



نپولین ہل 1 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

سوچیں اور امیر بنیں۔

نپولین ہل

تعارف اور ترمیم بذریعہ

ایڈرین پی کوپر

مصنف:

ہماری حتمی حقیقت

زندگی، کائنات اور انسان کی

تقدیر <http://www.ourultimatereality.com> مائنڈ پاور بکس

کے ذریعہ شائع کیا

گیا <http://www.mindpowerbooks.com> - مائنڈ پاور

کارپوریشن کا ایک

ڈویژن <http://www.mindpowercorporation.com>

الیکٹرانک بک ورژن کاپی رائٹ © 2006 مائنڈ پاور کارپوریشن۔ یہ کتاب مائنڈ پاور

کارپوریشن کی تحریری اجازت کے بغیر، کاپی، تبدیل یا مکمل یا جزوی طور پر کسی بھی میڈیم میں منتقل نہیں کی جا سکتی ہے۔

نپولین ہل 2 |  
سوچیں اور امیر بنیں۔

فہرست کا خانہ

ناشر کا دیباچہ 11

مصنف کا دیباچہ 13

باب 1 تعارف 20

باب 2 خواہش: تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز 36 باب 3 ایمان: کا تصور، خواہش کے

حصول میں یقین 57 باب 4 خودکار تجویز: لاشعوری ذہن کو متاثر کرنے کا ذریعہ 78

باب 5 خصوصی علم: ذاتی تجربہ یا مشاہدات 85

باب 6 تخیل: دماغ کی ورکشاپ 101 باب 7 منظم منصوبہ بندی: عمل میں خواہش

کا کرسٹلائزیشن 117

باب 8 فیصلہ: تاخیر کی مہارت 162 باب 9 استقامت: ایمان لانے کے لیے

م مسلسل کوشش ضروری ہے 175

باب 10 ماسٹر مائنڈ کی طاقت: ڈرائیونگ فورس 193 باب 11 جنسی تبدیلی کا

راز 201

باب 12 لاشعور دماغ: مربوط لنک 224 باب 13 دماغ: سوچ کے لیے ایک نشریاتی

اور وصول کرنے والا اسٹیشن 232

باب 14 چھٹی حس: حکمت کے مندر کا دروازہ 239 باب 15 خوف کے چھ بھوتوں  
پر قابو پانے کا طریقہ 250

نپولین ہل 3 |  
سوچیں اور امیر بنیں۔

کی طرف سے تعارف

ایڈرین پی کوپر

مصنف:

ہماری حتمی حقیقت

زندگی، کائنات اور انسان کی تقدیر

<http://www.ourultimatereality.com>

کامیابی کی کتابوں کی کوئی لائبریری اس غیر معمولی تصنیف کے بغیر مکمل نہیں ہوگی  
"تمھنک اینڈ گرو رچ"، جسے ایک غیر معمولی آدمی نے اپنے تجربات اور تاریخ کے چند غیر  
معمولی اور دولت مند لوگوں کے ساتھ وابستگی کی بنیاد پر لکھا ہے۔

نپولین ہل نے خاص طور پر اس کتاب کے ذریعے شاید کسی بھی دوسری کتاب کے مقابلے میں زیادہ لوگوں کو متاثر کیا ہے جو اپنی ذاتی دولت کی طرف لے کر آئے ہیں۔ متعدد ذاتی خوش قسمتوں کو "سوچیں اور امیر بنیں" سے منسوب کیا گیا ہے۔

کم از کم اپنے ابتدائی سالوں میں، نپولین ہل خود ایک آسان زندگی سے بہت دور تھا۔ وہ 1883 میں ورجینیا کے وائز کاؤنٹی میں ایک کمرے کے کیبن میں غربت میں پیدا ہوا۔ اس کی والدہ کا انتقال اس وقت ہوا جب وہ صرف 10 سال کا تھا اور اس کے والد نے بعد میں دوبارہ شادی کی۔

ایک مشکل بچپن کے باوجود، بہت سے نقصانات پر قابو پانے کے ساتھ، اس نے صرف 13 سال کی عمر میں مقامی اخبارات کے لیے لکھنا شروع کیا، اور امریکہ کے سب سے مشہور تحریریں مصنفین میں سے ایک بن گئے، انہوں نے اپنی زندگی کے کئی سال مدد کرنے کے لیے وقف کر دیے۔ دوسروں کو مالی کامیابی اور خوشی حاصل کرنے کے لئے۔

نپولین ہل 4 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اس وقت کے دوران نپولین ہل نے لاسکول کے ذریعے اپنے طریقے سے ادائیگی کے لیے کافی رقم حاصل کی جس کے دوران انھیں اسٹیل انڈسٹری کے مشہور رہنما اینڈریو کارنگی کا انٹرویو کرنے کا کام سونپا گیا۔ یہی وہ چیز تھی جس کی وجہ سے اینڈریو کارنگی نے

نپولین ہل کو 500 کروڑ پتیوں کا ذاتی طور پر انٹرویو کرنے کا حکم دیا تاکہ ان کی انفرادی کامیابیوں کے پیچھے کارفرما قوتوں کو تلاش کیا جاسکے۔

یہ اینڈریو کارنگی کے ساتھ ان کی وابستگی تھی، اور تاریخ کے چند امیر ترین لوگوں کی کامیابی کے رازوں کے بارے میں ان کا منفرد علم تھا جس کا نتیجہ یہ نکلا کہ یہ عظیم کتاب آج دنیا کے بہت سے امیر ترین لوگوں کے لیے حوالہ کا کام بن گئی ہے، اور مستقبل میں بھی ایسا ہی ہوتا رہے گا۔

نپولین ہل 5 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟

کیا یہ پیسہ، شہرت، طاقت،

قناعت، شخصیت،

ذہنی سکون، خوشی؟

اس کتاب میں بیان کردہ دولت کے تیرہ قدم انفرادی کامیابی کا مختصر ترین قابل بھروسہ فلسفہ پیش کرتے ہیں جو اس مرد یا عورت کے فائدے کے لیے پیش کیا گیا ہے جو زندگی میں ایک یقینی مقصد کی تلاش میں ہے۔

کتاب شروع کرنے سے پہلے اگر آپ اس حقیقت کو پہچان لیں تو آپ کو بہت فائدہ ہوگا۔ کتاب تفریح کے لیے نہیں لکھی گئی۔ آپ ایک ہفتے یا ایک مہینے میں مواد کو صحیح طریقے سے ہضم نہیں کر سکتے۔

کتاب کو اچھی طرح سے پڑھنے کے بعد، ڈاکٹر ملر ریز ہچیسن، جو قومی طور پر مشہور کنسلٹنگ انجینئر اور تھامس اے ایڈیسن کے دیرینہ ساتھی ہیں، نے کہا— "یہ کوئی ناول نہیں ہے۔ یہ انفرادی کامیابی پر ایک درسی کتاب ہے جو امریکہ کے سینکڑوں کامیاب ترین مردوں کے تجربات سے براہ راست سامنے آئی ہے۔ یہ ہونا چاہئے مطالعہ کیا، ہضم کیا، اور

مراقبہ کیا۔ ایک رات میں ایک سے زیادہ باب نہیں پڑھنا چاہیے۔ قاری کو چاہیے کہ وہ ان جملوں کو انڈر لائن کرے جو اسے سب سے زیادہ متاثر کرتے ہیں۔ بعد میں، اسے ان نشان زد لائنوں پر واپس جانا چاہئے اور انہیں دوبارہ پڑھنا چاہئے۔ ایک حقیقی طالب علم صرف اس کتاب کو نہیں پڑھے گا، وہ اس کے مواد کو جذب کرے گا اور انہیں اپنا بنائے گا۔ اس کتاب کو تمام ہائی اسکولوں کو اپنانا چاہیے اور کسی بھی لڑکے یا لڑکی کو اس پر اطمینان بخش امتحان پاس کیے بغیر فارغ التحصیل ہونے کی اجازت نہیں ہونی چاہیے۔ یہ فلسفہ اسکولوں میں پڑھائے جانے والے مضامین کی جگہ نہیں لے گا، لیکن یہ کسی کو اس قابل بنائے گا کہ منظم کریں اور لاگو کریں حاصل کردہ علم، اور اسے مفید خدمت اور مناسب معاوضے میں وقت ضائع کیے بغیر تبدیل کریں۔

کلج آف دی سٹی آف نیو یارک کے ڈین ڈاکٹر جان آر ٹرنر نے کتاب کو پڑھنے کے بعد کہا: "اس فلسفے کی درستی کی بہترین مثال آپ کا اپنا بیٹا بلیئر ہے، جس کی ڈرامائی کہانی آپ نے بیان کی ہے۔ خواہش کے باب میں۔"

ڈاکٹر ٹرنر نے مصنف کے بیٹے کا حوالہ دیا تھا، جو عام سماعت کے بغیر پیدا ہوا، نہ صرف گونگا بہرا بننے سے گریز کرتا تھا، بلکہ یہاں فلسفے کو بروئے کار لا کر اپنی معذوری کو ایک انمول اثاثہ میں تبدیل کر دیتا تھا۔

نپولین ہل 6 |

سوچیں اور امیر بنیں۔



بیان کیا کہانی کو پڑھنے کے بعد آپ کو احساس ہوگا کہ آپ ایک ایسے فلسفے کے قبضے میں آنے والے ہیں جسے مادی دولت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے، یا آپ کو ذہنی سکون، افہام و تفہیم، روحانی ہم آہنگی، اور بعض صورتوں میں، جیسا کہ مصنف کے بیٹے کے معاملے میں، یہ آپ کو جسمانی تکلیف میں مہارت حاصل کرنے میں مدد کر سکتا ہے۔

مصنف نے سینکڑوں کامیاب مردوں کا ذاتی تجزیہ کر کے دریافت کیا کہ تمامان میں سے خیالات کے تبادلوں کی عادت کی پیروی کی، جسے عام طور پر کہا جاتا ہے۔ کانفرنسینجیج انہیں حل کرنے کے لیے مسائل درپیش ہوتے تو وہ ایک ساتھ بیٹھ جاتے اور آزادانہ طور پر بات کرتے جب تک کہ وہ اپنے خیالات کی مشترکہ شراکت سے، ایک ایسا منصوبہ دریافت نہ کر لیں جو ان کے مقصد کو پورا کرے۔

آپ، جو اس کتاب کو پڑھیں گے، کتاب میں بیان کردہ ماسٹر مائنڈ اصول کو عملی جامہ پہنا کر اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں گے۔ یہ آپ ایک اسٹڈی کلب بنا کر کر سکتے ہیں (جیسا کہ دوسرے کامیابی سے کر رہے ہیں)، جس میں مطلوبہ تعداد میں لوگ شامل ہوں جو دوستانہ اور ہم آہنگ ہوں۔ کلب کو باقاعدگی سے وقفے وقفے سے میٹنگ کرنی چاہیے، جتنی بار ہر ہفتے میں ایک بار۔ طریقہ کار ہر اجلاس میں کتاب کا ایک باب پڑھنے پر مشتمل ہونا چاہیے، اس کے بعد باب کے مندرجات پر تمام اراکین کی طرف سے آزادانہ بحث کی جانی چاہیے۔ ہر رکن کو نیچے رکھ کر نوٹ بنانا چاہیے۔ اس کے اپنے تمام آئیڈیاز بحث سے متاثر ہو کر۔ ہر رکن کو کلب میں کھلے پڑھنے اور مشترکہ بحث سے کئی دن پہلے ہر باب کو بغور پڑھنا اور تجزیہ کرنا چاہیے۔ کلب میں پڑھنا کسی ایسے شخص کے

ذریعہ کیا جانا چاہئے جو اچھی طرح سے پڑھتا ہو اور سمجھتا ہو کہ رنگ اور احساس کو لائٹوں میں کیسے ڈالا جائے۔

اس منصوبے پر عمل کرنے سے ہر قاری اس کے صفحات سے حاصل کرے گا، نہ صرف سینکڑوں کامیاب مردوں کے تجربات سے ترتیب دیے گئے بہترین علم کا مجموعہ، بلکہ اس سے بھی زیادہ اہم، وہ اپنے ذہن میں علم کے نئے ذرائع کو استعمال کرے گا اور ساتھ ہی موجود ہر دوسرے شخص سے انمول قدر کا علم حاصل کرے گا۔

اگر آپ اس منصوبے پر عمل کریں۔ مسلسل آپ کو اس خفیہ فارمولے سے پردہ اٹھانے اور مناسب کرنے کے لیے تقریباً یقین ہو جائے گا جس کے ذریعے اینڈریو کارنگی نے اپنی بہت بڑی دولت حاصل کی، جیسا کہ مصنف کے تعارف میں بتایا گیا ہے۔

نپولین ہل 7 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

مصنف کو خراج تحسین

عظیم امریکی رہنماؤں سے

"سوچیں اور امیر بنیں" کو بنانے میں 25 سال تھے۔ یہ نپولین ہل کی سب سے نئی کتاب ہے، جو اس کے مشہور قانون کامیابی کے فلسفے پر مبنی ہے۔ ان کے کام اور

تحریروں کو فنانس، تعلیم، سیاست، حکومت میں عظیم رہنماؤں نے سراہا ہے۔

ریاستہائے متحدہ کی سپریم کورٹ  
واشنگٹن،

ڈی سی۔

محترم مسٹر ہل:-

مجھے اب آپ کی کامیابی کے قانون کی نصابی کتب کو پڑھنے کا موقع ملا ہے اور میں  
اس فلسفے کی تنظیم میں آپ کے شاندار کام کی تعریف کرنا چاہتا ہوں۔

یہ مددگار ہو گا اگر ملک کا ہر سیاستدان ان 17 اصولوں کو اپنائے اور ان کا اطلاق  
کرے جن پر آپ کے سبق کی بنیاد ہے۔ اس میں کچھ بہت عمدہ مواد ہے جسے زندگی  
کے ہر شعبے میں ہر رہنما کو سمجھنا چاہیے۔

مجھے خوشی ہے کہ آپ کو "عام فہم" فلسفے کے اس شاندار کورس کی تنظیم میں آپ کو  
تھوڑی بہت مدد کرنے کا اعزاز حاصل ہوا۔

آپ کا مخلص

ولیم ایچ ٹیٹ

(سابق صدر اور سابق چیف جسٹس امریکہ) نیپولین ہل 8 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

کنگ آف دی 5 اور 10 سینٹ اسٹورز

"کامیابی کے فلسفے کے قانون کے 17 بنیادی اصولوں میں سے کئی کو لاگو کر کے ہم نے کامیاب اسٹورز کا ایک بہت بڑا سلسلہ بنایا ہے۔ میرا خیال ہے کہ اس میں کوئی مبالغہ آرائی نہیں ہوگی اگر میں یہ کہوں کہ وول ورتھ بلڈنگ کو ان اصولوں کی درستگی کی یادگار کہا جا سکتا ہے۔

ایف ڈبلیو وول ورتھ

ایک عظیم سٹیم شپ میکنیٹ

"میں آپ کی کامیابی کے قانون کو پڑھنے کے استحقاق کے لئے بہت زیادہ مقروض محسوس کرتا ہوں۔ اگر میرے پاس یہ فلسفہ پچاس سال پہلے ہوتا تو مجھے لگتا ہے کہ میں وہ سب کچھ کر سکتا تھا جو میں نے آدھے سے بھی کم وقت میں کیا ہے۔ مجھے پوری امید ہے کہ دنیا آپ کو دریافت کرے گی اور انعام دے گی۔

رابرٹ ڈالر

مشہور امریکی لیبر لیڈر

"کامیابی کے فلسفے کے قانون پر عبور ناکامی کے خلاف انشورنس پالیسی کے مترادف ہے۔"

سمیوئل گومپرز

ریاستہائے متحدہ کے سابق صدر

"کیا میں آپ کو آپ کے استقامت پر مبارکباد نہیں دوں گا۔ کوئی بھی آدمی جو اتنا زیادہ وقت صرف کرتا ہے... ضروری ہے کہ وہ دوسروں کے لیے بہت قیمتی دریافت کرے۔ میں 'ماسٹر مائنڈ' اصولوں کی آپ کی تشریح سے بہت متاثر ہوا ہوں جسے آپ نے واضح طور پر بیان کیا ہے۔"

ووڈروولسن

ایک مرچنٹ پرنس

"میں جانتا ہوں کہ آپ کی کامیابی کے 17 بنیادی اصول درست ہیں کیونکہ میں انہیں 30 سال سے زیادہ عرصے سے اپنے کاروبار میں لاگو کر رہا ہوں۔"

نپولین ہل 9 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

جان وانا مکر

کیمروں کا دنیا کا سب سے بڑا بنانے والا

"میں جانتا ہوں کہ آپ اپنی کامیابی کے قانون کے ساتھ ایک اچھا کام کر رہے ہیں۔  
میں اس تربیت پر مالیاتی قیمت مقرر کرنے کی پرواہ نہیں کروں گا کیونکہ اس سے طالب  
علم میں ایسی خوبیاں آتی ہیں جن کی پیمائش صرف پیسے سے نہیں کی جا سکتی۔

جارج ایسٹ مین

ایک قومی طور پر معروف بزنس چیف

"میں نے جو بھی کامیابی حاصل کی ہو، میں مکمل طور پر، کامیابی کے قانون کے آپ  
کے 17 بنیادی اصولوں کے اطلاق کا مرہون منت ہوں۔ مجھے یقین ہے کہ مجھے آپ کا  
پہلا طالب علم ہونے کا اعزاز حاصل ہے۔

ڈبلیو ایم. WRIGLEY, JR.

## پبلشر کا دیباچہ

یہ کتاب 500 سے زیادہ عظیم دولت مند مردوں کے تجربے کو بیان کرتی ہے، جو شروع سے شروع ہوئے، جن کے پاس دولت کے بدلے میں سوائے خیالات، خیالات اور منظم منصوبوں کے کچھ نہیں تھا۔

یہاں آپ کے پاس پیسہ کمانے کا پورا فلسفہ ہے، جیسا کہ یہ پچھلے 50 سالوں کے دوران امریکی عوام کے لیے مشہور ترین کامیاب مردوں کی حقیقی کامیابیوں سے ترتیب دیا گیا تھا۔ یہ بتاتا ہے کہ کیا کرنا ہے، یہ کیسے کرنا ہے۔

یہ آپ کی ذاتی خدمات کو فروخت کرنے کے طریقہ سے متعلق مکمل ہدایات پیش کرتا ہے۔

یہ آپ کو خود تجزیہ کرنے کا ایک بہترین نظام فراہم کرتا ہے جو آسانی سے ظاہر کر دے گا کہ ماضی میں آپ اور "بڑے پیسے" کے درمیان کیا کھڑا رہا ہے۔

یہ مشہور اینڈریو کارنگی کے ذاتی کارنامے کے فارمولے کو بیان کرتا ہے جس کے ذریعے اس نے اپنے لیے کروڑوں ڈالر جمع کیے، اور کروڑ پتی مردوں کے اسکور سے کم نہیں جن کو اس نے اپنا راز سکھایا۔

شاید آپ کو اس کتاب میں موجود تمام چیزوں کی ضرورت نہیں ہے۔ ان 500 آدمیوں میں سے کسی نے بھی ایسا نہیں کیا جن کے خیالات سے یہ لکھا گیا تھا۔ لیکن آپ کو اپنے مقصد کی طرف شروع کرنے کے لیے ایک آئیڈیا، پلان یا تجویز کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ اس کتاب میں کہیں آپ کو یہ ضروری محرک ملے گا۔

یہ کتاب اینڈریو کارنیگی سے متاثر ہوئی تھی، جب اس نے لاکھوں کمائے اور ریٹائر ہو گئے۔ یہ اس شخص کی طرف سے لکھا گیا تھا جس کے سامنے کارنیگی نے اپنی دولت کا حیران کن راز افشا کیا تھا۔ وہی آدمی جس پر 500 دولت مندوں نے اپنی دولت کے ذرائع کا انکشاف کیا تھا۔

اس جلد میں رقم کے تیرہ اصول مل جائیں گے جو ہر اس شخص کے لیے ضروری ہیں جو مالی آزادی کی ضمانت کے لیے کافی رقم جمع کرتا ہے۔ اس سے اندازہ لگایا جاتا ہے کہ جس تحقیق کی تیاری میں گئی، کتاب لکھنے سے پہلے یا لکھی جا سکتی تھی۔

نپولین ہل 11 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

پچیس سال سے زیادہ مسلسل کوششوں پر محیط - \$100,000 سے کم کی لاگت پر نقل نہیں کیا جا سکتا۔

مزید برآں، کتاب کے اندر موجود علم کو کسی بھی قیمت پر نقل نہیں کیا جا سکتا، اس وجہ



سے کہ یہ معلومات فراہم کرنے والے 500 مردوں میں سے آدھے سے زیادہ گزر چکے ہیں۔

دولت کو ہمیشہ پیسے میں نہیں مایا جا سکتا!

جسم اور دماغ کی آزادی کے لیے پیسہ اور مادی چیزیں ضروری ہیں، لیکن کچھ ایسے بھی ہوں گے جو محسوس کرتے ہیں کہ تمام دولتوں میں سے سب سے بڑی دولت کا اندازہ صرف پائیدار دوستی، ہم آہنگ خاندانی رشتوں، کاروباری ساتھیوں کے درمیان ہمدردی اور افہام و تفہیم، اور خود شناسی ہم آہنگی سے کیا جا سکتا ہے۔ ذہنی سکون صرف روحانی اقدار میں قابل پیمائش ہے۔

وہ تمام لوگ جو اس فلسفے کو پڑھتے، سمجھتے اور لاگو کرتے ہیں وہ ان اعلیٰ املاک کو اپنی طرف متوجہ کرنے اور اس سے لطف اندوز ہونے کے لیے بہتر طور پر تیار ہوں گے جو ہمیشہ سے رہے ہیں اور ہمیشہ سب کے لیے مسترد کیے جائیں گے۔ جو ان کے لیے تیار ہیں۔

اس لیے تیار رہیں، جب آپ اپنے آپ کو اس فلسفے کے اثر سے بے نقاب کرتے ہیں، ایک بدلی ہوئی زندگی کا تجربہ کرنے کے لیے جو آپ کو نہ صرف ہم آہنگی اور افہام و تفہیم کے ساتھ زندگی کے راستے پر گفت و شنید کرنے میں مدد دے سکتی ہے، بلکہ آپ کو مادی دولت جمع کرنے کے لیے بھی تیار کر سکتی ہے۔ کثرت۔

## نپولین ہل 12 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

مصنف کا دیباچہ

اس کتاب کے ہر باب میں پیسہ کمانے کے راز کا ذکر کیا گیا ہے جس نے پانچ سو سے زیادہ دولت مندوں کی قسمتیں بنائی ہیں جن کا میں نے برسوں کے طویل عرصے میں بغور تجزیہ کیا ہے۔

یہ راز ایک چوتھائی صدی قبل اینڈریو کارنیگی نے میری توجہ میں لایا تھا۔ دلکش، پیارے بوڑھے اسکاٹس مین نے لا پرواہی سے اسے میرے ذہن میں ڈال دیا، جب میں لڑکا تھا۔ پھر وہ اپنی کرسی پر بیٹھ گیا، اس کی آنکھوں میں خوشی کی چمک تھی، اور غور سے دیکھا کہ کیا میرے پاس اتنا دماغ ہے کہ اس نے جو کچھ مجھ سے کہا تھا اس کی پوری اہمیت

کو سمجھ سکوں۔

جب اس نے دیکھا کہ میں نے اس خیال کو سمجھ لیا ہے، تو اس نے پوچھا کہ کیا میں بیس سال یا اس سے زیادہ گزارنے کے لیے تیار ہوں، اپنے آپ کو اس دنیا میں لے جانے کے لیے تیار ہوں، ایسے مردوں اور عورتوں کے لیے جو، راز کے بغیر، زندگی میں ناکامیوں سے گزر سکتے ہیں۔ میں نے کہا کہ میں کروں گا، اور مسٹر کارنیگی کے تعاون سے، میں نے اپنا وعدہ نبھایا ہے۔

یہ کتاب زندگی کے تقریباً ہر شعبے میں ہزاروں لوگوں کے عملی امتحان میں ڈالنے کے بعد راز پر مشتمل ہے۔ یہ مسٹر کارنیگی کا خیال تھا کہ جادوئی فارمولے کو، جس نے انہیں ایک شاندار خوش قسمتی عطا کی تھی، کو ان لوگوں کی پہنچ میں رکھا جانا چاہیے جن کے پاس یہ تحقیق کرنے کا وقت نہیں ہے کہ مرد کیسے پیسہ کماتے ہیں، اور یہ امید تھی کہ میں اس کی جانچ کر سکوں گا۔ ہر کالنگ میں مردوں اور عورتوں کے تجربے کے ذریعے فارمولے کی درستگی۔

ان کا خیال تھا کہ یہ فارمولہ تمام سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جانا چاہیے اور انہوں نے اس رائے کا اظہار کیا کہ اگر اسے صحیح طریقے سے پڑھایا جائے تو یہ پورے تعلیمی نظام میں اس قدر انقلاب برپا کر دے گا۔ اسکول میں خرچ کو آدھے سے بھی کم کیا جاسکتا ہے۔

چارلس ایم شواب، اور مسٹر شواب کی قسم کے دوسرے نوجوانوں کے ساتھ ان کے

تجربے نے مسٹر کارنگی کو یقین دلایا کہ جو کچھ اسکولوں میں پڑھایا جاتا ہے اس کی روزی کمانے یا دولت جمع کرنے کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی اہمیت نہیں ہے۔ وہ اس فیصلے پر پہنچ گیا تھا، کیونکہ اس نے ایک کے بعد ایک نوجوان کو اپنے کاروبار میں لے لیا تھا، جن میں سے اکثر نے بہت کم تعلیم حاصل کی تھی، اور انہیں اس کے استعمال کی تربیت دے کر۔

نپولین ہل 13 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

فارمولا، ان میں نایاب قیادت تیار کی۔ مزید یہ کہ اس کی کوچنگ نے ان میں سے ہر ایک کے لیے خوش قسمتی بنائی جس نے اس کی ہدایات پر عمل کیا۔

ایمان کے باب میں، آپ دیو ہیکل یونائیٹڈ سٹیٹس سٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی حیران کن کہانی پڑھیں گے، جیسا کہ اس کا تصور ان نوجوانوں میں سے ایک نے کیا تھا جس کے ذریعے مسٹر کارنگی نے ثابت کیا کہ اس کا فارمولا کام کرے گا۔ ان سب کے لیے جو اس کے لیے تیار ہیں۔۔۔ راز کی اس واحد درخواست نے، اس نوجوان چارلس ایم شواب نے اسے پیسے اور مواقع دونوں میں بہت بڑی دولت بنا دی۔ موٹے طور پر، فارمولے کا یہ خاص اطلاق قابل قدر تھا۔ چھ سو ملین ڈالر۔

یہ حقائق — اور یہ وہ حقائق ہیں جو تقریباً ہر ایک کے لیے مشہور ہیں جو مسٹر کارنگی کو جانتے تھے — آپ کو اس کتاب کے پڑھنے سے آپ کو کیا حاصل ہو سکتا ہے، بشرطیکہ

آپ کو معلوم ہو کہ یہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

یہاں تک کہ اس سے پہلے کہ یہ بیس سال کی سوچ اور ترقی کی عملی آزمائش سے گزر چکا تھا، یہ راز ایک لاکھ سے زیادہ مردوں اور عورتوں تک پہنچا دیا گیا تھا جنہوں نے اسے اپنے ذاتی فائدے کے لیے استعمال کیا ہے، جیسا کہ مسٹر کارنیگی نے منصوبہ بنایا تھا کہ انہیں کرنا چاہیے۔ کچھ نے اس سے خوش قسمتی کی ہے۔ دوسروں نے اپنے گھروں میں ہم آہنگی پیدا کرنے میں اسے کامیابی سے استعمال کیا ہے۔ ایک پادری نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ اس سے اسے سالانہ \$75,000.00 سے اوپر کی آمدنی ہوئی۔

سنسنائی کے ایک درزی، آرتھر نیش نے اپنے قریب قریب دیوالیہ ہونے والے کاروبار کو "گنی پگ" کے طور پر استعمال کیا جس پر فارمولے کو جانچنے کے لیے۔ کاروبار میں جان آئی اور اس نے اپنے مالکان کے لیے خوش قسمتی کی۔ یہ اب بھی فروغ پا رہا ہے، حالانکہ مسٹر نیش چلے گئے ہیں۔ یہ تجربہ اتنا الوکھا تھا کہ اخبارات اور رسائل نے اسے ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی قابل ستائش تشہیر دی۔

یہ راز ڈلاس، ٹیکساس کے سٹورٹ آسٹن ویر کو پہنچایا گیا۔ وہ اس کے لیے تیار تھا۔ اتنا تیار تھا کہ اس نے اپنا پیشہ چھوڑ دیا اور قانون کی تعلیم حاصل کی۔ کیا وہ کامیاب ہوا؟ وہ کہانی بھی سنائی ہے۔

میں نے یہ راز جیننگز رینڈولف کو دیا، جس دن اس نے کالج سے گریجویشن کیا تھا، اور

اس نے اسے اتنی کامیابی سے استعمال کیا ہے کہ اب وہ کانگریس کے رکن کی حیثیت سے اپنی تیسری مدت پوری کر رہے ہیں، اس کا استعمال جاری رکھنے کا ایک بہترین موقع ہے جب تک کہ یہ اسے اپنے پاس لے نہ جائے۔ سفید گھر۔

## نپولین ہل 14 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

لاسٹ ایکسٹینشن یونیورسٹی کے ایڈوائزنگ مینیجر کے طور پر خدمات انجام دیتے ہوئے، جب یہ ایک نام سے کچھ زیادہ ہی نہیں تھا، مجھے یونیورسٹی کے صدر جے جی چیپلائن کو فارمولے کو اس قدر مؤثر طریقے سے استعمال کرتے ہوئے دیکھنے کا شرف حاصل ہوا کہ انہوں نے لاسٹ کو ایک عظیم الشان شہر میں سے ایک بنا دیا۔ ملک کے توسیعی اسکول۔

جس راز کا میں نے ذکر کیا ہے اس کا تذکرہ اس کتاب میں کم از کم سو مرتبہ ہوا ہے۔ اس کا براہ راست نام نہیں لیا گیا ہے، کیونکہ ایسا لگتا ہے کہ یہ زیادہ کامیابی سے کام کرتا ہے جب اسے محض بے نقاب اور نظروں میں چھوڑ دیا جاتا ہے، جہاں وہ لوگ جو تیار ہیں، اور اسے تلاش کر رہے ہیں، اسے اٹھا سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ مسٹر کارنگی نے مجھے اس کا مخصوص نام بتائے بغیر اسے اتنی خاموشی سے مجھ پر پھینک دیا۔

اگر آپ اسے استعمال کرنے کے لیے تیار ہیں، تو آپ ہر باب میں کم از کم ایک بار اس راز کو پہچان لیں گے۔ میری خواہش ہے کہ میں آپ کو یہ بتانے میں فخر محسوس کروں

کہ اگر آپ تیار ہیں تو آپ کو کیسے پتہ چلے گا، لیکن یہ آپ کو اپنے طریقے سے دریافت کرنے پر حاصل ہونے والے بہت سے فائدے سے محروم کر دے گا۔

جب یہ کتاب لکھی جا رہی تھی، میرے اپنے بیٹے نے، جو اس وقت اپنے کالج کے کام کے آخری سال سے فارغ ہو رہا تھا، باب دوم کا مخطوطہ اٹھایا، اسے پڑھا، اور اپنے لیے راز دریافت کیا۔ اس نے معلومات کو اس قدر مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ وہ اوسط آدمی کی کمائی سے زیادہ ابتدائی تنخواہ پر براہ راست ایک ذمہ دار عہدے پر چلا گیا۔ اس کی کہانی باب دو میں مختصر طور پر بیان کی گئی ہے۔ جب آپ اسے پڑھتے ہیں، تو شاید آپ کسی بھی احساس کو رد کر دیں گے، جو آپ کو کتاب کے شروع میں ہوا تھا، کہ اس نے بہت زیادہ وعدہ کیا تھا۔ اور، اگر آپ کبھی حوصلہ شکن ہوئے ہیں، اگر آپ کو قابو پانے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے جس نے آپ کی روح کو نکال لیا ہے، اگر آپ نے کوشش کی اور ناکام رہے، اگر آپ کبھی بیماری یا جسمانی تکلیف سے معذور ہو گئے، تو میرے بیٹے کی یہ کہانی۔ کارنگی فارمولے کی دریافت اور استعمال گمشدہ امید کے صحرا میں نخلستان ثابت ہو سکتا ہے، جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں۔

اس راز کو صدر ووڈرو ولسن نے عالمی جنگ کے دوران بڑے پیمانے پر استعمال کیا تھا۔ محاذ پر جانے سے پہلے حاصل کی گئی تربیت کو احتیاط سے لپیٹ کر جنگ میں لڑنے والے ہر سپاہی تک پہنچایا جاتا تھا۔ صدر ولسن نے مجھے بتایا کہ یہ جنگ کے لیے درکار فنڈز جمع کرنے کا ایک مضبوط عنصر ہے۔

بیس سال سے زیادہ پہلے Hon. مینوئل ایل کوئزون (اس وقت فلپائن کے ریڈیٹ کمشنر)، حاصل کرنے کے راز سے متاثر تھے۔

نپولین ہل 15 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اپنے لوگوں کے لیے آزادی۔ انہوں نے فلپائن کے لیے آزادی حاصل کی ہے، اور وہ آزاد ریاست کے پہلے صدر ہیں۔

اس راز کے بارے میں ایک خاص بات یہ ہے کہ جو لوگ اسے ایک بار حاصل کر لیتے ہیں اور اسے استعمال کر لیتے ہیں، وہ خود کو بہت کم محنت کے ساتھ کامیابی کی طرف گامزن پاتے ہیں، اور وہ دوبارہ کبھی ناکامی کے سامنے سر تسلیم خم نہیں کرتے۔ اگر آپ کو اس میں شک ہے تو ان لوگوں کے ناموں کا مطالعہ کریں جنہوں نے اسے استعمال کیا ہے، جہاں کہیں بھی ان کا ذکر آیا ہے، ان کا ریکارڈ خود چیک کریں، اور یقین کریں۔

کچھ نہیں کے لیے کچھ نہیں ہے!

میں جس راز کی طرف اشارہ کرتا ہوں وہ قیمت کے بغیر نہیں ہو سکتا، حالانکہ قیمت اس کی قیمت سے بہت کم ہے۔ یہ کسی بھی قیمت پر ان لوگوں کے پاس نہیں ہو سکتا جو جان بوجھ کر اس کی تلاش نہیں کر رہے ہیں۔ اسے نہیں دیا جاسکتا، اسے پیسوں سے نہیں خریدا جاسکتا، اس وجہ سے کہ یہ دو حصوں میں آتا ہے۔ ایک حصہ پہلے ہی ان



لوگوں کے قبضے میں ہے جو اس کے لیے تیار ہیں۔

راز یکساں طور پر اچھی طرح سے کام کرتا ہے، وہ سب جو اس کے لیے تیار ہیں۔ تعلیم کا اس سے کوئی تعلق نہیں۔ میری پیدائش سے بہت پہلے، یہ راز تھامس اے ایڈلسن کے قبضے میں آگیا تھا، اور اس نے اسے اتنی ذہانت سے استعمال کیا کہ وہ دنیا کا سب سے بڑا موجد بن گیا، حالانکہ اس کے پاس صرف تین ماہ کی تعلیم تھی۔

یہ راز مسٹر ایڈلسن کے ایک کاروباری ساتھی تک پہنچا دیا گیا۔ اس نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ، اگرچہ وہ اس وقت صرف \$12,000 سالانہ کما رہا تھا، اس نے بڑی دولت جمع کی، اور نوجوان رہتے ہوئے ہی فعال کاروبار سے ریٹائر ہو گیا۔ آپ کو اس کی کہانی پہلے باب کے شروع میں ملے گی۔ اس سے آپ کو یہ باور کرانا چاہیے کہ دولت آپ کی دسترس سے باہر نہیں ہے، کہ آپ اب بھی وہی بن سکتے ہیں جو آپ بننا چاہتے ہیں، پیسہ، شہرت، پہچان اور خوشی ان تمام لوگوں کو حاصل ہو سکتی ہے جو ان نعمتوں کو حاصل کرنے کے لیے تیار اور پرعزم ہیں۔

میں ان چیزوں کو کیسے جان سکتا ہوں؟ اس کتاب کو ختم کرنے سے پہلے آپ کے پاس جواب ہونا چاہیے۔ آپ اسے پہلے ہی باب میں، یا آخری صفحہ پر دیکھ سکتے ہیں۔

جب میں تحقیق کا بیس سالہ کام انجام دے رہا تھا، جو میں نے مسٹر کارنیگی کی درخواست پر کیا تھا، میں نے سینکڑوں معروف لوگوں کا تجزیہ کیا۔

نپولین ہل 16 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

مرد، جن میں سے بہت سے لوگوں نے اعتراف کیا کہ انہوں نے کارنگی سیکرٹ کی مدد سے اپنی وسیع دولت جمع کی تھی۔ ان مردوں میں سے تھے:

ہنری فورڈ ولیم ریگل جونیئر۔

جان واناکمر

جمیز جے ہل

جارج ایس پارکر

ای ایم سٹیلر

ہینری ایل ڈوہرٹی

سائرس ایچ کے کرٹس

جارج ایسٹ مین

تھیوڈور روزویلٹ

جان ڈبلیو ڈیوس

ایلبرٹ ہبرڈ

ولبر رائٹ

ولیم جیننگز براؤن

ڈاکٹر ڈیوڈ اسٹار جورڈن

جے اوڈجن آرمر  
چارلس ایم شواب  
ہیرس ایف ولیمز  
ڈاکٹر فرینک گنسولس  
ڈینیل ولارڈ  
کنگ جیلیٹ  
رالف اے ہفتے  
جج ڈینیل ٹی رائٹ  
COL رابرٹ اے ڈالر  
جان ڈی راک فیلر  
ایڈورڈ اے دی فائز  
تھامس اے ایڈلسن  
ایڈون سی بارس  
فرینک اے وینڈرلپ  
آرتھر برسبین  
ایف ڈبلیو ولورٹھ  
ووڈرو ولسن  
ڈبلیو ایم ہارڈٹافٹ  
لوٹھر برسبینک

ایڈورڈ ڈبلیو بوک

نپولین ہل 17 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

فرینک اے منسی

ایلبرٹ ایچ گیری

ڈاکٹر الیگزینڈر گراہم بیل

جان ایچ پیٹرسن

جولیس روزن والد

سٹورٹ آسن کریں گے۔

ڈاکٹر فرینک کرین

جارج ایم الیگزینڈر

جے جی چیپ لائن

وہ جینگز

رینڈولف آرتھر نیش

کلیرنس ڈیرو

یہ نام سیکڑوں معروف امریکیوں کے ایک چھوٹے سے حصے کی نمائندگی کرتے ہیں جن کی کامیابیاں، مالی اور دوسری صورت میں، یہ ثابت کرتی ہیں کہ جو لوگ کارنگی کے راز کو

سمجھتے ہیں اور اس کا اطلاق کرتے ہیں، وہ زندگی میں اعلیٰ مقام تک پہنچ جاتے ہیں۔ میں نے کبھی کسی کو نہیں جانا جو راز کو استعمال کرنے کے لیے متاثر ہوا ہو، جس نے اپنی منتخب کالنگ میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہ کی ہو۔ میں نے کبھی کسی ایسے شخص کو نہیں جانا کہ وہ اپنے آپ کو ممتاز کرے، یا کسی بھی نتیجے کی دولت جمع کرے، بغیر راز کے قبضے کے۔ ان دو حقائق سے میں یہ نتیجہ اخذ کرتا ہوں کہ راز زیادہ اہم ہے، خود ارادیت کے لیے ضروری علم کے ایک حصے کے طور پر، اس سے جو کسی کو حاصل ہوتا ہے جسے "تعلیم" کہا جاتا ہے۔

ویسے بھی تعلیم کیا ہے؟ اس کا جواب پوری تفصیل سے دیا گیا ہے۔

جہاں تک اسکول کی تعلیم کا تعلق ہے، ان میں سے بہت سے مردوں کے پاس بہت کم تھے۔ جان وانا ماکر نے ایک بار مجھے بتایا تھا کہ اس کے پاس کتنی ہی کم تعلیم تھی، اس نے بالکل اسی انداز میں حاصل کی جس طرح ایک جدید لوکو موٹیو پانی پر لیتا ہے، "اس کے چلتے ہی اسے کھینچ کر"۔ ہنری فورڈ کبھی ہائی اسکول نہیں پہنچا، کالج کو چھوڑ دیں۔ میں اسکول کی تعلیم کی قدر کو کم کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں، لیکن میں اپنے پختہ یقین کا اظہار کرنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ جو لوگ اس راز پر عبور حاصل کرتے ہیں اور اس پر عمل کرتے ہیں وہ اونچے مقامات پر پہنچیں گے، دولت جمع کریں گے، اور اپنی شرائط پر زندگی کے ساتھ سودا کریں گے، چاہے ان کی اسکولنگ ہی کیوں نہ ہو۔ معمولی رہا

کہیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں، وہ راز جس کا میں حوالہ دیتا ہوں صفحہ سے چھلانگ لگا کر آپ کے سامنے دلیری سے کھڑا ہو جائے گا، اگر آپ اس کے لیے تیار ہیں! جب یہ

نپولین ہل 18 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ظاہر ہوتا ہے، آپ اسے پہچان لیں گے۔ چاہے آپ کو نشان پہلے یا آخری باب میں موصول ہو، ایک لمحے کے لیے رکیں جب یہ خود کو پیش کرے، اور شیشے کو نیچے کر دیں، کیونکہ یہ موقع آپ کی زندگی کا سب سے اہم موڑ ثابت ہو گا۔

اب ہم آتے ہیں، باب اول کی طرف، اور اپنے بہت ہی پیارے دوست کی کہانی کی طرف، جس نے دل کھول کر اعتراف کیا ہے کہ اس نے صوفیانہ نشان کو دیکھا ہے، اور جس کی کاروباری کامیابیاں اس بات کا ثبوت ہیں کہ اس نے شیشہ ٹھکرا دیا۔ جیسا کہ آپ اس کی کہانی پڑھتے ہیں، اور دیگر، یاد رکھیں کہ وہ زندگی کے اہم مسائل سے نمٹتے ہیں، جیسے کہ تمام مردوں کا تجربہ ہوتا ہے۔

روزی کمانے، امید، ہمت، اطمینان اور ذہنی سکون حاصل کرنے کی کوشش سے پیدا ہونے والے مسائل؛ دولت جمع کرنا اور جسم اور روح کی آزادی سے لطف اندوز ہونا۔

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ کتاب کو دیکھتے ہیں، کہ یہ حقائق سے نمٹتی ہے نہ کہ افسانے کے ساتھ، اس کا مقصد ایک عظیم آفاقی سچائی کو پہنچانا ہے جس کے ذریعے جو بھی تیار

ہیں وہ سیکھ سکتے ہیں، نہ صرف یہ کہ کیا کرنا ہے، بلکہ یہ بھی کہ کیسے کیا جائے۔ یہ! اور شروع کرنے کے لیے ضروری محرک بھی حاصل کریں۔

تیاری کے آخری لفظ کے طور پر، اس سے پہلے کہ آپ پہلا باب شروع کریں، کیا میں ایک مختصر تجویز پیش کر سکتا ہوں جو ایک اشارہ فراہم کر سکتا ہے جس سے کارنگی کے راز کو پہچانا جا سکتا ہے؟ یہ ہے۔ تمام کامیابیاں، تمام کمائی ہوئی دولت، ان کی شروعات ایک آئیڈیا سے ہوتی ہے! اگر آپ راز کے لیے تیار ہیں، تو آپ کے پاس اس کا ایک آدھا حصہ پہلے سے موجود ہے، اس لیے، آپ بقیہ آدھے کو اس وقت آسانی سے پہچان لیں گے جب یہ آپ کے ذہن میں پہنچے گا۔

مصنف

سوچیں اور امیر بنیں۔

نپولین ہل 19 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

باب 1

تعارف

وہ آدمی جس نے اپنا "سوچا"  
کے ساتھ شراکت داری کا راستہ  
تھامس اے ایڈلسن

درحقیقت، "خیالات چیزیں ہیں،" اور اس میں طاقتور چیزیں، جب وہ مقصد کی قطعیت،  
استقامت، اور دولت یا دیگر مادی اشیاء میں ان کے ترجمہ کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش  
کے ساتھ مل جاتی ہیں۔

تیس سال سے کچھ زیادہ پہلے، ایڈون سی بارس نے دریافت کیا کہ یہ کتنا سچ ہے کہ مرد  
واقعی سوچتے ہیں اور امیر ہوتے ہیں۔ اس کی دریافت ایک نشست میں نہیں ہوئی۔ یہ  
آہستہ آہستہ آیا، عظیم ایڈلسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننے کی جلتی خواہش کے ساتھ شروع  
ہوا۔

بارنس کی خواہش کی ایک اہم خصوصیت یہ تھی کہ یہ تھا۔ یقینی۔ وہ کام کرنا چاہتا تھا۔ کے  
ساتھ ایڈلسن، نہینکے لیے اسے غور سے دیکھیں کہ اس نے اپنی خواہش کو حقیقت میں کیسے  
ترجمہ کیا، اور آپ کو ان تیرہ اصولوں کا بخوبی اندازہ ہو جائے گا جو دولت کی طرف لے  
جاتے ہیں۔

جب یہ خواہش، یا سوچ کا جذبہ، سب سے پہلے اس کے ذہن میں آیا تو وہ اس پر عمل



کرنے کی پوزیشن میں نہیں تھا۔ اس کے راستے میں دو مشکلات کھڑی تھیں۔ وہ مسٹر ایڈلسن کو نہیں جانتا تھا، اور اس کے پاس اتنے پیسے نہیں تھے کہ وہ اورنج، نیو جرسی تک اپنا ریلوے کرایہ ادا کر سکے۔

یہ مشکلات مردوں کی اکثریت کی خواہش کو پورا کرنے کی کسی بھی کوشش سے حوصلہ شکنی کے لیے کافی تھیں۔ لیکن اس کی کوئی عام خواہش نہیں تھی! وہ اپنی خواہش کو پورا کرنے کا راستہ تلاش کرنے کے لیے اتنا پرعزم تھا کہ آخر کار اس نے شکست کھانے کے بجائے "اندھے سامان" سے سفر کرنے کا فیصلہ کیا۔ (غیر شروع کرنے والے کے لیے، اس کا مطلب ہے کہ وہ مال بردار ٹرین میں مشرقی اورنج گیا تھا۔)

اس نے خود کو مسٹر ایڈلسن کی لیبارٹری میں پیش کیا، اور اعلان کیا کہ وہ موجد کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہے۔ برسوں بعد بارس اور ایڈلسن کے درمیان پہلی ملاقات کے بارے میں بات کرتے ہوئے، مسٹر ایڈلسن نے کہا، "وہ وہاں میرے سامنے کھڑا تھا،

نپولین ہل 20 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ایک عام ٹریمپ کی طرح لگ رہا ہے، لیکن اس کے چہرے کے تاثرات میں کچھ ایسا تھا جس سے یہ تاثر ملتا تھا کہ وہ جس چیز کے بعد آیا ہے اسے حاصل کرنے کے لیے پرعزم ہے۔ میں نے مردوں کے ساتھ برسوں کے تجربے سے یہ سیکھا تھا کہ جب کوئی آدمی

واقعی کسی چیز کی اتنی گہرائی سے خواہش کرتا ہے کہ اسے حاصل کرنے کے لیے وہ اپنا سارا مستقبل پیسے کے ایک موڑ پر داؤ پر لگا دیتا ہے، تو اس کی جیت یقینی ہے۔ میں نے اسے وہ موقع دیا جو اس نے مانگا تھا، کیونکہ میں نے دیکھا کہ اس نے کامیابی تک ساتھ کھڑے رہنے کا ارادہ کر لیا تھا۔ اس کے بعد کے واقعات نے ثابت کر دیا کہ کوئی غلطی نہیں کی گئی۔"

اس موقع پر نوجوان بارنس نے مسٹر ایڈلسن سے جو کہا اس سے کہیں کم اہم تھا۔ جو اس نے سوچا تھا۔ ایڈلسن نے خود کہا! یہ نوجوان کی ظاہری شکل نہیں ہو سکتی تھی جس نے اسے ایڈلسن کے دفتر میں شروع کیا، کیونکہ یہ یقینی طور پر اس کے خلاف تھا۔ یہ وہی تھا جو اس نے سوچا تھا کہ شمار کیا گیا تھا۔

اگر اس بیان کی اہمیت ہر اس شخص تک پہنچا دی جائے جو اسے پڑھتا ہے تو اس کتاب کے باقی ہونے کی ضرورت ہی نہ رہتی۔

بارنس کو اپنے پہلے انٹرویو میں ایڈلسن کے ساتھ شراکت نہیں ملی۔ اسے ایڈلسن کے دفاتر میں بہت معمولی اجرت پر کام کرنے کا موقع ملا، وہ ایسا کام کر رہا تھا جو ایڈلسن کے لیے غیر اہم تھا، لیکن بارنس کے لیے سب سے اہم تھا، کیونکہ اس نے اسے اپنے "ساتھی" کو ظاہر کرنے کا موقع فراہم کیا جہاں اس کا ارادہ "ساتھی" تھا۔ اسے دیکھ سکتا تھا۔

مہینے گزر گئے۔ بظاہر اس مائشٹھٹیت مقصد کو حاصل کرنے کے لیے کچھ نہیں ہوا جسے

بارنس نے اپنے اہم مقصد کے طور پر اپنے ذہن میں ترتیب دیا تھا۔ لیکن بارنس کے ذہن میں کچھ اہم ہو رہا تھا۔ وہ ایڈلسن کا بزنس ایسوسی لیٹ بننے کی اپنی خواہش کو مسلسل تیز کر رہا تھا۔

ماہرینِ نفسیات نے درست کہا ہے کہ "جب کوئی کسی چیز کے لیے صحیح معنوں میں تیار ہوتا ہے، تو وہ اپنی ظاہری شکل کو ظاہر کرتا ہے۔"

بارنس ایڈلسن کے ساتھ کاروباری وابستگی کے لیے تیار تھا، اس کے علاوہ، وہ اس وقت تک تیار رہنے کے لیے پرعزم تھا جب تک کہ وہ اسے حاصل نہ کر لے جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

نپولین ہل 21 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اس نے خود سے نہیں کہا، "آہ اچھا، کیا فائدہ؟ مجھے لگتا ہے کہ میں اپنا ارادہ بدلوں گا اور سیلز مین کی نوکری کرنے کی کوشش کروں گا۔" لیکن، اس نے یہ کہا، "میں یہاں ایڈلسن کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہوں، اور میں اس مقصد کو پورا کروں گا اگر اس میں میری باقی زندگی لگ جائے۔" اس کا مطلب تھا! مردوں کو کیا الگ کہانی سنانی ہوگی اگر وہ صرف ایک طے شدہ مقصد کو اپنائیں، اور اس مقصد کے ساتھ اس وقت تک کھڑے رہیں جب تک کہ اسے ایک مکمل استعمال کرنے والا جنون بننے کا وقت نہ مل جائے!

ہو سکتا ہے کہ نوجوان بزنس کو اس وقت اس کا علم نہ ہو، لیکن اس کا بلڈوگ عزم، ایک ہی خواہش کے پیچھے کھڑے ہونے میں اس کا استقامت، تمام مخالفتوں کو ختم کرنا، اور اسے وہ موقع فراہم کرنا تھا جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

جب موقع آیا، تو یہ ایک مختلف شکل میں ظاہر ہوا، اور بزنس کی توقع سے مختلف سمت سے۔ یہ موقع کی چالوں میں سے ایک ہے۔ اسے پچھلے دروازے سے پھسلنے کی چالاک عادت ہے اور اکثر یہ بد قسمتی یا عارضی شکست کی صورت میں بھیس بدل کر آتا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ بہت سے لوگ موقع کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں۔

مسٹر ایڈلسن نے ابھی ایک نیا دفتری آلہ مکمل کیا تھا، جو اس وقت ایڈلسن ڈکٹینگ مشین (اب ایڈی فون) کے نام سے جانا جاتا تھا۔ اس کے سیلز مین مشین پر پرچوش نہیں تھے۔ انہیں یقین نہیں تھا کہ اسے بڑی محنت کے بغیر فروخت کیا جاسکتا ہے۔ بزنس نے اپنا موقع دیکھا۔ یہ خاموشی سے رہینگ رہا تھا، ایک عجیب و غریب مشین میں چھپا ہوا تھا جس میں بزنس اور موجد کے علاوہ کسی کو دلچسپی نہیں تھی۔

بزنس جانتا تھا کہ وہ ایڈلسن ڈکٹینگ مشین بیچ سکتا ہے۔ اس نے ایڈلسن کو یہ مشورہ دیا، اور فوری طور پر اس کا موقع مل گیا۔ اس نے مشین بیچ دی۔ درحقیقت، اس نے اسے اتنی کامیابی سے فروخت کیا کہ ایڈلسن نے اسے پوری قوم میں تقسیم اور مارکیٹ کرنے کا ٹھیکہ دیا۔ اس بزنس ایسوسی ایشن نے نعرہ بڑھایا، "میڈ از ایڈلسن اور انسٹال بذریعہ بزنس"۔

کاروباری اتحاد تیس سال سے زیادہ عرصے سے کام کر رہا ہے۔ اس میں سے بارنس نے خود کو پیسے سے مالا مال کیا ہے، لیکن اس نے لامتناہی سے بڑا کام کیا ہے، اس نے ثابت کیا ہے کہ کوئی واقعی "سوچتا ہے اور امیر بن سکتا ہے"۔

بارنس کی اصل خواہش اس کے لیے کتنی اصل رقم تھی، میرے پاس جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ شاید یہ اس کے لیے دو یا تین ملین ڈالر لے کر آیا ہو، لیکن رقم، چاہے وہ کچھ بھی ہو، غیر معمولی ہو جاتی ہے جب

نپولین ہل 22 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اس سے زیادہ اثاثے کے مقابلے میں اس نے قطعی علم کی شکل میں حاصل کیا تھا۔ سوچ کی ایک غیر محسوس تحریک کو اس کے جسمانی ہم منصب میں منتقل کیا جاسکتا ہے۔ معلوم اصولوں کے اطلاق سے۔

بارنس لفظی طور پر سوچا خود کو عظیم ایڈلسن کے ساتھ شراکت داری میں! اس نے اپنے آپ کو خوش قسمتی میں سمجھا، اس کے پاس شروع کرنے کے لیے کچھ نہیں تھا، سوائے یہ جاننے کی صلاحیت کے کہ وہ کیا چاہتا ہے، اور اس خواہش کے ساتھ کھڑے رہنے کے عزم کے جب تک وہ اسے محسوس نہیں کر لیتا۔

اس کے پاس شروع کرنے کے لیے پیسے نہیں تھے۔ اس کی تعلیم بہت کم تھی۔ اس

کا کوئی اثر نہیں تھا۔ لیکن اس کے پاس پہل، ایمان اور جیتنے کا عزم تھا۔ ان غیر محسوس قوتوں کے ساتھ وہ خود کو بنیاد سے بڑے موجد کے ساتھ نمبر ایک آدمی جو اب تک زندہ رہا۔

اب آئیے ایک مختلف صورت حال پر نظر ڈالیں، اور ایک ایسے شخص کا مطالعہ کریں جس کے پاس دولت کے کافی ٹھوس ثبوت موجود تھے، لیکن وہ کھو گیا، کیونکہ اس نے جس مقصد کی تلاش کی تھی اس سے تین فٹ پیچھے رہ گیا۔

سونے سے تین فٹ

ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک یہ ہے کہ جب کسی پر غالب آجائے تو اسے چھوڑنے کی عادت عارضی شکست۔ ہر شخص کسی نہ کسی وقت اس غلطی کا مجرم ہے۔

R. U. Darby کے ایک چچا گولڈرش کے دنوں میں "گولڈ فیور" کی زد میں آ گئے، اور DIG اور GROW RICH کے لیے مغرب گئے۔ اس نے ایسا کبھی نہیں سنا تھا۔ انسانوں کے دماغوں سے اس سے زیادہ سونا نکالا گیا ہے جتنا زمین سے کبھی نہیں لیا گیا تھا۔ اس نے دعویٰ کیا اور بیلچہ لے کر کام پر چلا گیا۔ جانا مشکل تھا، لیکن اس کی سونے کی ہوس یقینی تھی۔

ہفتوں کی محنت کے بعد، اسے

چمکتی ہوئی دھات کی دریافت کا

صلہ ملا۔ دھات کو سطح پر لانے  
کے لیے اسے مشینری کی  
ضرورت تھی۔ خاموشی سے، اس  
نے کان کو ڈھانپ لیا، میری  
لینڈ کے ولیمزبرگ میں اپنے گھر  
کی طرف اپنے قدموں کو پیچھے  
ہٹایا، اپنے رشتہ داروں اور چند  
پڑوسیوں کو "ہرٹال" کے بارے  
میں بتایا۔ انہوں نے ضروری  
مشینری کے لیے پیسے اکٹھے کر  
لیے، اسے بھیج دیا تھا۔ چچا اور  
ڈاربی کان میں کام کرنے کے  
لیے واپس چلے گئے۔

نپولین ہل 23 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ایسک کی پہلی کار کی کان کنی کی گئی تھی، اور اسے سمیلٹر میں بھیج دیا گیا تھا۔ واپسی  
نے ثابت کیا کہ ان کے پاس کولوراڈو کی سب سے امیر کانوں میں سے ایک ہے! اس

کچ دھات کی کچھ اور کاریں قرضوں کو صاف کر دیں گی۔ پھر منافع میں بڑا قتل آئے گا۔

نیچے کی مشقیں چلی گئیں! ڈاربی اور انکل کی امیدیں بڑھ گئیں! پھر کچھ ہوا! سونے کی دھات کی رگ غائب! وہ اندردخش کے اختتام پر پہنچ چکے تھے، اور سونے کا برتن اب وہاں نہیں تھا! انہوں نے ڈل کی، شدت سے رگ کو دوبارہ اٹھانے کی کوشش کی۔ سب کچھ بے سود۔

آخرکار، انہوں نے چھوڑنے کا فیصلہ کیا۔

انہوں نے مشینری کو ایک کبار آدمی کو چند سو ڈالر میں بیچ دیا، اور ٹرین گھر واپس لے گئے۔ کچھ "فضول" آدمی گونگے ہوتے ہیں، لیکن یہ نہیں! اس نے کان کنی کے ایک انجینئر کو بلایا کہ وہ کان کو دیکھے اور تھوڑا حساب کرے۔ انجینئر نے مشورہ دیا کہ پراجیکٹ ناکام ہو گیا ہے، کیونکہ مالکان "فالٹ لائنز" سے واقف نہیں تھے۔ اس کے حساب سے ظاہر ہوا کہ رگ وہاں سے صرف تین فٹ کے فاصلے پر مل جائے گی جہاں سے ڈربیز نے کھدائی روک دی تھی! یہ وہی ہے جہاں یہ پایا گیا تھا!

جنگ آدمی نے کان سے لاکھوں ڈالر ایسک لیے، کیونکہ وہ بار ماننے سے پہلے ماہر سے مشورہ لینا کافی جانتا تھا۔

مشینری میں جانے والی زیادہ تر رقم R. U. Darby کی کوششوں سے حاصل کی گئی تھی، جو اس وقت بہت کم عمر تھے۔ یہ رقم اس کے رشتہ داروں اور پڑوسیوں کی طرف



سے اس پر ایمان کی وجہ سے آئی تھی۔ اس نے اس کا ہر ڈالر واپس کر دیا، حالانکہ اسے ایسا کرنے میں کئی سال گزر چکے تھے۔

بہت دیر بعد، مسٹر ڈاربی نے کئی بار اپنے نقصان کی تلافی کی، جب اس نے دریافت کیا۔ کہ خواہش کو سونے میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ یہ انکشاف اس وقت ہوا جب وہ لائف انشورنس بیچنے کے کاروبار میں گیا۔

یہ یاد کرتے ہوئے کہ اس نے ایک بہت بڑی خوش قسمتی کھو دی، کیونکہ اس نے سونے سے تین فٹ روکا، ڈاربی نے اپنے منتخب کردہ کام کے تجربے سے فائدہ اٹھایا، اپنے آپ سے یہ کہنے کے آسان طریقے سے، "میں نے سونے سے تین فٹ روکا، لیکن میں کبھی نہیں رکوں گا۔ کیونکہ مرد کہتے ہیں 'نہیں' جب میں ان سے انشورنس خریدنے کو کہتا ہوں۔"

نپولین ہل 24 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

Darby پچاس سے کم مردوں کے ایک چھوٹے گروپ میں سے ایک ہے جو سالانہ ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف انشورنس فروخت کرتا ہے۔ اس نے سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنی "استعمال" سے جو سبق سیکھا ہے اس کے لیے وہ اپنی "چمکی رہنے" کا مرہون منت ہے۔

کسی بھی انسان کی زندگی میں کامیابی کے آنے سے پہلے اسے بہت سی عارضی شکستوں اور شاید کچھ ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ جب شکست انسان پر غالب آجاتی ہے تو سب سے آسان اور منطقی کام چھوڑنا ہے۔ مردوں کی اکثریت بالکل یہی کرتی ہے۔

اس ملک نے اب تک پانچ سو سے زیادہ کامیاب ترین مردوں کو جانا ہے، مصنف کو بتایا کہ ان کی سب سے بڑی کامیابی صرف ایک قدم پر آئی ہے۔ دسترس سے باہر جس مقام پر شکست نے ان پر قابو پالیا تھا۔ ناکامی ایک چال باز ہے جس میں ستم ظریفی اور چالاکي کا شدید احساس ہوتا ہے۔ جب کامیابی قریب قریب پہنچ جاتی ہے تو اسے ٹپ کرنے میں بہت خوشی ہوتی ہے۔

### مستقل مزاجی میں پچاس سینٹ کا سبق

مسٹر ڈاربی نے "یونیورسٹی آف ہارڈ ناکس" سے اپنی ڈگری حاصل کرنے کے فوراً بعد اور سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنے تجربے سے فائدہ اٹھانے کا فیصلہ کیا تھا، انہیں خوش قسمتی سے ایک ایسے موقع پر حاضر ہونا نصیب ہوا جس نے یہ ثابت کیا کہ "نہیں"۔ لازمی طور پر نہیں کا مطلب نہیں ہے۔

ایک دوپہر وہ اپنے چچا کی ایک پرانی چکی میں گندم پیسنے میں مدد کر رہا تھا۔ چچا ایک بڑا فارم چلاتے تھے جس پر رنگ برنگے حصص کی فصلوں کے کسان رہتے تھے۔ خاموشی سے دروازہ کھلا اور ایک چھوٹے رنگ کا بچہ جو کہ ایک کرایہ دار کی بیٹی ہے، اندر داخل ہوا اور دروازے کے پاس اپنی جگہ لے لی۔

چچا نے اوپر دیکھا، بچے کو دیکھا، اور اس کی طرف دھیمے انداز میں بھونکنے لگے، "تمہیں کیا چاہیے؟"

بچے نے نرمی سے جواب دیا، "میری امی کہتی ہیں کہ اسے پچاس سینٹ بھیج دیں۔" "میں یہ نہیں کروں گا،" چچا نے جواب دیا، "اب تم گھر کی طرف بھاگو۔" "ایس صاحب" بچے نے جواب دیا۔ لیکن وہ حرکت نہیں کرتی تھی۔۔

نپولین ہل 25 |  
سوچیں اور امیر بنیں۔

چچا اپنے کام سے آگے بڑھے، اتنی مصروفیت میں کہ انہوں نے بچے کی طرف اتنی توجہ نہیں دی کہ وہ اسے چھوڑ کر نہیں گئی۔ جب اس نے نظر اٹھا کر دیکھا اور اسے وہیں کھڑا دیکھا تو اس نے اسے چیخ کر کہا، "میں نے تم سے کہا تھا کہ گھر چلو! اب جاؤ، ورنہ میں تمہارے پاس سوچ لے لوں گا۔"

چھوٹی بچی نے کہا "ہاں" لیکن وہ ایک انچ بھی نہ ہلی۔۔

چچا نے اناج کی ایک بوری گرائی جو وہ چکی کے ہوپر میں ڈالنے والا تھا، ایک بیرل کا چولہا اٹھایا، اور اس کے چہرے پر ایسے تاثرات کے ساتھ بچے کی طرف بڑھنے لگے جس سے

پریشانی کا اشارہ تھا۔

ڈاربی نے سانس روک لی۔ اسے یقین تھا کہ وہ قتل کا گواہ بننے والا ہے۔ وہ جانتا تھا کہ اس کے چچا سخت مزاج ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ رنگ برنگے بچوں کو ملک کے اس حصے میں سفید فام لوگوں کا مقابلہ نہیں کرنا چاہیے۔

جب چچا اس جگہ پہنچے جہاں بچہ کھڑا تھا، تو وہ تیزی سے ایک قدم آگے بڑھی، اس کی آنکھوں میں دیکھا، اور اس کی تیز آواز پر چیخ اٹھی۔ "میری ممی کے پاس وہ پچاس سینٹ ہیں!"

چچا رک گئے، ایک منٹ کے لیے اس کی طرف دیکھا، پھر آہستگی سے بیرل کا چولہا فرش پر رکھا، جیب میں ہاتھ ڈالا، آدھا ڈالر نکالا اور اسے دے دیا۔

بچے نے پیسے لیے اور آہستہ آہستہ دروازے کی طرف پیچھے ہٹی، اس نے کبھی اس آدمی سے نظریں نہ ہٹائی تھیں اس نے ابھی فتح کیا تھا۔ اس کے جانے کے بعد چچا ایک ڈبے پر بیٹھ گئے اور دس منٹ سے زیادہ وقت تک کھڑکی سے باہر خلا میں دیکھتے رہے۔ وہ حیرت سے سوچ رہا تھا، اس کوڑے پر جو اس نے ابھی لیا تھا۔

مسٹر ڈاربی بھی کچھ سوچ رہے تھے۔ یہ اس کے تمام تجربے میں پہلی بار تھا کہ اس نے جان بوجھ کر رنگین بچے کو دیکھا تھا۔ ماسٹر ایک بالغ سفید فام شخص۔ اس نے یہ کیسے کیا۔ اس کے چچا کے ساتھ ایسا کیا ہوا جس کی وجہ سے وہ اپنی سختی سے محروم ہو گیا اور بھیڑ

کے بچے کی طرح شائستہ ہو گیا؟ اس بچے نے کون سی عجیب طاقت استعمال کی جس نے اس کو اپنے اوپر غالب کر دیا؟ یہ اور اسی طرح کے دوسرے سوالات ڈاربی کے ذہن میں اُبھرتے تھے، لیکن اسے جواب نہیں ملا جب برسوں بعد اس نے مجھے کہانی سنائی۔

نپولین ہل 26 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

عجیب بات یہ ہے کہ اس غیر معمولی تجربے کی کہانی مصنف کو پرانی چکی میں اسی جگہ سنائی گئی جہاں چچا نے اپنا

کوڑے مارنا عجیب بات یہ ہے کہ میں نے تقریباً ایک چوتھائی صدی اس طاقت کے مطالعہ کے لیے وقف کر دی تھی جس نے ایک چھوٹا بچہ ایک ذہین آدمی کو فتح کرنے کے قابل بنا دیا۔

جب ہم وہاں اس پرانی چکی میں کھڑے تھے، مسٹر ڈاربی نے غیر معمولی فتح کی کہانی کو دہرایا، اور یہ پوچھ کر ختم کیا، "آپ اس سے کیا بنا سکتے ہیں؟ اس بچے نے کونسی عجیب طاقت استعمال کی، جس نے میرے چچا کو مکمل طور پر کوڑے مارے؟"

اس کے سوال کا جواب اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں میں مل جائے گا۔ جواب مکمل اور مکمل ہے۔ اس میں تفصیلات اور ہدایات ہیں جو کسی کو سمجھنے کے قابل بنانے کے لیے کافی ہیں، اور اسی قوت کا اطلاق کرتے ہیں جس سے چھوٹا بچہ غلطی سے ٹھوکر

کھا گیا تھا۔

اپنے دماغ کو ہوشیار رکھیں، اور آپ بخوبی مشاہدہ کریں گے کہ بچے کو بچانے کے لیے کونسی عجیب طاقت آئی، آپ اگلے باب میں اس طاقت کی جھلک دیکھیں گے۔ کتاب میں کہیں نہ کہیں آپ کو ایک ایسا خیال ملے گا جو آپ کی ادراک کی قوتوں کو تیز کرے گا، اور آپ کے اپنے فائدے کے لیے آپ کے حکم پر جگہ دے گا، وہی ناقابلِ مزاحمت طاقت۔ اس طاقت کا شعور آپ کو پہلے باب میں آسکتا ہے، یا اس کے بعد کے کسی باب میں یہ آپ کے ذہن میں چمک سکتا ہے۔ یہ ایک ہی خیال کی شکل میں آسکتا ہے۔ یا، یہ کسی منصوبے، یا کسی مقصد کی نوعیت میں آسکتا ہے۔ ایک بار پھر، یہ آپ کو ناکامی یا شکست کے اپنے ماضی کے تجربات میں واپس جانے کا سبب بن سکتا ہے، اور سطح پر کوئی ایسا سبق لے کر آسکتا ہے جس کے ذریعے آپ وہ سب کچھ دوبارہ حاصل کر سکتے ہیں جو آپ نے شکست کے ذریعے کھو دیا تھا۔

جب میں نے مسٹر ڈاربی کو چھوٹے بچے کی طرف سے نادانستہ طور پر استعمال ہونے والی طاقت کے بارے میں بتایا، تو اس نے فوری طور پر لائف انشورنس سیلز مین کے طور پر اپنے تیس سال کے تجربے کو واپس لے لیا، اور کھلے دل سے تسلیم کیا کہ اس شعبے میں ان کی کامیابی، کسی بھی معمولی حد تک، کی وجہ سے تھی۔ وہ سبق جو اس نے بچے سے سیکھا تھا۔

مسٹر ڈاربی نے اشارہ کیا: "جب بھی کسی امکان نے مجھے جھکنے کی کوشش کی، بغیر

خریدے، میں نے اس بچے کو وہاں پرانی چکی میں کھڑا دیکھا، اس کی بڑی بڑی آنکھیں مخالفت میں چمک رہی تھیں، اور میں نے اپنے آپ سے کہا، مجھے یہ بنانا ہے۔ فروخت میں نے جو بھی فروخت کی ہے اس کا بہتر حصہ لوگوں کے 'نہیں' کہنے کے بعد بنایا گیا تھا۔"

نپولین ہل 27 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اسے بھی یاد آیا کہ سونے سے صرف تین فٹ روکنے میں اس کی غلطی تھی، "لیکن،" اس نے کہا، "وہ تجربہ بھیس میں ایک نعمت تھا۔ اس نے مجھے سکھایا۔ جاری رکھیں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ گزرنا کتنا ہی مشکل ہو، مجھے کسی بھی چیز میں کامیاب ہونے سے پہلے ایک سبق سیکھنے کی ضرورت ہے۔"

مسٹر ڈاربی اور ان کے چچا، رنگین بچے اور سونے کی کان کی یہ کہانی، بلاشبہ سینکڑوں ایسے مردوں نے پڑھی ہوگی جو لائف انشورنس بیچ کر اپنی روزی کھاتے ہیں، اور ان سب کے لیے مصنف یہ تجویز پیش کرنا چاہتا ہے کہ ڈاربی۔ ان دو تجربات کی وجہ سے ہر سال ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف انشورنس فروخت کرنے کی اس کی صلاحیت ہے۔

زندگی عجیب ہے، اور اکثر ناقابل تصور! کامیابی اور ناکامی دونوں کی جڑیں سادہ تجربات میں ہیں۔ مسٹر ڈاربی کے تجربات عام اور کافی سادہ تھے، پھر بھی وہ زندگی میں اس کی تقدیر

کا جواب رکھتے تھے، اس لیے وہ (ان کے لیے) اتنے ہی اہم تھے جتنے کہ خود زندگی۔ اس نے ان دو ڈرامائی تجربات سے فائدہ اٹھایا، کیونکہ اس نے ان کا تجزیہ کیا، اور وہ سبق پایا جو انہوں نے سکھایا تھا۔ لیکن اس آدمی کا کیا ہوگا جس کے پاس نہ وقت ہے اور نہ ہی اس علم کی تلاش میں ناکامی کا مطالعہ کرنے کا رجحان جو کامیابی کا باعث بن سکتا ہے؟ وہ شکست کو موقع کی سیڑھیوں میں بدلنے کا فن کہاں سے اور کیسے سیکھے؟

ان سوالوں کے جواب میں یہ کتاب لکھی گئی۔

جواب میں تیرہ اصولوں کی وضاحت طلب کی گئی، لیکن یاد رکھیں، جیسا کہ تپڑھیں، ان سوالوں کے جواب جو آپ ڈھونڈ رہے ہوں گے، جن کی وجہ سے آپ زندگی کی عجیب و غریب کیفیت پر غور کرنے پر مجبور ہو گئے ہینآپ کے اپنے دماغ میں کچھ خیال، منصوبہ، یا مقصد کے ذریعے جو آپ کے ذہن میں ابھرے جیسے آپ پڑھتے ہیں۔

کامیابی حاصل کرنے کے لیے ایک ہی خیال کی ضرورت ہے۔ اس کتاب میں بیان کیے گئے اصول، مفید خیالات پیدا کرنے کے طریقوں اور ذرائع کے بارے میں سب سے بہتر، اور سب سے زیادہ عملی پر مشتمل ہیں۔

اس سے پہلے کہ ہم ان اصولوں کی وضاحت کے لیے اپنے نقطہ نظر میں مزید آگے بڑھیں، ہمیں یقین ہے کہ آپ اس اہم تجویز کو حاصل کرنے کے حقدار ہیں.... جب دولت آنے لگتی ہے تو وہ اتنی جلدی، اتنی بڑی فراوانی میں آتے ہیں، یہ حیران ہوتا ہے کہ وہ کہاں ہیں؟



ان تمام دبلے ہتھ سالوں کے دوران چھپا رہے ہیں۔ یہ ایک حیران کن بیان ہے، اور اس سے بھی بڑھ کر، جب ہم عام خیال کو مد نظر رکھتے ہیں، کہ دولت صرف ان لوگوں کو ملتی ہے جو محنت اور لمبا کام کرتے ہیں۔

جب آپ سوچنا اور امیر بننا شروع کرتے ہیں، تو آپ دیکھیں گے کہ دولت کا آغاز دماغ کی حالت سے، مقصد کی قطعیت کے ساتھ، کم یا بغیر کسی محنت کے ہوتا ہے۔ آپ کو، اور ہر دوسرے شخص کو، یہ جاننے میں دلچسپی ہونی چاہیے کہ اس ذہنی کیفیت کو کیسے حاصل کیا جائے جو دولت کو راغب کرے۔ میں نے پچیس سال تحقیق میں گزارے، پچیس ہزار سے زیادہ لوگوں کا تجزیہ کیا، کیونکہ میں بھی جاننا چاہتا تھا کہ "امیر آدمی اس طرح کیسے بنتے ہیں۔"

اس تحقیق کے بغیر یہ کتاب لکھی ہی نہیں جاسکتی تھی۔ یہاں ایک بہت اہم حقیقت کا نوٹس لیں، یعنی:

کاروباری مندی 1929 میں شروع ہوئی، اور صدر روزویلٹ کے دفتر میں داخل ہونے کے کچھ عرصے بعد تک تباہی کے ہر وقت کے ریکارڈ تک جاری رہی۔ پھر ڈپریشن بے ہوش ہونے لگا۔ جس طرح تھیر میں ایک الیکٹریشن روشنیوں کو اتنی دھیرے دھیرے جلاتا ہے کہ اندھیرے کو سمجھ آنے سے پہلے ہی روشنی میں تبدیل ہو جاتا ہے، اسی طرح لوگوں کے

ذہنوں میں موجود خوف کا جادو آہستہ آہستہ ختم ہو کر ایمان بن جاتا ہے۔

بہت باریک بینی سے مشاہدہ کریں، جیسے ہی آپ اس فلسفے کے اصولوں پر عبور حاصل کر لیں گے، اور ان اصولوں کو لاگو کرنے کے لیے ہدایات پر عمل کرنا شروع کر دیں گے، آپ کی مالی حالت بہتر ہونا شروع ہو جائے گی، اور ہر چیز جو آپ چھوٹے ہیں وہ آپ کے فائدے کے لیے ایک اثاثے میں تبدیل ہونا شروع ہو جائے گی۔ ناممکن؟ بالکل نہیں!

بنی نوع انسان کی بنیادی کمزوریوں میں سے ایک عام آدمی کا لفظ "ناممکن" سے واقفیت ہے۔ وہ تمام اصولوں کو جانتا ہے جو کام نہیں کریں گے۔ وہ ان تمام چیزوں کو جانتا ہے جو نہیں کی جا سکتیں۔ یہ کتاب ان لوگوں کے لیے لکھی گئی ہے جو قواعد کی تلاش کرتے ہیں۔ جس نے دوسروں کو کامیاب بنایا ہے، اور کرنے کے لیے تیار ہیں۔ سب کچھ داؤ پر لگانا ان قوانین پر۔

بہت سال پہلے میں نے ایک عمدہ لغت خریدی تھی۔ میں نے اس کے ساتھ پہلا کام جو کیا وہ یہ تھا کہ لفظ "ناممکن" کی طرف رجوع کیا جائے اور اسے صفائی کے ساتھ کتاب سے نکال دیا جائے۔ یہ آپ کے لیے کوئی غیر دانشمندانہ بات نہیں ہوگی۔

نپولین ہل 29 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

کامیابی انہی کو ملتی ہے جو کامیاب ہو جاتے ہیں۔

ناکامی ان لوگوں کو آتی ہے جو لاپرواہی سے اپنے آپ کو ناکامی کا شعور بننے دیتے ہیں۔

اس کتاب کا مقصد ان تمام لوگوں کی مدد کرنا ہے جو اسے تلاش کرتے ہیں، اپنے ذہنوں کو ناکامی کے شعور سے کامیابی کے شعور میں بدلنے کا فن سیکھنا ہے۔

ایک اور کمزوری جو کہ بہت سارے لوگوں میں پائی جاتی ہے، وہ ہے ہر چیز کو، اور ہر ایک کو، اپنے تاثرات اور عقائد سے ماپنے کی عادت۔ کچھ لوگ جو اس کو پڑھیں گے، یقین کریں گے کہ کوئی سوچ بھی نہیں سکتا اور امیر نہیں بن سکتا۔ وہ دولت کے لحاظ سے نہیں سوچ سکتے، کیونکہ ان کی سوچ کی عادت غربت، خواہش، مصائب، ناکامی اور شکست میں ڈوبی ہوئی ہے۔

یہ بد قسمت لوگ مجھے ایک ممتاز چینی کی یاد دلاتے ہیں، جو امریکی طریقوں سے تعلیم حاصل کرنے کے لیے امریکہ آیا تھا۔ اس نے شکاگو یونیورسٹی میں تعلیم حاصل کی۔ ایک دن صدر ہارپر نے کیمپس میں اس نوجوان اورینٹل سے ملاقات کی، چند منٹوں کے لیے اس کے ساتھ بات چیت کرنے کے لیے رک گئے، اور پوچھا کہ امریکی عوام کی سب سے نمایاں، نمایاں خصوصیت ہونے کی وجہ سے انھیں کس چیز نے متاثر کیا ہے۔

"کیوں،" چائنہ مین نے کہا، "تمہاری آنکھوں کی عجیب ترچھی، تمہاری آنکھیں جھکی ہوئی ہیں!"

ہم چینوں کے بارے میں کیا کہتے ہیں؟

ہم اس بات کو ماننے سے انکار کر دیتے ہیں جو ہم نہیں سمجھتے۔ ہم احمقانہ طور پر یقین رکھتے ہیں کہ ہماری اپنی حدود ہی حدود کا صحیح پیمانہ ہیں۔ یقینی طور پر، دوسرے ساتھی کی آنکھیں "آف سلنٹ" ہیں، کیونکہ وہ ہماری اپنی جیسی نہیں ہیں۔

لاکھوں لوگ ہنری فورڈ کی کامیابیوں کو دیکھتے ہیں، اس کے آنے کے بعد، اور اس کی خوش قسمتی، یا قسمت، یا ذہین، یا جو کچھ بھی ہے اس کی وجہ سے اس پر رشک کرتے ہیں کہ وہ فورڈ کی خوش قسمتی کا سرا دیتے ہیں۔ شاید ہر ایک لاکھ میں سے ایک شخص فورڈ کی کامیابی کا راز جانتا ہے، اور جو لوگ جانتے ہیں وہ اس کے بارے میں بات کرنے سے بہت معمولی، یا بہت ہچکچاتے ہیں، اس کی سادگی کی وجہ سے۔ ایک لین دین بالکل "راز" کو واضح کرے گا۔

نپولین ہل 30 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

چند سال پہلے، فورڈ نے اپنی اب مشہور V-8 موٹر تیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے ایک بلاک میں ڈالے گئے پورے آٹھ سلنڈروں کے ساتھ ایک انجن بنانے کا انتخاب کیا، اور اپنے انجینئروں کو انجن کے لیے ایک ڈیزائن تیار کرنے کی ہدایت کی۔ ڈیزائن کاغذ پر رکھا گیا تھا، لیکن انجینئرز نے ایک آدمی سے اتفاق کیا کہ یہ سادہ تھا۔ ناممکن آٹھ سلنڈر گیس انجن بلاک کو ایک ٹکڑے میں ڈالنا۔

فورڈ نے کہا، "بہر حال اسے تیار کرو۔"

"لیکن،" انہوں نے جواب دیا، "یہ ناممکن ہے!"

"آگے بڑھو،" فورڈ نے حکم دیا، "اور اس وقت تک کام پر قائم رہو جب تک کہ آپ کامیاب نہ ہو جائیں، چاہے کتنا ہی وقت درکار ہو۔"

انجینئرز آگے بڑھ گئے۔ ان کے لیے اور کچھ نہیں تھا، اگر وہ فورڈ کے عملے میں رہیں۔ چھ مہینے گزر گئے، کچھ نہیں ہوا۔ مزید چھ ماہ گزر گئے، پھر بھی کچھ نہیں ہوا۔ انجینئرز نے احکامات پر عمل درآمد کے لیے ہر قابل فہم منصوبہ آزمایا، لیکن بات سوال سے باہر نظر آئی۔ "ناممکن!"

سال کے آخر میں فورڈ نے اپنے انجینئرز سے جانچ پڑتال کی، اور انہوں نے دوبارہ اسے مطلع کیا کہ انہیں اس کے احکامات پر عمل کرنے کا کوئی راستہ نہیں ملا۔

"آگے بڑھو،" فورڈ نے کہا، "میں یہ چاہتا ہوں، اور میں اسے حاصل کروں گا۔"

وہ آگے بڑھے، اور پھر، جیسے جادو کے ایک جھٹکے سے، راز کا پتہ چلا۔

فورڈ ڈیٹرینیشن ایک بار پھر جیت گیا تھا!

اس کہانی کو سنٹ کی درستگی کے ساتھ بیان نہیں کیا جا سکتا، لیکن اس کا مجموعہ اور مادہ درست ہے۔ اس سے نتیجہ اخذ کریں، آپ جو سوچنا اور امیر بننا چاہتے ہیں، فورڈ لاکھوں کا راز، اگر آپ کر سکتے ہیں۔ آپ کو زیادہ دور تک نہیں دیکھنا پڑے گا۔

ہنری فورڈ ایک کامیابی ہے، کیونکہ وہ سمجھتا ہے، اور لاگو ہوتا ہے کامیابی کے اصول۔ ان میں سے ایک خواہش ہے: یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔ فورڈ کی اس کہانی کو پڑھتے ہوئے یاد رکھیں، اور ان سطروں کو چنیں جن میں اس کا راز ہے۔

نپولین ہل 31 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

شاندار کامیابی بیان کی گئی ہے۔ اگر آپ یہ کر سکتے ہیں، اگر آپ اصولوں کے اس مخصوص گروہ پر انگلی رکھ سکتے ہیں جس نے ہنری فورڈ کو امیر بنایا، تو آپ اس کی کامیابیوں کو تقریباً کسی بھی کال میں برابر کر سکتے ہیں جس کے لیے آپ موزوں ہیں۔

آپ "اپنی قسمت کے مالک، آپ کی روح کے کپتان" ہیں کیونکہ...

جب ہینلی نے پیش گوئی کی لکھیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں،" اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ ہم اپنی قسمت کے مالک، اپنی روح کے کپتان ہیں، کیونکہ ہمارے پاس طاقت ہے۔ اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کے لیے۔

اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ ابتر جس میں یہ چھوٹی سی زمین تیرتی ہے، جس میں ہم

حرکت کرتے ہیں اور ہمارا وجود ہے، وہ توانائی کی ایک شکل ہے جو ناقابل فہم حد تک کمپن کی تیز رفتار سے حرکت کرتی ہے، اور یہ کہ استہتر عالمگیر طاقت کی ایک شکل سے بھرا ہوا ہے۔ جو خود کو ان خیالات کی نوعیت کے مطابق ڈھال لیتا ہے جو ہم اپنے ذہنوں میں رکھتے ہیں۔ اور ہمیں متاثر کرتا ہے، قدرتی طریقوں سے، ہمارے خیالات کو ان کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے لیے۔

اگر شاعر ہمیں یہ عظیم سچائی بتاتا تو ہمیں معلوم ہوتا کہ یہ کیوں ہے کہ ہم اپنی تقدیر کے مالک، اپنی روح کے کپتان ہیں۔ اسے ہمیں بڑے زور کے ساتھ بتانا چاہیے تھا کہ یہ طاقت تباہ کن خیالات اور تعمیری خیالات میں تفریق کرنے کی کوئی کوشش نہیں کرتی، کہ یہ ہمیں غربت کے جسمانی حقیقت کے خیالات میں ترجمہ کرنے کی ترغیب دے گی، جس طرح یہ ہمیں ان پر عمل کرنے پر اثر انداز کرے گی۔ دولت کے خیالات

اسے ہمیں یہ بھی بتانا چاہیے تھا کہ ہمارے دماغ مقناطیسی ہو جاتے ہیں۔ غلبہ وہ خیالات جو ہم اپنے ذہنوں میں رکھتے ہیں، اور، جن سے کوئی آدمی واقف نہیں، یہ "مقناطیس" ہماری طرف ان قوتوں، لوگوں، زندگی کے حالات کو اپنی طرف کھینچتے ہیں جو ہمارے غالب خیالات کی نوعیت سے ہم آہنگ ہیں۔

اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا، کہ اس سے پہلے کہ ہم بہت زیادہ دولت جمع کر سکیں، ہمیں دولت کی شدید خواہش کے ساتھ اپنے ذہنوں کو مقناطیسی بنانا چاہیے، کہ جب تک پیسے کی خواہش ہمیں اس کے حصول کے لیے قطعی منصوبے بنانے پر مجبور نہ کر دے،

ہمیں "پیسے سے ہوش" بننا چاہیے۔

نپولین ہل 32 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

لیکن، ایک شاعر ہونے کے ناطے، اور فلسفی نہیں، ہینلی نے شاعرانہ شکل میں ایک عظیم سچائی بیان کر کے خود کو مطمئن کیا، اور جو لوگ اس کی پیروی کرتے تھے ان کو اس کی سطروں کے فلسفیانہ معنی کی تشریح کرنے پر چھوڑ دیا۔

آہستہ آہستہ، سچائی خود آشکار ہوتی گئی، یہاں تک کہ اب یہ یقینی طور پر ظاہر ہوتا ہے کہ اس کتاب میں بیان کردہ اصول ہماری معاشی قسمت پر تسلط کا راز چھپاتے ہیں۔

اب ہم ان اصولوں میں سے پہلے کو جانچنے کے لیے تیار ہیں۔ کھلے ذہن کی روح کو برقرار رکھیں، اور یاد رکھیں جیسے آپ پڑھ رہے ہیں، یہ کسی ایک آدمی کی ایجاد نہیں ہیں۔ اصولوں کو 500 سے زیادہ مردوں کی زندگی کے تجربات سے جمع کیا گیا تھا جنہوں نے حقیقت میں بہت زیادہ دولت جمع کی تھی۔ وہ مرد جنہوں نے غربت میں شروع کیا، لیکن بہت کم تعلیم کے ساتھ، بغیر اثر کے۔ اصولوں نے ان آدمیوں کے لیے کام کیا۔ آپ انہیں اپنے مستقل فائدے کے لیے کام پر لگا سکتے ہیں۔

آپ کو یہ کام کرنا مشکل نہیں بلکہ آسان لگے گا۔

اس سے پہلے کہ آپ اگلا باب پڑھیں، میں چاہتا ہوں کہ آپ جان لیں کہ یہ حقائق پر



مبنی معلومات فراہم کرتی ہے جو آپ کی پوری مالیاتی تقدیر کو آسانی سے بدل سکتی ہے، کیونکہ یہ یقینی طور پر بیان کردہ دو لوگوں کے لیے حیرت انگیز تناسب میں تبدیلیاں لایا ہے۔

میں چاہتا ہوں کہ آپ یہ بھی جان لیں کہ ان دو آدمیوں اور میرے درمیان رشتہ ایسا ہے کہ میں حقائق کے ساتھ کوئی آزادی نہیں لے سکتا تھا، چاہے میں ایسا کرنا چاہتا۔ ان میں سے ایک تقریباً پچیس سال سے میرا قریبی ذاتی دوست ہے، دوسرا میرا اپنا بیٹا ہے۔ ان دو آدمیوں کی غیر معمولی کامیابی، وہ کامیابی جس کو وہ لگے باب میں بیان کردہ اصول کو دل کھول کر تسلیم کرتے ہیں، اس ذاتی حوالہ کو اس اصول کی دور دراز طاقت پر زور دینے کے ایک ذریعہ کے طور پر زیادہ جواز فراہم کرتی ہے۔

تقریباً پندرہ سال پہلے، میں نے سلیم کالج، سلیم، ویسٹ ورجینیا میں ابتدائی خطاب دیا تھا۔ میں نے لگے باب میں بیان کردہ اصول پر اتنی شدت کے ساتھ زور دیا کہ گریجویٹ کلاس کے ایک ممبر نے یقینی طور پر اسے مختص کیا، اور اسے اپنے فلسفے کا حصہ بنا لیا۔ نوجوان اب کانگریس کا رکن ہے، اور موجودہ انتظامیہ میں ایک اہم عنصر ہے۔ اس کتاب کے پبلشر کے پاس جانے سے ٹھیک پہلے، اس نے مجھے ایک خط لکھا جس میں اس نے اپنی رائے واضح طور پر بیان کی تھی۔

نپولین ہل 33 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

لگلے باب میں بیان کردہ اصول، کہ میں نے اس باب کے تعارف کے طور پر ان کے خط کو شائع کرنے کا انتخاب کیا ہے۔ اس سے آپ کو آنے والے انعامات کا اندازہ ہوتا ہے۔

میرے پیارے نپولین:

کانگریس کے رکن کے طور پر میری خدمات نے مجھے مردوں اور عورتوں کے مسائل کے بارے میں بصیرت فراہم کی ہے، میں ایک تجویز پیش کرنے کے لیے لکھ رہا ہوں جو ہزاروں لائق لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔

معذرت کے ساتھ، میں یہ ضرور بتاتا ہوں کہ اگر اس تجویز پر عمل کیا گیا تو اس کا مطلب آپ کے لیے کئی سالوں کی محنت اور ذمہ داری ہوگی، لیکن مجھے یہ تجویز پیش کرنے کے لیے خوشی ہوئی، کیونکہ میں مفید خدمات انجام دینے کے لیے آپ کی بے پناہ محبت کو جانتا ہوں۔

1922 میں، آپ نے سلیم کالج میں آغاز خطاب کیا، جب میں گرتجولیشن کلاس کا ممبر تھا۔ اس خطاب میں، آپ نے میرے ذہن میں ایک آئیڈیا ڈالا جو اب مجھے اپنی ریاست کے لوگوں کی خدمت کرنے کا موقع ملا ہے، اور مستقبل میں مجھے جو بھی کامیابی ملے گی، اس کے لیے بہت بڑے پیمانے پر ذمہ دار ہوں گے۔

میرے ذہن میں جو تجویز ہے، وہ یہ ہے کہ آپ سلیم کالج میں جو خطاب آپ نے دیا تھا، اس کا خلاصہ اور مادہ ایک کتاب میں ڈالیں، اور اس طرح امریکہ کے لوگوں کو اپنے

کئی سالوں کے تجربے اور اس کے ساتھ وابستگی سے فائدہ اٹھانے کا موقع دیں۔ وہ لوگ جنہوں نے اپنی عظمت سے امریکہ کو دنیا کا امیر ترین ملک بنا دیا ہے۔

مجھے یاد ہے، گویا یہ کل کی بات ہے، آپ نے اس طریقہ کے بارے میں جو شاندار بیان دیا تھا جس کے ذریعے ہنری فورڈ نے، لیکن بہت کم تعلیم کے ساتھ، بغیر ڈالر کے، بغیر کسی بااثر دوست کے، بہت بلندیوں پر پہنچا۔ آپ کی تقریر ختم کرنے سے پہلے ہی میں نے ذہن بنا لیا کہ میں اپنے لیے جگہ بناؤں گا، چاہے مجھے کتنی ہی مشکلات کا سامنا کرنا پڑے۔

ہزاروں نوجوان اس سال اور اگلے چند سالوں میں اپنی تعلیم مکمل کر لیں گے۔ ان میں سے ہر ایک عملی حوصلہ افزائی کے ایسے ہی پیغام کی تلاش میں ہو گا جیسا کہ مجھے آپ سے ملا ہے۔ وہ جاننا چاہیں گے کہ زندگی کا آغاز کہاں سے کرنا ہے، کیا کرنا ہے۔ آپ انہیں بتا سکتے ہیں، کیونکہ آپ نے بہت سے لوگوں کے مسائل حل کرنے میں مدد کی ہے۔

نپولین ہل 34 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اگر کوئی ایسا ممکنہ طریقہ ہے جس سے آپ اتنی بڑی خدمت پیش کرنے کے متحمل ہو سکتے ہیں تو کیا میں یہ تجویز پیش کر سکتا ہوں کہ آپ ہر کتاب کے ساتھ اپنے ذاتی تجزیہ

چارٹ میں سے ایک کو شامل کریں، تاکہ کتاب کے خریدار کو اس کا فائدہ ہو مکمل خود انویسٹری، اس بات کی نشاندہی کرتے ہوئے، جیسا کہ آپ نے مجھے برسوں پہلے اشارہ کیا تھا، بالکل وہی جو کامیابی کی راہ میں حائل ہے۔

اس طرح کی خدمت، آپ کی کتاب کے قارئین کو ان کے عیوب اور خوبیوں کی مکمل، غیر جانبدارانہ تصویر فراہم کرنا، ان کے لیے کامیابی اور ناکامی کے درمیان فرق کا مطلب ہوگا۔ خدمت انمول ہوگی۔

لاکھوں لوگوں کو اب ڈپریشن کی وجہ سے واپسی کا مرحلہ درپیش ہے، اور میں ذاتی تجربے سے بات کرتا ہوں جب میں کہتا ہوں، میں جانتا ہوں کہ یہ مخلص لوگ آپ کو اپنے مسائل بتانے اور آپ کی تجاویز حاصل کرنے کے موقع کا خیر مقدم کریں گے۔ حل کے لئے۔

آپ ان لوگوں کے مسائل کو جانتے ہیں جنہیں دوبارہ شروع کرنے کی ضرورت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ آج امریکہ میں ہزاروں لوگ ہیں جو جاننا چاہیں گے کہ وہ آئیڈیاز کو پیسے میں کیسے تبدیل کر سکتے ہیں، ایسے لوگ جن کو بغیر مالیات کے شروع سے شروع کرنا چاہیے اور اپنے نقصانات کی تلافی کرنی چاہیے۔ اگر کوئی ان کی مدد کر سکتا ہے تو آپ کر سکتے ہیں۔

اگر آپ کتاب شائع کرتے ہیں، تو میں پریس سے آنے والی پہلی کاپی کا مالک بننا چاہوں گا، جو ذاتی طور پر آپ کے ذریعہ تحریر کردہ ہے۔

نیک خواہشات کے ساتھ، میرا یقین کریں،

دل سے آپ کا،

جینگز رینڈولف

نپولین ہل 35 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

باب 2

خواہش

نقطہ آغاز

تمام کامیابیوں کی

دولت کی طرف پہلا قدم

جب ایڈون سی بارس تیس سال سے زیادہ پہلے اورنج، N. J.، میں مال بردار ٹرین سے

نیچے چڑھے، تو شاید وہ ایک ٹرامپ سے مشابہت رکھتے تھے، لیکن اس کا خیال توہ ایک بادشاہ کے تھے!

جیسے ہی وہ ریل کی پٹریوں سے تھامس اے ایڈلسن کے دفتر تک جا رہا تھا، اس کا دماغ کام پر تھا۔ اس نے خود کو دیکھا ایڈلسن کی موجودگی میں کھڑا ہونا۔ اس نے خود کو مسٹر ایڈلسن سے اپنی زندگی کا ایک استعمال کرنے والا جنون، عظیم موجد کا کاروباری ساتھی بننے کی ایک جلتی خواہش کو پورا کرنے کا موقع مانگتے سنا۔

بارنس کی خواہش نہیں تھی۔ امید! یہ نہیں تھا خواہش! یہ ایک پرجوش، دھڑکنے والی خواہش تھی، جس نے ہر چیز کو پیچھے چھوڑ دیا۔ یہ DEFINITE تھا۔

یہ خواہش نئی نہیں تھی جب وہ ایڈلسن سے رابطہ کیا۔ یہ بارنس تھا غالب خواہش ایک طویل وقت کے لئے۔ ابتدا میں، جب خواہش پہلی بار اس کے ذہن میں نمودار ہوئی، تو شاید یہ صرف ایک خواہش تھی، لیکن جب وہ اس کے ساتھ ایڈلسن کے سامنے پیش ہوا تو یہ محض خواہش نہیں تھی۔

چند سال بعد، ایڈون سی بارنس دوبارہ ایڈلسن کے سامنے کھڑا ہوا، اسی دفتر میں جہاں وہ پہلی بار موجد سے ملا تھا۔ اس بار اس کی خواہش حقیقت میں بدل چکی تھی۔ وہ ایڈلسن کے ساتھ کاروبار میں تھا۔ اس کی زندگی کا غالب خواب حقیقت بن چکا تھا۔ آج، جو لوگ بارنس کو جانتے ہیں وہ اس سے حسد کرتے ہیں، کیونکہ "بریک" زندگی نے اسے حاصل کیا۔ وہ اسے اپنی فتح کے دنوں میں دیکھتے ہیں، بغیر کسی پریشانی کے تحقیقات کرنے

مینوجہاس کی کامیابی کی۔

نپولین ہل 36 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

بارنس کامیاب ہوا کیونکہ اس نے ایک یقینی مقصد کا انتخاب کیا، اپنی تمام توانائی، اپنی تمام قوت ارادی، اپنی تمام کوششیں، سب کچھ اس مقصد کے پیچھے لگا دیا۔

جس دن وہ آیا اس دن وہ ایڈلسن کا ساتھی نہیں بن سکا۔ وہ انتہائی معمولی کام شروع کرنے پر مطمئن تھا، جب تک کہ اس نے اپنے پسندیدہ مقصد کی طرف ایک قدم بھی اٹھانے کا موقع فراہم کیا۔

جس موقع کی وہ تلاش کر رہا تھا اس کے ظاہر ہونے سے پہلے ہی پانچ سال گزر گئے۔ ان تمام سالوں میں اس سے امید کی ایک کرن، اس کی خواہش کے حصول کا ایک بھی وعدہ نہیں کیا گیا تھا۔ ہر کسی کو، اپنے علاوہ، وہ ایڈلسن کے بزنس وہیل میں صرف ایک اور کوگ دکھائی دیتا تھا، لیکن اس کے اپنے ذہن میں، وہ ہر ایک منٹ میں ایڈلسن کا پارٹنر تھا، اسی دن سے جب وہ پہلی بار وہاں کام پر گیا تھا۔

یہ ایک یقینی خواہش کی طاقت کی ایک قابل ذکر مثال ہے۔ بارنس نے اپنا مقصد جیت لیا، کیونکہ وہ مسٹر ایڈلسن کا بزنس ایسوسی لیٹ بننا چاہتا تھا، اس سے زیادہ کہ وہ کچھ اور چاہتا تھا۔ اس نے ایک منصوبہ بنایا جس کے ذریعے اس مقصد کو حاصل کیا جائے۔

لیکن اُس نے اپنے پیچھے تمام پل جلا ڈالے۔

وہ اس وقت تک اپنی خواہش کے ساتھ کھڑا رہا جب تک کہ یہ اس کی زندگی کا غالب جنون نہ بن گیا — اور — آخرکار، ایک حقیقت۔

جب وہ اورنج کے پاس گیا تو اس نے اپنے آپ سے یہ نہیں کہا، "میں ایڈیسن کو کسی قسم کی نوکری دلانے کی کوشش کروں گا۔" اس نے کہا، "میں ایڈیسن کو دیکھوں گا، اور اسے اطلاع دوں گا کہ میں اس کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہوں۔"

اس نے یہ نہیں کہا کہ "میں وہاں چند ماہ کام کروں گا، اور اگر مجھے حوصلہ نہ ملا تو میں نوکری چھوڑ دوں گا اور کہیں اور نوکری کر لوں گا۔" اس نے کہا، "میں کہیں سے بھی شروع کروں گا۔ میں وہ کچھ بھی کروں گا جو ایڈیسن مجھے کرنے کو کہے گا، لیکن اس سے پہلے کہ میں گزروں میں اس کا ساتھی رہوں گا۔"

اس نے یہ نہیں کہا، "میں ایک اور موقع کے لیے اپنی آنکھیں کھلی رکھوں گا، اگر میں ایڈیسن کی تنظیم میں اپنی خواہش کو حاصل کرنے میں ناکام رہتا ہوں۔" اس نے کہا، "اس دنیا میں صرف ایک ہی چیز ہے جس کے لیے میں پرعزم ہوں، اور وہ ہے تمہامس اے ایڈیسن کے ساتھ ایک کاروباری وابستگی۔ میں اپنے پیچھے تمام پلوں کو جلا دوں گا، اور جو کچھ حاصل کرنے کی اپنی صلاحیت پر اپنا پورا مستقبل داؤ پر لگا دوں گا۔ میں چاہتا ہوں۔"



اس نے خود کو پیچھے ہٹنے کا کوئی راستہ نہیں چھوڑا۔ اس نے جیتنا تھا یا فنا

ہونا تھا! نپولین ہل 37 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

سوچو اور امیر ہو جاؤ کامیابی کی بارس کی کہانی میں بس یہی ہے! کچھ عرصہ پہلے ایک عظیم جنگجو کو ایک ایسی صورت حال کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے اس کے لیے ایسا فیصلہ کرنا ضروری ہو گیا جو میدان جنگ میں اس کی کامیابی کو یقینی بنائے۔ وہ اپنی فوجوں کو ایک طاقتور دشمن کے خلاف بھیجنے والا تھا، جس کے آدمیوں کی تعداد اس سے زیادہ تھی۔ اس نے اپنے سپاہیوں کو کشتیوں میں لاد کر دشمن کے ملک کی طرف روانہ کیا، سپاہیوں اور سامان کو اتارا، پھر ان جہازوں کو جلانے کا حکم دیا جو انہیں لے کر گئے تھے۔ پہلی جنگ سے پہلے اپنے جوانوں کو مخاطب کرتے ہوئے، اس نے کہا، "آپ دیکھتے ہیں کہ کشتیاں دھوئیں میں اٹھ رہی ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جب تک ہم جیت نہیں جاتے ہم ان ساحلوں کو زندہ نہیں چھوڑ سکتے! اب ہمارے پاس کوئی چارہ نہیں ہے۔ جیت - یا ہم فنا ہو جاتے ہیں! - وہ جیت گئے۔

ہر وہ شخص جو کسی بھی اقدام میں جیتتا ہے اسے اپنے جہازوں کو جلانے اور پسپائی کے تمام ذرائع کو ختم کرنے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ صرف ایسا کرنے سے ہی کوئی ذہن کی اس حالت کو برقرار رکھنے کا یقین کر سکتا ہے جسے جیتنے کی ایک جلتی خواہش کے طور پر جانا جاتا ہے، جو کامیابی کے لیے ضروری ہے۔

شکاگو کی عظیم آگ کے بعد صبح، تاجروں کا ایک گروپ اسٹیٹ اسٹریٹ پر کھڑا تھا، جو ان کی دکانوں کی تمباکو نوشی کی باقیات کو دیکھ رہا تھا۔ وہ یہ فیصلہ کرنے کے لیے ایک کانفرنس میں گئے کہ آیا وہ دوبارہ تعمیر کرنے کی کوشش کریں گے، یا شکاگو چھوڑ کر ملک کے ایک زیادہ امید افزا حصے میں دوبارہ شروع کریں گے۔ وہ شکاگو چھوڑنے کے فیصلے پر پہنچ گئے۔ ایک کے علاوہ باقی سب۔

جس تاجر نے قیام کرنے اور دوبارہ تعمیر کرنے کا فیصلہ کیا اس نے اپنے سٹور کی باقیات کی طرف انگلی اٹھائی اور کہا، "حضرات، میں اسی جگہ پر دنیا کا سب سے بڑا اسٹور بناؤں گا، چاہے وہ کتنی ہی بار جل جائے۔"

یہ پچاس سال سے زیادہ پہلے کی بات ہے۔ اسٹور بنایا گیا تھا۔ یہ آج وہیں کھڑا ہے، دماغ کی اس حالت کی طاقت کی ایک بلند و بالا یادگار جسے برنگ ڈیزائر کہا جاتا ہے۔ مارشل فیلڈ کے لیے جو آسان کام ہوتا، وہ بالکل وہی ہوتا جو اس کے ساتھی تاجروں نے کیا۔ جب جانا مشکل تھا، اور مستقبل مایوس کن نظر آتا تھا، تو وہ اوپر اٹھا اور وہاں چلے گئے جہاں جانا آسان لگتا تھا۔

مارشل فیلڈ اور دوسرے تاجروں کے درمیان اس فرق کو اچھی طرح سے نشان زد کریں، کیونکہ یہ وہی فرق ہے جو ایڈون سی بارنس کو ہزاروں دوسرے نوجوانوں سے ممتاز کرتا ہے جنہوں نے ایڈیسن تنظیم میں کام کیا ہے۔

یہ وہی فرق ہے جو عملی طور پر کامیاب ہونے والے تمام لوگوں کو ناکام کرنے والوں سے ممتاز کرتا ہے۔

ہر انسان جو پیسے کے مقصد کو سمجھنے کی عمر کو پہنچتا ہے، اس کی خواہش رکھتا ہے۔ خواہش کرنا دولت نہیں لائے گا۔ لیکن دولت کی خواہش ایک ایسی ذہنی کیفیت کے ساتھ جو ایک جنون بن جاتی ہے، پھر دولت حاصل کرنے کے لیے مخصوص طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کرتے ہیں، اور ان منصوبوں کی مستقل مزاجی سے پشت پناہی کرتے ہیں۔ ناکامی کو تسلیم نہیں کرتا، دولت لائے گا۔

وہ طریقہ جس کے ذریعے دولت کی خواہش کو اس کے مالی مساوی میں تبدیل کیا جاسکتا ہے، چھ یقینی، عملی اقدامات پر مشتمل ہے، یعنی:

پہلا۔ اپنے ذہن میں درست کریں۔ عین مطابق آپ کی خواہش کی رقم۔ صرف یہ کہنا کافی نہیں ہے کہ "مجھے کافی رقم چاہیے"۔ رقم کے بارے میں یقینی بنائیں۔ (یقینیت کی ایک نفسیاتی وجہ ہے جسے اگلے باب میں بیان کیا جائے گا۔)

دوسرا۔ اس بات کا تعین کریں کہ آپ اپنی مطلوبہ رقم کے بدلے میں کیا دینا چاہتے ہیں۔ (ایسی کوئی حقیقت نہیں ہے جیسے "کچھ کے بدلے کچھ نہیں")۔

تیسرے۔ جب آپ ارادہ کریں تو ایک مخصوص تاریخ طے کریں۔ مالک پیسے جو آپ چاہتے ہیں۔  
چوتھا۔ اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے ایک یقینی منصوبہ بنائیں، اور شروع کریں۔ ایک  
بار میں، چاہے آپ اس منصوبے میں ڈالنے کے لیے تیار ہیں یا نہیں۔ عمل۔

پانچواں۔ آپ جس رقم کو حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کا ایک واضح، جامع بیان لکھیں، اس  
کے حصول کے لیے وقت کی حد کا نام دیں، یہ بتائیں کہ آپ رقم کے بدلے میں کیا  
دینے کا ارادہ رکھتے ہیں، اور واضح طور پر اس منصوبے کی وضاحت کریں جس کے ذریعے  
آپ اسے جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

چھٹا۔ اپنا تحریری بیان بلند آواز سے پڑھیں، روزانہ دو بار، ایک بار رات کو ریٹائر ہونے سے  
پہلے، اور ایک بار صبح اٹھنے کے بعد۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں — دیکھیں اور محسوس کریں  
اور خود پر یقین کریں کہ آپ پہلے سے ہی پیسے کے قبضے میں ہیں۔

نپولین ہل 39 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

یہ ضروری ہے کہ آپ ان چھ مراحل میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں۔ یہ خاص طور  
پر اہم ہے کہ آپ مشاہدہ کریں، اور چھٹے پیراگراف میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں۔  
آپ شکایت کر سکتے ہیں کہ اس سے پہلے کہ آپ کے پاس پیسے ہوں آپ کے لیے "خود

کو اپنے قبضے میں دیکھنا" ناممکن ہے۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں ایک جلتی ہوئی خواہش آپ کی مدد کے لیے آئے گی۔ اگر آپ واقعی پیسے کی اتنی شدت سے خواہش کرتے ہیں کہ آپ کی خواہش ایک جنون ہے، تو آپ کو اپنے آپ کو یہ باور کرانے میں کوئی دقت نہیں ہوگی کہ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ مقصد یہ ہے کہ پیسے چاہیں، اور اسے حاصل کرنے کے لیے اتنا پر عزم ہو جائیں کہ آپ اپنے آپ کو قائل کر لیں کہ آپ کے پاس یہ ہوگا۔

صرف وہی لوگ جو "پیسے سے ہوش میں" ہوتے ہیں وہ کبھی بھی بڑی دولت جمع کرتے ہیں۔ "پیسے کے شعور" کا مطلب ہے کہ ذہن پیسے کی خواہش سے اتنا مکمل طور پر سیر ہو گیا ہے، کہ کوئی شخص اپنے نفس کو پہلے سے ہی اس کے قبضے میں دیکھ سکتا ہے۔

غیر شروع کرنے والوں کے لیے، جنہیں انسانی ذہن کے کام کرنے والے اصولوں کی تعلیم نہیں دی گئی ہے، یہ ہدایات ناقابل عمل لگ سکتی ہیں۔ یہ ان تمام لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے جو چھ مراحل کی درستی کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں، یہ جاننا کہ وہ جو معلومات فراہم کرتے ہیں، وہ اینڈریو کارنگی سے حاصل کی گئی تھی، جس نے اسٹیل ملز میں ایک عام مزدور کے طور پر شروعات کی تھی، لیکن اپنی عاجزانہ شروعات کے باوجود وہ کامیاب رہے۔ ان اصولوں کو بنانے کے لئے اسے ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی خوش قسمتی حاصل ہوئی۔

یہ جاننا مزید مددگار ثابت ہو سکتا ہے کہ یہاں تجویز کردہ چھ اقدامات مرحوم تھامس اے ایڈلسن نے احتیاط سے جانچے تھے، جنہوں نے ان پر اپنی منظوری کی مہر ثبت کر دی

تھی، نہ صرف یہ کہ رقم جمع کرنے کے لیے ضروری ہیں، بلکہ ضروری ہیں۔ کا حصول کوئی خاص مقصد۔

قدموں میں "سخت مشقت" کی ضرورت نہیں ہے۔ وہ کسی قربانی کے لیے پکارتے ہیں۔ وہ کسی سے مضحکہ خیز، یا معتبر بننے کی ضرورت نہیں کرتے ہیں۔ ان کو لاگو کرنے کے لئے تعلیم کی کوئی بڑی مقدار کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن ان چھ مراحل کے کامیاب اطلاق کے لیے کافی تخیل کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ کسی کو یہ دیکھنے اور سمجھنے کے قابل بنایا جاسکے کہ رقم کے جمع ہونے کو موقع، خوش قسمتی اور قسمت پر نہیں چھوڑا جاسکتا۔ کسی کو یہ سمجھنا چاہیے کہ جن لوگوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، سب نے پہلے خواب، امید، خواہش، خواہش اور منصوبہ بندی کی ایک خاص مقدار کی۔ پہلے انہوں نے پیسہ حاصل کیا۔

نپولین ہل 40 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

آپ کو یہ بھی معلوم ہو سکتا ہے کہ آپ کے پاس کبھی بھی زیادہ مقدار میں دولت نہیں ہو سکتی، جب تک کہ آپ اپنے آپ کو پیسے کی خواہش کی سفید گرمی میں کام نہیں کر سکتے، اور حقیقت میں یقین کریں کہ آپ اس کے مالک ہوں گے۔

آپ یہ بھی جانتے ہوں گے کہ تہذیب کے آغاز سے لے کر آج تک ہر عظیم رہنما خواب

دیکھنے والا تھا۔ عیسائیت آج دنیا کی سب سے بڑی ممکنہ طاقت ہے، کیونکہ اس کا بانی ایک شدید خواب دیکھنے والا تھا جس کے پاس حقیقتوں کو جسمانی شکل میں تبدیل ہونے سے پہلے ان کی ذہنی اور روحانی شکل میں دیکھنے کی بصیرت اور تخیل تھا۔

اگر آپ کو اپنے تخیل میں عظیم دولت نظر نہیں آتی ہے، تو آپ انہیں اپنے بینک بیلنس میں کبھی نہیں دیکھ پائیں گے۔

کبھی بھی، امریکہ کی تاریخ میں عملی خواب دیکھنے والوں کے لیے اتنا بڑا موقع نہیں ملا جتنا اب موجود ہے۔ چھ سال کی معاشی تباہی نے تمام مردوں کو، کافی حد تک، ایک ہی سطح پر کم کر دیا ہے۔ ایک نئی دوڑ لگنے والی ہے۔ داؤ بڑی خوش قسمتی کی نمائندگی کرتا ہے جو اگلے دس سالوں میں جمع ہو جائے گا۔ دوڑ کے اصول بدل گئے ہیں، کیونکہ اب ہم ایک ایسی پھانسی والی دنیا میں رہتے ہیں جو یقینی طور پر عوام کے حق میں ہے، جن کے پاس ڈپریشن کے دوران موجودہ حالات میں جیتنے کا بہت کم یا کوئی موقع نہیں تھا، جب خوف نے ترقی اور ترقی کو مفلوج کر دیا تھا۔

ہم جو دولت کی اس دوڑ میں ہیں، یہ جان کر حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے کہ یہ بدلی ہوئی دنیا جس میں ہم رہتے ہیں، نئے خیالات، کام کرنے کے نئے طریقے، نئے رہنما، نئی ایجادات، تعلیم کے نئے طریقے، مارکیٹنگ کے نئے طریقے، نئے طریقوں کا مطالبہ کر رہی ہے۔ کتابیں، نیا ادب، ریڈیو کے لیے نئے فیچرز، تصویروں کو منتقل کرنے کے لیے نئے

آئیڈیاز۔

نئی اور بہتر چیزوں کے لیے اس تمام مطالبے کے پیچھے، ایک خوبی ہے جسے جیتنے کے لیے اپنے پاس ہونا چاہیے، اور وہ ہے مقصد کا تعین، اس کا علم ہونا جو کوئی چاہتا ہے، اور اسے حاصل کرنے کی شدید خواہش۔

کاروباری ڈپریشن نے ایک عمر کی موت، اور دوسرے کی پیدائش کو نشان زد کیا۔ اس بدلی ہوئی دنیا کو عملی خواب دیکھنے والوں کی ضرورت ہے جو، اور کرے گا اپنے خوابوں کو عملی جامہ پہنائیں۔ عملی خواب دیکھنے والے ہمیشہ تہذیب کے نمونے بنانے والے رہے ہیں اور رہیں گے۔

## نپولین ہل 41 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ہم جو دولت جمع کرنے کی خواہش رکھتے ہیں، انہیں یاد رکھنا چاہیے کہ دنیا کے حقیقی رہنما ہمیشہ ایسے مرد رہے ہیں جنہوں نے غیر پیدائشی موقع کی غیر محسوس، نظر نہ آنے والی قوتوں کو بروئے کار لایا، اور عملی طور پر استعمال کیا، اور ان قوتوں (یا سوچ کی تحریکوں) کو تبدیل کیا۔ اسکاٹی سکریپرز، شہروں، کارخانوں، ہوائی جہازوں، گاڑیوں اور ہر طرح کی سہولت جو زندگی کو مزید خوشگوار بناتی ہے۔

رواداری، اور کھلا ذہن آج کے خواب دیکھنے والے کی عملی ضروریات ہیں۔ جو لوگ نئے خیالات سے ڈرتے ہیں وہ شروع کرنے سے پہلے ہی برباد ہو جاتے ہیں۔ پائٹرز کے لیے



موجودہ وقت سے زیادہ سازگار وقت کبھی نہیں آیا۔ یہ سچ ہے کہ فتح کرنے کے لیے کوئی جنگلی اور اونی مغرب نہیں ہے، جیسا کہ کورڈ ویگن کے دنوں میں تھا۔ لیکن ایک وسیع کاروباری، مالیاتی، اور صنعتی دنیا ہے جس کو نئے اور بہتر خطوط پر دوبارہ تشکیل دیا جائے گا اور ری ڈائریکٹ کیا جائے گا۔

دولت میں سے اپنا حصہ حاصل کرنے کی منصوبہ بندی کرتے ہوئے، کوئی بھی آپ کو خواب دیکھنے والے کو طعنہ دینے کے لیے متاثر نہ کرے۔ اس بدلی ہوئی دنیا میں بڑے داؤ کو جیتنے کے لیے، آپ کو ماضی کے عظیم علمبرداروں کی روح کو پکڑنا ہوگا، جن کے خوابوں نے تہذیب کو وہ سب کچھ دیا ہے جو اس کی قیمتی ہے، وہ جذبہ جو ہمارے اپنے ملک کی زندگی کا خون ہے۔ آپ کا موقع اور میرا، اپنی صلاحیتوں کو فروغ دینے اور مارکیٹ کرنے کا۔

ہمیں نہیں بھولنا چاہیے، کو لمبس نے ایک نامعلوم دنیا کا خواب دیکھا، ایسی دنیا کے وجود پر اپنی زندگی داؤ پر لگا دی، اور اسے دریافت کیا!

کوپرنیکس، عظیم ماہر فلکیات، نے کثیر العالمین کا خواب دیکھا، اور ان کا انکشاف کیا! فتح حاصل کرنے کے بعد کسی نے بھی اسے "ناقابل عمل" قرار نہیں دیا۔ اس کے بجائے، دنیا نے ان کے مزار پر پوجا کی، اس طرح ایک بار پھر ثابت ہوا کہ "کامیابی کے لیے معافی کی ضرورت نہیں، ناکامی کی اجازت نہیں۔"

اگر آپ جو کام کرنا چاہتے ہیں وہ صحیح ہے، اور آپ اس پر یقین رکھتے ہیں آگے بڑھو اور یہ

کرو! اپنے خواب کو پورا کریں، اور اس پر کوئی اعتراض نہ کریں کہ اگر آپ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو "وہ" کیا کہتے ہیں، کیونکہ "وہ" شاید یہ نہیں جانتے کہ ہر ناکامی اس کے ساتھ ایک مساوی کامیابی کا بیج لاتی ہے۔

ہنری فورڈ، غریب اور غیر تعلیم یافتہ، گھوڑے کے بغیر گاڑی کا خواب دیکھا، اپنے پاس موجود اوزاروں کے ساتھ کام کرنے گیا، بغیر موقع کا انتظار کیے، اور اب اس کے خواب کا ثبوت پوری زمین پر ہے۔ اس نے مزید ڈال دیا ہے۔

نپولین ہل 42 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

کسی بھی آدمی کے مقابلے میں پیسے کام کر رہے ہیں جو کبھی زندہ رہا، کیونکہ وہ اپنے خوابوں کو پیچھے کرنے سے نہیں ڈرتا تھا۔

تھامس ایڈیسن نے ایک ایسے چراغ کا خواب دیکھا جسے بجلی سے چلایا جاسکتا ہے، جہاں سے وہ اپنے خواب کو عملی جامہ پہنانے کے لیے کھڑا ہوا، اور اس سے زیادہ کے باوجود دس ہزار ناکامیاں، وہ اس خواب کے ساتھ کھڑا رہا جب تک کہ اس نے اسے جسمانی حقیقت نہیں بنا لیا۔ عملی خواب دیکھنے والے نہ چھوڑیں!

وہیلن نے سگار اسٹورز کی ایک زنجیر کا خواب دیکھا، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا، اور اب یونائیٹڈ سگار اسٹورز امریکہ کے بہترین کونوں پر قابض ہیں۔

لنکن نے سیاہ فام غلاموں کے لیے آزادی کا خواب دیکھا، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا، اور اپنے خواب کو حقیقت میں بدلتے ہوئے ایک متحد شمالی اور جنوبی دیکھنے کے لیے بمشکل زندگی گزاری۔

رائٹ برادران نے ایک ایسی مشین کا خواب دیکھا تھا جو ہوا میں اڑ جائے گی۔ اب کوئی پوری دنیا میں اس بات کا ثبوت دیکھ سکتا ہے کہ انہوں نے اچھے خواب دیکھے تھے۔

مارکونی نے آسمان کی غیر محسوس قوتوں کو استعمال کرنے کے لیے ایک نظام کا خواب دیکھا۔ اس بات کا ثبوت کہ اس نے بیکار خواب نہیں دیکھا، دنیا کے ہر وائرلیس اور ریڈیو میں مل سکتا ہے۔ مزید برآں، مارکونی کا خواب سب سے عاجز کیبن، اور سب سے شاندار جاگیر والا گھر ساتھ لے کر آیا۔ اس نے روئے زمین پر ہر قوم کے لوگوں کو بیک ڈور ہمسایہ بنایا۔ اس نے ریاستہائے متحدہ کے صدر کو ایک ایسا ذریعہ دیا جس کے ذریعے وہ ایک وقت میں، اور مختصر نوٹس پر امریکہ کے تمام لوگوں سے بات کر سکتے ہیں۔ آپ کو یہ جان کر دلچسپی ہو سکتی ہے کہ مارکونی کے "دوستوں" نے اسے حراست میں لیا تھا، اور ایک نفسیاتی ہسپتال میں اس کا معائنہ کیا تھا، جب اس نے اعلان کیا تھا کہ اس نے ایک اصول دریافت کر لیا ہے جس کے ذریعے وہ تاروں کی مدد کے بغیر ہوا کے ذریعے پیغامات بھیج سکتا ہے۔ مواصلات کے براہ راست جسمانی ذرائع۔ آج کے خواب دیکھنے والے بہتر ہیں۔

دنیا نئی دریافتوں کی عادی ہو چکی ہے۔ بلکہ اس نے دنیا کو ایک نیا خیال دینے والے

خواب دیکھنے والے کو انعام دینے پر آمادگی ظاہر کی ہے۔

"سب سے بڑی کامیابی تھی، شروع میں، اور ایک وقت کے لیے، لیکن ایک خواب

تھا۔" نپولین ہل 43 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

"بلوط بلوط میں سوتا ہے۔ پرندہ انڈے میں انتظار کرتا ہے، اور روح کے اعلیٰ ترین نظارے میں، ایک جاگتا ہوا فرشتہ ہلتا ہے۔ خواب حقیقت کے بچ ہوتے ہیں۔"

دنیا کے خواب دیکھنے والے، بیدار ہو، اٹھو، اور اپنے آپ پر زور دو۔ آپ کا ستارہ اب عروج پر ہے۔ عالمی افسردگی وہ موقع لے کر آیا جس کا آپ انتظار کر رہے تھے۔ اس نے لوگوں کو عاجزی، رواداری اور کھلے ذہن کا درس دیا۔

دنیا مواقع کی کثرت سے بھری پڑی ہے جس کا ماضی کے خواب دیکھنے والے کبھی نہیں جانتے تھے۔

ہونے اور کرنے کی ایک جلتی خواہش وہ نقطہ آغاز ہے جہاں سے خواب دیکھنے والے کو نکلنا چاہیے۔ خواب بے حسی، کاہلی یا خواہش کی کمی سے پیدا نہیں ہوتے۔

دنیا اب خواب دیکھنے والے کا طعنہ نہیں دیتی اور نہ ہی اسے ناقابل عمل کہتی ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ ایسا ہوتا ہے تو، ٹیننسی کا دورہ کریں، اور اس بات کا مشاہدہ کریں کہ ایک خواب دیکھنے والے صدر نے امریکہ کی عظیم آبی طاقت کو استعمال کرنے اور استعمال

کرنے کی راہ میں کیا کیا ہے۔ برسوں پہلے ایسا خواب پاگل پن کی طرح لگتا تھا۔

آپ مایوس ہو چکے ہیں، آپ افسردگی کے دوران شکست سے گزر چکے ہیں، آپ نے اپنے اندر کے عظیم دل کو کچلتے ہوئے محسوس کیا ہے جب تک کہ اس سے خون بہہ نہ جائے۔ حوصلہ رکھو، کیونکہ ان تجربات نے اس روحانی دھات کو متاثر کیا ہے جس سے آپ بنائے گئے ہیں۔ یہ بے مثال قیمت کے اثاثے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ زندگی میں کامیاب ہونے والے تمام لوگ ایک بری شروعات کرتے ہیں، اور "پہنچنے" سے پہلے بہت سی دل دہلا دینے والی جدوجہد سے گزرتے ہیں۔ کامیاب ہونے والوں کی زندگی میں اہم موڑ عموماً کسی بحران کے وقت آتا ہے، جس کے ذریعے وہ اپنے "دوسرے نفسوں" سے متعارف ہوتے ہیں۔

John Bunyan نے Pilgrim's Progress لکھی، جو کہ تمام انگریزی ادب میں سب سے بہترین ہے، جب اسے جیل میں قید کیا گیا تھا اور اسے سخت سزا دی گئی تھی، کیونکہ مذہب کے موضوع پر اس کے خیالات تھے۔

نپولین ہل 44 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اوہنری نے اس ذہانت کو دریافت کیا جو اس کے دماغ کے اندر سو گیا تھا، جب وہ بڑی

بد قسمتی کا سامنا کر چکا تھا، اور اسے کولمبس، اوہائیو میں ایک جیل کی کوٹھری میں بند کر دیا گیا تھا۔ بد قسمتی سے مجبور ہو کر، اپنے "دوسرے نفس" سے آشنا ہونے اور اپنی تخیل کو استعمال کرنے کے لیے، اس نے خود کو ایک دکھی مجرم اور بدعنوانی کے بجائے ایک عظیم مصنف کے طور پر دریافت کیا۔ عجیب اور متنوع زندگی کے طریقے ہیں، اور اجنبی اب بھی لامحدود ذہانت کے طریقے ہیں، جن کے ذریعے بعض اوقات انسان اپنے دماغ، اور تخیل کے ذریعے مفید خیالات پیدا کرنے کی اپنی صلاحیت کو دریافت کرنے سے پہلے ہر طرح کے عذاب سے گزرنے پر مجبور ہوتے ہیں۔

ایڈلسن، دنیا کا سب سے بڑا موجد اور سائنسدان، ایک "ٹریپ" ٹیلی گراف آپریٹر تھا، وہ بے شمار بار ناکام ہوا اس سے پہلے کہ وہ کارفرما ہو، آخر کار، اس ذہانت کی دریافت میں جو اس کے دماغ میں سویا ہوا تھا۔

چارلس ڈکنز کا آغاز سیاہ برتنوں پر لیبل چسپاں کرنے سے ہوا۔ اس کی پہلی محبت کے سانحے نے اس کی روح کی گہرائیوں کو گھس لیا، اور اسے دنیا کے حقیقی مصنفین میں سے ایک میں تبدیل کر دیا۔ اس المیے نے سب سے پہلے ڈیوڈ کاپر فیلڈ کو جنم دیا، پھر دوسرے کاموں کا ایک پے در پے کام جس نے اس کی کتابیں پڑھنے والوں کے لیے اسے ایک امیر اور بہتر دنیا بنا دیا۔ محبت کے معاملات پر مایوسی، عام طور پر مردوں کو شراب پینے اور عورتوں کو برباد کرنے کا اثر رکھتی ہے۔ اور یہ، کیونکہ زیادہ تر لوگ اپنے مضبوط ترین جذبات کو تعمیری نوعیت کے خوابوں میں تبدیل کرنے کا فن کبھی نہیں سیکھتے۔

ہیلن کیلر پیدائش کے فوراً بعد بھری، گونگی اور نابینا ہو گئی۔ اپنی سب سے بڑی بد قسمتی کے باوجود اس نے اپنا نام عظیم کی تاریخ کے صفحات میں امنٹ لکھا ہے۔ اس کی پوری زندگی اس کا ثبوت ہے۔ کوئی بھی اس وقت تک شکست نہیں کھاتا جب تک شکست کو حقیقت کے طور پر تسلیم نہ کر لیا جائے۔

رابرٹ برنز ایک ناخواندہ ملک کا لڑکا تھا، اسے غربت نے لعنت بھیجی تھی، اور سودا بازی میں شرابی بن کر پلا بڑھا تھا۔ دنیا اس کے رہنے کے لیے بہتر بنائی گئی تھی، کیونکہ اس نے شاعری میں خوبصورت خیالات کا لباس پہنا، اور اس طرح کانٹا چن کر اس کی جگہ گلاب لگایا۔

بکر ٹی واشنگٹن غلامی میں پیدا ہوا، نسل اور رنگ سے معذور تھا۔ چونکہ وہ روادار تھا، ہر وقت کھلا ذہن رکھتا تھا، تمام موضوعات پر، اور ایک خواب دیکھنے والا تھا، اس لیے اس نے پوری دوڑ میں اچھائی کے لیے اپنا تاثر چھوڑا۔

نپولین ہل 45 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

بیٹھوون بہرا تھا، ملٹن نابینا تھا، لیکن ان کے نام اس وقت تک قائم رہیں گے جب تک کہ وہ اپنے خوابوں کو منظم سوچ میں تبدیل کر چکے ہیں۔

اگلے باب میں جانے سے پہلے، اپنے ذہن میں امید، ایمان، ہمت اور برداشت کی آگ کو

نئے سرے سے جلا دیں۔ اگر آپ کے ذہن کی یہ حالتیں ہیں، اور بیان کردہ اصولوں کا عملی علم ہے، تو آپ کو باقی تمام چیزیں آپ کے پاس آئیں گی، جب آپ اس کے لیے تیار ہوں گے۔ ایمرسن کی سوچ کو ان الفاظ میں بیان کرنے دیں، "ہر محاورہ، ہر کتاب، ہر وہ لفظ جو آپ سے مدد اور راحت کے لیے ہے یقیناً کھلے یا سمیٹے راستوں سے گھر آئے گا۔ ہر وہ دوست جسے آپ کی شاندار مرضی نہیں، بلکہ عظیم اور نرم روح۔ تیری آرزو میں، تجھے اپنی آغوش میں بند کر لے گا۔"

کسی چیز کی خواہش کرنے اور اسے حاصل کرنے کے لیے تیار رہنے میں فرق ہے۔ کوئی نہیں ہے۔ تیار ایک چیز کے لئے، جب تک وہ یقین رکھتا ہے وہ اسے حاصل کر سکتا ہے۔ دماغ کی حالت یقین کی ہونی چاہیے، محض امید یا خواہش نہیں۔ عقیدہ کے لیے کھلا ذہن ضروری ہے۔ بند ذہن ایمان، ہمت اور یقین کو متاثر نہیں کرتے۔

یاد رکھیں، زندگی میں اعلیٰ مقصد حاصل کرنے کے لیے، کثرت اور خوشحالی کے حصول کے لیے، مصیبت اور غربت کو قبول کرنے کے لیے زیادہ محنت کی ضرورت نہیں ہے۔ اس آفاقی سچائی کو ایک عظیم شاعر نے ان سطروں کے ذریعے صحیح طور پر بیان کیا ہے:

"میں نے زندگی سے ایک پیسے کا سودا کیا،

اور زندگی مزید ادا نہیں کرے گی،

البتہ شام کو میں نے بھیک مانگی۔

جب میں نے اپنا کم ذخیرہ شمار کیا۔



"زندگی کے لیے ایک منصفانہ آجر ہے،

وہ دیتا ہے جو تم مانگتے ہو،

لیکن ایک بار جب آپ نے اجرت مقرر کی ہے

، کیوں، آپ کو یہ کام برداشت کرنا ہوگا۔

"میں نے ایک آدمی کے کرایہ پر کام کیا،

صرف سیکھنے کے لیے، مایوس،

جو میں نے زندگی سے کوئی اجرت مانگی تھی،

زندگی خوشی سے ادا کر دیتی۔"

نپولین ہل 46 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

خواہش ماں کی فطرت سے ہٹ جاتی ہے۔

اس باب کے لیے موزوں ترین کلائمکس کے طور پر، میں ان سب سے زیادہ غیر معمولی

لوگوں میں سے ایک کو متعارف کروانا چاہتا ہوں جسے میں اب تک جانتا ہوں۔ میں نے

اسے پہلی بار چوبیس سال پہلے دیکھا تھا، اس کی پیدائش کے چند منٹ بعد۔ وہ کانوں کے

کسی جسمانی نشان کے بغیر دنیا میں آیا، اور ڈاکٹر نے جب رائے مانگی تو تسلیم کر لیا کہ بچہ

بہرا اور عمر بھر کے لیے گونگا ہو سکتا ہے۔

میں نے ڈاکٹر کی رائے کو چیلنج کیا۔ مجھے ایسا کرنے کا حق تھا، میں بچے کا باپ تھا۔ میں نے بھی ایک فیصلہ کیا، اور رائے پیش کی، لیکن میں نے خاموشی سے، اپنے دل کے راز میں رائے کا اظہار کیا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ قدرت مجھے کانوں کے بغیر بچہ بھیج سکتی ہے، لیکن قدرت مجھے قبول کرنے پر آمادہ نہیں کر سکا مصیبت کی حقیقت۔

میں اپنے ذہن میں جانتا تھا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ کیسے؟ مجھے یقین تھا کہ کوئی راستہ ضرور ہوگا، اور میں جانتا تھا کہ میں اسے تلاش کر لوں گا۔ میں نے لافانی ایمرسن کے الفاظ کے بارے میں سوچا، "چیزوں کا سارا نصاب ہمیں ایمان سکھاتا ہے۔ ہمیں صرف اطاعت کی ضرورت ہے۔"

ہم میں سے ہر ایک کے لیے رہنمائی موجود ہے، اور کم سننے سے، ہم سنتے ہیں۔ صحیح لفظ" صحیح لفظ؟ خواہش! ہر چیز سے بڑھ کر، میری خواہش تھی کہ میرا بیٹا گونگا بہرا نہ ہو۔ اس خواہش سے میں کبھی پیچھے نہیں ہٹا، ایک سیکنڈ کے لیے بھی نہیں۔

کئی سال پہلے، میں نے لکھا تھا، "ہماری صرف وہ حدود ہیں جو ہم اپنے ذہن میں قائم کرتے ہیں۔" پہلی بار، میں نے سوچا کہ کیا یہ بیان درست تھا؟ میرے سامنے بستر پر لیٹا ایک نوزائیدہ بچہ تھا، سماعت کے قدرتی آلات کے بغیر۔ اگرچہ وہ سنتا اور بول سکتا تھا، لیکن ظاہر ہے کہ وہ زندگی بھر کے لیے بگڑ گیا تھا۔ یقیناً یہ ایک حد تھی جو اس بچے نے اپنے ذہن میں قائم نہیں کی تھی۔

میں اس کے بارے میں کیا کر سکتا تھا؟ کسی نہ کسی طرح میں اس بچے کے دماغ میں کانوں کی مدد کے بغیر آواز کو اس کے دماغ تک پہنچانے کے طریقے اور ذرائع کے لیے اپنی جلتی ہوئی خواہش کو اس بچے کے دماغ میں پیوند کرنے کا راستہ تلاش کروں گا۔

نپولین ہل 47 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

جیسے ہی بچہ تعاون کرنے کے لیے کافی بوڑھا ہو گا، میں اس کے ذہن کو سننے کی جلتی خواہش سے اتنا بھر دوں گا، کہ قدرت، اپنے طریقے سے، اسے طبعی حقیقت میں بدل دے گی۔

یہ ساری سوچ میرے ذہن میں آئی، لیکن میں نے اس کے بارے میں کسی سے بات نہیں کی۔ ہر روز میں اپنے آپ سے کیے ہوئے عہد کی تجدید کرتا ہوں کہ بیٹے کے لیے گونگا بہرا قبول نہیں کروں گا۔

جیسے جیسے وہ بڑا ہوا، اور اپنے اردگرد کی چیزوں کا نوٹس لینے لگا، ہم نے مشاہدہ کیا کہ اس کی سماعت تھوڑی سی تھی۔ جب وہ اس عمر کو پہنچا جب بچے عام طور پر بولنا شروع کر

دیتے تھے، اس نے بولنے کی کوئی کوشش نہیں کی، لیکن ہم اس کے عمل سے یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ کچھ آوازیں ہلکی سی سن سکتا ہے۔ بس یہی میں جاننا چاہتا تھا! مجھے یقین تھا کہ اگر وہ تھوڑا سا بھی سن سکتا ہے، تو اس کی سماعت کی صلاحیت اور بھی بڑھ سکتی ہے۔ پھر کچھ ایسا ہوا جس نے مجھے امید دلائی۔ یہ ایک مکمل طور پر غیر متوقع ذریعہ سے آیا ہے۔

ہم نے ایک ویکٹرولا خریدا۔ جب بچے نے پہلی بار موسیقی سنی، تو وہ خوشی میں چلا گیا، اور فوری طور پر مشین کو مختص کیا۔ اس نے جلد ہی کچھ ریکارڈز کو ترجیح دی، ان میں سے، "یہ پُری کا ایک طویل راستہ ہے۔" ایک موقع پر، اس نے اس ٹکڑے کو بار بار کھیلا، تقریباً دو گھنٹے تک، ریکارڈ پلیئر کے سامنے کھڑے ہو کر، اس کے دانتوں کے ساتھ، کیس کے کنارے پر شکنجہ۔ اس کی اس خود ساختہ عادت کی اہمیت ہم پر برسوں بعد تک واضح نہیں ہوئی، کیونکہ ہم نے اس وقت آواز کی "ہڈی کی ترسیل" کے اصول کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا۔

اس نے ریکارڈ پلیئر کو مختص کرنے کے تھوڑی دیر بعد، میں نے دریافت کیا کہ جب میں اپنے ہونٹوں سے اس کی ماسٹائڈ ہڈی کو چھوتا ہوں، یا دماغ کی بنیاد پر بولتا ہوں تو وہ مجھے بالکل واضح طور پر سن سکتا ہے۔ ان دریافتوں نے میرے قبضے میں ضروری میڈیا رکھا جس کے ذریعے میں نے حقیقت میں ترجمہ کرنا شروع کیا۔ جلتی خواہش

میرے بیٹے کی سماعت اور گویائی کی نشوونما میں مدد کرنے کے لیے۔ اس وقت تک وہ بعض الفاظ بولنے پر وار کر رہا تھا۔ نقطہ نظر حوصلہ افزا سے دور تھا، لیکن DESIRE

## BACKED BY FAITH ناممکن جیسا کوئی لفظ نہیں جانتا۔

یہ طے کر کے کہ وہ میری آواز کو صاف سُن سکتا ہے، میں نے فوراً ہی سننے اور بولنے کی خواہش کو اس کے ذہن میں منتقل کرنا شروع کر دیا۔ میں نے جلد ہی دریافت کیا کہ بچے کو سونے کے وقت کی کہانیاں پسند ہیں، لہذا میں کام پر چلا گیا، تخلیق کرنا

نپولین ہل 48 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اس میں خود انحصاری، تخیل، اور a سننے اور نارمل ہونے کی شدید خواہش۔

خاص طور پر ایک کہانی تھی، جسے میں نے ہر بار سنانے پر کچھ نیا اور ڈرامائی رنگ دے کر اس پر زور دیا۔ یہ اس کے ذہن میں یہ سوچ پیدا کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا تھا کہ اس کی مصیبت کوئی ذمہ داری نہیں بلکہ ایک عظیم قیمتی اثاثہ ہے۔ اس حقیقت کے باوجود کہ میں نے جتنے بھی فلسفے کی جانچ کی ہے وہ واضح طور پر اشارہ کرتا ہے کہ ہر مصیبت اس کے ساتھ ایک مساوی فائدے کا بیج لاتی ہے، مجھے یہ اعتراف کرنا چاہیے کہ مجھے ذرا سا بھی خیال نہیں تھا۔ کیسے یہ مصیبت کبھی بھی ایک اثاثہ بن سکتی ہے۔ تاہم، میں نے اس فلسفے کو سونے کے وقت کہانیوں میں لپیٹنے کی اپنی مشق جاری رکھی، امید ہے کہ وہ وقت آئے گا جب وہ کوئی ایسا منصوبہ تلاش کر لے گا جس کے ذریعے اس کی معزوری کو کسی مفید مقصد کے لیے بنایا جاسکے۔

وجہ نے مجھے صاف صاف بتایا، کہ کانوں اور قدرتی سماعت کے آلات کی کمی کا کوئی مناسب معاوضہ نہیں تھا DESIRE۔ نے FAITH کی حملیت کی، وجہ کو ایک طرف دھکیل دیا، اور مجھے آگے بڑھنے کی ترغیب دی۔

جیسا کہ میں ماضی میں تجربے کا تجزیہ کرتا ہوں، میں اب دیکھ سکتا ہوں، کہ میرے بیٹے کا مجھ پر ایمانخیران کن نتائج کے ساتھ بہت کچھ کرنا تھا۔ اس نے کوئی سوال نہیں کیا جو میں نے اسے بتایا تھا۔ میں نے اسے یہ خیال بیچ دیا کہ اس کے پاس ایک الگ ہے۔ فائدہ ہونے بڑے بھائی پر، اور یہ کہ یہ فائدہ خود کو کئی طریقوں سے ظاہر کرے گا۔ مثال کے طور پر، اسکول کے اساتذہ نے دیکھا کہ اس کے کان نہیں ہیں، اور اس وجہ سے، وہ اس پر خصوصی توجہ

دیتے اور اس کے ساتھ غیر  
معمولی شفقت سے پیش آتے۔  
وہ ہمیشہ کرتے تھے۔ اس کی  
ماں نے اس بات کو دیکھا،  
اساتذہ سے مل کر اور ان کے  
ساتھ مل کر بچے کو ضروری  
اضافی توجہ دینے کا بندوبست  
کیا۔ میں نے اسے یہ خیال بھی  
بیچ دیا کہ جب وہ اخبار بیچنے کے  
لیے بوڑھا ہو جائے گا، (اس کا  
بڑا بھائی پہلے ہی اخبار کا سوداگر  
بن چکا تھا) تو اسے اپنے بھائی پر  
بڑا برتری حاصل ہوگی، اس لیے  
کہ لوگ اسے اضافی پیسے دیں  
گے۔ اس کے سامان کے لیے،  
کیونکہ وہ دیکھ سکتے تھے کہ وہ ایک  
روشن، محنتی لڑکا ہے، اس  
حقیقت کے باوجود کہ اس کے  
کان نہیں تھے۔

ہم دیکھ سکتے تھے کہ، آہستہ آہستہ، بچے کی سماعت بہتر ہو رہی تھی۔ مزید برآں، اس میں اپنی تکلیف کی وجہ سے خود کو ہوش میں لانے کا ذرہ برابر بھی رجحان نہیں تھا۔ جب وہ تقریباً سات سال کا تھا تو اس نے پہلا ثبوت دکھایا کہ اس کے دماغ کی خدمت کرنے کا ہمارا طریقہ کارآمد ہے۔ کئی مہینوں تک وہ اخبار بیچنے کا استحقاق مانگتا رہا، لیکن اس کی ماں نہیں دیتی

نپولین ہل 49 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اس کی رضامندی اسے ڈر تھا کہ اس کے بہرے پن نے اس کے لیے اکیلے سرک پر جانا غیر محفوظ بنا دیا ہے۔

آخر کار اس نے معاملات کو اپنے ہاتھ میں لے لیا۔ ایک دوپہر، جب اسے نوکروں کے ساتھ گھر پر چھوڑ دیا گیا، تو وہ باورچی خانے کی کھڑکی سے چڑھ کر زمین پر چمکا، اور خود ہی چلا گیا۔ اس نے محلے کے موچی سے چھ سینٹ ادھار لیے، اسے کاغذات میں لگایا، بیچ دیا، دوبارہ سرمایہ کاری کی، اور شام تک دہراتے رہے۔ اپنے کھاتوں میں توازن قائم کرنے کے بعد، اور اپنے بینکر سے قرضے لیے ہوئے چھ سینٹ واپس کرنے کے بعد، اسے بیالیس سینٹ کا خالص منافع ہوا۔ اس رات جب ہم گھر پہنچے تو ہم نے اسے بستر پر سوئے ہوئے پایا، اس کے ہاتھ میں پیسے مضبوطی سے جکڑے ہوئے تھے۔



اس کی ماں نے اپنا ہاتھ کھولا، سکے نکالے اور رونے لگی۔ تمام چیزوں سے! اپنے بیٹے کی پہلی جیت پر رونا بہت نامناسب لگتا تھا۔ میرا رد عمل الٹا تھا۔ میں دل سے ہنسا، کیونکہ میں جانتا تھا کہ بچے کے ذہن میں خود پر اعتماد کا رویہ پیدا کرنے کی میری کوشش کامیاب ہو گئی ہے۔

اس کی ماں نے اپنے پہلے کاروباری منصوبے میں ایک چھوٹے بھرے لڑکے کو دیکھا جو سرکوں پر نکلا تھا اور پیسہ کمانے کے لیے اپنی جان کو خطرے میں ڈالتا تھا۔ میں نے ایک بہادر، مہتواکانکشی، خود پر انحصار کرنے والے چھوٹے کاروباری آدمی کو دیکھا جس کے اپنے اسٹاک میں سو فیصد اضافہ ہوا تھا، کیونکہ وہ اپنی پہل سے کاروبار میں گیا تھا، اور جیت گیا تھا۔ اس لین دین سے مجھے خوشی ہوئی، کیونکہ میں جانتا تھا کہ اس نے وسائل کی ایک خاصیت کا ثبوت دیا ہے جو زندگی بھر اس کے ساتھ رہے گا۔ بعد کے واقعات نے اس کو سچ ثابت کیا۔ جب اس کا بڑا بھائی کچھ چاہتا تو وہ فرش پر لیٹ جاتا، اپنے پاؤں کو ہوا میں مارتا، اس کے لیے روتا اور اسے حاصل کرتا۔ جب "چھوٹا بھرا لڑکا" کچھ چاہتا تھا، تو وہ پیسے کمانے کا ایک طریقہ تیار کرتا تھا، پھر اسے اپنے لیے خرید لیتا تھا۔ وہ اب بھی اس منصوبے پر عمل پیرا ہے!

واقعی، میرے اپنے بیٹے نے مجھے سکھایا ہے کہ معذوری کو قدموں کے پتھروں میں تبدیل کیا جاسکتا ہے جس پر چڑھ کر کوئی کسی قابل مقصد مقصد کی طرف بڑھ سکتا ہے، جب تک کہ انہیں رکاوٹوں کے طور پر قبول نہ کیا جائے، اور ان کا استعمال علیحدہ طور

پر نہ کیا جائے۔

چھوٹا بھرا لڑکا گریڈز، ہائی اسکول اور کالج سے گزرا اور اپنے اساتذہ کو سننے کے قابل نہیں رہا، سوائے اس کے کہ جب وہ قریب سے اونچی آواز میں چیخیں۔ وہ بہروں کے سکول نہیں گیا۔

نپولین ہل 50 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ہم اسے اشارے کی زبان سیکھنے کی اجازت نہیں دیں گے۔ ہم نے اس بات کا تہیہ کر رکھا تھا کہ اسے ایک عام زندگی گزارنی چاہیے، اور عام بچوں کے ساتھ ملنا چاہیے، اور ہم اس فیصلے پر قائم رہے، حالانکہ اس کے لیے ہمیں اسکول کے اہلکاروں کے ساتھ بہت گرم گرم بحثیں کرنا پڑیں۔

جب وہ ہائی اسکول میں تھا، اس نے الیکٹریکل ہیئرنگ ایڈ آزمائی، لیکن اس کی کوئی اہمیت نہیں تھی۔ ہمیں یقین تھا کہ ایک ایسی حالت کے مطابق جس کا انکشاف اس وقت ہوا جب بچہ چھ سال کا تھا، شکارگو کے ڈاکٹر جے گورڈن ولسن نے، جب اس نے لڑکے کے سر کے ایک طرف آپریشن کیا، اور دریافت کیا کہ قدرتی سماعت کے آلات کا کوئی نشان نہیں تھا۔

کالج میں اپنے آخری ہفتے کے دوران، (آپریشن کے اٹھارہ سال بعد)، کچھ ایسا ہوا جس نے اس کی زندگی کا سب سے اہم موڑ بنا دیا۔ اس کے ذریعے جو محض موقع معلوم ہوتا تھا، اس کے قبضے میں ایک اور برقی سماعت کا آلہ آیا، جسے اسے مقدمے کی سماعت کے لیے بھیجا گیا تھا۔ اسی طرح کے آلے سے مایوسی کی وجہ سے وہ اس کی جانچ کرنے میں سست تھا۔ آخر کار اس نے آلہ اٹھایا، اور کم و بیش لاپرواہی سے اسے اپنے سر پر رکھا، بیٹری کو جوڑ دیا، اور لو! گویا جادو کے ایک جھٹکے سے، نارمل سننے کی اس کی زندگی بھر کی خواہش حقیقت بن گئی! اپنی زندگی میں پہلی بار اس نے عام سماعت کے ساتھ کسی بھی شخص کی طرح عملی طور پر سنا۔ "خدا پر اسرار طریقوں سے چلتا ہے، اس کے عجائبات انجام دینے کے لیے۔"

بدلی ہوئی دنیا کی وجہ سے جو اس کے آلے کے ذریعے اس کے پاس لائی گئی تھی بہت خوش ہو کر، وہ تیزی سے ٹیلی فون پر پہنچا، اپنی والدہ کو فون کیا، اور اس کی آواز بالکل سن لی۔ لگے دن اس نے اپنی زندگی میں پہلی بار کلاس میں اپنے پروفیسروں کی آوازیں صاف سنے! پہلے وہ انہیں صرف اس وقت سن سکتا تھا جب وہ چیختے تھے، مختصر فاصلے پر۔ اس نے ریڈیو سنا۔ اس نے باتیں کرتے ہوئے تصویریں سنی۔ اپنی زندگی میں پہلی بار، وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ آزادانہ طور پر بات کر سکتا تھا، ان کے اونچی آواز میں بات کرنے کی ضرورت کے بغیر۔ واقعی، وہ ایک بدلی ہوئی دنیا کے قبضے میں آ گیا تھا۔ ہم نے فطرت کی غلطی کو قبول کرنے سے انکار کر دیا تھا، اور مستقل خواہش کے تحت، ہم نے فطرت کو اس غلطی کو درست کرنے کے لیے، دستیاب واحد عملی ذرائع سے آمادہ کیا

تھا۔

DESIRE نے منافع کی ادائیگی شروع کر دی تھی، لیکن فتح ابھی مکمل نہیں ہوئی تھی۔ لڑکے کو ابھی بھی اپنی معذوری کو ایک میں تبدیل کرنے کے لیے ایک یقینی اور عملی طریقہ تلاش کرنا تھا۔ مساوی اثاثہ۔

نپولین ہل 51 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

جو کچھ پہلے ہی پورا ہو چکا تھا اس کی اہمیت کو مشکل ہی سمجھتے تھے، لیکن آواز کی اپنی نئی دریافت ہونے والی دنیا کی خوشی کے نشے میں دھت، اس نے سماعت کی امداد بنانے والے کو ایک خط لکھا، جس میں پرچوش انداز میں اپنے تجربے کو بیان کیا۔ اس کے خط میں کچھ، کچھ، شاید جو لائٹوں پر نہیں لکھا گیا تھا، لیکن ان کے پیچھے، کمپنی نے اسے نیویارک آنے کی دعوت دی۔ جب وہ پہنچا، تو اسے فیکٹری کے ذریعے لے جایا گیا، اور چیف انجینئر کے ساتھ بات کرتے ہوئے، اسے اپنی بدلی ہوئی دنیا، کسی خیال، یا کسی الہام کے بارے میں بتاتے ہوئے۔ اسے کہو جو آپ چاہتے ہیں۔ اس کے ذہن میں چمکا۔ یہ تھا سوچ کی یہ تحریک جس نے اس کی مصیبت کو ایک اثاثے میں تبدیل کر دیا، جو آنے والے وقت کے لیے ہزاروں کو پیسے اور خوشی دونوں میں منافع ادا کرنے کا مقرر تھا۔

سوچ کے اس جذبے کا خلاصہ اور مادہ یہ تھا: اس کے ذہن میں یہ خیال آیا کہ وہ ان

لاکھوں بہرے لوگوں کی مدد کر سکتا ہے جو سماعت کے آلات کے بغیر زندگی گزار رہے ہیں، اگر وہ انہیں کہانی سنانے کا کوئی راستہ تلاش کر سکے۔ اس کی بدلی ہوئی دنیا کا۔

پھر اور وہاں، اس نے اپنی بقیہ زندگی کو سماعت سے محروم لوگوں کی مفید خدمت کے لیے وقف کرنے کا فیصلہ کیا۔

پورے ایک مہینے تک، اس نے  
ایک گہری تحقیق کی، جس کے  
دوران اس نے سماعت کے  
آلے کے بنانے والے کے  
پورے مارکیٹنگ سسٹم کا تجزیہ  
کیا، اور دنیا بھر میں سماعت سے  
محروم لوگوں کے ساتھ بات چیت  
کرنے کے طریقے اور ذرائع  
بنائے۔ انہیں اس کی نئی  
دریافت "تبدیلی ہوئی دنیا"۔ جب  
یہ ہو گیا تو اس نے ایک دو لکھ  
کر ڈال دیے۔

سال کا منصوبہ، اس کے نتائج پر مبنی۔ جب اس نے کمپنی کو منصوبہ پیش کیا، تو اسے  
فوری طور پر ایک عہدہ دے دیا گیا، اس مقصد کے لیے وہ اپنے عزائم کو پورا کر سکتا

ہے۔

جب وہ کام پر گیا تو اس نے بہت کم خواب دیکھا تھا کہ وہ ہزاروں بہرے لوگوں کے لیے امید اور عملی راحت پہنچانے کا مقدر تھا، جو اس کی مدد کے بغیر، ہمیشہ کے لیے بہرے مژم کا شکار ہو جاتے۔

کچھ ہی دیر بعد جب وہ اپنی سماعت کی امداد بنانے والے سے وابستہ ہو گیا، اس نے مجھے اپنی کمپنی کی طرف سے منعقد کی جانے والی ایک کلاس میں شرکت کے لیے مدعو کیا، جس کا مقصد بہروں کو سننا اور بولنا سکھانا تھا۔ میں نے اس طرح کی تعلیم کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا، اس لیے میں نے کلاس کا دورہ کیا، شکی لیکن امید سے کہ میرا وقت

نپولین ہل 52 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

مکمل طور پر ضائع نہیں کیا جائے گا۔ یہاں میں نے ایک ایسا مظاہرہ دیکھا جس نے مجھے اپنے بیٹے کے ذہن میں عام سماعت کی خواہش کو بیدار کرنے اور زندہ رکھنے کے لیے کیا کیا تھا اس کے بارے میں مجھے ایک بہت بڑا نظارہ دیا۔ میں نے دیکھا کہ بہرے گونگوں کو دراصل سننا اور بولنا سکھایا جا رہا ہے، خود اسی اصول کے اطلاق کے ذریعے جو میں نے بیس سال سے زیادہ پہلے استعمال کیا تھا، اپنے بیٹے کو بہروں سے بچانے کے لیے۔

اس طرح، قسمت کے پیسے کے کچھ عجیب موڑ کے ذریعے، میرا بیٹا، بلیئر، اور میں ان لوگوں کے لیے بہرے پن کو درست کرنے میں مدد کرنے کے لیے مقرر ہوا جو ابھی تک پیدا نہیں ہوئے، کیونکہ جہاں تک میں جانتا ہوں، ہم واحد زندہ انسان ہیں۔ یقینی طور پر اس حقیقت کو قائم کیا کہ بہرے پن کو اس حد تک درست کیا جاسکتا ہے کہ ان لوگوں کو معمول کی زندگی میں بحال کیا جاسکتا ہے جو اس مصیبت سے دوچار ہیں۔ یہ ایک کے لئے کیا گیا ہے؛ یہ دوسروں کے لئے کیا جائے گا۔

میرے ذہن میں کوئی شک نہیں کہ بلیئر ساری زندگی گونگے بہرے ہی رہتے، اگر میں اور اس کی والدہ اس کے دماغ کو ہم جیسا نہ بناتے۔ اس کی پیدائش کے وقت حاضر ہونے والے ڈاکٹر نے ہمیں بتایا، رازداری کے ساتھ، بچہ کبھی سن یا بول نہیں سکتا۔ چند ہفتے پہلے، ڈاکٹر ارونگ وورہیس، جو کہ ایسے معاملات کے ماہر ہیں، نے بلیئر کا بہت گہرائی سے جائزہ لیا۔ وہ حیران رہ گیا جب اس نے سیکھا کہ میرا بیٹا اب کتنی اچھی طرح سے سنتا اور بولتا ہے، اور کہا کہ اس کے امتحان نے اشارہ کیا کہ "نظریاتی طور پر، لڑکا بالکل بھی سننے کے قابل نہیں ہونا چاہیے۔" لیکن لڑکا سنتا ہے، اس حقیقت کے باوجود کہ ایکسرے کی تصاویر سے پتہ چلتا ہے کہ کھوپڑی میں کوئی بھی سوراخ نہیں ہے، جو بھی ہو، جہاں سے اس کے کان دماغ تک ہونے چاہئیں۔

جب میں نے اس کے ذہن میں سننے اور بات کرنے اور ایک عام انسان کی طرح زندگی گزارنے کی خواہش ڈالی تو اس جذبے کے ساتھ کچھ عجیب سا اثر آیا جس کی وجہ سے قدرت پل بنانے والی بن گئی اور اس کے دماغ اور بیرونی دنیا کے درمیان خاموشی کی خلیج

کو پھیلا دیا۔ , بعض ذرائع سے جس کی ترجمانی کرنے کے ماہر طبی ماہرین قابل نہیں ہیں۔ میرے لیے یہ قیاس کرنا بھی توہین آمیز ہوگا کہ قدرت نے یہ معجزہ کیسے انجام دیا۔ یہ ناقابل معافی ہو گا اگر میں دنیا کو اتنا بتانے میں کوتاہی کروں جتنا میں نے عجیب و غریب تجربے میں فرض کیا تھا یہ میرا فرض ہے، اور یہ کہنا کہ میں یقین رکھتا ہوں، اور بغیر کسی وجہ کے نہیں، کہ اس شخص کے لیے کچھ بھی ناممکن نہیں ہے جو مستقل ایمان کے ساتھ خواہش کی حملیت کرتا ہے۔

درحقیقت، ایک جلتی ہوئی خواہش میں خود کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے منحرف طریقے ہوتے ہیں۔ بلیئر معمول کی سماعت کی خواہش رکھتے ہیں؛ اب اس کے پاس ہے! وہ تھا۔

نپولین ہل 53 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ایک معذوری کے ساتھ پیدا ہوا جس نے آسانی سے کم وضاحتی خواہش کے ساتھ کسی کو پنسلوں کے بنڈل اور ٹن کپ کے ساتھ سڑک پر بھیج دیا تھا۔ اس معذوری نے اب وعدہ کیا ہے کہ وہ ایک ذریعہ کے طور پر کام کرے گا جس کے ذریعے وہ سماعت سے محروم لاکھوں لوگوں کے لیے کارآمد خدمات پیش کرے گا، اس کے ساتھ ساتھ، اسے اپنی باقی زندگی مناسب مالی معاوضے پر مفید روزگار فراہم کرے گا۔



وہ چھوٹا سا "سفید جھوٹ" جو میں نے اس کے ذہن میں اس وقت ڈالا تھا جب وہ بچپن میں تھا، اسے یقین دلانے کے لیے کہ اس کی مصیبت ایک بہت بڑا اثاثہ بن جائے گی، جس کا وہ فائدہ اٹھا سکتا ہے، اس نے خود کو درست ثابت کر دیا ہے۔ درحقیقت، کوئی بھی چیز صحیح یا غلط نہیں ہے، جسے عقیدہ، اور جلتی خواہش، حقیقت نہیں بنا سکتی۔ یہ صفات ہر ایک کے لیے مفت ہیں۔

ایسے مردوں اور عورتوں سے نمٹنے کے اپنے تمام تجربے میں جن کے ذاتی مسائل تھے، میں نے کبھی بھی ایک بھی ایسا معاملہ نہیں سنبھالا جو یقینی طور پر خواہش کی طاقت کو ظاہر کرتا ہو۔ مصنفین بعض اوقات ایسے مضامین لکھنے کی غلطی کرتے ہیں جن کے بارے میں ان کے پاس سطحی یا بہت ہی ابتدائی علم ہوتا ہے۔ یہ میری خوش قسمتی ہے کہ مجھے اپنے ہی بیٹے کی مصیبت کے ذریعے طاقت کی خواہش کی صحت کو جانچنے کا موقع ملا۔ شاید یہ ثابت ہو کہ تجربہ ویسا ہی ہوا جیسا کہ اس نے کیا، کیونکہ یقیناً کوئی بھی اس سے بہتر تیار نہیں ہے، اس کی مثال کے طور پر پیش کرنے کے لیے کہ جب **DESIRE** کو آزمایا جاتا ہے تو کیا ہوتا ہے۔ اگر مادر فطرت خواہش کی مرضی کے آگے جھکتی ہے، تو کیا یہ منطقی ہے کہ صرف مرد ہی ایک جلتی ہوئی خواہش کو شکست دے سکتے ہیں؟

عجیب اور ناقابل فہم ہے انسانی دماغ کی طاقت! ہم اس طریقہ کو نہیں سمجھتے جس کے ذریعے وہ ہر حالت، ہر فرد، ہر طبعی چیز کو اپنی دسترس میں، خواہش کو اپنے جسمانی ہم منصب میں منتقل کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے۔ شاید سائنس اس راز سے پردہ

اٹھائے۔

میں نے اپنے بیٹے کے ذہن میں سننے اور بولنے کی خواہش پیدا کی جس طرح کوئی بھی عام آدمی سنتا اور بولتا ہے۔ وہ خواہش اب حقیقت بن چکی ہے۔ میں نے اس کے دماغ میں اس کی سب سے بڑی معذوری کو اس کے سب سے بڑے اثاثے میں تبدیل کرنے کی خواہش پیدا کی۔ وہ خواہش پوری ہو گئی ہے۔ جس طریقہ کار سے یہ حیران کن نتیجہ حاصل کیا گیا اسے بیان کرنا مشکل نہیں ہے۔ یہ تین انتہائی یقینی حقائق پر مشتمل تھا۔ سب سے پہلے، میں نے عام سماعت کی خواہش کے ساتھ ایمان کو ملا لیا، جسے میں نے اپنے بیٹے تک پہنچایا۔ دوسرا، میں نے اپنی خواہش کو ہر قابل فہم طریقے سے، مسلسل، مسلسل کوششوں کے ذریعے، برسوں کے عرصے تک پہنچایا۔ تیسرا، اس نے مجھ پر یقین کیا!

نپولین ہل 54 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

جب یہ باب مکمل ہو رہا تھا کہ ممی کی موت کی خبر آئی۔ شو من ہینک۔ نیوز ڈسپچ میں ایک مختصر پیراگراف ایک گلوکارہ کے طور پر اس غیر معمولی خاتون کی شاندار کامیابی کا اشارہ دیتا ہے۔ میں پیراگراف کا حوالہ دیتا ہوں، کیونکہ اس میں جو اشارہ ہے وہ DESIRE کے علاوہ کوئی نہیں ہے۔

اپنے کیئر کے اوائل میں Mme. شومن ہینک نے ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر سے ملاقات کی، تاکہ وہ اس کی آواز کو جانچیں۔ لیکن، اس نے اس کی جانچ نہیں کی۔ عجیب و غریب لباس میں ملبوس لڑکی پر ایک نظر ڈالنے کے بعد، اس نے بہت نرمی سے کہا، "ایسے چہرے کے ساتھ، اور بالکل بھی شخصیت کے بغیر، آپ کبھی اوپرا میں کامیابی کی امید کیسے کر سکتے ہیں؟ میرے اچھے بچے، خیال چھوڑ دو۔ ایک سلائی مشین خریدو، اور کام پر جاؤ۔ تم کبھی گلوکار نہیں بن سکتے۔"

کبھی بھی ایک طویل وقت نہیں ہے! ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر کو گانے کی تکنیک کے بارے میں بہت کچھ معلوم تھا۔ وہ خواہش کی طاقت کے بارے میں بہت کم جانتا تھا، جب یہ ایک جنون کا تناسب سمجھتا ہے۔ اگر اسے اس طاقت کا زیادہ علم ہوتا تو وہ اسے موقع دیے بغیر ذہین کی مذمت کرنے کی غلطی نہ کرتا۔

کئی سال پہلے، میرا ایک کاروباری ساتھی بیمار ہو گیا۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس کی طبیعت خراب ہوتی گئی اور آخر کار آپریشن کے لیے ہسپتال لے جایا گیا۔ آپرنگ روم میں پیسے لگانے سے پہلے، میں نے اس پر ایک نظر ڈالی، اور سوچا کہ اس جیسا دبلا پتلا اور کمزور کوئی بھی، ممکنہ طور پر ایک بڑے آپریشن سے کامیابی کے ساتھ کیسے گزر سکتا ہے۔ ڈاکٹر نے مجھے خبردار کیا کہ اگر میرے اسے دوبارہ زندہ دیکھنے کا کوئی امکان نہیں ہے۔ لیکن یہ ڈاکٹر کی رائے تھی۔ یہ مریض کی رائے نہیں تھی۔ اس سے پہلے کہ وہ وہاں سے چلا جاتا، اس نے سرگوشی سے کہا، "پریشان نہ ہو چیف، میں کچھ دنوں میں یہاں سے چلا جاؤں گا۔" حاضری دینے والی نرس نے ترس بھری نظروں سے میری طرف دیکھا۔

لیکن مریض بحفاظت باہر آ گیا۔ سب کچھ ختم ہونے کے بعد، اس کے معالج نے کہا، "اس کی اپنی جینے کی خواہش کے علاوہ کسی اور چیز نے اسے بچایا نہیں۔ اگر وہ موت کے امکان کو قبول کرنے سے انکار نہ کرتا تو وہ کبھی بھی اس سے نہ نکلتا۔"

میں خواہش کی طاقت پر یقین رکھتا ہوں جس کی حملیت ایمان سے ہوتی ہے، کیونکہ میں نے دیکھا ہے کہ اس طاقت نے مردوں کو نیچ شروع سے طاقت اور دولت کے مقامات تک پہنچایا ہے۔ میں نے اسے اپنے مظلوموں کی قبر کو لوٹے دیکھا ہے۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ ایک ایسے میڈیم کے طور پر کام کرتا ہے جس کے ذریعے مردوں نے سو مختلف طریقوں سے شکست کھانے کے بعد واپسی کی۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ میرے اپنے بیٹے کو ایک نارمل، خوش، کامیاب زندگی فراہم کرتا ہے، باوجود اس کے کہ قدرت نے اسے بغیر کانوں کے دنیا میں بھیجا ہے۔

نپولین ہل 55 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

خواہش کی طاقت کو کیسے استعمال اور استعمال کیا جاسکتا ہے؟ اس کا جواب اس کتاب کے اور اس کے بعد کے ابواب کے ذریعے دیا گیا ہے۔ یہ پیغام دنیا کو سب سے طویل، اور شاید، امریکہ کو اب تک کا سب سے تباہ کن ڈپریشن کے اختتام پر جا رہا ہے۔ یہ خیال کرنا مناسب ہے کہ یہ پیغام بہت سے لوگوں کی توجہ میں آسکتا ہے جو ڈپریشن سے زخمی ہوئے ہیں، وہ لوگ جنہوں نے اپنی قسمت کھو دی ہے، دوسرے جو اپنے عہدے کھو

چکے ہیں، اور بڑی تعداد میں جنہیں اپنے منصوبوں کو دوبارہ منظم کرنا چاہیے اور واپسی کا آغاز کرنا چاہیے۔ ان سب کے لیے میں اس خیال کو پہنچانا چاہتا ہوں کہ تمام کامیابیاں، خواہ اس کی نوعیت، یا اس کا مقصد کچھ بھی ہو، کسی خاص چیز کی شدید، جلتی ہوئی خواہش سے شروع ہونا چاہیے۔

"ذہنی کیمسٹری" کے کچھ عجیب اور طاقتور اصولوں کے ذریعے جس کا اس نے کبھی انکشاف نہیں کیا، فطرت مضبوط خواہش کے جذبے میں لپیٹی ہے "وہ چیز" جو کسی بھی لفظ کو ناممکن تسلیم نہیں کرتی، اور ناکامی جیسی کسی حقیقت کو قبول نہیں کرتی۔

### باب 3

#### ایمان

کا تصور، اور عقیدہ

خواہش کے حصول میں

دولت کی طرف دوسرا قدم

ایمان دماغ کا ہیڈ کیمسٹ ہے۔ جب ایمان کو فکر کے کمپن کے ساتھ ملایا جاتا ہے، تو لاشعوری ذہن فوری طور پر اس کمپن کو اٹھاتا ہے، اسے اپنے روحانی مساوی میں ترجمہ کرتا ہے، اور اسے لامحدود ذہانت میں منتقل کرتا ہے، جیسا کہ نماز کے معاملے میں ہوتا ہے۔

ایمان، محبت اور جنس کے جذبات تمام بڑے مثبت جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور ہیں۔ جب ان تینوں کو ملایا جاتا ہے، تو ان میں سوچ کی کمپن کو "رنگ" کرنے کا اثر اس طرح ہوتا ہے کہ یہ فوری طور پر لاشعوری ذہن تک پہنچ جاتا ہے، جہاں یہ اس کے روحانی مساوی میں بدل جاتا ہے، یہ واحد شکل ہے جو لامحدود ذہانت سے رد عمل پیدا کرتی ہے۔

محبت اور ایمان، نفسیاتی ہیں؛ انسان کے روحانی پہلو سے متعلق۔ جنس خالصتا حیاتیاتی ہے، اور اس کا تعلق صرف جسمانی سے ہے۔ ان تینوں جذبات کا اختلاط، یا ملاوٹ، انسان کے محدود، سوچنے والے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کی براہ راست لائن کھولنے کا اثر رکھتا ہے۔

ایمان کی نشوونما کیسے کی جائے۔

اب، ایک بیان آتا ہے جو اس اہمیت کی بہتر تفہیم فراہم کرے گا کہ خواہش کو اس کے جسمانی، یا مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے میں خود کار تجویز کا اصول کیا جاتا ہے۔ یعنی FAITH: دماغ کی ایک ایسی حالت ہے جو خود کے اصول کے ذریعے لاشعوری ذہن کو اثبات یا بار بار ہدایات کے ذریعے آمادہ، یا تخلیق کی جا سکتی ہے۔ مشورہ۔

ایک مثال کے طور پر، اس مقصد پر غور کریں جس کے لیے آپ، غالباً، اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں۔ اعتراض، قدرتی طور پر، منتقل کرنے کی صلاحیت حاصل کرنا ہے۔

نپولین ہل 57 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

DESIRE کا اپنے جسمانی ہم منصب، پیسے میں غیر محسوس سوچ کا جذبہ۔ خودکار تجویز پر ابواب میں دی گئی ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، اور لاشعوری ذہن، جیسا کہ خودکار

تجویز کے باب میں خلاصہ کیا گیا ہے، آپ لاشعوری ذہن کو قائل کر سکتے ہیں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ کو وہی ملے گا جس کے لیے آپ مانگیں گے، اور وہ اس پر عمل کرے گا۔ وہ عقیدہ، جو آپ کا لاشعوری ذہن آپ کو "ایمان" کی صورت میں واپس کرتا ہے، جس کے بعد آپ کی خواہش کے حصول کے لیے یقینی منصوبے ہوتے ہیں۔

وہ طریقہ جس سے انسان ایمان پیدا کرتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے، اسے بیان کرنا انتہائی مشکل ہے، تقریباً اتنا ہی مشکل، حقیقت میں، جیسا کہ کسی اندھے کو سرخ رنگ کا رنگ بیان کرنا ہوگا جس نے کبھی رنگ نہیں دیکھا، اور کچھ بھی نہیں جس کے ساتھ موازنہ کیا جائے جو آپ اس سے بیان کرتے ہیں۔ ایمان دماغ کی ایک حالت ہے جسے آپ تیرہ اصولوں پر عبور حاصل کرنے کے بعد اپنی مرضی سے ترقی کر سکتے ہیں، کیونکہ یہ دماغ کی ایک حالت ہے جو ان اصولوں کے استعمال اور استعمال کے ذریعے رضاکارانہ طور پر تیار ہوتی ہے۔

اپنے لاشعوری ذہن میں احکامات کی تصدیق کا اعادہ ایمان کے جذبات کی رضاکارانہ نشوونما کا واحد طریقہ ہے۔

شاید مندرجہ ذیل وضاحت سے یہ مطلب واضح ہو جائے کہ مرد بعض اوقات مجرم کیسے بن جاتے ہیں۔ ایک مشہور ماہرِ جرم کے



الفاظ میں بیان کیا گیا ہے،  
"جب مرد پہلی بار جرم کے ساتھ  
رابطے میں آتے ہیں، تو وہ اس  
سے نفرت کرتے ہیں، اگر وہ  
کچھ عرصے کے لیے جرم کے  
ساتھ رابطے میں رہتے ہیں، تو وہ  
اس کے عادی ہو جاتے ہیں، اور  
اسے برداشت کرتے ہیں۔ کافی  
دیر تک، وہ آخر کار اسے گلے  
لگاتے ہیں، اور اس سے متاثر ہو  
جاتے ہیں۔"

یہ کہنے کے مترادف ہے کہ سوچ کا کوئی بھی محرک جو بار بار لاشعوری ذہن پر منتقل ہوتا  
ہے، بالآخر، لاشعوری ذہن کے ذریعے قبول کیا جاتا ہے اور اس پر عمل کیا جاتا ہے، جو  
اس تحریک کو اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے لیے آگے بڑھتا ہے، دستیاب  
انتہائی عملی طریقہ کار کے ذریعے۔۔

اس سلسلے میں، اس بیان پر دوبارہ غور کریں، وہ تمام خیالات جو جذباتی، (احساس دیے  
گئے) اور ایمان کے ساتھ مل گئے ہیں، فوراً خود کو اپنے جسمانی مساوی یا ہم منصب میں  
ترجمہ کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

جذبات، یا خیالات کا "احساس" حصہ، وہ عوامل ہیں جو خیالات کو جاندار، زندگی اور عمل فراہم کرتے ہیں۔ ایمان، محبت اور جنس کے جذبات، جب کسی بھی سوچ کے جذبے کے ساتھ مل جاتے ہیں، تو ان میں سے کوئی بھی جذبات اکیلے کر سکتا ہے اس سے زیادہ عمل کرتا ہے۔

نہ صرف سوچنے کی تحریکیں جو ایمان کے ساتھ ملی ہوئی ہیں، بلکہ وہ جو کسی بھی مثبت جذبات، یا کسی منفی جذبات کے ساتھ ملی ہوئی ہیں، تک پہنچ سکتی ہیں اور لاشعوری ذہن کو متاثر کر سکتی ہیں۔

اس بیان سے، آپ سمجھیں گے کہ لاشعوری ذہن اپنے جسمانی مساوی، ایک منفی یا تباہ کن نوعیت کے سوچنے کے جذبے میں ترجمہ کرے گا، جس طرح یہ مثبت یا تعمیری نوعیت کے سوچنے پر عمل کرے گا۔ یہ اس عجیب و غریب رجحان کا سبب بنتا ہے جس کا تجربہ لاکھوں لوگ کرتے ہیں، جسے "بد قسمتی" یا "بد قسمتی" کہا جاتا ہے۔

لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو اپنے آپ کو غربت اور ناکامی کے لیے "برباد" مانتے ہیں، کچھ عجیب طاقت کی وجہ سے جس پر وہ یقین رکھتے ہیں کہ ان کا کوئی کنٹرول نہیں ہے۔ وہ اس منفی عقیدے کی وجہ سے اپنی "بد قسمتی" کے خالق ہیں، جسے لاشعوری ذہن نے اٹھایا ہے، اور اس کا جسمانی مساوی ترجمہ کیا ہے۔

یہ ایک مناسب جگہ ہے جہاں پر دوبارہ تجویز کرنے کے لیے کہ آپ کو فائدہ ہو سکتا ہے، اپنے لاشعوری ذہن میں منتقل کر کے، کسی بھی خواہش کو جس کا آپ اس کے جسمانی، یا مالیاتی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں، توقع کی حالت میں یا یقین کی حالت میں جو تبدیلی واقعاً لے جائے گی۔ جگہ آپ کا عقیدہ، یا عقیدہ، وہ عنصر ہے جو آپ کے لاشعور دماغ کے عمل کا تعین کرتا ہے۔ جب میں نے اپنے بیٹے کے لاشعوری ذہن کو دھوکہ دیا تھا تو آپ کو اپنے لاشعوری ذہن کو آٹو تجویز کے ذریعے ہدایات دیتے وقت اسے "دھوکہ دینے" سے روکنے کے لیے کوئی چیز نہیں ہے۔

اس "فریب" کو مزید حقیقت پسندانہ بنانے کے لیے، اپنے آپ کو ویسا ہی برتاؤ جیسا کہ آپ چاہتے ہیں، اگر آپ پہلے سے ہی اس مادی چیز کے قبضے میں ہیں جس کا آپ مطالبہ کر رہے ہیں، جب آپ اپنے لاشعوری دماغ کو پکارتے ہیں۔

نپولین ہل 59 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

لاشعوری ذہن اپنے جسمانی مساوی میں تبدیل ہو جائے گا، سب سے زیادہ براہ راست اور جسمانی ذرائع ابلاغ کے ذریعے، کوئی بھی حکم جو اسے یقین، یا ایمان کی حالت میں دیا جائے گا کہ حکم پر عمل کیا جائے گا۔

یقیناً، ایک نقطہ آغاز بتانے کے لیے کافی بتایا گیا ہے جہاں سے انسان، تجربے اور مشق

کے ذریعے، لاشعوری ذہن کو دیے گئے کسی بھی حکم کے ساتھ ایمان کو ملانے کی صلاحیت حاصل کر سکتا ہے۔ کمال مشق سے آئے گا۔ یہ محض ہدایات پڑھنے سے نہیں آسکتا ہے۔

اگر یہ سچ ہے کہ کوئی شخص جرم سے وابستہ ہو کر مجرم بن سکتا ہے، (اور یہ ایک معلوم حقیقت ہے) تو یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ کوئی شخص رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن کو یہ بتانے سے ایمان پیدا کر سکتا ہے کہ وہ ایمان رکھتا ہے۔ ذہن آتا ہے، آخر کار، ان اثرات کی نوعیت کو قبول کرنے کے لیے جو اس پر حاوی ہیں۔ اس حقیقت کو سمجھیں، اور آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ آپ کے لیے حوصلہ افزائی کرنا کیوں ضروری ہے۔ مثبت جذبات آپ کے دماغ کی غالب قوتوں کے طور پر، اور حوصلہ شکنی — اور ختم منفی جذبات۔

مثبت جذبات کا غلبہ دماغ کی حالت کے لیے ایک سازگار ٹھکانہ بن جاتا ہے جسے ایمان کہا جاتا ہے۔ اتنا غلبہ والا ذہن، اپنی مرضی سے، لاشعوری ذہن کو ہدایات دے سکتا ہے، جسے وہ فوراً قبول کرے گا اور اس پر عمل کرے گا۔

ایمان دماغ کی ایک ایسی حالت ہے جو خودکار تجویز سے متاثر ہو سکتی ہے

تمام عمر، مذہب پرستوں نے جدوجہد کرنے والی انسانیت کو اس، اس، اور دوسرے عقیدہ یا عقیدے پر "ایمان" رکھنے کی نصیحت کی ہے، لیکن وہ لوگوں کو یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ کیسے ایمان رکھنا ہے۔ انہوں نے یہ نہیں کہا ہے کہ "ایمان ایک دماغی کیفیت ہے، اور یہ کہ یہ خود تجویز سے پیدا ہو سکتی ہے۔"

اس زبان میں جسے کوئی بھی عام آدمی سمجھ سکتا ہے، ہم اس اصول کے بارے میں جو کچھ جانتے ہیں اس کو بیان کریں گے جس کے ذریعے عقیدہ تیار کیا جا سکتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے۔

اپنے آپ پر یقین رکھیں؛ لامحدود پر ایمان۔

اس سے پہلے کہ ہم شروع کریں، آپ کو دوبارہ یاد دلایا جائے کہ:

نپولین ہل 60 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ایمان ایک "ابدی امرت" ہے جو سوچ کے جذبے کو زندگی، طاقت اور عمل دیتا ہے!

مذکورہ بالا جملہ دوسری بار پڑھنے کے قابل ہے، تیسری اور چوتھی بار۔ یہ بلند آواز سے پڑھنے کے قابل ہے!

ایمان تمام دولت جمع کرنے کا نقطہ آغاز ہے!

ایمان تمام "معجزوں" اور تمام اسرار کی بنیاد ہے جن کا سائنس کے اصولوں سے تجزیہ نہیں کیا جا سکتا!

ایمان ناکامی کا واحد معروف تریاق ہے!

ایمان وہ عنصر ہے، "کیمیائی" جو جب دعا کے ساتھ ملایا جائے تو لامحدود ذہانت سے براہ راست رابطہ ہوتا ہے۔

ایمان وہ عنصر ہے جو انسان کے محدود ذہن کی تخلیق کردہ سوچ کی عام کمپن کو روحانی مساوی میں بدل دیتا ہے۔

**FAITH** وہ واحد ادارہ ہے جس کے ذریعے انسان لامحدود ذہانت کی کائناتی قوت کو استعمال اور استعمال کر سکتا ہے۔

مذکورہ بالا بیانات میں سے ہر ایک ثبوت کے قابل ہے!

ثبوت سادہ اور آسانی سے ظاہر کیا جاتا ہے۔ یہ خودکار تجویز کے اصول میں لپیٹا گیا ہے۔ آئیے ہم اپنی توجہ خود تجویز کے موضوع پر مرکوز کریں اور معلوم کریں کہ یہ کیا ہے، اور یہ کیا حاصل کرنے کی اہلیت رکھتا ہے۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ انسان آخر کار اس بات پر یقین کرنے کے لیے آتا ہے کہ جو بھی کوئی اپنے آپ کو دہراتا ہے، خواہ بیان درست ہو یا غلط۔ اگر آدمی جھوٹ کو بار بار دہراتا ہے تو آخر کار وہ جھوٹ کو سچ مان لے گا۔ مزید یہ کہ وہ اسے سچ مانے گا۔ ہر آدمی وہی ہے جو وہ ہے، غالب خیالات کی وجہ سے جسے وہ اپنے دماغ پر قابض ہونے دیتا ہے۔ وہ خیالات جو ایک آدمی جان بوجھ کر اپنے ذہن میں رکھتا ہے، اور ہمدردی کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتا ہے، اور جن کے ساتھ وہ کسی ایک یا زیادہ جذبات کو ملا دیتا ہے،

محرك قوتیں تشكيل دیں، جو اس کی ہر حرکت، عمل اور عمل کو ہدایت اور کنٹرول کرتی ہیں!

اب آتا ہے، سچائی کا ایک بہت ہی اہم بیان: وہ خیالات جو جذبات کے کسی بھی احساس کے ساتھ ملتے ہیں، ایک "مقناطیسی" قوت تشکیل دیتے ہیں جو آسمان کے کمپنوں سے، دوسرے ہم آہنگ، کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے۔ اس طرح جذبات کے ساتھ "مقناطیسی" سوچ کا موازنہ ایک ایسے بچ سے کیا جا سکتا ہے جو زرخیز مٹی میں لگائے جانے پر، اگتا ہے، اگتا ہے اور اپنے آپ کو بار بار بڑھاتا ہے، یہاں تک کہ جو اصل میں ایک چھوٹا سا بچ تھا، اس کے لاتعداد لاکھوں بچ بن جاتا ہے۔ ایک ہی برانڈ!

ہیٹر کمپن کی ابدی قوتوں کا ایک عظیم کائناتی ماس ہے۔ یہ تباہ کن کمپن اور تعمیری کمپن دونوں سے بنا ہے۔ اس میں ہر وقت خوف، غربت، بیماری، ناکامی، مصائب کی لہریں آتی رہتی ہیں۔ اور خوشحالی، صحت، کامیابی، اور خوشی کے کمپن، بالکل اسی طرح جیسے اس میں موسیقی کے سینکڑوں آرکیسٹریشنز، اور سینکڑوں انسانی آوازوں کی آواز ہوتی ہے، یہ سب اپنی انفرادیت اور شناخت کے ذرائع کو برقرار رکھتے ہیں۔ ریڈیو

ہیٹر کے عظیم ذخیرے سے، انسانی ذہن مسلسل ایسے کمپن کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے جو انسانی ذہن پر حاوی ہونے والی چیزوں سے ہم آہنگ ہوتی ہیں۔ کوئی بھی خیال، خیال،

منصوبہ، یا مقصد جو کسی کے ذہن میں ہوتا ہے، بیتھر کے کمپن سے، اس کے رشتہ داروں کے ایک میزبان کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے، ان "رشتہ داروں" کو اپنی قوت میں شامل کرتا ہے، اور اس وقت تک بڑھتا ہے جب تک کہ یہ غالب، محرک ماسٹر نہ بن جائے۔ اس فرد کا جس کے ذہن میں اسے رکھا گیا ہے۔

اب، آئیے ہم نقطہ آغاز کی طرف واپس چلتے ہیں، اور اس بات سے آگاہ ہو جاتے ہیں کہ ذہن میں کسی خیال، منصوبہ یا مقصد کا اصل بیج کیسے بویا جاسکتا ہے۔ معلومات کو آسانی سے پہنچایا جاتا ہے: کوئی خیال، منصوبہ، یا مقصد ذہن میں رکھا جاسکتا ہے۔ تکرار کے ذریعے سوچ کے۔ یہی وجہ ہے کہ آپ سے کہا جاتا ہے کہ آپ اپنے بڑے مقصد، یا **Definite Chief Aim** کا ایک بیان لکھیں، اسے یاد رکھیں، اور اسے سنائی دینے والے الفاظ میں دن بہ دن دہرائیں، جب تک کہ آواز کی یہ کمپن آپ کے لاشعوری دماغ تک نہ پہنچ جائے۔

نپولین ہل 62 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ہم وہ ہیں جو ہم ہیں، سوچ کے کمپن کی وجہ سے جو ہم اپنے روزمرہ کے ماحول کے محرکات کے ذریعے اٹھاتے اور رجسٹر کرتے ہیں۔

کسی بھی بد قسمت ماحول کے اثرات کو دور کرنے کا عزم کریں، اور اپنی زندگی کو آرڈر کے



لیے تیار کریں۔ ذہنی اثاثوں اور ذمہ داریوں کی انویسٹری لیتے ہوئے آپ کو معلوم ہوگا کہ آپ کی سب سے بڑی کمزوری خود اعتمادی کی کمی ہے۔ اس معذوری پر قابو پایا جا سکتا ہے، اور خودکار تجویز کے اصول کی مدد سے ڈپوک کو ہمت میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ اس اصول کا اطلاق تحریری طور پر بیان کردہ مثبت سوچ کے تاثرات کے ایک سادہ انتظام کے ذریعے کیا جا سکتا ہے، یاد کیا جاتا ہے اور دہرایا جاتا ہے، جب تک کہ وہ آپ کے دماغ کی لاشعوری فیکلٹی کے کام کرنے والے آلات کا حصہ نہ بن جائیں۔

### خود اعتمادی کا فارمولا

پہلا۔ میں جانتا ہوں کہ میں زندگی میں اپنے مقررہ مقصد کو حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہوں، اس لیے، میں اس کے حصول کے لیے اپنے آپ سے مسلسل، مسلسل عمل کا مطالبہ کرتا ہوں، اور میں یہاں اور اب ایسا عمل کرنے کا وعدہ کرتا ہوں۔

دوسرا۔ میں سمجھتا ہوں کہ میرے ذہن کے غالب خیالات آخرکار خود کو ظاہری، جسمانی عمل میں دوبارہ پیدا کریں گے، اور دھیرے دھیرے خود کو جسمانی حقیقت میں تبدیل کر لیں گے، اس لیے، میں روزانہ تیس منٹ تک اپنے خیالات کو اس شخص کے سوچنے کے کام پر مرکوز رکھوں گا جس کا میں بننے کا ارادہ رکھتا ہوں۔ اس طرح میرے ذہن میں اس شخص کی ایک واضح ذہنی تصویر بنتی ہے۔

تیسرے۔ میں خودکار تجویز کے اصول کے ذریعے جانتا ہوں، کوئی بھی خواہش جو میں مستقل طور پر اپنے ذہن میں رکھتا ہوں، آخر کار اس مقصد کو حاصل کرنے کے کسی عملی ذرائع

سے اظہار کی کوشش کرے گا، اس لیے، میں روزانہ دس منٹ اپنے آپ کی ترقی کے مطالبے کے لیے وقف کروں گا۔ خود اعتمادی۔

چوتھا۔ میں نے واضح طور پر زندگی میں اپنے اہم مقصد کی تفصیل لکھ دی ہے، اور میں اس وقت تک کوشش کرنا نہیں چھوڑوں گا، جب تک کہ میں اس کے حصول کے لیے کافی خود اعتمادی پیدا نہ کر لوں۔

پانچواں۔ میں پوری طرح سے سمجھتا ہوں کہ کوئی بھی دولت یا عہدہ زیادہ دیر تک قائم نہیں رہ سکتا جب تک کہ وہ سچائی اور انصاف پر قائم نہ ہو، اس لیے میں کوئی ایسا لین دین نہیں کروں گا جو

نپولین ہل 63 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

ان سب کو فائدہ نہیں پہنچتا جن کو یہ متاثر کرتا ہے۔ میں ان قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کر کے کامیاب ہو جاؤں گا جنہیں میں استعمال کرنا چاہتا ہوں، اور دوسرے لوگوں کے تعاون سے۔ میں دوسروں کی خدمت کرنے کے لیے اپنی رضامندی کی وجہ سے دوسروں کو اپنی خدمت پر آمادہ کروں گا۔ میں پوری انسانیت کے لیے محبت پیدا کر کے نفرت، حسد، خود غرضی اور کینہ پروری کو ختم کروں گا، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ دوسروں کے ساتھ منفی رویہ مجھے کبھی کامیابی نہیں دے سکتا۔ میں دوسروں کو مجھ پر یقین دلاؤں

گا، کیونکہ میں ان پر اور اپنے آپ پر یقین کروں گا۔

میں اس فارمولے پر اپنے نام پر دستخط کروں گا، اسے یاد رکھوں گا، اور پورے یقین کے ساتھ دن میں ایک بار اسے بلند آواز میں دہراؤں گا کہ یہ آہستہ آہستہ میرے خیالات اور اعمال کو متاثر کرے گا تاکہ میں خود انحصار، اور کامیاب انسان بن جاؤں گا۔

اس فارمولے کے پیچھے قدرت کا قانون ہے جس کی وضاحت آج تک کوئی انسان نہیں کر سکا۔ اس نے ہر عمر کے سائنسدانوں کو حیران کر دیا ہے۔ ماہرین نفسیات نے اس قانون کو "خودکار تجویز" کا نام دیا ہے اور اسے اسی پر جانے دیں۔

اس قانون کو جس نام سے پکارا جائے اس کی کوئی اہمیت نہیں۔ اس کے بارے میں اہم حقیقت یہ ہے کہ اگر اسے تعمیری طور پر استعمال کیا جائے تو یہ بنی نوع انسان کی چمک اور کامیابی کے لیے کام کرتا ہے۔ دوسری طرف، اگر تباہ کن طور پر استعمال کیا جاتا ہے، تو یہ اتنی ہی آسانی سے تباہ ہو جائے گا۔ اس بیان میں ایک بہت اہم سچائی مل سکتی ہے، یعنی؛ کہ جو لوگ شکست کھا جاتے ہیں، اور غربت، مصائب اور پریشانی میں اپنی زندگی کا خاتمہ کرتے ہیں، وہ خود کار تجویز کے اصول کے منفی اطلاق کی وجہ سے ایسا کرتے ہیں۔ اس کا سبب اس حقیقت میں پایا جاسکتا ہے کہ سوچ کے تمام جذبات اپنے آپ کو جسمانی طور پر مساوی کرنے کا زحمان رکھتے ہیں۔

لا شعوری ذہن، (کیمیائی تجربہ گاہ جس میں تمام فکری تحریکات کو یکجا کیا جاتا ہے، اور اسے طبعی حقیقت میں ترجمہ کرنے کے لیے تیار کیا جاتا ہے)، تعمیری اور تخریبی سوچ کے

جذبات میں کوئی فرق نہیں کرتا۔ یہ اس مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جو ہم اسے کھلاتے ہیں، ہماری سوچ کی تحریکوں کے ذریعے۔ لاشعوری ذہن خوف سے چلنے والی سوچ کو حقیقت میں اسی طرح ترجمہ کرے گا جس طرح یہ ہمت، یا ایمان سے چلنے والی سوچ کا حقیقت میں ترجمہ کرے گا۔

طبی تاریخ کے صفحات "تجویزاتی خودکشی" کے واقعات کی مثالوں سے بھرپور ہیں۔ ایک آدمی منفی تجویز کے ذریعے خودکشی کر سکتا ہے، بالکل اسی طرح مؤثر طریقے سے جس طرح کسی اور طریقے سے۔ ایک وسط مغربی شہر میں a ،

نپولین ہل 64 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

جوزف گرانٹ کے نام سے ایک شخص، ایک بینک اہلکار، نے ڈائریکٹرز کی رضامندی کے بغیر، بینک کی رقم کی ایک بڑی رقم "قرضہ" لی۔ اس نے جوئے کے ذریعے پیسے ہارے۔ ایک دوپہر، بینک ایگزامینر آیا اور اکاؤنٹس چیک کرنے لگا۔ گرانٹ نے بینک چھوڑ دیا، ایک مقامی ہوٹل میں ایک کمرہ لیا، اور جب وہ اسے ملے، تین دن بعد، وہ بستر پر لیٹا تھا، رو رہا تھا اور کراہ رہا تھا، بار بار یہ الفاظ دہرا رہا تھا، "میرے خدا، یہ مجھے مار دے گا! ذلت برداشت نہیں کر سکتے۔" تھوڑی ہی دیر میں وہ مر گیا۔ ڈاکٹروں نے کیس کو "ذہنی خودکشی" میں سے ایک قرار دیا۔

جس طرح بجلی صنعت کے پیسوں کو موڑ دے گی، اور اگر تعمیری طور پر استعمال کی جائے تو مفید خدمات فراہم کرے گی۔ یا اگر غلط طریقے سے استعمال کیا جائے تو زندگی کو ختم کر دیں، تو کیا خود کار طریقے سے تجویز کا قانون آپ کو امن اور خوشحالی کی طرف لے جائے گا، یا آپ کی سمجھ اور اس کے اطلاق کے درجے کے مطابق، آپ کو مصیبت، ناکامی اور موت کی وادی میں لے جائے گا۔

اگر آپ اپنے ذہن کو خوف، شک اور بے اعتمادی سے بھر دیتے ہیں اور لامحدود انٹیلی جنس کی قوتوں سے رابطہ قائم کرنے اور استعمال کرنے کی صلاحیت پر یقین رکھتے ہیں، تو خود کار تجویز کا قانون اس بے اعتمادی کے جذبے کو لے کر اسے ایک نمونے کے طور پر استعمال کرے گا جس کے ذریعے آپ کا لاشعوری ذہن اس کا ترجمہ کرے گا۔ اس کے جسمانی مساوی میں۔

یہ بیان اتنا ہی درست ہے جتنا اس بیان کے کہ دو اور دو چار ہیں!

ہوا کی طرح جو ایک جہاز کو مشرق کی طرف لے جاتی ہے اور دوسرے کو مغرب کی طرف، آؤ تجویز کا قانون آپ کو اوپر لے جائے گا یا نیچے کھینچ لے گا، جس طرح سے آپ اپنی سوچ کا سفر طے کرتے ہیں۔

خود کار تجویز کا قانون، جس کے ذریعے کوئی بھی شخص کامیابی کی بلندیوں تک پہنچ سکتا ہے جو

تخیل کو مندرجہ ذیل آیت میں اچھی طرح سے بیان کیا گیا ہے:

اگر آپسوچو آپ کو مارا جاتا ہے، آپ ہیں،  
اگر آپسوچو آپ کی ہمت نہیں ہے، آپ نہیں کرتے  
اگر آپ جیتنا پسند کرتے ہیں، لیکن آپ کو لگتا ہے نہیں کر سکتے،  
یہ تقریباً یقینی ہے کہ آپ ایسا نہیں کریں گے۔  
اگر آپسوچو آپ ہار جائیں گے، آپ کھو گئے ہیں۔

نپولین ہل 65 |  
سوچیں اور امیر بنیں۔

کیونکہ ہم دنیا سے باہر تلاش کرتے ہیں،  
کامیابی ایک ساتھی کی مرضی سے شروع ہوتی ہے۔  
یہ سب کچھ میں ہے۔ دماغ کی حالت۔

اگر آپسوچو آپ باہر ہیں، آپ ہیں،  
آپ کو مل گیا ہے۔ سوچو بلند ہونے کے لیے،  
آپ کو ہونا پڑے گا۔ اپنے آپ کا یقین پہلے  
آپ کبھی بھی انعام جیت سکتے ہیں۔

زندگی کی لڑائیاں ہمیشہ نہیں چلتیں۔  
مضبوط یا تیز آدمی کے لیے،

لیکن جلد یا دیر سے جیتنے والا آدمی

کیا وہ آدمی ہے جو سوچتا ہے کہ وہ کر سکتا ہے!

ان الفاظ کا مشاہدہ کریں جن پر زور دیا گیا ہے، آپ اس گہرے معنی کو پکڑ لیں گے جو شاعر کے ذہن میں تھا۔

آپ کے میک اپ میں (شاید آپ کے دماغ کے خلیوں میں) کہیں نہ کہیں موجود ہے۔ سو رہا ہے کامیابی کا وہ بیج جسے اگر بیدار کیا جائے اور عمل میں لایا جائے تو وہ آپ کو بلندیوں تک لے جائے گا، جیسا کہ آپ کو حاصل کرنے کی امید کبھی نہیں تھی۔

جس طرح ایک ماہر موسیقار وائلن کی تاروں سے موسیقی کی سب سے خوبصورت قسمیں نکال سکتا ہے، اسی طرح آپ اس ذہانت کو جگا دیں جو آپ کے دماغ میں سوئی ہوئی ہے، اور آپ کو اس مقصد کی طرف لے جانے کا باعث بن سکتے ہیں جس کی آپ خواہش کر سکتے ہیں۔ حاصل کرنا

ابراہم لنکن اپنی ہر کوشش میں ناکام رہے، یہاں تک کہ وہ چالیس سال کی عمر سے گزر چکے تھے۔ وہ کہیں سے بھی مسٹر کوئی نہیں تھا، یہاں تک کہ ایک عظیم تجربہ اس کی زندگی میں آیا، اس کے دل اور دماغ میں سوئے ہوئے ذہین کو بیدار کیا، اور دنیا کو اس کے واقعی عظیم آدمیوں میں سے ایک دیا۔ وہ "تجربہ" دکھ اور محبت کے جذبات سے ملا ہوا تھا۔ یہ ان کے پاس این رلج کے ذریعے آیا، وہ واحد عورت جس سے وہ واقعی محبت کرتا تھا۔

یہ ایک معلوم حقیقت ہے کہ محبت کا جذبہ دماغ کی حالت سے قریب تر ہے جسے ایمان کہا جاتا ہے، اور یہی وجہ ہے کہ محبت کسی کے فکری جذبوں کو ان کے روحانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے بہت قریب ہے۔ تحقیق کے اپنے کام کے دوران، مصنف نے زندگی کے تجزیے سے دریافت کیا، کام

نپولین ہل 66 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

اور سینکڑوں مردوں کی شاندار کامیابیاں، کہ ان میں سے تقریباً ہر ایک پر عورت کی محبت کا اثر تھا۔ محبت کا جذبہ، انسانی دل اور دماغ میں، مقناطیسی کشش کا ایک سازگار میدان بناتا ہے، جس کی وجہ سے آسمان میں تیز اور باریک کمپنیں آتی ہیں۔

اگر آپ ایمان کی طاقت کا ثبوت چاہتے ہیں تو ان مردوں اور عورتوں کے کارناموں کا مطالعہ کریں جنہوں نے اسے استعمال کیا ہے۔ فرست میں سرِ فرست ناصری آتا ہے۔ عیسائیت سب سے بڑی واحد قوت ہے جو مردوں کے ذہنوں کو متاثر کرتی ہے۔ عیسائیت کی بنیاد ایمان ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کتنے ہی لوگوں نے اس عظیم طاقت کے معنی کو بگاڑ دیا ہو، یا اس کا غلط مطلب لیا ہو، اور اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کتنے ہی عقیدے اور عقیدے بنائے گئے ہوں۔ اس کے نام پر، جو اس کے اصولوں کی عکاسی نہیں کرتے۔



تعلیمات کا مجموعہ اور مادہ اور مسیح کی کامیابیاں، جن کو "معجزات" سے تعبیر کیا جاسکتا ہے، ایمان سے زیادہ یا کم نہیں تھا۔ اگر "معجزے" جیسے کوئی مظاہر ہیں تو وہ صرف دماغ کی حالت سے پیدا ہوتے ہیں جسے ایمان کہا جاتا ہے! مذہب کے کچھ اساتذہ، اور بہت سے جو خود کو عیسائی کہتے ہیں، نہ تو ایمان کو سمجھتے ہیں اور نہ ہی اس پر عمل کرتے ہیں۔

آئیے ایمان کی طاقت پر غور کریں، جیسا کہ اب اس کا مظاہرہ ایک ایسے شخص کے ذریعے کیا جا رہا ہے، جو ہندوستان کی تمام تہذیب، مہاتما گاندھی کو اچھی طرح سے جانتا ہے۔ اس آدمی میں دنیا کے پاس سب سے حیران کن مثالوں میں سے ایک ہے جسے تہذیب کے لیے جانا جاتا ہے، ایمان کے امکانات کے بارے میں۔ گاندھی اس وقت رہنے والے کسی بھی آدمی سے زیادہ ممکنہ طاقت رکھتے ہیں، اور یہ اس حقیقت کے باوجود کہ ان کے پاس طاقت کا کوئی بھی آرتھوڈوکس اوزار نہیں ہے، جیسے کہ پیسہ، جنگی جہاز، سپاہی اور جنگی سامان۔ گاندھی کے پاس پیسہ نہیں ہے، اس کے پاس گھر نہیں ہے، اس کے پاس کپڑوں کا سوٹ نہیں ہے، لیکن اس کے پاس طاقت ہے۔ وہ اس طاقت سے کیسے آتا ہے؟

اس نے اسے ایمان کے اصول کی اپنی سمجھ سے پیدا کیا، اور اس عقیدے کو دو سو ملین لوگوں کے ذہنوں میں منتقل کرنے کی اپنی صلاحیت کے ذریعے۔

گاندھی نے ایمان کے اثر سے وہ کام انجام دیا جو زمین کی سب سے مضبوط فوجی طاقت

نہ کر سکی، اور نہ کبھی پورا کرے گی۔

نپولین ہل 67 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

فوجیوں اور فوجی ساز و سامان کے ذریعے۔ اس نے دو سو ملین ذہنوں کو اکٹھے کرنے اور یکجہتی میں، ایک ذہن کے طور پر متحرک کرنے کا حیران کن کارنامہ انجام دیا ہے۔

روئے زمین پر ایمان کے علاوہ اور کون سی طاقت اتنا کچھ کر سکتی ہے؟

ایک دن آئے گا جب ملازمین کے ساتھ ساتھ آجر بھی FAITH کے امکانات کو دریافت کریں گے۔ وہ دن طلوع ہونے والا ہے۔ حالیہ کاروباری مندی کے دوران پوری دنیا کو یہ دیکھنے کا کافی موقع ملا ہے کہ ایمان کی کمی کاروبار پر کیا اثر ڈالے گی۔

یقیناً تہذیب نے اس عظیم سبق سے استفادہ کرنے کے لیے کافی ذہین انسان پیدا کیے ہیں جو ڈپریشن نے دنیا کو سکھایا ہے۔ اس افسردگی کے دوران، دنیا کے پاس اس بات کے ثبوت موجود تھے کہ بڑے پیمانے پر خوف صنعت اور کاروبار کے پہیوں کو مفلوج کر دے گا۔ اس تجربے سے کاروبار اور صنعت میں ایسے رہنما پیدا ہوں گے جو گاندھی کی اس مثال سے فائدہ اٹھائیں گے جو دنیا کے لیے پیش کی گئی ہے، اور وہ کاروبار پر وہی حربے استعمال کریں گے جو اس نے دنیا کی تاریخ میں مشہور ترین پیروکار بنانے میں استعمال کیے ہیں۔ یہ رہنما ان نامعلوم افراد کے درجے اور فائل سے آئیں گے، جو اب

سٹیل پلانٹس، کوئلے کی کانوں، گاڑیوں کے کارخانوں اور امریکہ کے چھوٹے قصبوں اور شہروں میں مزدوری کرتے ہیں۔

کاروبار میں اصلاحات کی ضرورت ہے، اس میں کوئی غلطی نہ کریں! طاقت اور خوف کے معاشی امتزاج پر مبنی ماضی کے طریقوں کو ایمان اور تعاون کے بہتر اصولوں سے بدل دیا جائے گا۔ مزدوری کرنے والے مرد روزانہ اجرت سے زیادہ وصول کریں گے۔ وہ کاروبار سے منافع حاصل کریں گے، وہی جو کاروبار کے لیے سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ لیکن، سب سے پہلے انہیں اپنے آجروں کو زیادہ سے زیادہ دینا چاہیے، اور عوام کی قیمت پر زبردستی اس جھگڑے اور سودے بازی کو روکنا چاہیے۔ انہیں منافع کا حق حاصل کرنا چاہیے!۔

اس کے علاوہ، اور یہ سب سے اہم چیز ہے۔ ان کی قیادت ایسے لیڈر کریں گے جو مہاتما گاندھی کے نافذ کردہ اصولوں کو سمجھیں گے اور ان پر عمل کریں گے۔ صرف اسی طرح رہنا اپنے پیروکاروں سے مکمل تعاون کا جذبہ حاصل کر سکتے ہیں جو اپنی اعلیٰ ترین اور پائیدار شکل میں طاقت کی تشکیل کرتا ہے۔

نپولین ہل 68 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

یہ شاندار مشینی دور جس میں ہم رہتے ہیں، اور جس سے ہم ابھی ابھر رہے ہیں، نے انسانوں سے روح نکال لی ہے۔ اس کے لیڈروں نے مردوں کو اس طرح چلا دیا ہے جیسے

وہ سرد مشینری کے ٹکڑے ہوں۔ انہیں ان ملازمین کے ذریعہ ایسا کرنے پر مجبور کیا گیا جنہوں نے تمام متعلقہ افراد کی قیمت پر، لینے اور نہ دینے کے لئے سودے بازی کی ہے۔ مستقبل کا نگہبان انسانی خوشی اور قناعت ہو گا، اور جب یہ ذہنی کیفیت حاصل ہو جائے گی، تو پیداوار اپنے آپ کو سنبھالے گی، اس سے کہیں زیادہ مؤثر طریقے سے جو انسانوں نے نہیں کیا، اور ایمان کو ملا نہیں سکتا۔ اور ان کی محنت کے ساتھ انفرادی مفاد۔

کاروبار اور صنعت کو چلانے میں ایمان اور تعاون کی ضرورت کے پیش نظر، ایک ایسے واقعہ کا تجزیہ کرنا دلچسپ اور منافع بخش بھی ہو گا جو اس طریقہ کار کی بہترین تفہیم فراہم کرتا ہے جس کے ذریعے صنعتکار اور کاروباری حضرات بڑی خوش قسمتی جمع کرتے ہیں۔ دینا اس سے پہلے کہ وہ کوشش کریں۔ حاصل کریں

اس مثال کے لیے چنا گیا واقعہ 1900 کا ہے، جب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن تشکیل دی جا رہی تھی۔ جیسا کہ آپ کہانی پڑھتے ہیں، ان بنیادی حقائق کو ذہن میں رکھیں اور آپ سمجھ جائیں گے کہ آئیڈیاز کس طرح بڑی خوش قسمتی میں تبدیل ہو گئے ہیں۔

سب سے پہلے، یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کا جنم چارلس ایم شواب کے ذہن میں ہوا، ایک آئیڈیا کی شکل میں جو اس نے اپنی تخیل کے ذریعے تخلیق کیا! دوسرا، اس نے اپنے آئیڈیا کے ساتھ FAITH کو ملایا۔ تیسرا، اس نے اپنے آئیڈیا کو جسمانی اور مالیاتی حقیقت میں ڈھالنے کے لیے ایک منصوبہ بنایا۔ چوتھا، اس نے یونیورسٹی کلب میں اپنی

مشہور تقریر سے اپنے منصوبے کو عملی جامہ پہنایا۔ پانچویں، اس نے اپلائی کیا، اور استقامت کے ساتھ اپنے پلان پر عمل کیا، اور پختہ فیصلے کے ساتھ اس کی حملیت کی جب تک کہ یہ مکمل طور پر مکمل نہ ہو جائے۔ چھٹا، اس نے کامیابی کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش کے ذریعے کامیابی کا راستہ تیار کیا۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو اکثر سوچتے ہیں کہ کتنی بڑی خوش قسمتی جمع ہوتی ہے، تو یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کی تخلیق کا یہ سٹوروشن ہوگا۔ اگر آپ کو کوئی شک ہے کہ مرد سوچ سکتے ہیں اور امیر ہو سکتے ہیں، تو اس سٹو کو اس شک کو دور کر دینا چاہیے، کیونکہ آپ واضح طور پر یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کی کہانی میں دیکھ سکتے ہیں، اس کتاب میں بیان کیے گئے تیرہ اصولوں کے ایک بڑے حصے کا اطلاق۔

نپولین ہل 69 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

آئی ڈی ای اے کی طاقت کی یہ حیران کن تفصیل جان لوول نے ڈرامائی انداز میں نیویارک ورلڈ ٹیلیگرام میں بتائی تھی، جس کے بشکریہ اسے یہاں دوبارہ شائع کیا گیا ہے،

رات کے کھانے کے بعد کی ایک خوبصورت تقریر

ایک بلین ڈالر کے لیے

جب 12 دسمبر 1900 کی شام کو، ملک کے تقریباً اسی مالی اشرافیہ ففٹھ ایونیو پر واقع

یونیورسٹی کلب کے بینکوائٹ ہال میں مغرب سے آئے ہوئے ایک نوجوان کی تعظیم کے لیے جمع ہوئے، نہ کہ نصف درجن مہمان۔ احساس ہوا کہ وہ امریکی صنعتی تاریخ میں سب سے اہم واقعہ کا مشاہدہ کرنے والے ہیں۔

جے ایڈورڈ سمینز اور چارلس اسٹیورٹ سمتھ، پٹسبرگ کے حالیہ دورے کے دوران چارلس ایم شواب کی طرف سے دی گئی شاندار مہمان نوازی کے لیے ان کے دل شکر گزار ہیں، نے اڑتیس سالہ اسٹیل مین کو مشرقی علاقے سے متعارف کرانے کے لیے عشائیہ کا اہتمام کیا تھا۔ بینکنگ سوسائٹی۔ لیکن انہیں توقع نہیں تھی کہ وہ کنونشن میں بھگدڑ مچائے گا۔ درحقیقت انہوں نے اسے متنبہ کیا کہ نیویارک کی بھری ہوئی قمیضوں کے اندر موجود سینہ بیان بازی کے لیے جوابدہ نہیں ہوں گے، اور یہ کہ، اگر وہ اسٹیل مینز اور ہیپریمینز اور وینڈر بلٹس کو بور نہیں کرنا چاہتے ہیں، تو اس کے لیے بہتر ہے کہ وہ خود کو پندرہ یا بیس منٹ تک محدود رکھیں۔ شائستہ بخارات کی اور اسے اس پر جانے دو۔

یہاں تک کہ جان پیئر پونٹ مورگن، شواب کے دائیں ہاتھ پر بیٹھے ہوئے، جیسا کہ اس کا شاہی وقار بن گیا تھا، صرف مختصر طور پر اپنی موجودگی کے ساتھ ضیافت کی میز کو خوش کرنے کا ارادہ رکھتا تھا۔ اور جہاں تک پریس اور عوام کا تعلق تھا، یہ سارا معاملہ اتنا کم لمحہ کا تھا کہ اگلے دن اس کا کوئی ذکر چھپنے کا راستہ نہیں ملا۔

چنانچہ دونوں میزبانوں اور ان کے معزز مہمانوں نے حسب معمول سات یا آٹھ کورسز کے ذریعے کھانا کھایا۔ تھوڑی سی بات چیت ہوتی تھی اور جو کچھ ہوتا تھا اسے روک دیا جاتا تھا۔

چند بینکرز اور دلالوں نے شواب سے ملاقات کی تھی، جن کا کیپر مونو نگھیلا کے کنارے پھول گیا تھا، اور کوئی بھی اسے اچھی طرح سے نہیں جانتا تھا۔ لیکن شام ڈھلنے سے پہلے، وہ — اور ان کے ساتھ منی ماسٹر مورگن — ان کے پیروں سے اکھڑ جانے والے تھے، اور ایک بلین ڈالر کا بچہ، یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن، کا حاملہ ہونا تھا۔

نپولین ہل 70 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

یہ شاید بد قسمتی کی بات ہے کہ تاریخ کی خاطر، چالی شواب کی عشاء میں تقریر کا کوئی ریکارڈ نہیں بنایا گیا۔ اس نے اس کے کچھ حصوں کو بعد کی تاریخ میں شکاگو کے بینکرز کی اسی طرح کی میٹنگ کے دوران دہرایا۔ اور پھر بھی بعد میں، جب حکومت اسٹیل ٹرسٹ کو تحلیل کرنے کا مقدمہ لے کر آئی، تو اس نے گواہ کے موقف سے، ان ریمارکس کا اپنا ورژن پیش کیا جس نے مورگن کو مالی سرگرمیوں کے جنون میں مبتلا کر دیا۔

"ناہم، یہ امکان ہے کہ یہ ایک 'گھریلو' تقریر تھی، کسی حد تک غیر گراماتی (زبان کی خوبیوں نے شواب کو کبھی پریشان نہیں کیا)، ایپیگرام سے بھرا ہوا تھا اور عقل سے جڑا ہوا تھا۔ پانچ اربوں کا تخمینہ سرمایہ جس کی نمائندگی کھانے والوں نے کی تھی۔ اس کے ختم ہونے کے بعد اور مجمع ابھی تک اپنے سحر میں تھا، اگرچہ شواب نے نوے منٹ تک بات کی تھی، مورگن نے مقرر کو ایک کھڑکی کی طرف لے جایا جہاں، اونچائی سے ان کی ٹانگیں

لٹک رہی تھیں۔ غیر آرام دہ نشست، انہوں نے ایک گھنٹہ مزید بات کی۔

شواب کی شخصیت کا جادو پوری طاقت سے چل چکا تھا، لیکن جو چیز زیادہ اہم اور پائیدار تھی وہ اسٹیل کی ترقی کے لیے اس نے مکمل، واضح پروگرام ترتیب دیا تھا۔ بہت سے دوسرے مردوں نے مورگن کو بسکٹ، تار اور ہوپ، چینی، ربڑ، وہسکی، تیل یا چیونگم کے امتزاج کے نمونے کے بعد اسٹیل ٹرسٹ کو ایک ساتھ تھپڑ مارنے میں دلچسپی لینے کی کوشش کی تھی۔ جواری جان ڈبلیو گیٹس نے اس پر زور دیا تھا لیکن مورگن نے اس پر اعتماد نہیں کیا۔ مور ہوائز، بل اور جم، شکاگو کے اسٹاک جابرز جنہوں نے میچ ٹرسٹ اور کریکر کارپوریشن کو اکٹھا کیا تھا، اس پر زور دیا اور ناکام رہے۔ ایلبرٹ گیری، مقدس ملک کے وکیل، اسے فروغ دینا چاہتے تھے، لیکن وہ اتنا بڑا نہیں تھا کہ متاثر کن ہو۔ جب تک شواب کی فصاحت نے جے پی مورگن کو ان بلندیوں تک نہیں پہنچایا جہاں سے وہ اب تک کے سب سے زیادہ جرات مندانہ مالیاتی اقدام کے ٹھوس نتائج کا تصور کر سکتا تھا، اس منصوبے کو آسان پیسے والے کریک پائس کا ایک دلفریب خواب سمجھا جاتا تھا۔

مالیاتی مقناطیسیت جو ایک نسل پہلے شروع ہوئی تھی، ہزاروں چھوٹی اور بعض اوقات غیر موثر طریقے سے منظم کمپنیوں کو بڑے اور مسابقت کو کچلنے والے امتزاج کی طرف راغب کرنے کے لیے، اس خوش کن کاروباری قزاق، جان ڈبلیو گیٹس کے آلات کے ذریعے اسٹیل کی دنیا میں فعال ہو گئی تھی۔ گیٹس نے پہلے ہی چھوٹے خدشات کے سلسلے میں امریکن اسٹیل اینڈ وائر کمپنی بنائی تھی اور مورگن کے ساتھ مل کر فیڈرل اسٹیل کمپنی بنائی تھی۔ نیشنل ٹیوب اور امریکن برج کمپنیاں دو تھیں۔



مورگن کے مزید خدشات، اور مور برادرز نے 'امریکن' گروپ — ٹن پلیٹ، اسٹیل ہوپ، شیٹ اسٹیل اور نیشنل اسٹیل کمپنی بنانے کے لیے میچ اور کوکیز کے کاروبار کو ترک کر دیا تھا۔

لیکن اینڈریو کارنگی کے بہت بڑے عمودی ٹرسٹ کے ساتھ، ایک ٹرسٹ جس کی ملکیت اور ترین شراکت داروں کے ذریعہ چلایا جاتا ہے، وہ دیگر امتزاج پیکائیون تھے۔ وہ اپنے دل کے مواد کے ساتھ مل سکتے ہیں لیکن ان میں سے تمام کارنگی تنظیم میں کوئی کمی نہیں کر سکتے تھے، اور مورگن کو یہ معلوم تھا۔

سنکی بوڑھا سکاٹ بھی اسے جانتا تھا۔ اسکیو کیسل کی شاندار بلندیوں سے اس نے دیکھا تھا، پہلے تفریح کے ساتھ اور پھر ناراضگی کے ساتھ، مورگن کی چھوٹی کمپنیوں کی اس کے کاروبار میں کمی کی کوششوں کو۔ جب کوششیں بہت دیر ہو گئیں، تو کارنگی کے مزاج کا ترجمہ غصے اور انتقام میں ہو گیا۔ اس نے اپنے حریفوں کی ملکیت والی ہر مل کو نقل کرنے کا فیصلہ کیا۔ اب تک، اسے تار، پائپ، ہوپس، یا شیٹ میں کوئی دلچسپی نہیں تھی۔ اس کے بجائے، وہ ایسی کمپنیوں کو خام سٹیل بیچنے اور انہیں جس شکل میں چاہے کام کرنے دینے پر راضی تھا۔ اب، شواب کو اپنے سربراہ اور قابل لیفٹیننٹ کے طور پر، اس نے اپنے دشمنوں کو دیوار تک پہنچانے کا منصوبہ بنایا۔

تو یہ تھا کہ چارلس ایم شواب کی تقریر میں، مورگن نے اپنے امتزاج کے مسئلے کا جواب دیکھا۔ کارنیگی کے بغیر ایک ٹرسٹ — ان سب میں سے سب کا کوئی بھروسہ نہیں ہوگا، ایک بیر کی کھیر، جیسا کہ ایک مصنف نے کہا، بیر کے بغیر۔

شواب کی 12 دسمبر 1900 کی رات کی تقریر میں بلاشبہ یہ اندازہ لگایا گیا تھا، اگرچہ یہ عہد نہیں تھا کہ کارنیگی کے وسیع ادارے کو مورگن کے خیمے کے نیچے لایا جاسکتا ہے۔ انہوں نے اسٹیل کے لیے عالمی مستقبل، کارکردگی کے لیے تنظیم نو، تخصص، ناکامیوں کو ختم کرنے اور پھلنے پھولنے والی جائیدادوں پر کوششوں کے ارتکاز، ایسک ٹریفک میں معیشتوں، اوور ہیڈ اور انتظامی محکموں میں معیشتوں، غیر ملکیوں پر قبضہ کرنے کی بات کی۔ بازاروں

اس سے بڑھ کر، اس نے ان میں سے بکنیرز کو بتایا جس میں ان کی روایتی قزاقی کی غلطیاں ہیں۔ اس نے اندازہ لگایا کہ ان کے مقاصد، اجارہ داریاں بنانا، قیمتیں بڑھانا، اور خود کو مراعات سے باہر موٹا منافع ادا کرنا تھا۔ شواب نے اپنے دلی انداز میں اس نظام کی مذمت کی۔ اس طرح کی پالیسی کی کم اندیشی، اس نے اپنے سننے والوں کو بتایا، اس حقیقت میں ہے کہ اس نے

نپولین ہل 72 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

مارکیٹ ایک ایسے دور میں جب ہر چیز توسیع کے لیے پکارتی تھی۔ اسٹیل کی قیمت کو سستا کرنے سے، اس نے دلیل دی، ایک مسلسل پھیلتی ہوئی مارکیٹ بنائی جائے گی۔ اسٹیل کے مزید استعمال وضع کیے جائیں گے، اور عالمی تجارت کا ایک اچھا حصہ حاصل کیا جاسکے گا۔ دراصل، اگرچہ وہ اسے نہیں جانتا تھا، شواب جدید بڑے پیمانے پر پیداوار کا رسول تھا۔

چنانچہ یونیورسٹی کلب میں عشائیہ اپنے اختتام کو پہنچا۔ مورگن گھر چلا گیا، شواب کی گلابی پیشین گوئیوں کے بارے میں سوچنے کے لیے۔ شواب 'وی اینڈرا کارنیگی' کے لیے اسٹیل کا کاروبار چلانے کے لیے پٹسبرگ واپس چلا گیا، جب کہ گیری اور باقی اپنے اسٹاک ٹکرز پر واپس چلے گئے، تاکہ لگے اقدام کی توقع میں گھوم پھریں۔

آنے میں دیر نہیں لگی تھی۔ مورگن کو اس دعوت کو ہضم کرنے میں تقریباً ایک ہفتہ لگا جس کی وجہ شواب نے اس کے سامنے رکھی تھی۔ جب اس نے خود کو یقین دلایا کہ کوئی مالی بد ہضمی نہیں ہوگی، تو اس نے شواب کو بلایا — اور اس نوجوان کو اس کے بجائے بے تاب پایا۔ مسٹر کارنیگی، شواب نے اشارہ کیا، ہو سکتا ہے کہ وہ اسے پسند نہ کریں اگر انہیں معلوم ہو کہ ان کی قابل اعتماد کمپنی کے صدر شہنشاہ وال سٹریٹ کے ساتھ چھیڑ چھاڑ کر رہے ہیں، وہ گلی جس پر کارنیگی کو کبھی نہ چلنے کا عزم کیا گیا تھا۔ اس کے بعد جان ڈبلیو گیٹس کی طرف سے یہ تجویز پیش کی گئی کہ اگر شواب فلاڈیلفیا کے بیلو ہوٹل میں 'ہوا' تو جے پی مورگن بھی وہاں 'ہو سکتا ہے'۔ جب شواب پہنچا، تاہم، مورگن اپنے نیویارک کے گھر میں تکلیف سے بیمار تھا، اور اس لیے، بڑے آدمی کی

زبردست دعوت پر، شواب نیویارک گیا اور خود کو فنا سر کی لائبریری کے دروازے پر پیش کیا۔

اب بعض معاشی مورخین نے اس عقیدے کا دعویٰ کیا ہے کہ ڈامے کے آغاز سے آخر تک اسٹیج اینڈریو کارنگی نے ترتیب دیا تھا۔ کہ شواب کے لیے عشائیہ، مشہور تقریر، شواب اور منی کنگ کے درمیان اتوار کی رات کی کانفرنس۔ کینی اسکاٹ کی طرف سے ترتیب دی گئی تقریبات۔ حقیقت اس کے بالکل برعکس ہے۔ جب شواب کو اس معاہدے کو پورا کرنے کے لیے بلایا گیا تھا، تو وہ یہ بھی نہیں جانتا تھا کہ کیا 'چھوٹا باس'، جیسا کہ اینڈریو کو بلایا گیا تھا، بچنے کی پیشکش کو سنیں گے، خاص طور پر مردوں کے ایک ایسے گروپ کو جسے اینڈریو سمجھتا تھا۔ تقدس سے کم کسی چیز سے نوازا گیا۔ لیکن شواب اپنے ساتھ کانفرنس میں شامل ہوئے، اپنی ہینڈ رائٹنگ میں، تانبے کی پلیٹ کے اعداد کی چھ شیٹس، جو اس کے ذہن میں ہر اسٹیل کمپنی کی جسمانی مالیت اور ممکنہ کمائی کی صلاحیت کی نمائندگی کرتی ہے جسے وہ دھات کے نئے آسمان میں ایک ضروری ستارہ سمجھتا ہے۔۔

نپولین ہل 73 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

چار آدمی ساری رات ان اعداد و شمار پر غور کرتے رہے۔ چیف، یقیناً، مورگن تھا، جو پیسے

کے الہی حق پر اپنے یقین پر ثابت قدم تھا۔ اس کے ساتھ اس کا بزرگ ساتھی رابرٹ بیکن تھا جو ایک عالم اور شریف آدمی تھا۔ تیسرا جان ڈبلیو گیٹس تھا جسے مورگن نے جواری کے طور پر لعن طعن کیا اور ایک آلے کے طور پر استعمال کیا۔ چوتھا شواب تھا، جو اس وقت زندہ رہنے والے مردوں کے کسی بھی گروپ سے زیادہ اسٹیل بنانے اور بیچنے کے عمل کے بارے میں جانتا تھا۔ اس پوری کانفرنس کے دوران، پٹسبرگ کے اعداد و شمار پر کبھی سوال نہیں کیا گیا۔ اگر اس نے کہا کہ ایک کمپنی کی اتنی قیمت ہے، تو اس کی قیمت اتنی تھی اور زیادہ نہیں۔ وہ بھی اس بات پر اصرار کر رہا تھا کہ اس مجموعہ میں صرف ان خدشات کو شامل کیا جائے جنہیں اس نے نامزد کیا تھا۔ اس نے ایک ایسی کارپوریشن کا تصور کیا تھا جس میں کوئی نقل نہیں ہوگی، یہاں تک کہ ان دوستوں کے لالچ کو پورا کرنے کے لیے بھی نہیں جو اپنی کمپنیوں کو مورگن کے وسیع کندھوں پر اتارنا چاہتے تھے۔ اس طرح اس نے ڈیزائن کے لحاظ سے بہت سے بڑے خدشات کو چھوڑ دیا جن پر وال سٹریٹ کے والروسز اور کارپوریشنز نے بھوکی آنکھیں ڈالی تھیں۔

"جب صبح ہوئی تو مورگن نے اٹھ کر اپنی پیٹھ سیدھی کی۔ صرف ایک سوال رہ گیا تھا۔

"کیا آپ کو لگتا ہے کہ آپ لینڈرو کارنیگی کو بیچنے پر آمادہ کر سکتے ہیں؟" اس نے پوچھا۔ "میں کوشش کر سکتا ہوں،" شواب نے کہا۔

مورگن نے کہا، "اگر آپ اسے بیچنے کے لیے لے سکتے ہیں، تو میں معاملہ اٹھاؤں گا۔

اب تک بہت اچھا۔ لیکن کیا کارنیگی فروخت کرے گا؟ وہ کتنا مطالبہ کرے گا؟

(شواب نے \$320,000,000 کے بارے میں سوچا)۔ وہ کس چیز میں ادائیگی کرے گا؟ عام یا ترجیحی اسٹاک؟ بانڈز؟ نقد؟ کوئی بھی ایک ارب ڈالر کا تہائی نقد رقم نہیں جمع کر سکتا تھا۔

جنوری میں ویسٹ چیسٹر میں سینٹ اینڈریوز لنکس کی ٹھنڈ سے گرنے والی ہیتھ پر ایک گولف کا کھیل تھا، جس میں اینڈریو سردی کے خلاف سویٹروں میں بندھے ہوئے تھے، اور چالی حسب معمول اپنی روح کو برقرار رکھنے کے لیے خوش مزاجی سے بات کر رہے تھے۔ لیکن کاروبار کے بارے میں کسی لفظ کا تذکرہ نہیں کیا گیا جب تک کہ یہ جوڑا کارنگی کلیج کے آرام دہ گرم جوشی میں بیٹھ گیا۔ پھر، اسی قابلیت کے ساتھ جس نے یونیورسٹی کلب میں اسی کروڑ پتیوں کو ہنپائزز کیا تھا، شواب نے آرام سے ریٹائرمنٹ کے شاندار وعدے، ان کہی لاکھوں لوگوں کو مطمئن کرنے کے لیے انڈیل دیا۔

نپولین ہل 74 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

بوڑھے آدمی کی سماجی خواہشات۔ کارنگی نے سر تسلیم خم کیا، کاغذ کی پرچی پر ایک تصویر لکھی، اسے شواب کے حوالے کیا اور کہا، 'ٹھیک ہے، ہم اسی کے لیے بیچیں گے'۔

یہ اعداد و شمار تقریباً \$400,000,000 تھی، اور شواب کے ذریعہ بتائے گئے \$320,000,000 کو بنیادی اعداد و شمار کے طور پر لے کر اور اس میں

\$80,000,000 کا اضافہ کر کے پچھلے دو سالوں کے دوران بڑھی ہوئی سرمائے کی قدر کی نمائندگی کرنے سے حاصل کی گئی۔

بعد میں، ایک ٹرانس اٹلانٹک لائٹر کے ڈیک پر، اسکاٹس مین نے مورگن سے افسوس سے کہا، 'کاش میں آپ سے \$100,000,000 مزید مانگتا'۔

'اگر تم نے اسے مانگا ہوتا تو تمہیں مل جاتا،' مورگن نے خوشی سے اسے بتایا۔

یقیناً ایک ہنگامہ تھا۔ ایک برطانوی نامہ نگار نے کیبل میں بتایا کہ غیر ملکی اسٹیل کی دنیا اس عظیم امتزاج سے 'حیران' ہے۔ میل کے صدر ہیڈل نے اعلان کیا کہ جب تک ٹرسٹ کو ریگولیٹ نہیں کیا جاتا تو ملک 'اگلے پچیس سالوں میں واشنگٹن میں ایک شہنشاہ کی توقع کر سکتا ہے'۔ لیکن اس قابل اسٹاک ہیرا پھیری کرنے والے، کین نے، نئے اسٹاک کو عوام کے سامنے بلانے کے اپنے کام میں اس قدر بھرپور طریقے سے کام کیا کہ تمام اضافی پانی — جس کا تخمینہ تقریباً 600,000,000 ڈالر تھا — پلک جھپکتے میں جذب ہو گیا۔ چنانچہ کارنیگی کے پاس لاکھوں تھے، اور مورگن سنڈیکیٹ کے پاس اس کی تمام 'پریشانی' کے لیے \$62,000,000 تھے، اور گیٹس سے لے کر گیری تک کے تمام 'لڑکوں' کے پاس لاکھوں تھے۔

اڑتیس سالہ شواب کو اس کا انعام مل گیا۔ انہیں نئی کارپوریشن کا صدر بنا دیا گیا اور 1930 تک ان کا کنٹرول رہا۔

"بگ بزنس" کی ڈرامائی کہانی جو آپ نے ابھی ختم کی ہے، اس کتاب میں شامل کی گئی ہے، کیونکہ یہ اس طریقہ کار کی ایک بہترین مثال ہے جس کے ذریعے خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کیا جا سکتا ہے!

میں تصور کرتا ہوں کہ کچھ قارئین اس بیان پر سوال اٹھائیں گے کہ محض، غیر محسوس خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ بلاشبہ کچھ لوگ کہیں گے، "آپ کسی چیز کو کسی چیز میں تبدیل نہیں کر سکتے! اس کا جواب یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کی کہانی میں ہے۔"

نپولین ہل 75 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

وہ دیو ہیکل تنظیم ایک آدمی کے ذہن میں بنی تھی۔ جس منصوبے کے ذریعے تنظیم کو سٹیٹل ملز فراہم کی گئیں جس نے اسے مالی استحکام دیا، اسی آدمی کے ذہن میں یہ منصوبہ بنایا گیا تھا۔ اس کا ایمان، اس کی خواہش، اس کی تخیل، اس کی استقامت وہ حقیقی اجزاء تھے جو ریاستہائے متحدہ اسٹیل میں داخل ہوئے۔ کارپوریشن کی طرف سے حاصل کردہ سٹیٹل ملز اور مکینیکل آلات، قانونی وجود میں لانے کے بعد، اتفاقی تھے، لیکن محتاط تجزیہ اس حقیقت کو ظاہر کرے گا کہ کارپوریشن کے ذریعے حاصل کی گئی جائیدادوں کی تخمینہ شدہ قیمت میں تخمینہ چھ سو ملین کا اضافہ ہوا ہے۔ ڈالرز، محض لین دین سے



جس نے انہیں ایک انتظام کے تحت مستحکم کیا۔

دوسرے لفظوں میں، چارلس ایم شواب کا آئیڈیا، نیز وہ ایمان جس کے ساتھ اس نے اسے جے پی مورگن اور دوسروں کے ذہنوں تک پہنچایا، تقریباً \$600,000,000 کے منافع کے لیے مارکیٹ کیا گیا۔ کسی ایک IDEA کے لیے کوئی معمولی رقم نہیں!

ان چند مردوں کے ساتھ کیا ہوا جنہوں نے اس لین دین سے حاصل ہونے والے لاکھوں ڈالر کے منافع میں سے اپنا حصہ لیا، وہ معاملہ ہے جس سے ہمیں اب کوئی سروکار نہیں ہے۔ حیران کن کارنامے کی اہم خصوصیت یہ ہے کہ یہ اس کتاب میں بیان کیے گئے فلسفے کی درستگی کا ناقابل تردید ثبوت فراہم کرتا ہے، کیونکہ یہ فلسفہ اس سارے لین دین کی تپش اور اوندھا تھا۔ مزید برآں، فلسفے کی عملییت اس حقیقت سے قائم ہوئی ہے کہ یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن نے ترقی کی، اور امریکہ کی سب سے امیر اور طاقتور کارپوریشنوں میں سے ایک بن گئی، جس میں ہزاروں لوگوں کو روزگار ملا، اسٹیل کے نئے استعمال تیار کیے گئے، اور نئی منڈیاں کھولیں۔ اس طرح ثابت ہوتا ہے کہ \$600,000,000 منافع میں جو Schwab IDEA نے حاصل کیا تھا۔

دولت سوچ کی شکل میں شروع ہوتی ہے!

رقم صرف اس شخص کی طرف سے محدود ہے جس کے ذہن میں خیال حرکت میں آتا ہے۔ ایمان حدود کو دور کرتا ہے! اسے یاد رکھیں جب آپ زندگی کے ساتھ کسی بھی چیز کے لئے سودا کرنے کے لئے تیار ہوں جو آپ اس راستے سے گزرنے کی قیمت کے طور

پر پوچھتے ہیں۔

یاد رکھیں، یہ بھی کہ وہ شخص جس نے ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن بنائی، اس وقت عملی طور پر نامعلوم تھا۔ وہ محض اینڈریو تھا۔

نپولین ہل 76 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

کارنگی کا "مین فرائیڈے" یہاں تک کہ اس نے اپنے مشہور آئیڈیا کو جنم دیا۔ اس کے بعد وہ تیزی سے طاقت، شہرت اور دولت کے مقام پر پہنچ گیا۔

ذہن پر کوئی پابندیاں نہیں ہیں سوائے ان کے جو ہم تسلیم کرتے ہیں کہ غربت اور دولت دونوں ہی سوچ کی اولاد ہیں۔

## باب 4

### خودکار تجویز

اثر انداز کرنے کا ذریعہ

لا شعور دماغ

دولت کی طرف تیسرا قدم

**AUTO-SUGGESTION** ایک اصطلاح ہے جو تمام تجاویز اور خود زیر انتظام تمام محرکات پر لاگو ہوتی ہے جو پانچ حواس کے ذریعے کسی کے دماغ تک پہنچتی ہے۔ دوسرے طریقے سے بیان کیا گیا، خودکار تجویز خود تجویز ہے۔ یہ دماغ کے اس حصے کے درمیان رابطے کی اتجنسی ہے جہاں شعوری سوچ ہوتی ہے، اور جو لا شعوری ذہن کے لیے عمل کی نشست کا کام کرتی ہے۔

غالب خیالات کے ذریعے جو کسی کو شعوری ذہن میں رہنے کی اجازت دیتا ہے، (چاہے یہ خیالات منفی ہوں یا مثبت، بے معنی ہیں)، خودکار تجویز کا اصول رضاکارانہ طور پر لا شعور دماغ تک پہنچتا ہے اور اسے ان خیالات سے متاثر کرتا ہے۔

کوئی سوچ، خواہ وہ منفی ہو یا مثبت، خود کار تجویز کے اصول کی مدد کے بغیر، آسمان سے اٹھائے گئے خیالات کے استثناء کے بغیر، شعوری ذہن میں داخل ہو سکتا ہے۔ مختلف طریقے سے بیان کیا گیا، تمام حواس کے تاثرات جو پانچ حواس کے ذریعے سمجھے جاتے ہیں، ہوش میں سوچنے والے ذہن کے ذریعے روکے جاتے ہیں، اور یا تو لاشعوری ذہن میں منتقل کیے جاسکتے ہیں، یا اپنی مرضی سے مسترد کر دیے جاتے ہیں۔ شعوری فیکلٹی، لہذا، لاشعور کے نقطہ نظر کے لیے ایک بیرونی محافظ کے طور پر کام کرتی ہے۔

قدرت نے انسان کو اس قدر بنایا ہے کہ وہ اس مادے پر مکمل کنٹرول رکھتا ہے جو اس کے لاشعوری دماغ تک پہنچتا ہے، اس کے پانچ حواس کے ذریعے، حالانکہ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ انسان ہمیشہ اس کنٹرول کا استعمال کرتا ہے۔ زیادہ تر مثالوں میں، وہ اس کا استعمال نہیں کرتا، جس سے یہ واضح ہوتا ہے کہ کیوں بہت سے لوگ غربت میں زندگی گزارتے ہیں۔

نپولین ہل 78 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

یاد کریں کہ لاشعوری ذہن کے بارے میں کیا کہا گیا ہے جو ایک زرخیز باغ کی جگہ سے مشابہت رکھتا ہے، جس میں جڑی بوٹیوں کی کثرت ہوگی، اگر اس میں زیادہ مطلوبہ فصلوں کے بیج نہ بوائے جائیں **AUTOSUGGESTION**۔ کنٹرول کی وہ اتجمنسی ہے

جس کے ذریعے ایک فرد رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعوری ذہن کو تخلیقی نوعیت کے خیالات پر کھلا سکتا ہے، یا نظر انداز کر کے، تخریبی نوعیت کے خیالات کو ذہن کے اس بھرپور باغ میں جانے کی اجازت دے سکتا ہے۔

آپ کو ہدایت دی گئی تھی کہ خواہش کے باب میں بیان کردہ چھ مراحل میں سے آخری میں، روزانہ دو بار اپنی رقم کی خواہش کے تحریری بیان کو بلند آواز سے پڑھیں، اور خود کو پہلے سے ہی رقم کے قبضے میں دیکھیں اور محسوس کریں! ان ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، آپ اپنی خواہش کے مقصد کو مکمل ایمان کے جذبے کے ساتھ براہ راست اپنے تحت الشعور دماغ تک پہنچاتے ہیں۔ اس طریقہ کار کو دہرانے کے ذریعے، آپ رضاکارانہ طور پر سوچنے کی عادتیں پیدا کرتے ہیں جو خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی آپ کی کوششوں کے لیے سازگار ہیں۔

باب دو میں بیان کردہ ان چھ مراحل پر واپس جائیں، اور آگے بڑھنے سے پہلے انہیں بہت احتیاط سے پڑھیں۔ پھر (جب آپ اس کی طرف آتے ہیں)، اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی تنظیم کے لیے دی گئی چار ہدایات کو بہت غور سے پڑھیں، جو کہ منظم منصوبہ بندی کے باب میں بیان کی گئی ہیں۔ ہدایات کے ان دو سیٹوں کا اس سے موازنہ کر کے جو آؤ پر بیان کی گئی ہے۔

تجویز، آپ یقیناً دیکھیں گے کہ ہدایات میں خودکار تجویز کے اصول کا اطلاق شامل ہے۔

لہذا، اپنی خواہش کے بیان کو بلند آواز سے پڑھتے وقت یاد رکھیں (جس کے ذریعے آپ "رقم

کا شعور" پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں)، کہ الفاظ کے محض پڑھنے کا کوئی نتیجہ نہیں ہے۔ جب تک کہ آپ جذبات، یا احساس کو اپنے الفاظ کے ساتھ نہ ملا دیں۔ اگر آپ ایل کوئے کے مشہور فارمولے کو دس لاکھ بار دہراتے ہیں، "دن بہ دن، ہر طرح سے، میں بہتر سے بہتر ہوتا جا رہا ہوں"، جذبات اور ایمان کو اپنے الفاظ کے ساتھ ملائے بغیر، آپ کو کوئی مطلوبہ نتائج نہیں ملیں گے۔ آپ کا لاشعوری ذہن صرف ان خیالات کو پہچانتا اور ان پر عمل کرتا ہے جو جذبات یا احساس کے ساتھ اچھی طرح سے ملے ہوئے ہیں۔

یہ ایک ایسی اہمیت کی حقیقت ہے جو عملی طور پر ہر باب میں دہرانے کی ضمانت دیتا ہے، کیونکہ اس کی سمجھ میں کمی ہی بنیادی وجہ ہے جو لوگ خود تجویز کے اصول کو لاگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں ان کے کوئی مطلوبہ نتائج حاصل نہیں ہوتے۔

نپولین ہل 79 |

سوچیں اور امیر بنیں۔

سادہ، غیر جذباتی الفاظ لاشعور دماغ  
پر اثر انداز نہیں ہوتے۔ آپ کو  
اس وقت تک کوئی قابل تعریف  
نتائج نہیں ملیں گے جب تک  
کہ آپ خیالات، یا بولے گئے

الفاظ کے ساتھ اپنے لا شعوری  
دماغ تک پہنچنا نہیں سیکھیں گے  
جن کو یقین کے ساتھ اچھی طرح  
سے جذباتی کیا گیا ہے۔

حوصلہ شکنی نہ کریں، اگر آپ پہلی بار ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو اپنے جذبات  
کو کنٹرول اور ہدایت نہیں کر سکتے۔ یاد رکھیں، کچھ کے لیے کچھ نہیں جیسا کوئی امکان  
نہیں ہے۔ آپ کے لا شعوری ذہن تک پہنچنے اور اس پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی  
قیمت ہے، اور آپ کو وہ قیمت ادا کرنی ہوگی۔ آپ دھوکہ نہیں دے سکتے، چاہے آپ ایسا  
کرنا چاہیں۔ آپ کے لا شعوری ذہن پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی قیمت یہاں بیان  
کردہ اصولوں کو لاگو کرنے میں لازوال استقامت ہے۔ آپ کم قیمت پر مطلوبہ صلاحیت  
پیدا نہیں کر سکتے۔ آپ کو، اور آپ کو اکیلے، یہ فیصلہ کرنا چاہیے کہ جس انعام کے لیے  
آپ کوشش کر رہے ہیں ("پیسے کا شعور")، وہ قیمت ہے یا نہیں، جس کی قیمت آپ  
کو کوشش میں ادا کرنی ہوگی۔

صرف حکمت اور "چالاکي"، پیسے کو اپنی طرف متوجہ اور برقرار نہیں رکھ سکے گی، سوائے چند  
انتہائی نایاب مثالوں کے، جہاں اوسط کا قانون ان ذرائع کے ذریعے پیسے کی کشش کے حق  
میں ہے۔ یہاں بیان کردہ رقم کو اپنی طرف متوجہ کرنے کا طریقہ اوسط کے قانون پر منحصر  
نہیں ہے۔ اس کے علاوہ، طریقہ کوئی پسندیدہ ادا نہیں کرتا۔ یہ ایک شخص کے لیے اتنا  
ہی مؤثر طریقہ سے کام کرے گا جتنا دوسرے کے لیے۔ جہاں ناکامی کا تجربہ ہوتا ہے،

یہ فرد ہے، طریقہ نہیں، جو ناکام ہوا ہے۔ اگر آپ کوشش کرتے ہیں اور ناکام ہو جاتے ہیں تو، ایک اور کوشش کریں، اور ایک اور کوشش کریں، جب تک کہ آپ کامیاب نہ ہوں۔

خودکار تجویز کے اصول کو استعمال کرنے کی آپ کی قابلیت کا انحصار بہت حد تک کسی دی گئی خواہش پر توجہ مرکوز کرنے کی آپ کی صلاحیت پر ہوگا جب تک کہ یہ خواہش چلنے والا جنون نہ بن جائے۔

جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل کے سلسلے میں ہدایات پر عمل کرنا شروع کریں گے، تو آپ کے لیے ارتکاز کے اصول کو استعمال کرنا ضروری ہوگا۔

آئیے یہاں ارتکاز کے موثر استعمال کے لیے تجاویز پیش کرتے ہیں۔ جب آپ چھ مراحل میں سے پہلے کو انجام دینے لگتے ہیں، جو آپ کو ہدایت دیتا ہے کہ "اپنے ذہن میں صحیح رقم جو آپ چاہتے ہیں،" اپنے ذہن میں اس رقم پر توجہ مرکوز رکھیں، یا توجہ کے ساتھ