4 شیئر ڈڈی این کے ذریعہ ڈیجیٹل طور پر دستخط: cn = 4 شیئر ڈ، او،
4shared
'00'02+16:56:542008.07.04 تاریخ: email=4shared@online.hr، c = HR

ATTITUDE IS EVERYTHING

Change Your Attitude…
And You Change Your Life!

JEFF KELLER

اس ای بک کو اسکرین پر دیکھنے کے لئے بہتر بنایا گیا ہے، لیکن اسے پرنٹ کیا جا سکتا ہے اور کتابچے کی شکل میں جمع کیا جا سکتا ہے۔

رویہ ہی سب کچھ ہے

اپنا رویہ تبدیل کریں... اور آپ اپنی زندگی بدل دیتے ہیں!

جیف کیلر

کاپی رائٹ © 1999، 2001 بذریعہ رویہ سب کچھ ہے۔ انکار پوریٹڈ۔ تمام حقوق بھی بنیا بھٹر میں محفوظ ہیں۔ کاپی رائٹ بھی لڈ ریکی تحریری اجازت کے بغیر اس کتاب کا کوئی بھی حصہ کسی بھی شکل میں یا کسی بھی الیکٹرانک یا میکینیکل ذرائع سے، بشمول معلومات ذخیرہ کرنے اور بازیافت کے نظام کے ذریعہ دوبارہ پیش نہیں کیا جا سکتا ہے۔

As A Man Thinketh
The timeless classic
The Wisdom of James Allen
eBooks & MP3's
www.AsAManThinketh.net
The Download Source for agelss Classics

ای بک ایڈیشن شائع

سینٹ. آگسٹائن، فلوریڈا 32085 امریکہ پوباکس2087

info@asamanthinketh.net

انتساب

یہ کتاب میری بیوی ڈولوریس کو وقف ہے کہ انہوں نے مجھ پر یقین کیا اور میری حوصلہ افزائی کی۔
میرے خوابوں کی پیروی کرنے کے لئے.

تعارف

وہ رات جس نے میری زندگی بدل دی

میری نسل کی سب سے بڑی دریافت یہ ہے کہ انسان اپنے ذہن کے رویوں کو تبدیل کر کے اپنی زندگیوں کو تبدیل کر سکتا ہے۔
-ولیم جیمز

1980 میں، میں نے لاء اسکول سے گریجویشن کیا اور سوچا کہ میں اپنی باقی زندگی کے لئے ایک وکیل رہوں گا. آخر کار، میں اپنے ابتدائی جوانی کے سالوں سے یہی کرنا چاہتا تھا.

سب سے پہلے، سب کچھ منصوبے کے مطابق ہوا. اس موسم گرما میں کافی مطالعہ کرنے کے بعد، میں نے بار امتحان پاس کیا اور نیویارک میں پریکٹس لاء میں داخلہ لیا. میری ذاتی زندگی بھی عروج پر تھی۔ 1981 کے اوائل میں، میں نے ڈولوریس سے شادی کی، جو لاء اسکول کے ہم جماعت تھے۔ میں بہت کامیابی اور خوشی کے راستے پر تھا.

یا پھر میں نے سوچا.

لیکن، کچھ سالوں تک قانون کی پریکٹس کرنے کے بعد، مجھے احساس ہوا کہ میں بالکل بھی خوش نہیں تھا.

یقینا، ایک وکیل ہونے کے بارے میں مجھے کچھ چیزیں پسند تھیں. مجھے لوگوں کو ان کے تنازعات کو حل کرنے میں مدد کرنے میں مزہ آتا ہے، خاص طور پر جب میں انہیں طویل تکلیف سے بچا سکتا ہوں۔

عدالتی کارروائی

اس کے باوجود، وکیل ہونے کے بارے میں بہت سی چیزیں تھیں جو مجھے ناپسند تھیں - اور ایسا لگتا تھا کہ اس سے میری زندگی ختم ہو گئی۔ تھکا دینے والے کاغذی کارروائیوں اور تحریکوں کے ڈھیر اور ٹیلے دائر کیے جائیں گے۔ مسلسل تاخیر اور التوا. یہ کوئی غیر معمولی بات نہیں تھی کہ کسی مقدمے کو 10 بار ملتوی کیا جائے۔

مجھے کام پر جانے سے ڈر لگتا تھا

میں نے اپنا کام جاری رکھا لیکن ایک وکیل کی حیثیت سے زیادہ سے زیادہ غیر مطمئن ہوتا گیا۔ میں بہت مایوس اور افسردہ تھا۔ صاف لفظوں میں کہوں تو مجھے اپنی زندگی پسند نہیں آئی اور میں نے ایسا کوئی راستہ نہیں دیکھا کہ چیزیں بہتر ہونے والی ہیں۔

کیا آپ نے کبھی کوئی ایسی نوکری کی ہے جہاں آپ زیادہ تر دن کام کرنے سے ڈرتے ہیں - جہاں آپ ہر روز اپنے کندھوں پر "دنیا کا وزن" محسوس کرتے ہیں؟

ٹھیک ہے، میں نے ایسا ہی محسوس کیا. میں واقعی حیران تھا... اور جسمانی اور جذباتی طور پر درد میں. میں اپنے سالوں سے کہیں زیادہ بوڑھا لگ رہا تھا. مجھے ہر وقت سر درد ہونے لگا، اور میرا پیٹ لگاتار ہلر ہا تھا۔ اس خوف سے کہ مجھے کوئی سنگین صحت کا مسئلہ ہے، میں نے کچھ ڈاکٹروں کو دیکھا اور انہوں نے ٹیسٹوں کی بیٹری کا حکم دیا. ہر ٹیسٹ ایک ہی نتیجے کے ساتھ واپس آیا- انہیں میرے ساتھ جسمانی طور پر کچھ بھی غلط نہیں ملا۔ ڈاکٹروں میں سے ایک نے مشورہ دیا کہ میں اپنے پریشان پیٹ کو پرسکون کرنے کے لئے مالوکس لے لوں۔

روحانی طور پر، میں مر گیا تھا. میری زندگی میں کچھ بھی زیادہ معنی نہیں رکھتا تھا. یہ روزمرہ کی مشقت میری ظاہری شکل کو بھی متاثر کر رہی تھی۔ اگرچہ میں اپنی 20 کی دہائی کے آخر میں تھا، لیکن مجھے ایسا لگ رہا تھا جیسے میں 40 سال کا تھا!

۱۹۸۵ کے اوائل میں، ۳۰ سال کی عمر کے فوراً بعد، مجھے جلا دیا گیا۔ اور، ایک خاص شام، جب میں اپنے کمرے میں اکیلے بیٹھا تھا، میں جانتا تھا کہ کچھ بدلنا ہو گا. مجھے نہیں معلوم تھا کہ کیا کرنا ہے، میں نے صرف اونچی آواز میں کہا، *"میری زندگی میں اس سے کہیں زیادہ ہونا چاہئے... اس دکھ اور ناخوشی سے*

بڑھ کر بھی کچھ ہونا چاہیے۔"

مدد ایک غیر متوقع ذریعہ سے آتی ہے

اس رات بعد میں، میں گودام میں ٹی وی دیکھ رہا تھا. یہ تھا

رات کے تقریبا ایک بجے، اور میری بیوی، ڈولورس، پہلے ہی بستر پر جا چکی تھی۔
لیکن میں اتنا مایوس محسوس کر رہا تھا کہ میں سو نہیں سکتا تھا. میں اپنے وقت پر
قبضہ کرنے کے لئے کسی چیز کی تلاش میں "چن نیل سرفنگ" کرتا ہوں۔ میں
نے ہر چیز کے بارے میں بتایا

تم کیا نہیں ہو .infomercial

آپ کو لگتا ہے کہ آپ ہیں. لیکن عام طور پر، میں ایک سیکنڈ کے وقفے میں
آپ کیا سوچتے ہیں اس چینل کو تبدیل کر دیتا، لیکن کسی وجہ
تم ہو! سے، میں نے سنا.

-ڈاکٹر نارمن ونسنٹ پیلے جس پروڈکٹ کو پیش کیا جا رہا ہے اسے
مینٹل بینک کا نام دیا گیا تھا اور اداکارہ نے
اس کی توثیق کی تھی۔

بریڈی بنچ کی فلورنس ہینڈرسن مشہور ہیں۔ مینٹل بینک ایک ہوم اسٹڈی کورس
تھا جس میں وضاحت کی گئی تھی کہ ہم زندگی میں جو کچھ بھی حاصل کرتے ہیں
وہ ہمارے لاشعوری عقائد پر مبنی ہوتا ہے۔

میں نے اس موقع پر اتنا مایوس محسوس کیا کہ میں نے اس کے لئے جانے کا فیصلہ کیا۔

میں نے اپنا کریڈٹ کارڈ نکالا اور پروگرام کا آرڈر دیا۔

وہ رات میری زندگی کا اہم موڑ تھی۔

ویسے، جب میں نے ایک یا دو دن بعد ڈولوریس کو بتایا کہ میں نے کیا کیا تھا، تو وہ حیران رہ گئی۔

"تم نے کیا کیا؟" اس نے حیرت سے پوچھا۔ ایسا نہیں ہے کہ اس نے خریداری پر اعتراض کیا تھا- میرے لئے اس طرح کی کوئی چیز خریدنا میرے لئے بہت مشکل تھا... اور اس سے بھی بدتر، ایک ٹی وی معلوماتی سے!

کئی دن بعد مینٹل بینک کا پروگرام میرے دروازے پر پہنچا۔ اور میں یہ سیکھنے کے لئے متاثر اور پرجوش تھا کہ ہمارے خیالات ہماری زندگی کے معیار کا تعین کیسے کرتے ہیں۔ اس وقت سے پہلے، میں نے یہ خیالات کبھی نہیں سنے تھے.

بدقسمتی سے، وہ آپ کو اسکول میں یہ چیزیں نہیں سکھاتے ہیں!

مینٹل بینک پروگرام نے مجھے دیگر ترغیبی وسائل تلاش کرنے کی ترغیب دی۔

میں نے نپولین ہل، اوگ منڈینو، نارمن ونسینٹ پیلے اور رابرٹ شولر کی کتابیں پڑھنا شروع کیں۔ میں نے باقاعدگی سے بائبل پڑھنا شروع کر دیا۔ اور میں نے زگ زگلر، ارل نائٹنگل اور بہت سے دیگر کے متاثر کن آڈیو کیسٹ پروگراموں کو شوق سے سنا۔ مجھے ایک ایسے شخص کی طرح محسوس ہوا جو کئی دنوں سے صحرا میں خشک گلے کے ساتھ گھوم رہا تھا... اور پھر اچانک ایک نہر ملی

پانی!

اب، میں آپ کو یہ نہیں بتا سکتا کہ میری زندگی میں سب کچھ راتوں رات بدل گیا، کیونکہ یہ اس طرح نہیں ہوا تھا. لیکن، جس لمحے سے میں نے منفی رویے سے مثبت رویے میں تبدیل ہونا شروع کیا، مجھے اہم نتائج ملنا شروع ہو گئے. میں نے بہتر محسوس کیا. میرے پاس زیادہ توانائی تھی. اور میں نے ان اہداف کو حاصل کرنا شروع کیا جو میں نے پہلے کبھی حاصل نہیں کیے تھے... یہ سب میرے رویے میں تبدیلی کی وجہ سے ہے! مجھے یہ بتاتے ہوئے بھی خوشی ہو رہی ہے کہ جب لوگ اب پوچھتے ہیں کہ میری عمر کتنی ہے... اور میں کہتا ہوں 44، وہ ہمیشہ جواب دیتے ہیں، "آپ بہت چھوٹے لگ رہے ہیں!"

یہ سب رویے میں ہے.

وکیل سے موٹیویشنل اسپیکر تک

میں نے اپنے فارغ وقت میں اپنا سیلف اسٹڈی پروگرام جاری رکھا، جبکہ میں نے ایک وکیل کے طور پر کل وقتی کام کیا۔ مثبت سوچ کام پر میرے رویے میں مدد کر رہی تھی، لیکن مجھے اپنے "شوق" کے لئے ایک جذبہ محسوس ہوا جو میں

نے اپنے کام کے لئے کبھی محسوس نہیں کیا، اور میں نے اس دن کا خواب دیکھا جب میں اپنی ملازمت سے دور جا سکتا تھا۔

1989ء میں، تعلیم اور تحریکی تصورات کے بارے میں چار سال کی گہری تحقیق کے بعد، میں نے کچھ پیش کرنے پر اتفاق کیا۔

ملک میں بالغوں کی تعلیم کے سیمینار

ایک مقامی ہائی اسکول میں شام. مجھے ہر دو گھنٹے کی کلاس کے لئے $ 30 ادا کیے جانے تھے۔ اس قسم کا پیسہ نہیں جو آپ کو اپنے دن کی نوکری چھوڑنے دیتا ہے!

جب میں اپنا پہلا سیمینار شروع کرنے کے لئے کلاس کے سامنے کھڑا تھا، تو میں تھا خوف زدہ. میرا دل دھڑک رہا تھا اور مجھے پسینہ آ رہا تھا۔ لیکن کسی طرح میں ایسا کرنے کی ہمت جمع کرنے میں کامیاب رہا۔ طالب علموں کو کلاس سے محبت تھی ، اور مجھے اس مواد کو پیش کرنے سے ایک حقیقی ایڈرینالین رش ملا جس نے میری اپنی زندگی میں انقلاب برپا کر دیا تھا... اور اس میں دوسروں کے لئے

کبھی کم نہ سمجھیں اپنے آپ کو تبدیل کرنے کے لئے آپ کی طاقت.

جیکسن براؤن، جونیئر

بھی ایسا کرنے کی طاقت تھی!

میں اپنے راستے پر تھا.

آخر کار، بولنے کی فیس میں تھوڑا سا اضافہ ہوا، اور 1990 میں، میں نے اگلے مرحلے میں اپنے قانون کے کیریئر کو مرحلہ وار ختم کرنے کا فیصلہ کیا.

چند سال. یہ ایک آسان فیصلہ نہیں تھا. میں قانون کی ڈگری حاصل کرنے کے لئے چار سال کالج اور تین سال لاء اسکول گیا تھا۔ اس کے علاوہ، میں نے اپنی زندگی کے 10 سال ایک وکیل کے طور پر گزارے تھے. جب آپ نے کیریئر میں اتنی سرمایہ کاری کی ہے تو، دور جانا اتنا آسان نہیں ہے۔

پھر، یقینا، پیسے کا مسئلہ تھا. ایک وکیل کی حیثیت سے، میں چند سالوں میں $ 100،000 کمانے کی راہ پر تھا، اور میں اپنے باقی پیشہ ورانہ کیریئر کے لئے اتنا– اور اس سے بھی زیادہ کما رہا تھا۔

ایک موقف اختیار کرنا

اگرچہ میں اپنے نئے "شوق" سے تھوڑی زیادہ آمدنی کما رہا تھا، لیکن مجھے احساس ہوا کہ میرے نئے کاروبار کو شروع کرنے میں اسٹارٹ اپ اخراجات ہوں گے۔ خوش قسمتی سے، ڈولوریس اور میں نے کچھ بچا لیا تھا۔

ایک مثبت رویہ ایک بہتر کل کے لئے ایک شخص کا پاسپورٹ ہے.

–نامعلوم

میں نے اپنی آمدنی میں اضافہ کرنا سالوں میں پیسہ. سوپ کرنے کے لئے۔
شروع کر دیا
میرے منفرد "رویہ سب کچھ ہے" لوگو کے ساتھ مصنوعات کی ایک لائن فروخت کریں. لیکن اس سے بچنے کا کوئی راستہ نہیں تھا - مجھے اپنا نیا کاروبار شروع کرنے کے لئے ایک بہت بڑا مالی قدم اٹھانا پڑے گا... کم از کم شروع میں.
اور پھر بھی، آگے بڑھنے کا وقت تھا. مجھے ایسا لگا جیسے مجھے قانونی پیشے سے نکال کر اپنے نئے کیریئر میں لایا جا رہا ہے۔ جب بھی میں کسی سامعین سے بات کرتا تھا یا کوئی تحریکی مضمون لکھتا تھا، تو میں بہت پرجوش اور زندگی سے بھرا ہوا تھا۔ میں جانتا تھا کہ یہی وہ جگہ ہے جہاں سے میرا تعلق ہے۔
لہٰذا، میں نے آہستہ آہستہ تبدیلی کی - ایک وکیل کے طور پر ہفتے میں چار دن کام کرنا، پھر ہفتے میں تین دن... اور پھر ہفتے میں دو دن... یہاں تک کہ 1992 میں، میں نے ایک موٹیویشنل اسپیکر اور مصنف کے طور پر کل وقتی کام کرنا شروع کیا.

میرا یقین کریں، میری والدہ اس وقت بہت خوش نہیں ہوئیں جب میں نے انہیں بتایا کہ میں رویے کے بارے میں بات کرنے کے لئے قانون کی پریکٹس چھوڑ رہا ہوں۔ بہر حال، یہ کہنے کا وقار نہیں رکھتا کہ "میرا بیٹا ایک وکیل ہے!" لیکن یہ وہ مسائل ہیں جن سے آپ کو نمٹنا پڑتا ہے

زندگی میں ایک موقف اختیار کریں. آپ کو اس حقیقت کا سامنا کرنا پڑے گا کہ کچھ لوگ آپ کے فیصلے کو ناپسند کریں گے۔ میں نے یہ بھی سیکھا کہ آپ کو اکثر اپنی زندگی میں کچھ چیزوں کو چھوڑنا پڑتا ہے اور نئی سمت میں آگے بڑھنے سے پہلے کچھ قدم پیچھے ہٹنا پڑتا ہے۔ مجھے جو قیمت ادا کرنی پڑی اس کا ایک حصہ اپنے قانونی کیریئر کے پیسے، وقار اور سلامتی کو چھوڑنا تھا۔

ویسے، جیسا کہ یہ پتہ چلا، میری والدہ میرے نئے کیریئر کے لئے بہت معاون بن گئیں، خاص طور پر جب انہوں نے دیکھا کہ میں ترقی کر رہا ہوں - اور یہ کہ میں واقعی اپنے کام سے لطف اندوز ہوا.

میں آپ کو اپنے کیریئر کی منتقلی کے بارے میں یہ سب کیوں بتا رہا ہوں؟ میں نے جو کچھ کیا ہے اس سے آپ کو متاثر کرنے کے لئے نہیں ہے. مجھ پر یقین کریں، میں نے راستے میں بہت سی غلطیاں اور غلطیاں کی ہیں.

میں اپنی کہانی شیئر کر رہا ہوں کیونکہ میں چاہتا ہوں کہ آپ جان یں کہ میری زندگی کتنی تیزی سے بدل گئی - اور یہ کتنا بہتر ہوا

- جب میں نے اپنے رویے میں تبدیلی کی.

اس بات کا ثبوت ہے کہ، واقعی، رویہ ہی سب کچھ ہے!

آپ اس کتاب سے کس طرح فائدہ اٹھائیں گے

ہمارے سامنے کچھ آخری خیالات

اس مواد میں براہ راست لانچ کریں: یہ کتاب آپ کی مدد کر سکتی ہے، اس بات سے قطع نظر کہ آپ اس وقت کتنے مثبت یا منفی ہیں. اگر آپ منفی ہیں، تو مایوس نہ ہوں. آپ یہ کون استعمال کر سکتے ہیں-

سوچیں، عمل کریں اور جوش و خروش کے ساتھ بات کریں اور آپ مثبت نتائج کو راغب کریں گے۔

-مائیکل لی بوف

ایک مثبت رویہ تیار کرنے اور برقرار رکھنے کے لئے اصول ... اور آپ کی زندگی میں ناقابل یقین کامیابیاں حاصل کرنے کے لئے.

اگر آپ پہلے سے ہی ایک مثبت شخص ہیں تو، آپ ان اصولوں کو کامیابی اور تکمیل کی مزید بلندیوں تک پہنچنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

میں نے 14 سال سے زیادہ عرصے تک تحقیق کی ہے کہ ایسا کیوں ہے کہ کچھ لوگ کامیاب ہوتے ہیں جبکہ دوسرے مایوس کن نتائج حاصل کرتے ہیں۔ اس عرصے کے دوران، میں نے رویے اور کامیابی پر چند سو کتابیں اور ہزاروں میگزین مضامین پڑھے ہیں. میں نے 2,000 گھنٹے سے زیادہ کی آڈیو کیسٹ کو سنا ہے-

گرام. اس کے علاوہ، میں نے ان گنت اعلی کامیابیاں حاصل کرنے والوں کا انٹرویو کیا ہے تاکہ ان کی "کامیابی کے راز" جان سکیں.

اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ میں نے ذاتی طور پر اس کتاب میں بیان کردہ ہر کامیابی کی حکمت عملی کو لاگو کیا ہے. لہذا، میں پہلے تجربے سے جانتا ہوں کہ یہ خیالات کام کرتے ہیں - اور یہ کہ وہ آپ کی زندگی کو لفظی طور پر تبدیل کرنے کی طاقت رکھتے ہیں!

برائے مہربانی مجھے غلط نہ سمجھیں۔ میں ان موضوعات پر "سب کچھ جاننے والا" ہونے کا دعویٰ نہیں کرتا۔ اس سے بہت دور. میں اپنے آپ کو "جاری کام" سمجھتا ہوں اور میں ہر روز سیکھتا رہتا ہوں۔

تاہم، میں جانتا ہوں کہ منفی سوچ رکھنا کیسا ہوتا ہے، کیونکہ میں نے اپنی زندگی کے پہلے 30 سالوں میں اسی طرح کا رویہ اپنایا تھا. میں جانتا ہوں کہ اپنے آپ پر اور اپنی صلاحیتوں پر شک کرنا کیسا ہوتا ہے، کیونکہ میں نے 30 سال تک یہی کیا۔ میں نے اپنی زندگی میں جو بھی مثبت تبدیلیاں کی ہیں وہ ان اصولوں پر عمل کرنے کا نتیجہ ہیں جن کے بارے میں آپ اس کتاب میں پڑھیں گے۔

سوچنا...بولنا...فعل

اس کتاب کو آسانی سے تین حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے، اور ہر حصہ اسباق کی ایک سیریز پر مشتمل ہے. لہذا، اگر آپ کو کبھی بھی کسی خاص علاقے میں کمک کی ضرورت ہو تو، آپ کے لئے اس سبق کی طرف رجوع کرنا اور اسے دوبارہ پڑھنا آسان ہو گا۔

حصہ 1 میں، *کامیابی ذہن میں شروع ہوتی ہے*، ہم آپ کی تقدیر کو تشکیل دینے کے لئے رویے اور یقین کی طاقت پر توجہ مرکوز کریں گے۔ آپ سیکھیں گے کہ آپ کی کامیابی ابتدائی طور پر کس طرح آپ کے سوچنے کے طریقے پر منحصر ہے.

حصہ 2 میں، *اپنے الفاظ دیکھیں*، ہم آپ کے بولنے کے طریقے پر توجہ مرکوز کریں گے... آپ کے رویے کی عکاسی آپ کے الفاظ میں کیسے ہوتی ہے... اور کس طرح مثبت زبان آپ کو اپنے مقاصد کی طرف لے جانے میں مدد کر سکتی ہے.

حصہ 3 میں، *جنت ان لوگوں کی مدد کرتی ہے جو عمل کرتے ہیں*، ہم اپنے سفر کے آخری مرحلے کا احاطہ کریں گے۔ یہاں تک کہ اگر آپ مثبت سوچتے ہیں ... اور مثبت بات کریں... آپ اپنے خوابوں کو اس وقت تک حاصل نہیں کریں گے جب تک آپ اداکاری نہیں کرتے۔ آپ پیچھے نہیں بیٹھ سکتے اور

صرف کامیابی کی توقع نہیں کر سکتے ہیں جو آپ کو دورہ کرنے کا موقع فراہم کرے گی۔ اس سیکشن میں ، آپ ایکشن اقدامات سیکھیں گے جو آپ کے خوابوں کو حقیقت میں بدل دیں گے۔

جب آپ سوچتے ہیں، بولتے ہیں اور ان طریقوں سے کام کرتے ہیں جو آپ کی کامیابی کو ظاہر کرتے ہیں، تو آپ تمام سلنڈروں پر فائرنگ کر رہے ہیں... اور آپ کی زندگی میں غیر معمولی نتائج حاصل کرنے کے راستے پر.

حصہ 1

کامیابی ذہن سے شروع ہوتی ہے

کامیابی ایک ذہنی کیفیت ہے۔ اگر آپ کامیابی چاہتے ہیں، تو اپنے آپ کو کامیابی کے طور پر سوچنا شروع کریں.

-ڈاکٹر جوائس برادرز

سبق 1

آپ کا یہ دنیا کے لئے آپ کی کھڑکی ہے

اپنے آپ کو صاف اور روشن رکھنا بہتر ہے۔ تم ہو
وہ کھڑکی جس کے ذریعے آپ کو دنیا کو دیکھنا ہو گا۔

- جارج برنارڈ شا

دوپہر کے ایک بجے کے بعد سارہ کو بھوک لگ رہی تھی۔ انہوں نے اپنی میز پر چند گھنٹوں کا کام کیا تھا اور قریبی کافی شاپ میں کھانے کے لئے کاٹنے کا فیصلہ کیا تھا۔

چند منٹ بعد سام کافی شاپ میں چلا گیا۔ وہ بھی دوپہر کے کھانے کے وقفے پر تھے۔ سام سارہ سے چند فٹ کی دوری پر ایک میز پر بیٹھ گیا۔

اسی ویٹریس نے اس سہ پہر سارہ اور سیم کی خدمت کی۔ ویٹرس کے آرڈر لینے سے پہلے ہر گاہک نے تقریبا اتنا ہی وقت انتظار کیا۔ ان میں سے ہر ایک کو ایک ہی وقت میں کھانا ملا۔ ان میں سے ہر ایک کو اچھی طرح سے تیار، صحت مند کھانا پیش کیا گیا تھا. اور ہر ایک انتظار کر رہا تھا

ویٹرس کو چیک فراہم کرنے کے لئے اتنا ہی وقت۔
لیکن یہیں سے مماثلت ختم ہو گئی۔
سارہ مسکراتے ہوئے کافی شاپ میں چلی گئی تھی۔

اس کے قدموں میں بہار اور ایک بہت ہی درد۔

دنیا کے بارے میں مثبت نقطہ نظر. یہ سب کے لئے دیکھنے کے لئے سادہ تھا. اس کی باڈی لینگویج اور اس کی خوبصورتی اس کی پرامیدی کی عکاسی کرتی تھی۔ سارہ نے ایک خوشگوار دوپہر کا کھانا کھایا، ویٹرس کے ساتھ کچھ خوشگوار بات چیت کا تبادلہ کیا، اور دوبارہ کام پر واپس چلی گئیں۔

رویے ایک ہیں خفیہ بجلی دن میں 24 گھنٹے کام کرتی ہے، اچھے یا برے کے لئے.

-نامعلوم

چارج شدہ بیٹری.

دوسری طرف سیم کافی شاپ میں داخل ہوا تھا اور اس کے چہرے پر مسکراہٹ تھی۔ وہ ایسا لگ رہا تھا جیسے وہ ساری صبح کھٹی اچار چوس رہا ہو۔ وہ

پریشان اور پریشان تھا۔ اس کی باڈی لینگویج نے چیخ کر کہا "مجھ سے دور رہو!" وہ اس وقت ناراض ہوا جب ویٹرس نے فوری طور پر اس کا آرڈر نہیں لیا۔ وہ اس بات سے ناراض تھا کہ اس کا کھانا آنے میں کتنا وقت لگا۔ انہوں نے کھانے کے بارے میں شکایت کی، اور جب انہیں فوری طور پر اپنا چیک نہیں ملا تو وہ غصے میں آ گئے۔

سارہ اور سیم کو کافی شاپ میں اتنے مختلف تجربات کیوں ہوئے؟ یاد رکھیں کہ ہر ایک کے ساتھ بالکل اسی طرح کا سلوک کیا گیا تھا. یہ اس طرح آتا ہے: سارہ دنیا کو مثبت رویے سے دیکھتی ہے۔ سام دنیا کو منفی رویے سے دیکھتا ہے۔

رویے کی تعریف

اپنے رویے کو ذہنی فلٹر کے طور پر سوچیں جس کے ذریعے آپ دنیا کا تجربہ کرتے ہیں۔ کچھ لوگ دنیا کو امید کے فلٹر کے ذریعے دیکھتے ہیں (گلاس آدھا بھرا ہوا ہے) جبکہ دوسرے زندگی کو مایوسی کے فلٹر کے ذریعے دیکھتے ہیں (گلاس آدھا خالی ہے)۔ مثبت رویے اور منفی رویے کے درمیان فرق کی وضاحت کرنے کے لئے میں آپ کو کچھ مثالیں دیتا ہوں۔

منفی رویہ رکھنے والا شخص سوچتا ہے کہ "میں نہیں کر سکتا۔ مثبت رویہ رکھنے والا شخص سوچتا ہے کہ "میں کر سکتا ہوں"۔

منفی رویہ رکھنے والا شخص پروب لیمز پر منحصر رہتا ہے۔

مثبت رویہ رکھنے والا شخص حل پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔

منفی رویہ رکھنے والا شخص دوسروں میں غلطی تلاش کرتا ہے۔

مثبت رویہ رکھنے والا شخص دوسروں میں اچھائی کی تلاش کرتا ہے۔

منفی رویہ رکھنے والا شخص اس بات پر توجہ مرکوز کرتا ہے کہ کیا کمی ہے۔

مثبت رویہ رکھنے والا شخص اپنی نعمتوں کو شمار کرتا ہے۔

منفی رویہ رکھنے والا شخص حدود دیکھتا ہے۔ مثبت رویہ رکھنے والا شخص امکانات دیکھتا ہے۔

میں مثالوں کے ساتھ آگے بڑھ سکتا ہوں، لیکن مجھے یقین ہے کہ آپ کو یہ خیال آگیا ہے. جب میں سامعین سے رویے کے بارے میں بات کرتا ہوں تو، میں اکثر الفاظ کی تصاویر کا استعمال کرنا پسند کرتا ہوں۔ وہ لوگوں کو کمزور کھڑے ہونے اور میری بات کو یاد رکھنے میں مدد کرتے ہیں۔ مجھے آپ کے لئے یہ تصویر پینٹ کرنے دیں: آپ کا رویہ دنیا کے لئے آپ کی کھڑکی ہے.

ہر کوئی ایک صاف دماغی کھڑکی کے ساتھ شروع ہوتا ہے

آیئے کچھ لمحوں کی وضاحت کرتے ہیں-

آپ ہمیشہ نہیں کرسکتے میں یہ کیوں کہتا ہوں کہ آپ کا رویہ دنیا کے ***کنٹرول کے حالات. لیکن آپ*** لئے آپ کی کھڑکی ہے۔ ہم سب زندگی کا ***اپنے خیالات کو کنٹرول کرسکتے*** آغاز ایک اچھے رویے کے ساتھ کرتے ہیں ***ہیں.*** - یا، کیا میں کہوں تو، ایک صاف دماغی

-چارلس پوپل سٹون کھڑکی. چھوٹے بچوں کو دیکھو. وہ ہیں

ان کا مزاج روشن ہے۔ ہمیشہ ہنستے اور ہنستے رہتے ہیں۔

وہ نئی چیزوں کو تلاش کرنا پسند کرتے ہیں.

ایک ایسے بچے کے رویے پر غور کریں جو چلنا سیکھ رہا ہے۔ جب وہ ٹھوکر کھاتا ہے اور نیچے گر جاتا ہے، تو وہ کیا کرتا ہے؟ میں آپ کو بتاتا ہوں کہ وہ کیا نہیں کرتا. وہ قالین کو مورد الزام نہیں ٹھہراتا یا اس پر الزام نہیں لگاتا۔ وہ اپنی ماں یا باپ پر انگلی نہیں اٹھاتا کہ اس نے اسے گھٹیا ہدایات دی ہیں۔ اس نے نہیں چھوڑا. اوہ، نہیں. وہ

مسکراتا ہے، دوبارہ اٹھتا ہے اور ایک اور کوشش کرتا ہے۔ اور ایک اور. وہ ہفتوں اور ہفتوں تک ایک پرجوش رویے کے ساتھ چلتا رہتا ہے جب تک کہ وہ اسے صحیح نہیں کر لیتا! اس کی کھڑکی صاف ہے، اور اسے لگتا ہے کہ وہ دنیا کو فتح کر سکتا ہے.

لیکن جیسا کہ آپ جانتے ہیں، ایک وقت آتا ہے جب زندگی ہماری کھڑکیوں پر کچھ گندگی پھینکنا شروع کر دیتی ہے. اور یہاں کیا ہے:

والدین اور اساتذہ کی تنقید سے ہماری کھڑکیاں پھٹ جاتی ہیں۔

ساتھیوں کے مذاق سے ہماری کھڑکیاں مسخ ہو جاتی ہیں۔ انکار سے ہماری کھڑکیاں ٹوٹ جاتی ہیں۔

ہماری کھڑکیاں مایوسیوں سے بھر جاتی ہیں۔ ہماری کھڑکیوں پر شک کے بادل چھائے ہوئے ہیں۔

مسئلہ یہ ہے کہ گندگی بڑھتی رہتی ہے، اور بہت سارے لوگ اس کے بارے میں کچھ نہیں کرتے ہیں. وہ ایک گندی کھڑکی کے ساتھ زندگی سے گزرتے رہتے ہیں۔ وہ اپنی انتھوسی اسم کھو دیتے ہیں۔ وہ مایوس اور افسردہ ہو جاتے

ہیں۔ اور ان میں سے زیادہ تر لوگ اپنے خوابوں کو چھوڑ دیتے ہیں کیونکہ وہ اپنے رویے کی کھڑکی کو صاف کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔

یہی وہ راستہ ہے جس پر میں سفر کر رہا تھا۔ جب میں ایک وکیل تھا تو میرے پاس ایک گندی جیت تھی۔ اور میں جتنی دیر تک اس کھیت میں رہا، میری کھڑکی اتنی ہی گندی ہوتی گئی۔ میں نے کوئی تعلق نہیں دیکھا۔ میں کیسے کر سکتا ہوں؟ میری کھڑکی منفیت کی کیچڑ سے بھری ہوئی تھی۔

اپنی کھڑکی کو دھوئیں

لیکن پھر، خدا کے فضل سے، مجھے پتہ چلا کہ مجھے صرف اپنی کھڑکی کو صاف کرنا ہے! مجھے اپنے رویے کو بہتر بنانا تھا تاکہ میں دنیا کو دوبارہ واضح طور پر دیکھ سکوں۔ جب میں نے اپنی کھڑکی سے گندگی کو ہٹایا تو میرے لئے ایک نئی دنیا کھل گئی۔ مایوسی اور افسردگی ختم ہو گئی۔ مجھے زیادہ تذبذب کا سامنا تھا۔ کئی سالوں میں پہلی بار، میں نے زندگی کے شاندار امکانات کو دیکھا.

اور میں کیریئر کی منتقلی کرنے اور ایسے کام کرنے کے قابل تھا جو مجھے بالکل پسند ہے۔ جب آپ واقعی اس کے بارے میں سوچتے ہیں تو، میں لوگوں کو ان کی کھڑکیوں کو صاف کرنے میں مدد کرنے کے کاروبار میں ہوں۔

ایک بہتر رویہ حاصل کرنے کے لئے!

کیا آپ سمجھتے ہیں کہ جب میں کہتا ہوں کہ رویہ دنیا کے لئے آپ کی کھڑکی ہے تو میرا کیا مطلب ہے؟ کیا آپ اس بات کی تعریف کر سکتے ہیں کہ آپ کی زندگی میں ہر چیز کو دیکھنے کے انداز کو کس طرح متاثر کرتا ہے؟ سب سے اہم بات یہ ہے کہ کیا آپ ان علاقوں کو دیکھنا شروع کر رہے ہیں جہاں آپ کی کھڑکی کو دھونے کی ضرورت ہے؟

آپ اپنے رویے کو کنٹرول کرتے ہیں

~~کھڑکی کو صاف رکھنا آپ کا کام~~ ہے۔ یقیناً، میں آپ کو تھوڑی حوصلہ افزائی دے سکتا ہوں. اور

کچھ بھی نہیں ہے دوسرے لوگ بھی آپ کی حوصلہ افزائی کر

یا تو اچھا ہے یا برا، لیکن سوچ نے سکتے ہیں. لیکن آخر میں، کوئی اور آپ کے

اسے ایسا بنا دیا ہے. لئے یہ نہیں کر سکتا ہے.

-ولیم شیکسپیئر آپ دیکھتے ہیں، آپ کے پاس ہمیشہ ایک

انتخاب ہے. آپ اپنی کھڑکی پر گندگی چھوڑ

سکتے ہیں اور زندگی کو دیکھ سکتے ہیں

اس کے نتائج ہیں ___ ایک داغدار گلاس کے ذریعے۔ لیکن
نقطہ نظر - اور وہ بہت خوبصورت نہیں ہیں. آپ زندگی کو منفی اور مایوس ہو کر
آپ جو کچھ حاصل کرنے کی صلاحیت گزاریں گے۔ آپ ناخوش ہوں گے.
رکھتے ہیں اس کا صرف ایک حصہ حاصل کریں گے۔ ایک بہتر طریقہ ہے. جب
آپ اپنی کھڑکی نکال کر اپنی کھڑکی صاف کرنے کا انتخاب کریں گے تو زندگی
روشن اور روشن ہو جائے گی۔ آپ صحت مند اور خوش رہیں گے. آپ کچھ
پرجوش اہداف مقرر کریں گے... اور انہیں حاصل کرنا شروع کریں. آپ کے
خواب
دوبارہ زندہ ہو جائے گا!
اب بھی شک ہے کہ کیا آپ واقعی اپنے رویے کو تبدیل کرنے کی طاقت رکھتے
ہیں؟ شاید آپ سوچ رہے ہیں، "جیف، یہ آپ کے لئے کہنا آسان ہے. اگر
آپ کو میرے مسائل ہوتے تو آپ کا رویہ اتنا اچھا نہیں ہوتا۔
ہاں، کچھ واقعی تباہ کن چیزیں آپ کے سامنے آسکتی ہیں. ہو سکتا ہے کہ آپ
نے بہت زیادہ مصائب برداشت کیے ہوں۔ شاید آپ اس وقت کچھ مشکل

وقت سے گزر رہے ہیں. لیکن، بدترین حالات میں بھی، میں اب بھی دلیل دیتا ہوں کہ آپ اپنے رویے کا انتخاب کرنے کی طاقت رکھتے ہیں. میں یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ یہ آسان ہے. لیکن حقیقت یہ ہے کہ انتخاب آپ کا ہے. میں آپ کو ایک ایسے شخص کے بارے میں بتاتا ہوں جو رویے کے موضوع پر بات کرنے کے قابل ہے۔اس کا نام ڈاکٹر وکٹر ہے۔

فرینکل، اور وہ زمین پر جہنم سے گزرا- اور نہ صرف زندہ رہنے میں کامیاب رہا ... لیکن لاکھوں لوگوں کو متاثر کرنے کے لئے. آپ دیکھیں، وکٹر فرینکل نے ایک قیدی کی حیثیت سے کئی سالوں تک خوف وہراس برداشت کیا۔

نازی موت کے کیمپ

حالات کو مزید خراب کرنے کے لئے، اس کے والد، والدہ، بھائی اور اس کی بیوی کیمپوں میں مر گئے یا گیس چیمبروں میں مارے گئے. ہر روز فرینکل اور دیگر قیدی بھوک، سردی اور بربریت کا شکار ہوتے تھے۔ کیا کوئی شخص اس طرح کی صورتحال میں اپنے رویے کو کنٹرول کر سکتا ہے؟ اس کی اہمیت کے بارے میں ڈاکٹر فرینکل کا کیا کہنا تھا

ایک خوش حال شخص وہ شخص نہیں ہے جو کسی مخصوص طواف کے موقف میں ہو، بلکہ ایک مخصوص رویوں کا حامل شخص۔

-ہیو ڈاؤنز

ان کی سب سے زیادہ فروخت ہونے والی کتاب، *معنی کے لئے انسان کی تلاش*

میں رویے کے بارے میں:

"سب کچھ ایک آدمی سے لیا جا سکتا ہے لیکن ایک چیز: انسانی آزادیوں میں سے آخری- کسی بھی مخصوص حالات میں اپنے رویے کا انتخاب کرنا، اپنے راستے کا انتخاب کرنا چاہے وہ غلط ہی کیوں نہ ہو۔

نیند کی کمی، ناکافی خوراک اور مختلف ذہنی تناؤ جیسے واقعات سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ قیدی مختلف طریقوں سے ردعمل ظاہر کرنے کے پابند تھے، حتمی تجزیے سے یہ واضح ہو جاتا ہے کہ قیدی جس طرح کا شخص بنا وہ اندرونی فیصلے کا نتیجہ تھا، نہ کہ صرف کیمپ کے اثرات کا نتیجہ۔

اب، اگر ڈاکٹر فرینکل اور دیگر قیدیوں کے پاس اس طرح کے ناقابل بیان مصائب کے سامنے اپنے رویوں کا انتخاب کرنے کی صلاحیت تھی، تو ہم کون ہوتے ہیں جو یہ دعویٰ کرتے ہیں کہ ہم اپنے رویوں پر قابو نہیں پا سکتے؟

جیسا کہ ہیوڈاونز نے کہا ہے: "ایک خوش حال شخص ایک مخصوص حالات میں ایک شخص نہیں ہے، بلکہ ایک ایسا شخص ہے جو مختلف رویوں کا حامل ہے۔ یہ ایک طاقتور بیان ہے - اور یہ سچ ہے.

جب یہ سب کہا اور کیا جاتا ہے تو، آپ، اور آپ اکیلے، اپنے رویے کو کنٹرول کرتے ہیں۔

رویہ اور کامیابی

ٹھیک ہے، فرض کریں کہ آپ اپنی کھڑکی کو صاف کرتے ہیں اور ایک تیار کرتے ہیں

مثبت رویہ۔ تم مسکرا رہے ہو. آپ گھر بیٹھ کر مثبت خیالات سوچتے ہیں۔ کیا یہ اکیلا آپ کو حیرت انگیز کامیابی اور اپنے پسندیدہ خوابوں کی تعبیر کی طرف لے جائے گا؟ نہیں، ایسا نہیں ہو گا... کیونکہ کامیابی کے لئے صرف ایک اچھا رویہ رکھنے سے کہیں زیادہ ہے.

اپنی صلاحیت کو زیادہ سے زیادہ کرنے اور اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لئے، آپ کو کامیابی کے کچھ وقت پر مبنی اصولوں کو لاگو کرنے کی ضرورت ہے جس نے لاکھوں لوگوں کو اضافی نتائج حاصل کرنے میں مدد کی ہے. اور وہ آپ کے لئے بھی ایسا ہی کریں گے!

اس کتاب کے اگلے 11 اسباق میں، میں آپ کو کامیابی کے ان اصولوں کے ذریعے قدم بہ قدم لے جاؤں گا. آپ اپنے خوف کا سامنا کرنے، مشکلات پر قابو پانے، عزم کی طاقت کو بڑھانے اور بہت کچھ سیکھنے کے بارے میں سیکھیں گے. آپ کو وہ معلومات اور ترغیب ملے گی جس کی آپ کو اس زندگی کو شروع کرنے کی ضرورت ہے جس کے بارے میں آپ نے ہمیشہ خواب دیکھا ہے۔

پھر بھی، آپ سوچ رہے ہوں گے، کامیابی کے ان اصولوں کا رویے سے کیا

تعلق ہے؟

ایک لفظ میں - سب کچھ! یہی وجہ ہے کہ میں کہتا ہوں کہ رویہ ہی سب کچھ ہے۔

مثبت رویے کے بغیر، آپ دوسرے پرسن سیپلز کو چالو نہیں کر سکتے ہیں۔ زندگی میں آپ کی کامیابی آپ کی زندگی سے شروع ہوتی ہے اور ختم ہوتی ہے۔

یہ صرف اس وقت ہوتا ہے جب آپ اپنے رویے کی کھڑکی کو صاف کرتے ہیں کہ کامیابی کے دوسرے اصول چمک سکتے ہیں۔ اگر آپ کی کھڑکی پر دھبہ ہے تو، ان اصولوں کی روشنی کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ ہی گزر سکتا ہے۔ آپ کی کامیابی محدود ہے، یا یہاں تک کہ مسدود ہے.

لیکن جب آپ اپنے رویے کی کھڑکی کو صاف رکھنا سیکھتے ہیں، تو روشنی آتی ہے اور آپ زیادہ پیسہ کمانے، زیادہ اطمینان بخش تعلقات رکھنے، اپنے روحانی شعور کو بڑھانے اور اپنی پوری صلاحیت تک پہنچنے کے لئے ان اصولوں کو استعمال کر سکتے ہیں.

جب آپ کامیابی کے دوسرے اصولوں کے ساتھ مثبت رویے کو جوڑتے ہیں

تو، آپ ناقابل تسخیر بن جاتے ہیں!

سبق 2

آپ ایک انسانی مقناطیس ہیں

چاہے آپ سوچتے ہیں کہ آپ کر سکتے ہیں- یا آپ کو لگتا ہے کہ آپ نہیں کر سکتے- آپ صحیح ہیں!

-ہنری فورڈ

کامیابی کی کلید کیا ہے؟ کیوں کچھ لوگ فریب دیتے ہیں جبکہ کچھ ناکام ہو جاتے ہیں؟

عظیم کامیابی کے مصنف، براڈکاسٹر اور مقرر ارل نائٹنگیل نے "دی

اسٹرینجسٹ سیکرٹ" کے عنوان سے اپنے مشہور ریکارڈ شدہ پیغام میں اس مسئلے پر بات کی۔ اس پروگرام میں انہوں نے کامیابی کی کلید کو صرف چھ الفاظ میں شناخت کیا۔ یقینا، انہوں نے اس کی مزید تفصیل سے وضاحت کی - لیکن ان کی کامیابی کے راز کا پتہ صرف چھ الفاظ ہے.

آپ چھ الفاظ جاننا چاہیں گے، ہے نا؟ ٹھیک ہے، اس سے پہلے کہ میں آپ کو کامیابی کی کلید بتاؤں، آپ کو یہ جان کر حیرت ہو گی کہ یہی چھ الفاظ ناکامی کی کلید بھی ہیں!

کیا آپ کامیابی کی کلید کے لئے تیار ہیں؟ یہاں یہ ہے:

ہم وہی بن جاتے ہیں جس کے بارے میں ہم سوچتے ہیں۔

معدے کی سطح پر، کیا یہ آپ کے لئے معنی رکھتا ہے؟

اس موضوع پر اپنی تحقیق میں نائٹنگیل نے پایا کہ سب

عظیم مصنفین، فلسفیوں اور مذہبی رہنماؤں نے اتفاق کیا ہے کہ ہمارے خیالات ہمارے اعمال کا تعین کرتے ہیں. اسی نکتے پر چند عظیم مفکرین کے مشاہدات یہ ہیں۔

نپولین ہل نے کہا تھا:" دماغ جس چیز کا تصور اور یقین کر سکتا ہے، وہ ذہن حاصل کر سکتا ہے۔

بائبل میں سوچ کے بارے میں متعدد حوالہ جات موجود ہیں، جن میں یہ بھی شامل ہیں:

"تمہارے ایمان کے مطابق یہ تمہارے لیے ہو۔" (متی 9:29)

اپنے ذہن کو عظیم خیالات کے ساتھ پروان چڑھائیں۔

-بنیامین ڈسرائلی

"جیسا کہ انسان اپنے دل میں سوچتا ہے تو وہ ہے۔" (کہاوت 23:7)

"اگر آپ یقین کر سکتے ہیں، تو سب کچھ ممکن ہے." (مرقس 9:23) رالف والڈو ایمرسن نے اسے اس طرح بیان کیا:" ایک آدمی وہ ہے جس کے بارے

میں وہ سارا دن سوچتا ہے۔

رابرٹ کولیئر نے یہ بصیرت پیش کی:"زمین پر ایسی کوئی چیز نہیں ہے جو آپ کے پاس نہیں ہے- ایک بار جب آپ ذہنی طور پر اس حقیقت کو قبول کر لیتے ہیں کہ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں۔

" چاہے آپ اور آخر میں، ہنری فورڈ کے مشہور الفاظ ہیں، جنہوں نے کہا: سوچتے ہیں کہ آپ کر سکتے ہیں- یا آپ کو لگتا ہے کہ آپ نہیں کر سکتے- آپ صحیح ہیں!"

یہ اصول کیسے کام کرتا ہے

آیئے اس تصور کا تھوڑا سا مزید جائزہ لیں کہ ہم وہی بن جائیں جس کے بارے میں ہم سوچتے ہیں۔ یہاں ہے یہ کیسے ہے

کام. اگر آپ مسلسل کسی خاص مقصد کے بارے میں سوچتے ہیں تو، آپ اس مقصد کی طرف بڑھنے کے لئے اقدامات کریں گے۔ فرض کریں کہ کوئی (جسے ہم فریڈ کہیں گے) سوچتا ہے کہ وہ ہر سال $30،000 کمانے کے قابل ہے۔ ایک انسانی مقناطیس کی طرح، فریڈ ان روزگار کے مواقع کو راغب کرے گا جو

اسے اس سمت میں لے جائیں گے۔ جب تک فریڈ اس خیال پر قائم رہے گا، وہ ہر سال $30،000 کمانے کے اپنے ہدف تک پہنچ جائے گا۔

اب، کیا ہو گا اگر فریڈ سوچنا شروع کر دے، "ارے، میں اپنے خاندان کی بڑھتی ہوئی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے مزید پیسہ کمانا چاہتا ہوں. میں 50,000 ڈالر کمانا چاہتا ہوں." کیا فریڈ کی آمدنی میں اضافہ ہو گا؟ یہ منحصر ہے. فریڈ کا یقین کتنا مضبوط ہے کہ وہ کر سکتا ہے

$50,000 کمائیں؟ یہ بالکل ممکن ہے کہ فریڈ کمانا چاہتا ہے
$50،000، لیکن وہ یقین نہیں کرتا ہے کہ وہ واقعی اتنی رقم کمانے کے قابل
ہے. اس صورت میں، فریڈ $50،000 کے اپنے آمدنی کے ہدف تک نہیں
پہنچ پائے گا۔ دوسری طرف، اگر فریڈ مستقل طور پر زیادہ آمدنی حاصل کرنے
کے بارے میں سوچتا ہے... اور اس مقصد کو حاصل کرنے کی اپنی صلاحیت پر
یقین رکھتا ہے، وہ حقیقت میں، اپنی آمدنی کو $50،000 تک بڑھائے گا.
جیسا کہ آپ توقع کر سکتے ہیں، یہ تصور صرف مقاصد تک محدود نہیں ہے.
فرض کریں کہ آپ ابھی گالف کورس پر 95 کے راؤنڈ کی شوٹنگ کر رہے
ہیں۔ اس اسکور کو 85 تک لانے پر توجہ مرکوز کرکے... اور ایسا کرنے کی اپنی
صلاحیت پر واقعی یقین رکھتے ہوئے... آپ اس مقصد کی طرف بڑھنے کے
لئے اقدامات کرنا شروع کریں گے. آپ سبق سیکھ سکتے ہیں. آپ مزید مشق
کر سکتے ہیں. لیکن آخر میں، آپ اپنے اسکور کو نیچے لائیں گے اور اپنی قابلیت
تک پہنچ جائیں گے.

غالب خیالات دن پر حکمرانی کرتے ہیں

یہ خیال کہ ہم وہی بن جاتے ہیں جس کے بارے میں ہم سوچتے ہیں، غالب سوچ کے قانون کے طور پر بھی ظاہر کیا گیا ہے. اس کا مطلب یہ ہے کہ ہم میں سے ہر ایک کے اندر ایک طاقت ہے جو ہمیں ہمارے موجودہ غالب خیالات کی سمت میں آگے بڑھاتی ہے۔

یہاں کلیدی لفظ غالب ہے۔ جب آپ دن میں 10 سیکنڈ مثبت سوچنے میں گزارتے ہیں تو آپ مثبت نتائج کی توقع نہیں کرسکتے ہیں... اور باقی 16 جاگنے کے گھنٹے منفی نتائج پر منحصر ہیں!

یہاں نچلی لائن ہے. تھوڑی سی مثبت سوچ مثبت نتائج پیدا نہیں کرتی۔ بالکل اسی طرح جیسے غذا کا تھوڑا سا حصہ کام نہیں کرتا۔ یہ ایک صحت مند، کم کیلوری والا ناشتہ کھا کر وزن کم کرنے کی کوشش کرنے کی طرح ہے... اور پھر باقی دن کے لئے کیک اور آئس کریم کا استعمال کریں! اسی طرح ایکسرسیز کے بارے میں بھی سچ ہے - آپ ہفتے میں ایک بار چند منٹ کی ورزش نہیں کرسکتے ہیں اور جسمانی طور پر فٹ ہونے کی توقع نہیں کرسکتے ہیں۔

مثبت سوچ کو بھی اسی طرح دیکھیں۔ تھوڑا سا کام مکمل نہیں ہوتا ہے. اس کے بجائے، آپ کو اپنی ذہنی سرگرمی کو کنٹرول کرنا چاہئے اور ہر دن مثبت سوچنا

چاہئے جب تک کہ یہ عادت نہ بن جائے. یاد رکھیں، یہ آپ کی غالب سوچ کا نمونہ ہونا چاہئے.

اپنی زندگی کے اہم شعبوں میں اپنے غالب خیالات پر غور کرنے کے لئے ایک لمحہ نکالیں. کیا وہ تمہاری خدمت کر رہے ہیں... یا آپ کو پیچھے روک رہے ہیں؟

رویہ ایڈجسٹمنٹ رئیل اسٹیٹ کی ملکیت کی طرف لے جاتا ہے

طاقت کا مظاہرہ کرنے کے لئے میں ایک ذاتی مثال کا اشتراک کرتا ہوں ہمارے خیالات 1970 کی دہائی اور 1980 کی دہائی کے اوائل میں، میں نے اپنے علاقے (لانگ آئی لینڈ، نیویارک) میں بہت سے لوگوں کو دیکھا جو سرمایہ کاری کے مقاصد کے لئے گھر خرید کر اور انہیں کرایہ پر دے کر بہت پیسہ کما رہے تھے۔ گھروں کی قیمت میں ہر سال کافی اضافہ ہو رہا تھا۔ یقینی طور پر، دس چیونٹیوں کے مسائل سے نمٹنے کے لئے معمول کے سر درد تھے، لیکن ان سرمایہ کاروں کو جو منافع مل رہا تھا وہ ناقابل یقین تھا!

ٹھیک ہے، میں سوچتا رہا کہ مجھے کچھ سرمایہ کاری گھر خریدنا شروع کر دینا چاہئے. لیکن میں نے کبھی کوئی کارروائی نہیں کی کیونکہ میں خود پر شک کرتا رہا۔ میری سوچ غالب تھی

ان تمام چیزوں سے جو غلط ہو سکتی ہیں۔ سادہ لفظوں میں، میرا رویہ گھٹیا تھا۔ اور ایک غیر سنجیدہ رویے کے ساتھ، کیا یہ کوئی تعجب کی بات ہے

وہ کر سکتے ہیں کیونکہ وہ سوچتے ہیں کہ وہ کر سکتے ہیں.

-ورجل

کیا میں نے کبھی پہلا قدم نہیں اٹھایا؟

تاہم، جب میں نے کتابیں پڑھنا اور رویے اور یقین کی طاقت پر ٹیپ سننا شروع کیا، تو میں نے رئیل اسٹیٹ سرمایہ کاری کے بارے میں اپنا رویہ تبدیل کرنے کا فیصلہ کیا. 1986 کے موسم گرما میں، میں نے فیصلہ کیا کہ اس سال کے اختتام سے پہلے میں سرمایہ کاری کے دو گھر خریدوں گا. اس بار، میں اپنے ذہن میں کسی بھی طرح کے منفی خیالات کو رینگنے کی اجازت نہیں دے رہا تھا. چھ ماہ تک، میں نے اپنی سوچ کو ایک چیز پر مرکوز کیا- دو سرمایہ کاری گھروں کا مالک. میں نے ہر دن کئی بار اپنے اہداف لکھے اور اکثر ان کا حوالہ دیا۔ مجھے اپنے وجود کی گہری سطح پر یقین تھا کہ سال کے اختتام سے پہلے میرے پاس دو گھر ہوں گے۔ شام کو اور ہفتے کے آخر میں، میں رئیل اسٹیٹ ایجنٹوں کے ساتھ

گھروں کو دیکھنے جاتا تھا۔ میں نے ذاتی طور پر تقریبا100 گھروں کا دورہ کیا اور
ہن پر تحقیق کی۔

دوسروں کی کھدائی.

1986 کے موسم خزاں میں، میں نے ایک سرمایہ کاری کی جائیداد خریدی. کامیابی کا کتنا بڑا احساس ہے - کچھ ایسا کرنا جو میں پہلے خود کو کرنے کی اجازت نہیں دوں گا۔ لیکن مجھے ابھی بھی کام کرنا تھا. اور 29 دسمبر کو، سال کے اختتام سے صرف دو دن پہلے، میں نے اپنے ہدف تک پہنچ کر سیک آنڈ انویسٹمنٹ ہوم خرید لیا۔

جب میں پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں کہ میں 1986 میں رئیل اسٹیٹ کیوں خریدنے کے قابل ہوا تھا، جبکہ میں اس سے پہلے کے سالوں میں ایسا نہیں کر سکا تھا، تو اس کا جواب واضح ہے۔ 1986 میں، مجھے یقین تھا کہ میں یہ کر سکتا ہوں. میرے پاس ایک غیر متزلزل مثبت رویہ تھا جس نے مجھے اپنے مقصد تک پہنچنے کے لئے آگے بڑھایا۔

یہ سارا تجربہ میرے لئے بے حد قیمتی تھا۔ درحقیقت، یہ انمول تھا... کیونکہ اس نے مجھے سکھایا کہ جب آپ اپنے آپ پر یقین رکھتے ہیں اور اپنے خیالات کو مثبت پر مرکوز رکھتے ہیں تو آپ اپنا مقصد حاصل کر سکتے ہیں۔

رویہ بمقابلہ عمل

میں سوچنے کے بارے میں بہت کچھ کہہ رہا ہوں اور آپ سوچ رہے ہوں گے کہ اس عمل میں ایکشن کہاں فٹ بیٹھتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ آپ کو عمل کے بغیر نتائج نہیں ملتے ہیں، لیکن یہ تسلیم کریں کہ سوچ عمل سے پہلے ہوتی ہے۔ میں ہمیشہ سے جانتا تھا کہ ان سرمایہ کاری جائیدادوں کو خریدنے کے لئے مجھے کیا اقدامات کرنے پڑیں گے - رئیلٹرز سے رابطہ کریں، جائیدادوں کا دورہ کریں، اخبارات کی فہرستوں کا جائزہ لیں اور اسی طرح. لیکن میں نے کبھی بھی پہلا قدم اس وقت تک نہیں اٹھایا جب تک کہ میرا رویہ منفی تھا۔ جیسے ہی میں نے اپنا رویہ تبدیل کیا، مجھے ایسا محسوس ہوا کہ میں کارروائی کرنے کے لئے تیار ہوں... اور کوئی چیز مجھے روکنے والی نہیں تھی!

یہی وجہ ہے کہ مثبت عقیدے کا نظام کسی بھی مقصد کے حصول کا نقطہ آغاز ہوتا ہے۔ جب آپ کا غالب یقین یہ ہوتا ہے کہ آپ اپنے مقصد کو حاصل کر سکتے ہیں تو، آپ اس سمت میں آگے بڑھنے کے لئے ضروری اقدامات کرنا شروع کرتے ہیں۔

آپ کے حالات اس بات کی عکاسی کرتے ہیں کہ آپ کس بارے میں

سوچ رہے ہیں

اس حقیقت کا سامنا کریں: آپ کے عقائد آپ کو اس مقام پر لے آئے جہاں آپ ہیں

آج، اور اس نقطہ سے آپ کی سوچ آپ کو اس مقام تک لے جائے گی جہاں آپ مستقبل میں ہوں گے.

در حقیقت، آپ کی زندگی کے ہر شعبے میں آپ کے نتائج اپنے بارے میں آپ کے گہرے خیالات کی عکاسی کرتے ہیں. اپنے مالی معاملات پر غور کریں. اس علاقے میں آپ کے عقائد کیا ہیں؟ کیا آپ فوری طور پر کافی پیسے نہ ہونے کے بارے میں سوچ رہے ہیں؟ اس سوچ (فنڈز کی کمی) پر غور کریں اور آپ اپنے پاس پیسے کے بہاؤ کو روکتے ہیں۔

اور پھر، تعلقات کا معاملہ ہے. اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ زیادہ مستحق نہیں ہیں تو، آپ دوستوں اور شراکت داروں کو اپنی زندگی میں راغب کرتے ہیں جو آپ کے ساتھ بہت اچھا سلوک نہیں کریں گے۔ میں شرط لگاتا ہوں کہ آپ کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں جو ہمیشہ "غلط" شخص کے ساتھ باہر جاتا ہے۔ در حقیقت، آخری 29 لوگ جن کے ساتھ وہ باہر گئے تھے، ان کے لئے غلط تھے. کیا آپ کو لگتا ہے کہ یہ محض اتفاق ہے؟ اوہ، نہیں. اس شخص کے اندر ایک گہرا اعتقاد ہے جو ان لوگوں کو اپنی زندگی میں راغب کرتا ہے۔

اور چاہے ہم مالیات، تعلقات یا کیریئر کے بارے میں بات کر رہے ہوں، حقیقت یہ ہے: اگر آپ کے خیالات تبدیل نہیں ہوتے ہیں، تو آپ کے نتائج

تبدیل نہیں ہوں گے.

اپنی سوچ کو تبدیل کریں

خوش قسمتی سے، دلچسپ خبر ہے. آپ اپنے خیالات کو تبدیل کر سکتے ہیں، اس طرح آپ کے نتائج کو تبدیل کر سکتے ہیں! یہ ہے کہ کس طرح. شروع کرنے والوں کے لئے، اس بات سے آگاہ رہیں کہ آپ سارا دن اپنے آپ سے کیا کہتے ہیں.

ہم میں سے ہر ایک کی ایک اندرونی آواز ہے۔

دوسرے لفظوں میں، ہم اپنے آپ سے بات کرتے ہیں! تاہم، اکثر، ہم جو کچھ کہتے ہیں وہ منفی، تنقیدی اور خود کو محدود کرنے والا ہے. شاید آپ اپنے آپ کو یہ سوچتے ہوئے پاتے ہیں، "میں یہ نہیں کر سکتا" یا "میں ہمیشہ چیزوں میں گڑبڑ کرتا ہوں"

ہم خلوص کے ساتھ کیا کرتے ہیں

اپنے بارے میں ایمان ہمارے لئے سچ ہے.

-اوریسن سویٹ مارڈن

اٹھو۔" یہ خیالات کام کرتے ہیں

آپ کے خلاف. اس کے بجائے، اپنے آپ کو دہرائیں کہ آپ اپنے مقصد کو

پورا کر سکتے ہیں اور کریں گے۔

جیسا کہ ہم اس کتاب کے حصہ 2 میں مزید مکمل بحث کریں گے ، یہ بھی ضروری ہے کہ آپ باقاعدگی سے استعمال ہونے والے الفاظ سے آگاہ ہو جائیں۔ مثال کے طور پر، کیا آپ اپنے آپ کو نیچا دکھاتے ہیں یا ان چیزوں کے بارے میں بات کرتے ہیں جو آپ کبھی حاصل نہیں کر سکتے ہیں یا حاصل نہیں کر سکتے ہیں؟ آپ کا دماغ آپ کے ہر لفظ کو سنتا ہے - اور، ایک میگ کی طرح-

نیٹ، آپ آخر کار ان واقعات اور حالات کو اپنی طرف متوجہ کریں گے جو آپ کے غالب عقائد سے مطابقت رکھتے ہیں. لہذا، اپنے اور اپنے مقاصد کے بارے میں مثبت الفاظ کا استعمال یقینی بنائیں.
تکرار کلید ہے
آپ کو زیادہ مثبت بننے اور مطلوبہ نتائج حاصل کرنے میں مدد کرنے کے لئے یہاں دو اور ایکشن اقدامات ہیں۔

مرحلہ 1. ہر روز، کچھ مثبت، حوصلہ افزا لٹریچر پڑھیں. ایسا کرنے کے لئے صبح کے 15-30 منٹ نکالیں - اور سونے سے پہلے کچھ پڑھنا بھی ایک اچھا خیال ہے۔ انتخاب کرنے کے لئے لفظی طور پر ہزاروں ترغیبی کتابیں اور مضامین موجود ہیں۔ جو کچھ بھی آپ سے بات کرتا ہے اسے پڑھیں - یہ بائبل یا دیگر روحانی مواد، یا شاید متاثر کن سوانح حیات ہو سکتا ہے. آپ کو کسی بھی بک اسٹور یا لائبریری کے نفسیات اور سیلف امپروومنٹ سیکشن میں کامیابی کی کتابوں کا ایک وسیع انتخاب ملے گا-لہذا انہیں چیک کریں۔

سنیں. آپ سفر کے دوران، گھر

پر یا اپنی ورزش کے معمول کے **مرحلہ 2.** ہر دن، موٹیویشنل کیسٹ ٹیپ

دوران اپنی گاڑی میں آڈیو ٹیپ سن سکتے ہیں۔ کلید تکرار ہے. جب آپ ان پیغامات کو بار بار سنتے ہیں تو وہ آپ کا حصہ بن جاتے ہیں

کوئی بھی اپنی توقعات سے بڑھ کر کامیاب نہیں ہوتا جب تک کہ وہ کچھ جنگلی توقعات کے ساتھ شروع نہ کرے۔

-رالف چارل

-اور آپ اپنی زندگی کو بہتر بنانے کے لئے ان پر عمل درآمد شروع کرتے ہیں. ٹیپ آپ کو روزانہ کی بنیاد پر اپنے رویے اور کامیابی کے دیگر اصولوں کے بارے میں سوچنے پر مجبور کرے گی۔ یقینا، کیسٹ ٹیپ ایکشن کا متبادل نہیں ہیں۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ ان خیالات کو عملی جامہ پہنائیں!

لہذا، اگر آپ کچھ مثبت پڑھتے ہیں اور ہر روز موٹیویشنل کیسٹ ٹیپ سنتے ہیں، تو یہ آپ کی زندگی میں غیر معمولی فرق پیدا کرے گا. میں آپ کو ذاتی تجربے سے بتا سکتا ہوں کہ اگر آپ میں نظم وضبط ہو تو یہ تکنیک کام کرتی ہیں۔

ان کے ساتھ رہنے کے لئے.

میں نے جو سبق سیکھا ہے وہ یہ ہے: اپنی سوچ کو تبدیل کریں اور آپ اپنی زندگی کو تبدیل کریں! آپ وہی بن جائیں گے جس کے بارے میں آپ سوچتے ہیں۔

راتوں رات کامیابی پر بھروسہ نہ کریں

اپنی بات ختم کرنے سے پہلے، میں مثبت سوچ اور ہمارے خیالات کی طاقت کے بارے میں کچھ چیزوں کی وضاحت کرنا چاہتا ہوں. سب سے پہلے، مثبت سوچ کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ راتوں رات اپنے مقاصد حاصل کریں گے. ایسا نہیں ہے کہ آپ مزید پیسے کمانے کے بارے میں سوچنا شروع کرتے ہیں اور اگلی صبح آپ اٹھتے ہیں اور آپ کو اپنے بستر پر ڈالر کے نوٹوں کا ڈھیر ملتا ہے۔ ایک طویل گولی سے نہیں. کامیابی کے لیے کوشش، عزم اور صبر کی ضرورت ہوتی ہے۔

اور دوسری بات، مثبت سوچ کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کو مزید مسائل کا سامنا نہیں کرنا پڑے گا. مجھ پر یقین کریں، آپ کو راستے میں بہت ساری

ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑے گا. تاہم، اگر آپ اپنے آپ پر یقین رکھتے ہیں، کارروائی کرتے ہیں اور ثابت قدم رہتے ہیں، تو آپ ان رکاوٹوں پر قابو پالیں گے.

یاد رکھیں، آپ مسلسل اپنے غالب خیالات کی سمت میں آگے بڑھ رہے ہیں. آپ اپنی زندگی میں جو کچھ بھی حاصل کرتے ہیں وہ آپ کے خیالات اور عقائد سے نکلتا ہے۔ منفی سوچ منفی نتائج پیدا کرتی ہے... اور مثبت سوچ مثبت نتائج پیدا کرتی ہے۔ اپنے رویے کی کھڑکی کو صاف اور روشن رکھیں تاکہ مثبت خیالات روشن ہو سکیں۔

منفی خیالات کے بارے میں سوچنے کا کوئی مطلب نہیں ہے... جب تک کہ آپ منفی نتائج حاصل نہیں کرنا چاہتے ہیں. اور میں جانتا ہوں کہ آپ ایسا نہیں چاہتے ہیں.

لہذا، اس نقطہ نظر سے، اپنے خیالات کو دانشمندانہ طور پر منتخب کریں اور اپنی زندگی میں شاندار نتائج حاصل کرنے کے لئے اس طاقتور اصول کا استعمال کریں!

سبق 3

کامیابی کے راستے کی تصویر بنائیں!

ایسا کرنے سے پہلے آپ کو اپنے ذہن میں کسی چیز کو واضح طور پر دیکھنا ہو گا۔
-الیکس موریسن

ایک حالیہ ٹیلی ویژن انٹرویو میں گلوکارہ سیلین ڈیون سے پوچھا گیا کہ کیا انہوں نے اپنے کیریئر کے آغاز میں کبھی خواب دیکھا تھا کہ کسی دن وہ لاکھوں ریکارڈ فروخت کریں گی اور ٹور پر جائیں گی اور ہر ہفتے ہزاروں لوگوں کے سامنے گانا گائیں گی۔

گلوکارہ نے جواب دیا کہ اس میں سے کسی نے بھی انہیں حیران نہیں کیا، کیونکہ انہوں نے پانچ سال کی عمر سے پوری چیز کی تصویر کھینچی تھی! وہ فخر نہیں کر رہی تھیں، اور انہوں نے اپنی کامیابی کا ہر حصہ کمانے کے لئے ناقابل یقین حد تک سخت محنت کی ہے. انہوں نے کم عمری میں جو سیکھا وہ ایک روشن، طاقتور تصویر رکھنے کی طاقت کو استعمال کرنے کی ان کی صلاحیت تھی... اس ستارے کی تصویر بنانا جسے وہ چاہتی تھی

ہو جانا.

عالمی معیار کے ایتھلیٹس اپنے ذہن میں اس بات کو تقویت دینے کے لئے تصورات کی طاقت کو بھی شامل کرتے ہیں کہ وہ کس طرح کی کارکردگی دکھانا چاہتے ہیں۔ چاہے وہ ایک مشکل چھلانگ مکمل کرنے والا فگر اسکیٹر ہو... ایک ٹینس پرو اپنے حریف کو بہترین خدمت کے ساتھ پیش کرتا ہے... یا ایک گولفر گیند کو لمبا اور سیدھا نیچے چلا رہا ہے

منصفانہ طور پر، بہت سے بڑے حریف "حقیقی" دنیا میں اصل میں حاصل کرنے سے پہلے ذہنی طور پر ایک خوشگوار نتائج کا تصور کرتے ہیں.
تاہم، تصور صرف گلوکاروں، کھلاڑیوں یا فلمی ستاروں کے لئے مخصوص نہیں ہے. درحقیقت، یہ ایک ایسی چیز ہے جسے آپ نے بچپن سے ہی اپنی زندگی کے حالات پیدا کرنے کے لئے استعمال کیا ہے۔
میں وضاحت کرتا ہوں کہ میرا کیا مطلب ہے. تصور کو اکثر "دماغ کی فلمیں"، "اندرونی تصاویر" یا "تصاویر" کے طور پر بیان کیا جاتا ہے. ہم سب اپنے ذہنوں میں تصاویر محفوظ کرتے ہیں کہ ہم کس قسم کے تعلقات کے مستحق ہیں، کام پر ہم کس حد تک کامیابی حاصل کریں گے، ہماری قائدانہ صلاحیت کی حد، ہم کتنی رقم کمائیں گے اور جمع کریں گے، وغیرہ۔

بچپن کی ذہنی فلمیں

یہ تصاویر کہاں سے آتی ہیں؟ ٹھیک ہے، ہم زندگی کے شروع میں ہی اپنی "ذہنی فلمیں" تیار کرنا شروع کر دیتے ہیں. اگر ہمیں نوجوانوں کے طور پر تنقید کا نشانہ بنایا جاتا ہے یا نااہل محسوس کیا جاتا ہے، تو ہم واقعات (اور ان

واقعات سے وابستہ احساسات) کو اپنے ذہنوں میں تصاویر کے طور پر ریکارڈ کرتے ہیں۔ چونکہ ہم اکثر ان تصاویر پر رہتے ہیں (شعوری اور لاشعوری طور پر)، ہم زندگی کے حالات پیدا کرتے ہیں جو اصل تصویر سے مطابقت رکھتے ہیں۔

مثال کے طور پر، آپ اب بھی کر سکتے ہیں

ایلمین ٹیری اسکول میں ایک استاد کی طرف سے تنقید کا نشانہ بننے کی ایک متحرک تصویر رکھتے ہیں۔ آپ نے پوری کلاس کے سامنے ذلت محسوس کی۔ بعد میں، جب آپ کو لالچ ہوا

تخیل علم سے زیادہ اہم ہے۔

-البرٹ آئنسٹائن

اسکول یا اسکول میں اپنی رائے پیش کریں

لوگوں کا ایک گروپ، آپ پیچھے ہٹ گئے اور خاموش رہے... یاد رکھتے ہوئے (چاہے وہ صرف لاشعوری سطح پر ہی کیوں نہ ہو) جب آپ پر تنقید کی گئی تو یہ کتنا تکلیف دہ تھا۔ تصویر آپ کے ذہن میں رہتی ہے اور آپ کے موجودہ اعمال پر زبردست اثر ڈالتی ہے۔

بد قسمتی سے، ہم میں سے بہت سے لوگوں نے اپنی بچپن کی فلموں کو اپ ڈیٹ یا نظر ثانی نہیں کی ہے، لہذا ہم مسلسل ایسے نتائج تیار کر رہے ہیں جو ہماری پوری صلاحیت سے کم ہیں. مندرجہ ذیل کیا ہیں

آپ کی زندگی کے تقریباہر پہلو کو بہتر بنانے کے لئے بصری طاقت کا استعمال کرنے کے لئے کچھ تکنیک.

اپنی فلموں کی ذمہ داری لیں تمام ذہنی تصاویر آپ کے بچپن میں تلاش نہیں کی جاسکتی ہیں۔ آپ مسلسل اپنے تعلقات، کیریئر کے تجربات اور دیگر واقعات کی بنیاد پر ذہنی فلمیں تخلیق کر رہے ہیں. آپ کی ذہنی تصاویر کا منبع کیا ہے، ایک نکتہ ہے جسے میں گھر لے جانا چاہتا ہوں: آپ - اور صرف آپ - اپنی فلموں کے کنٹرول میں ہیں.

چلو ایک مختصر تجربہ کرنے کی کوشش کرتے ہیں. آئس کریم کے اپنے پسندیدہ ذائقے سے بھرے ہوئے آئس کریم کون کے بارے میں سوچیں۔ کیا یہ آپ کے لئے ایک تصویر یا تصویر بناتا ہے؟ میں شرط لگاؤں گا کہ ایسا ہوتا ہے.

ٹھیک ہے، اب ایک ہاتھی کے بارے میں سوچو. کیا آپ اسے دیکھ سکتے ہیں؟ ہاتھی کا رنگ گلابی میں تبدیل کریں۔ ایک سیکنڈ کے ایک حصے میں، آپ نے گلابی ہاتھی کی تصویر بنائی۔ کیا آپ آئس کریم کون کی تصویر واپس لا سکتے ہیں؟

یقینا آپ کر سکتے ہیں.

کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ میرا کیا مطلب ہے؟ آپ کے ذہن پر قبضہ کرنے والی تصاویر پر آپ کا کنٹرول ہے۔ تاہم، جب آپ شعوری طور پر یہ فیصلہ نہیں کرتے ہیں کہ کون سی تصاویر کو چلانا ہے تو، آپ کا ذہن "آرکائیوز" میں دیکھے گا اور اپنی دماغی لائبریری میں فائل پر پرانی فلموں کو دوبارہ چلاتا رہے گا۔

پرانی فلم کے معنی تبدیل کریں

ماضی میں جو کچھ ہوا اس سے انکار کرنا آپ کے کام نہیں آتا، چاہے وہ کتنا ہی تکلیف دہ یا مایوس کن کیوں نہ ہو۔ مثال کے طور پر، آپ اس حقیقت کو تبدیل نہیں کر سکتے ہیں کہ آپ کو استاد کی طرف سے تنقید کا نشانہ بنایا گیا تھا. تاہم، آپ واقعہ کی اپنی تشریح کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

یعنی، جس وقت آپ کو اصل میں تنقید کا نشانہ بنایا گیا تھا، اس وقت آپ نے تجربے کو جو معنی تفویض کیے ہوں گے وہ یہ تھا کہ "میں کافی اچھا نہیں ہوں" یا "میری رائے بیکار ہے." اگرچہ یہ ایک بچے کی تشریح تھی، آپ نے نادانستہ طور پر اسے اپنی بالغ زندگی میں لے جایا ہو گا۔ آج، تاہم، آپ شعوری طور پر صورتحال کو مختلف طریقے سے دیکھنے کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

-مثال کے طور پر، استاد آپ سے اختلاف کر سکتا ہے،

لیکن یہ آپ کی ذہانت یا ایک شخص کے طور پر آپ کی مجموعی قدر کے بارے میں بیان نہیں تھا!

نئی تصاویر بنائیں

جب بھی ہم ایسا کرنے کا انتخاب کرتے ہیں تو ہم نئی ذہنی فلمیں بنا سکتے ہیں۔ اور جب ہم نئی تصاویر تیار کرتے ہیں (اور ان پر توجہ مرکوز کرتے ہیں) جو طاقتور احساسات اور احساسات کو جنم دیتے ہیں، تو ہم ان نئی تصاویر کی حمایت کرنے والے طریقوں سے کام کریں گے! لہذا، پہلا قدم آپ کے مطلوبہ نتائج کی تصویر بنانا ہے۔ آپ صرف اپنے تخیل تک محدود ہیں.

جیسا کہ آپ جانتے ہیں، زیادہ تر لوگ عوامی تقریر سے خوفزدہ ہیں. سروے کے بعد ایک سروے میں ، اسے # 1 خوف کے طور پر درج کیا گیا ہے جو لوگوں کے پاس ہے - موت کے خوف سے آگے ہے! لہٰذا، جب زیادہ تر لوگوں سے کہا جاتا ہے کہ وہ تقریر کرنے پر بھی غور کریں، تو وہ کس طرح کی تصاویر ان کے ذہنوں میں گردش کرتے ہیں؟ وہ خود کو سامعین کے سامنے گھبراہٹ سے کھڑے دیکھتے ہیں۔ شاید انہیں یہ یاد رکھنے میں دشواری ہو رہی ہے کہ وہ کیا کہنا چاہتے ہیں۔ ان تصاویر کو اپنی ذہنی اسکرین پر بار بار چلائیں اور

آپ اس بات کا یقین کر سکتے ہیں کہ آپ کو اسپیکر کی حیثیت سے زیادہ کامیابی نہیں ملے گی!

اس کے بجائے، اپنے ذہن میں ایک تصویر بنائیں جس میں آپ اعتماد کے ساتھ اپنی پریزنٹیشن دے رہے ہیں۔ سامعین آپ کی ہر بات سن رہے ہیں۔ آپ تیز نظر آتے ہیں۔ آپ کی ترسیل ہموار ہے. آپ ایک مضحکہ خیز کہانی سناتے ہیں اور سامعین ہنس رہے ہیں۔ آخر میں، آپ کو تالیوں کا گرم جوش راؤنڈ ملتا ہے. اس کے بعد لوگ آپ کو مبارکباد دینے آتے ہیں۔ کیا آپ دیکھتے ہیں کہ اس قسم کی ذہنی تصاویر آپ کو ایک بہتر اسپیکر بننے میں کس طرح مدد کر سکتے ہیں؟

تاہم، اس بات کو تسلیم کریں کہ آپ کے ذہن میں موجود تصاویر راتوں رات پوری نہیں ہوتی ہیں۔ لیکن، صبر کرنے اور ان ذہنی تصاویر پر توجہ مرکوز کرنے سے، آپ خودکار طریقے سے ان طریقوں سے کام کرنا شروع کر دیں گے جو آپ کے وژن کی حمایت کرتے ہیں۔

فروخت کی کامیابی کے لئے اپنے راستے کی تصویر بنائیں

اگر آپ کسی بھی مصنوعات یا خدمت کو فروخت کرنے میں ملوث ہیں تو، یہ

ضروری ہے کہ آپ اپنے آپ کو مستقل بنیاد پر کامیاب دیکھیں۔ اگر آپ کو وہ نتائج نہیں مل رہے ہیں جو آپ چاہتے ہیں تو، اس میں کوئی شک نہیں ہے کہ آپ فروخت کے اوسط درجے کی تصاویر پکڑے ہوئے ہیں... یا

فروخت کی مایوسی... فروخت کی کامیابی کے برعکس.

ابھی، ایک امکان کے ساتھ اپنی اگلی ملاقات کے بارے میں سوچیں. آپ کے ذہن میں، آپ اس ملاقات کو کس طرح دیکھتے ہیں؟ کیا آپ پر اعتماد اور قائل ہیں؟

آپ کے ذہن پر قبضہ کرنے والی تصاویر پر آپ کا کنٹرول ہے۔ کیا آپ جوش و خروش سے اس کے فوائد کی وضاحت کر رہے ہیں جو آپ پیش کر رہے ہیں؟ کیا آپ جو کہہ رہے ہیں کیا امکان جیف کیلر قبول کرنے والا اور اس میں دلچسپی رکھتا ہے؟ کیا آپ واضح طور پر کر سکتے ہیں اپنے لئے ایک کامیاب نتیجہ دیکھیں ملاقات؟

یاد رکھیں کہ آپ اپنی ذہنی فلموں کے پروڈیوسر، ڈائریکٹر، اسکرپٹ رائٹر، لائٹنگ کوآرڈینیٹر، کاسٹیوم ڈیزائنر اور کاسٹنگ ڈائریکٹر ہیں۔ آپ کو منتخب کرنا ہوگا کہ وہ کیسے نکلتے ہیں! ذہنی طور پر مشق کر کے اور اپنے دماغ کے ذریعے کامیاب نتائج کو چلا کر، آپ اپنے سیلز کیریئر میں کامیابی کی راہ ہموار کر رہے

ہیں۔

یقینا، اگر آپ فی الحال اپنے ذہن میں تصاویر چلاتے ہیں جہاں امکان آپ کے خیالات کو مسترد کرتا ہے اور آپ کی پریزنٹیشن میں کوئی دلچسپی نہیں رکھتا ہے تو، آپ اپنی فروخت کی کوششوں سے بہت محدود کامیابی حاصل کریں گے۔ آپ ان لوگوں کو راغب کریں گے - اور وہ حالات - جو آپ کی منفی تصاویر سے مطابقت رکھتے ہیں۔

آرام کریں اور اپنے حواس شامل کریں

اپنی نئی تصاویر پر توجہ مرکوز کرتے وقت استعمال کرنے کا بہترین طریقہ کیا ہے؟ یہ ثابت ہو چکا ہے کہ جب آپ پر سکون ہوتے ہیں اور بیک وقت بہت سی چیزوں کے بارے میں نہیں سوچتے ہیں تو آپ کا ذہن تصور کے لئے سب سے زیادہ متاثر ہوتا ہے۔ لہذا، گھر میں ایک آرام دہ کرسی پر بیٹھیں، اپنی آنکھیں بند کریں اور اپنے دماغ کو صاف کرنے اور اپنے جسم کو آرام دینے کے لئے کچھ گہری سانس لینے کی مشقیں کریں. اب، ایسی تصاویر تیار کریں جن میں زیادہ سے زیادہ حواس شامل ہوں۔ آپ اپنی تصاویر میں جتنے زیادہ

نظارے، آوازیں، خوشبو، ذائقے اور چھونے ڈالتے ہیں، اتنا ہی زیادہ طاقتور ہوتا ہے کہ آپ اپنے وژن کو حقیقت کا روپ دے سکیں۔

یہاں ایک مثال ہے. فرض کریں کہ آپ نے ہمیشہ کیریبین میں ساحل کے سامنے گھر کے مالک ہونے کا خواب دیکھا ہے. تصویر

سفید اور آڑو رنگ کا گھر۔ ہلکی ہوا میں آہستہ آہستہ ہلتے ہوئے سبز کھجور کے درختوں کو دیکھیں۔ نمکین ہوا کو سونگھیں۔ اپنے پاؤں کی انگلیوں کے درمیان گرم ریت کو محسوس کریں۔ اپنے چہرے پر دھوپ محسوس کریں. کیا یہ جنت نہیں ہے؟

اور اگر آپ اس تصویر کو برقرار رکھتے ہیں تو یہ سب آپ کا ہو سکتا ہے اور وہ کریں جو اسے حاصل کرنے کے لئے ضروری ہے

یہ! اس کے علاوہ، یاد رکھیں کہ مضبوط جذبات سے وابستہ ان تصاویر میں اور بھی زیادہ طاقت ہوتی ہے ، لہذا اپنے نقطہ نظر میں مثبت احساسات شامل کرنا یقینی بنائیں۔ مثال کے طور پر، جب آپ اپنی مثالی ملازمت کا تصور کرتے ہیں تو، واضح ذہنی تصویر اور جسمانی حواس کو جوڑیں۔

بصارت دوسروں کے لئے پوشیدہ چیزوں کو دیکھنے کا فن ہے۔

—جوناتھن سوئفٹ

فخر اور اطمینان کے خوفناک جذبات آپ کو اس نئی پوزیشن میں کام کرنا پڑے

گا.

آخر میں، شروع میں اپنی تصاویر کے معیار کے بارے میں فکر مند نہ ہوں۔ کچھ لوگ جاندار رنگین تصاویر بنا سکتے ہیں جبکہ دوسروں کو فجی تصویر سے زیادہ کچھ بھی حاصل کرنے میں پریشانی ہوتی ہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ آپ واضح تصویر کے برعکس شروع میں صرف ایک خاص احساس حاصل کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں۔

کسی بھی صورت میں، اس کے بارے میں فکر نہ کریں. بہترین کام کریں اور اپنے آپ کا موازنہ کسی اور سے نہ کریں۔ آپ کی تصاویر وقت کے ساتھ تیز ہو جائیں گی. کلید یہ ہے کہ اپنے ذہن میں ان نئی فلموں کو چلانے میں ہر دن کئی منٹ گزاریں۔

اپنے آپ کو ایک چیک لکھیں

کامیاب نتائج کی تصاویر تیار کرنا اور انہیں اپنے دماغ کے ذریعے چلانا انتہائی طاقتور ہے۔ لیکن، ایک اور تکنیک ہے جو آپ اپنی کامیابی کو تیز کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ آپ جو چاہتے ہیں اس کی طرف لے جانے کے لئے

بصری مدد بنا سکتے ہیں۔

1990 میں ، جب وہ نسبتا نامعلوم تھے ، جم کیری نے خود کو "اداکاری کی خدمات" کے لئے $10 ملین کا چیک لکھا۔ یہ چیک تھینکس گیونگ 1995 میں پوسٹ کیا گیا تھا۔ جیسا کہ کیری نے وضاحت کی، یہ اس کے بارے میں نہیں تھا

پیسہ. وہ جانتا تھا کہ اگر وہ اتنا کما رہا ہے، تو وہ بہترین مواد پر بہترین لوگوں کے ساتھ کام کرے گا.

کیری نے ایس وینٹورا اور دی ماسک میں اپنے کام کے لئے تقریبا 800،000 ڈالر کمائے۔ پھر، 1994 کے آخر میں، انہیں ڈمب اینڈ ڈمبر میں ان کے کردار کے لئے $7 ملین ادا کیے گئے. 1995 میں، انہوں نے کئی ملین کمائے اور اب فی فلم $20 ملین مل رہے ہیں!

جم کیری کی "پوسٹ ڈیٹڈ چیک" مشق لاشعوری ذہن کی طاقت کا ایک بہترین امتحان ہے جو گہرے یقین اور احساس کے ساتھ ایک مقصد کو عملی جامہ پہنا سکتی ہے۔ اپنے مقصد کے بارے میں سوچنا اور اپنے ذہن میں تصاویر بنانا آپ کی خواہش کے مطابق کامیابی پیدا کرنے میں ایک طویل سفر طے کرے گا۔ تاہم، جب آپ اپنے مقصد کی ٹھوس نمائندگی بھی استعمال کرتے ہیں (جیسے چیک) تو، آپ کی کامیابی کے امکانات اور بھی زیادہ ہوتے ہیں!

اب، میں اس مثال کو صرف اس لئے شیئر نہیں کر رہا ہوں کیونکہ یہ جم کیری کے بارے میں ایک دلچسپ کہانی ہے۔ یہی تکنیک آپ کے لئے بھی کام کر

سکتی ہے!

کیوں نہ آپ کا ایک چیک ابھی پھاڑ دیا جائے اور اب سے تین یا پانچ سال بعد اس رقم کے ساتھ تاریخ مقرر کی جائے جو آپ "فراہم کردہ خدمات" کے لئے کمانا چاہتے ہیں؟ دن میں کم از کم ایک بار اس چیک کو ضرور دیکھیں... اور یقین کریں کہ آپ اس مقصد کی طرف بڑھ رہے ہیں.

وہ نوکری حاصل کرنا جو آپ چاہتے ہیں

آپ اپنے فائدے کے لئے بصری یاد دہانیوں کو بہت سارے طریقوں سے استعمال کر سکتے ہیں - یہ چیک تک محدود نہیں ہے۔ یہاں ایک مثال ہے جس میں میرا ایک دوست شامل ہے، جسے ہم رابرٹ جونز کہیں گے۔ رابرٹ کو جج شپ کے لئے اپنی پارٹی کی نامزدگی ملی ہے، اور وہ آنے والے انتخابات میں بیلٹ پر ہوں گے۔

اگرچہ رابرٹ کے پاس یہ انتخاب جیتنے کا ایک بہترین موقع ہے (اور جج بننے کے اپنے خواب کو پورا کرنا)، لیکن وہ اب بھی تھوڑا سا پریشان ہے... اور اس کے ذہن میں بار بار شکوک و شبہات ابھرتے رہتے ہیں۔ میں نے رابرٹ کو مشورہ دیا کہ وہ ایک ہینڈ ورٹ ٹین سائن بنائیں جس **پر جج رابرٹ جونز لکھا** ہو

اور وہ اس نشان کو وہاں لگائیں جہاں وہ اسے ہر روز دیکھیں گے (مثال کے طور پر، اپنے نائٹ اسٹینڈ اور باتھ روم کے آئینے پر)۔ میں یہ بھی کہتا ہوں-

ترمیم کی کہ وہ یہ الفاظ ایک کارڈ پر لکھ تا ہے جو وہ اپنے پرس میں رکھ سکتا ہے۔ دن بھر ان الفاظ کو دیکھ کر رابرٹ اپنے ذہن کو ایک جج کے طور پر دیکھنے کے لئے تیار کر رہا ہے۔ وہ ہے

اس کے بارے میں سوچنا شروع کریں گے

سیاہ لباس پہنے ہوئے. وہ کمرہ عدالت میں داخل ہوتے ہی سب کو اٹھتے ہوئے دیکھیں گے۔

اگر آپ یہ خواب دیکھ سکتے ہیں، تو آپ یہ کر سکتے ہیں.

جیسے جیسے یہ تصاویر مضبوط اور مضبوط ہوتی جاتی ہیں،

-والٹ ڈزنی

رابرٹ یہ اقدامات کرے گا

یہ اس تصویر کو حقیقت میں لائے گا. وہ مزید مہم چلائیں گے۔ وہ اس بات کو یقینی بنائیں گے کہ ان کی پارٹی انتخابات کے دن رائے دہندگان کو باہر نکالنے کے لئے ہر ممکن کوشش کر رہی ہے۔

اگرچہ رابرٹ نشان کے استعمال کے بغیر مضبوط ذہنی تصاویر تشکیل دے سکتا تھا، لیکن بصری مدد کے ساتھ اس میں بہت زیادہ طاقت ہے! یہ نشان رابرٹ

کو جج بننے کے بارے میں سوچنے کی یاد دلاتا ہے... اور اپنے دماغ میں کامیاب تصاویر چلانا۔

یقینا، اس بات کی کوئی ضمانت نہیں ہے کہ یہ رابرٹ کے لئے کام کرے گا- یا یہ ہمیشہ آپ کے لئے کام کرے گا۔ لیکن، ایک بار جب آپ اپنے لئے یہ کوشش کرتے ہیں، تو مجھے لگتا ہے کہ آپ کو جو کچھ آپ چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے میں مدد کرنے کے لئے یہ ایک انتہائی طاقتور مدد ہے!

تو، کیا کوئی ایسی پوزیشن ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ سیلز مینیجر... مالک... وکیل... آپ کی اپنی مصروفیت کا مالک؟ جو بھی ہو، ایک بصری مدد بنائیں اور آپ کا ذہن اس تصویر کو آپ کی زندگی میں لانے کے لئے کام کرے گا۔

یہ دونوں طریقوں سے کام کرتا ہے

بصری یاد دہانی کا استعمال کرتے وقت بہت محتاط رہیں۔ کچھ لوگ منفی ایڈز کا استعمال کرتے ہیں- اور بہت سنگین نتائج کے ساتھ. بمپر اسٹیکرز ایک اہم مثال پیش کرتے ہیں۔

چند سال پہلے اپنی گاڑی میں سوار ہوتے ہوئے میں نے دیکھا کہ میرے سامنے گاڑی پر بمپر اسٹیکر لگا ہوا ہے۔ بمپر اسٹک نے لکھا،"میں مقروض ہوں، میں مقروض ہوں، لہذا میں کام پر چلا جاتا ہوں۔ پچھلے کچھ سالوں میں، میں نے اسی بمپر اسٹیکر کو بار بار دیکھا ہے. یہ واضح طور پر کافی مقبول ہے. بس ایک احمقانہ چھوٹی سی نظم، ٹھیک ہے؟ ایک

بے ضرر مذاق؟

غلط! اس پیغام کے بارے میں کچھ بھی مضحکہ خیز یا بے ضرر نہیں ہے. جب آپ اپنی گاڑی پر اس طرح کی کوئی چیز ڈالتے ہیں تو، آپ اپنے دماغ کو قرض میں رکھنے کے لئے پروگرامنگ کر رہے ہیں!

کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچیں جو اپنی گاڑی پر یہ بمپر اسٹیکر لگاتا ہے۔ ہم اسے ایلس کہہ کر پکاریں گے۔ ہر صبح، ایلس اس دن کا استقبال کرنے کے لئے باہر نکلتی ہے اور یہ بیان دیکھتی ہے کہ "میں مقروض ہوں۔ جب کام چھوڑنے کا وقت آتا ہے، تو وہ اپنی گاڑی میں واپس جاتی ہیں اور دیکھتی ہیں کہ "میرا قرض ہے۔ یہ خیال اس کے غیر شعوری ذہن میں سرایت کر جائے گا۔ وہ قرض میں مبتلا ہونے سے وابستہ ذہنی تصاویر بنائے گی۔ اور، اگر آپ سبق 2 کو یاد کرتے ہیں تو، ایلس ہمیشہ اس چیز کو راغب کرے گی جس کے بارے میں وہ سب سے زیادہ سوچتی ہے۔ اس صورت میں، وہ بہت سارے اور بہت سارے قرضوں کو اپنی طرف راغب کرے گی.

اگر آپ ایلس سے پوچھیں کہ اس کے پاس کبھی بھی کافی پیسہ کیوں نہیں ہے تو،

وہ کہے گی کہ اس کی قسمت خراب ہے۔ سچ یہ ہے کہ ایلس اس بارے میں لاپرواہ ہے کہ اس کے ذہن میں کیا چلتا ہے۔ آج کا "بے ضرر" چھوٹا بمپر اسٹیکر کل آپ کی حقیقت بن جاتا ہے۔

ایلس پہلے سے ہی گندے رویے کی کھڑکی پر زیادہ کیچڑ پھینکنے کی ایک بہترین مثال ہے۔ اگر رویہ ہی سب کچھ ہے، تو ایلس کا غالب رویہ یہ ہے کہ "میں مقروض ہوں!" اس طرح کے رویے کے ساتھ، آپ کے خیال میں اس کا مستقبل کیا لائے گا-خوشحالی... یا زیادہ قرض؟

ہم دونوں اس سوال کا جواب جانتے ہیں۔

روشنی... کیمرہ... عمل

ٹھیک ہے، وہاں آپ کے پاس یہ ہے - آپ کی اپنی ذہنی فلمیں بنانے اور اس سے فائدہ اٹھانے کے لئے کچھ تجاویز. یاد رکھیں، اگر آپ کنٹرول نہیں لیتے ہیں اور اپنی فلمیں تیار نہیں کرتے ہیں تو، آپ پرانی فلموں کو دوبارہ چلانا جاری رکھیں گے۔ اگر پرانی فلمیں آپ کی خدمت کر رہی ہیں، تو یہ بہت اچھا ہے. لیکن اگر وہ آپ کو کسی بھی طرح سے روک رہے ہیں تو، آج ہی شروع کریں اور اپنے دماغ کی ناقابل یقین طاقت کا استعمال کرتے ہوئے بڑی کامیابی کے

لئے اپنے راستے کی تصویر کشی کریں!

جیف کیلر، باب پراکٹر، جم روہن، سنتھیا کرسی اور دیگر عظیم پرسنل گروتھ ٹیچرز کو سنیں

/http://www.mp3Motivators.com

سبق 4

ایک عہد کریں... اور تم پہاڑوں کو ہلا دو گے!

یہ طاقت کیا ہے میں یہ نہیں کہہ سکتا۔ میں صرف اتنا جانتا ہوں کہ یہ موجود ہے اور یہ تبھی دستیاب ہوتا ہے جب انسان اس ذہنی حالت میں ہوتا ہے جس میں وہ بالکل جانتا ہے کہ وہ کیا چاہتا ہے اور جب تک اسے نہیں مل جاتا اس وقت تک اسے نہ چھوڑنے کا پختہ ارادہ رکھتا ہے۔

-الیگزینڈر گراہم بیل

مجھے یہ سوچنے پر مجبور ہونا پڑا کہ میں جانتا ہوں کہ عزم اور استقامت کا کیا مطلب ہے۔ سخت کوشش کر رہے ہیں. بہت کوششیں کر رہے ہیں. تاہم، میں نے ان تصورات کے حقیقی معنی کو اس وقت تک نہیں سمجھا جب تک کہ میں اسے نہ پڑھ لوں۔

مائیک ہرنیکی کی ایک چھوٹی سی پیپر بیک کتاب جس کا عنوان ہے 'دی الٹیمیٹ سیکریٹ ٹو یو ہر وہ چیز جو آپ چاہتے ہیں۔

عزم حتمی راز کا جوہر ہے۔ مصنف کے مطابق، آپ جو چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے کی کلید یہ ہے کہ آپ اپنے مقصد کو پورا کرنے کے لئے "جو بھی کرنا پڑے وہ کرنے کی خواہش". اب اس سے پہلے کہ آپ کا ذہن کسی نتیجے پر پہنچے، میں یہ کہنا چاہوں گا کہ "جو کچھ بھی ہو" کہنے میں میں ان تمام کاموں کو خارج کرتا ہوں جو غیر قانونی، غیر اخلاقی یا دوسرے لوگوں کو نقصان پہنچاتے ہیں۔

تو، اس "آمادگی" سے میرا کیا مطلب ہے؟ یہ ایک ہے

ذہنی رویہ جو کہتا ہے:

اگر یہ میرے مقصد تک پہنچنے کے لئے 5 قدم لیتا ہے، تو میں ان 5 اقدامات کروں گا۔

اگر میرے مقصد تک پہنچنے کے لئے 55 قدم لگتے ہیں تو، میں ان 55 اقدامات کو اٹھاؤں گا۔

اگر اپنے مقصد تک پہنچنے کے لئے 155 قدم درکار ہوں تو میں وہ 155 قدم اٹھاؤں گا۔

یقینا، شروع میں، آپ عام طور پر صحیح طور پر نہیں جانتے ہوں گے - آپ کے مقصد تک پہنچنے کے لئے کتنے اقدامات کی ضرورت ہو گی۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا. کامیاب ہونے کے لئے، صرف یہ ضروری ہے کہ آپ جو کچھ بھی کرنا چاہتے ہیں وہ کرنے کا عہد کریں - اس میں شامل اقدامات کی تعداد سے قطع نظر.

استقامت کہاں فٹ بیٹھتی ہے؟ مستقل عمل عزم کی پیروی کرتا ہے - یعنی، آپ کو کسی چیز کو حاصل کرنے کے لئے جاری رکھنے سے پہلے اس کے لئے

پر عزم ہونا چاہئے۔ ایک بار جب آپ اپنے مقصد کو حاصل کرنے کا عزم کر لیتے ہیں تو، آپ مطلوبہ نتائج حاصل کرنے تک انتھک عزم اور عمل کے ساتھ آگے بڑھتے رہیں گے۔

عزم کا "جادو"

جب آپ کوئی عہد کرتے ہیں اور جو کچھ بھی کرنا پڑتا ہے وہ کرنے کے لئے تیار ہوتے ہیں تو، آپ اپنے مقصد کو پورا کرنے کے لئے ضروری لوگوں اور طواف کے موقف کو اپنی طرف راغب کرنا شروع کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک بار جب آپ اپنے آپ کو سب سے زیادہ فروخت ہونے والے مصنف بننے کے لئے وقف کر دیتے ہیں، تو آپ اچانک کسی ادبی ایجنٹ سے "ٹکرا" سکتے ہیں یا اسی موضوع پر مشورہ دینے والے ٹیلی ویژن پروگرام کو "دریافت" کر سکتے ہیں۔ ایسا نہیں ہے کہ یہ وسائل پہلے کبھی موجود نہیں تھے۔ یہ صرف اتنا ہے کہ آپ کے دماغ نے کبھی بھی انہیں تلاش کرنے پر توجہ مرکوز نہیں کی. ایک بار جب آپ اپنے آپ کو کسی چیز کے لئے وقف کرتے ہیں تو، آپ اس کی ذہنی تصویر بناتے ہیں کہ اسے حاصل کرنا کیسا ہو گا۔ پھر، آپ کا دماغ فوری طور پر ایک مقناطیس کی طرح کام پر چلا جاتا ہے، واقعات اور حالات کو راغب کرتا ہے جو

آپ کی تصویر کو حقیقت میں لانے میں مدد کریں گے۔ تاہم، یہ سمجھنا ضروری ہے کہ یہ راتوں رات کا عمل نہیں ہے۔ آپ کو فعال ہونا چاہئے اور جیسے ہی وہ ظاہر ہوتے ہیں اس پر قبضہ کریں۔

عزم سے نکلنے والا جادو ڈبلیو ایچ مرے کے مندرجہ ذیل الفاظ سے زیادہ واضح یا زیادہ درست طریقے سے کبھی بیان نہیں کیا گیا ہے:

"جب تک کوئی پر عزم نہیں ہوتا اس وقت تک ہچکچاہٹ ہے، توجہ حاصل کرنے کا موقع ہے۔

واپس، ہمیشہ غیر موثر. پہل (اور تخلیق) کے تمام کاموں کے بارے میں ایک بنیادی حقیقت ہے، جس کی لاعلمی بے شمار خیالات اور شاندار کو ہلاک کر دیتی ہے۔

کوشش صرف اس وقت اپنا انعام جاری کرتی ہے جب کوئی شخص چھوڑنے سے انکار کرتا ہے۔

-نپولین ہل

منصوبے: کہ جس لمحے انسان اپنے آپ کو یقینی طور پر عہد کرتا ہے، تو پروویڈنس بھی حرکت میں آتا ہے۔

"ہر طرح کی چیزیں کسی کی مدد کے لئے ہوتی ہیں جو بصورت دیگر کبھی نہیں ہوتیں۔ اس فیصلے سے مسائل کا ایک پورا سلسلہ شروع ہوا، جس میں اضافہ ہوا۔

ہر طرح کے غیر متوقع واقعات اور ملاقاتوں اور مادی امداد کا احسان، جس کے بارے میں کوئی سوچ بھی نہیں سکتا تھا، اس کے راستے میں آئے گا۔

دروازے کھلیں گے

عزم کی طاقت کی ایک اور معجزاتی خصوصیت یہ ہے: آپ کو شروع میں یہ جاننے

کی ضرورت نہیں ہے کہ اپنے مقصد کو کیسے حاصل کرنا ہے. یقینی طور پر، اگر آپ کے پاس حملے کا منصوبہ ہے تو آپ بہتر ہوں گے، لیکن یہ ضروری نہیں ہے کہ ہر قدم کا پیشگی نقشہ بنایا جائے۔

در حقیقت، جب آپ کو جو کچھ بھی کرنا پڑتا ہے وہ کرنے کی خواہش ہوتی ہے تو، " صحیح " اقدامات اکثر آپ پر اچانک ظاہر ہو جاتے ہیں۔ آپ ایسے لوگوں سے ملیں گے جن سے ملنے کا آپ کبھی ارادہ نہیں کر سکتے تھے۔ دروازے غیر متوقع طور پر آپ کے لئے کھل جائیں گے. ایسا لگ سکتا ہے کہ قسمت یا خوش قسمتی آپ پر مسکرا رہی ہے۔ سچ تو یہ ہے کہ آپ نے ان مثبت واقعات کو ایک عہد کر کے تخلیق کیا ہو گا اور اس طرح، اپنے ذہن کو ان کی تلاش کرنے کی ہدایت دیں گے.

یہاں ایک مثال ہے کہ کس طرح ایک دروازہ غیر متوقع طور پر میرے لئے کھل گیا. 1989ء میں میں نے تحریکی مضامین لکھنا شروع کیے۔ میں نے مثبت رویے کی طاقت اور کامیابی کے دیگر اصولوں کے بارے میں سیکھا تھا، اور میں اس معلومات کو دوسروں کے ساتھ بانٹنے کے لئے پر عزم تھا جو اس سے فائدہ

اٹھا سکتے ہیں. لیکن مجھے نہیں معلوم تھا کہ کہاں سے شروع کروں. کیا میں اپنے مضامین اخبارات میں بھیجتا ہوں... انہیں رسالوں میں جمع کروائیں... اپنی کتاب لکھیں؟ پہلی چیز جو میں نے کی وہ تربیت اور انسانی وسائل میں شامل لوگوں کے لئے ایک مقامی نیوز لیٹر میں ایک مضمون پیش کرنا تھا۔ یہ مضمون 1990 کے موسم گرما میں شائع ہوا تھا۔

چند ماہ بعد مجھے اسٹورٹ کامین نامی ایک صاحب کا فون آیا، جو ایک فری لانس لکھاری تھے، جنہوں نے نیوز لیٹر تیار کرنے کے لیے کاروباری اداروں کے ساتھ بھی کام کیا تھا۔ اسٹورٹ نے کہا کہ اس نے اپنا مضمون اپنے بہترین دوست کے گھر جاتے ہوئے دیکھا تھا-

اور اس سے بہت متاثر ہوا۔

پھر اس نے مجھ سے پوچھا، "کیا تم نے کبھی نیوز لیٹر لکھنے کے بارے میں سوچا ہے؟" سچ کہوں تو، میں نے اپنا نیوز لیٹر کرنے کے بارے میں نہیں سوچا تھا. ہم نے ایک ملاقات کا اہتمام کیا اور اسٹورٹ نے وضاحت کی کہ ہم کس طرح ایک تیار کرنے کے لئے مل کر کام کر سکتے ہیں

عام صلاحیتوں اور غیر معمولی استقامت کے ساتھ، سب کچھ حاصل کیا جا سکتا ہے.

-سر تھامس بکسٹن

نیوز لیٹر جو ان خود ترقی کے تصورات کو ہزاروں لوگوں کے لئے دستیاب کرے گا.

تقریبا ایک ماہ بعد، رویہ کا پہلا شمارہ سب کچھ نیوز لیٹر شائع ہوا۔ اور ہم نو سال

سے زیادہ عرصے سے مضبوط ہو رہے ہیں - اور اس زندگی کو تبدیل کرنے والی معلومات کے ساتھ لاکھوں لوگوں تک پہنچ چکے ہیں!

یہ سب کیسے ہوا؟ میں ان اصولوں کو دوسروں کے ساتھ بانٹنے کے لئے پر عزم تھا. میرا رویہ مثبت تھا۔ میں نے لکھنا شروع کر دیا۔ اور پھر، اسٹورٹ کامین، ایک مکمل اجنبی، میری زندگی میں داخل ہوا - ایک ایسا شخص جو جانتا تھا کہ میرے خواب کو حقیقت میں کیسے تبدیل کرنا ہے.

اوہ، عزم کا جادو!

احتیاط کا ایک لفظ

اس سے پہلے کہ آپ اپنے مقاصد کی طرف آسانی سے آگے بڑھنے کے بارے میں بہت پرجوش ہوں، میں آپ کو متنبہ کرتا ہوں۔ یہاں تک کہ عزم کے ساتھ بھی، ہر چیز آپ کے راستے پر گلابی نہیں ہو گی. زندگی آپ کو آزمائے گی کہ آپ اپنے مقصد کو حاصل کرنے کے بارے میں کتنے سنجیدہ ہیں۔ رکاوٹیں پیدا ہوں گی۔ آپ غلطیاں کریں گے اور ناکامیوں اور ناکامیوں کا سامنا کریں گے، جن میں سے کچھ کافی شدید ہو سکتے ہیں اور یہاں تک کہ آپ کو اپنے مقصد

کو ترک کرنے پر بھی مجبور کر سکتے ہیں۔

یہی وہ وقت ہے جب ونسٹن چرچل کی سیج حکمت کی پیروی کرنا ضروری ہو جاتا ہے، جس نے کہا تھا: "کبھی نہیں، کبھی نہیں، کبھی نہیں۔

ہار مان لو۔" یا جیمز جے کاربیٹ کی طرف سے فراہم کردہ مشورہ: "آپ ایک اور راؤنڈ لڑنے سے چیمپیئن بن جاتے ہیں۔ جب چیزیں مشکل ہوتی ہیں، تو آپ ایک اور راؤنڈ لڑتے ہیں۔"

اگر آپ نے کسی مقصد کو حاصل کرنے کا عہد کیا ہے، تو آپ عارضی شکستوں پر قابو پا سکتے ہیں... اور تم جیت جاؤ گے!

ناول نگار بننے کے خواہشمند افراد کے عزم کا اظہار

چند سال پہلے امریکن وے میگزین نے ایک مضمون شائع کیا تھا۔ سب سے زیادہ فروخت ہونے والے ناول نگار ڈیوڈ بالڈاچی کے ساتھ انٹرویو۔ بالداچی انتہائی کامیاب ناولوں مطلق طاقت، ٹوٹل کنٹرول اور فاتح کے مصنف ہیں۔ ان کی کتابوں کی لاکھوں کاپیاں فروخت ہو چکی ہیں۔

تاہم، میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ بالداچی راتوں رات کامیاب نہیں ہوا تھا. ان کی کامیابیاں اور مالی کامیابیاں ایک مصنف کے طور پر اپنی صلاحیتوں کو فروغ دینے کے لئے ان کی مکمل وابستگی کا نتیجہ تھیں۔ میری طرح، بالداچی نے بھی ایک وکیل کے طور پر شروعات کی۔ انہوں نے 1983 میں لاء اسکول کا

آغاز کیا اور سب سے زیادہ فروخت ہونے والے ناول نگار بننے کے بارے میں کچھ نہیں سوچا۔ وہ صرف لکھنے سے لطف اندوز ہوتا تھا.

پھر بھی، شروع میں، بالڈاچی جانتا تھا کہ اس کے پاس لکھنے کی ضروری مہارت نہیں ہے. لہٰذا انہوں نے لکھنے کا ہنر سیکھنے کا عہد کیا۔ پہلے پانچ سالوں تک، انہوں نے اپنے کسی بھی منصوبے کو مکمل نہیں کیا. ہر دن، وہ صرف کرداروں، پلاٹ ڈیویلمنٹ اور دیگر تحریری بنیادی باتوں پر کام کیا.

عزم کے ساتھ ایک شخص 100 سے زیادہ افراد کی قیمت ہے جن کے پاس صرف دلچسپی ہے.

-میری کرولی

اس وقت، وہ ایک پریکٹس کرنے والے وکیل تھے، اور ان کے اور ان کی بیوی کے دو چھوٹے بچے تھے. اسے یہ تحریر لکھنے کا وقت کب ملا؟ بلداچی نے ہر رات 10:00 بجے سے لے کر رات 10 بجے تک اپنی تحریر پر کام کیا۔

جو کچھ بھی کرنا پڑے وہ کریں! اب یہ ایک وعدہ ہے- 2:00 بجے.

تاہم، انہوں نے نشاندہی کی کہ انہیں لکھنے میں مزہ آتا ہے - یہ کوئی کام نہیں تھا. ویسے، میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ اپنے مقاصد کو حاصل کرنے

کے لئے پوری رات جاگتے رہیں - رات 10:00 بجے سے 2:00 بجے کی شفٹ
یقینی طور پر نہیں ہو گی.

میرے لئے کام کرو، اور یہ آپ کے لئے بھی کام نہیں کر سکتا ہے!

10 سال کی تحریر کے بعد، بالدا چی نے کچھ مختصر کہانیاں اور کچھ اسکرین پلے مکمل کیے تھے۔ اس کی کل فروخت: صفر. اپنی کوششوں کے لیے انہیں جو کچھ دکھانا تھا وہ ایڈیٹرز کی جانب سے بہت سی تنقیدیں تھیں۔

1996 میں، بالدا چی کی تمام کوششیں رنگ لے آئیں... بہت بڑا وقت! انہوں نے اپنی بلاک بسٹر تھرلر فلم 'ایکولیٹ پاور' کے ادبی اور فلمی حقوق کے لیے لاکھوں ڈالر وصول کیے۔ فلم کے ستارے کلنٹ ایسٹ ووڈ تھے۔

یہ اس شخص کی طاقت ہے جو پر عزم ہے۔

اس نے چھوڑنے سے انکار کر دیا

میں نے اپنے اچھے دوست، جیری گلیڈ سٹون سے عزم کے جادو کے بارے میں بہت کچھ سیکھا ہے. 1986 میں، جیری نے اپنی کمپنی، امریکن رائل آرٹس شروع کی، جس نے مختلف قسم کے کول لیکیبلز فروخت کیے۔ ایک سال بعد، انہوں نے اینیمیشن آرٹ کی فروخت پر توجہ مرکوز کرنے کا فیصلہ کیا۔ انہوں نے وارنر برادرز، ہنا باربیرا اور دیگر چھوٹے اسٹوڈیوز کے ساتھ لائسنس حاصل

کیے۔ لیکن اس نے محسوس کیا کہ واقعی اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لئے، اسے ڈزنی آرٹ فروخت کرنے کی ضرورت ہے۔

تین سال تک انہوں نے خطوط لکھے اور ڈزنی ہیڈ کوارٹرز کو فون کر کے ڈزنی آرٹ فروخت کرنے کی اجازت مانگی۔ ہر بار، اسے ڈزنی کی طرف سے ایک ہی جواب ملا: نہیں۔

اس نے جیری کو نہیں روکا. وہ ڈزنی کے منتظمین سے رابطہ کرتا رہا۔ آخر کار ایک ایگزیکٹو کے پاس وہ سب کچھ تھا جو وہ کر سکتی تھی جیری کو لے لو. تو اس نے اس سے کہا،

ایک آواز اور لہجہ جو سلیپنگ بیوٹی سے میلفیسنٹ کی یاد دلاتا ہے، سنو وائٹ کی شیطانی ملکہ اور 101 ڈلمیٹین کی کرولا ڈیول، سبھی ایک ہی آواز میں کہتے ہیں، "آپ کو کبھی ڈزنی نہیں ملے گا۔ لائسنس!"

ان کے لئے انعامات جو فتح سے پہلے ہونے والے درد سے کہیں زیادہ ثابت قدم رہتے ہیں۔

-ٹیڈ انگسٹروم

ہار ماننے کا وقت آ گیا ہے، ٹھیک ہے؟ جیری نہیں! ان تمام انکاروں کے باوجود

انہوں نے ایک عظیم رویہ بر قرار رکھا۔ انہوں نے ڈزنی میں مزید لوگوں کو بلایا۔ اور پھر ڈزنی کے ایک آدمی نے جیری سے ہمیشہ کے لئے چھٹکارا حاصل کرنے کی امید میں کہا، "ٹھیک ہے، صرف دو

جہاں ہم ڈزنی آرٹ ورک کی پیش کش کرنے والی گیلری کو کھولنے کی اجازت دینے پر غور کریں گے وہ مینیسوٹا یا میساچوسٹس ہوں گے۔

جیری کا کاروبار نیویارک میں تھا، اور اسے کسی دور دراز مقام پر گیلری کھولنے کی کوئی خواہش نہیں تھی۔ اندازہ لگائیں کہ جیری نے کیا کیا؟ وہ اگلے ہی دن بوسٹن چلا گیا۔ اور دن کے آخر تک، اس نے بوسٹن میں نیوبری اسٹریٹ پر ایک جگہ کے لئے لیز پر دستخط کیے تھے!

اس نے ڈزنی ایگزیکٹو کو فون کر کے اطلاع دی کہ اس کے پاس میساچوسٹس کا مقام ہے۔ وہ دونوں اچھی طرح ہنس رہے تھے۔ اور پھر ایگزیکٹو نے جیری سے کہا، "اگر آپ میں اگلے دن بوسٹن جانے اور اس طرح کی جگہ کھولنے کی ہمت ہے تو ہمیں آپ کو ڈزنی پروگرام میں ڈالنا ہوگا۔ چند ہفتوں کے اندر، جیری نے بوسٹن گیلری کھولی جس میں ڈزنی لائن شامل تھی۔

ایک سال کے اندر اندر، اسے اپنے نیویارک اسٹور کے ذریعے ڈزنی لائن کی مارکیٹنگ کی اجازت دے دی گئی۔ جیری نے اب ڈزنی کے ساتھ 10 سال تک کاروبار کیا ہے۔ انہوں نے ڈزنی آرٹ کے ملین شیر فروخت کیے ہیں اور دنیا

میں سب سے بڑے حجم والے ڈزنی اینیمیشن آرٹ ڈیلر ہیں!

عزم کے بارے میں بات کریں... انکار کا سامنا کرتے ہوئے ایک اچھا نقطہ نظر رکھنے کے بارے میں بات کریں! جیری ڈزنی لائسنس حاصل کرنے جا رہا تھا چاہے اس نے کچھ بھی لیا ہو۔ جیری سے پوچھیں، اور وہ آپ کو "نیویارک کے ایک منٹ میں" بتائے گا کہ رویہ ہر چیز ہے!

جب تک اس میں وقت لگتا ہے

میں بینجمن رول کی کہانی آپ کے ساتھ شیئر کرنا چاہتا ہوں، جو نیو پورٹ بیچ، کیلیفورنیا میں رہتا ہے۔ 1990 میں، 67 سال کی عمر میں، رول نے لاء اسکول سے گریجویشن کیا۔ فطری طور پر، اس سے پہلے کہ وہ وکالت شروع کر سکے، اسے کیلیفورنیا بار امتحان پاس کرنا پڑا.

امتحان میں اپنی پہلی کوشش میں، وہ ناکام ہو گیا۔ اپنی دوسری کوشش میں وہ ناکام ہو گیا۔ اور وہ تیسری بار ناکام ہوا... چوتھی بار... پانچویں بار... چھٹی بار... ساتویں بار... آٹھویں بار... نویں بار... دسویں بار... گیارہویں بار... 12 ویں بار... اور 13 ویں بار.

میں ایک اہم حقیقت کا اضافہ کرتا ہوں: بار امتحان ہر سال صرف دو بار دیا جاتا ہے. لہذا، اپنی 13 ویں ناکام کوشش کے وقت، رول اب 73 سال کا تھا۔ زیادہ تر لوگوں نے چھوڑ دیا ہو گا، لیکن بنجمن رول نہیں!

اس نے 14 ویں بار امتحان دیا... اور وہ گزر گیا! 1997 میں، 74 سال کی عمر میں ، رول کو ریاست کیلیفورنیا میں پریکٹس لاء میں داخل کیا گیا تھا۔ اب، یہاں ایک لڑکا ہے جو پر عزم ہے... اور جو کچھ بھی کرنا پڑے وہ کرنے کے لئے تیار ہے. جیسا کہ رول نے وضاحت کی، "اگر میں کافی عرصے تک زندہ رہا تو میں کپاس کے پکن کا امتحان پاس کرنے جا رہا تھا۔ اور میں نے کیا!"

کیا یہ کہانی آپ کو رویے کی اہمیت کے بارے میں کچھ بتاتی ہے؟ زیادہ تر لوگ 60 کی دہائی میں لاء اسکول شروع کرنے پر بھی غور نہیں کریں گے۔ پھر بھی، یہاں کوئی ایسا شخص ہے جس نے نہ صرف لاء اسکول میں داخلہ لیا، بلکہ گریجویشن کے بعد بار امتحان پاس کرنے کے لئے چھ سال گزارنے کے لئے تیار تھا.

واہ! بینجمن رول کی کہانی اس بات کا مزید ثبوت ہے کہ

رویہ ہی سب کچھ ہے!

عہد کرنے کا وقت

اب، فرض کریں کہ آپ کے ذہن میں ایک مقصد ہے. اپنے آپ سے پوچھنے کا اگلا سوال یہ ہے کہ "کیا میں اس مقصد کو حاصل کرنے کے لئے جو کچھ بھی کرنا پڑے وہ کرنے کے لئے تیار ہوں؟" اگر آپ کا جواب ہے، "میں صرف کروں گا.

"پھر سچ کہوں تو، آپ پر عزم_ کچھ بھی، سوائے اس کے کہ میں نہیں کروں گا نہیں ہیں.

اور اگر آپ پر عزم نہیں ہیں تو، یہ امکان ہے کہ آپ پٹری سے اتر جائیں گے اور اپنے مقصد کو حاصل نہیں کریں گے۔ مثال کے طور پر، بہت سے لوگ اس نقطہ نظر کے ساتھ ایک نیا کاروبار شروع کرتے ہیں: "میں اسے خوشحالی کے لئے چھ ماہ دوں گا. اگر چھ مہینے کے بعد بھی چیزیں ٹھیک نہیں ہوئیں، تو میں کام چھوڑ دوں گا۔ یہ ذہنی رویہ نہیں ہے جو کامیابی کی طرف لے جاتا ہے۔

ناول نگار ڈیوڈ بالڈاچی کہاں ہوتے اگر وہ کہتے کہ "میں ایک سال تک لکھنے کی کوشش کروں گا... اور اگر میں کوئی چیز فروخت نہیں کر سکتا، تو میں اسے چھوڑ دوں گا"؟ وہ وہ کام کرنے سے محروم ہو جاتا جو اسے پسند ہے... مالی خود مختاری ہے... اور اس کے خواب کو زندہ رکھیں!

اب، میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ صرف ایک منصوبہ بندی کریں

اور بہترین کی امید کریں. یقینا آپ کو ٹائم ٹیبل، ڈیڈ لائنز اور بجٹ مقرر کرنا چاہئے تاکہ آپ کورس پر رہیں اور جتنی جلدی ممکن ہو کامیاب ہوں۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ، آپ کے انتہائی محتاط منصوبوں کے باوجود، آپ نہیں جانتے کہ آپ کے مقصد کو حاصل کرنے میں کتنا وقت لگے گا... اور آپ سب کچھ نہیں دیکھ سکتے

سبق 5

اپنے مسائل کو مواقع میں تبدیل کریں

ہر مصیبت اپنے ساتھ مساوی یا زیادہ فائدے کا بیج لے کر آتی ہے۔
- نپولین ہل

جب آپ کو اپنی زندگی میں مسائل یا ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو، آپ کا فوری رد عمل کیا ہوتا ہے؟ اگر آپ زیادہ تر لوگوں کی طرح ہیں تو، آپ کا پہلا جذبہ شکایت کرنا ہے۔ "ایسا کیوں ہوا؟

میرے ساتھ کیا ہو گا؟ اب میں کیا کروں گا؟ میرے منصوبے تباہ ہو گئے ہیں!"
یہ جواب صرف قدرتی ہے. تاہم، ابتدائی مایوسی ختم ہونے کے بعد، آپ کے پاس انتخاب کرنے کے لئے ایک انتخاب ہے۔ آپ یا تو مصیبت میں ڈوب سکتے ہیں اور اپنے حالات کے منفی پہلوؤں پر توجہ دے سکتے ہیں یا آپ کو وہ فائدہ یا فائدہ مل سکتا ہے جو مسئلہ پیش کر رہا ہے۔

جی ہاں، آپ کو شاید غیر یقینی یا جدوجہد کے دور کا سامنا کرنا پڑے گا، لیکن مشکل کا ہمیشہ ایک دوسرا پہلو ہوتا ہے. آپ دیکھتے ہیں، ایک "مسئلہ" اکثر ایک مسئلہ نہیں ہے. یہ حقیقی طور پر ایک موقع ہو سکتا ہے. مثال کے طور پر، کوئی مسئلہ ایک ایڈجسٹمنٹ کی نشاندہی کر سکتا ہے جو آپ اپنی زندگی میں کچھ حالات کو بہتر بنانے کے لئے کر سکتے ہیں۔ مسئلہ کے بغیر، آپ کبھی نہیں کر سکتے تھے

یہ مثبت قدم اٹھایا۔

مثال کے طور پر، آپ شاید کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں یا اس کے بارے میں سنا ہے جس نے اپنی ملازمت کھو دی ہے اور پھر ایک کامیاب کاروبار شروع کیا ہے۔ اکثر، وہ شخص آپ کو بتائے گا کہ اگر اسے نوکری سے نہیں نکالا گیا ہوتا، تو نیا کاروبار کبھی شروع نہیں ہوتا. جو ایک مصیبت کے طور پر شروع ہوا وہ ایک سنہری موقع کے طور پر ختم ہوا۔

اس وقت کے بارے میں کیا خیال ہے جب آپ کو مکمل طور پر یقین تھا کہ ایک خاص کام آپ کے لئے بہترین ہے۔ آپ نے ایک بہت اچھا انٹرویو کیا اور صرف پیشکش کا انتظار نہیں کر سکتے تھے. لیکن پیشکش کبھی نہیں آئی- کسی اور کو نوکری مل گئی۔ تم دیوتا تھے! کئی دن یا مہینوں بعد ایک نئی نوکری آئی، اور آپ کو احساس ہوا کہ پہلی پوزیشن بعد میں آنے والی نوکری کے مقابلے میں بہت کم مطلوب ہے۔ پہلے کا انکار درحقیقت ایک نعمت تھی۔ ایک اور مثال "خواب کے گھر" پر معاہدہ ہے جو اس سے گزرتا ہے... صرف اس کی جگہ کسی چیز نے لے لی ہے-اس سے بھی بہتر۔

فائدہ تلاش کرنا

نیویارک ٹائمز نے ایک مضمون شائع کیا جس کا عنوان تھا "کیا برین ٹیومر کا کوئی مطلب ہے؟" شیرون نامی ایک 40 سالہ خاتون نے لکھا تھا جسے بتایا گیا تھا کہ اس کی بائیں آنکھ کے پیچھے ایک بڑا ٹیومر ہے۔ چھ گھنٹے کے آپریشن میں سرجری کے ذریعے ٹیومر کو نکال دیا گیا۔ خوش قسمتی سے، یہ نرم تھا. کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ کسی کو اس خوفناک صورتحال میں بہت سے فوائد مل رہے ہیں؟ شیرون کے مطابق اس میں بہت سے مثبت پہلو سامنے آئے ہیں۔ شیرون اس بحران کے دوران کمیونٹی کی طرف سے انہیں اور ان کی فیملی کو دی جانے والی مدد اور حمایت سے بہت متاثر ہوئی تھیں۔ برادری کے لوگ، جن میں سے کچھ صرف جاننے والے تھے، ان کے شوہر اور اپنے بچوں کے لیے شام کا کھانا مہیا کرتے تھے۔ اس کے دوستوں نے اس کے گھر کی صفائی کا انتظام کیا۔ شیرون نے رحم دلی اور دوسروں کی مدد کرنے کی انسانی صلاحیت کے بارے میں سیکھا

ضرورت کا وقت.

اپنی زندگی کی نزاکت کا سامنا کرنے کے بعد، شیرون اب کہتی ہیں کہ انہوں نے زیادہ مثبت رویہ اختیار کیا ہے اور وہ اپنے اندر لیٹے ہوئے اپنے مقرر کردہ

اہداف کو حاصل کرنے کی خواہش مند ہیں۔

ہسپتال کا بستر. اس نے اپنے بھائی اور بہن کے ساتھ ایک قریبی، زیادہ معتدل تعلقات بھی استوار کیے ہیں۔ جیسا کہ شیرون نے وضاحت کی، یہ دیکھنا اس کے لئے ایک ذاتی بدقسمتی تھی کہ زندگی کتنی اچھی ہو سکتی ہے۔ انہوں نے ایک مشکل اور مشکل تجربے پر قابو پا کر زندگی گزارنے کے لئے ایک نئی تعریف اور جوش حاصل کیا ہے۔

سانحے سے فتح تک

کامیابی کا راستہ اکثر مشکلات سے گزرتا ہے۔ صرف کاروباری ڈیو برونو سے پوچھیں. 1980 کی دہائی میں، برونو نے ایک طبی سازوسامان کی کمپنی کے لئے قومی سیلز مینیجر تک کام کیا۔ وہ اور ان کی بیوی، مارلین، اور ان کے تین چھوٹے بچے ملواکی کے ایک خوبصورت مضافاتی گھر میں رہتے تھے۔ چیزیں اچھی لگ رہی تھیں۔

لیکن 1984 میں برونو نے اپنی نوکری کھو دی۔ اور کئی ماہ بعد ڈیو برونو رات کو گھر جا رہے تھے جب ان کی گاڑی سڑک سے پھسل کر حادثے کا شکار ہو گئی۔ انہیں شدید چوٹیں آئیں جن میں پھیپھڑوں کا ٹوٹ جانا، پسلیاں، دل

پر چوٹ، تلی کا پھٹجانا اور جگر کا ٹوٹجانا شامل ہیں۔

ڈاکٹروں کو معلوم نہیں تھا کہ وہ زندہ رہے گا یا نہیں۔ برونو وہ-

خود نے سوچا کہ وہ مرنے والا ہے. تین دن

تک لائف سپورٹ سسٹم سے چپکے رہنے کے

کوئی دباؤ نہیں، کوئی ہیرے نہیں. بعد، وہ معجزانہ طور پر واضح طور پر سامنے

-مریم کیس آئے۔

دوسرا موقع. برونو کو ایسا لگا جیسے اسے کچھ دیا گیا ہے

اسپتال میں صحت یاب ہوتے ہوئے وہ سوچنے لگے کہ وہ اپنی زندگی کے ساتھ کیا کریں گے۔ حادثے سے پہلے، اور درحقیقت اپنی زندگی کے زیادہ تر حصے میں، انہوں نے جذباتی اور متاثر کن اقتباسات جمع کیے تھے۔ انہوں نے بچپن میں ہی یہ سیکھا تھا کہ طاقت کے حیرت انگیز اقتباسات کیا ہو سکتے ہیں، کیونکہ ان کے کیڑے کو حکمت عملی کے ساتھ انہیں پورے گھر اور ریفریجریٹر میں رکھنے کی عادت تھی۔ انہوں نے ہمیشہ اس کا سر اٹھایا اور ہدایت فراہم کی۔

اچانک، اسے بصیرت کی ایک جھلک ملی کہ کیا کرنا ہے. وہ ان اقتباسات کو دوسروں کے ساتھ بانٹنے کے لئے ایک کاروبار شروع کرے گا،

تا کہ وہ بھی متاثر ہو سکیں۔ لیکن اسے اس بات کا کوئی اندازہ نہیں تھا کہ یہ کیسے کرنا ہے۔

اور اسپتال سے باہر آنے کے بعد ایک اور مایوس کن خبر آئی۔ فلکیاتی طبی بلوں اور کام کرنے کی نااہلی کی وجہ سے، برونو کو دیوالیہ ہونے کا اعلان کرنا پڑا۔ وہ اور ان کی فیملی نے اپنا گھر کھو دیا اور ایک تنگ علاقے میں چلے گئے۔

اس کے باوجود برونو نے اپنے خواب کو ترک نہیں کیا۔ انہوں نے مثبت رویے اور انتھک تحمل کے ساتھ آگے بڑھنے کی کوشش کی۔ اگلے چند سالوں میں، انہوں نے نوکریاں لیں جہاں وہ مارکیٹنگ اور پرنٹنگ کے بارے میں سیکھ سکتے تھے۔ وہ ہمیشہ اپنے اقتباسات کے لئے گاڑی کی تلاش میں رہتا تھا۔

ایک دن، ایک خیال نے اسے اس طرح ٹکرایا

یہ "سونے کا کارڈ" ہے.

وہ چیزیں جو تکلیف پہنچاتی ہیں، ہدایت دیں۔

- بینجمن فرینکلن

دیکھ رہا تھا اور اس نے کریڈٹ کارڈ کے لیے اینٹوں کا ایک ٹن: وہ کریڈٹ
ایک کمپال دیکھا- کارڈ کے اسٹاک پر کوٹیشن چھاپتا
تھا۔ اس شام بعد میں، وہ ٹی وی
اس سے بھی بہتر، اس نے سوچا. دھاتی سونے کے کارڈوں پر اقتباسات پرنٹ
کریں جو لوگ جہاں بھی جاتے تھے اپنے ساتھ لے جاسکتے تھے۔ لہٰذا انہوں نے
رویے، قیادت، استقامت اور جرأت جیسے موضوعات پر اقتباسات کا ایک
سلسلہ تخلیق کیا۔ انہوں نے انہیں کامیابی کے گولڈ کارڈ کا نام دیا۔
ہسپتال چھوڑنے کے پانچ سال بعد، ڈیو برونو نے اپنا پہلا کامیابی گولڈ کارڈ
فروخت کیا۔ اور، مجھے یہ بتاتے ہوئے خوشی ہو رہی ہے کہ وہ اب ان میں سے دو
ملین سے زیادہ کارڈ فروخت کر چکا ہے!
ڈیو برونو نے ایک المناک حادثے کو ناقابل یقین فتح میں بدل دیا۔

کاروباری مایوسی بھیس میں برکت ہے
اب میں نہیں چاہتا کہ آپ یہ سوچیں کہ یہ اصول صرف
سانحات پر لاگو ہوتا ہے، کیونکہ سچائی سے آگے کچھ بھی نہیں ہو سکتا ہے. میں

ایک کاروباری مثال کا اشتراک کرنا چاہتا ہوں جس نے اس تصور پر میرے اعتماد کو لگام دینے پر مجبور کیا۔ مارچ 1991 میں، ایک مکمل تلاش کے بعد، میں نے اپنے پرنٹ کو اسکرین پرنٹ کرنے کے لئے ایک کمپنی کا انتخاب کیا۔

رویہ سب کچھ ٹی شرٹ ہے.

جون کے اواخر میں، میں نے ان شرٹس کی مارکیٹنگ کے لئے ایک مقامی اور قومی اشتہاری مہم کے لئے خود کو وقف کیا. جولائی کے اوائل میں ایک سنگین مسئلہ پیدا ہوا۔

یہ ایک کچی سڑک ہے دو ہفتوں میں آرڈر بھرنے کے بجائے (جیسا ***جو عظمت کی بلندیوں کی طرف*** کہ اصل میں وعدہ کیا گیا تھا) اسکرین پرنٹر ***لے جاتا ہے۔*** نے پانچ ہفتوں سے زیادہ وقت تک آرڈر -سینیکا نہیں بھرا۔ یہ ناقابل قبول تھا، اور میں نے دوسرا اسکرین پرنٹر تلاش کرنے کا فیصلہ کیا۔

لیکن میں نے پہلے ہی اصل پرنٹر کے ساتھ تبادلہ خیال کی بنیاد پر اپنی قیمت اور ترسیل کی شرائط قائم کر دی تھیں۔ یہ ایک *بڑا مسئلہ تھا*، ٹھیک ہے؟ کیا ہو گا اگر مجھے ایک ہی قیمت پر یا اس کے قریب مساوی معیار کی مصنوعات فراہم کرنے کے لئے کوئی دوسری کمپنی نہیں مل سکی؟

ٹھیک ہے، افسردہ ہونے اور اپنی بوسیدہ قسمت پر لعنت کرنے کے بجائے، میں

نے فوری طور پر ایک اور، بہتر پرنٹر حاصل کرنے کا فیصلہ کیا. ایک ہفتے کے اندر، مجھے وہ پرنٹر مل گیا جس کی میں تلاش کر رہا تھا. اب، دو سے پانچ ہفتوں میں آرڈر بھرنے کے بجائے، اسے دو سے چار دن میں بھر دیا جاتا ہے. آٹھ سال بعد، میں اب بھی اس دکاندار کے ساتھ کام کر رہا ہوں.

پہلا اسکرین پرنٹر کھونا سب سے اچھی چیز تھی جو ہو سکتی تھی! یقینا، میں اس وقت یہ نہیں جانتا تھا، لیکن میں یقین کرتا رہا کہ میں اس بظاہر "خراب صورتحال" کو اپنے فائدے میں تبدیل کر سکتا ہوں. اور میں نے کیا. اس طرح کے تجربات نے مجھے سکھایا ہے کہ جب ایک دروازہ بند ہوتا ہے تو ہمیشہ ایک بہتر دروازہ کھلنے کا انتظار کرتا ہے۔

کیریئر کی تبدیلی مایوسی سے نکلتی ہے میرے اپنے کیریئر کی منتقلی اس بات کی ایک اور مثال ہے کہ کس طرح مسائل اور مشکلات سے فوائد حاصل ہوتے ہیں۔ جب تک مجھے لاء اسکول سے فارغ التحصیل ہونے کے بعد کئی سالوں کی ناخوشی کا سامنا نہیں کرنا پڑا تب تک مجھے خود کی ترقی کے مواد میں کبھی مداخلت

میں ان اصولوں کو صرف اس وقت ملا جب میں اپنی زندگی میں نہیں ہوئی۔
ایک نچلے مقام پر پہنچ گیا تھا۔
اب مجھے احساس ہوا ہے کہ میں نے جو بھی مصائب جھیلے وہ واقعی تھے۔

بھیس میں برکت! میں واضح طور پر دیکھ سکتا ہوں کہ کس طرح میری زندگی کے واقعات نے مجھے آنے والی چیزوں کے لئے "تیار" کیا۔ مجھے مشکل وقت اور ناخوشی سے گزرنا پڑا— اور اس کم موڈ کو توڑنا تھا تاکہ میں مثبت رویے کی طاقت کو سمجھ سکوں۔

لہذا، جب کوئی مجھ سے کہتا ہے کہ وہ مایوس ہیں، یا یہ واضح ہے کہ ان کا منفی رویہ ہے، تو میں جانتا ہوں کہ یہ کیسا محسوس ہوتا ہے. میں وہاں رہا ہوں! کچھ مشکل وقتوں سے گزر کر میں نے وہ چیزیں سیکھیں جو میرے لیے انمول ہیں۔

اور میں اس سے کہیں بہتر طور پر بیان کر سکتا ہوں جو لوگ میری پریزنٹیشن سنتے ہیں اور میری تحریریں پڑھتے ہیں۔

اور حقیقت یہ ہے کہ اگر میں ایک آٹور کی حیثیت سے اپنے کام سے زیادہ سے زیادہ مایوس نہ ہوتا—

نہیں، میں کبھی بھی کیریئر تبدیل کرنے کے لئے کھلا نہیں تھا. اگر میں نے اپنے

مصیبتیں سامنے لاتی ہیں
ہماری پوشیدہ صلاحیت.
-جیف کیلر

کام کو "سی" یا "سی" کے طور پر درجہ دیا ہوتا، تو میں قانون کی پاسداری کرتا۔ میں ایک "سی" زندگی گزارنے کے لئے راضی ہو جاتا. یہ صرف اس لئے ہے کیونکہ میں ایک "ڈی-" تھا... اور "ایف" کی طرف بڑھ رہے ہیں... کہ میں ایک تبدیلی لانے کے لئے حوصلہ افزائی کر رہا تھا!

جب کوئی مجھ سے پوچھتا ہے کہ میں نے کیریئر کیوں تبدیل کیا، تو میں بغیر کسی ہچکچاہٹ کے جواب دیتا ہوں، "بہت زیادہ درد" - جسمانی، جذباتی اور روحانی طور پر. اور یہ وہ درد ہے جسے نظر انداز کرنا بہت شدید ہے جس نے مجھے فیصلہ کرنے اور دوسری سمت میں جانے پر مجبور کیا۔ زندگی اب ایک "اے" ہے... اور چیزیں صرف بہتر ہو رہی ہیں!

آیئے اب آپ کی زندگی پر نظر ڈالتے ہیں۔ کیا آپ کسی ایسی صورتحال کے بارے میں سوچ سکتے ہیں جہاں بظاہر منفی تجربہ کسی مثبت چیز میں بدل گیا ہو؟ شاید آپ کو نوکری سے برخاست کر دیا گیا تھا... اور پھر ایک بہتر پوزیشن حاصل کی. یا، شاید آپ کو صحت کا مسئلہ تھا اور اس کی وجہ سے آپ کو اپنی غذا کو تبدیل کرنا پڑا یا باقاعدگی سے ورزش شروع کرنا پڑا۔ آپ کو درپیش مشکلات

اور ناکامیوں کا احتیاط سے جائزہ لیں - اور ان تجربات سے حاصل ہونے والے فوائد اور اسباق کی نشاندہی کریں۔ مثبت پہلو موجود ہیں... اگر آپ انہیں تلاش کرتے ہیں!

مصیبت کس طرح ہماری خدمت کرتی ہے

اس موقع پر، آیئے سات طریقوں کا جائزہ لیتے ہیں جن میں مصیبت ہماری خدمت کر سکتی ہے.

مشکلات ہمیں نقطہ نظر فراہم کرتی ہیں۔ ایک بار جب آپ جان لیوا بیماری سے صحت یاب ہو جاتے ہیں تو، فلیٹ ٹائر یا لیک ہونے والی چھت اب اتنی پریشان کن نہیں لگتی ہے۔ آپ روزمرہ زندگی کی چھوٹی چھوٹی پریشانیوں سے اوپر اٹھ سکتے ہیں اور اپنی زندگی میں واقعی اہم چیزوں پر اپنی توجہ مرکوز کر سکتے ہیں۔

مصائب ہمیں شکر گزار ہونا سکھاتے ہیں۔ مسائل اور مشکلات کے ذریعے، خاص طور پر وہ جن میں نقصان یا محرومی شامل ہے، آپ اپنی زندگی کے بہت سے پہلوؤں کے لئے گہری تعریف پیدا کرتے ہیں۔ یہ سچ ہے - آپ عام طور پر کسی چیز کی تعریف نہیں کرتے جب تک کہ وہ آپ سے چھین نہ لیا جائے۔ جب آپ کے

پاس گرم پانی نہیں ہوتا ہے تو، آپ اچانک گرم پانی کی قدر کرتے ہیں۔ جب تک آپ بیمار نہ ہوں آپ اچھی صحت کو پسند نہیں کرتے ہیں. عقل مند شخص نقصان یا محرومی کا دور گزر جانے کے بعد بھی برکتوں پر توجہ دیتا رہتا ہے۔ یاد رکھیں، ہم ہمیشہ اپنے غالب خیالات کی سمت میں آگے بڑھ رہے ہیں۔لہذا، جس چیز کے لئے آپ کو شکر گزار ہونا ہے اس پر توجہ مرکوز کرنا آپ کی زندگی میں اور بھی اچھی چیزیں لاتا ہے۔

مشکلات ہماری پوشیدہ صلاحیتوں کو سامنے لاتی ہیں۔ ایک مشکل آزمائش سے بچنے یا کسی رکاوٹ پر قابو پانے کے بعد، آپ جذباتی طور پر مضبوط ابھرتے ہیں. زندگی نے آپ کا امتحان لیا ہے اور آپ اس کام کے برابر تھے۔ پھر، جب اگلا ہرڈل ظاہر ہوتا ہے تو، آپ اسے سنبھالنے کے لئے بہتر طور پر لیس ہوتے ہیں۔ مسائل اور چیلنجز ہمارے اندر موجود بہترین چیزوں کو سامنے لاتے ہیں۔

- ہم ایسی صلاحیتوں کو تلاش کرتے ہیں جو ہم کبھی نہیں جانتے تھے۔ ہم میں

سے بہت سے لوگ ان صلاحیتوں کو کبھی دریافت نہیں کر سکتے تھے اگر زندگی نے ہمیں کسی دشوار گزار زمین پر سفر کرنے پر مجبور نہ کیا ہوتا۔ مصیبتیں آپ کو آپ کی اپنی خوبیوں اور صلاحیتوں کو ظاہر کرتی ہیں، اور آپ کو حوصلہ افزائی کرنے کی ترغیب دیتی ہیں۔

ان خوبیوں کو اور بھی آگے بڑھا دیں۔

مشکلات ہمیں تبدیلیاں لانے اور اقدامات کرنے کی ترغیب دیتی ہیں۔ زیادہ تر لوگ پرانے، جانے پہچانے نمونوں سے جڑے رہتے ہیں، قطع نظر اس کے کہ ان کی زندگی کتنی بورنگ یا تکلیف دہ ہو گئی ہے۔ انہیں ایڈجسٹمنٹ کرنے کے لئے مجبور کرنے کے لئے اکثر بحران یا مشکلات کا ایک سلسلہ درکار ہوتا ہے۔ مسائل اکثر آپ کو یہ بتانے کا زندگی کا طریقہ ہوتے ہیں کہ آپ کورس سے باہر ہیں اور اصلاحی اقدامات کرنے کی ضرورت ہے.

مشکلات ہمیں قیمتی سبق سکھاتی ہیں۔ ایک ناکام کاروباری منصوبے کی مثال لیں: کاروباری شخص کچھ سیکھ سکتا ہے جو اسے اگلے منصوبے پر شاندار کامیابی حاصل کرنے کے قابل بناتا ہے.

مشکلات ایک نیا دروازہ کھولتی ہیں۔ ایک رشتہ ختم ہو جاتا ہے اور آپ زیادہ اطمینان بخش تعلقات کی طرف جاتے ہیں۔ آپ اپنی نوکری

کھو دیتے ہیں اور ایک بہتر تلاش کرتے ہیں. ان صورتوں میں ، "مسئلہ" کوئی مسئلہ نہیں ہے، بلکہ بھیس میں ایک موقع ہے۔ آپ کی زندگی میں ایک دروازہ بند ہو چکا ہے، لیکن ایک بہتر دروازہ کھلنے کا انتظار کر رہا ہے.

مشکلات اعتماد اور خود اعتمادی پیدا کرتی ہیں۔ جب آپ کسی رکاوٹ پر قابو پانے کے لئے اپنی پوری ہمت اور عزم جمع کرتے ہیں تو، آپ اہل محسوس کرتے ہیں اور اعتماد حاصل کرتے ہیں۔ آپ کو خود اعتمادی کا زیادہ احساس ہوتا ہے اور آپ ان مثبت احساسات کو غیر معمولی سرگرمیوں میں لے جاتے ہیں۔

مثبت کی تلاش کریں

یقینی طور پر، آپ کو زندگی میں مسائل اور مشکلات کا اپنا حصہ ملے گا. میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ جب کوئی حادثہ پیش آتا ہے تو آپ اپنے جذبات سے انکار کرتے ہیں یا حقیقت کا سامنا کرنے سے انکار کرتے ہیں۔ میں جو کہہ رہا ہوں وہ یہ ہے کہ فوری طور پر اپنے حالات کو ایک المیہ کے طور پر نہ سمجھیں اور

اس بات پر غور کریں کہ آپ کتنے برے ہیں۔ کبھی کبھی آپ فوری طور پر اس فائدہ کو تلاش کرنے کے قابل نہیں ہوں گے جو آپ کی حالت میں ہونے سے آئے گا... لیکن یہ موجود ہے.

آپ کے پاس ہمیشہ ایک انتخاب ہے. آپ اپنے مسائل دیکھ سکتے ہیں

منفی کے طور پر اور ان کے بارے میں اداس اور افسردہ ہو جاتے ہیں. میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ یہ نقطہ نظر صرف حالات کو بدتر بنائے گا۔ یا، آپ اپنی زندگی میں ہر بظاہر منفی تجربے کو ایک موقع کے طور پر دیکھ سکتے ہیں... کچھ ایسا ہے جس سے آپ سیکھ سکتے ہیں... ایک ایسی چیز کے طور پر جس سے آپ ترقی کر سکتے ہیں. مانیں یا نہ مانیں، آپ کے مسائل آپ کی خدمت کرنے کے لئے ہیں- آپ کو تباہ کرنے کے لئے نہیں!

لہذا، اگلی بار جب آپ کو اپنی زندگی میں کسی پریشانی یا ناکامی کا سامنا کرنا پڑے، تو حوصلہ شکنی نہ کریں یا ہار نہ مانیں. مسائل کو ہمیشہ کے لئے اپنے رویے کی کھڑکی پر چھائے نہ دیں۔ اس ابر آلود کھڑکی کو صاف کریں۔ دھول ٹھنڈا ہونے کے بعد، آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ واقعی پہلے سے بہتر دیکھ سکتے ہیں! نپولین ہل کے الفاظ کو یاد رکھیں: *"ہر مصیبت اپنے ساتھ مساوی یا زیادہ فائدے کا بیج لے کر آتی ہے۔*

اپنے آپ سے مسلسل پوچھیں کہ آپ نے اپنے تجربے سے کیا سیکھا ہے اور ایک شخص کے طور پر آگے بڑھنے اور ترقی کرنے پر توجہ مرکوز کریں۔ بحران کے

وقت، ہمیشہ ایک پر امید رویہ اور کھلے ذہن کو برقرار رکھنے کی کوشش کریں۔ کیونکہ یہ وہ ماحول ہے جو آپ کو اپنی مشکل میں فائدہ تلاش کرنے کی اجازت دے گا.

Motivational Merchandise and Music

رویہ - یہ واقعی فرق پیدا کرتا ہے کہ ہم کس طرح محسوس کرتے ہیں، ہم کیسے نظر آتے ہیں اور ہم اپنی زندگی کے ہر شعبے میں کس طرح کام کرنے کا مظاہرہ کرتے ہیں۔ یہی وہ جگہ ہے جہاں ہماری موثر تحریکی مصنوعات فٹ ہوتی ہیں۔ ہمارا انوکھا رویہ یہ ہے کہ ہر چیز کا انتخاب آپ کو اور دوسروں کو مثبت رویہ رکھنے کی یاد دلانے میں مدد کرے گا (واحد قسم جو رکھنے کے قابل ہے!).

ان تحریکی مصنوعات کو استعمال کرنے کے کچھ مؤثر طریقے یہ ہیں:

- انہیں میٹنگوں، کنونشنوں اور دیگر دوروں میں اپنی تنظیم کے ممبروں کو دیں
- انہیں خصوصی کامیابیوں کو تسلیم کرنے یا اہداف تک پہنچنے کی ترغیب کے طور پر عملے کے ممبروں کو انعام دیں
- انہیں قابل قدر گاہکوں کے لئے شکریہ کے طور پر یا دوستوں، رشتہ داروں یا کاروباری ساتھیوں کو تحفے

کے طور پر پیش کریں۔

گھر یا کام پر اپنے مثبت رویے کو مضبوط بنائیں، یا ورزش کرتے وقت انہیں نوجوانوں کو مثبت سوچ کے بیج بونے دیں۔

اضافہ کرنا آپ کا لوگو **رویہ سب کچھ ہے** پیغام

کمپنی یا تنظیم کے لوگو کے ساتھ اپنی مرضی کے مطابق بنایا جا سکتا ہے۔ یہ خوشخبری افزائی اور پروموشنل کو سنبھالنے کا ایک بہت اچھا طریقہ ہے - اور ہمیشہ سیمینٹوں اور کانفرنسوں میں ایک بڑی کامیابی حاصل کرتا ہے. مزید معلومات کے لئے ہمیں 1-800-790-5333 پر کال کریں.

/http://www.attitudeiseverything.com

حصہ 2

اپنے الفاظ دیکھو

کسی بھی چیز کو بار بار دہرائیں اور یہ آپ بننا شروع ہو جائے گا۔
-ٹام ہاپکنز

سبق 6

آپ کے الفاظ ایک پگڈنڈی جلاتے ہیں

جو الفاظ آپ مستقل طور پر منتخب کرتے ہیں وہ آپ کی تقدیر کو تشکیل دیں گے۔

-انتھونی رابنز

آخری بار کب آپ نے ان الفاظ کے بارے میں سنجیدگی سے سوچا تھا جو آپ ہر روز استعمال کرتے ہیں؟ آپ انہیں کتنی احتیاط سے منتخب کرتے ہیں؟

اب، آپ سوچ رہے ہوں گے، "جیف، الفاظ کے بارے میں اتنا ہنگامہ کیوں؟

بڑی بات کیا ہے؟" جواب سادہ ہے. آپ کے الفاظ ناقابل یقین طاقت رکھتے ہیں. وہ ایک روشن مستقبل کی تعمیر کر سکتے ہیں، مواقع کو تباہ کر سکتے ہیں یا جوں کا توں برقرار رکھنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ آپ کے الفاظ آپ کے عقیدے کو تقویت دیتے ہیں... اور آپ کے عقائد آپ کی حقیقت پیدا کرتے ہیں.

اس عمل کو ڈومینوز کی ایک قطار کے طور پر سوچیں جو اس طرح نظر آتا ہے:

خیالات 'الفاظ 'عقائد 'اعمال 'نتائج'

یہ کس طرح کام کرتا ہے یہاں ہے. ٹام کے پاس ایک سوچ ہے، جیسے "جب فروخت کی بات آتی ہے تو میں بہت اچھا نہیں ہوں۔ اب، چلو

یاد رکھیں کہ وہ صرف ایک بار یہ خیال نہیں رکھتا ہے. اوہ، نہیں. وہ اسے باقاعدگی سے اپنے دماغ میں چلا رہا ہے، شاید اپنی زندگی میں سیکڑوں یا ہزاروں بار!

پھر، ٹام ایسے الفاظ استعمال کرنا شروع کرتا ہے جو اس سوچ کی حمایت کرتے ہیں۔ وہ اپنے دوستوں اور ساتھیوں سے کہتے ہیں، "میں کبھی بھی فروخت میں بہت اچھا کام نہیں کروں گا" یا "مجھے صرف سیلز کالز کرنے یا امکانات کے قریب آنے سے نفرت ہے۔ یہاں ایک بار پھر، ٹام ان جملے کو بار بار دہراتا ہے ... اپنی بات چیت میں اور دوسروں کے ساتھ اس کے اختلافات میں۔

اس کے نتیجے میں، اس کے عقائد کو تقویت ملتی ہے - اور یہ اس مرحلے پر ہے جہاں ربڑ واقعی سڑک سے ملتا ہے۔ آپ دیکھیں، آپ اپنی زندگی میں جو کچھ بھی حاصل کریں گے وہ آپ کے عقائد سے نکلتا ہے. لہذا، ہماری فروخت کی مثال میں، ٹام یہ یقین پیدا کرتا ہے کہ وہ فروخت میں کامیاب نہیں ہو گا اور وہ زیادہ پیسہ نہیں کمائے گا۔ یہ بات اس کے لاشعوری ذہن میں سرایت کر جاتی ہے۔

اس عقیدے سے کیا حاصل ہو سکتا ہے؟ چونکہ ٹام اپنی فروخت کی صلاحیت پر یقین نہیں رکھتا ہے، لہذا وہ بہت کم کارروائی کرتا ہے، یا وہ ایسے اقدامات کرتا ہے جو نتیجہ خیز نہیں ہیں۔ وہ وہ کام نہیں کرتا جو فروخت میں کامیاب ہونے کے لئے ضروری ہوں گے۔

اور پھر، بالکل متوقع طور پر، ٹام کو بہت خراب نتائج ملتے ہیں۔

معاملات کو بدتر بنانے کے لئے، ٹام پھر مزید سوچنا شروع کرتا ہے۔

منفی خیالات... مزید دہرائیں

منفی الفاظ... مذہبی عقائد کو تقویت دیں... اور اس سے بھی زیادہ منفی نتائج حاصل کریں. یہ ایک شیطانی چکر ہے!

یقیناً، یہ پورا عمل

بہت خوش ہو سکتا تھا

الفاظ یقیناً ہیں، انسانوں کے ذریعہ استعمال کی جانے والی سب سے طاقتور منشیات.

-روڈیارڈ کپلنگ

اگر ٹام نے مثبت خیالات کا انتخاب کیا تھا تو ختم ہو جائے... اور انہیں مثبت الفاظ سے تقویت بخشی۔ اس کے بدلے میں، وہ اس یقین کو تقویت دیں گے کہ وہ

فروخت میں خوش مزاج ہے. نتیجے کے طور پر، ٹام اس عقیدے کے مطابق اقدامات کرے گا... اور شاندار نتائج کے ساتھ اختتام پذیر ہوں۔

میرا نکتہ یہ ہے کہ اس عمل میں اپنے الفاظ کے کردار کو نظر انداز نہ کریں۔ وہ لوگ جو اپنے آپ کو منفی الفاظ کی مستقل غذا کھلاتے ہیں، ان کا مقدر منفی رویہ ہوتا ہے۔ یہ وجہ اور اثر کا ایک سادہ معاملہ ہے. آپ منفی الفاظ کو دہراتے نہیں رہ سکتے ہیں اور اعلی کامیابی حاصل کرنے کی توقع نہیں کر سکتے ہیں۔ اور اس کی وجہ یہ ہے کہ منفی الفاظ ہمیشہ منفی عقائد کو تقویت دینے کا باعث بنتے ہیں - اور منفی نتائج کا باعث بنتے ہیں۔

کیوں آپ نہیں چاہتے کہ میں آپ کے گھر میں کچھ بھی ٹھیک کروں
جب گھر کی مرمت کی بات آتی ہے، تو میں کھو جاتا ہوں. تم چاہتے ہو کہ میں نل کو تبدیل کریں یا ٹوائلٹ ٹینک میں کچھ ٹھیک کریں؟ میرے پاس ماؤنٹ ایورسٹ کی چوٹی تک پہنچنے کا بہتر موقع ہو گا۔ کارپینٹری یا برقی وائرنگ؟ مجھے کوئی سراغ نہیں ملا. کیا آپ میری آخری اچیلس ہیل کو جاننا چاہتے ہیں؟ یہ وہ انسٹرکشن شیٹس ہیں جو وضاحت کرتی ہیں کہ کسی ایسی چیز کو کیسے جمع کیا جائے جو آپ نے ابھی باکس سے باہر نکالی ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ میرا مطلب کیا ہے - وہ سیاہ اور سفید کتابچے جن میں "تصویر 10 اے" کے حوالہ جات موجود ہیں جو

آپ کو دکھاتے ہیں (یا آپ کو دکھانے کا دعوی کرتے ہیں!) جہاں تمام میوے اور بولٹ جاتے ہیں... اور کس طرح تمام حصے ایک ساتھ فٹ ہوتے ہیں.

ہدایات کی چادروں کا مجھ پر وہی اثر پڑتا ہے جو کریپ ٹونائٹ کا سپر مین پر ہوتا ہے۔ اگر آپ پرانے سپر مین پروگراموں کو یاد کریں تو، ولن سپر مین پر گولیاں چلاتا تھا– اور گولیاں بے ضرر طریقے سے اس کے سینے سے اچھل جاتی تھیں۔ لیکن ایک ایسا مادہ تھا جس کا سپر مین دفاع نہیں کر سکا۔

- کریپٹونائٹ. جب بھی برے آدمی نے کریپٹونائٹ کا ایک ٹکڑا پکڑا، سپر مین لڑکھڑا گیا اور اپنی طاقت کھونے لگا۔

ٹھیک ہے، جب میں ہدایات کی شیٹ دیکھتا ہوں، تو میں گھٹنوں میں کمزور ہو جاتا ہوں اور اپنی طاقت کھو دیتا ہوں. میں صرف اتنا جانتا ہوں کہ میرے لئے اسے دیکھنا بھی بیکار ہے۔ میں اسے سمجھنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے. لہذا میں نے ہدایات کو نیچے ڈال دیا اور ڈولوریس کو اندر آنے اور مجھے دکھانے کے لئے چیخا۔ ڈولوریس کے لئے، یہ کیک کا ایک ٹکڑا ہے. یہ یہاں تک کیسے پہنچا؟ میں دنیا کا ذہین ترین آدمی ہونے کا دعویٰ نہیں کرتا، لیکن میں اپنے آپ کو معقول طور پر ذہین سمجھتا ہوں۔ کیا مجھے گھر کی مرمت کی مہارت کے لئے کچھ جین کی کمی ہے

کیا دوسرے لوگوں کو دیا گیا تھا؟ نہیں، ایسا بھی نہیں ہے.
جواب بالکل واضح ہے. گزشتہ 40 سالوں سے، میں نے بار بار کہا ہے، "میں میکانی چیزوں میں اچھا نہیں ہوں" اور "میں کچھ بھی ٹھیک نہیں کر سکتا." 40 سال تک منفی الفاظ استعمال کرنے کے بعد مجھے پختہ یقین ہو گیا ہے کہ میں یہ کام نہیں کر سکتا۔

کیا آپ دیکھتے ہیں کہ میں نے اپنے استعمال کردہ الفاظ کے بارے میں محتاط نہ رہ کر یہ صورتحال کیسے پیدا کی؟ اور، حقیقت یہ ہے کہ اگر میں مرمت کرنے کی اپنی صلاحیت کے بارے میں مثبت الفاظ استعمال کرنا شروع کروں تو میں آخر کار اس رجحان کو تبدیل کر سکتا ہوں.

سائنسدان کے الفاظ دیکھنے کے لائق ہیں برسوں پہلے، میں نے کینٹ کلرز کے تلاش ناسا سر بارے میں ایک مضمون پڑھا تھا، ایک سائنسدان جو خور، جس کے ارضی انٹیلی جنس پروجیکٹ. اضافی کے لئے پاس فزکس میں ڈاکٹریٹ کی ڈگری ہے، وہ ایسا سافٹ ویئر تیار کر رہا تھا جو کائنات

میں زندگی کی دیگر شکلوں کی موجودگی کی نشاندہی کرنے والے ریڈیو سگنلز کی تلاش کرتا ہے۔

اسٹار ٹریک کی طرح لگتا ہے، ہے نا؟ لیکن اس کے بارے میں کوئی غلطی نہ کریں، یہ کچھ بہت تکنیکی سائنسی تحقیق ہے.

اور پھر بھی، کلرز کو مقابلہ کرنے کے لئے ایک جسمانی چیلنج ہے. میں آپ کو بتاتا ہوں کہ وہ اسے کس طرح بیان کرتا ہے۔ وہ اپنی حالت کو "ایک معمولی مصیبت" اور "بمشکل ایک عدم اطمینان" کے طور پر بیان کرتے ہیں۔

بے وقوفی۔ "کلرز کا تناسب کیا ہے؟

جسمانی چیلنج کیا ہے؟ گٹھیا کا لمس؟ یا ایک آکشنل مائیگرین سر درد؟

کینٹ کلرز نابینا ہے۔ یہ صحیح ہے... وہ اندھا ہے.

کیا یہ ناقابل فہم نہیں ہے کہ کوئی بیان کر سکتا ہے

اندھے پن کو "ایک معمولی تکلیف" یا "بمشکل ایک تکلیف" کے طور پر؟

لفظوں میں دیکھا جاتا ہے بولنے والے کی ذہنی حالت، چاق وچوبندی اور مزاج۔

-پلوٹارک

ان الفاظ کا استعمال کرتے ہوئے، کینٹ کلرز اسے عظیم چیزوں کو حاصل کرنے کے لئے خود کو بااختیار بنا رہے ہیں۔ وہ اپنی حدود کو کوئی طاقت نہیں دیتا ہے اور اس کے نتیجے میں، وہ ان سے آگے بڑھنے اور ان لوگوں سے زیادہ حاصل کرنے کے قابل ہوتا ہے جن کے پاس ان کی نظر ہے۔

اس وقت آپ کو اپنی زندگی میں کن رکاوٹوں کا سامنا ہے؟ تصور کریں کہ اگر آپ انہیں انشورنس ایبل رکاوٹ کے بجائے "بمشکل ایک تکلیف" کے طور پر دیکھتے ہیں تو آپ کس طاقت کا استعمال کر سکتے ہیں۔

بتانے کے لئے...یا نہیں بتانا

جب میں آپ کو اپنے مقاصد کی طرف لے جانے کے لئے مثبت لین گوج کے استعمال کی اہمیت کے بارے میں بات کرتا ہوں، تو آپ میں سے کچھ لوگ سوچ رہے ہوں گے، "جیف، کیا میں یہ مثبت الفاظ اپنے آپ سے کہتا ہوں یا میں یہ الفاظ دوسرے لوگوں سے بھی کہتا ہوں؟" آپ کو ڈر ہو سکتا ہے کہ اگر آپ دوسروں کو اپنے مقاصد کے بارے میں بتاتے ہیں تو، وہ سوچیں گے کہ آپ کو غرور کیا جارہا ہے - اور وہ آپ پر ہنس بھی سکتے ہیں۔ مجھے اس شعبے میں کچھ ہدایات تجویز کرنے کی اجازت دیں، اس سمجھ کے ساتھ کہ کوئی "سخت اور تیز" اصول نہیں ہیں-

اور آپ کو وہی کرنا چاہئے جو آپ کے لئے بہترین کام کرتا ہے.

شروع کرنے کے لئے، جتنی بار ممکن ہو مثبت خود بات چیت کا استعمال کریں.

میرے خیال میں، جتنا زیادہ خوشی ہو گی. سب کے بعد، آپ اپنے آپ سے بات کر رہے ہیں، لہذا آپ کو دوسروں کے آپ کے تبصرے سننے کے بارے میں فکر کرنے کی ضرورت نہیں ہے. کلید یہ ہے کہ آپ اس مثبت ان پٹ کو بار بار سنتے ہیں... اور یہ آپ کے لاشعوری ذہن میں گہری جڑیں بن جاتا ہے۔

اپنے مقاصد کو دوسرے لوگوں کے ساتھ بانٹنا ایک بہت مشکل مسئلہ ہے۔ ایک چیز جو میں نے سیکھی ہے وہ یہ ہے: *کبھی بھی منفی لوگوں کے ساتھ اپنے اہداف پر تبادلہ خیال نہ کریں*. وہ صرف بحث کریں گے اور ان تمام وجوہات کی نشاندہی کریں گے کہ آپ کامیاب کیوں نہیں ہوں گے۔ کس کو اس کی ضرورت ہے؟ اکثر، یہ "منفی لوگ" وہ ہیں جو اپنی زندگی میں بہت کم یا کچھ نہیں کرتے ہیں. ان کا کوئی مقصد یا خواب نہیں ہے - اور وہ نہیں چاہتے کہ کوئی اور کامیاب ہو۔

پھر بھی، کچھ مثالیں ایسی ہیں جب آپ دوسروں کو اپنے مقاصد کے بارے میں بتا کر فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ سب سے پہلے، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کسی ایسے شخص کے ساتھ بات کر رہے ہیں جو انتہائی مثبت ہے اور آپ کی کوششوں کی مکمل حمایت کرتا ہے. یہ اس طرح کا شخص ہونا چاہئے جو اس مقصد کو حاصل کرنے پر بالکل خوش ہو گا... اور آپ کی مدد کرنے کے لئے اپنی طاقت میں کچھ

بھی کرے گا. آپ کا کوئی دوست یا ساتھی ہو سکتا ہے جو اس کردار کے لئے موزوں ہو- یا خاندان کے کچھ ارکان۔

اپنے اہداف کو دوسروں کے ساتھ بانٹنا بھی ضروری ہے جو اس نتیجے کو حاصل کرنے کے لئے آپ کے ساتھ کام کر رہے ہیں۔ اگر کوئی سیلز مینیجر آنے والے سال میں سیلز مینیجر سیلز میں 20 فیصد اضافہ کرنا چاہتا ہے تو وہ اس مقصد سے عملے میں موجود ہر شخص کو آگاہ کرے گا۔ پھر، ہر کوئی اسے حاصل کرنے کے لئے پوری محنت کر سکتا ہے.

اگرچہ میں آپ کو اپنے مقاصد کی طرف لے جانے کے لئے مثبت الفاظ استعمال کرنے کی ترغیب دے رہا ہوں، لیکن میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ ان رکاوٹوں کو نظر انداز کریں جن کا آپ کو سامنا کرنا پڑ سکتا ہے - یا یہ کہ آپ دوسرے لوگوں کے تاثرات کی حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔ کسی بھی مقصد کو شروع کرنے سے پہلے، آپ اس کے لئے تیاری کرنا چاہتے ہیں کہ سڑک پر کیا آ سکتا ہے. ذاتی طور پر، میں ان مسائل پر کسی ایسے شخص کے ساتھ تبادلہ خیال کرنے کو ترجیح دیتا ہوں جو مثبت ہے... کوئی ایسا شخص جس کی آراء میں پیدا ہونے والے اختلافات کے تخلیقی حل شامل ہوں۔

مزید برآں، میں صرف ان لوگوں کے ساتھ اپنے منصوبوں پر تبادلہ خیال

کروں گا جو اس موضوع پر ایک ذہین رائے دینے کے اہل ہیں. اگر آپ اپنے کاروبار میں جانے کے بارے میں سوچ رہے ہیں تو، اپنے چچا ایلمر سے مشورہ کرنے کا کوئی مطلب نہیں ہے، خاص طور پر اگر انکل ایلمر منفی ہیں اور اپنی پوری زندگی کسی اور کے لئے کام کرتے ہیں۔ وہ کاروبار کے مالک ہونے کے بارے میں کیا جانتا ہے؟ وہ آپ کو اپنے لئے کاروبار میں نہ جانے کی وجوہات کی ایک فہرست دے گا۔ انکل ایلمر کے ساتھ اپنی چھوٹی سی بات چیت کے بعد، آپ اپنے آپ پر شک کرنا شروع کر دیں گے۔ آپ کو اس طرح کی مدد کی ضرورت نہیں ہے!

الفاظ اور احتساب

ایک اور وجہ ہے کہ، کچھ معاملات میں، آپ اپنے مقصد کو کسی اور کے ساتھ بانٹنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔ اور یہ احتساب کے لئے ہے. دوسرے لفظوں میں، اگر میں دوسروں کو بتاتا ہوں کہ میں کچھ کرنے جا رہا ہوں، تو مجھے آگے بڑھنا ہو گا اور یہ کرنا ہو گا! اس نقطہ نظر کو "اپنے پلوں کو جلانے" کے طور پر سوچیں۔ میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ جب ذاتی یا کاروباری تعلقات کی بات آتی ہے تو میں "جلتے ہوئے پلوں" پر یقین نہیں رکھتا ہوں۔ لیکن کبھی کبھی زندگی میں آگے بڑھنے کا واحد راستہ

-اور ایک پرجوش مقصد کو حاصل کرنے کے لئے - پسپائی کے تمام راستے بند کرنا ہے۔

یہ ایک بہت مفید حکمت عملی ہو سکتی ہے. ہم کسی دوست کو بتا سکتے ہیں کہ ہم اس ہفتے تین بار جم میں ورزش کرنے جا رہے ہیں - یہ جانتے ہوئے کہ ہفتے کے آخر میں، یہ دوست پوچھے گا کہ کیا ہم نے در حقیقت تین بار جم میں جانا تھا!

اس سے بھی زیادہ ڈرامائی مثال مشہور ہے۔

موٹیویشنل اسپیکر زیگ زگلر۔

وہ لوگ جو زگلر نے غذا پر جانے اور اپنا وزن 202 پاؤنڈ

ہمیشہ پیسے کی کمی کے بارے میں سے کم کر کے 165 پاؤنڈ کرنے کا فیصلہ کیا۔

بات کرتے ہیں-اس میں سے اس کے ساتھ ہی وہ اپنی کتاب سی یو ایٹ دی

زیادہ جمع نہ کریں. ٹاپ لکھ رہے تھے۔

-جیف کیلر کتاب میں زگلر نے ایک بیان شامل کیا کہ

انہوں نے اپنا وزن 165 پاؤنڈ تک کم کر لیا

ہے۔ یہ 10 تھا

کتاب کے شائع ہونے سے کئی ماہ پہلے۔ اور پھر اس نے پرنٹر کے پاس 25,000

کاپیوں کا آرڈر دیا! اب، ریمم بر، جس وقت انہوں نے یہ الفاظ لکھے تھے، زگلر کا

اصل وزن 202 تھا۔ انہوں نے 25,000 لوگوں کے ساتھ اپنی ساکھ کو لائن پر رکھا!

ایک بیان شامل کر کے کہ اس کا وزن 165 پاؤنڈ تھا، زگلر جانتا تھا کہ کتاب کی اشاعت سے پہلے اسے 37 پاؤنڈ وزن کم کرنا ہو گا۔ اور، اس نے کیا!

اس حکمت عملی کو منتخب طور پر استعمال کریں. اسے ان اہداف تک محدود کریں جو آپ کے لئے بہت اہم ہیں - اور جہاں آپ فاصلہ طے کرنے کے لئے پر عزم ہیں۔ کیا یہ خطرناک ہے؟ آپ شرط لگاتے ہیں کہ یہ ہے. لیکن یہ ایک زبردست محرک ہے!

الفاظ اور جذبات

انتھونی رابنز نے اپنی سب سے زیادہ فروخت ہونے والی کتاب 'اویکین دی جائنٹ ون' میں ایک پورا باب اس بات کے لیے وقف کیا ہے کہ کس طرح ہمارے الفاظ ہمارے جذبات، ہمارے عقائد اور زندگی میں ہماری افادیت کو متاثر کرتے ہیں۔ میں رابنز کے تمام فلسفیوں سے متفق نہیں ہوں، لیکن الفاظ کی طاقت کے بارے میں ان کے مشاہدات درست ہیں۔ رابنز اس بات سے بخوبی واقف ہیں

کہ کس طرح کچھ الفاظ ہماری جذباتی شدت پر اثر انداز ہوتے ہیں۔
مثال کے طور پر، فرض کریں کہ کسی نے آپ سے جھوٹ بولا ہے. آپ یہ کہہ
کر رد عمل دے سکتے ہیں کہ آپ "غصے" یا "پریشان" ہیں. اگر

تاہم ، آپ نے "غصہ"، "غصہ" یا "غصہ" کے الفاظ استعمال کیے، آپ کی فزیولوجی اور آپ کے بعد کے طرز عمل کو ڈرامائی طور پر تبدیل کر دیا جائے گا. آپ کا بلڈ پریشر بڑھ جائے گا۔ آپ کا چہرہ چقندر سرخ ہو جائے گا۔ آپ ہر طرف تناؤ محسوس کریں گے.

دوسری طرف، کیا ہو گا اگر آپ نے اس واقعے کو "پریشان کن" قرار دیا یا کہا کہ آپ "ناراض" تھے؟ یہ آپ کی جذباتی شدت کو کافی حد تک کم کرتا ہے. رابنز بتاتے ہیں کہ درحقیقت، یہ کہنا کہ آپ "ناراض" ہیں، شاید آپ کو ہنسنے پر مجبور کر دے گا– اور منفی جذباتی چکر کو مکمل طور پر توڑ دے گا۔ آپ کو زیادہ آرام ملے گا.

رابنز نے دیگر مثالیں دی ہیں

ایسے الفاظ منتخب کریں جو آپ کو اس میں اشارہ کریں گے اپنے مقاصد کی سمت -جیف کیلر

تباہ ہو گیا ہوں" کی جگہ "مجھے واپس بھیج دیا گیا آپ کس طرح منفی جذبات کی ہے"... یا استعمال کرتے ہوئے شدت کو کم کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، تصور کریں، "میں

"میں پسند کرتا ہوں" کے بجائے جملے "میں پسند کرتا ہوں"

نفرت"۔ یقینا، آپ مثبت جذبات کو بڑھانے کے لئے جان بوجھ کر الفاظ کا انتخاب بھی کر سکتے ہیں۔ یہ کہنے کے بجائے کہ "میں پر عزم ہوں"، کیوں نہ کہا جائے کہ "میں ناقابل تسخیر ہوں!" یا، یہ اعلان کرنے کی بجائے کہ آپ "ٹھیک محسوس کرتے ہیں"، کوشش کریں "میں غیر معمولی محسوس کرتا ہوں!" یا "میں بہت اچھا محسوس کرتا ہوں!"

اس طرح کے رسیلا، دلچسپ الفاظ آپ کے حوصلے کو بلند سطح پر لے جاتے ہیں اور آپ کے آس پاس کے لوگوں پر گہرا اثر ڈالتے ہیں۔ جب آپ شعوری طور پر ایسی شرائط استعمال کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں تو، آپ دراصل اس راستے کو تبدیل کرنے کا انتخاب کر رہے ہیں جس پر آپ سفر کر رہے ہیں۔ دوسرے آپ کو مختلف طریقے سے جواب دیں گے اور آپ اپنے بارے میں اپنے تصور کو

بھی تبدیل کریں گے۔

آپ کے الفاظ پر قریب سے نظر ڈالیں

آیئے ایک لمحے کے لئے آپ کی زندگی پر ایک نظر ڈالتے ہیں. کیا کوئی ایسا علاقہ ہے جہاں آپ "میں نہیں کر سکتا"، "میں اچھا نہیں ہوں" اور "یہ ناممکن ہے" جیسے جملے استعمال کر رہے ہیں؟ ہم سب جانتے ہیں کہ کون لوگ اس طرح کے بیانات دیتے ہیں:

میں کھینچ نہیں سکتا.

میں ریاضی میں اچھا نہیں ہوں.

مجھے نام یاد نہیں ہیں.

میرے لئے اس طرح کا پیسہ کمانا ناممکن ہے۔

جب آپ 10، 20 یا 30 سال تک دن رات یہ تبصرے کرتے ہیں، تو آپ اپنے دماغ کو ناکام بنانے کے لئے پروگرام کر رہے ہوتے ہیں! یہ سب آپ کے رویے پر واپس آتا ہے. ان میں سے ہر ایک مثال منفی رویے کی عکاسی کرتی ہے۔ اور اگر آپ دنیا کو ایک دھندلی کھڑکی سے دیکھتے ہیں تو، آپ منفی زبان استعمال کریں گے... اور مایوس کن نتائج حاصل کریں.

خوش قسمتی سے، آپ اپنے الفاظ کو کنٹرول کر سکتے ہیں - جس کا مطلب ہے کہ آپ کے پاس مثبت عقیدے کا نظام بنانے کی صلاحیت ہے... اور وہ نتائج پیدا کرنے کے لئے جو آپ چاہتے ہیں. پہلا قدم بیداری ہے۔ آیئے ان جملے کا جائزہ لیں جو آپ اپنی زندگی کے چار کلیدی شعبوں میں استعمال کر رہے ہیں - تعلقات، مالیات، کیریئر اور صحت.

تعلقات

کیا آپ ایسی باتیں کہتے ہیں جیسے "تمام اچھے مرد (یا عورتیں) لے لیے جاتے

ہیں!" یا "لوگ ہمیشہ میرا فائدہ اٹھا رہے ہیں!" اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو، آپ ناخوش تعلقات کے لئے لفظی طور پر اپنے آپ کو پروگرام کر رہے ہیں۔ آپ کا دماغ آپ کے ہر لفظ کو سنتا ہے اور یہ آپ کو صحیح ثابت کرنے کے لئے نکلتا ہے۔ ہماری مندرجہ بالا مثالوں کے حوالے سے آپ کا ذہن یہ دیکھے گا کہ آپ صرف ان لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں جو آپ کو مایوس کریں گے یا آپ کا فائدہ اٹھائیں گے۔ کیا آپ یہی چاہتے ہیں؟ اگر نہیں، تو اس طرح کے منفی بیانات کو دہرانا (اور اپنے ذہن کو توجہ مرکوز کرنے پر مجبور کرنا) بند کریں!

مالیات

آپ اپنی موجودہ مالی صورتحال اور مستقبل کے لئے اپنے امکانات کو بیان کرنے کے لئے باقاعدگی سے کون سے الفاظ استعمال کرتے ہیں؟ "میں ہمیشہ قرض میں ڈوبا رہتا ہوں"، "ایکونو- میرا گھٹیا ہے" یا "کوئی نہیں خرید رہا ہے" جیسے جملے آپ کے خلاف کام کرتے ہیں۔ بہتر یہ ہے کہ ایسی زبان کا انتخاب کیا جائے جو خوشحالی اور بہتر معاشی حالات کی تصدیق کرے۔ یقینا، ضروری نہیں کہ آپ کے بولنے کے انداز کو تبدیل کرنے کے بعد چند دنوں کے اندر آپ کے پاس وافر دولت ہو۔ لیکن جسمانی حالات صرف اس وقت تبدیل ہو سکتے ہیں جب آپ کے عقائد تبدیل ہو جائیں۔ اپنے لین کو صاف کریں-

گیج ایک اہم پہلا قدم ہے!

آخر کار، اس دنیا میں دولت رکھنے والے لوگ غربت میں ہونے کا رونا رونے سے اس راستے تک نہیں پہنچ پاتے تھے۔ اور جو لوگ ہمیشہ پیسے کی کمی کے بارے میں بات کرتے ہیں وہ عام طور پر اس میں سے زیادہ جمع نہیں کرتے ہیں۔

کیریئر

اگر میں آپ سے اگلے پانچ سے 10 سالوں میں آپ کے کیریئر کے امکانات کے بارے میں پوچھوں تو آپ کیسے جواب دیں گے؟ ایماندار رہو. کیا آپ کہیں گے کہ چیزیں شاید ویسی ہی رہیں گی جیسے وہ اب ہیں؟ یا آپ زیادہ چیلنجوں، زیادہ ذمہ داریوں اور مالی انعامات میں اضافے کے ساتھ ایک اعلی پوزیشن کی وضاحت کریں گے؟ اگر آپ جواب دیتے ہیں "مجھے نہیں معلوم کہ میں اپنے کیریئر میں کہاں جا رہا ہوں" تو امکانات زیادہ تبدیل نہیں ہوں گے. آپ کی زبان آپ کی بصیرت اور سمت کی کمی کی عکاسی کرتی ہے۔ دوسری طرف، اگر آپ کے پاس ایک واضح مقصد ہے جسے آپ اکثر بیان کر سکتے ہیں (اور کرتے ہیں) - چاہے وہ صرف اپنے آپ کے لئے ہی کیوں نہ ہو - آپ کو اس مقصد تک

پہنچنے کا ایک بہترین موقع ملے گا۔

یقینا، اگر آپ کا اپنا کاروبار ہے تو بھی یہی سچ ہے. کیا آپ ایسی زبان استعمال کرتے ہیں جو آپ کے کاروبار کی ترقی سے مطابقت رکھتی ہے؟ یا کیا آپ مسلسل اس بارے میں بات کرتے ہیں کہ آپ کبھی بھی اگلی سطح تک نہیں پہنچ پائیں گے؟

صحت

اس میں کوئی شک نہیں کہ ہمارے الفاظ ہماری صحت پر گہرا اثر ڈالتے ہیں۔ مثال کے طور پر، تصور کریں کہ ہم میں سے ایک گروپ ایک بالکل صحت مند اور لذیذ کھانا دیکھنے کے لئے بیٹھا تھا. پھر، دو گھنٹے بعد میں نے آپ کو فون کیا اور بتایا کہ ہمارے ساتھ کھانا کھانے والے ہر شخص کو فوری طور پر اسپتال لے جایا گیا ہے اور فوڈ پوائزننگ کا علاج کیا گیا ہے! فرض کریں کہ میرے فون کرنے سے پہلے آپ بالکل ٹھیک محسوس کر رہے تھے۔ میری معلومات سننے کے بعد آپ کا رد عمل کیا ہو گا؟

زیادہ تر امکان ہے کہ آپ اپنے پیٹ کو پکڑیں گے، پیلے ہو جائیں گے اور بہت بیمار محسوس کریں گے. کیوں؟ کیونکہ میرے الفاظ نے آپ میں ایک ایمان پیدا کیا

جس کے نتیجے میں آپ کا جسم کام کرنے لگا۔ اگر میں ایک ظالمانہ مذاق کر رہا ہوتا اور پوری صورتحال کے بارے میں جھوٹ بول رہا ہوتا تو بھی یہی جسمانی رد عمل ہوتا! تمہارا

جسم ان الفاظ کا جواب دیتا ہے جو وہ آپ کو اور دوسرے لوگوں کو کہتے ہوئے سنتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ یہ دہرانے کا کوئی مطلب نہیں ہے کہ آپ کو "دائمی کمر کا درد ہے جو کبھی ختم نہیں ہو گا" یا یہ کہ آپ کو "ہر سال تین یا چار خراب زکام" ہوتا ہے۔ یہ بیانات دے کر، آپ دراصل اپنے جسم کو درد اور بیماری کو ظاہر کرنے کی ہدایت کر رہے ہیں!

برائے مہربانی غلط نہ سمجھیں۔ میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ درد یا بیماری سے انکار کریں- یا یہ کہ آپ کسی بھی بیماری پر قابو پا سکتے ہیں- لیکن ایسی زبان کا استعمال کرنے سے یقینی طور پر کچھ بھی حاصل نہیں کیا جا سکتا ہے (اور بہت زیادہ نقصان جو بہہ سکتا ہے) جو تکلیف اور لاعلاج کو لگام دیتا ہے۔

آپ کے پاس ایک انتخاب ہے

ٹھیک ہے، کیا آپ نے ان الفاظ کے بارے میں سوچا ہے جو آپ اپنی زندگی کے ان چار شعبوں میں استعمال کرتے ہیں؟ جب ہم کچھ جملے بار بار دہراتے ہیں تو ایسا لگتا ہے جیسے ہمارے دماغ میں ایک "نالی" بن گئی ہے۔ ہم ایک ٹوٹے ہوئے ریکارڈ کی طرح اپنے سروں میں اسی پرانے انداز کو دوبارہ کھیلتے رہتے ہیں۔ مسئلہ

یہ ہے کہ جب بھی آپ یہ الفاظ کہتے ہیں تو آپ صرف نالی کو گہرا کرتے ہیں، اپنے ذہن میں انہی پرانے افسانوں کو دوبارہ چلاتے ہیں، انہی پرانے عقائد کو تقویت دیتے ہیں... اور وہی پرانے نتائج حاصل کر رہے ہیں.

تاہم، اس بات کو تسلیم کریں کہ صرف اس لئے کہ آپ نے ماضی میں کچھ کہا ہے، آنکھیں بند کر کے ایسا کرنا جاری رکھنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ اگرچہ آپ کی زبان میں تبدیلیاں لانے کے لئے آپ کی طرف سے کچھ نظم و ضبط اور نگرانی کی ضرورت ہوتی ہے، لیکن یہ کوشش کے قابل ہے! لہذا، اب سے، شعوری طور پر ایسے *الفاظ کا انتخاب* کریں جو آپ کو اپنے مقاصد کی سمت کی طرف اشارہ کریں گے۔ جب آپ پھسلتے ہیں تو کسی دوست سے آپ کو یاد دلانے کے لئے کہیں۔ یاد رکھیں، یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ اس طرح سے بات کریں جو آپ کو زندگی میں جو چاہتے ہیں اس کی طرف لے جائے گا. لہذا، ایسے الفاظ استعمال کریں جو اس راستے سے مطابقت رکھتے ہیں جس پر آپ واقعی چلنا چاہتے ہیں... ان خطوط پر کارروائی کریں... اور اپنے آپ کو اس حیرت انگیز سمت میں سفر کرنا شروع کرتے ہوئے دیکھیں!

سبق 7

آپ کیسے ہیں؟

آپ کا دن اس طرح گزرتا ہے جیسے آپ کے منہ کے کونے گھومتے ہیں۔
-نامعلوم

سوال کا جواب ہے کہ آپ کیسے ہیں؟ اتنی چھوٹی سی چیز کی طرح لگتا ہے. لیکن

ہمیں دن میں کم از کم ۱۰ بار – اور شاید ۵۰ بار اس سوال کا جواب دینا ہو گا۔ تو یہ کوئی چھوٹی بات نہیں ہے. یہ ہمارے روز کا ایک اہم حصہ ہے گفتگو.

جب کوئی پوچھتا ہے کہ آپ کیسے ہیں؟ آپ کیا کہتے ہیں؟ آپ کا جواب عام طور پر چند الفاظ سے زیادہ نہیں ہے. اور پھر بھی، یہ مختصر جواب آپ کے بارے میں اور آپ کی زندگی کے بارے میں بہت کچھ بتاتا ہے۔ در حقیقت، آپ کا جواب لفظی طور پر آپ کی زندگی کو شکل دے سکتا ہے.

میں نے مشاہدہ کیا ہے کہ آپ کے جوابات کیسے ہیں؟ اسے تین زمروں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے: منفی، اوسط درجے اور مثبت. آیئے ان تین زمروں اور ہر ایک کے تحت کچھ عام جوابات کا جائزہ لیتے ہیں۔

منفی جوابات

آپ کے بارے میں منفی جوابات کیسے ہیں؟ اس میں ایسے جملے شامل ہیں جیسے:

"لوسی۔" "خوفناک." "میں تھک گیا ہوں۔"

"یہ میرا دن نہیں ہے۔" "خدا کا شکر ہے کہ آج جمعہ ہے۔"

"ایک دن بڑا اور ایک ڈالر برو کر۔" "مت پوچھو۔"

جب کوئی جواب دیتا ہے کہ "مت پوچھو"، تو میں جانتا ہوں کہ میں پریشانی میں ہوں. وہ شخص بہت ساری شکایتیں کرنے جا رہا ہے اور مجھے یہ پوچھنے کے لئے معذرت کرنے جا رہا ہے کہ آپ کیسے ہیں؟ سب سے پہلے!

اور مجھے واقعی ان لوگوں پر ترس آتا ہے جو زندگی کے لئے "خدا کا شکر ہے کہ یہ جمعہ ہے" نقطہ نظر اختیار کرتے ہیں۔ سوچیں کہ وہ کیا کہہ رہے ہیں. پیر، منگل، بدھ اور جمعرات ہر ہفتے برے دن ہوتے ہیں۔ ان لوگوں کے لئے، ان کے کام کے ہفتے کا چار پانچواں حصہ گھٹیا ہے! پانچواں دن، جمعہ، صرف اس لیے "قابل برداشت" ہے کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ ان کے پاس اگلے دو دن کی چھٹی ہو گی! کیا یہ آپ کی زندگی گزارنے کا ایک طریقہ ہے؟ کیا آپ یہ دیکھنا شروع کر رہے

ہیں کہ یہ منفی جملے آپ کے رویے کو کیسے زہر آلود کر سکتے ہیں... اور دوسرے لوگوں کو بند کر دیں؟

Mediocre جوابات

اوسط درجے کے گروپ میں شامل افراد اس گروپ سے ایک قدم آگے ہیں۔ لیکن ان کے پاس اب بھی بہتری کے لئے کافی گنجائش ہے۔ یہاں کچھ باتیں ہیں جو وہ کہتے ہیں:

"میں ٹھیک ہوں۔""بہت برا نہیں۔"

"اس سے بھی بدتر ہو سکتا ہے۔""وہی پرانا، وہی پرانا۔""وہاں رہو۔""ٹھیک ہے۔"

کیا آپ واقعی کسی ایسے شخص کے ساتھ بہت زیادہ وقت گزارنا چاہتے ہیں جو سوچتا ہے کہ زندگی "بہت بری نہیں ہے"؟ کیا یہ وہ شخص ہے جو تم ہو

کس کے ساتھ کاروبار کرنا چاہتے ہیں؟ جب ہم اس طرح کے الفاظ استعمال کرتے ہیں تو ہم اپنی توانائی کو بھی کم کر دیتے ہیں۔ کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ کوئی شخص سیدھی پوزیشن کے ساتھ "بدتر ہو سکتا ہے" کہہ رہا ہے... اور بہت زیادہ جوش و خروش؟ بالکل نہیں. ان لوگوں کو ایسا لگتا ہے جیسے وہ دو دنوں سے سوئے ہی نہیں ہیں۔

اس کے ارد گرد کوئی نہیں ہے. جو لوگ اوسط درجے کے الفاظ استعمال کرتے ہیں وہ اوسط درجے کے رویے کو فروغ دیں گے... اور اوسط درجے کے نتائج حاصل کرتے ہیں. میں جانتا ہوں کہ آپ ایسا نہیں چاہتے ہیں!

مثبت جوابات

اس کے بعد، مثبت نقطہ نظر ہے. یہ وہ لوگ ہیں جو کہتے ہیں:

"خوفناک." "حیرت انگیز." "بہت اچھا." "بہت اچھا." "سپر."

"میں دنیا میں سب سے اوپر ہوں۔" "یہ بہتر نہیں ہو رہا ہے."

جو لوگ اس طرح کے مثبت الفاظ استعمال کرتے ہیں ان کے قدموں میں تیزی آتی ہے اور آپ صرف ان کے آس پاس رہ کر تھوڑا سا بہتر محسوس کرتے ہیں۔

ایماندار رہو. جب آپ نے اس فہرست کو پڑھا تو آپ کو کیسا محسوس ہوا؟ میں آپ کے بارے میں نہیں جانتا، لیکن جب میں اس فہرست کا جائزہ لیتا ہوں تو میں متحرک اور پرجوش ہوں. یہ وہ لوگ ہیں جنہیں میں تلاش کرتا ہوں-

آج میٹنگ ہو گی۔ ان

ایک مسکراہٹ ایک غیر واضح وہ لوگ ہیں جو میرا کاروبار حاصل کرنے کا

مسکراہٹ ہے- زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

آپ کی شکل کو بہتر بنانے کا آسان کیوں نہ واپس جائیں اور منفی فہرست اور

طریقہ. اوسط درجے کی فہرست کو دوبارہ پڑھیں۔

-نامعلوم انہیں اونچی آواز میں کہو۔ وہ آپ کو کیسے

محسوس کرتے ہیں؟ یقیناً باہر نکلیں!

آپ دیکھیں، اگر مجھے انتخاب دیا گیا تو، میں ان لوگوں کے ارد گرد رہنا پسند کروں گا جو مثبت اور زندگی سے بھرپور ہیں... ان لوگوں کے برعکس جو منفی اور بے فہرست ہیں۔ یہ پرانی کہاوت کی طرح ہے کہ ہر جسم ایک کمرے کو روشن کرتا ہے -کچھ جب وہ کمرے میں داخل ہوتے ہیں... اور کچھ جب وہ باہر نکلتے ہیں! آپ وہ بننا چاہتے ہیں جو

جب آپ اندر جاتے ہیں تو ایک کمرے کو روشن کرتے ہیں!

جہاں تک میرا تعلق ہے، جب کوئی مجھ سے پوچھتا ہے کہ تم کیسے ہو؟ میں زبردست کے ساتھ جواب دیتا ہوں! یہ دوسرے شخص کے بارے میں ایک مثبت رویہ پیش کرتا ہے اور جتنا زیادہ میں اسے کہتا ہوں، اتنا ہی زیادہ مجھے غصہ محسوس ہوتا ہے!

مثبت گروپ میں شامل ہوں

ٹھیک ہے، آپ کو ہر زمرے میں کچھ عام ذمہ داریوں کا جائزہ لینے کا موقع ملا ہے - منفی، اوسط درجے اور مثبت. ان میں سے کون سا فقرہ آپ اکثر استعمال کرتے ہیں؟ آپ کے دوست اور خاندان کون سے جوابات استعمال کرتے ہیں؟

اگر آپ اپنے آپ کو منفی یا اوسط درجے کے گروپ میں پاتے ہیں تو، میرا مشورہ ہے کہ آپ فوری طور پر اپنے رد عمل پر نظر ثانی کرنے اور مثبت کی صف میں شامل ہونے پر غور کریں۔ یہاں اس کی وجہ ہے. جب آپ سے پوچھا جاتا ہے کہ آپ کیسے ہیں؟ اور آپ کہتے ہیں کہ خوفناک یا بہت برا نہیں ہے، آپ کی فزیولوجی بری طرح متاثر ہوتی ہے. آپ اپنے کندھوں اور سر کو جھکاتے ہیں اور

افسردہ پوزیشن لیتے ہیں۔

آپ کے جذبات کے بارے میں کیا؟ یہ بتانے کے بعد کہ آپ گھٹیا ہیں، کیا آپ بہتر محسوس کرتے ہیں؟ بالکل نہیں. آپ اس سے بھی زیادہ نیچے محسوس کرتے ہیں کیونکہ منفی الفاظ اور خیالات منفی جذبات پیدا کرتے ہیں، اور آخر کار، منفی نتائج پیدا کرتے ہیں۔

اور یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ اسے توڑیں. یہاں تک کہ اگر آپ کی زندگی کے حقیقی حالات نے آپ کو یہ بتانے پر آمادہ کیا کہ آپ گھٹیا ہیں - ایک امید افزا کاروباری معاہدہ ناکام ہو گیا ہے، یا آپ کے بچے کو اسکول میں خراب نمبر ملے ہیں - تو آپ کا اداس رویہ صورتحال کو بہتر بنانے کے لئے کچھ نہیں کرتا ہے۔ معاملات کو بدتر بنانے کے لئے، آپ کا اوسط یا منفی جواب دوسروں کو بند کر دیتا ہے۔ وہ صرف آپ کے آس پاس رہ کر اور آپ کی مایوسی کو سن کر نیچے گھسیٹے جاتے ہیں۔

ایک نئی عادت بنائیں

اگر یہ تمام منفی نتائج آپ کے الفاظ سے نکلتے ہیں تو آپ انہیں کیوں کہتے رہتے ہیں؟ اس سے زیادہ، اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ نے تسلیم نہیں کیا ہے کہ آپ

کے پاس اس معاملے میں انتخاب ہے. اس کے بجائے، آپ ایک عادت کی پیروی کر رہے ہیں جو آپ نے کئی سال پہلے تیار کی تھی... ایک عادت جو اب نہیں رہی

آپ کی خدمت کرتا ہے.

آخر میں، آپ کے اپنے الفاظ ایک خود ساختہ بات ہیں - اگر آپ کہتے ہیں کہ سب کچھ خوفناک ہے، تو آپ کا ذہن ان لوگوں اور حالات کی طرف راغب ہوتا ہے جو اس بیان کو سچ ثابت کرنے کا سبب بنیں گے. اگر، دوسری طرف، آپ بار بار کہتے ہیں کہ آپ کی زندگی حیرت انگیز ہے! آپ کا ذہن آپ کو مثبت سمت میں لے جانا شروع کر دے گا۔

مثال کے طور پر، صرف اس بات پر غور کریں کہ جب آپ جواب دیتے ہیں کہ آپ بہترین ہیں تو کیا ہوتا ہے؟ یا خوفناک! جیسے ہی آپ یہ الفاظ کہتے ہیں، آپ کی فزیالوجی آپ کی پر امید زبان سے مطابقت رکھنے لگتی ہے۔ آپ کا پوس- نہیں، لیکن آپ نے ایک بہت ہی ٹیر زیادہ سیدھا ہے. دوسرے لوگ آپ کی حرکت شروع کر دی ہے توانائی اور توانائی کی طرف راغب ہوتے ہیں۔ آپ کے کاروباری اور ذاتی تعلقات بہتر ہوتے ہیں. کیا آپ کی زندگی کے تمام مسائل جادوئی طور پر غائب ہو جائیں گے؟

-ایلاوہیلرولکوکس

کہو کہ تم ٹھیک ہو،

یا تمہارے ساتھ سب ٹھیک ہے اور خدا

تمہاری باتیں سنے گا اور ان کو سچا کرے گا۔

ہم زندگی میں توقع رکھتے ہیں. ___ اہم اصول: ہمیں کیا ملتا ہے

میں آپ کو اپنے تجربے سے بتا سکتا ہوں کہ یہ زندگی کی ان چھوٹی چیزوں میں سے ایک ہے جو ایک بڑا فرق پیدا کرتی ہے۔ تقریبا 15 سال پہلے، جب کسی نے مجھ سے پوچھا کہ آپ کیسے ہیں؟ میں بہت کم توانائی کے ساتھ ٹھیک ہے جیسا کچھ کہوں گا. تم جانتے ہو میں کیا کر رہا تھا؟ میں لوگوں کے ساتھ "ٹھیک" تعلقات رکھنے کے لئے خود کو پروگرام کر رہا تھا. میں اپنے آپ کو "ٹھیک" کامیابی حاصل کرنے کے لئے پروگرام بنا رہا تھا. میں "ٹھیک ہے" رویہ رکھنے کے لئے خود کو پروگرام کر رہا تھا... اور ایک "ٹھیک" زندگی.

لیکن پھر، خدا کا شکر ہے، میں نے سیکھا کہ مجھے "ٹھیک" زندگی گزارنے کی ضرورت نہیں ہے! لہذا میں نے اپنا جواب چند درجے اٹھایا اور خوفناک کہنا شروع کر دیا! میں نے یہ بات کچھ غصے سے کہی۔ یقینا، شروع میں یہ تھوڑا سا

تکلیف دہ تھا. کچھ لوگ مجھے ایسے دیکھ رہے تھے جیسے میں تھوڑا سا عجیب ہوں۔ لیکن تقریبا ایک ہفتے کے بعد، یہ میرے لئے قدرتی طور پر آنا شروع ہوا. اور میں حیران تھا کہ میں کتنا بہتر محسوس کرتا ہوں، اور کس طرح لوگ مجھ سے بات کرنے میں زیادہ دلچسپی رکھتے ہیں.

میرا یقین کریں، یہ راکٹ سائنس نہیں ہے. آپ کو ٹیل کی ضرورت نہیں ہے-

اچھا رویہ رکھنے کے لئے پیسہ یا اچھی شکل آپ کو صرف اعلی توانائی، مثبت جواب استعمال کرنے کی عادت ڈالنے کی ضرورت ہے، اور آپ کو وہی دلچسپ نتائج ملیں گے جو مجھے ملے ہیں!

کیا ہو گا اگر میں خوفناک محسوس نہیں کرتا؟

جب بھی میں کوئی پریزنٹیشن پیش کرتا ہوں اور سامعین کو سفارش کرتا ہوں کہ وہ آپ کے بارے میں بہت پرجوش جواب دیتے ہیں؟ اس کے بعد کوئی ہمیشہ میرے پاس آتا ہے اور کہتا ہے، "اگر میں واقعی خوفناک محسوس نہیں کرتا تو کیا ہو گا؟ میں اپنے دوستوں اور ساتھیوں سے یہ کہہ کر جھوٹ نہیں بولنا چاہتا کہ جب ایسا نہیں ہوتا تو سب کچھ جیت جاتا ہے۔

اب مجھے غلط مت سمجھو. میں نے دیانت داری کو سب سے زیادہ اہمیت دی... اور سچ بولتے ہیں. لیکن مجھے نہیں لگتا کہ یہ سچ بولنے کا معاملہ ہے۔ مجھے وضاحت کرنے دو.

ایک لمحے کے لئے فرض کریں کہ سیلی تھکاوٹ محسوس کرتی ہے۔ جب کام پر کوئی اس سے پوچھتا ہے کہ آپ کیسی ہیں؟ وہ کامل ایماندار بننا چاہتی ہے لہذا وہ کہتی ہے، میں تھک گیا ہوں. یہاں کیا ہونے والا ہے. سیلی اس یقین کو تقویت دے

گی کہ وہ تھکی ہوئی ہے۔ وہ اور بھی زیادہ تھکاوٹ محسوس کرے گا. وہ شاید اپنے کندھوں کو جھکائے گی اور ایک آہ چھوڑ دے گی۔ اس کا کام پر ایک گھٹیا، غیر پیداواری دن ہو گا۔

اور آیئے اس شخص کی طرف لوٹتے ہیں جس نے سیلی سے پوچھا تھا سوال- اور اب شاید اس پر کس کو افسوس ہے!

وہ شخص بھی بدتر محسوس کرتا ہے۔ آخر کار، جب کوئی آپ کو بتاتا ہے کہ وہ کتنی تھکی ہوئی ہے، تو کیا آپ کو حوصلہ افزائی محسوس ہوتی ہے؟ بلکل نہیں. صرف لفظ کی تجویز "تھک گئے" اور آپ جھومنا شروع کر دیتے ہیں۔ لہٰذا، سیلی نے خود کو نیچے لایا ہے، اور ساتھ ہی ساتھ اپنے ساتھیوں کو بھی۔

ابر آلود دن دھوپ والے مزاج کا کوئی مقابلہ نہیں ہے۔

-ولیم آرتھر وارڈ

ٹھیک ہے، سیلی اپنے سخت دن کے بعد گھر جاتی ہے، اور اب وہ تھک چکی ہے. لہٰذا وہ اپنی پسندیدہ کرسی پر بیٹھتی ہیں اور جیتنے والی لاٹری نمبروں کو دیکھنے کے لیے اخبار کھولتی ہیں۔ جیسے ہی وہ اپنے پرس سے اپنا ٹکٹ نکالتی ہیں، وہ اس بات

کو چھپاتی ہیں کہ ان کے پاس جیتنے والا ٹکٹ ہے۔ وہ صرف جیت گیا

10$ ملین!

آپ کے خیال میں سیلی کیا کرے گی؟ یاد رکھیں، وہ ہے

بہت تھکا ہوا.

آپ اور میں دونوں جانتے ہیں کہ سیلی اپنی کرسی سے چھلانگ لگاتی، اوپر نیچے چھلانگ لگاتی، چیختی اور ہوا میں اپنے بازو لہراتی۔ آپ سوچیں گے کہ وہ ایروبکس کلاس کی قیادت کر رہی تھی۔ فطری طور پر، وہ اپنے اہل خانہ اور دوستوں کو فون کرنے کے لئے فون اٹھانے کے لئے بھاگتی تھی۔ وہ توانائی کا بنڈل ہو گی اور شاید پوری رات جاگ کر جشن منائے گی... اور منصوبہ بندی کر رہے ہیں کہ پیسے کے ساتھ کیا کرنا ہے!

لیکن ایک سیکنڈ انتظار کریں. دس سیکنڈ پہلے، یہ عورت تھک گئی تھی. اب، اسے ایک 15 سالہ چیئر لیڈر کی توانائی مل گئی ہے جسے ابھی بتایا گیا ہے کہ اس نے چیر لیڈنگ اسکواڈ میں جگہ بنائی ہے۔ ان 10 سیکنڈوں میں ایسا کیا ہوا کہ کسی کو مکمل طور پر تھکا ہوا ہونے سے بچایا... بے حد پر جوش ہونے کے لئے؟ کیا اس نے وٹامن بی-12 کی ایک خوراک حاصل کی؟ کیا کسی نے اس کے چہرے پر برف کے پانی کی بالٹی پھینکی؟

نہیں. اس کی تبدیلی مکمل طور پر ذہنی تھی!

اب میں سیلی جو محسوس کر رہی تھی اسے کم کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں۔ اس کی تھکاوٹ بہت حقیقی تھی، لیکن یہ ذہنی طور پر جسمانی نہیں تھی۔ تو، کیا سیلی سچ بول رہی تھی جب اس نے کہا کہ وہ تھکی ہوئی ہے؟ اس کا حقیقت سے بہت کم تعلق ہے۔ یہ اس بات کا معاملہ ہے کہ سیلی نے کس چیز پر توجہ مرکوز کرنے کا انتخاب کیا۔ وہ تھکاوٹ محسوس کرنے پر گھبرا سکتی تھی۔ یہ ایک آپشن تھا. دوسری طرف، وہ اپنی زندگی میں بہت سی نعمتوں کے بارے میں سوچ سکتی تھی اور بہت خوش قسمت اور متحرک محسوس کر سکتی تھی.

ہم کس طرح محسوس کرتے ہیں یہ اکثر ایک شخصی معاملہ ہوتا ہے۔ جب ہم اپنے آپ کو بتاتے ہیں کہ ہم تھکے ہوئے ہیں، تو ہم تھکاوٹ محسوس کرتے ہیں. جب ہم اپنے آپ کو بتاتے ہیں کہ ہم خوفناک محسوس کرتے ہیں، تو ہم توانائی محسوس کرتے ہیں. جیسا کہ آپ سبق 2 سے یاد کریں گے، ہم وہی بن جاتے ہیں جس کے بارے میں ہم سوچتے ہیں.

جوش و خروش کے ساتھ جواب دیں

اگلے مہینے کے لئے، اس تجربے کی کوشش کریں. جب کوئی پوچھتا ہے کہ آپ کیسے ہیں؟ - چاہے وہ کام پر کوئی ہو یا اسٹور میں کیشئر - توانائی اور جوش کے ساتھ

جواب دیں کہ آپ عظیم ہیں! یا خوفناک! اسے اپنی آنکھوں میں مسکراہٹ اور چمک کے ساتھ کہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اس وقت مکمل طور پر اور مکمل طور پر خوفناک محسوس کرتے ہیں یا نہیں. بس ایکٹ کے طور پر اصول کا اطلاق کریں. دوسرے لفظوں میں، اگر آپ زیادہ پوسی بننا چاہتے ہیں-

اگر آپ پہلے سے ہی ہیں اور بہت جلد، آپ دیکھیں گے کہ آپ حقیقت میں، زیادہ مثبت ہو گئے ہیں!

اگر آپ شروع میں یہ الفاظ کہنے میں تھوڑی بے چینی محسوس کرتے ہیں تو فکر نہ کریں۔ اس کے ساتھ رہو اور آخر کار آپ اس میں ترقی کریں گے. آپ جلدی سے محسوس کریں گے کہ آپ شرط محسوس کرتے ہیں... کہ دوسرے آپ کے آس پاس رہنا چاہتے ہیں... اور یہ مثبت نتائج آپ کے راستے میں آئیں گے.

ویسے، آپ کیسے ہیں؟

میں تقریبا آپ کو ٹی-ای-آر-آر-آئی-ایف-آئی-سی کہتے ہوئے سن سکتا ہوں!

سبق 8

شکایت کرنا بند کرو!

بچوں کی طرح پریشانیاں بھی دودھ پلانے سے بڑھ جاتی ہیں۔

-لیڈی ہالینڈ

آپ کیسا محسوس کرتے ہیں جب کوئی آپ پر اپنی تمام شکایات اور شکایات اتار

دیتا ہے؟ بہت حوصلہ افزا اور حوصلہ افزا نہیں ہے، ہے نا؟ سچ تو یہ ہے کہ شاید دوسرے شکایت کنندگان کے علاوہ کوئی بھی کسی شخص کے آس پاس رہنا پسند نہیں کرتا۔

یقینا، ہم سب کسی نہ کسی وقت شکایت کرتے ہیں. اہم سوال یہ ہے: آپ کتنی بار شکایت کرتے ہیں؟ اگر آپ سوچ رہے ہیں کہ کیا آپ بہت زیادہ شکایت کرتے ہیں تو، صرف اپنے دوستوں، رشتہ داروں یا ساتھی کارکنوں سے پوچھیں۔ وہ آپ کو بتائیں گے.

اب، جب میں کہتا ہوں "شکایت" تو میں ان مثالوں کے بارے میں بات نہیں کر رہا ہوں جب آپ حل تلاش کرنے کی کوشش میں اپنے مسائل پر تبادلہ خیال کرتے ہیں. یہ تعمیری اور قابل ستائش ہے۔ اور میں ان مواقع کا ذکر نہیں کر رہا ہوں جب آپ اپنی زندگی کے تجربات (بشمول اختلافات) دوستوں یا رشتہ داروں کے ساتھ اس تناظر میں بانٹتے ہیں۔

انہیں اپنی زندگی کی تازہ ترین پیشرفتوں سے آگاہ کرنا۔ آخر کار، انسان ہونے کا ایک حصہ ہمارے تجربات کا اشتراک کرنا اور ایک دوسرے کی حمایت کرنا ہے.

کوئی بھی آپ کے درد اور درد کے بارے میں نہیں سننا چاہتا
شاید چند مثالیں آپ کو اس کے بارے میں بہتر خیال دیں گی
ایک طرح کی شکایت جو نقصان دہ ہے. شکایت کے سب سے عام علاقوں میں سے ایک بیماری کا موضوع ہے. اس زمرے میں تبصرے ہیں جیسے "میری پیٹھ مجھے مار رہی ہے" یا "مجھے ایک خوفناک سائنس سر درد ہے." اس سے بھی بدتر بات یہ ہے کہ کچھ لوگ اپنی مخصوص بیماری کی تلخ تفصیلات بیان کرنے میں بہت زیادہ مہارت رکھتے ہیں (جیسے کہ "میں نے یہ سبز چیزیں میری طرف سے خارج کی تھیں...") اور کیا یہ صرف آپ کا دن نہیں بناتا جب آپ کا ساتھی آپ کو بتاتا ہے کہ وہ متلی ہے؟
چلو اس کا سامنا کرتے ہیں. اگر آپ کو پیٹ میں درد ہو تو میں آپ کے لئے کیا کر سکتا ہوں؟ میں ایک ڈاکٹر نہیں ہوں - اگر آپ کو کوئی طبی مسئلہ ہے تو ڈاکٹر کے پاس جائیں. سب سے اہم بات یہ ہے کہ آپ کیوں ہیں

مجھے یہ بتا رہے ہیں؟ آپ چاہ سکتے ہیں

ہمدردی، لیکن آپ جو کچھ بھی کر رہے ہیں وہ مجھے گھسیٹ رہا ہے اور اپنے دکھوں کو دوبارہ بیان کر رہا ہے۔ درد اور تکلیف کے بارے میں بات کرنا صرف آپ کو اسی طرح کا زیادہ لائے گا

خود رحمی ایک تیزاب ہے جو خوشی میں سوراخ کھا جاتا ہے۔

-ارل نائٹنگل

-اور آس پاس کے لوگوں کی حوصلہ افزائی کریں

آپ کو باہر نکلنے کے راستے تلاش کرنے ہیں.

جب بیماری کے بارے میں شکایات کی بات آتی ہے، تو اضافے کا اصول عام طور پر اس کا بدصورت سر اٹھاتا ہے۔ یہ کس طرح کام کرتا ہے یہاں ہے. آپ اپنے دوست کو فلو کے ساتھ ہونے والی تکلیف کے بارے میں بتائیں۔ آپ کا دوست مداخلت کرتا ہے اور کہتا ہے، "آپ کو لگتا ہے کہ آپ کے پاس یہ برا تھا. جب مجھے فلو ہوا، تو مجھے 104 ڈگری بخار تھا اور مجھے فوری طور پر اسپتال لے جانا پڑا۔ میں تقریبا مر چکا ہوں۔" یا، کسی کو بتائیں کہ آپ کی پیٹھ یا پاؤں میں درد ہوتا ہے - اور گنتی کریں کہ اس شخص کو اپنی کمر کے درد اور پیروں میں درد کی طرف

منتقل کرنے میں کتنے سیکنڈ لگتے ہیں۔ شکایت کرنے والے اس کھیل کو کھیلنا پسند کرتے ہیں- ان کا درد ہمیشہ آپ سے بدتر ہوتا ہے.

اپنی پریڈ پر بارش نہ ہونے دیں

ایک اور پسندیدہ شکایت کا علاقہ موسم ہے. بارش شروع ہو جاتی ہے اور لوگ کہتے ہیں، "کتنا گھٹیا، افسوسناک دن ہے۔ آسمان سے آنے والی نمی اسے ایک گھٹیا دن کیوں بنا دیتی ہے؟ جب کوئی مجھ سے یہ تبصرہ کرتا ہے، تو میں جواب دیتا ہوں، "یہ گیلا ہے - لیکن یہ ایک بہت اچھا دن ہے!" بارش کو "گھٹیا دن" کے ساتھ جوڑ کر، آپ اپنے آپ کو منفی انداز میں پروگرام کر رہے ہیں۔ اس کے علاوہ، موسم کے بارے میں آپ کی شکایات حالات کو تبدیل نہیں کریں گی. ان چیزوں کے بارے میں پریشان ہونے کا کوئی مطلب نہیں ہے جن پر آپ کا کوئی کنٹرول نہیں ہے - اور جن کا آپ کی زندگی پر کوئی خاص اثر نہیں پڑتا ہے۔ آخر میں، چھوٹی موٹی شکایات ہیں، جیسے "ویٹر پانچ منٹ تک میرا آرڈر لینے نہیں آیا" یا "جان کو مجھ سے بڑی کھڑکی والا دفتر مل گیا۔ زندگی ہمارے لئے اس طرح کی احمقانہ چیزوں میں پھنسنے کے لئے بہت سارے مشکل چیلنجیش کرتی ہے۔ اور جب آپ غیر اہم چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں تو، آپ اپنے بارے میں کچھ باتیں بھی کہہ رہے ہوتے ہیں۔ اگر میں آپ کا آجر ہوں یا آپ

کی ٹیم کا رکن ہوں، تو میں سوچ رہا ہوں کہ جب ہمیں واقعی فکر کرنے کے قابل کوئی مسئلہ ہے تو آپ کا رد عمل کیا ہو گا!

اس کے پاس شکایت کرنے کی ہر وجہ تھی

حال ہی میں، میں اپنے دفتر میں تھا اور کچھ ایسی چیزوں کے بارے میں سوچ رہا تھا جو اتنی اچھی طرح سے نہیں چل رہی تھیں جتنی میں نے منصوبہ بندی کی تھی۔ آپ جانتے ہیں، عام کاروباری مسائل - نتائج اتنی تیزی سے نہیں ہوتے ہیں جتنی میں نے توقع کی تھی. اور میں اعتراف کروں گا کہ میں اس کے بارے میں تھوڑا سا شکایت کر رہا تھا.

پھر پیڈرو اندر چلا گیا۔ پیڈرو کی عمر 20 سال کے لگ بھگ ہے اور وہ تقریباً چھ سال قبل ہونڈوراس سے اس ملک میں آئے تھے۔ وہ ایک ایسی کمپنی کے لیے کام کرتا ہے جو گھروں اور دفاتر کی صفائی کرتی ہے۔ آپ ایک مثبت رویے کے بارے میں بات کرتے ہیں! پیڈرو سب سے زیادہ مثبت لوگوں میں سے ایک ہے جن سے میں نے کبھی ملاقات کی ہے - ہمیشہ مسکراتے اور پرجوش.

تاہم، اس دن، میں نے پیڈرو سے سمندری طوفان میچ اور اس کے وطن پر اس کے اثرات کے بارے میں پوچھا. مسکراہٹ تیزی سے اس کے چہرے سے نکل

گئی۔اس نے مجھے طوفان کی تباہی کے بارے میں بتایا

اس کی وجہ سے ہوا تھا. ہزاروں لوگ مارے گئے تھے۔ دس لاکھ سے زائد افراد بے گھر ہو گئے۔

پیڈرو نے کہا کہ ان کے والد، والدہ اور بھائی اب بھی ہونڈوراس میں رہتے ہیں اور انہیں نہیں معلوم کہ وہ مر چکے ہیں یا زندہ ہیں۔ ان کے پاس ان سے رابطہ کرنے کا کوئی راستہ نہیں تھا– اس علاقے کی تمام فون لائنیں تباہ ہو چکی تھیں۔

پیڈرو نے کہا کہ وہ ہر روز اپنے خاندان کے بارے میں سوچتا تھا۔

کیا آپ اس تکلیف کا تصور کر سکتے ہیں کہ آپ کا خاندان ابھی تک زندہ ہے یا نہیں؟

پھر پیڈرو نے مجھے ان تمام چیزوں کے بارے میں بتایا جو وہ ہونڈوراس میں لوگوں کی مدد کے لئے کر رہے تھے۔ وہ پیسے، کپڑے اور دیگر ضروریات پوری کر رہا تھا۔ وہ امدادی تنظیموں کے ساتھ سرگرمی سے کام کر رہا تھا۔ اسکی بجائے

اپنی نعمتوں کو شمار کریں جبکہ دوسرے لوگ

اپنی پریشانیوں میں اضافہ کر رہے ہیں۔

تسکین کا راز یہ ہے کہ آپ

–ولیم پین

صرف اس مسئلے پر قابو پاتے ہوئے، وہ ان کے درد کو کم کرنے کے لئے ہر ممکن کوشش کر رہا تھا۔

پیڈرو کے ساتھ بات کرنے کے بعد، مجھے احساس ہونے لگا کہ میرے اپنے مسائل کتنے غیر ترتیب وار تھے ... میں کتنا خوش قسمت ہوں! بہتر ہے کہ آپ یقین کریں کہ میں نے شکایت کرنا چھوڑ دیا ہے. میں نے باقی کا سامنا کیا

ایک نئی توانائی اور بہت بہتر رویے کے ساتھ دن.

ویسے، کئی ہفتوں بعد میں نے پیڈرو کو دوبارہ دیکھا. اور ہاں، اس کی معمول کی جیتنے والی مسکراہٹ اور اس کا عظیم رویہ تھا. اچھی خبر یہ ہے کہ اس کے خاندان کے تمام افراد زندہ ہیں۔ بری خبر یہ ہے کہ انہوں نے سیلاب میں سب کچھ کھو دیا اور اب ایک پناہ گاہ میں رہ رہے ہیں۔ صاف پانی کی بہت کمی ہے۔ بیماری

بڑے پیمانے پر ہے. میں یہ بھی نہیں سمجھ سکتا کہ آپ کے پاس جو کچھ ہے اسے کھونا کیسا ہوتا ہے اور خاص طور پر ان مشکل حالات میں شروع کرنا پڑتا ہے۔ کیا تم؟

اس میں کوئی شک نہیں ہے. پیڈرو کے پاس اپنے خاندان کی بدقسمتی کے بارے میں رونے کی ہر وجہ ہے۔ لیکن وہ نہیں کرتا. وہ سمجھتے ہیں کہ شکایت کرنا ان کے وقت اور توانائی کا ایک خوفناک ضیاع ہوگا۔ ہم سب کو یاد دلانے کے لئے آپ کا شکریہ، پیڈرو کہ شکایت کرنا زندگی میں ہمارے چیلنجوں کا جواب نہیں ہے.

چیزوں کو نقطہ نظر میں رکھنا

ایک اور قابل قدر سبق ہے جو ہم پیڈرو سے سیکھ سکتے ہیں - اور وہ ہے -
اپنے بارے میں غور کریں چیزوں کو درست حالت میں رکھنے کا
ایسی نعمتیں پیش کریں جن میں سے طریقہ۔ گزشتہ برسوں میں، میں نے دیکھا
ہر انسان کے پاس بہت کچھ ہے۔ ہے کہ شکایت کرنے والوں میں نقطہ نظر کی
آپ کی ماضی کی بدقسمتیوں پر کمی ہوتی ہے - وہ اپنے مسائل کو تناسب سے
نہیں، جن میں سے کچھ نہ کچھ تمام باہر کر دیتے ہیں۔
انسانوں کے پاس ہے. پر امید لوگ... اچھے رویوں والے لوگ...
- چارلس ڈکنز زندگی میں واقعی کیا اہم ہے اس کا احساس
رکھتے ہیں.

"کرنے کی صلاحیت" کے طور پر ڈکشنری میں اس کی تعریف کی گئی ہے -
چیزوں کو ان کے حقیقی تعلق یا نسبتا اہمیت میں دیکھیں۔ ان لوگوں کے بارے
میں سوچیں جنہیں آپ جانتے ہیں۔ کیا آپ کے کوئی دوست ہیں جو فلیٹ ٹائر
ملنے کی وجہ سے شکل سے ہٹ جاتے ہیں؟ اور ان لوگوں کا کیا ہو گا جو شادی میں

بیٹھنے کے انتظامات پر تنازعہ کی وجہ سے قریبی رشتہ داروں سے تعلقات منقطع کر لیتے ہیں؟ یہ واضح ہے کہ ان لوگوں نے چیزوں کی "نسبتا اہمیت" کو کھو دیا ہے! مجھے لگتا ہے کہ ہم سب ایڈی ریکن بیکر سے سیکھ سکتے ہیں، جو 21 دن تک زندگی کی کشتی میں ڈوبے رہے، مایوس کن طور پر بحرالکاہل میں کھو گئے۔ اس آزمائش سے بچنے کے بعد، ریکن بیکر نے کہا،" اگر آپ کے پاس وہ تمام تازہ پانی ہے جو آپ پینا چاہتے ہیں اور وہ تمام کھانا جو آپ کھانا چاہتے ہیں، تو آپ کو کبھی بھی کسی چیز کے بارے میں شکایت نہیں کرنی چاہئے۔"

میں آپ کے ساتھ کچھ چیزوں کا اشتراک کرتا ہوں جن کے لئے میں شکر گزار ہوں:

میری صحت اچھی ہے۔

ڈولوریس اچھی صحت میں ہے۔

ہمارا اپنا گھر ہے۔

ہمارے پاس کھانے کے لئے کافی کھانا اور پینے کے لئے صاف پانی ہے۔

ہم امریکہ میں رہتے ہیں اور آزادی سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔

مجھے اپنے کام سے محبت ہے.

مجھے سفر کرنے اور دلچسپ لوگوں سے ملنے کا موقع ملتا ہے.

میرے بہت سے وفادار دوست ہیں۔

میں خدا کے ساتھ اپنے تعلق سے طاقت حاصل کرتا ہوں.

یہ میری زندگی کی نعمتوں کی صرف ایک جزوی فہرست ہے۔ اور تم جانتے ہو کیا؟ یہاں تک کہ ان تمام حیرت انگیز چیزوں کے ساتھ، ایسے اوقات آتے ہیں جب میں ان میں سے کچھ گرانٹ کے لئے لینا شروع کرتا ہوں! لیکن میں نے جلدی سے ان نعمتوں کے ساتھ دوبارہ جڑنا سیکھا ہے... اور یہ میرے رویے کو بڑھاتا ہے اور مجھے راستے پر واپس لاتا ہے۔

تو، وہ کیا ہے جس کے بارے میں آپ دیر سے شکایت کر رہے ہیں؟ کیا یہ واقعی "زندگی اور موت" کے معاملات ہیں؟ اگلی بار جب آپ کو اپنے مسائل کے بارے میں جاننے کا لالچ ہو تو، ایک قلم اور کاغذ کا ٹکڑا اٹھائیں اور ان تمام وجوہات کو درج کرنا شروع کریں جن کی آپ کو شکر گزار ہونا چاہئے!

میں آپ کو بتاتا ہوں، یہ یقینی طور پر شکایت کرتا ہے!

مثبت خبروں کا ذریعہ بنیں

میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ بیٹھ جائیں اور اپنی زندگی کے تمام مسائل کو نظر انداز کریں۔ تاہم، شکایت کرنے کے بجائے-

2، اپنی توجہ مرکوز کرنا کہیں بہتر ہے

ان اقدامات پر توجہ اور آپ کی توانائی جو آپ اپنے مسئلے کو حل کرنے، یا کم از کم کم کرنے کے لئے کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، فرض کریں کہ آپ حال ہی میں تھوڑا سا تھکا ہوا محسوس کر رہے ہیں. اسکی بجائے

اگر آپ سب لپٹے ہوئے ہیں اپنے آپ میں، آپ ضرورت سے زیادہ کپڑے پہنے ہوئے ہیں.

- کیٹ ہالورسن

کہہ سب آپ کتنے گھٹیا ہیں

محسوس کریں، زیادہ باقاعدگی سے ورزش کرنے کی کوشش کریں یا تھوڑی دیر پہلے سو جائیں.

جائزہ لینے کے لئے: شکایات آپ کے خلاف تین طریقوں سے کام کرتی ہیں. پہلی بات تو یہ ہے کہ کوئی بھی آپ کی بیماری اور آپ کے مسائل کے بارے میں منفی خبریں نہیں سننا چاہتا۔ دوسرا، شکایت آپ کے اپنے درد اور تکلیف کو تقویت دیتی ہے. تو پھر تکلیف دہ، منفی یادوں کو دوبارہ کیوں کھیلتے رہیں؟ تیسری

بات یہ ہے کہ شکایت کرنا بذات خود کچھ حاصل نہیں کرتا اور آپ کو ان مذموم اقدامات سے ہٹا دیتا ہے جو آپ اپنی صورتحال کو بہتر بنانے کے لیے کر سکتے ہیں۔ کہا جاتا ہے کہ 90 فیصد لوگ آپ کے مسائل کی پرواہ نہیں کرتے... اور باقی 10 فیصد خوش ہیں

آپ کے پاس وہ ہیں! سنجیدگی سے، ہم سب اپنی شکایت کو کم کر سکتے ہیں. اب سے، آیئے اپنے آپ پر اور دوسروں پر احسان کریں اور اپنی گفتگو کو حوصلہ افزا بنائیں۔

وہ لوگ جو بہت زیادہ شکایت نہیں کرتے ہیں (اور جو مثبت بات کرتے ہیں) آس پاس رہنے میں خوشی ہوتی ہے۔ اس گروپ میں شامل ہونے کا فیصلہ کریں - تاکہ جب وہ آپ کو آتے ہوئے دیکھیں تو لوگوں کو سڑک پار نہ کرنا پڑے!

حصہ 3

جنت عمل کرنے والوں کی مدد کرتی ہے

کچھ بھی خود سے نہیں ہوتا. یہ سب آپ کے راستے میں اس وقت آئے گا جب آپ یہ سمجھیں گے کہ آپ کو اپنی محنت سے اسے اپنے راستے میں لانا ہے

- بین سٹین

سبق 9

مثبت لوگوں کے ساتھ تعلق

آئینہ ایک آدمی کے چہرے کی عکاسی کرتا ہے، لیکن وہ واقعی کیسا ہے یہ اس طرح کے دوستوں سے ظاہر ہوتا ہے جس کا وہ انتخاب کرتا ہے۔

-زندہ بائبل، کہاوت 27

ہائی اسکول میں، مائیک نے اپنے پڑوس میں لڑکوں کے ایک گروپ کے ساتھ

بہت وقت گزارا۔ مائیک کے مطابق، یہ لوگ صرف سامنے کے برآمدے پر بیٹھنا اور گاڑیوں کو گزرتے ہوئے دیکھنا پسند کرتے تھے۔ ان کا نہ کوئی مقصد تھا اور نہ کوئی خواب۔ وہ ہمیشہ ناپسندیدہ تھے۔

چالو.

جب بھی مائیک نے مشورہ دیا کہ وہ کچھ نیا کریں، تو دوسرے لوگ اس کی حوصلہ شکنی کرتے تھے۔ "یہ احمقانہ ہے" یا "ٹھنڈا نہیں ہے"، انہوں نے اسے بتایا.

مائیک صرف ان کے ساتھ چلا گیا، تاکہ وہ گروپ کا حصہ رہ سکے۔

جب مائیک کالج گیا، تب بھی وہ کچھ منفی لوگوں کے پاس چلا گیا۔ لیکن انہوں نے ان لوگوں سے بھی ملاقات کی جو پرجوش تھے... جو سیکھنا چاہتا تھا... جو چیزوں کو حاصل کرنا چاہتے تھے. مائیک نے اپنا وقت مثبت لوگوں کے ساتھ گزارنے کا فیصلہ کیا۔ تقریبا فوری طور پر، مائیک اپنے بارے میں بہت بہتر محسوس کرنے لگا۔ اس نے ایک بہت اچھا رویہ پیدا کیا. اس نے سیٹ کرنا شروع کر دیا

مقاصد.

اور مجھے آپ کو یہ بتاتے ہوئے خوشی ہو رہی ہے کہ مائیک اب اپنی ویڈیو پروڈکشن کمپنی چلاتا ہے اور اس کا ایک حیرت انگیز خاندان ہے۔ ایک ایک کر کے وہ اپنے مقرر کردہ تمام اہداف حاصل کر رہا ہے۔ جب میں نے مائیک سے پوچھا کہ اس کے ہائی اسکول کے دوستوں کے ساتھ کیا ہوا، تو اس نے مجھے بتایا، "وہ اب بھی اسی محلے میں رہتے ہیں. وہ اب بھی منفی ہیں. اور وہ اب بھی اپنی زندگیوں کے ساتھ کچھ نہیں کر رہے ہیں!

مائیک نے مزید کہا کہ 'اگر میں ان لوگوں کے ساتھ گھومتا رہا تو میں کبھی بھی اس مقام پر نہیں ہوتا جہاں میں ہوں۔ میں اب بھی کونے میں پن بال کھیل رہا ہوتا۔

مائیک کی کہانی ہماری زندگیوں پر ان کے اثرات کے بارے میں ایک بڑی یاد دہانی ہے۔ اور پھر بھی کبھی کبھی ہمیں کچھ لوگوں کے ساتھ رہنے کی عادت پڑ جاتی ہے - اور ہم صرف نتائج کے بارے میں نہیں سوچتے ہیں.

کیا آپ نے کبھی یہ کہاوت سنی ہے کہ" مجھے بتائیں کہ آپ کس کے ساتھ گھومتے

ہیں اور میں آپ کو بتاؤں گا کہ آپ کون ہیں" ؟ اس سادہ سے بیان میں بہت زیادہ حکمت ہے۔ کیا آپ نے اس بات پر زیادہ غور کیا ہے کہ یہ اصول آپ کی زندگی کو کس طرح ڈھال رہا ہے؟ آپ اس وقت کے بارے میں سوچیں جب آپ بڑے ہو رہے تھے۔ کیا آپ کو یاد ہے کہ ہمارے والدین کو اس بات کی کتنی فکر تھی کہ ہم کس کے ساتھ گھومتے پھرتے تھے؟ ہماری ماں یا والد ہمارے دوستوں سے ملنا چاہتے تھے اور ان کے بارے میں ہر طرح کی تفصیلات جاننا چاہتے تھے. کیوں؟ ہمارے والدین جانتے تھے کہ ہم اپنے دوستوں سے بہت متاثر ہوں گے... کہ ہم ان کی کچھ عادات کو اپنانے کا رجحان رکھتے ہیں... اور یہ کہ ہم شاید وہی کام کریں گے جو ہمارے دوست کر رہے تھے۔ ہمارے والدین اچھی وجہ سے فکر مند تھے. اور میں شرط لگاتا ہوں کہ اگر آپ کے بچے ہیں تو آپ ان کے دوستوں کو قریب سے دیکھتے ہیں- کیونکہ ان نوجوانوں کے اثرات ہوں گے۔

اپنے بچوں پر

زہریلے لوگ اور پرورش دینے والے لوگ

آج کے ادب میں، ہم زہریلے لوگوں اور پرورش کرنے والے لوگوں کی

اصطلاحات دیکھتے ہیں. جیسا کہ آپ توقع کر سکتے ہیں، زہریلے لوگ وہ ہیں جو ہمیشہ منفی پر توجہ دیتے ہیں. ڈکشنری میں زہریلے کو "زہریلا" قرار دیا گیا ہے۔ زہریلے لوگ مسلسل اپنا زبانی زہر اگلتے رہتے ہیں۔ اس کے برعکس ڈکشنری کی تعریف

غذائیت کا مطلب ہے "نشوونما کو فروغ دینا"۔ غذائیت دینے والے لوگ مثبت اور معاون ہوتے ہیں۔ وہ آپ کی روحوں کو بلند کرتے ہیں اور آس پاس رہنے کے لئے خوشی ہیں.

زہریلے لوگ ہمیشہ آپ کو اپنی سطح پر گھسیٹنے کی کوشش کریں گے۔ وہ آپ پر ان تمام چیزوں کے ساتھ ہتھوڑے مارتے ہیں جو آپ نہیں کر سکتے ہیں اور وہ تمام چیزیں جو ناممکن ہیں۔ وہ آپ کو خراب معیشت، ان کی زندگی کے مسائل، آپ میں جلد پیدا ہونے والے مسائل کے بارے میں مایوس کن بیانات سے پریشان کرتے ہیں۔

زندگی اور مستقبل کے خوفناک امکانات. اگر آپ خوش قسمت ہیں تو، وہ اپنے درد اور درد کے بارے میں کچھ الفاظ بھی پھینک سکتے ہیں۔ زہریلے لوگوں کو سننے کے بعد، آپ بے فہرست اور تھکا ہوا محسوس کرتے ہیں.

ہم اس کا حصہ بن جاتے ہیں جو ہمارے اردگرد ہیں.

-نامعلوم

موٹیویشنل اسپیکر لیس براؤن ان لوگوں کو "ڈریم کلرز" کہتے ہیں۔ ماہر نفسیات جیک کین فیلڈ انہیں "انرجی ویمپائرز" کے طور پر بیان کرتے ہیں کیونکہ وہ آپ سے تمام توانائی کو چوس لیتے ہیں۔ کیا آپ نے کبھی کسی منفی شخص کے ساتھ کام کیا ہے اور ایسا محسوس کیا ہے جیسے وہ شخص جسمانی طور پر آپ سے توانائی حاصل کر رہا ہے؟ مجھے لگتا ہے کہ ہم سب نے یہ تجربہ کئی بار کیا ہے. ایک بات یقینی ہے: زہریلے لوگوں کے ساتھ وقت گزاریں اور ان کے منفی پیغامات آپ کو مایوس کر دیں گے۔

دوسری طرف، جب آپ مثبت، پرجوش اور معاون لوگوں کے آس پاس ہوتے ہیں تو آپ کیسا محسوس کرتے ہیں؟ آپ متحرک اور متاثر ہیں. مثبت لوگوں کے بارے میں واقعی حیرت انگیز کچھ ہے. ایسا لگتا ہے کہ ان میں ایک ایسی توانائی ہے جو کمرے کو روشن کرتی ہے۔ جب آپ ان کے آس پاس ہوتے ہیں تو، آپ ان کا رویہ اٹھانا شروع کرتے ہیں اور آپ کو ایسا محسوس ہوتا ہے جیسے آپ نے اپنے مقاصد کو بھرپور طریقے سے آگے بڑھانے کے لئے طاقت کا اضافہ کیا ہے۔

جب میں مثبت لوگوں کے بارے میں سوچتا ہوں، تو میرے دوست جان لیسیچ فوری طور پر ذہن میں آتے ہیں. جب بھی میں جان سے بات کرتا ہوں، مجھے لگتا ہے کہ میں دنیا کو فتح کر سکتا ہوں. جان سب سے زیادہ مثبت شخص ہے جس سے آپ کبھی مل سکتے ہیں۔

میں اپنے آپ کو ایک بہت مثبت شخص کے طور پر سوچنا پسند کرتا ہوں. 1-10 کے پیمانے پر، جس میں 10 سب سے زیادہ مثبت ہیں، میں شاید اپنے آپ کو 9.5 دوں گا۔ مجھے جان لیسیچ کو 14 دینا پڑے گا! وہ ہے

صرف چارٹ سے باہر. وہ ہمیشہ مثبت ہوتا ہے، ہمیشہ پرجوش ہوتا ہے۔ اور وہ ہر اس شخص کو زبردست لفٹ دیتا ہے جو اس کا راستہ پار کرتا ہے۔ اس کا رویہ لوگوں کو عظمت کی طرف راغب کرتا ہے!

کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ اگر آپ کی زندگی میں جان جیسا دوست ہو تو آپ کا رویہ کیسے بہتر ہو سکتا ہے؟

ریڈیو پر وہ احمقانہ گیت

مجھے یقین ہے کہ یہ آپ کے ساتھ کئی بار ہوا ہے. آپ ریڈیو پر ایک گانا سنتے ہیں، اور آپ اپنے آپ سے کہتے ہیں، "کیا ریڈیکو-لوس گانا ہے." اس دن کے بعد، آپ دوبارہ وہی گانا سنتے ہیں. اگلے دن، آپ اس گانے کو کچھ اور بار سنتے ہیں. جیسے ہی گانا چارٹ پر چڑھتا ہے، آپ اس سے دور نہیں جا سکتے ہیں۔ آپ اسے ایک ہفتے تک ہر دن کئی بار سنتے ہیں.

پھر کچھ ناقابل یقین ہوتا ہے. آپ گھر پر بیٹھے ہیں اور اچانک، آپ اس احمقانہ گیت کو گونجنا یا گانا شروع کر دیتے ہیں! اگر، اسی لمحے، میں آپ سے پوچھوں کہ آپ اس گانے کے بارے میں کیا سوچتے ہیں، تو آپ مجھ سے کہیں گے، "یہ

خوفناک ہے۔ "تو پھر تم زمین پر یہ گانا کیوں گا رہے ہو؟ حقیقت یہ ہے کہ جو کچھ بھی آپ بار بار سنیں گے وہ آپ کی ذہانت میں سب سے آگے ہو گا۔

جیسا کہ آپ یہ بھی جانتے ہیں، ایک بار جب وہ گانا کم پاپولار بن جاتا ہے... اور ریڈیو پر اکثر نہیں بجایا جاتا ہے... آپ اس کے بارے میں سوچیں گے (اور اسے اپنے آپ کو گائیں گے!) بہت کم!

اکثر. ایک اہم مسئلہ ہے۔

بیٹا یہاں ہے. جو کچھ بار بار دہرایا جاتا ہے اس پر ذہن کا دھیان رہتا ہے۔ بدقسمتی سے، دماغ ان پیغامات کے درمیان تفریق نہیں کرتا ہے جو ہمارے لئے اچھے ہیں اور جو نقصان دہ ہیں۔

آپ کے دوست کریں گے اپنے نقطہ نظر کو وسعت دیں ...یا اپنے خوابوں کا گلا گھونٹ دیں۔

-نامعلوم

اگر ہم اکثر کچھ سنتے ہیں، تو ہم اس پر یقین کریں گے... اور اس پر عمل کریں. جس طرح ایک گانا کئی بار دہرایا جاتا ہے وہ ہمیں اس گانے کے بارے میں

سوچنے پر مجبور کرتا ہے، اسی طرح کامیابی کے بارے میں بار بار سوچنے پر بھی ہمیں کامیابی کے بارے میں سوچنے پر مجبور کرے گا!

لہٰذا اگر ہم اپنے ذہن کو مثبت خیالات سے بھرنے کو یقینی بنائیں تو ہم زیادہ مثبت ہوں گے اور اپنے مقاصد کے حصول کے لیے جرات مندانہ انداز میں آگے بڑھیں گے۔ زیادہ مثبت تقویت-

بہتر ہے. اور ہم یہ مثبت رد عمل کہاں سے حاصل کر سکتے ہیں؟ ٹھیک ہے، ایک طریقہ تحریکی کتابیں پڑھنا ہے. مبارک ہو... کیونکہ آپ ابھی ایسا کر رہے ہیں! اس کے علاوہ، ہم موٹیویشنل ٹیپس سن سکتے ہیں - اور مثبت لوگوں کے ساتھ بہت وقت گزار سکتے ہیں.

سموکی کا اسپنج نظریہ

میں نے اپنے دوست گلین "سموکی" سٹور سے اپنے رویے اور مثبت لوگوں کے ساتھ خود کو جوڑنے کی اہمیت کے بارے میں بہت کچھ سیکھا ہے۔ سموکی نے قبرستان اور جنازے کی صنعت میں 45 سال تک فروخت میں کام کیا۔ اگرچہ یہ ایک اداس میدان کی طرح لگ سکتا ہے، میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ اسموکی ایک مثبت ڈائناموہے! ہر بار جب میں اسموکی کے ساتھ فون بند کرتا ہوں، تو مجھے زبردست محسوس ہوتا ہے.

اسموکی نے مجھے سمجھایا کہ انسان اسفنج کی طرح ہیں: ہم اپنے آس پاس کے لوگ جو کچھ بھی کہہ رہے ہیں اسے "بھگو" دیتے ہیں۔ لہذا، اگر ہم کسی ایسے شخص کے ساتھ وقت گزارتے ہیں جو منفی ہے، تو ہم منفی کو بڑھا دیتے ہیں اور یہ ہمارے

رویے کو متاثر کرتا ہے. یقینا، اس کے برعکس بھی سچ ہے. جب ہم لوگوں کے گرد گھومتے ہیں تو ہم مثبت چیزوں کو جذب کرتے ہیں۔ ہم بہتر محسوس کرتے ہیں... اور بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کریں.

میں نے ایک بار سموکی سے پوچھا، "اگر آپ کسی منفی شخص کے ساتھ بات کر رہے ہیں تو آپ کیا کرتے ہیں؟"

انہوں نے کہا، 'میں جتنی جلدی ہو سکے اس شخص سے دور ہو جاتا ہوں۔ میں کچھ اس طرح کہوں گا، 'خدا، تمہیں دیکھ کر اچھا لگا، چارلی'، اور میں کسی اور شخص کے پاس چلا جاتا ہوں۔

پھر میں نے سموکی سے پوچھا، "کیا آپ کا کبھی کوئی دوست تھا جو منفی تھا؟"

"زیادہ دیر تک نہیں،" انہوں نے کہا۔ ٹھیک ہے، دھواں!

اپنی دوستی کا جائزہ لیں

یہ ضروری ہے کہ آپ وقتاً فوقتاً اپنی دوستی کا جائزہ لیں - یہاں تک کہ وہ بھی جو آپ نے کئی سالوں سے برقرار رکھی ہیں۔ میرا یقین کریں، یہ کوئی معمولی مسئلہ نہیں ہے. جو لوگ آپ کے وقت پر قبضہ کرتے ہیں وہ آپ کے سب سے قیمتی پوس سیشن - آپ کے دماغ پر اہم اثر ڈالتے ہیں!

کیا آپ اپنے آپ کو منفی دوستوں کے ساتھ گھیر رہے ہیں اور اپنے فارغ اوقات میں ان کے ساتھ بہت وقت گزار رہے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو، میں آپ سے ان لوگوں کے ساتھ بہت کم وقت گزارنے کے بارے میں سوچنے کے لئے کہوں گا - یا یہاں تک کہ ان کے ساتھ بالکل بھی وقت نہیں ہے. سخت لگتا ہے، ہے نا؟ سب کے بعد، میں مشورہ دے رہا ہوں کہ آپ کچھ دیرینہ دوستوں کے ساتھ اپنی شمولیت کو محدود کریں - یا ختم کریں. جب میں لوگوں کو یہ بات اپنے نیم پہرے پر بتاتا ہوں، تو ہمیشہ کوئی نہ کوئی ہاتھ اٹھا کر مجھ پر الزام لگاتا ہے۔

ٹھنڈے یا بے پرواہ ہونے کی وجہ سے. دی

آس پاس کی چیزیں ہیں

آپ کی مدد کرتے ہیں

کامیابی کی طرف یا وہ آپ کو

پیچھے دھکیل رہے ہیں؟

-ڈبلیو کلیمنٹ اسٹون

ٹھیک ہے، آپ وہ کرنے کے لئے آزاد ہیں جو سامعین کے ممبر عام طور پر آپ کے خیال میں سب سے بہتر ہے، اور ہر کہیں گے، "کیا ہمیں اپنے منفی صورتحال کو اس کے اپنے منفرد حقائق پر نمٹا دوستوں کو پھینکنے کے بجائے جانا چاہئے. مگر ان کی مدد کرنے کی کوشش
نہیں کرنی چاہئے؟"

میں نے پایا ہے کہ زیادہ تر معاملات میں، ان دوستوں کے ارد گرد گھومنا ان کی مدد نہیں کرتا ہے - اور یہ آپ کی بھی مدد نہیں کرتا ہے! ہر کوئی نیچے گھسیٹا جاتا ہے کیونکہ زیادہ تر لوگ بدلنا نہیں چاہتے ہیں۔ وہ صرف یہ چاہتے ہیں کہ کوئی ان کے دکھ کی کہانیاں سنے۔

اگر آپ کو منفی دوستوں کے ساتھ وقت گزارنے کی شدید خواہش ہے تو، اپنے آپ سے پوچھیں: "میں ان لوگوں کے ساتھ رہنے کا انتخاب کیوں کر رہا ہوں؟" شعوری طور پر یا لاشعوری طور پر، آپ اپنے آپ کو پیچھے رکھنے کا انتخاب کر سکتے ہیں - اس سے کم تر ہونے کے لئے کہ آپ بننے کی صلاحیت رکھتے ہیں. ویسے، مجھے لگتا ہے کہ کسی کو ان کی منفیت پر قابو پانے میں مدد کرنے کی کوشش

کرنا حیرت انگیز ہے. لیکن اگر آپ کئی سالوں سے کوشش کر رہے ہیں... اور کہیں بھی نہیں جا رہے ہیں... شاید آگے بڑھنے کا وقت آ گیا ہے!

میں ایک اہم نکتے کی وضاحت کرتا ہوں۔ میں یہاں یہ فیصلہ نہیں کر رہا ہوں کہ منفی لوگ دوسرے لوگوں کے مقابلے میں کم قابل ہیں۔ میں کہہ رہا ہوں کہ اگر آپ منفی لوگوں کے ساتھ وقت گزارتے ہیں تو اس کے نتائج ہوتے ہیں۔ نتائج کیا ہیں؟ آپ کم خوش اور کم کامیاب ہوں گے جتنا آپ ہو سکتے ہیں.

زہریلے رشتہ دار

اگر آپ کے زہریلے رشتہ دار ہوں تو آپ کیا کرتے ہیں؟ ظاہر ہے، یہ ایک پریشان کن مسئلہ ہے. میں جس بات پر طنز کرنے جارہا ہوں وہ یہ ہے کہ آپ اپنے خاندان سے منہ نہ موڑیں۔ خاندانی تعلقات قیمتی ہیں، اور مجھے لگتا ہے کہ ہمیں ہم آہنگ خاندانی تعلقات کو برقرار رکھنے کے لئے ہر ممکن کوشش کرنی چاہئے.

اس کے باوجود، میں سفارش کرتا ہوں کہ آپ کچھ کنٹرول رکھیں جو آپ کے زہریلے رشتہ داروں کے آپ کی زندگی پر پڑنے والے اثرات کو کم کریں۔ آپ انہیں ترک نہیں کر رہے ہیں یا ان سے بات کرنے سے انکار نہیں کر رہے ہیں، لیکن آپ ان کے ساتھ اپنی شمولیت پر کچھ حدود عائد کر رہے ہیں۔

مثال کے طور پر، اگر آپ کے منفی رشتہ دار ہیں تو، میرا مشورہ ہے کہ آپ انہیں روزانہ کئی بار فون پر کال کرنے کے لئے باہر نہ جائیں اگر آپ جانتے ہیں کہ وہ آپ کو نیچا دکھانے جارہے ہیں یا آپ کی ہر حرکت پر تنقید کریں گے۔ اس سے کیا فائدہ ہو سکتا ہے؟ ہم پر کافی منفی تاثرات کی بمباری کی جاتی ہے—بس ریڈیو یا

ٹی وی آن کریں یا اخبار پڑھیں۔ کیا ہمیں اپنے رشتہ داروں کو مزید منفی خبریں فراہم کرنے کی ضرورت ہے؟ میرے خیال سے نہیں!

اور یہاں ایک اور تجویز ہے جو اتنی ہی اچھی طرح سے کام کرے گی چاہے آپ کسی دوست یا رشتہ دار کے ساتھ بات کر رہے ہوں۔ جب بحث کسی منفی موضوع کی طرف جاتی ہے تو دوسرے شخص پر منفی ہونے کا الزام لگانے کے لالچ سے بچیں۔ یہ عام طور پر چیزوں کو اور بھی بدتر بنا دیتا ہے. اس کے بجائے، آہستہ آہستہ گفتگو کو زیادہ مثبت موضوع پر منتقل کریں۔

یاد رکھیں کہ میں آپ سے یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ آپ اپنی شادیوں سے دستبردار ہو جائیں یا خاندانی تقریبات میں شرکت سے انکار کریں۔ یہ منفی رشتہ داروں کے ساتھ اپنے رابطوں کو کم کرنے کے بارے میں ہے تاکہ آپ کو ان کی سطح تک نہ گھسیٹا جائے!

کام کی جگہ پر مثبت لوگ

تقریبا ہر ادارے میں کچھ منفی لوگ کام کرتے ہیں۔ اور کبھی کبھی آپ کو ان لوگوں کے ساتھ بات چیت اور کام کرنا پڑتا ہے۔ لیکن مایوسی اور تباہی کے ان نبیوں کے ساتھ وقت گزارنے کے لئے اپنے راستے سے باہر مت نکلیں۔

مثال کے طور پر، اگر آپ اکثر منفی کے ساتھ دوپہر کا کھانا کھاتے ہیں

لوگ کام پر ہیں، ان کے ساتھ دوپہر کا کھانا بند کریں! وہ صرف آپ کے ذہن کو منفیت سے بھر رہے ہیں۔ اگر آپ ان لوگوں کو ان کو پھینکنے کی اجازت دیتے ہیں تو آپ اپنی بہترین فارم تیار نہیں کر سکتے ہیں۔

آپ میں منفی کچرا

دماغ. برا ہونے یا انہیں بتانے کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو اپنے آپ کو دور کرنے کا ایک ڈپلومیٹک طریقہ تلاش کرنے کے قابل ہونا چاہئے

اچھے دوست آپ کی صحت کے لئے اچھے ہیں.

-ڈاکٹر ارون ساراسن

اس "زہریلے" گروہ سے.

اس کے بجائے، چارج لیں. فعال رہو. اپنی میز پر کھانے کے لئے ایک نقطہ بنائیں ... گاہک کو دوپہر کے کھانے کے لئے باہر لے جانے کے لئے ... یا کیفے ٹیریا میں ایک آرام دہ میز پر بیٹھنا۔ دوپہر کے کھانے کو مثبت تجربہ بنانے کے لئے آپ کو جو بھی کرنا ہے وہ کریں۔

اس کے بارے میں کوئی غلطی نہ کریں. مثبت لوگ کسی بھی ادارے میں شامل ہوتے ہیں... اور منفی لوگ ترقی کے امکانات کو نقصان پہنچا رہے ہیں۔ محنت

کشوں کا مسئلہ اتنا بڑھ گیا ہے کہ مجھے حال ہی میں میل میں ایک بروشر ملا جس میں ایک پورے دن کے سیمینار کا اعلان کیا گیا تھا جس کا عنوان تھا" رویے کے مسائل کے ساتھ ملازمین کو قانونی طور پر کیسے برطرف کیا جائے!"
کاروباری برادری اس حقیقت سے بیدار ہو رہی ہے کہ جب کام کی جگہ پر پیداواری صلاحیت کی بات آتی ہے، تو رویہ ہی سب کچھ ہے!

اپنے دوستوں کو دانشمندی سے منتخب کریں

جیسا کہ میں نے اس سبق کے آغاز میں کہا تھا،" مجھے بتائیں کہ آپ کس کے ساتھ گھومتے ہیں اور میں آپ کو بتاؤں گا کہ آپ کون ہیں۔ اگر آپ کام پر اضافہ یا ترقی حاصل کرنے کے بارے میں سنجیدہ ہیں... آپ کے اپنے کاروبار میں کامیاب... یا ایک انسان کے طور پر اپنے آپ کو بہتر بنانا، پھر آپ کو ان لوگوں کے ساتھ ملنا شروع کرنا ہو گا جو آپ کو اگلی سطح پر لے جاسکتے ہیں.
جیسے جیسے آپ غذائی تغذیہ کے ساتھ اپنی وابستگی میں اضافہ کرتے ہیں، آپ اپنے بارے میں بہتر محسوس کریں گے اور اپنے مقاصد کو حاصل کرنے کے لئے نئی توانائی حاصل کریں گے۔ آپ ایک زیادہ پرجوش، پرجوش شخص بن جائیں

گے - اس طرح کے شخص کو دوسرے لوگ آس پاس رہنا پسند کرتے ہیں. میں سوچتا تھا کہ مثبت لوگوں کے ساتھ تعلق رکھنا اور منفی لوگوں کے ساتھ شمولیت کو محدود کرنا ضروری ہے۔ اب، میرا ماننا ہے کہ اگر آپ ایک اعلی کامیابی حاصل کرنے والے اور ایک خوش شخص بننا چاہتے ہیں تو یہ ضروری ہے.

لہذا، اپنے آپ کو مثبت، غذائیت والے لوگوں کے ساتھ گھیریں

-وہ آپ کو کامیابی کی سیڑھی پر اٹھائیں گے.

سبق 10

اپنے خوف کا سامنا کریں اور بڑھیں

وہ کام کرو جس سے تم ڈرتے ہو اور خوف کی موت یقینی ہے۔

-رالف والڈو ایمرسن

r جیسا میں سامعین میں بیٹھ کر تحریکی تقریر سن رہا تھا۔

گل ایگلز، مجھے نہیں معلوم تھا کہ ایک جملہ میری زندگی بدلنے والا ہے۔

گل ایگلز نے اس دن ایک حیرت انگیز پریزنٹیشن دی۔ اس کے پاس کہنے کے لیے بہت سی قیمتی باتیں تھیں۔ لیکن وہاں ایک لائن تھی—ایک مطلق جواہرات—جو نمایاں ہے۔ انہوں نے کہا:" اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں، تو آپ کو کامیاب ہونے کے لئے تیار ہونا چاہئے.

بے آرامی ہے۔"

میں ان الفاظ کو کبھی نہیں بھولوں گا. اور گل پیسے پر صحیح تھا. اپنے مقاصد کو حاصل کرنے اور اپنی صلاحیت کا احساس کرنے کے لئے، آپ کو بے آرام ہونے کے لئے تیار ہونا چاہئے - ایسی چیزیں کرنے کے لئے جو آپ کرنے سے ڈرتے ہیں. اس طرح آپ اپنی صلاحیتوں کو فروغ دیتے ہیں!

بہت آسان لگتا ہے، ہے نا؟ اور پھر بھی، زیادہ تر لوگ کیا کرتے ہیں جب انہیں خوفناک صورتحال یا نئی صورتحال کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

سرگرمی؟ وہ خوف سے دور ہو جاتے ہیں۔ وہ کارروائی نہیں کرتے۔ میں جانتا ہوں... کیونکہ یہ وہی ہے جو میں نے اپنی زندگی کے پہلے 30 سالوں میں کیا. اور میں آپ کو بغیر کسی ہچکچاہٹ کے بتا سکتا ہوں کہ یہ ایک ہارنے والی حکمت عملی ہے۔

مجھے ایک کامیاب شخص دکھائیں اور میں آپ کو کوئی ایسا شخص دکھاؤں گا جو اس کے خوف کا سامنا کرے اور کارروائی کرے!

ہمارے خوف کی جانچ پڑتال

کیا آپ کبھی کسی نئی یا چیلنجنگ سرگرمی کی کوشش کرنے سے پہلے خوفزدہ یا پریشان رہے ہیں؟ کیا اس خوف نے کبھی آپ کو کارروائی کرنے سے روکا ہے؟ مجھے یقین ہے کہ آپ اپنی زندگی میں کسی نہ کسی وقت خوف کی وجہ سے مفلوج ہو گئے ہیں. میں جانتا ہوں کہ میرے پاس ہے. یہ صرف انسان ہونے کا ایک حصہ ہے.

یقینا، ہر شخص کے پاس ایک مختلف خوف کی حد ہے. جو چیز ایک شخص کو موت سے خوفزدہ کرتی ہے اس کا کسی اور پر بہت کم اثر پڑ سکتا ہے۔ مثال کے طور پر،

کچھ لوگوں کے لئے، اس میں بولنا

عوامی طور پر یا ایک نیا کاروبار شروع کرنا

خوفناک ہے. دوسروں کو کسی سے پوچھنے سے ڈر لگ سکتا ہے... یا کسی تاریخ کے لئے. اس سے قطع نظر کہ آپ اپنے خوف کو کتنا ہی معمولی یا احمقانہ سمجھتے ہیں، یہ سبق آپ پر لاگو ہوتا ہے.

زندگی میں کچھ بھی نہیں ہونا چاہئے ڈر لگتا ہے. یہ صرف سمجھنے کے لئے ہے.

-میری کیوری

جب میں خوف کے بارے میں بات کرتا ہوں تو، میں جسمانی خطرات کا حوالہ نہیں دے رہا ہوں جو آپ کو زخمی کر سکتے ہیں یا آپ کی صحت کو نقصان پہنچا سکتے ہیں، جیسے اکا پلکو میں چٹانوں سے غوطہ لگانا یا بنجی چھلانگ لگانا۔ میں ان چیزوں سے بھی ڈرتا ہوں - اور میرا ان میں سے کسی کو بھی کرنے کا کوئی ارادہ نہیں ہے۔ میں یہاں ان چیلنجوں کے بارے میں بات کر رہا ہوں جو آپ کی پیشہ ورانہ اور پیشہ ورانہ ترقی کی راہ میں رکاوٹ ہیں۔ یہ وہ چیزیں ہیں جو آپ کو خوفزدہ کرتی ہیں - لیکن جو آپ جانتے ہیں کہ اگر آپ زندگی میں جو چاہتے ہیں وہ حاصل کرنے جا

رہے ہیں تو ضروری ہیں.

کمفرٹ زون

جب آپ خوف اور اضطراب میں مبتلا ہوتے ہیں تو، یہ عام طور پر اس لئے ہوتا ہے کیونکہ آپ اپنے کمفرٹ زون سے باہر نکل رہے ہوتے ہیں۔ آیئے اس اہم تصور پر تبادلہ خیال کرنے کے لئے کچھ وقت لیں-اور یہ کیسے

آپ کی کامیابی اور آپ کے پوٹین کی ترقی سے متعلق ہے.

ہم میں سے ہر ایک کے پاس ایک آرام دہ زون ہے، طرز عمل کا ایک زون ہے جو ہم سے واقف ہے اور جہاں ہم آرام دہ اور محفوظ محسوس کرتے ہیں. اپنے کمفرٹ زون کو ایک دائرے کے اندر کے طور پر سوچیں۔

X (خوفزدہ)

(قدرے خوفزدہ)

دائرے کے اندر موجود سرگرمیاں اور حالات غیر خطرناک اور مانوس ہیں۔ وہ معمول ہیں، آپ کی روزمرہ زندگی کا حصہ ہیں-وہ چیزیں جو آپ بغیر پسینے کے کر سکتے ہیں. اس زمرے میں ایسے کام ہیں جیسے آپ کے دوستوں یا ساتھی کارکنوں سے بات کرنا یا آپ کی ملازمت پر روزانہ کاغذی کارروائی کو بھرنا۔

تاہم، آپ کو کبھی کبھار ایسے تجربات یا مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو آپ کے کمفرٹ زون سے باہر ہوتے ہیں۔ یہ مندرجہ بالا ڈایاگرام میں "ایکس ایس" کے ذریعہ دوبارہ بھیجے گئے ہیں۔ "ایکس" دائرے سے جتنا دور ہوتا ہے، اتنا ہی زیادہ آپ اس سرگرمی میں حصہ لینے سے ڈرتے ہیں۔

جب آپ کو اپنے کمفرٹ زون سے باہر کسی چیز کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو، آپ اچانک گھبراہٹ محسوس کرتے ہیں۔ آپ کی ہتھیلیوں میں پسینہ آتا ہے اور آپ کا دل پگھل جاتا ہے۔ آپ حیران ہونا شروع کر دیتے ہیں،

"کیا میں اسے سنبھال سکوں گا؟" کیا دوسرے لوگ مجھ پر ہنسیں گے؟

"میرے دوست اور رشتہ دار کیا کہیں گے؟"

جیسا کہ آپ مندرجہ بالا ڈایاگرام کو دیکھتے ہیں، "ایکس" آپ کے لئے کیا نمائندگی کرتا ہے؟ دوسرے لفظوں میں، کون سا خوف آپ کو اپنی زندگی میں کامیابی یا تکمیل کی اگلی سطح تک پہنچنے سے روک رہا ہے؟

کیا یہ نئے امکانات کے قریب آنے کا خوف ہے؟ کیا یہ کیریئر تبدیل کرنے کے بارے میں خوف ہے؟

کیا یہ نئی مہارتیں سیکھنے کے بارے میں خوف ہے؟ کیا یہ اسکول واپس جانے کا

خوف ہے؟

کیا یہ دوسروں کو بتانے کا خوف ہے کہ آپ کے ذہن میں کیا ہے؟ کیا یہ عوامی بولنے کا خوف ہے؟

وہ "ایکس" آپ کے لئے جو کچھ بھی نمائندگی کرتا ہے، صرف ایماندار رہیں اور اسے تسلیم کریں۔ میرا اندازہ یہ ہے کہ لاکھوں نہیں تو ہزاروں لوگوں کو بھی وہی خوف ہے جو آپ کو ہے! درحقیقت، آیئے ایک نظر ڈالتے ہیں کہ زیادہ تر لوگ کس چیز سے ڈرتے ہیں.

سب سے عام خوف

اپنی بہت سی پریزنٹیشنز کے دوران، میں سامعین کو انڈیکس کارڈ تقسیم کرتا ہوں اور ان سے کہتا ہوں کہ وہ گمنام طور پر ان خدشات کو لکھیں جو ان کی پیشہ ورانہ اور ذاتی ترقی کی راہ میں رکاوٹ بن رہے ہیں۔ پھر، میں کارڈ جمع کرتا ہوں اور انہیں اونچی آواز میں پڑھتا ہوں۔

آپ کے خیال میں لوگ ان انڈیکس کارڈز پر کیا لکھتے ہیں؟ زیادہ تر سامعین میں، پیشے یا جغرافیائی محل وقوع سے قطع نظر، ایک ہی جواب بار بار سامنے آتا ہے۔

یہاں کچھ سب سے عام خوف ہیں جن کی وہ شناخت کرتے ہیں:

عوامی تقریر کرنا یا پریزنٹیشن دینا۔ عملی طور پر ہر گروپ میں، یہ #1 خوف ہے۔ لوگوں کی اکثریت لوگوں کے ایک گروپ کے

سامنے بولنے سے خوفزدہ ہے۔

لفظ "نہیں" سننا یا ان کے خیالات کو مسترد کرنا۔ یہ رد عمل فروخت کنندگان میں بہت عام ہے، خاص طور پر وہ جو کولڈ کال کرتے ہیں۔

نوکریاں تبدیل کرنا یا اپنا کاروبار شروع کرنا۔ گزشتہ برسوں میں، میں نے دیکھا ہے کہ زیادہ سے زیادہ لوگ اس خوف کی فہرست بنا رہے ہیں. آج ہمارے پاس امریکہ میں بہت سارے ناخوش کارکن ہیں، اور وہ کام کے زیادہ پرسکون ماحول کے لئے ترس رہے ہیں... لیکن وہ اس کے بارے میں کچھ بھی کرنے سے ڈرتے ہیں!

مینیجرز یا ایگزیکٹوز کو "منفی خبریں" بتانا (جو مینیجرز یا ایگزیکٹوز سننا نہیں چاہتے)۔ یہ ایک خود وضاحتی ہے.

اپر مینیجمنٹ کے لوگوں سے بات کرنا۔ بہت سے انٹری لیول ورکرز اور یہاں تک کہ منیجرز بھی کمپنی کے ایگزیکٹوز سے بات کرنے سے خوفزدہ ہیں۔ یہاں تک کہ وہ صدر کے ساتھ "چھوٹی چھوٹی بات" کرنے سے بھی ہچکچاتے ہیں یا

ان کی تنظیم کے سی ای او-اس خوف سے کہ وہ کچھ کہیں گے-احمقانہ بات کہیں گے یا احمق نظر آئیں گے۔

ناکامی کا خوف۔ جو لوگ اس خوف سے کچھ نیا کرنے کی کوشش نہیں کریں گے کہ یہ کام نہیں کرے گا.(ہم سبق 11 میں اس مسئلے کو مزید گہرائی سے حل کریں گے۔

ٹھیک ہے، کیا آپ اس فہرست میں موجود کسی بھی خوف سے حیران ہیں؟ کیا آپ کے پاس اب ان میں سے کوئی ہے-یا آپ نے انہیں ماضی میں دیکھا ہے؟ سچ تو یہ ہے کہ لوگوں کی اکثریت اپنی زندگی کے کسی نہ کسی موڑ پر ان خوفوں کا سامنا کرتی ہے۔

اور اگر آپ کو کچھ خوف ہے جو اس فہرست میں نہیں تھے تو، اس کے بارے میں فکر نہ کریں۔ آپ اپنے کسی بھی خوف سے زیادہ طاقتور ہیں... اور آپ ان پر قابو پا سکتے ہیں!

اپنے خوف سے پیچھے ہٹنے کا "فائدہ"

جب کسی اضطراب پیدا کرنے والے واقعے کا سامنا کرنا پڑتا ہے، تو زیادہ تر لوگ خوف اور اضطراب سے بچنے کے لئے پیچھے ہٹ جائیں گے۔ میں یہی کرتا تھا۔ آپ دیکھتے ہیں، پیچھے ہٹنے سے خوف اور اضطراب دور ہوتا ہے جس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ اگر آپ اس سرگرمی پر عمل کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر کوئی آپ سے آپ کی کمپنی کے اندر پریزنٹیشن بنانے کے لئے کہتا ہے، اور آپ انکار کرتے ہیں، تو آپ اپنے آپ کو راتوں کی نیند سے بچاتے ہیں جو آپ کو اس کے بارے میں فکر مند ہوں گے... اور پریزنٹیشن سے پہلے کے دنوں میں آپ کو جس گھبراہٹ کا سامنا کرنا پڑے گا۔

درحقیقت، میں نے پایا ہے کہ پیچھے ہٹنے سے آپ کو صرف اور صرف یہی فائدہ ملتا ہے - پریشانی سے وقتی پرہیز۔

ایک لمحے کے لئے اس کے بارے میں سوچیں. کیا آپ کسی دوسرے فوائد کی فہرست دے سکتے ہیں جو لوگوں کو اس وقت ملتے ہیں جب وہ اپنے خوف کا سامنا کرنے سے انکار کرتے ہیں؟ میں نے یہ سوال ہزاروں لوگوں سے پوچھا ہے، اور کوئی بھی اضافی فوائد کے ساتھ سامنے نہیں آسکا ہے. اچھی وجہ سے - کوئی نہیں ہے!

وہ قیمت جو آپ ادا کرتے ہیں

اب، میں چاہتا ہوں کہ آپ اس قیمت پر سنجیدگی سے غور کریں جو آپ ان خوفوں سے پیچھے ہٹتے ہیں جو آپ کی ترقی کی راہ میں رکاوٹ ہیں. یہاں کیا ہوتا ہے:

آپ کی عزت نفس کم ہو جاتی ہے۔

آپ خود کو بے اختیار اور مایوس محسوس کرتے ہیں۔ آپ اپنی کامیابی کو سبوتاژ کرتے ہیں۔

آپ ایک غیر معمولی، بورنگ زندگی گزارتے ہیں.

کیا یہ خوف اور اضطراب سے قلیل مدتی بچنے کے لئے قیمت ادا کرنے کے قابل ہے؟ ہم میں سے زیادہ تر لوگ عارضی تکلیف اور دوسروں کی طرف سے ممکنہ مذاق سے بچنے کے لئے یہ مہنگی قیمت ادا کرنے کے لئے تیار ہیں۔

مجھ پر یقین کرو دوستو، یہ پاگل ہے! طویل مدت میں، پیچھے ہٹنا آپ کے مسئلے کو سنبھالنے کا بہترین طریقہ نہیں ہے۔ آپ کبھی بھی انتہائی کامیاب نہیں ہوں گے یا اپنی صلاحیتوں کو مکمل طور پر ترقی نہیں دیں گے جب تک کہ آپ اپنے خوف کا سامنا کرنے کے لئے تیار نہ ہوں۔

میری ہائی اسکول کی حکمت عملی

جب میں ہائی اسکول میں تھا، تو میں بہت شرمیلا تھا اور اپنے بارے میں بہت اچھا محسوس نہیں کرتا تھا. لیکن جب کسی سے تاریخ مانگنے کی بات آئی تو مجھے کبھی

مسترد نہیں کیا گیا۔ اگر آپ اب مجھے دیکھ رہے ہوں گے، تو آپ شاید سوچ رہے ہوں گے، "وہ برا نہیں ہے، لیکن وہ یقینی طور پر ٹام کروز نہیں ہے۔"

میری حکمت عملی واقعی بہت آسان تھی. میں نے کبھی کسی سے نہیں پوچھا کسی کو بھی مجھے مسترد کرنے دیں گے۔ اور میں نے کیا حاصل کیا؟ میں نے اپنے بارے میں خوفناک محسوس کیا. میں جانتا تھا کہ میں "باہر نکل گیا ہوں"۔ میں خود کو بے اختیار محسوس کرتا تھا، اور جیسا کہ آپ تصور کر سکتے ہیں، میرے پاس مکمل سماجی کیلنڈر نہیں تھا. میں سبوتاژ کر رہا تھا

ایک تاریخ پر باہر. دیکھو، میں نہیں تھا

جو مال کھو دیتا ہے بہت کچھ کھو دیتا ہے۔ جو اپنے دوست کو کھو دیتا ہے وہ زیادہ کھو دیتا ہے۔ لیکن جو ہمت ہار جاتا ہے وہ سب کچھ کھو دیتا ہے۔

-میگوئل ڈی سرونٹس

میری کامیابی!

چونکہ میں نے اپنے خوف کا سامنا کرنے سے انکار کر دیا تھا، لہذا میں پس منظر میں رہا جبکہ میرے زیادہ تر دوست اور ہم جماعت ڈیٹس پر باہر گئے تھے۔ آپ کے خیال میں اس نے مجھے کیسا محسوس کیا؟ بہت گھٹیا، جیسا کہ آپ توقع کریں

گے. اگر آپ سوچ رہے ہیں تو، میں نے اپنی زندگی کے اس عرصے کے دوران کچھ تاریخیں حاصل کیں، لیکن صرف اس وقت جب دوسرے لوگوں نے ان کا انتظام کیا۔ میں کسی کو بھی مجھے "نہیں" کہنے کی اجازت نہیں دوں گا۔ حقیقت میں میں اپنے آپ کو "نہیں" کہہ رہا تھا.

کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ میرے خوف سے پیچھے ہٹنے کی میری حکمت عملی نے میرے خلاف کیسے کام کیا؟ اب یہ سچ ہے کہ اگر میں نے کچھ لوگوں سے ہائی اسکول میں ڈیٹ کے بارے میں پوچھا ہوتا، تو ان میں سے کچھ نے "نہیں" کہا ہوتا۔ لیکن تم جانتے ہو کیا؟ میں مر نہیں سکتا تھا! میں کسی اور شخص سے پوچھ سکتا تھا... اور ایک اور... اور آخر کار مجھے "ہاں" مل جاتا۔

یہ کالج تک نہیں تھا کہ میں نے انکار کے اس خوف کا سامنا کرنے کے لئے کچھ "بچے کے اقدامات" کرنا شروع کیے۔ آہستہ آہستہ، مجھے زیادہ اعتماد حاصل ہوا. اور لاء اسکول میں، مجھے ڈولوریس سے ملنے کی خوش قسمتی ملی، اور ہماری شادی کو 18 سال ہو چکے ہیں!

ایک نئی زندگی

میں واقعی تم سے مختلف نہیں ہوں. مجھے بھی آپ کی طرح اپنے خوف ہیں. اور جب میں اپنی زندگی کے پہلے 30 سالوں پر نظر ڈالتا ہوں تو آپ جانتے ہیں کہ میں کیا دیکھتا ہوں؟ میں کسی ایسے شخص کو دیکھتا ہوں جس نے ایک وکیل کے طور پر کچھ حد تک کامیابی حاصل کی ہے۔ لیکن میں کچھ ایسے لوگوں کو بھی دیکھتا

ہوں جو شرمیلے، غیر محفوظ، خوفزدہ اور خود شعور تھے۔ کیا یہ آپ کو کسی ایسے شخص کی طرح لگتا ہے جو ایک موٹیویشنل اسپیکر ہے؟

کس چیز نے میری زندگی بدل دی... اور اسے شیروں کی طرح بہتر بنایا... یہ ہے کہ میں نے اپنے خوف کا سامنا کرنا اور کارروائی کرنا سیکھا۔ برسوں کی مایوسی اور مایوسی کے بعد مجھے احساس ہوا کہ اپنے خوف سے چھپنے سے مجھے کہاں نہیں لے جایا جارہا ہے اور یہ مجھے کبھی کہیں نہیں لے جائے گا۔

یقینا، اگر میں نے پہلے مثبت رویہ پیدا نہ کیا ہوتا تو میں اپنے خوف کا سامنا نہیں کرتا۔ ایک "کر سکتے ہیں" رویے نے مجھے کارروائی کرنے کے لئے اضافی دباؤ فراہم کیا۔ جب آپ کو یقین ہوتا ہے کہ آپ کچھ کر سکتے ہیں، تو آپ میں خوف کے باوجود آگے بڑھنے کی ہمت ہوتی ہے.

ایک عظیم رویے سے لیس، میں نے زندگی میں ایک معاون بننے اور اپنی صلاحیتوں کو تلاش کرنے کا فیصلہ کیا، اگرچہ میں خوفزدہ تھا. شروع سے ہی، میں نے اپنے بارے میں بہت بہتر محسوس کیا. میں نے اپنی زندگی کا کنٹرول سنبھال لیا تھا، اور میرے لئے ہر طرح کے امکانات کھل گئے تھے.

کیا آپ ان ناقابل یقین انعامات کو دیکھنا شروع کر رہے ہیں جو آپ کو مل سکتے

ہیں جب آپ مثبت رویہ پیدا کرنے کے لئے تیار ہیں

اور اپنے خوف کا سامنا کریں؟

صورت حال کو از سر نو ترتیب دیں

اگر میں آپ کو بغیر کسی خوف یا پریشانی کے تکلیف دہ حالات کا سامنا کرنے کا ایک طریقہ فراہم کر سکوں، تو آپ پر جوش اور ابدی طور پر شکر گزار ہوں گے، ہے نا؟ معذرت، لیکن ایسا کوئی حل نہیں ہے. میں جادو کی چھڑی نہیں لہرا سکتا اور تمہارے خوف کو دور نہیں کر سکتا۔

تو پھر آپ ان چیزوں کو کرنے کی ہمت کیسے کر سکتے ہیں جن سے آپ ڈرتے ہیں، لیکن جو آپ کی کامیابی اور ترقی کے لئے ضروری ہیں؟

اگلی بار جب آپ کو خوفناک صورتحال کا سامنا کرنا پڑے تو، میرا مشورہ ہے کہ آپ ایک مختلف نقطہ نظر اختیار کریں۔ زیادہ تر لوگ سوچنا شروع کر دیتے ہیں، "میں یہ اچھی طرح سے نہیں کر سکوں گا اور دوسرے لوگ مجھ پر ہنس سکتے ہیں یا مجھے مسترد کر سکتے ہیں۔ وہ اس بارے میں الجھ جاتے ہیں کہ وہ کتنی اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرنے جا رہے ہیں۔ ان خدشات کی وجہ سے، وہ پیچھے ہٹنے کا فیصلہ کرتے ہیں. اگرچہ آپ کو ہمیشہ مثبت سوچ کے ساتھ جانا چاہئے اور جہاں

تک ممکن ہو پہلے سے تیاری کرنی چاہئے، لیکن نتائج کے بارے میں زیادہ فکر مند نہ ہوں۔

جب آپ قدم اٹھاتے ہیں اور وہ کام کرتے ہیں جس سے آپ ڈرتے ہیں تو اپنے آپ کو فوری فاتح سمجھیں۔ یہ صحیح ہے. نتائج سے قطع نظر، آپ صرف میدان میں داخل ہونے اور حصہ لینے سے فاتح ہیں.

مثال کے طور پر، جب آپ ڈرتے ہیں تو بھی آگے بڑھنا، فرض کریں کہ آپ عوامی طور پر بات کرنے سے ڈرتے ہیں، لیکن آپ اپنے خوف کا سامنا کرتے ہیں اور ویسے بھی ایسا کرتے ہیں. جس لمحے آپ اٹھتے ہیں اور سامعین کے سامنے بولتے ہیں، آپ فاتح ہوتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کے گھٹنے کانپ رہے ہوں اور آپ کی آواز کانپ رہی ہو۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا. آپ نے اپنے خوف کا سامنا کیا اور چیلنج قبول کیا۔ مبارک باد ترتیب میں ہیں. ممکنہ نتیجہ یہ ہے کہ آپ کی خود اعتمادی میں اضافہ ہو گا اور آپ خوشی محسوس کریں گے. آپ کی پہلی کوشش میں، آپ کو دنیا کے بہترین اسپیکر کے طور پر سراہا نہیں جائے گا. تو کیا؟ چلو اس کا سامنا کرتے ہیں. آپ اپنی پہلی پریزنٹیشن کے دوران

ایک کامیاب اسپیکر بننے کی توقع نہیں کرسکتے ہیں۔ کیا آپ اپنے پہلے کے بعد
ایک عظیم ٹینس کھلاڑی تھے

کھیل؟ یا پہلی بار جب آپ پانی میں داخل ہوئے تو ایک عظیم تیراک؟ کسی بھی ہنر کو فروغ دینے میں وقت لگتا ہے.

مجھے اپنی پہلی تحریکی تقریر یاد ہے۔ یہ 1988 کی بات ہے... اور میری کارکردگی کے بارے میں گھر پر لکھنے کے لئے کچھ بھی نہیں تھا! میں نے رئیل اسٹیٹ سیلز پیپل کے ایک گروپ سے مفت بات کی، اور میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں، میں خوفزدہ تھا. میں اپنے نوٹوں سے اپنی نظریں نہیں ہٹا سکتا تھا۔ خوش قسمتی سے، میری تقریر کا مواد بہت ٹھوس تھا اور سامعین نے اچھا جواب دیا. لیکن مجھے اپنے آپ کو ایک اچھا مقرر کہنے سے پہلے ایک لمبا سفر طے کرنا تھا۔

دوسری پریزنٹیشن میں، میں تھوڑا بہتر تھا. اور جب میں نے پانچ یا اس سے زیادہ پریزنٹیشنز کیں، تو میں نے اپنے نوٹوں پر کم سے کم بھروسہ کرنا شروع کر دیا... اور سامعین کے ساتھ ایک مضبوط رابطہ قائم کرنے کے لئے. اب، 11 سال بعد، میں ایک حامی اسپیکر ہوں جو ہر سال امریکہ بھر میں ہزاروں لوگوں سے بات کرتا ہے.

لیکن ہمیں یہ نہیں بھولنا چاہئے کہ یہ سب ایک ڈرے ہوئے شخص کے ساتھ

شروع ہوا تھا جس نے 1988 میں ایک بہت ہی غیر متاثر کن تقریر کی تھی۔

اس نے اپنے خواب کی پیروی کی

میں آپ کو ایک ایسی خاتون کے بارے میں ایک کہانی سنانا چاہتا ہوں جو کمفرٹ زون سے باہر نکلنے کے بارے میں بہت کچھ جانتی ہے۔ اس کا نام ڈوٹی برمن ہے، اور 32 سال سے ڈوٹی

اس کا واحد راستہ وہ نیویارک میں ہائی اسکول میں انگریزی کے

خوف کی قید سے فرار عمل ہے۔ استاد تھے۔ پھر بھی، ۱۰ سال کی عمر سے، وہ شو

-جو ٹائمز بزنس میں جانا چاہتی تھیں۔ انہوں نے کبھی

بھی اسے کیریئر کے طور پر سنجیدگی سے نہیں

لیا اور اس کے بجائے اس کا انتخاب کیا۔

اچھی تنخواہ اور فوائد. تعلیم کا تحفظ، اس کی ریگ کے ساتھ -

ایک استاد کے طور پر کام کرتے ہوئے، ڈوٹی نے گانے لکھنا اور انہیں پیش کرنا شروع کیا۔ یہ صرف ایک مشغلہ تھا، لیکن اس نے اس کے خواب کو زندہ رکھا. پھر، 1980 کی دہائی کے آخر میں، ڈوٹی نے ایک فیصلہ کیا. وہ تدریس سے ریٹائر ہو جائے گی اور ایک پرفارمر کے طور پر ایک نیا کیریئر بنائے گی۔ 1988 کے

موسم گرما میں، انہوں نے اپنا استعفیٰ پیش کیا۔ پھر دہشت نے واقعی اسے نشانہ بنایا۔ وہ نامعلوم مقام پر جانے سے اس قدر خوفزدہ تھی کہ اس کے ساتھ-

انہوں نے استعفیٰ دے دیا اور تدریس کی طرف واپس چلے گئے۔
لیکن ڈوٹی کے اندر کی کوئی چیز اس کے خواب کو مرنے نہیں دے گی۔ چھ ماہ بعد، جنوری 1989 میں، انہوں نے اپنے خوف کا سامنا کیا اور ریٹائر ہو گئیں۔ اس وقت، ڈوٹی 50 کی دہائی میں تھا! 1992 میں، ڈوٹی نے اپنا ایک خاتون میوزیکل شو تیار کیا اور پیش کیا۔ یہ شو شو بزنس میں جانے کے لئے ایک محفوظ تدریسی نوکری چھوڑنے کے ان کے خوف پر مبنی تھا!
اور 1998 کے موسم بہار میں، ڈوٹی، جو اب اپنی 60 کی دہائی میں ہے، نے اپنی حیرت انگیز سی ڈی، آئی ایم ان لو ود مائی کمپیوٹر جاری کی، جو مزاحیہ، متاثر کن گانوں کا مجموعہ ہے۔ انہوں نے ان گانوں کو نیو یارک شہر کے ایک کیبری میں ایک میوزیکل ریویو میں بھی تشکیل دیا– اور تھیٹروں اور کیبریٹس میں اپنے گانوں اور کہانیوں کے پروگرام پیش کرنا جاری رکھے ہوئے ہیں... اور ساتھ ہی ملک بھر کی تنظیموں کے لئے.
ڈوٹی یہ تسلیم کرنے والی پہلی خاتون ہوں گی کہ ان کے کیریئر کی منتقلی چیلنجوں اور ناکامیوں سے بھری ہوئی ہے۔ لیکن کیا یہ اس کے قابل ہے؟ ڈوٹی کے

مطابق، "میں اپنی زندگی میں کبھی بھی ہیپ پیئر نہیں رہا ہوں۔ براوو، ڈوٹی، آپ کے خوف کا سامنا کرنے کے لئے... اور ہمیں اپنے خوابوں کی پیروی کرنے کی ترغیب دیتے ہیں!

بس کر دو

رالف والڈو ایمرسن نے کچھ آسان مشورے پیش کیے، جن پر عمل کیا جائے تو، آپ کی زندگی کو تبدیل کر سکتا ہے۔ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: وہ کام کرو جس سے تم ڈرتے ہو اور خوف کی موت یقینی ہے۔

اپنے خوف سے بھاگنا ایک ہارنے والی حکمت عملی ہے۔

-جیف کیلر

میں جانتا ہوں کہ یہ مشورہ اچھی طرح سے سمجھ میں آتا ہے، لیکن کچھ لوگ عمل کرنے سے بہت ڈرتے ہیں. جب آپ اپنے خوف کو اپنے اوپر حاوی ہونے دیتے ہیں تو آپ کو بھاری قیمت ادا کرنے کے بارے میں میرے سابقہ الفاظ یاد رکھیں۔

آخر میں، اپنے خوف سے بھاگنا ایک ہارنے والی حکمت عملی ہے. یہ صرف آپ کو مایوسی اور بے چینی لائے گا۔ میں آپ کو ذاتی تجربے سے یہ بتا سکتا ہوں.

کچھ خوف رکھنے میں کوئی حرج نہیں ہے۔ کامیاب لوگوں کو خوف ہوتا ہے۔ فرق یہ ہے کہ باشعور لوگ کارروائی کرتے ہیں اور ہونے کے باوجود آگے بڑھتے ہیں۔

لیکن جب خوفزدہ. یہ ہمیشہ آسان نہیں ہے، میں اس کی اجازت دوں گا. آپ اپنے خوف کا سامنا کرتے ہیں تو آپ ہمیشہ اپنے بارے میں بہتر محسوس کریں گے۔ گزشتہ 14 سالوں میں، مجھے پورے امریکہ اور بیرون ملک سفر کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے... اور ہزاروں لوگوں سے بات کرنا۔ اس سارے عرصے کے دوران، میں ایک بھی ایسے شخص سے نہیں ملا جس نے اپنے خوف کا سامنا کیا ہو... کارروائی کی... اور بعد میں اس پر افسوس کا اظہار کیا۔ ایک بھی نہیں! لیکن میں ملا ہوں کئی وہ لوگ جو مجھے بتاتے ہیں کہ انہیں واپسی پر کتنا افسوس ہے-

ان کے خوف سے دور رہنا—اور ان کے خوابوں کو مرنے دینا۔

جیسا کہ میرے دوست برک ہیجز اکثر کہتے ہیں، "*ان لوگوں میں سے مت بنو جو اپنے پچھتاوے کو اپنے خوابوں کی جگہ لینے دیتے ہیں۔*"

لہذا، اپنے آپ کو پھیلائیں. اپنے خوف کا سامنا کریں اور اپنے کمفرٹ زون کو بڑھانے کے لئے تیار رہیں۔ ہمت کے پٹھوں کو کسی بھی دوسرے پٹھوں کی طرح تیار کیا جاسکتا ہے - ورزش کے ساتھ. اور جب آپ اپنے کمفرٹ زون سے باہر

کچھ بار کوئی سرگرمی کرتے ہیں تو، آپ جانتے ہیں کہ کیا ہوتا ہے؟ یہی سرگرمی آپ کے کمفرٹ زون کا حصہ بن جاتی ہے!

ایک اور بونس ہے جب آپ اپنے آرام دہ زون کو بڑھانے کے لئے تیار ہیں. جب آپ خوف سے گزرتے ہیں اور اپنی زندگی کے کچھ شعبوں میں کارروائی کرتے ہیں تو، آپ کو دوسرے شعبوں میں بھی اعتماد پیدا ہو گا۔ یہ سچ ہے! جیسے جیسے میں ایک اسپیکر کے طور پر زیادہ مضبوط ہوتا گیا، میں ایک بہتر سیلز مین بھی بن گیا... ایک بہتر تاجر... ایک بہتر سننے والا... یہ فہرست جاری رہتی ہے۔ آپ اپنی مرضی کے مطابق اس کے ارد گرد رقص کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ لیکن آپ اپنی صلاحیتوں کو مکمل طور پر ترقی نہیں دیں گے جب تک کہ آپ بے آرام ہونے کے لئے تیار نہ ہوں۔ زندگی ان لوگوں کو انعام نہیں دیتی جو خود کو مشکلات اور چیلنجوں کے سامنے ظاہر کرنے سے انکار کرتے ہیں۔ یہ ضروری ہے کہ آپ اپنے آپ کو جیتنے کی پوزیشن میں رکھیں - اور اس کا مطلب ہے خوف کے باوجود کارروائی کرنا۔

اپنے خوف کا سامنا کریں... اور آپ اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لانے اور اس دلچسپ، بھرپور زندگی کی قیادت کرنے کی راہ پر گامزن ہیں جس کے آپ

مستحق ہیں۔ یہ ایک ایسا فیصلہ ہے جس پر آپ کو کبھی افسوس نہیں ہو گا!

سبق 11

وہاں سے نکلو اور ناکام ہو جاؤ

ناکامی صرف زیادہ ذہانت سے دوبارہ شروع کرنے کا موقع ہے.

-ہنری فورڈ

وہ 26 سال تک اپنے کریڈٹ کارڈ کے بل ادا نہیں کر سکی۔

وہ کام کی تلاش میں ۲۵ بار چلی گئی۔ انہیں 18 بار برطرف کیا گیا۔

انہوں نے سالانہ تنخواہ حاصل کرنے سے پہلے 26 سال تک کام کیا۔

.22,000$

وہ کبھی کبھار کھانے کے ٹکٹوں پر رہتی تھیں اور اپنی گاڑی میں سوتی تھیں۔

آپ شاید سوچ رہے ہوں گے، "اگر یہ سوک سیس کے بارے میں ایک کتاب ہے، تو آپ ایک ایسی عورت کے بارے میں کیوں سوچ رہے ہیں جس نے اتنی ناکامیاں کیں؟"

میں آپ کو بتاتا ہوں کیوں. اوپر بیان کردہ "ناکامی" مشہور ٹی وی ٹاک شو کی میزبان سیلی جیسی رافیل ہے۔ آپ دیکھیں، اپنی تمام ناکامیوں کے باوجود، انہوں نے براڈکاسٹنگ میں کیریئر کے اپنے بچپن کے خواب کو چھوڑنے سے انکار کر دیا.

وہ ناکام رہنے کے لئے تیار تھا... اور ناکام ہوتے رہتے ہیں... تک

وہ کامیاب ہو گیا. سیلی جیسی رافیل نے لاکھوں ڈالر کمائے ہیں اور ایک طویل اور کامیاب ٹی وی کیریئر سے لطف اندوز ہوئے ہیں۔ یہ سب اس لیے کہ انہوں نے برسوں کی ناکامی وں کے باوجود ایک عمدہ رویہ برقرار رکھا۔ شروع میں

یہ کیسے ممکن ہے کہ سیلی جیسی رافیل جیسی کوئی شخص 26 سال کی ناکامی کو برداشت کر سکتی ہے اور آگے بڑھ سکتی ہے؟ اگر آپ اپنے بچپن پر نظر ڈالیں تو مجھے لگتا ہے کہ آپ دیکھیں گے کہ آپ نے بھی بار بار ناکامیوں کا سامنا کرتے ہوئے زبردست لچک کا مظاہرہ کیا ہے۔

یاد ہے جب آپ نے سائیکل چلانا سیکھا تھا؟ آپ نے شاید تربیتی پہیوں سے آغاز کیا تھا۔ آخر کار، جب ان بیساکھیوں کو ہٹا دیا گیا، تو آپ کا توازن برقرار رکھنا زیادہ مشکل ہو گیا. آپ سیدھے رہنے کے لئے جدوجہد کر رہے تھے، شاید چند بار گر کر اپنے آپ کو کھرچ گئے تھے. آپ ناکامی کے بارے میں ایک اہم ابتدائی سبق سیکھ رہے تھے۔

جیسا کہ آپ مشق کر رہے تھے، یہ ممکن ہے کہ آپ کے والدین میں سے کوئی آپ کے ساتھ چلا گیا ہو، آپ کی حوصلہ افزائی کرتا ہے اور توازن کھونے پر آپ

کو پکڑتا ہے۔ تم ڈر گئے تھے... لیکن پر جوش! آپ اس وقت کے منتظر تھے جب آپ کامیاب ہوں گے، جب آپ آخر کار اپنے بل بوتے پر مفت سواری کریں گے۔ لہٰذا آپ نے اسے ہر روز جاری رکھا، اور آخر کار موٹر سائیکل چلانے کی مہارت حاصل کرلی۔

اپنی موٹر سائیکل چلانا سیکھنے میں آپ کی حتمی کامیابی میں کیا کردار ادا کیا؟ ٹھیک ہے، ثابت قدمی اور سراسر تکرار، یقینی طور پر. آپ اس کے ساتھ رہیں گے چاہے اس میں کتنا ہی وقت لگے! اس سے یہ بھی مدد ملی کہ آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کے بارے میں پر جوش تھے - کہ آپ اپنے مقصد تک پہنچنے کے لئے مشکل سے انتظار کرسکتے تھے۔ اور آخر میں، آیئے مثبت حوصلہ افزائی کے اثرات کو کم نہ سمجھیں. آپ ہمیشہ جانتے تھے کہ آپ کے والدین آپ کے کونے میں ہیں، آپ کی حمایت کر رہے ہیں، آپ کی کامیابی کی حمایت کر رہے ہیں.

ایک چھ سالہ بچے کے طور پر اپنی موٹر سائیکل چلانا سیکھنے کے بعد، آپ پر امید تھے... بہت خوش ہوں... اور چیلنج کا سامنا کرنے کے لئے بے تاب ہیں. آپ دوبارہ کوشش کرنے کے لئے انتظار نہیں کرسکتے ہیں. آپ جانتے تھے کہ آپ

اس میں بھی مہارت حاصل کریں گے۔

لیکن یہ بہت پہلے کی بات ہے.

کل اور آج

اب آیئے اس بات کا جائزہ لیتے ہیں کہ زیادہ تر بالغ افراد نئی مہارتوں کی نشوونما تک کیسے پہنچتے ہیں۔ کیا آپ کہیں گے کہ وہ پر امید ہیں... بہت خوش ہوں... اور چیلنج کا سامنا کرنے کے لئے بے تاب ہیں؟ ہم دونوں جانتے ہیں کہ اس سوال کا جواب "نہیں" ہے.

فرض کریں کہ ہم نے بالغوں کے ایک گروپ کو ایک نیا سافٹ ویئر پروگرام سیکھنے یا کمپنی میں کسی اور پوزیشن پر منتقل ہونے کے لئے کہا. زیادہ تر کس طرح جواب دیں گے؟

وہ اس سے بچنے کی کوشش کریں گے. وہ شکایت کریں گے.

وہ بہانے بناتے ہیں کہ انہیں ایسا کیوں نہیں کرنا چاہئے۔ وہ اپنی صلاحیتوں پر شک کریں گے.

وہ خوفزدہ ہوں گے.

~~اس چھ سالہ بچے کے ساتھ کیا~~ ہوا جو زندگی اور جوش و خروش سے بھرا ہوا تھا۔ کچھ نیا سیکھنے کے بارے میں رو رہا کیا ہے؟ یہ بچہ ایک بالغ شخص کیسے بن گیا جو

کامیابی کہاں سے جا رہی ہے تھا اور کراہ رہا تھا؟ بالغوں کے طور پر، ہم میں
ناکامی کے ساتھ ناکامی-جوش و سے زیادہ تر بہت زیادہ فکر مند ہو جاتے ہیں
خروش کی کمی کے بغیر.

-ونسٹن چرچل

اکثر ہچکچاتے ہیں کیونکہ لوگ ___ دوسروں کی رائے کے بارے میں،
ہم پر ہنس سکتے ہیں یا ہم پر تنقید کر سکتے ہیں.

چھ سال کی عمر میں، ہم جانتے تھے کہ ہمیں موٹر سائیکل سے گرنا ہے اور ایک نیا ہنر سیکھنے کے لئے واپس جانا ہے. موٹر سائیکل سے گرنا کوئی "بری" چیز نہیں تھی۔ لیکن جیسے جیسے ہم بڑے ہوتے گئے، ہم نے اپنے مقصد کے حصول کے عمل کا ایک لازمی حصہ ہونے کے بجائے گرنے کو ایک بری چیز کے طور پر سمجھنا شروع کر دیا۔

جیسا کہ میں نے سبق 10 میں نشاندہی کی ہے، کچھ نیا کرنے کی کوشش کرنا تکلیف دہ ہو سکتا ہے، شاید خوفناک بھی. لیکن اگر آپ اپنی نظریں ہدف سے ہٹاتے ہیں اور اس کے بجائے اپنی توجہ اس بات پر مرکوز کرتے ہیں کہ دوسرے

آپ کو کس طرح دیکھ رہے ہیں تو، آپ اپنے آپ کو سنگین نقصان پہنچا رہے ہیں۔ ایک نئی مہارت کو فروغ دینے یا بامعنی ہدف تک پہنچنے کے لئے، آپ کو وہاں تک پہنچنے کے لئے جو کچھ بھی کرنا پڑتا ہے وہ کرنے کے لئے پر عزم ہونا چاہئے، چاہے اس کا مطلب منفی رائے کا سامنا کرنا ہو یا بار بار آپ کے چہرے پر گرنا ہو.

کامیاب لوگوں نے اپنا راستہ "ناکام" کرنا سیکھ لیا ہے

کامیابی. اگرچہ وہ خاص طور پر اپنے "ناکام عرس" سے لطف اندوز نہیں ہو سکتے ہیں، لیکن وہ انہیں فتح کی راہ کا ایک لازمی حصہ سمجھتے ہیں۔ بہر حال، کسی بھی مہارت میں مہارت حاصل کرنے کے لئے وقت، کوشش اور نظم و ضبط کی ضرورت ہوتی ہے... اور جو بھی مشکلات پیش آسکتی ہیں ان سے نبرد آزما ہونے کی خواہش۔

یہ ناکامیاں لاکھوں ڈالر کماتی ہیں ایک پیشہ ور بیس بال کھلاڑی کی مثال لیں۔ جیسا کہ آج ہے، وہ کھلاڑی جو 10 کوششوں میں صرف تین ہٹ حاصل کرتا ہے، اپنے پیشے میں سب سے اوپر ہے، جو سالانہ کئی ملین ڈالر کماتا ہے۔ یہ 70 فیصد ناکامی کی شرح ہے! اور جب وہ باہر نکلیں گے تو مداح اس پر طنز کریں گے۔ بیس بال کی بات کی جائے تو سینٹ لوئس کارڈینلز کے مارک میک گیئر کو 1998 کے سیزن کے دوران 70 ہوم رنز بناتے ہوئے دیکھنا کتنا سنسنی خیز تھا۔ وہ بہت دلچسپ کھلاڑی ہے. لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ مارک میک گیئر نے 155 بار آؤٹ کیا۔

1998 میں؟ اور اس کے کیریئر کے لئے،

میک گوائر نے ہوم گراؤنڈ میں 457 رنز بنائے ہیں۔ اس کے باوجود، انہوں نے 1,259 بار حملہ کیا ہے. یہ ہوم رن کے مقابلے میں تقریبا تین گنا زیادہ اسٹرائیک آؤٹ ہے!

جب میں آپ سے اب تک کے بہترین باسکٹ بال کھلاڑی کا نام پوچھتا ہوں، تو ذہن میں کون آتا ہے؟ مجھے لگتا ہے-

سب سے بڑی غلطی انسان یہ کر سکتا ہے کہ اسے بنانے سے ڈرے۔

-ایلبرٹ ہبرڈ

آپ میں سے بہت سے لوگوں نے فوری طور پر مائیکل جارڈن کے بارے میں سوچا۔ اسے میرا ووٹ ملتا ہے۔ میں آپ کے ساتھ یہ بات شیئر کرتا ہوں کہ مائیکل جارڈن کا کیریئر شوٹنگ کا فیصد 50 فیصد ہے۔ دوسرے لفظوں میں، انہوں نے اپنے کیریئر میں جو شاٹس لئے ان میں سے نصف "ناکامیاں" تھیں۔ یقینا، یہ اصول کھیلوں تک محدود نہیں ہے. ہم یہ بھی جانتے ہیں کہ شوبزنس اسٹارز اور میڈیا شخصیات ناکامی کے لئے اجنبی نہیں ہیں۔ بہت سے اداکار 10 یا 15 سال کی سرمایہ کاری کرتے ہیں، اپنے کیریئر کا آغاز کرنے والے حصے تک

پہنچنے سے پہلے سیکڑوں مسترد شدہ نتائج کا سامنا کرتے ہیں۔ اور پھر، کچھ حد تک کامیابی حاصل کرنے کے بعد بھی، وہ اب بھی کبھی کبھار باکس آفس فلاپ کا تجربہ کرتے ہیں.

جس رات انہوں نے کالج سے گریجویشن کیا، جیری سین فیلڈ نے اپنا پہلا مزاحیہ گیگ کیا۔ یہ نیو کے ایک کامیڈی کلب میں تھا

یارک شہر. اس نے بمباری کی۔ اس شام کے بارے میں پوچھے جانے پر سینفیلڈ نے کہا، "یہ بہت خوفناک تھا. یہ ایک خوفناک ڈوبنے کا احساس تھا۔ لیکن اس نے ہمت نہیں ہاری۔ وہ رات کو اپنے اسٹینڈ اپ معمول کو انجام دیتے رہے۔ انہوں نے پانچ بہت مشکل سال گزارے۔ اور پھر انہیں 1981 میں جونی کارسن کے ساتھ دی ٹونائٹ شو میں شرکت کے لئے مدعو کیا گیا تھا۔ وہ ایک بڑی ہٹ تھی... اور ایک ناقابل یقین حد تک کامیاب کیریئر کے راستے پر.

خلاصہ یہ ہے کہ ان تمام افراد کو اس بات کا احساس ہے کہ کامیابی بڑی حد تک استقامت کا معاملہ ہے۔ یعنی، اگر آپ کوشش کرتے رہیں، اپنے آپ کو ترقی دیتے رہیں اور راستے میں ایڈجسٹ کرتے رہیں، تو آپ کامیاب ہو جائیں گے. آپ کو بس چمگادڑوں کے لئے کافی حاصل کرنے کی ضرورت ہے... کافی آڈیشن پر جائیں... کافی ممکنہ گاہکوں کا دورہ کریں.

ناکامی سے بے نیاز

میں آپ کو دو لوگوں کے بارے میں بتانا چاہتا ہوں جنہوں نے متاثر کن کہانیوں کے مجموعے کے ساتھ ایک کتاب لکھی۔ انہوں نے سوچا کہ پب لیشر کے ساتھ

معاہدہ کرنے میں تقریباً تین ماہ لگیں گے۔

جس پبلشر سے انہوں نے رابطہ کیا اس نے کہا "نہیں"۔ دوسرے پبلشر نے کہا "نہیں"۔

تیسرے پبلشر نے کہا "نہیں"۔ اگلے 30 پبلشرز نے "نہیں" کہا۔

تین سال کے عرصے میں 33 درخواستوں کو مسترد کرنے کے بعد، آپ کے خیال میں انہوں نے کیا کیا؟ انہوں نے اپنی کتاب دوسرے پبلشر کو پیش کی۔

34ویں پبلشر نے "ہاں" کہا۔

جیک کین فیلڈ اور مارک وکٹر ہینسن کی تحریر اور مرتب کردہ چکن سوپ فار دی سول کی شاندار کامیابی کا آغاز 33 "ناکامیوں" کے بعد کیا گیا۔ اگر آپ پچھلے پانچ سالوں میں کسی بک اسٹور میں رہے ہیں، تو میں شرط لگاؤں گا کہ آپ نے وہ کتاب دیکھی ہے. ایک اچھا موقع ہے کہ آپ نے چکن سوپ سیریز میں سے ایک کتاب پڑھی ہے .سول سیریز کے لئے چکن سوپ کی 30 ملین سے زیادہ کاپیاں فروخت ہو چکی ہیں! کیونکہ جیک کین فیلڈ اور مارک وکٹر ہینسن نے بار بار ناکام ہونے کا عزم کیا تھا... اور

جب تک وہ کامیاب نہیں ہو جاتے تب تک چلتے رہیں۔

جیک کین فیلڈ اور مارک وکٹر ہینسن کو کس چیز نے برقرار رکھا

33 ناکامیوں کے ذریعے؟ ان کے رویے! اگر ان لوگوں کا رویہ منفی ہوتا تو وہ پہلے یا دوسرے انکار کے بعد ہار مان لیتے اور سونے کے برتن سے محروم ہو جاتے۔ لیکن ان کے رویے مثبت اور پرجوش رہے–ناکامی...ناکامی کے بعد...ناکامی کے بعد

اچھے رویے کی کیا قیمت ہے؟ ان کے معاملے میں، تقریباً 10 ملین روپے... اور اب بھی گنتی ہے!

راتوں رات کامیابی نہیں

کئی سالوں کی ناکامی برداشت کرنے والے شخص کی ایک اور مثال غیر معمولی طور پر کامیاب ریڈیو میزبان رش لمباگ ہے۔ برسوں تک رش لمباگ نے کم تنخواہ والی ملازمتوں پر کام کیا اور کامیاب کامیابی حاصل کرنے سے پہلے ان کا مذاق اڑایا گیا۔ 12 سال تک ریڈیو میں کام کرنے کے بعد، ان پر زور دیا گیا کہ وہ ایسا کریں۔

ایسا لگتا ہے کہ کامیابی بڑی حد تک دوسروں کے جانے کے بعد لٹکنے کا معاملہ ہے۔

کاروبار سے باہر. 1979 میں، انہوں نے ریڈیو کی صنعت کو چھوڑ دیا اور سیلز کی نوکری میں پانچ سال گزارے جس کے لئے وہ موزوں نہیں تھے۔ 1983 میں ، وہ ریڈیو پر واپس آئے اور باقی ، جیسا کہ ہم جانتے ہیں ، تاریخ ہے۔

-ولیم فیدر

لہذا، جب آپ نیچے اترتے ہیں

اس کے لئے، "ناکام" جیسی کوئی چیز نہیں ہے۔

صرف نتائج ہیں، کچھ دوسروں کے مقابلے میں زیادہ کامیاب ہیں. ناکامی کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ لائن کے اختتام پر پہنچ گئے ہیں اور یہ کامیابی ممکن نہیں ہے. کامیابی صرف اس وقت ناممکن ہوتی ہے جب آپ چھوڑ دیتے ہیں۔ چھوڑنا حتمی ہے. لیکن محنت اور لگن کے ساتھ مسلسل کوششوں کو کامیابی میں بدلا جا سکتا ہے۔

کبھی ہمت نہ ہاریں

1990 کی دہائی کے اوائل میں ، ایک وسط مغربی کمپنی کے مالک نے میرے بولنے کے پروگراموں کے ساتھ ساتھ ہماری مصنوعات اور اشاعتوں کے بارے میں پوچھ گچھ کرنے کے لئے ہمارے دفتر کو فون کیا۔ میں نے اس سے فون پر بات کی اور فوری طور پر کچھ معلومات بھیجی۔ جب ہم نے اس کی پیروی کرنے کے لئے فون کیا، تو وہ کہتے کہ وہ "اس کے بارے میں سوچ رہے تھے اور ابھی تک کوئی فیصلہ نہیں کیا ہے."

شروع میں، ہم ہر ہفتے فون کرتے تھے. کوئی فروخت نہیں. پھر ہم مہینے میں ایک بار فون کرتے تھے۔ کوئی فروخت نہیں. چند ایک مدت کے لئے

سالوں تک ہم اس صاحب کو پکارتے رہے۔ ہم اسے سہ ماہی نیوز لیٹر اور پروازیں بھیجتے رہے۔ اور اس کے لئے ہمیں صرف ایک کے بعد ایک ناکامی دکھانی تھی۔

لیکن 1998 کے موسم بہار میں، ان کے ایک نمائندے نے ہمارے دفتر کو فون کیا، اور مجھے ان کی ایک سیلز میٹنگ میں ایک موٹیویشنل پروگرام پیش کرنے کے لئے رکھا گیا تھا. جب میں مالک سے ذاتی طور پر ملا، تو اس نے مجھ سے کہا، "میں آپ کی استقامت سے متاثر ہوا. آپ کے دفتر سے کوئی مجھے برسوں تک فون کرتا رہا... اور ہمت نہیں ہاری۔"

یقینی طور پر، ہم نے سالوں کی ناکامی کو برداشت کیا. لیکن جب ہم نے یہ فروخت کی تو یہ سب اس کے قابل تھا!

اہم سوالات

اگر آپ کو وہ نتائج نہیں مل رہے ہیں جو آپ چاہتے ہیں یا ناکامیوں کی وجہ سے پریشان ہیں، تو اپنے آپ سے یہ سوالات پوچھیں:

کیا میرے پاس ایک غیر حقیقی ٹائم ٹیبل ہے؟ ہو سکتا ہے کہ آپ "اقدامات کو چھوڑ دیں" اور بڑے پیمانے پر کامیابی حاصل کریں۔ کامیابی عام طور پر ایک وقت میں ایک قدم چڑھنے سے حاصل کی جاتی ہے۔ اور آپ ہمیشہ نہیں جانتے کہ اگلی سطح پر آگے بڑھنے میں کتنا وقت لگے گا۔ لہذا، اپنے آپ کے ساتھ صبر کریں- اور کسی اور کے ساتھ اپنی ترقی کا موازنہ کرنے کے لالچ سے بچیں! آپ کچھ کے مقابلے میں تیزی سے آگے بڑھیں گے، دوسروں کے مقابلے میں سست۔ ایک اچھا رویہ برقرار رکھیں ... کارروائی کریں... ایڈجسٹ منٹ بنائیں... اور نتائج آئیں گے.

کیا میں واقعی پرعزم ہوں؟ کیا آپ کو اپنے مقصد کو حاصل کرنے کی شدید خواہش ہے؟ یہ ضروری ہے کہ آپ جو کچھ بھی کرنا چاہتے ہیں وہ کرنے کے لئے تیار رہیں اور اپنے مقصد کو پورا کرنے سے پہلے آپ ہار ماننے کے کسی بھی خیال کو ترک کر دیں۔ یقینا، جب آپ جو کر رہے ہیں اس سے محبت کرتے ہیں تو پرعزم ہونا بہت

آسان ہوتا ہے۔ لہذا، ان اہداف کے پیچھے چلیں جن کے بارے میں آپ پرجوش ہیں، اور چھوڑنے کے بارے میں نہ سوچیں۔

اثرات؟ حوصلہ شکنی کئی بہت ہے میں سے ناکام نتائج مایوس کن ہوسکتے ہیں. یہی وجہ ہے کہ

ہمیں اپنے آپ کو ایسے لوگوں سے گھیرنے کی ضرورت ہے جو ہم پر بھروسہ کرتے ہیں۔ اگر آپ ایسے لوگوں کے ساتھ گھومتے پھرتے ہیں جو انتہائی تنقیدی ہیں یا جو اپنی زندگی میں بہت کم کام کر رہے ہیں، تو آپ کی توانائی اور توانائی ختم ہو جائے گی۔ لہذا، کامیابی کی طرف آپ کی حوصلہ افزائی اور تربیت کے لئے افراد کا ایک نیٹ ورک تیار کریں۔

کیا میں کامیاب ہونے کی تیاری کر رہا ہوں؟ کسی بھی کوشش میں کامیابی کے لئے مکمل تیاری کی ضرورت ہوتی ہے۔ کیا آپ اقدامات کر رہے ہیں

سب کچھ سیکھنے کے لئے جو آپ کر سکتے ہیں

ناکامی کی شرح کو دوگنا کریں.

- تھامس جے واٹسن

کیا آپ چاہیں گے کہ میں کروں آپ کو کامیابی کا کوئی فارمولا دیں؟ یہ بہت آسان ہے. اپنی

اپنے شعبے میں انتہائی خوش مزاج لوگوں کے اپنے مقصد کو پورا کرنے کے ساتھ نیٹ ورکنگ کرنا۔ اس کا مطلب ایک بارے میں؟ اس کا مطلب ہے سرپرست تلاش کرنا یا کوچ کے ساتھ کام کرنا کتابیں پڑھنا، ٹیپس تک رسائی ہوسکتا ہے حاصل کرنا، کورسز کرنا اور

تم. کامیاب افراد ہیں

ہمیشہ اپنی صلاحیتوں کو تیز کرتے ہیں. ناکام نتائج حاصل کرنے والے اکثر ضروری ایڈجسٹمنٹ کیے بغیر بار بار ایک ہی کام کرتے ہیں۔ لہذا، "تربیت کے قابل" بنیں۔ اس حقیقت کو قبول کریں کہ آپ پہلے سے ہی یہ سب نہیں جانتے ہیں اور آپ کو ٹریک پر رکھنے اور آگے بڑھنے کے لئے وسائل تلاش کریں.

کیا میں واقعی ناکام ہونے کے لئے تیار ہوں؟ اس کا سامنا کریں، ناکامی ناگزیر ہے. کامیاب ہونے سے پہلے آپ کو شکست کا سامنا کرنا پڑے گا۔ ہمارے دلوں میں، ہم جانتے ہیں کہ ہمارے سب سے قیمتی سبق ہماری ناکامیوں سے آتے ہیں. ترقی کے لئے ناکامی

ضروری ہے. ناکامی کو براہ راست چہرے پر دیکھیں اور اسے کامیابی کے عمل کے ایک اہم حصے کے طور پر دیکھیں۔ پھر، ناکامی آپ پر اپنی طاقت کھو دے گی. حقیقت یہ ہے کہ جب آپ ناکام ہونے سے نہیں ڈرتے ہیں، تو آپ کامیابی کی راہ پر گامزن ہیں. اپنے مقاصد کے حصول کی جستجو میں ناکامی کو ناگزیر لیکن اہم تعاون کے طور پر خوش آمدید کہتے ہیں۔

ناکامی کو کامیابی میں بدلنا

آپ کی ناکامیاں سیکھنے کے تجربات ہیں جو آپ کو کی جانے والی ایڈجسٹمنٹ کی نشاندہی کرتے ہیں۔ کبھی بھی ناکامی سے چھپنے کی کوشش نہ کریں، کیونکہ یہ نقطہ نظر اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ آپ عملی طور پر کوئی خطرہ نہیں لیں گے... اور بہت کم حاصل کرتے ہیں. جیسا کہ بیورلی سیلز نے ایک بار کہا تھا، "اگر آپ ناکام ہو جاتے ہیں تو آپ مایوس ہو سکتے ہیں، لیکن اگر آپ کوشش نہیں کرتے ہیں تو آپ تباہ ہو جائیں گے۔

نہیں، آپ ہر فروخت کو بند نہیں کریں گے . اور آپ ہر سرمایہ کاری پر پیسہ نہیں کمائیں گے . زندگی جیت اور ہار کا ایک سلسلہ ہے، یہاں تک کہ سب سے زیادہ کامیاب لوگوں کے لئے بھی. زندگی میں جیتنے والے جانتے ہیں کہ آپ چلنے سے پہلے رینگتے ہیں اور آپ دوڑنے سے پہلے چلتے ہیں۔ اور ہر نئے ہدف کے ساتھ ناکامیوں کا ایک نیا مجموعہ آتا ہے۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ ان مایوسیوں کو عارضی ناکامیوں اور چیلنجوں کے طور پر دیکھتے ہیں، یا ناقابل تسخیر رکاوٹوں کے طور پر دیکھتے ہیں.

اگر آپ ہر شکست سے سیکھنا اپنا کاروبار بناتے ہیں اور اس حتمی نتیجے پر توجہ مرکوز

رکھتے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں تو، ناکامی بالآخر آپ کو کامیابی کی طرف لے جائے گی!

سبق 12

نیٹ ورکنگ جو نتائج حاصل کرتی ہے

آپ زندگی میں وہ سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں اگر آپ صرف دوسرے لوگوں کو وہ حاصل کرنے میں مدد کریں گے جو وہ چاہتے ہیں۔

—زیگ زگلار

جب میں 1990 کے موسم خزاں میں فری لانس کاپی رائٹر اسٹو کامین سے ملا، تو اس نے ایک ناقابل یقین سلسلہ شروع کیا جو ہمیشہ کے لئے میرے کاروبار کو

متاثر کرے گا. میں آپ کے ساتھ اشتراک کرتا ہوں کہ کیا ہوا.

1992 میں، اسٹو تھنک اینڈ گرو ریچ نیوز لیٹر کے ساتھ ایک شراکت دار مصنف تھا۔ اسٹو کے مشورے پر، اس نیوز لیٹر میں میرے بارے میں پہلے صفحے پر ایک کہانی چلائی گئی – اور کس طرح میں ایک وکیل سے ایک موٹیویشنل اسپیکر بن گیا۔ اسی وقت، میں نے اس نیوز لیٹر کے ساتھ ایک معاہدہ کیا جہاں وہ اپنی اشاعت کے ذریعہ میرا "رویہ سب کچھ ہے" کا سامان فروخت کریں گے۔ ہزاروں اشیاء فروخت ہوئیں۔

تھنک اینڈ گرو ریچ نیوز لیٹر نے بھی اپنی اشاعت میں میرے اپنے کچھ مضامین چلانا شروع کیے۔ نتیجتا، مجھے ان کے قارئین کی طرف سے فون آئے اور مجھے بولنے کی متعدد مصروفیات کے لئے کام پر رکھا گیا۔

مجھے ان کے ایک صارف کا ایک خط بھی ملا جس کا نام جم ڈونووان تھا، جو اس وقت نیویارک میں رہتا تھا۔ ہم اچھے دوست بن گئے. جم نے مجھے آئی این ٹی آئی پبلشنگ اینڈ ریسورس بکس کے حوالے کیا، جو اس کتاب کا پبلشر ہے جسے آپ اب دیکھ رہے ہیں۔

آپ کے ہاتھ میں پکڑے ہوئے. اس کے ذریعہ

اس طرح، جم نے اپنی دو عظیم سیلف ہیلپ کتابیں لکھیں۔

-ہینڈ بک ٹو ایک خوش حال زندگی اور یہ آپ کی زندگی ہے، نہ کہ ڈریس ریہرسل۔

اور یہ سب عظیم چیزیں

ایسا اس لیے ہوا کیونکہ میں نے اس میں ہاتھ ڈالا

اگر آپ مثبت ہیں اور پرجوش، لوگ آپ کے ساتھ وقت گزارنا چاہیں گے.

-جیف کیلر

اسٹو کامین کا نیٹ ورک... اور پھر تھنک اینڈ گرو رچ نیوز لیٹر کا نیٹ ورک... اور پھر جم ڈونووان کا نیٹ ورک۔ نیٹ ورکنگ کی طاقت حیرت انگیز سے کم نہیں ہے!

اگر آپ کو انتخاب دیا جائے تو، کیا آپ جلد یا بدیر کامیاب ہونا پسند نہیں کریں گے ؟ ٹھیک ہے، نیٹ ورکنگ آپ کی اپنی کوششوں کا فائدہ اٹھانے اور اس رفتار کو تیز کرنے کا ایک طریقہ ہے جس پر آپ نتائج حاصل کرتے ہیں. آخر کار، آپ جتنے زیادہ مضبوط تعلقات قائم کرتے ہیں، کامیابی کے لئے آپ کے مواقع اتنے ہی زیادہ ہوتے ہیں.

نیٹ ورکنگ کے فوائد

اگرچہ آپ کی کامیابی یقینی طور پر آپ کے ساتھ شروع ہوتی ہے، لیکن یہ آپ کی وابستگی اور لوگوں کے ساتھ تعلقات کے نتیجے میں اعلی سطح تک بڑھتی ہے۔ سادہ الفاظ میں، آپ اکیلے بڑے پیمانے پر کامیاب نہیں ہو سکتے ہیں. یہی وجہ ہے کہ نیٹ ورکنگ بہت اہم ہے. اس سبق کے مقاصد کے لئے، آیئے نیٹ ورکنگ کو باہمی فائدے کے لئے لوگوں کے ساتھ تعلقات کی ترقی کے طور پر بیان کرتے ہیں.

کاروباری میدان میں، نیٹ ورکنگ کے مندرجہ ذیل فوائد ہیں:

نئے گاہکوں یا کاروباری رہنماؤں کو پیدا کرتا ہے

روزگار کے مواقع میں اضافہ

اہم سوالات کو پورا کرنے کے لئے صحیح لوگوں کو تلاش کرنے میں مدد کرتا ہے

قابل قدر معلومات اور وسائل فراہم کرتا ہے

مسائل کو حل کرنے میں مدد کرتا ہے

ذاتی دائرے میں، یہاں نیٹ ورکنگ آپ کے لئے کیا کر سکتی ہے:

آپ کو نئے دوستوں سے متعارف کروا کر اپنے معاشرتی تعلقات کو بہتر بنائیں

مختلف نسلی، ثقافتی اور فلسفیانہ پس منظر کے لوگوں سے واقف ہونے میں آپ کی مدد کریں

قابل قدر معلومات اور وسائل فراہم کرنا

آپ کی روحانی نشوونما میں حصہ ڈالیں

اب جب کہ ہم جانتے ہیں کہ نیٹ ورکنگ کیا کر سکتی ہے، سوال یہ ہے: ہم اپنے نیٹ ورک کی تاثیر کو بڑھانے کے لئے کیا کر سکتے ہیں؟ مجھے 16 تکنیکوں کے ساتھ گزرنے دیں جو میں نے نتیجہ خیز پایا ہے. معاملات کو آسان بنانے کے لئے، میں نے انہیں چار الگ الگ، لیکن متعلقہ، زمروں میں منظم کیا ہے: 1) رویہ اور عمل؛

2)حوالہ جات؛3)مواصلات؛اور4)فالواپ.

رویہ اور عمل

جیتنے کا رویہ پیش کریں۔ جب نیٹ ورکنگ کی بات آتی ہے تو،رویہ ہی سب کچھ ہے! اگر آپ مثبت اور پرجوش ہیں، تو لوگ آپ کے ساتھ وقت گزارنا چاہیں گے. وہ آپ کی مدد کرنا چاہیں گے. اگر آپ اداس اور منفی ہیں تو، لوگ آپ سے گریز کریں گے ، اور وہ آپ کو اپنے دوستوں اور ساتھیوں کے پاس بھیجنے میں ہچکچاہٹ محسوس کریں گے۔

گروپوں اور تنظیموں میں فعال طور پر حصہ لیں. مؤثر نیٹ ورکنگ اور تعلقات کی تعمیر واجبات کی ادائیگی ، ڈائریکٹری میں اپنا نام ڈالنے اور میٹنگوں کے لئے ظاہر کرنے سے کہیں زیادہ لیتی ہے۔ آپ کو یہ ظاہر کرنا ہو گا کہ آپ وقت لیں گے اور گروپ میں حصہ ڈالنے کی کوشش کریں گے۔

آپ کس طرح کی چیزیں کر سکتے ہیں؟ شروعات کے لئے، آپ کمیٹیوں کے لئے

رضاکارانہ طور پر خدمات انجام دے سکتے ہیں یا بورڈ آف ڈائریکٹرز کے افسر یا ممبر کے طور پر خدمات انجام دے سکتے ہیں. دوسرے ارکان آپ کا احترام کریں گے جب وہ آپ کو اپنی آستین یں گھماتے اور کچھ کام کرتے ہوئے دیکھیں گے۔ وہ آپ کے لوگوں کی مہارت، آپ کے کردار، آپ کی اقدار اور آخری، لیکن کم از کم، آپ کے رویے کے بارے میں بھی سیکھیں گے!

چلو ایک لمحے کے لئے اسٹوکامین پر واپس آتے ہیں۔ وہ

ایڈورٹائزنگ ایجنسیوں کے اندر رابطے قائم کرنا چاہتے تھے ، لہذا انہوں نے 1994 میں لانگ آئی لینڈ ایڈورٹائزنگ کلب میں شمولیت اختیار کی۔ اسٹو نے فوری طور پر گروپ کے اجلاسوں میں شرکت شروع کر دی۔ جب انہوں نے مختلف پروجیکٹوں کے لئے رضاکاروں کی مانگ کی، تو اسٹو نے اپنا ہاتھ اٹھایا۔ وہ *فعال طور پر شامل ہو گیا!*

جوائن کرنے کے چھ ماہ کے اندر ہی کسی نے ان سے رابطہ کیا اور کہا، "ہم آپ کے بارے میں اچھی باتیں سنتے ہیں۔ آپ ایک محنتی اور بہت متحرک ہیں. کیا آپ ہمارے بورڈ آف ڈائریکٹرز میں شامل ہونا چاہیں گے ؟" جیسا کہ آپ اندازہ لگا سکتے ہیں، اسٹو نے خوشی سے قبول کیا. اور چند مہینوں کے اندر اندر، اس نے اپنے کاروبار میں نمایاں اضافہ دیکھنا شروع کر دیا. 1999 کے اوائل میں ، اسٹو نے مجھے بتایا کہ اس کے موجودہ کاروبار کا 50 فیصد سے زیادہ حصہ ان لوگوں سے لگایا جا سکتا ہے جن سے وہ لانگ آئی لینڈ ایڈورٹائزنگ کلب کے ذریعے ملے تھے - یہ ثابت کرتا ہے کہ لوگ مؤثر طریقے سے نیٹ ورکنگ کر کے مختصر وقت میں بڑے نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔

اپنے نیٹ ورک میں دوسروں کی خدمت کریں۔ دوسروں کی خدمت کرنا آپ کے نیٹ ورک کی تعمیر اور اس سے فائدہ اٹھانے کے لئے اہم ہے! آپ کو ہمیشہ یہ سوچنا چاہئے، "میں دوسروں کی خدمت کیسے کر سکتا ہوں؟" بجائے اس کے کہ "اس میں میرے لئے کیا ہے؟" اگر آپ "دینے والے" کے بجائے مایوس یا "لینے والے" کے طور پر سامنے آتے ہیں تو آپ

لوگوں کو تیار نہیں ملے گا

گیٹرز کو نہیں ملتا--

دینے والوں کو ملتا ہے.

-یوجین بینچ

آپ کی مدد کریں. دوسروں کے لئے اضافی میل جانا آپ کو واپس آنے والی اچھی چیزوں کے بہاؤ کو حاصل کرنے کا بہترین طریقہ ہے۔ آپ دوسروں کی خدمت کیسے کر سکتے ہیں

آپ کا نیٹ ورک؟ کاروباری رہنماؤں یا ممکنہ گاہکوں کا حوالہ دے کر شروع کریں. اس کے علاوہ، جب بھی آپ کو کوئی مضمون یا دیگر معلومات نظر آتی ہیں

جو آپ کے نیٹ ورک میں کسی کے لئے دلچسپی کا باعث ہو سکتی ہیں تو، مواد کو اس شخص کو بھیج دیں۔

جب میں مؤثر نیٹ ورکرز کے بارے میں سوچتا ہوں تو، پہلا نام جو ذہن میں آتا ہے وہ مارک لی بلانک ہے۔ مارک ان کاروباری مالکان کو تحفے دیتا ہے جو اپنی مصروفیت کو بڑھانا چاہتے ہیں اور سیلز مین جو اپنی زیادہ سے زیادہ مصنوعات اور خدمات فروخت کرنا چاہتے ہیں۔ میں نے بہت سے لوگوں کو مارک کا حوالہ دیا ہے۔ کیوں؟ وہ ایک باصلاحیت، خدمت پر مبنی شخص ہے

جو میری حوصلہ افزائی کرنے کے لئے اپنے راستے سے باہر چلا گیا ہے... اور اپنے کاروبار کی تعمیر میں میری مدد کرنے کے لئے.

مارک نے مجھے اپنے نیٹ ورک کے لوگوں کے ساتھ رابطے میں رکھا ہے جو میری مدد کرنے کی پوزیشن میں ہیں۔ وہ اپنی پریزنٹیشنز میں میرا مواد تقسیم کرتا ہے۔ مارک ان لوگوں میں سے ایک ہے جو صرف دیتا رہتا ہے... اور دے رہے ہیں... اور دینا. یہی وجہ ہے کہ لوگ مارک کی مدد کرنا چاہتے ہیں - اور یہ ایک وجہ ہے کہ اس کا اپنا کاروبار بڑھ رہا ہے!

جیسا کہ بائبل کہتی ہے، "دو اور یہ تمہیں دیا جائے گا۔ یہ سچ ہے!

REFERRALS

اگر آپ کسی کا حوالہ دیتے ہیں تو، اس بات کو یقینی بنائیں کہ وہ شخص حوالہ کے ماخذ کے طور پر آپ کے نام کا ذکر کرتا ہے۔ واضح رہو.

فرض کریں کہ آپ جان اسمتھ کو اپنے گرافک ڈیزائنر جین جونز کے حوالے کرنے والے ہیں۔ آپ جان سے کہہ سکتے ہیں، "جین کو ایک کال دیں، اور براہ مہربانی اسے بتائیں کہ میں نے آپ کا

حوالہ دیا ہے۔ "کچھ معاملات میں، آپ جین کو فون بھی کر سکتے ہیں اور اسے بتا سکتے ہیں کہ جان اسمتھ اس سے رابطہ کرے گا۔

پھر اگلی بار جب آپ جین کو دیکھیں یا ان سے بات کریں تو یہ پوچھیں کہ کیا جان نے فون کیا تھا اور یہ کیسے ہوا۔ آپ جین کے ذہن میں اس بات کو تقویت دینا چاہتے ہیں کہ آپ اسے تلاش کر رہے ہیں اور اسے اپنے کاروبار کو بڑھانے میں مدد کر رہے ہیں۔

منتخب رہیں۔ ہر اس شخص کا حوالہ نہ دیں جس سے آپ ملتے ہیں۔ اپنے نیٹ ورک میں موجود لوگوں کے وقت کا احترام کریں۔ "نااہل" لیڈز کا حوالہ دینا آپ پر خراب عکاسی کرے گا۔ اپنے آپ سے پوچھیں کہ آیا کوئی خاص حوالہ واقعی آپ کے نیٹ ورک پارٹنر کے لئے اہمیت کا حامل ہے یا نہیں۔ ذہن میں رکھیں کہ کلید آپ کی فراہم کردہ لیڈز کا معیار ہے، مقدار نہیں۔

ابلاغ

ایک اچھا سننے والا بنیں۔ کیا آپ نے کبھی کسی ایسے شخص سے بات کی

ہے جو اپنے اور اپنے کاروبار کے بارے میں آگے بڑھتا ہے۔
اور کبھی بھی آپ کے بارے میں پوچھنے کے لئے ایک لمحہ بھی نہیں
نکالیں؟ ہم سب "میں، میں، میں" قسموں میں بھاگ گئے ہیں- اور
وہ آخری لوگ ہیں جن کی آپ مدد کرنا چاہتے ہیں.
لہذا، اپنی گفتگو میں، دوسروں کو کھینچنے پر توجہ مرکوز کریں

لوگ باہر ہیں. انہیں اپنے کیریئر اور انٹر ایسٹ کے بارے میں بات کرنے دیں۔ بدلے میں، آپ کو دیکھ بھال کرنے والا، فکر مند اور ذہین سمجھا جائے گا. آخر کار آپ کو اپنے بارے میں بات کرنے کی باری ملے گی۔ یقینا، یہ ڈیل کارنیگی 101 ہے... لیکن یہ کام کرتا ہے!

وقتاً فوقتاً لوگوں کو صرف اس لئے کال کریں کیونکہ آپ پرواہ کرتے ہیں۔ آپ کو کیسا لگتا ہے جب کوئی آپ کو فون پر کال کرتا ہے اور کہتا ہے، "ارے، میں صرف آپ کے بارے میں سوچ رہا تھا اور حیران تھا کہ آپ کیسے کام کر رہے ہیں؟" میں شرط لگاتا ہوں کہ آپ ایک شیر کی طرح محسوس کرتے ہیں! اگر ایسا ہے، تو ہم یہ کالز زیادہ بار کیوں نہیں کرتے ہیں؟

ہر بار، اپنے نیٹ ورک میں لوگوں کو صرف یہ پوچھنے کے لئے کال کریں کہ وہ کس طرح کام کر رہے ہیں اور آپ کی حمایت اور حوصلہ افزائی کی پیش کش کریں۔ یہ صحیح ہے. صرف اس لئے کال کریں کیونکہ آپ پرواہ کرتے ہیں - اور

کیونکہ آپ اسی طرح کا سلوک کرنا چاہتے ہیں.

ہر دسمبر میں، میں فون اٹھاتا ہوں اور کچھ گاہکوں کو کال کرتا ہوں جن سے میں نے طویل عرصے سے بات نہیں کی ہے.

ان میں سے بہت سے لوگ نہیں ہیں

سالوں میں میری کمپنی سے کچھ بھی آرڈر کیا. میری کال پرجوش ہے اور میرا واحد ایجنڈا دوستانہ ہونا ہے۔ میں انہیں کچھ بھی بیچنے کی کوشش نہیں کرتا. میں بسی کی تعریف کرتا ہوں-

آپ دوسروں کو کامیاب بنانے میں مدد کرکے بہترین اور تیز ترین کامیابی حاصل کرسکتے ہیں۔

-نپولین ہل

نس انہوں نے مجھے اس میں دیا ہے

ماضی، اور میں صرف یہ سننا چاہتا ہوں کہ وہ ذاتی اور پیشہ ورانہ طور پر کیسے کام کر رہے ہیں.

اگر کاروبار ان کالز سے آتا ہے، تو یہ ہے عظیم.

اگر کاروبار ان کالز سے نہیں آتا ہے،

یہ زبردست ہے.

سال بہ سال، مجھے اس کے نتیجے میں کاروبار ملتا ہے

یہ کال کرنے کے بارے میں. کوئی کہے گا، "مجھے ان میں سے مزید آرڈر کرنے کی ضرورت ہے، سب کچھ لیپل پن ہے" یا "ہماری کمپنی چھ ماہ میں سیلز میٹنگ کر رہی ہے، اور وہ چاہتے ہیں کہ آپ ایک پریزنٹیشن کریں."

برائے مہربانی یہ سمجھ لیں کہ یہ میری طرف سے مینی پولا یا فروخت کی حکمت عملی نہیں ہے۔ مجھے توقع نہیں ہے کہ یہ لوگ مجھے کاروبار دیں گے۔ میں واقعی پرواہ کرتا ہوں کہ وہ کیسے کر رہے ہیں. کاروبار صرف ان کے ساتھ دوبارہ رابطے کا ایک ضمنی نتیجہ ہے۔

لوگوں سے ملنے کے لئے روزمرہ کے مواقع سے فائدہ اٹھائیں. آپ کہیں بھی بہترین رابطے کر سکتے ہیں - ہیلتھ کلب میں یا سپر مارکیٹ میں آن لائن۔ آپ کبھی نہیں جانتے کہ آپ کا اگلا قیمتی رشتہ کس بیچ سے ابھرے گا۔

جب میں اختتام ہفتہ پر جم جاتا ہوں تو میں ہمیشہ "رویہ ہی سب کچھ ہے" شرٹ پہنتا ہوں۔ یہ ایک بہت اچھا آئس بریکر ہے اور لوگ رویے کے بارے میں بات کرنے کے لئے میرے پاس آئیں گے۔ یہ مجھے ان کے بارے میں جاننے کا موقع دیتا ہے

اور انہیں اپنی کمپنی کے بارے میں بتانے کے لئے.

ہر شخص کو اہم سمجھیں - نہ صرف "بااثر" لوگوں کے ساتھ. غنڈہ مت بنو. جس شخص سے آپ ملتے ہیں (چاہے وہ باس ہوں یا نہ ہوں) اس کا ایک دوست یا رشتہ دار ہو سکتا ہے جو آپ کی مصنوعات یا خدمت سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ لہذا، جب کسی میٹنگ یا پارٹی میں کسی سے بات کرتے ہیں، تو اس شخص کو اپنی غیر منقسم توجہ دیں.

اور برائے مہربانی مجھ سے وعدہ کریں کہ آپ ان لوگوں میں سے نہیں ہوں گے جو بات کرنے کے لئے "زیادہ اہم لوگوں" کی تلاش میں ارد گرد دیکھتے ہیں۔ یہ واقعی مجھے پریشان کرتا ہے. آپ کسی کے ساتھ بات کر رہے ہیں اور پھر وہ اپنی آنکھ کے کونے سے کسی کو دیکھتا ہے - کوئی ایسا شخص جسے وہ آپ سے زیادہ اہم سمجھتا ہے! تو وہ آپ کی بات سننا بند کر دیتا ہے... اور اچانک اس دوسرے بیٹے کے ساتھ بات چیت شروع کرنے کے لئے ٹوٹ جاتا ہے۔ ایسا مت کرو! ہر اس شخص کے ساتھ عزت اور احترام کے ساتھ برتاؤ کریں جس کا آپ سامنا کرتے ہیں۔

اجلاسوں اور سیمیناروں میں، مختلف لوگوں سے ملنے کو ایک نقطہ

بنائیں. ہر اجتماع میں ایک ہی گروپ کے ساتھ نہ بیٹھیں۔ اگرچہ ملاقات کے ایک حصے کے لئے دوستوں کے ساتھ بات کرنا بہت اچھا ہے، لیکن اگر آپ نئے چہروں سے ملنے کے لئے اضافی کوشش کرتے ہیں تو آپ کو زیادہ فوائد حاصل ہوں گے۔

1994ء میں میں نیشنل اسپیکرز ایسوسی ایشن کے سالانہ کنونشن میں شرکت کے لیے واشنگٹن ڈی سی میں تھا۔ دوپہر کے کھانے میں، کچھ دوستوں کے ساتھ بیٹھنے کے بجائے، میں ایک میز پر بیٹھ گیا جہاں میں کسی کو نہیں جانتا تھا. اس میز پر جوان برگ نامی ایک عورت بیٹھی تھی اور ہم نے بات چیت شروع کر دی۔ ان کا کامپا این وائی، آفس ڈائنامکس، انتظامی دفتر کے پیشہ ور افراد کے لئے بہترین تربیتی پروگرام منعقد کرتا ہے.

یہ پتہ چلا کہ جون بھی ایک بہت بڑا ایمان دار ہے کہ اتلوب ہی سب کچھ ہے! اور، پچھلے پانچ سالوں سے، انہوں نے میرے "رویہ سب کچھ ہے" کا حکم دیا ہے اور اپنے تربیتی پروگراموں میں کچھ شرکاء کو خراج تحسین پیش کیا ہے. اس کے علاوہ، جون اکثر اپنے پروگراموں میں میرے ادب کی نمائش کرتی ہے، جس نے میرے لئے کاروبار میں ہزاروں ڈالر پیدا کیے ہیں. سب سے اہم بات یہ ہے کہ جون ایک حیرت انگیز دوست بن گیا ہے.

مجھے یقین ہے کہ میں اس دن اپنے دوستوں کے ساتھ نہیں بیٹھا تھا، کیونکہ میں ایک زبردست موقع سے محروم ہو جاتا!

اپنے کمفرٹ زون سے آگے جانے کے لئے تیار رہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو کسی سے اپنا تعارف کرانے کی خواہش ہے تو، ایسا کریں! آپ یہ سوچ کر ہچکچا سکتے ہیں کہ وہ شخص آپ سے بات کرنے کے لئے بہت اہم یا بہت مصروف ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ پریشان ہیں تو، اپنے آپ کو آگے بڑھنے اور رابطہ کرنے کے لئے مجبور کریں۔ جیسے جیسے وقت گزرتا جائے گا آپ زیادہ آرام دہ ہو جائیں گے۔

آپ جو چاہتے ہیں اس کے لئے پوچھیں. دوسروں کی مدد کرکے، اب آپ نے خود مدد کی درخواست کرنے کا حق حاصل کیا ہے. شرم نہ کرو. جب تک آپ نے اپنے نیٹ ورک میں موجود لوگوں کی خدمت کرنے کے لئے اپنی پوری کوشش کی ہے، وہ احسان واپس کرنے کے لئے تیار ہوں گے۔

پیروی

فرض کریں کسی سے پہلی بار ملنے کے بعد فوری نوٹ بھیجیں۔

کہ آپ ڈنر میں شرکت کرتے ہیں اور ایک بناتے ہیں

نیا رابطہ جتنی جلدی ممکن ہو ایک مختصر نوٹ بھیجیں جس میں وضاحت کی جائے کہ آپ کو اس سے ملنے اور بات کرنے میں کتنا مزہ آیا۔ اپنے کچھ مواد کو منسلک کریں اور شاید ایسی معلومات شامل کریں جو اس شخص کے لئے قابل قبول ہو سکتی ہیں (جیسے تجارتی میگزین کا نام اور سبسکرپشن کارڈ)۔ پوچھیں کہ کیا آپ اس شخص کی مدد کرنے کے لئے کچھ کر سکتے ہیں.

اپنی ملاقات کے بعد 48 گھنٹوں کے اندر نوٹ بھیجنا یقینی بنائیں تاکہ یہ اس وقت موصول ہو جب آپ اپنے رابطے کے ذہن میں تازہ ہوں۔

طاقتور پریزنٹیشنز یا مضامین کا اعتراف کریں۔ اگر آپ ایک دلچسپ پیش منظر سنتے ہیں۔

ہر شخص کے ساتھ برتاؤ کریں ایک عظیم مضمون پڑھیں یا پڑھیں، مقرر یا وقار اور احترام کے ساتھ مصنف کو ایک نوٹ بھیجیں اور اسے بتائیں کہ ملاقات. آپ نے ان کے پیغام سے کتنا لطف اٹھایا اور سیکھا.

-جیف کیلر

ایسا کرنے کے لئے وقت نکالیں - ایسا سو میں سے ایک شخص وصیت کرے گا

کرنے والا بنیں!

میں یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ مقررین اور مصنفین خاص لوگ ہیں جو عبادت کے مستحق ہیں۔ اصل بات یہ ہے کہ مقررین اور مصنفین نے اکثر مختلف صنعتوں کا احاطہ کرنے والے لوگوں کا ایک بہت بڑا نیٹ ورک تیار کیا ہے - ایک ایسا نیٹ ورک جس میں آپ ٹیپ کر سکتے ہیں!

جب آپ کو کوئی حوالہ یا مددگار تحریری مواد موصول ہوتا ہے تو، ہمیشہ شکریہ کا نوٹ بھیجیں یا اپنی خوشی کا اظہار کرنے کے لئے کال کریں۔ اس تجویز پر صرف اسی صورت میں عمل کریں جب آپ مزید حوالہ جات اور زیادہ مفید معلومات حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ اس شخص کو مناسب طور پر تسلیم نہیں کرتے ہیں تو، وہ مستقبل میں آپ کی مدد کرنے کا امکان بہت کم ہو گا۔

مبارکباد کے کارڈ اور خطوط بھیجیں۔ اگر آپ کے نیٹ ورک میں

کسی کو پروموشن، ایوارڈ ملتا ہے یا کسی اور موقع پر جشن منایا جاتا ہے (مثال کے طور پر، شادی یا بچے کی پیدائش) تو مبارکباد کا ایک مختصر نوٹ لکھیں۔ ہر کوئی پہچانے جانے سے محبت کرتا ہے، پھر بھی بہت کم لوگ اسے قبول کرتے ہیں

ایسا کرنے کا وقت ہے. اس طرح سے سوچنے والا ہونا صرف آپ کو نمایاں بنا سکتا ہے۔ جب خاندان کا کوئی رکن مر جاتا ہے تو کارڈ یا یادگاری تحفہ بھیجنا بھی مناسب ہے۔

اپنے نیٹ ورک کی تعمیر

اوپر پیش کردہ نیٹ ورکنگ تجاویز صرف برفانی تودے کی نوک ہیں۔ آپ کو اپنے نئے خیالات کے ساتھ آنے کے قابل ہونا چاہئے. کیسے؟ اپنی لائبریری یا بک اسٹور پر جا کر اور نیٹ ورکنگ پر بہت ساری عمدہ کتابوں کی تلاش کر کے... اور یہ دیکھ کر کہ دوسرے لوگ کیا کر رہے ہیں اور ان کے خیالات کو اس طرح سے ڈھال رہے ہیں جو آپ کے مطابق ہو۔

یاد رکھیں کہ نیٹ ورک وقت کے ساتھ بنائے جاتے ہیں اور یہ کہ اہم نتائج عام طور پر فوری طور پر ظاہر نہیں ہوتے ہیں. تو صبر کرو! تعلقات کی ایک مضبوط بنیاد بنائیں اور ان کی توسیع اور مضبوطی جاری رکھیں۔ بڑے انعامات حاصل کرنا شروع کرنے سے پہلے آپ کو بہت کچھ کرنا پڑے گا۔

ایک آخری نکتہ: نیٹ ورکنگ کی عمدہ مہارتیں آپ کے شعبے میں بہترین ہونے کے لئے ایک متبادل نہیں ہیں. ہو سکتا ہے کہ آپ ایک خوفناک پی آر شخص

ہوں، لیکن اگر آپ اپنے کام میں باصلاحیت نہیں ہیں - اور مسلسل سیکھتے اور بہتر بناتے ہیں - تو آپ کی کوششوں کے مایوس کن نتائج بر آمد ہوں گے۔

اب، آگے بڑھو! ان میں سے کچھ نیٹ ورکنگ ٹیک نیکس منتخب کریں اور انہیں فوری طور پر نافذ کریں۔ اپنے نیٹ ورک کو بہتر بنانے اور بہتر بنانے کے لئے کام کریں. پھر آپ کے پاس واقعی فوجیوں کی ایک فوج ہو گی جو آپ کی کامیابی میں مدد کرنے کے لئے کام کر رہی ہو گی!

اخیر

اپنے رویے کو تبدیل کریں اور آپ تبدیل کریں

آپ کی زندگی

اپنے حالات کو تبدیل کرنے کے لئے، پہلے مختلف طریقے سے سوچنا شروع کریں.

-نارمن ونسنٹ پیلے

16 نومبر 1998. منیلا، فلپائن

میں نے حال ہی میں ۲۰ سے زیادہ ممالک کے لوگوں کو ایک پریزنٹیشن دینا ختم کیا ہے۔ کتنا شاندار اعزاز ہے! سامعین میں سے درجنوں لوگ اپنا تعارف کرانے کے لئے آئے اور منیلا آنے پر میرا شکریہ ادا کیا کہ میں ان کے ساتھ زندگی بدلنے والے اصولوں کو شیئر کرنے آیا۔

جب سب کمرے سے نکل چکے تھے، تو میں اپنی تمام چیزوں کو ٹھنڈا کرنے والا تھا۔ لیکن کسی وجہ سے، میں ایک لمحے کے لئے رک گیا. میں نے اس خالی آڈیٹوریم کے ارد گرد دیکھا... میرے گھر سے 8,000 میل دور. اور مجھے اپنے آپ کو چٹکی مارنی پڑی... صرف اس بات کو یقینی بنانے کے لئے کہ میں خواب نہیں دیکھ رہا تھا.

میں 1985 کی یاد دلاتا ہوں، جب میں منفی اور افسردہ ہو کر اپنے گھر میں بیٹھا تھا۔ مجھے وکیل کی حیثیت سے اپنے کام سے نفرت تھی اور مجھے ذرا بھی اندازہ نہیں تھا کہ میں چیزوں کو کس طرح تبدیل کروں گا۔ اب، میں یہاں تھا

فلپائن میں 1998 کے موسم خزاں میں، دنیا بھر کے لوگوں کو ایک تحریکی سیمینار دے رہے ہیں!" یہ کیسے ہوا؟" میں نے اپنے آپ کو سوچا.

اس کا جواب مجھے بلند اور واضح طور پر ملا۔ میں نے اپنی حکمت عملی بدل لی۔

آپ دیکھتے ہیں، جب آپ اپنا رویہ تبدیل کرتے ہیں، تو کائنات میں چنگاریاں اڑتی ہیں. آپ متحرک ہیں. آپ کو نئے امکانات نظر آنا شروع ہو جاتے ہیں۔ آپ حرکت میں آتے ہیں۔ آپ غیر معمولی نتائج حاصل کرتے ہیں. یہی وجہ ہے کہ میں کہتا ہوں کہ جب آپ اپنا رویہ تبدیل کرتے ہیں تو آپ اپنی زندگی بدل دیتے ہیں!

اب میں آپ سے مذاق کروں گا اگر میں آپ کو بتاؤں کہ گزشتہ 14 سال صرف کامیابیوں کا ایک سلسلہ تھا. اس سے بہت دور. راستے میں مجھے شکستوں اور ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑا ہے۔ لیکن میں نے اس کتاب میں جن اصولوں کا ذکر کیا ہے ان سے مجھے آگے بڑھنے کی ہمت، رہنمائی اور طاقت ملی ہے۔

اپنی زندگی کا کنٹرول حاصل کریں

میں اس کتاب کو پڑھنے کے لئے وقت نکالنے کے لئے آپ کی تعریف کرتا

ہوں. یہ ظاہر کرتا ہے کہ آپ واقعی اپنی ترقی میں دلچسپی رکھتے ہیں

ابھی تک ناقابل یقین صلاحیت.

اس کتاب کا مطالعہ اس زندگی کو جینے کے لئے صرف پہلا قدم ہے جو آپ جینا چاہتے ہیں۔ جب آپ ان خیالات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں - اور ان پر عمل درآمد کرنے کے لئے کارروائی کرتے ہیں - تو آپ تخلیق کرنے کے راستے پر ہوتے ہیں۔

ایسا کام کریں جیسے ناکام ہونا ناممکن ہو۔

-ڈوروتھیا کی آگ

آپ کی زندگی میں کچھ دلچسپ کامیابیاں.

آپ نے اعداد و شمار دیکھے ہوں گے کہ صرف پانچ فیصد آبادی ہی کامیابی کی اعلی سطح تک پہنچتی ہے۔ ایسا کیوں ہے؟ 14 سال کی تحقیق کے بعد، مجھے یقین ہے کہ یہ اس طرح آتا ہے:

یہ نایاب شخص ہے جو اس کتاب میں زیر بحث کامیابی کے اصولوں کو روزانہ کی بنیاد پر لاگو کرتا ہے۔

یہ نایاب شخص ہے جو مستقل طور پر مثبت رویہ برقرار رکھتا ہے، یہ جانتے ہوئے

کہ اس کے خیالات اس کی حقیقت بن جائیں گے۔

یہ نایاب شخص ہے جو اپنے استعمال کردہ الفاظ کو دیکھتا ہے، یہ جانتے ہوئے کہ وہ کامیابی، اوسط درجے یا ناکامی کے لئے اپنے دماغ کی پروگرامنگ کر رہا ہے۔
یہ وہ نایاب شخص ہے جو اپنے خوف کا سامنا کرنے کی ہمت رکھتا ہے، کیونکہ یہی وہ جگہ ہے جہاں اس کی صلاحیت کو فروغ ملے گا۔
-ان چیزوں کو کرنے سے جو وہ کرنے سے ڈرتی ہیں.
یہ نایاب شخص ہے جو ہر سیاہ بادل میں چاندی کی تہہ کی تلاش کرتا ہے۔
اور یہ ایک نایاب شخص ہے جو عہد کرتا ہے، مثبت رویے کے ساتھ عمل کرتا ہے. اور اس کے پاس ہے-
کام کو پورا کرنے کے لئے حوصلہ افزائی.
میں آپ کو چیلنج کرتا ہوں کہ آپ ان نایاب افراد میں سے ایک بنیں۔
آپ میں اس سے کہیں زیادہ بننے کی صلاحیت ہے جتنا آپ نے کبھی خواب نہیں دیکھا تھا۔ آپ کے اندر عظمت ہے۔ اور آپ کی بیٹی-
ٹیڈ اس صلاحیت کو کھولنے کی کلید ہے۔ میرے رویے میں تبدیلی نے میری زندگی بدل دی۔ اور اگر ایک بہتر رویہ میری زندگی میں معجزے کام کر سکتا ہے،

تو یہ آپ میں معجزے کام کر سکتا ہے!

میں آپ کے ساتھ ڈاکٹر چارلس سوئنڈل کے ان الفاظ کا اشتراک کرنا چاہوں گا، جنہوں نے رویے کے جوہر کو پکڑا- اور یہ کس طرح ہماری زندگی کی سمت پر حاوی ہے:

"میں جتنی دیر زندہ رہوں گا، اتنا ہی مجھے زندگی پر رویے کے اثرات کا احساس ہو گا۔ میرے نزدیک رویہ حقائق سے زیادہ اہم ہے۔ یہ ماضی سے زیادہ اہم ہے، تعلیم سے، پیسے سے، حالات سے زیادہ، ناکامیوں سے، کامیابیوں سے زیادہ، اس سے کہیں زیادہ کہ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں یا کہتے ہیں یا کرتے ہیں. یہ ظاہری شکل، ہنر یا مہارت سے زیادہ اہم ہے. یہ کسی کمپنی کو ایک بنائے گا یا توڑ دے گا

گرجا. ایک گھر.

"قابل ذکر بات یہ ہے کہ ہمارے پاس ہر روز ایک انتخاب ہوتا ہے کہ ہم اس دن کے لئے کس رویے کو اپنائیں گے۔ ہم اپنے ماضی کو تبدیل نہیں کر سکتے. ہم اس حقیقت کو تبدیل نہیں کر سکتے ہیں کہ لوگ ایک خاص طریقے سے کام کریں گے. ہم ناگزیر کو تبدیل نہیں کر سکتے. صرف ایک چیز جو ہم کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ ہمارے پاس جو ایک تار ہے اس پر کھیلیں، اور یہ ہمارا رویہ ہے۔

"مجھے یقین ہے کہ زندگی 10 فیصد ہے جو میرے ساتھ ہوتا ہے اور

90 فیصد میں اس پر کس طرح رد عمل دیتا ہوں. اور یہ آپ کے ساتھ ہے... ہم اپنے رویوں کے انچارج ہیں۔

بہت طاقتور الفاظ ہیں، کیا وہ نہیں ہیں؟ چارلس سوئنڈول نے جو تجویز دی ہے وہ کریں اور "اپنے پاس موجود ایک تار پر کھیلیں" - آپ کا رویہ۔

اب وقت آگیا ہے کہ آپ اپنے رویے پر قابو رکھیں۔ اب وقت آگیا ہے کہ آپ اپنی زندگی میں معجزے پیدا کرنا شروع کریں۔

آگے بڑھیں - اپنے آپ پر یقین کریں. اپنے خوابوں کی پیروی کرنے کی ہمت اور استقامت رکھیں۔ اور سب سے بڑھ کر، کبھی نہ بھولیں کہ... رویہ سب کچھ ہے!

خدا آپ کو آپ کے سفر میں برکت عطا فرمائے۔

جیف کیلر کے بارے میں

جیف کیلر، ایٹیئٹی از ایوری تھنگ، انکارپوریٹڈ کے صدر، ان تنظیموں کے ساتھ کام کرتے ہیں جو کامیابی حاصل کرنے والوں کو ترقی دینا چاہتے ہیں اور ان لوگوں کے ساتھ جو اپنی پوری صلاحیت تک پہنچنا چاہتے ہیں. جیف حوصلہ افزائی اور انسانی صلاحیت کے شعبے میں ایک مقرر، سیمینار رہنما اور مصنف ہیں. 14 سال سے زائد عرصے سے انہوں نے کاروباری اداروں، تنظیموں، گروپوں اور تعلیمی اداروں کو اپنی حوصلہ افزا پریزنٹیشنز پیش کی ہیں۔

جیف خلوص، وضاحت اور اثر کے ساتھ اس طرح بات چیت کرتا ہے جو سامعین میں موجود لوگوں کے ذہنوں اور دلوں کو چھوتا ہے۔ ہر پریزنٹیشن یا سیمینار خاص طور پر خدمت کیے جانے والے کاروبار یا تنظیم کی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے.

وہ دو انتہائی قابل تعریف اشاعتوں کے مصنف ہیں -رویہ سب کچھ نیوز لیٹر ہے اور مفت ماہانہ ای میل نیوز لیٹر، "یہاں آپ کی کامیابی ہے۔

جیف نیشنل اسپیکرز ایسوسی ایشن کے رکن ہیں اور نیویارک میں رہتے ہیں۔

جیف کیلر کی موٹیویشنل پریزنٹیشنز، مصنوعات اور اشاعتوں کے بارے میں مزید

معلومات کے لئے، براہ مہربانی ان کی ویب سائٹ ملاحظہ کریں
/http://www.attitudeiseverything.com

جیف کے سب سے زیادہ فروخت ہونے والے آڈیو پروگرام کے فوری ڈاؤن لوڈ کے لئے، اپنی سوچ کو تبدیل کریں، اپنی زندگی کو تبدیل کریں: /http://www.mp3motivators.com۔ $5.00 بچانے کے لئے نیچے خصوصی الیکٹرانک کوپن دیکھیں کیونکہ ترجیحی رویہ سب کچھ پڑھنے والا ہے۔

Special Electronic Coupon Saves $5.00 on Instant Download

ڈسکاؤنٹ جمع کرنے کے لئے ریفرل باکس میں یہ کوڈ درج کریں: اے آئی ای