

کامیاب لوگوں کے 8 زریں اصول

کامیاب ترین لوگوں کے کام کا انداز جداگانہ ہوتا ہے۔ اب ہم دیکھتے ہیں کہ وہ کیسے کام کرتے ہیں۔

1. وہ متبادل منصوبے نہیں بناتے:

متبادل منصوبہ بنا کر آپ رات کو چین کی نیند تو سو سکتے ہیں اور جب کبھی آپ مشکلات میں پھنس جائیں تو متبادل منصوبہ آپ کو مشکلات سے نکلنے میں مدد بھی دے سکتا ہے۔ لیکن اگر آپ نے شروع سے ہی کامیابی کو اپنی منزل بنایا ہو تو اس کے لیے آپ کو لمبے عرصے تک سخت محنت کرنی ہوگی کیونکہ اس کے سوا کوئی چارہ ہی نہیں ہے۔ پر عزم اور نڈر ہونا آپ کو سخت محنت کرنے کا حوصلہ عطا کرے گا اور آپ وہ کام کر جائیں گے جس کا خود آپ نے کبھی تصور بھی نہ کیا ہوگا۔ اس انتہائی سخت محنت اور پر عزم ہونے کے باوجود اگر کبھی کوئی بہت بڑا نقصان بھی ہو جائے جس کے بارے میں آپ نے کبھی سوچا بھی نہ ہو، تو یقین کیجئے کہ آپ کی یہ محنت اور جذبہ آپ کو دوبارہ اٹھ کھڑا ہونے میں مدد دے گا۔ جب تک آپ مسلسل محنت کرتے رہیں گے اور اپنی غلطیوں سے سیکھتے رہیں گے کامیابی آپ کے قدم چومتی رہے گی۔

2. وہ کام اور صرف کام کرتے ہیں:

آپ تھوڑی محنت سے کچھ اچھا تو کر لیں گے اور مزید محنت سے واقعی اچھا کر لیں گے لیکن آپ عظیم اسی وقت بن سکیں گے جب آپ ناقابل یقین حد تک مربوط (focussed) اور نتیجہ خیز محنت کریں گے۔ اگر ہم کسی بھی غیر معمولی مہارت کے حامل انسان کی زندگی کے بارے میں کھوج لگاتے ہیں تو معلوم ہوتا ہے کہ اس نے یہ مہارت ہزاروں گھنٹوں کی انتھک محنت کے بعد حاصل کی ہے۔ کیونکہ اس کا کوئی آسان اور مختصر راستہ ہے ہی نہیں اور نہ ہی یہ راتوں رات حاصل ہو سکتی ہے۔ دس ہزار گھنٹوں کی محنت کے اصول کے بارے میں ہر کوئی جانتا ہے لیکن عمل نہیں کرتا۔ سوائے قابل ذکر کامیاب لوگوں کے۔ لہذا فوراً محنت اور لگن سے کام میں جُت جائیے۔ وقت تیزی سے گزر رہا ہے۔

3. --- اور وہ بہت زیادہ کام کرتے ہیں:

دوسروں کی محنت اور کام کے بارے میں باتیں کرنا چھوڑیں۔ دوسروں نے یقیناً کام کیا ہوگا لیکن وہ آپ نہیں تھے۔ ہر کامیاب انسان ایک عام آدمی سے بہت زیادہ کام کرتا ہے۔ اس کے پاس ہر وقت کاموں کی ایک لمبی لسٹ موجود رہتی ہے جن کو وہ وقت پر مکمل کرنا چاہتے ہیں۔ لہذا اس کے لیے انہیں زیادہ وقت لگانا پڑتا ہے۔ اگر آپ کام کا بوجھ اس لئے نہیں اٹھانا چاہتے کہ لوگ آپ کو دیوانا سمجھیں گے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ مقصد آپ کے سامنے واضح نہیں ہے یا وہ آپ کے نزدیک کوئی معنی نہیں رکھتا یا پھر آپ اس کے حصول کے لیے کوئی مشقت اٹھانا نہیں چاہتے۔ اس طرح تو آپ کبھی بھی کوئی قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں کر سکتے۔

4. وہ ہجوم سے بچتے ہیں:

روایتی حکمت و دانش سے روایتی نتائج حاصل ہوتے ہیں۔ ہجوم کا رجحان خواہ کتنا ہی جدید کیوں نہ ہو اور بھیڑ چال میں شامل ہونے سے کامیابی کے خواہ کتنے ہی مواقع کیوں نہ حاصل ہوں۔ لیکن وہ کام جو سب کر رہے ہوں اگر آپ بھی وہی کرنا شروع کر دیں تو یہ معمولی شہرت کمانے کا طریقہ ہوگا۔ قابل ذکر کامیاب لوگ عموماً وہ کام کرتے ہیں جو کوئی اور نہیں کر رہا ہوتا۔ وہ ایسا کام اختیار کرتے ہیں جو سب نے اختیار نہیں کیا ہوتا۔ کیونکہ اس میں مقابلے کا عنصر کم اور بڑی اور عظیم کامیابی کے مواقع زیادہ ہوتے ہیں۔

5. وہ انجام پر نظر رکھتے ہیں:

اوسط درجے کے مقاصد سامنے ہوں تو کامیابی بھی اوسط درجے کی حاصل ہوتی ہے۔ پہلے سوچ لیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ بہترین؟ سب سے تیز؟ سب

سے سستا؟ سب سے بڑا؟ یعنی جو کچھ بھی آپ بننا چاہتے ہیں۔ اپنے حقیقی اور حتمی مقصد کو سامنے رکھیں اور فیصلہ کر لیں کہ کہاں آپ ختم کرنا چاہتے ہیں۔ یہی آپ کا ہدف ہوگا۔ اب آپ پیچھے سے قدم بہ قدم اپنے مقصد کو سامنے رکھتے ہوئے کام کا آغاز کریں۔ اگر بڑا مقصد سامنے ہے تو پھر قدم بھی بڑے اٹھانے ہوں گے۔ اس طرح آپ بہتر فیصلے کریں گے اور آپ کے لیے زیادہ محنت کرنا آسان ہو جائے گا۔ کیونکہ ایک بڑا مقصد آپ کے سامنے ہوگا۔

6. وہ رکھتے نہیں:

کامیاب لوگ کتنی ہی بڑی کامیابی کیوں نہ حاصل کر لیں وہ اس کو اپنی منزل نہیں سمجھتے بلکہ ایک بڑے مقصد کا حصول، انہیں ایک اور بڑے مقصد کو حاصل کرنے کا ذریعہ بناتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ 100 ملین ڈالر کمانا چاہتے ہیں۔ ایک بار جب آپ ایسا کر لیتے ہیں تو آپ اپنے اثر و رسوخ اور رابطے استعمال کر کے اپنی خواہش کے مطابق ایک خیراتی ادارہ بنا لیتے ہیں۔ پھر آپ کا کاروبار اور انسانی بنیادوں پر بنایا گیا ادارہ بولنے، لکھنے اور فکر کی قیادت تشکیل دے سکتا ہے۔ ایک میدان میں کامیاب ترین بننے کا یہ عمل آپ کو ایسی مہارت اور نیٹ ورک فراہم کر دے گا کہ آپ کئی میدانوں میں کامیابی حاصل کر سکیں گے کامیاب ترین لوگ صرف ایک دوڑ میں جیت جانا کافی نہیں سمجھتے بلکہ وہ مزید دوڑوں کو جیتنے کی توقع اور منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

7. وہ فروخت کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں:

میں نے کئی ایک کاروبار کے مالکان اور کمپنیوں کے چیف ایگزیکٹوز سے سوال کیا کہ وہ کوئی ایک ایسی مہارت بتائیں جس نے ان کو کامیابی سے ہمکنار کیا ہے۔ تو ہر ایک کا جواب یہی تھا کہ وہ فروخت کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ ذہن میں رہنا چاہیے کہ کوئی بھی انسان دباؤ ڈال کر یا چالوسی کر کے یا پھر صرف وعدے کر کے کوئی چیز فروخت نہیں کر سکتا۔ بلکہ selling یعنی فروخت کرنا ایک آرٹ ہے۔ جس میں دلیل سے بات کی جاتی اور چیز کے فوائد و وضاحت سے بیان کیے جاتے ہیں۔ selling دراصل دوسرے لوگوں کو قائل کر کے اپنے ساتھ کام کرنے پر آمادہ کرنے کا نام ہے۔ یہ دراصل اعتراضات اور رکاوٹوں پر قابو پانا ہے۔ یہی صلاحیت ان کی اپنی اور کاروبار کی ترقی کی بنیاد ہے۔ اس میں مذاکرات کیسے کیے جاتے ہیں اور "نہیں" کی صورت میں پر اعتماد رہنا اور ڈیل مسٹر دھونے کی صورت میں چہرے پر خود اعتمادی کے آثار ہونا، وسیع پیمانہ پر لوگوں سے موثر طریقے سے بات چیت کرنا، معاملہ فہمی، تنقید کا مقابلہ کرنا، لوگوں سے طویل مدتی تعلقات استوار کرنا، آنا چاہیے۔ جب آپ اپنے منصوبے، اپنی ذات اور اپنے ادارے پر واقعی مکمل یقین رکھتے ہیں تو پھر ان منصوبوں کی تکمیل میں آپ کو کسی گھمنڈ یا قد آور شخصیت کی ضرورت نہیں رہتی اور نہ قائل کرنے کی ضرورت رہتی ہے۔ بلکہ آپ کو صرف بات پہنچانی ہوتی ہے۔

8. وہ کبھی فخر نہیں کرتے:

وہ اپنی غلطی کو تسلیم کرتے ہیں۔ یہ کہنا کہ انہیں افسوس ہے بڑے خوابوں کی تعبیر کے لیے، ان کے لیے معیوب نہیں ہے۔ وہ تسلیم کرتے ہیں کہ وہ دوسروں کے مرہون منت ہیں اور ان کی مدد چاہتے ہیں۔ یعنی دوسروں کی مدد اور ٹیم ورک کو ہی اپنی کامیابی کی وجہ سمجھتے ہیں۔ اگر ناکام ہو جائیں تو دوبارہ کوشش کرتے ہیں۔

الہدیٰ انٹرنیشنل ویلفیئر فاؤنڈیشن

کراچی: 30-اے سندھی مسلم کوآپریٹو ہاؤسنگ سوسائٹی کراچی پاکستان



اسلام آباد: 7-اے کے بروہی روڈ H-11/4 اسلام آباد پاکستان

فون: +92-21-34528547 +92-21-34528548

پبلی کیشنز
AL HUDA PUBLICATIONS

فون: +92-51-4866125-9 +92-51-4866130-1



06010096

www.alhudapk.com
www.farhathashmi.com