر ۾ وقت گذاريندا هئا. ان کان علاوهه مهاتما ٻڌ، ڪنفيوشس ۽ گانڌي، به ”گيان ڌيان“ ۾ وقت گذاريندا هئا. سڀ غير معمولي مذهبي رهنما، عام زندگيءَ کان علاوه ڪجهه وقت ذاتي غور ۽ فڪر ۾ ضرور گذاريندا هئا.

سياسي رهنما فرينڪلن روز ويلٽ به پوليو جهڙي مرض ڪي ان طرح شڪست ڏني هئي. ”هيري ٽرومين“ به ميسوري فارم تي گهڻو وقت گذاريو هو. هٽلر جيل ۾ ڪافي وقت اڪيلو گذاريو ۽ هن پوري دنيا کي فتح ڪرڻ جي رٿابندي به جيل ۾ ٺاهي هئي.

ڪيترائي ڪميونسٽ ليڊر جن ۾ لينن، اسٽالن، مارڪس، ٽراٽسڪي ۽ ٻين گهڻن اڳواڻن پڻ پنهنجو گهڻو وقت جيل اندر اڪيلائي ۾ گذاريو، جتي انهن پنهنجي ذاتي غور ۽ فڪر سان اڳواڻيءَ وارين صلاحيتن ۾ نکار پيدا ڪيو.

مشهور يونيورسٽيون پروفيسرن کي هڪ هفتي ۾ فقط پنج ڪلاڪ ليڪچرز ڏيڻ کان وڌيڪ ڪم نه ڪرڻ ڏينديون آهن ته جيئن پروفيسر صاحب گهڻو وقت فڪر ۾ گذارين.

اصل نقطو هي آهي ته هر ڪامياب شخص ڪجهه وقت پنهنجي ذاتي غور ۽ فڪر جي لاءِ ضرور ڪيندو آهي. ڪيترائي ماڻهو اڳواڻيءَ جي طاقت حاصل ڪرڻ ۾ رڳو انهيءَ ڪري ناڪام رهندا آهن ته اهي هر ڪم ته بلڪل صحيح ڪندا آهن، پر پنهنجي ذاتي غور ۽ فڪر لاءِ وقت نه ڪيندا آهن.

ڪجهه ماڻهو اڪيلو وقت گذارڻ چاهيندا آهن. ٽيليويزن، اخبار ۽ ٽيليفون انهن جي اڪيلائپ تي قبضو ڪري وٺنديون آهن. بلڪ انهن جي خيالن، غور ۽ فڪر تي به قبضو ڪري وٺنديون آهن. مون تيرهن تربيت حاصل ڪندڙ شاگردن کي چيو ته توهان روزانو هڪ ڪلاڪ اڪيلائپ ۾ غور ۽ فڪر ڪريو. اهو ڪم ٻن هفتن تائين ڪريو. پنهنجي ذهن مان سڀ خيال ڪڍي ڪري، فقط ڪنهن هڪ تعميري خيال کي ذهن ۾ غور ۽ فڪر جي لاءِ آڻيو.

ٻن هفتن کان پوءِ انهن ٻڌايو ته ڪين انهيءَ غور ۽ فڪر ڪرڻ سان گهڻو فائدو ٿيو آهي. هڪ ٻن ته اهو به چيو ته ان سوچ ويچار ڪرڻ سان انهن ڪيترن ئي مسئلن کي حل ڪري ورتو آهي، جيڪي عام حالتن ۾ حل نه ٿي سگهيا هئا.

تربيت وٺندڙ هر شاگرد چيو ته ان سان ڪين پنهنجو پاڻ کي سمجهڻ ۾ به گهڻي

مدد ملي آهي. انهن پنهنجن ڪمزورين ۽ صلاحيتن کي به ڏٺو آهي.

انهن تي اهو انڪشاف ٿيو ته جيڪي فيصلا سوچ ويچار کان پوءِ ڪيا ويندا آهن، اهي بلڪل صحيح هوندا آهن.

زندگيءَ جي فيصلو ڪندڙ حالتن ۾ اعليٰ سوچ جي جادوءَ کي ڪيئن استعمال ڪيو وڃي؟

اعليٰ سوچ جادو آهي. ان جادوءَ کي وساري ڇڏڻ به ڏاڍو سولو آهي. جڏهن اوهان کا به گندي ڪيڏ ڪيڏندا آهيو ته خطرو پيدا ٿي ويندو آهي ته اوهان جي سوچ جو دائرو سوڙهو ٿي ويندو. پوءِ جڏهن ائين ٿيندو آهي ته اوهان جو ئي نقصان ٿيندو آهي.

هتي اوهان جي رهنمائي جي لاءِ ڪجهه نقطا ڏيئي رهيا آهيون، ته جيئن جڏهن اوهان جي اعليٰ سوچ کي نقصان ٿيڻ لڳي ته انهن کي ڪتب آڻيو ۽ اوهان جي اها اعليٰ سوچ برقرار رهي. انهن نقطن کي اوهان ڪنهن ڪاغذ تي لکي هميشه پاڻ وٽ رکو. ڪم ايندؤ.

A **جڏهن حقير ماڻهو اوهان کي ڪيرائڻ جي ڪوشش ڪن ته اوهان اعليٰ سوچيو يا ان ڳالهه تي يقين رکو ته ڪي ٿورڙا ماڻهو آهن، جيڪي اوهان کي هيٺائين ڏانهن ڌڪڻ چاهين ٿا.**

جيڪڏهن اوهان هنن ٽن شين کي ياد رکندا ته اوهان کي ڪير به نقصان پهچائي نه سگهندو

1. اوهان جي سوپ ان ۾ آهي ته نيچ ماڻهن سان جهيڙو نه ڪريو. اهڙن ماڻهن سان جهيڙڻ جي ڪري اوهان جي سوچ ننڍڙي ٿي ويندي آهي، تنهن ڪري توهان پنهنجي اعليٰ سوچ کي برقرار رکو.
2. جڏهن اوهان جي مخالفت ٿئي ته اها ان ڳالهه جو ثبوت آهي ته اوهان اڳتي وڌي رهيا آهيو.
3. پنهنجو پاڻ کي ياد ڪرايو. مخالفت ڪرڻ وارا ماڻهو نفسياتي بيمار آهن. اوهان وڏ ماڻهپ جو مظاهرو ڪندي، انهن جي ڪميڻائپ تي افسوس ڪريو. نيچ ماڻهن جي حملي کان بچاءَ جي لاءِ اعليٰ سوچ ئي ڪافي آهي.

B **جيڪا شيءِ اوهان وٺڻ چاهيو ٿا، جيڪڏهن نه ٿي ملي ته اهڙي سوچ اوهان کي نقصان پهچائي سگهي ٿي. انهيءَ ڪري اعليٰ سوچيو!**

ياد رکو! جيڪڏهن اوهان خيال ڪندا ته اوهان ڪمزور آهيو ته اوهان ڪمزور ٿي ويندا. جيڪڏهن اوهان سوچيندا ته اوهان نيچ آهيو ته نيچ ٿي ويندا. هنن فطرتي اصولن کي ڪم آڻيو.

1. اهم نظر اچو، توهان جو هي عمل اوهان کي اهم سوچڻ ۾ مدد ڏيندو. اوهان جي ظاهري شخصيت ڪهڙي آهي، ان بابت سوچيو.

Free Download Books@ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com

2. پنهنجي مقصدن کي نظر ۾ رکو. پنهنجو پاڻ کي تبديل ڪريو. پاڻ کي هاڪاري سمجهو.
3. ٻين جي موجوده حالتن کي آڏو رکو. ٻيو شخص بہ انسان آهي، انهيءَ ڪري ڊڄڻ جي ضرورت نہ آهي.

سٺو سوچيو، انهيءَ طرح اوهان پاڻ بہ حقيقت ۾ سٺا ٿي ويندا.

A جڏهن بحث يا جهيڙو يقيني ٿي وڃي تہ سٺو سوچيو ۽ جهيڙي کان بچو.

1. پاڻ کان پڇو تہ ڇا اهو بحث حقيقت ۾ وڏيڪ اهم آهي تہ ڪو قدم کنيو وڃي؟
2. پاڻ کي ياد ڪرايو تہ ان جهيڙي يا بحث مان ڪو فائدو ناهي. پر اجا ڪجھ وڃائڻ جو انديشو آهي.

B جڏهن اوهان شڪست محسوس ڪريو تہ سٺي سوچ کي آڏو رکو.

اهو ممڪن نہ آهي تہ وڏي ڪاميابي، سختين ۽ هارائڻ کان سواءِ حاصل ٿي وڃي، پر اهو ممڪن آهي تہ اوهان هار کان بچي سگهو ٿا. سٺي سوچ وارا ماڻهو ان طريقي سان هارائڻ کان پوءِ رد عمل ظاهر ڪندا آهن.

1. هار مان سبق حاصل ڪندا آهن. پنهنجي هار تي تحقيق ڪندا آهن. ان کي اوهان کان اڳين ماڻهن تي استعمال ڪندا آهن. هار جي مسئلن کي حل ڪندا آهن.
2. نوان تجربا ڪندا آهن، نئين ٽيڪنڪ ڪتب آڻيندا آهن.

اعليٰ سوچ جي حوالي سان ڏسو. شڪست ذهن جي هڪ سطح جو نالو آهي، ان کان وڌيڪ ڪجھ بہ نہ آهي.

A جڏهن محبت ۾ ناڪامي ٿئي تہ سٺو سوچيو

محبوب تہ هئو ئي ناڪاري ذهن جو. بي ضمير بہ هو. اهو مون سان مخلص بہ نہ هو.

اوهان جي ذهن ۾ ان جي لاءِ جيڪا بہ محبت هجي، ان کي دل مان ٻاهر ڪڍي ڇڏيو.

جيڪڏهن محبت جو شعبو چڱيءَ ريت ڪم نہ ڪري رهيو هجي تہ هن طرح عمل ڪريو.

1. جنهن سان اوهان محبت ڪريو ٿا، ان جي اعليٰ خوبين کي نظر ۾ رکو. ڪمزورين کي نظر انداز ڪريو.
2. پنهنجي ان ساٿي جي لاءِ ڪجھ خاص ڪم ڪريو ۽ اهڙا ڪم اڪثر ڪندا رهو.

اعليٰ سوچ جي حوالي سان خوشيءَ جي راز کي ڳوليو.

B جڏهن اوهان محسوس ڪريو تہ اوهان جو ڪم آهستي آهستي گهٽجي رهيو آهي تہ اعليٰ سوچ کي برقرار رکو. اهو ڪهڙو معاملو آهي، جيڪو اوهان جي ڪم کي پوئتي ڌڪي رهيو آهي. اوهان جي اعليٰ ڪارڪردگيءَ سان اوهان کي سٺي پگهار ۽ زندگيءَ جو معيار ملندو

آهي. ان جي لاءِ اوهان کي اهو ڪم ڪرڻو پوندو.

سوچيو تہ اوهان پنهنجي ڪم کي بهتر ڪري سگهو ٿا. اوهان هر ڪم کي بهتر طريقي سان ڪري سگهو ٿا. هن دنيا ۾ ڪو بہ اهڙو ڪم نہ آهي، جنهن کي سهڻي نموني ڪري نہ ٿو سگهجي.

جڏهن اوهان سوچيندا آهيو، مان بهتر ڪري سگهان ٿو، تہ ڪم بهتر ٿيڻ شروع ٿي ويندو آهي. اهو سوچڻ تہ مان بهتر ڪم ڪري سگهان ٿو، ان سان اوهان جي تخليقي قوت حرڪت ۾ اچي ويندي آهي.

اعليٰ سوچ جي حوالي سان ڏسو تہ جيڪڏهن مان خدمت ۾ اڳڀرائي ڪندس تہ پيسو پنهنجو پاڻ ئي ايندو.

پبليسيس سائرس جي چوڻ مطابق
”هڪ عقلمند شخص پنهنجي ذهن جو آقا بڻجندو
۽ ڪاڏو ان جو ملازم هوندو!“

Free Download Books @ www.sindhica.org or
Email: sindhica_academy@yahoo.com