#1 New York Times, Wall Street Journal and USA Today Bestseller

THINK RICH TO GET RICH!

# Secrets of the Millionaire Mind

FREE BONUS– Two Tickets to the Millionaire Mind Seminar, Worth $2,590– Details Inside

*Mastering the Inner Game of Wealth*

T. Harv Eker

# اس کے راز

# کروڑپتی ذہن

---

دولت کے اندرونی کھیل میں مہارت حاصل کرنا

---

ٹی ہارو ایکر

یہ کتاب میرے خاندان کے لئے وقف ہے:

میری محبت کرنے والی بیوی، روشیل، میری حیرت انگیز بیٹی، میڈیسن،

اور میرا عظیم بیٹا، جیسی

# مشمولات

"ہیک کون ہے ٹی ہارو ایکر، اور مجھے یہ
کتاب کیوں پڑھنی چاہئے؟"
1

پی اے آر ٹی ون
آپ کے پیسے کا خاکہ
9

پی اے آر ٹی ڈبلیو او
امیر لوگوں کے سوچنے کی فلسفے سترہ طریقے اور
غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں سے مختلف کام کریں
49

"تو اب میں کیا کروں؟"
189

خصوصی بونس پیشکش
193 دولت کا اشتراک
کریں 197
تجویز کردہ وسائل 199
Index 203

مصنف کے کریڈٹ

کے بارے میں

اعترافات

کاپی رائٹ

کا احاطہ

کریں

# ناشر کے بارے میں

"ہیک کون ہے ٹی ہاروایکر، اور کیوں ہونا چاہئے
میں نے یہ کتاب پڑھی ہے؟"

میرے سیمینار کے آغاز میں لوگ حیران رہ جاتے ہیں، جب میں ان سے سب سے پہلے جو بات کہتا ہوں وہ یہ ہے کہ "میرے کہے ہوئے ایک لفظ پر یقین نہ کرو۔ میں یہ مشورہ کیوں دوں گا؟ کیونکہ میں صرف اپنے تجربے سے بات کر سکتا ہوں۔ میں جو تصورات اور بصیرت شیئر کرتا ہوں ان میں سے کوئی بھی

فطری طور پر صحیح یا غلط، صحیح یا غلط نہیں ہے۔ وہ صرف میرے اپنے نتائج کی عکاسی کرتے ہیں، اور حیرت انگیز نتائج جو میں نے اپنے ہزاروں اور ہزاروں طالب علموں کی زندگیوں میں دیکھے ہیں. تاہم، مجھے یقین ہے کہ اگر آپ اس کتاب میں سیکھے گئے اصولوں کو استعمال کریں گے، تو آپ اپنی زندگی کو مکمل طور پر تبدیل کر دیں گے. صرف اس کتاب کو نہ پڑھیں. اس کا مطالعہ اس طرح کریں جیسے آپ کی زندگی اس پر منحصر ہے۔ پھر اپنے لئے اصول آزمائیں. جو بھی کام کرتا ہے، کرتے رہو. جو کچھ بھی نہیں ہے، آپ کو پھینکنے کے لئے خوش آمدید ہے.

میں جانتا ہوں کہ میں متعصب ہو سکتا ہوں، لیکن جب پیسے کی بات آتی ہے، تو یہ

یہ سب سے اہم کتاب ہو سکتی ہے جو آپ نے کبھی پڑھی ہے.

میں سمجھتا ہوں کہ یہ ایک جرات مندانہ بیان ہے، لیکن حقیقت یہ ہے کہ یہ کتاب آپ کی کامیابی کی خواہش کے درمیان گمشدہ لنک فراہم کرتی ہے۔

اور آپ کی کامیابی کی کامیابی. جیسا کہ آپ کو شاید اب تک پتہ چلا ہے، یہ دو مختلف دنیااں ہیں.

اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ نے دوسری کتابیں پڑھی ہیں، ٹیپ یا سی ڈیز سنی ہیں، کورسز میں گئے ہیں، اور بہت سے امیر نظاموں کے بارے میں سیکھا ہے چاہے وہ رئیل اسٹیٹ، اسٹاک، یا کاروبار میں ہوں. لیکن کیا ہوا؟ زیادہ تر لوگوں کے لئے، زیادہ نہیں! انہیں توانائی کا ایک چھوٹا سا دھماکہ ملتا ہے، اور پھر یہ جوں کا توں واپس آجاتا ہے۔

آخر میں، ایک جواب ہے. یہ آسان ہے، یہ قانون ہے، اور آپ اس سے بچنے نہیں جا رہے ہیں. یہ سب کچھ اس پر منحصر ہے: اگر آپ کے لاشعوری "مالیاتی بلیو پرنٹ" کو کامیابی کے لئے "سیٹ" نہیں کیا گیا ہے، تو آپ کچھ بھی نہیں سیکھتے ہیں، آپ کچھ بھی نہیں جانتے ہیں، اور آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں اس سے زیادہ فرق پڑے گا.

اس کتاب کے صفحات میں ہم آپ کو بتائیں گے کہ کیوں کچھ

لوگ امیر ہوتے ہیں اور دوسرے جدوجہد کی زندگی گزارتے ہیں۔ آپ کامیابی، اوسط درجے یا مالی ناکامی کی بنیادی وجوہات کو سمجھیں گے اور اپنے مالی مستقبل کو بہتر بنانا شروع کر دیں گے۔ آپ سمجھیں گے کہ بچپن کے اثرات ہمارے مالی خاکے کو کس طرح تشکیل دیتے ہیں اور یہ اثرات کس طرح خود کو شکست دینے والے خیالات اور عادات کا باعث بن سکتے ہیں۔ آپ طاقتور اعلانات کا تجربہ کریں گے جو آپ کو سوچنے کے غیر معاون طریقوں کو ذہنی "دولت کی فائلوں" سے تبدیل کرنے میں مدد کریں گے تاکہ آپ سوچیں اور کامیاب ہوں - جیسے امیر لوگ کرتے ہیں۔ آپ اپنی آمدنی بڑھانے اور دولت کی تعمیر کے لئے عملی، قدم بہ قدم حکمت عملی بھی سیکھیں گے۔

اس کتاب کے پہلے حصے میں، ہم وضاحت کریں گے کہ جب پیسے کی بات آتی ہے تو ہم میں سے ہر ایک کو سوچنے اور عمل کرنے کے لئے کس طرح مشروط کیا جاتا ہے، اور اپنے ذہنی پیسے کے بلیو پرنٹ پر نظر ثانی کرنے کے لئے چار اہم حکمت عملیوں کا خاکہ پیش کریں گے. حصہ دوم میں، ہم امیر، متوسط طبقے اور

غریب لوگوں کے سوچنے کے طریقوں کے درمیان فرق کا جائزہ لیتے ہیں، اور سترہ رویوں اور اقدامات فراہم کرتے ہیں جو آپ کی مالی زندگی میں ہر وقت تبدیلیوں کا باعث بنیں گے. پوری کتاب میں

ہم ان ہزاروں خطوط اور ای میلز کی چند مثالیں بھی شیئر کرتے ہیں جو مجھے ان طلباء سے موصول ہوئے ہیں جنہوں نے ملینیر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کی ہے اور اپنی زندگی میں طاقتور نتائج حاصل کیے ہیں۔

میرا تجربہ کیا ہے؟ میں کہاں سے آ رہا ہوں؟ کیا میں ہمیشہ کامیاب رہا؟ کاش!

آپ میں سے بہت سے لوگوں کی طرح، میرے پاس بھی بہت ساری "صلاحیت" تھی لیکن اس کے لئے دکھانے کے لئے بہت کم تھا. میں نے تمام کتابیں پڑھیں، تمام ٹیپس سنیں، اور تمام سیمیناروں میں گیا۔ میں واقعی، واقعی، واقعی کامیاب ہونا چاہتا تھا. مجھے نہیں معلوم کہ یہ پیسے، آزادی، کامیابی کے احساس کے لئے تھا، یا صرف یہ ثابت کرنے کے لئے تھا کہ میں اپنے والدین کی نظر میں کافی اچھا تھا، لیکن میں تقریبا "کامیاب" بننے کے لئے جنون میں تھا. اپنی بیس ویں دہائی کے دوران، میں نے کئی مختلف کاروبار شروع کیے، ہر ایک نے اپنی قسمت بنانے کا

خواب دیکھا، لیکن میرے نتائج مایوس کن سے بدتر ہوتے گئے۔
میں نے اپنے بٹ پر کام کیا لیکن مختصر آتا رہا۔ مجھے "لوچ نیس
مونسٹر بیماری" تھی: میں نے منافع نامی اس چیز کے بارے میں
سنا تھا، میں نے اس میں سے کبھی نہیں دیکھا. میں سوچتا رہا، "اگر
میں صحیح کاروبار میں آجاؤں، صحیح گھوڑے پر سوار ہو جاؤں، تو
میں اسے بنالوں گا." لیکن میں غلط تھا. کچھ بھی کام نہیں کر رہا تھا
... کم از کم میرے لئے. اور یہ اس جملے کا آخری حصہ تھا جس نے
آخر کار مجھے متاثر کیا۔ دوسرے لوگ اسی کاروبار میں کیسے
کامیاب ہو رہے تھے جس میں میں تھا اور
کیا میں اب بھی ٹوٹ اہوا تھا؟ "مسٹر پوٹینشل" کے ساتھ کیا ہوا؟
لہٰذا میں نے روح کی سنجیدگی سے تلاش شروع کر دی۔ میں
نے اپنے حقیقی عقائد کا جائزہ لیا اور دیکھا کہ اگرچہ میں نے کہا تھا
کہ میں واقعی امیر بننا چاہتا ہوں، لیکن مجھے اس کے بارے میں
کچھ گہری تشویش تھی۔ زیادہ تر میں خوفزدہ تھا. ڈر ہے کہ کہیں
میں ناکام نہ ہو جاؤں، یا اس سے بھی بدتر، کامیاب ہو جاؤں اور
پھر کسی نہ کسی طرح سب کچھ کھو دوں۔ پھر میں واقعی ایک

بدمعاش بن جاؤں گا. اس سے بھی بدتر، میں ایک چیز کو اڑا دیتا

تھا جس کے لئے میں جا رہا تھا

میں: میری "کہانی" کہ میرے پاس یہ سب "صلاحیت" تھی. کیا ہو گا اگر مجھے پتہ چلا کہ میرے پاس وہ نہیں ہے جو اس نے لیا تھا اور میں جدوجہد کی زندگی گزارنے کے لئے مقدر تھا؟

پھر، جیسا کہ خوش قسمتی سے ہوا، مجھے اپنے والد کے ایک انتہائی امیر دوست سے کچھ مشورہ ملا. وہ میرے والدین کے گھر پر "لڑکوں" کے ساتھ تاش کھیل رہا تھا اور گزرتے ہوئے اس نے مجھے دیکھا۔ یہ تیسری بار تھا جب میں گھر واپس آیا تھا، اور میں "نچلی سطح کے سویٹ" میں رہ رہا تھا، جسے بصورت دیگر تہہ خانے کے نام سے جانا جاتا تھا۔ مجھے لگتا ہے کہ میرے والد نے ان سے میری تکلیف دہ موجودگی کی شکایت کی تھی کیونکہ جب انہوں نے مجھے دیکھا تو ان کی آنکھوں میں وہ سمپا تھی تھی جو عام طور پر آخری رسومات میں سوگواروں کے لئے مخصوص ہوتی تھی۔

اس نے کہا، "ہارو، میں نے بھی آپ کی طرح ہی شروع کیا، ایک مکمل تباہی۔ بہت اچھا، میں نے سوچا، یہ مجھے بہت بہتر محسوس کر

رہا تھا. مجھے اسے بتانا چاہئے کہ میں مصروف تھا... دیوار سے پینٹ کے چھلکے پر نظر رکھیں۔

وہ آگے بڑھتا رہا: "لیکن پھر مجھے کچھ مشورہ ملا جس نے میری زندگی بدل دی، اور میں اسے آپ تک پہنچانا چاہتا ہوں." اوہ، نہیں، یہاں باپ بیٹے کا لیکچر آتا ہے، اور وہ میرے والد بھی نہیں ہیں! آخر میں اس نے کہا: "ہارو، اگر آپ اپنی مرضی کے مطابق کام نہیں کر رہے ہیں، تو اس کا مطلب یہ ہے کہ کچھ ایسا ہے جو آپ نہیں جانتے ہیں." اس وقت ایک بہادر نوجوان ہونے کے ناطے، مجھے لگتا تھا کہ میں سب کچھ اچھی طرح جانتا ہوں، لیکن افسوس، میرے بینک اکاؤنٹ نے کچھ مختلف کہا. آخر کار میں نے سننا شروع کر دیا۔ انہوں نے مزید کہا کہ کیا آپ جانتے ہیں کہ زیادہ تر امیر لوگ اسی طرح سوچتے ہیں؟

میں نے کہا، "نہیں، میں نے کبھی اس پر غور نہیں کیا۔ جس پر انہوں نے جواب دیا کہ 'یہ کوئی درست سائنس نہیں ہے، لیکن زیادہ تر امیر لوگ ایک خاص انداز میں سوچتے ہیں اور غریب لوگ بالکل مختلف انداز میں سوچتے ہیں، اور سوچنے کے

وہ طریقے ان کے اعمال کا تعین کرتے ہیں اور اس طرح ان کے نتائج کا تعین کرتے ہیں۔' انہوں نے مزید کہا کہ اگر آپ سوچتے ہیں کہ امیر لوگ کیا کرتے ہیں اور کیا کرتے ہیں۔

امیر لوگ ایسا کرتے ہیں، کیا آپ کو یقین ہے کہ آپ بھی امیر بن سکتے ہیں؟" مجھے یاد ہے کہ میں نے پورے اعتماد کے ساتھ جواب دیا، "مجھے ایسا لگتا ہے۔ اس نے جواب دیا، "پھر آپ کو صرف اس بات کی نقل کرنی ہے کہ امیر لوگ کس طرح سوچتے ہیں۔

میں نے اس وقت شک کا اظہار کرتے ہوئے کہا، "تو آپ اس وقت کیا سوچ رہے ہیں؟" جس کے جواب میں انہوں نے کہا کہ میں سوچ رہا ہوں کہ امیر لوگ اپنے وعدوں کو پورا کریں اور میرا کام اس وقت آپ کے والد کے ساتھ ہے۔ لوگ میرا انتظار کر رہے ہیں، دیکھو۔ اگرچہ وہ باہر چلا گیا، لیکن اس نے جو کچھ کہا وہ ڈوب گیا۔

میری زندگی میں کچھ اور کام نہیں کر رہا تھا، لہذا میں نے سوچا کہ کیا ہے اور میں نے خود کو امیر لوگوں کا مطالعہ کرنے اور وہ کس طرح سوچتے ہیں اس کا مطالعہ کرنے میں دل سے جھونک دیا. میں نے دماغ کے اندرونی کاموں کے بارے میں سب کچھ

سیکھا ، لیکن بنیادی طور پر پیسے اور کامیابی کی نفسیات پر توجہ مرکوز کی۔ میں نے دریافت کیا کہ یہ سچ ہے: امیر لوگ واقعی غریب اور یہاں تک کہ متوسط طبقے کے لوگوں سے مختلف سوچتے ہیں. آخر کار، مجھے احساس ہوا کہ کس طرح میرے اپنے خیالات مجھے دولت سے دور کر رہے تھے۔ اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ میں نے اپنے دماغ کو دوبارہ ترتیب دینے کے لئے کئی طاقتور تکنیک اور حکمت عملی سیکھی تاکہ میں اسی طرح سوچوں جس طرح امیر لوگ سوچتے ہیں۔

آخر میں، میں نے کہا، "اس کے بارے میں کافی یاک ہے، چلو اسے ٹیسٹ میں ڈالتے ہیں." میں نے ایک اور کاروبار کی کوشش کرنے کا فیصلہ کیا. چونکہ میں واقعی صحت اور ورزش میں تھا، لہذا میں نے شمالی امریکہ میں پہلے خوردہ فٹنس اسٹورز میں سے ایک کھولا۔ میرے پاس پیسے نہیں تھے ، لہذا مجھے کاروبار شروع کرنے کے لئے اپنے ویزا کارڈ پر $2،000 قرض لینا پڑا۔ میں نے امیر لوگوں کی ماڈلنگ کرکے جو کچھ سیکھا تھا اسے استعمال کرنا شروع کیا، دونوں ان کی کاروباری حکمت عملی

اور ان کی سوچ کی حکمت عملی کے لحاظ سے۔ پہلی چیز جو میں نے کی وہ اپنی کامیابی کے لئے پر عزم تھی اور جیتنے کے لئے کھیلنا تھا۔ میں نے قسم کھائی تھی کہ میں توجہ مرکوز کروں گا اور اس کاروبار کو چھوڑنے پر بھی غور نہیں کروں گا جب تک کہ میں کروڑ پتی یا اس سے زیادہ نہ ہو جاؤں۔ یہ میری پچھلی کوششوں سے یکسر مختلف تھا، جہاں، کیونکہ میں نے ہمیشہ مختصر مدت کے بارے میں سوچا تھا، میں کروں گا۔

یا تو اچھے مواقع سے یا جب چیزیں مشکل ہو جاتی ہیں تو مسلسل پیچھے ہٹ جاتے ہیں۔

جب بھی میں نے مالی طور پر منفی یا منفی طریقوں سے سوچنا شروع کیا تو میں نے اپنے ذہنی نقطہ نظر کو بھی چیلنج کرنا شروع کر دیا۔ ماضی میں، مجھے یقین تھا کہ میرے دماغ نے جو کہا وہ سچ تھا. میں نے سیکھا کہ بہت سے طریقوں سے، میرا دماغ کامیابی کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹ تھا. میں نے ایسے خیالات کی تفریح نہ کرنے کا انتخاب کیا جو مجھے دولت کے بارے میں میرے وژن کی طرف بااختیار نہیں بناتے تھے۔ میں نے ان تمام اصولوں کا استعمال کیا جو آپ اس کتاب میں سیکھنے جا رہے ہیں۔ کیا یہ کام کرتا ہے؟ بیٹا، کیا یہ کام کرتا ہے!

کاروبار اتنا کامیاب رہا کہ میں نے صرف ڈھائی سال میں دس اسٹور کھولے۔ اس کے بعد میں نے کمپنی کے آدھے حصص فورچیون 500 کمپنی کو 1.6 ملین ڈالر میں فروخت کیے۔

اس کے بعد، میں سنی سان ڈیاگو چلا گیا. میں نے اپنی حکمت

عملی کو بہتر بنانے کے لئے دو سال کی چھٹی لی اور ون آن ون بزنس کنسلٹنگ شروع کر دی۔ مجھے لگتا ہے کہ یہ لوگوں کے لئے کافی مؤثر تھا کیونکہ وہ ہمارے سیشنمیں دوستوں ، شراکت داروں اور ساتھیوں کو لاتے رہے۔ جلد ہی میں ایک وقت میں دس اور کبھی کبھی بیس لوگوں کو تربیت دے رہا تھا۔

میرے گاہکوں میں سے ایک نے مشورہ دیا کہ میں بھی ایک اسکول کھول سکتا ہوں. میں نے سوچا کہ یہ ایک بہت اچھا خیال تھا، لہذا میں نے کیا. میں نے اسٹریٹ اسمارٹ بزنس اسکول کی بنیاد رکھی اور پورے شمالی امریکہ میں ہزاروں لوگوں کو "تیز رفتار" کامیابی کے لئے "اسٹریٹ اسمارٹ" کاروباری حکمت عملی سکھائی۔

جیسے ہی میں نے براعظم بھر میں اپنے سیمینارز دینے کے لئے سفر کیا، میں نے ایک عجیب بات محسوس کی: آپ بالکل ایک ہی کمرے میں دو لوگوں کو ایک ساتھ بیٹھ سکتے ہیں، بالکل ایک ہی اصول اور حکمت عملی سیکھ رہے ہیں. ایک شخص ان اوزاروں کو لے جائے گا اور کامیابی کی بلندیوں کو چھوئے گا۔ لیکن آپ کے

خیال میں اس شخص کے ساتھ کیا ہو سکتا ہے جو اس کے بغل

میں بیٹھا ہے؟ جواب ہے، زیادہ نہیں!

اس وقت یہ واضح ہو گیا کہ آپ کو یہ مل سکتا ہے

دنیا میں سب سے بڑا "ٹولز"، لیکن اگر آپ کو اپنے "ٹول باکس" میں ایک چھوٹا سا لیک ملا ہے (میں ابھی اپنے سر کی طرف اشارہ کر رہا ہوں) تو آپ کو ایک مسئلہ ہے. لہذا میں نے پیسے اور کامیابی کے اندرونی کھیل کی بنیاد پر ملینیئر مائنڈ انٹینسیو نامی ایک پروگرام تیار کیا۔ جب میں نے اندرونی گیم (ٹول باکس) کو بیرونی گیم (ٹولز) کے ساتھ ملایا، تو تقریباً ہر ایک کے نتائج چھت سے گزرے! لہذا آپ اس کتاب میں یہی سیکھنے جا رہے ہیں: پیسے کے کھیل کو جیتنے کے لئے پیسے کے اندرونی کھیل میں مہارت کیسے حاصل کریں - امیر بننے کے لئے امیر کیسے سوچیں!

لوگ اکثر مجھ سے پوچھتے ہیں کہ کیا میری کامیابی "ون شاٹ ڈیل" تھی یا یہ جاری رہی ہے۔ میں اسے اس طرح بیان کرتا ہوں: میں جو اصول پڑھاتا ہوں ان کا استعمال کرتے ہوئے، میں نے اب لاکھوں ڈالر کمائے ہیں اور میں کئی گنا زیادہ کروڑ پتی ہوں۔ عملی طور پر میری تمام سرمایہ کاری اور کاروباری منصوبے

آسمان کو چھوتے دکھائی دیتے ہیں! کچھ لوگ مجھے بتاتے ہیں کہ میرے پاس "مڈاس ٹچ" ہے، جہاں میں جو کچھ بھی شامل ہوتا ہوں وہ سونے میں بدل جاتا ہے. وہ صحیح ہیں، لیکن جو چیز انہیں محسوس نہیں ہو سکتی ہے وہ یہ ہے کہ مڈاس ٹچ رکھنا صرف کہنے کا ایک اور طریقہ ہے، کامیابی کے لئے ایک "مالیاتی بلیو پرنٹ" ترتیب دیا گیا ہے، جو آپ کے پاس ان اصولوں کو سیکھنے اور اس کام کو کرنے کے بعد بالکل وہی ہو گا۔

ہمارے ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار کے آغاز میں، میں عام طور پر سامعین سے پوچھتا ہوں، "آپ میں سے کتنے یہاں سیکھنے آئے تھے؟" یہ تھوڑا سا مشکل سوال ہے کیونکہ جیسا کہ مصنف جوش بلنگز نے کہا، "یہ وہ نہیں ہے جو ہم نہیں جانتے ہیں جو ہمیں کامیاب ہونے سے روکتا ہے۔ یہ وہی ہے جو ہم جانتے ہیں کہ ایسا نہیں ہے لہذا یہ ہماری سب سے بڑی رکاوٹ ہے." یہ کتاب سیکھنے کے بارے میں اتنی نہیں ہے جتنی کہ یہ "غیر سیکھنے" کے بارے میں ہے! یہ ضروری ہے کہ آپ اس بات کو پہچانیں کہ آپ کے سوچنے اور کام کرنے کے پرانے طریقوں نے آپ کو

اس مقام پر پہنچا دیا ہے جہاں آپ اس وقت ہیں۔

اگر آپ واقعی امیر ہیں اور واقعی خوش ہیں، تو ٹھیک ہے. لیکن اگر آپ نہیں ہیں تو، میں آپ کو کچھ امکانات پر غور کرنے کی دعوت دیتا ہوں جو شاید نہیں ہو سکتے ہیں.

اپنے "باکس" میں فٹ ہو جائیں جو آپ فی الحال آپ کے خیال میں صحیح یا یہاں تک کہ آپ کے لئے مناسب ہے.

اگرچہ میں مشورہ دیتا ہوں کہ آپ "میرے کہے ہوئے ایک لفظ پر یقین نہ کریں" اور چاہتے ہیں کہ آپ ان تصورات کو اپنی زندگی میں آزمائیں، میں آپ سے ان خیالات پر اعتماد کرنے کے لئے کہوں گا جو آپ پڑھ رہے ہیں۔ اس لیے نہیں کہ آپ مجھے ذاتی طور پر جانتے ہیں، بلکہ اس لیے کہ اس کتاب کے اصولوں کے نتیجے میں ہزاروں لوگ پہلے ہی اپنی زندگیاں بدل چکے ہیں۔

اعتماد کی بات کرتے ہوئے، یہ مجھے اپنے پسندیدہ اسٹوریز میں سے ایک کی یاد دلاتا ہے. یہ ایک ایسے شخص کے بارے میں ہے جو ایک چٹان کے ساتھ چل رہا ہے اور اچانک اپنا توازن کھو دیتا ہے، پھسل جاتا ہے اور گر جاتا ہے۔ خوش قسمتی سے، اس کے پاس کنارے کو پکڑنے کے لئے دماغ کی موجودگی ہے، اور وہ پیاری زندگی کے لئے وہاں لٹکا ہوا ہے۔ وہ لٹک تا ہے اور لٹکا تا

ہے اور آخر میں چیختا ہے، "کیا وہاں کوئی ہے جو میری مدد کر سکے؟" کوئی جواب نہیں ہے. وہ فون کرتا رہتا ہے اور پکارتا رہتا ہے، "کیا وہاں کوئی ہے جو میری مدد کر سکے؟" آخر کار یہ بڑی آواز واپس پکارتی ہے، "یہ خدا ہے۔ میں آپ کی مدد کر سکتا ہوں. بس چھوڑ دو اور بھروسہ کرو." اگلی بات جو آپ سنتے ہیں: "کیا وہاں کوئی اور ہے جو میری مدد کر سکتا ہے؟"

سبق سادہ ہے. اگر آپ زندگی کی اعلیٰ سطح پر جانا چاہتے ہیں، تو آپ کو سوچنے اور رہنے کے اپنے کچھ پرانے طریقوں کو چھوڑنے اور نئے طریقوں کو اپنانے کے لئے تیار ہونا ہوگا. نتائج آخر کار خود ہی بولیں گے۔

# حصہ اول

## آپ کے پیسے کا خاکہ

ہم دوہرے پن کی دنیا میں رہتے ہیں: اوپر اور نیچے، روشنی اور اندھیرا، گرم اور ٹھنڈا، اندر اور باہر، تیز اور سست، دائیں اور بائیں. یہ ہزاروں مخالف قطبوں کی چند مثالیں ہیں۔ ایک قطب کے وجود کے لئے، دوسرے قطب کا بھی وجود ہونا ضروری

ہے. کیا بائیں طرف کے بغیر دائیں طرف ہونا ممکن ہے؟ کوئی موقع نہیں.

نتیجتا، جس طرح پیسے کے "بیرونی" قوانین موجود ہیں، اسی طرح وہاں بھی "اندرونی" قوانین ہونا چاہئے. بیرونی قوانین میں کاروباری علم، رقم کا انتظام، اور سرمایہ کاری کی حکمت عملی جیسی چیزیں شامل ہیں۔ یہ ضروری ہیں. لیکن اندرونی کھیل اتنا ہی اہم ہے. ایک مثال بڑھئی اور اس کے اوزار ہوں گے۔ ٹاپ آف دی لائن ٹولز کا ہونا ضروری ہے، لیکن اعلی درجے کا بڑھئی ہونا جو ان اوزاروں کو مہارت سے استعمال کرتا ہے، اس سے بھی زیادہ اہم ہے۔

میرے پاس ایک کہاوت ہے: "صحیح وقت پر صحیح جگہ پر ہونا کافی نہیں ہے. آپ کو صحیح وقت پر صحیح جگہ پر صحیح شخص بننا ہو گا."

تو تم کون ہو؟ آپ کا کیا خیال ہے؟ آپ کے عقائد کیا ہیں؟ آپ کی عادات اور خصوصیات کیا ہیں؟ آپ واقعی اپنے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں؟ آپ کو اپنے آپ پر کتنا اعتماد ہے؟ آپ دوسروں کے ساتھ کتنا اچھا تعلق رکھتے ہیں؟ آپ دوسروں پر کتنا بھروسہ کرتے ہیں؟

کیا آپ واقعی محسوس کرتے ہیں کہ آپ دولت کے مستحق ہیں؟ خوف کے باوجود، فکر کے باوجود، بے چینی کے باوجود، بے چینی کے باوجود، تکلیف کے باوجود عمل کرنے کی آپ کی صلاحیت کیا ہے؟ جب آپ موڈ میں نہیں ہیں تو کیا آپ عمل کر سکتے ہیں؟

حقیقت یہ ہے کہ آپ کا کردار، آپ کی سوچ، اور آپ کے عقائد آپ کی کامیابی کی سطح کا تعین کرنے کا ایک اہم حصہ ہیں.

میرے پسندیدہ مصنفین میں سے ایک، اسٹورٹ وائلڈ، اسے اس طرح بیان کرتے ہیں: "کامیابی کی کلید اپنی توانائی بڑھانا ہے۔ جب آپ ایسا کرتے ہیں، تو لوگ فطری طور پر آپ کی طرف راغب ہوں گے. اور جب وہ ظاہر ہوں گے تو بل ادا کریں!"

---

**دولت کا اصول:**

# آپ کی آمدنی صرف اس حد تک بڑھ سکتی ہے جس حد تک آپ کرتے ہیں!

## آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کیوں اہم ہے؟

کیا آپ نے ایسے لوگوں کے بارے میں سنا ہے جو مالی طور پر "تباہ" ہو چکے ہیں؟ کیا آپ نے غور کیا ہے کہ کس طرح کچھ لوگوں کے پاس بہت زیادہ پیسہ ہوتا ہے اور پھر وہ اسے کھو دیتے ہیں، یا عمدہ مواقع حاصل کرتے ہیں لیکن پھر ان پر تلخی پیدا کرتے ہیں؟ اب آپ اصل وجہ جانتے ہیں. باہر سے یہ بدقسمتی کی طرح لگتا ہے، معیشت میں گراوٹ، ایک گھٹیا پارٹنر، جو بھی ہو۔ تاہم، اندرونی طور پر، یہ ایک اور معاملہ ہے. یہی وجہ ہے کہ، اگر آپ بڑے پیسے میں آتے ہیں جب آپ اندر سے اس کے لئے تیار نہیں ہوتے ہیں، تو امکان ہے کہ آپ کی دولت

قلیل مدتی ہو گی اور آپ اسے کھو دیں گے.

لوگوں کی اکثریت کے پاس بڑی مقدار میں رقم بنانے اور پکڑنے کی اندرونی صلاحیت نہیں ہے اور مزید چیلنجوں کے ساتھ بڑھتے ہوئے چیلنجز ہیں۔

پیسہ اور کامیابی. میرے دوستوں، یہی بنیادی وجہ ہے کہ ان کے پاس زیادہ پیسے نہیں ہیں۔

اس کی بہترین مثال لاٹری جیتنے والے ہیں۔ تحقیق نے بار بار ظاہر کیا ہے کہ ان کی جیت کے سائز سے قطع نظر، زیادہ تر لاٹری جیتنے والے آخر کار اپنی اصل مالی حالت میں واپس آ جاتے ہیں، وہ رقم جو وہ آرام سے سنبھال سکتے ہیں۔

دوسری طرف، خود ساختہ مل-لیونیئرز کے لئے اس کے برعکس ہوتا ہے۔ نوٹ کریں کہ جب خود ساختہ کروڑ پتی اپنا پیسہ کھو دیتے ہیں تو، وہ عام طور پر نسبتا کم وقت میں اسے واپس حاصل کرتے ہیں۔ ڈونلڈ ٹرمپ اس کی ایک اچھی مثال ہیں۔ ٹرمپ اربوں روپے کے مالک تھے، سب کچھ کھو چکے تھے، اور پھر چند سال بعد، یہ سب کچھ بار بار واپس مل گیا.

ایسا کیوں ہوتا ہے؟ کیونکہ اگرچہ کچھ خود ساختہ کروڑ پتی اپنے پیسے کھو سکتے ہیں، لیکن وہ کبھی بھی اپنی کامیابی کا سب سے اہم جزو نہیں کھوتے ہیں: ان کا کروڑ پتی ذہن۔ یقینا "دی ڈونلڈ" کے

معاملے میں، یہ ان کا "ارب پتی" ذہن ہے. کیا آپ جانتے ہیں کہ ڈونلڈ ٹرمپ کبھی بھی صرف کروڑ پتی نہیں ہو سکتے؟ کاش ڈونلڈ ٹرمپ کے پاس صرف اتنی دولت ہوتی

1 ملین ڈالر، آپ کے خیال میں وہ اپنی مالی کامیابی کے بارے میں کیسا محسوس کرے گا؟ زیادہ تر لوگ اس بات سے اتفاق کریں گے کہ وہ شاید ایک مالی ناکامی کی طرح ٹوٹا ہوا محسوس کرے گا!

اس کی وجہ یہ ہے کہ ڈونلڈ ٹرمپ کا مالی "تھرموسٹیٹ" کروڑوں میں نہیں بلکہ اربوں کے لیے مقرر کیا گیا ہے۔ زیادہ تر لوگوں کے مالی اعداد و شمار لاکھوں ڈالر نہیں بلکہ ہزاروں ڈالر پیدا کرنے کے لئے مقرر کیے جاتے ہیں۔ کچھ لوگوں کے مالیاتی تھرموسٹیٹ سینکڑوں پیدا کرنے کے لئے تیار ہیں، یہاں تک کہ ہزاروں نہیں۔ اور کچھ لوگوں کے مالیاتی تھرموسٹیٹ صفر سے نیچے کے لئے مقرر کیے گئے ہیں. وہ منجمد ہو رہے ہیں اور انہیں اس بات کا کوئی اندازہ نہیں ہے کہ کیوں!

حقیقت یہ ہے کہ زیادہ تر لوگ اپنی پوری زندگی تک نہیں پہنچ پاتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ کامیاب نہیں ہوتے۔ تحقیق سے پتہ

چلتا ہے کہ 80 فیصد افراد کبھی بھی مالی طور پر آزاد نہیں ہوں گے

جیسا کہ وہ بننا چاہتے ہیں، اور 80 فیصد کبھی بھی واقعی خوش ہونے کا دعوی نہیں کریں گے.

اس کی وجہ بہت سادہ ہے۔ زیادہ تر لوگ بے ہوش ہیں۔ وہ پہیے پر تھوڑا سا سو رہے ہیں۔ وہ زندگی کی ایک اہم سطح پر کام کرتے ہیں اور سوچتے ہیں - صرف اس کی بنیاد پر جو وہ دیکھ سکتے ہیں۔ وہ ظاہری دنیا میں سختی سے رہتے ہیں۔

## جڑیں پھل پیدا کرتی ہیں

ایک درخت کا تصور کریں. فرض کریں کہ یہ درخت زندگی کے درخت کی نمائندگی کرتا ہے۔ اس درخت پر پھل ہیں۔ زندگی میں ہمارے پھلوں کو ہمارا نتیجہ کہا جاتا ہے۔ لہذا ہم پھلوں (ہمارے نتائج) کو دیکھتے ہیں اور ہم انہیں پسند نہیں کرتے ہیں۔ ان میں سے کافی نہیں ہیں، وہ بہت چھوٹے ہیں، یا ان کا ذائقہ اچھا نہیں ہے.

تو ہم کیا کرتے ہیں؟ ہم میں سے زیادہ تر لوگ اس سے بھی

زیادہ توجہ دیتے ہیں اور پھلوں، ہمارے نتائج پر توجہ مرکوز کرتے ہیں. لیکن وہ کیا ہے جو اصل میں ان خاص پھلوں کو پیدا کرتا ہے؟ یہ بیج اور جڑیں ہیں جو ان پھلوں کو پیدا کرتی ہیں۔ یہ وہی ہے جو زمین کے نیچے ہے جو اوپر کی چیز پیدا کرتا ہے زمین. یہ وہی ہے جو پوشیدہ ہے جو ظاہر ہے اسے تخلیق کرتا ہے۔ تو اس کا کیا مطلب ہے؟ اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر آپ پھلوں کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں تو، آپ کو پہلے جڑوں کو تبدیل کرنا ہو گا۔ اگر آپ نظر آنے والے کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں تو، آپ کو سب سے پہلے پوشیدہ کو تبدیل کرنا ہو گا۔

---

**دولت کا اصول:**

**اگر آپ پھلوں کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو سب سے پہلے جڑوں کو تبدیل کرنا ہو گا۔ اگر آپ نظر آنے والے کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں تو، آپ کو سب سے پہلے پوشیدہ کو تبدیل کرنا ہو گا۔**

---

یقینا کچھ لوگ کہتے ہیں کہ دیکھنے کا مطلب ایمان ہے۔ ایسے لوگوں کے لئے میرا سوال یہ ہے کہ "آپ اپنے ٹیکس کا بل ادا کرنے کی زحمت کیوں اٹھاتے ہیں؟" اگرچہ آپ بجلی نہیں دیکھ سکتے ہیں، لیکن آپ دیکھ سکتے ہیں۔

اس کی طاقت کو پہچانیں اور استعمال کریں۔ اگر آپ کو کوئی شک ہے کہ آیا یہ موجود ہے تو، صرف اپنی انگلی کو برقی ساکٹ میں رکھیں ، اور میں ضمانت دیتا ہوں کہ آپ کے شکوک و شبہات جلد ہی غائب ہو جائیں گے۔

میرے تجربے کے مطابق، جو کچھ آپ اس دنیا میں نہیں دیکھ سکتے وہ کسی بھی چیز سے کہیں زیادہ طاقتور ہے جو آپ دیکھ سکتے ہیں. آپ اس بیان سے اتفاق کریں یا نہ کریں، لیکن اس حد تک کہ آپ اس اصول کو اپنی زندگی میں لاگو نہیں کرتے ہیں، آپ کو تکلیف کا سامنا کرنا پڑے گا. کیوں؟ کیونکہ آپ فطرت کے قوانین کے خلاف جا رہے ہیں، جس کے تحت زمین کے نیچے جو کچھ ہے وہ زمین کے اوپر ہے، جہاں جو پوشیدہ ہے وہ ظاہر ہے اسے پیدا کرتا ہے۔

بحیثیت انسان ہم فطرت کا حصہ ہیں، اس سے بالاتر نہیں۔ جب ہم فطرت کے قوانین کے ساتھ ہم آہنگ ہوتے ہیں اور اپنی جڑوں یعنی اپنی "اندرونی" دنیا پر کام کرتے ہیں تو ہماری زندگی

آسانی سے بہہ جاتی ہے۔ جب ہم ایسا نہیں کرتے ہیں، تو زندگی مشکل ہو جاتی ہے.

ہر جنگل میں، ہر کھیت پر، زمین کے ہر باغ میں، یہ زمین کے نیچے ہے جو زمین کے اوپر ہے. یہی وجہ ہے کہ ان پھلوں پر اپنی توجہ مرکوز کرنا جو آپ پہلے ہی اگا چکے ہیں بیکار ہے۔ آپ ان پھلوں کو تبدیل نہیں کر سکتے جو پہلے سے ہی درخت پر لٹک رہے ہیں۔ تاہم، آپ کل کے پھلوں کو تبدیل کر سکتے ہیں. لیکن ایسا کرنے کے لئے، آپ کو زمین کے نیچے کھدائی کرنی ہو گی اور جڑوں کو مضبوط کرنا ہو گا.

## چار چوتھائی حصے

سب سے اہم چیزوں میں سے ایک جو آپ کبھی سمجھ سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ ہم وجود کی صرف ایک سطح پر نہیں رہتے ہیں۔ ہم زندہ ہیں

ایک ہی وقت میں کم از کم چار مختلف علاقوں میں. یہ چار چوتھائی مادی دنیا، ذہنی دنیا، جذباتی دنیا اور روحانی دنیا ہیں.

زیادہ تر لوگوں کو اس بات کا کبھی احساس نہیں ہوتا کہ جسمانی دائرہ باقی تین کا صرف ایک "پرنٹ آؤٹ" ہے۔

مثال کے طور پر، فرض کریں کہ آپ نے ابھی اپنے کمپیوٹر پر ایک خط لکھا ہے۔ آپ پرنٹ کلید کو مارتے ہیں اور خط آپ کے پرنٹر سے باہر آتا ہے۔ آپ اپنی ہارڈ کاپی کو دیکھتے ہیں، اور دیکھتے ہیں، آپ کو ایک ٹائپو ملتا ہے. لہذا آپ اپنا قابل اعتماد ایریزر نکالیں اور ٹائپو کو رگڑیں۔ پھر آپ دوبارہ پرنٹ مارتے ہیں اور وہی ٹائپو نکلتا ہے۔

اوہ میرے خدا، یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ تم نے اسے مٹا دیا! لہذا اس بار آپ کو ایک بڑا ایریزر ملتا ہے اور آپ مزید سخت اور طویل رگڑتے ہیں۔ یہاں تک کہ آپ تین سو صفحات پر مشتمل ایک مینوئل کا مطالعہ بھی کرتے ہیں جسے مؤثر مٹانے کا نام دیا گیا ہے۔ اب آپ کے پاس وہ تمام "اوزار" اور علم ہے جس کی

آپ کو ضرورت ہے۔ آپ تیار ہیں. آپ پرنٹ کریں اور یہ دوبارہ موجود ہے! "کوئی راستہ نہیں!" آپ حیرت سے دنگ رہ کر پکارتے ہیں۔ "یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ یہاں کیا ہو رہا ہے؟ کیا میں شام کے علاقے میں ہوں؟"

یہاں جو ہو رہا ہے وہ یہ ہے کہ اصل مسئلہ "پرنٹ آؤٹ" یعنی جسمانی دنیا میں تبدیل نہیں کیا جا سکتا؛ اسے صرف "پروگرام" یعنی ذہنی، جذباتی اور روحانی دنیا میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

پیسہ ایک نتیجہ ہے، دولت ایک نتیجہ ہے، صحت ایک نتیجہ ہے، بیماری ایک نتیجہ ہے، آپ کا وزن ایک نتیجہ ہے. ہم علت اور اثر کی دنیا میں رہتے ہیں.

---

**دولت کا اصول:**

**پیسہ ایک نتیجہ ہے، دولت ایک نتیجہ ہے، صحت ایک نتیجہ ہے، بیماری ایک نتیجہ ہے، آپ کا وزن ایک نتیجہ ہے. ہم علت اور اثر کی دنیا میں رہتے ہیں.**

کیا آپ نے کبھی کسی کو یہ کہتے ہوئے سنا ہے کہ پیسے کی کمی ایک مسئلہ ہے؟ اب یہ سنیں: پیسے کی کمی کبھی بھی، کبھی بھی، کبھی بھی کوئی مسئلہ نہیں ہے. پیسے کی کمی صرف اس بات کی علامت ہے کہ نیچے کیا ہو رہا ہے۔

پیسے کی کمی اس کا اثر ہے، لیکن اس کی بنیادی وجہ کیا ہے؟ یہ اس پر ابل جاتا ہے. اپنی "بیرونی" دنیا کو تبدیل کرنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ پہلے اپنی "اندرونی" دنیا کو تبدیل کریں۔

آپ کو جو بھی نتائج مل رہے ہیں، چاہے وہ امیر ہوں یا غریب ، اچھے ہوں یا برے ، مثبت یا منفی ، ہمیشہ یاد رکھیں کہ آپ کی بیرونی دنیا صرف آپ کی اندرونی دنیا کی عکاسی کرتی ہے۔ اگر آپ کی بیرونی زندگی میں چیزیں ٹھیک نہیں چل رہی ہیں تو، اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ کی اندرونی زندگی میں چیزیں اچھی طرح سے نہیں چل رہی ہیں۔ یہ اتنا آسان ہے.

میرے سیمیناروں میں ہم "تیز تر سیکھنے" کی تکنیک استعمال کرتے ہیں جو آپ کو تیزی سے سیکھنے اور آپ جو کچھ سیکھتے ہیں اسے زیادہ یاد رکھنے کی اجازت دیتا ہے. کلید "شمولیت" ہے. ہمارا نقطہ نظر پرانی کہاوت کی پیروی کرتا ہے "جو آپ سنتے ہیں، آپ بھول جاتے ہیں۔ جو کچھ تم دیکھتے ہو، تمہیں یاد رہتا ہے۔ تم کیا کرتے ہو، تم سمجھتے ہو.'

لہٰذا میں یہ پوچھنے جا رہا ہوں کہ جب بھی آپ اس کتاب کے کسی بڑے اصول کے اختتام پر پہنچیں تو آپ سب سے پہلے اپنے دل پر ہاتھ رکھیں، پھر زبانی "اعلان" کریں، پھر اپنے سر کو اپنی انگلی سے چھوئیں اور ایک اور زبانی "اعلان" کریں۔ اعلان کیا ہے؟ یہ صرف ایک مثبت بیان ہے جو آپ زور زور سے، بلند آواز میں دیتے ہیں.

اعلانات اتنے قیمتی ہتھیار کیوں ہیں؟ کیونکہ ہر چیز ایک چیز سے بنی ہے: توانائی۔ تمام توانائی جھنجھلاہٹ اور ارتعاش میں سفر کرتی ہے۔ لہٰذا، آپ کے ذریعہ کیے جانے والے ہر اعلان میں اس کی اپنی ارتعاش فریکوئنسی ہوتی ہے۔ جب آپ کسی اعلان کو بلند

آواز میں بیان کرتے ہیں تو اس کی توانائی آپ کے جسم کے خلیات میں کانپتی ہے اور ایک ہی وقت میں آپ کے جسم کو چھونے سے آپ اس کی انوکھی گونج محسوس کرسکتے ہیں۔

اعلانات نہ صرف ایک پیغام بھیجتے ہیں

کائنات کے لئے مخصوص پیغام، وہ آپ کے لاشعوری ذہن کو بھی ایک طاقتور پیغام بھیجتے ہیں.

اعلان اور تصدیق کے درمیان فرق معمولی ہے، لیکن میرے خیال میں، طاقتور ہے. تصدیق کی تعریف "ایک مثبت بیان ہے جس میں اس بات پر زور دیا جاتا ہے کہ ایک مقصد جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں وہ پہلے ہی ہو رہا ہے۔ اعلامیے کی تعریف یہ ہے کہ "کسی خاص عمل کو انجام دینے یا کسی خاص حیثیت کو اپنانے کا سرکاری ارادہ بیان کرنا۔

ایک تصدیق میں کہا گیا ہے کہ ایک مقصد پہلے ہی ہو رہا ہے. میں اس کے بارے میں پاگل نہیں ہوں کیونکہ ، اکثر جب ہم کسی ایسی چیز کی تصدیق کرتے ہیں جو ابھی تک حقیقی نہیں ہے، تو ہمارے دماغ میں چھوٹی سی آواز عام طور پر جواب دیتی ہے "یہ سچ نہیں ہے، یہ بی ایس ہے۔

دوسری طرف، ایک اعلان یہ نہیں کہہ رہا ہے کہ کچھ سچ ہے، یہ کہہ رہا ہے کہ ہم کچھ کرنے یا ہونے کا ارادہ رکھتے ہیں. یہ

ایک ایسی پوزیشن ہے جو چھوٹی آواز خرید سکتی ہے، کیونکہ ہم ابھی یہ نہیں کہہ رہے ہیں کہ یہ سچ ہے، لیکن ایک بار پھر، یہ مستقبل میں ہمارے لئے ایک ارادہ ہے۔

ایک اعلامیہ، تعریف کے مطابق، سرکاری بھی ہے. یہ کائنات میں اور آپ کے پورے جسم میں توانائی کا ایک رسمی بیان ہے.

تعریف سے ایک اور لفظ اہم ہے -*عمل*. آپ کو اپنے ارادے کو حقیقت بنانے کے لئے تمام ضروری اقدامات کرنے چاہئیں.

میرا مشورہ ہے کہ آپ ہر صبح اور ہر شام اپنے اعلانات بلند آواز میں بیان کریں۔ آئینے میں دیکھتے ہوئے اپنے اعلانات کرنے سے اس عمل میں مزید تیزی آئے گی۔

اب مجھے یہ تسلیم کرنا پڑے گا کہ جب میں نے پہلی بار یہ سب سنا تو میں نے کہا، "نہیں۔ یہ اعلان میرے لیے بہت خطرناک ہے۔ لیکن چونکہ میں اس وقت ٹوٹ گیا تھا، میں نے فیصلہ کیا، "کیا ہیک ہے، یہ تکلیف نہیں دے سکتا ہے،" اور یہ کام کرنا شروع کر دیا. اب میں امیر ہوں، لہذا یہ ایک بڑی

حیرت کی بات نہیں ہونی چاہئے کہ مجھے یقین ہے کہ اعلانات واقعی کام کرتے ہیں۔

کسی بھی طرح سے، میں واقعی ٹھنڈا اور واقعی ٹوٹ نے کے بجائے واقعی ہو کی اور واقعی امیر ہونا پسند کروں گا. اور تم؟

اس نے کہا، میں آپ کو دعوت دیتا ہوں کہ آپ اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور مندرجہ ذیل کو دہرائیں...

**اقرار:**

***"میری اندرونی دنیا میری بیرونی دنیا کو تخلیق کرتی ہے."***

اب اپنے سر کو چھو کر کہو...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے۔"***

ایک خصوصی بونس کے طور پر، اگر آپ **www.کروڑپتی مائنڈ book.com پر جاتے** ہیں اور "مفت بک بونس" پر کلک کرتے ہیں، تو ہم آپ کو خطاطی میں پیش کردہ اس کتاب کے تمام اعلانات کی ایک مفت فہرست دیں گے، ایک پرنٹ ایبل فارمیٹ میں، فریمنگ کے لئے موزوں.

## آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کیا ہے اور یہ کیسے تشکیل دیا جاتا ہے؟

چاہے میں ریڈیو پر آرہا ہوں یا ٹیلی ویژن پر، میں مندرجہ ذیل بیان دینے کے لئے مشہور ہوں: "مجھے پانچ منٹ دیں، اور میں آپ کی باقی زندگی کے لئے آپ کے مالی مستقبل کی پیش گوئی کر سکتا ہوں."

---

**دولت کا اصول:**

**مجھے پانچ منٹ دیں، اور میں آپ کی باقی زندگی کے لئے آپ کے مالی مستقبل کی پیش گوئی کر سکتا ہوں.**

---

کیسے؟ ایک مختصر گفتگو میں، میں شناخت کر سکتا ہوں کہ آپ کے پیسے اور کامیابی کو "بلیو پرنٹ" کہا جاتا ہے. ہم میں سے ہر ایک کا ایک حصہ ہے-

سونل پیسہ اور کامیابی کا خاکہ پہلے ہی ہمارے لاشعوری ذہن میں سرایت کر چکا ہے۔ اور یہ بلیو پرنٹ، کسی بھی چیز اور ہر چیز سے زیادہ، آپ کی مالی تقدیر کا تعین کرے گا.

پیسے کا خاکہ کیا ہے؟ ایک تشبیہ کے طور پر، آیئے ایک گھر کے بلیو پرنٹ پر غور کریں، جو اس خاص گھر کے لئے پہلے سے طے شدہ منصوبہ یا ڈیزائن ہے۔ اسی طرح، آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ صرف آپ کا پہلے سے طے شدہ پروگرام یا پیسے کے حوالے سے ہونے کا طریقہ ہے۔

میں آپ کو ایک انتہائی اہم فارمولے سے متعارف کرانا چاہتا ہوں۔ یہ اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ اپنی حقیقت اور دولت کیسے تخلیق کرتے ہیں۔ انسانی صلاحیت کے میدان میں بہت سے قابل احترام اساتذہ نے اس فارمولے کو اپنی تعلیمات کی بنیاد کے طور پر استعمال کیا ہے۔ اظہار کا عمل کہلاتا ہے، یہ اس طرح چلتا ہے:

ٹی ⟵ ایف ⟵ اے = آر

---

**دولت کا اصول:**
**خیالات احساسات کا باعث بنتے ہیں۔ احساسات اعمال کا باعث بنتے ہیں۔ اقدامات نتائج کا باعث بنتے ہیں۔**

---

آپ کا مالی خاکہ پیسے کے میدان میں آپ کے خیالات ، احساسات اور اعمال کے امتزاج پر مشتمل ہے۔

تو آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کیسے تشکیل دیا جاتا ہے؟ جواب سادہ ہے. آپ کا مالیاتی بلیو پرنٹ بنیادی طور پر ان فارمیشن یا "پروگرامنگ" پر مشتمل ہوتا ہے جو آپ نے ماضی میں حاصل کیا تھا، اور خاص طور پر ایک چھوٹے بچے کے طور پر۔

اس پروگرامنگ یا کنڈیشننگ کے بنیادی ذرائع کون تھے؟ زیادہ تر لوگوں کے لئے، فہرست میں والدین، سب شامل ہیں۔

## 19. آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ

لوگ، دوست، حکام، اساتذہ، مذہبی رہنما، میڈیا اور آپ کی ثقافت، چند نام۔

آیئے ثقافت کو لیتے ہیں۔ کیا یہ سچ نہیں ہے کہ کچھ ثقافتوں میں سوچنے اور پیسے سے نمٹنے کا ایک ہی طریقہ ہے، جبکہ دیگر ثقافتوں کا نقطہ نظر مختلف ہے؟ کیا آپ کو لگتا ہے کہ ایک بچہ پیسے کے بارے میں اپنے رویے کے ساتھ رحم سے باہر آتا ہے، یا کیا آپ کو یقین ہے کہ بچے کو پیسے سے نمٹنے کا طریقہ سکھایا جاتا ہے؟ یہ صحیح ہے. ہر بچے کو پیسے کے بارے میں سوچنا اور عمل کرنا سکھایا جاتا ہے۔

یہی بات آپ کے لیے بھی سچ ہے، میرے لیے، سب کے لیے۔ آپ کو سکھایا گیا تھا کہ جب پیسے کی بات آتی ہے تو کس

طرح سوچنا اور عمل کرنا ہے۔ یہ تعلیمات آپ کی کنڈیشننگ بن جاتی ہیں، جو خودکار طریقے سے ردعمل بن جاتی ہیں جو آپ کو آپ کی باقی زندگی کے لئے چلاتی ہیں. جب تک کہ، ظاہر ہے، آپ اپنے دماغ کی پیسے کی فائلوں کی ثالثی اور نظر ثانی نہیں کرتے ہیں. یہ وہی ہے جو ہم اس کتاب میں کرنے جارہے ہیں، اور جو ہم ہر سال ہزاروں لوگوں کے لئے کرتے ہیں، ملینیر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں گہری اور زیادہ مستقل سطح پر.

ہم نے پہلے کہا تھا کہ خیالات احساسات کا باعث بنتے ہیں، احساسات اعمال کا باعث بنتے ہیں، اعمال نتائج کا باعث بنتے ہیں۔ تو یہاں ایک اہم سوال ہے: آپ کے خیالات کہاں سے آتے ہیں؟ آپ اگلے شخص سے مختلف کیوں سوچتے ہیں؟

آپ کے خیالات ان "معلومات کی فائلوں" سے پیدا ہوتے ہیں جو آپ کے دماغ کی اسٹوریج الماریوں میں موجود ہیں۔ تو یہ معلومات کہاں سے آتی ہیں؟ یہ آپ کے ماضی کی پروگرامنگ سے آتا ہے. یہ صحیح ہے، آپ کی ماضی کی کنڈیشننگ ہر اس خیال کا تعین کرتی ہے جو آپ کے ذہن میں بلبلے پیدا کرتا ہے. یہی وجہ ہے کہ اسے اکثر کنڈیشنڈ مائنڈ کہا جاتا ہے۔

اس تفہیم کی عکاسی کرنے کے لئے، اب ہم مندرجہ ذیل

طریقے سے اپنے اظہار کے عمل پر نظر ثانی کر سکتے ہیں:

**پی ⟵ ٹی ⟵ ایف ⟵ اے = آر**

آپ کی پروگرامنگ آپ کے خیالات کی طرف لے جاتی ہے۔ آپ کے خیالات آپ کے احساسات کی طرف لے جاتے ہیں۔ آپ کے احساسات آپ کے اعمال کی طرف لے جاتے ہیں۔ آپ کے اعمال آپ کے نتائج کا باعث بنتے ہیں.

لہذا، جیسے ذاتی کمپیوٹر کے ساتھ کیا جاتا ہے، اپنی پروگرامنگ کو تبدیل کرکے ، آپ اپنے نتائج کو تبدیل کرنے کے لئے پہلا ضروری قدم اٹھاتے ہیں۔

تو ہم کس طرح مشروط ہیں؟ ہم زندگی کے ہر میدان میں تین بنیادی طریقوں سے مشروط ہیں، بشمول پیسہ:

*زبانی پروگرامنگ:* جب آپ جوان تھے تو آپ نے کیا سنا تھا؟

*ماڈلنگ:* جب آپ جوان تھے تو آپ نے کیا دیکھا تھا؟

*مخصوص واقعات:* جب آپ جوان تھے تو آپ نے کیا تجربہ کیا تھا؟

کنڈیشننگ کے تین پہلو غیر مستحکم کرنے کے لئے اہم ہیں، لہذا آیئے ان میں سے ہر ایک پر غور کرتے ہیں۔ اس کتاب کے

حصہ دوم میں، آپ سیکھیں گے کہ دولت اور کامیابی کے لئے اپنے آپ کو کس طرح دوبارہ تیار کیا جائے.

## پہلا اثر: زبانی پروگرامنگ

چلو زبانی پروگرامنگ سے شروع کرتے ہیں. جب آپ بڑے ہو رہے تھے تو آپ نے پیسے، دولت اور امیر لوگوں کے بارے میں کیا سنا تھا؟

کیا آپ نے کبھی ایسے جملے سنے ہیں جیسے پیسہ تمام برائیوں کی جڑ ہے، بارش کے دن کے لیے اپنا پیسہ بچائیں، امیر لوگ لالچی ہیں، امیر لوگ مجرم ہیں، گندے امیر ہیں، آپ کو پیسہ کمانے کے لیے سخت محنت کرنی پڑتی ہے، درختوں پر پیسہ نہیں اگتا، آپ امیر اور روحانی نہیں بن سکتے، پیسہ خوشی نہیں خریدتا، پیسہ باتیں کرتا ہے، امیر امیر ہو جاتا ہے اور غریب غریب ہو جاتا ہے، یہ ہمارے جیسے لوگوں کے لئے نہیں ہے، ہر کوئی امیر نہیں ہو سکتا ہے، کبھی کافی نہیں ہے، اور بدنام ہم اسے برداشت نہیں کر سکتے ہیں؟

## آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ-21

میرے گھر میں، جب بھی میں اپنے والد سے پیسے مانگتی تھی تو میں انہیں چیختے ہوئے سنتی تھی، "میں کس چیز سے بنا ہوں... پیسے؟" میں مذاق میں جواب دوں گا، "کاش۔ میں ایک بازو، ایک ہاتھ، یہاں تک کہ ایک انگلی بھی لوں گا۔ وہ ایک بار بھی نہیں ہنسا۔

یہاں رگڑ ہے. جب آپ جوان تھے تو پیسے کے بارے میں آپ نے جو بھی بیانات سنے تھے وہ آپ کے لاشعوری ذہن میں اس بلیو پرنٹ کے حصے کے طور پر رہتے ہیں جو آپ کی مالی زندگی کو چلا رہا ہے۔

زبانی کنڈیشننگ انتہائی طاقتور ہے. مثال کے طور پر، جب میرا بیٹا، جیسی، تین سال کا تھا، تو وہ میرے پاس آیا اور پرجوش

انداز میں کہا، "ڈیڈی، چلو نجا ٹرٹل فلم دیکھتے ہیں. یہ ہمارے قریب کھیل رہا ہے." میری زندگی کے لئے، میں یہ نہیں سمجھ سکا کہ یہ بچہ پہلے سے ہی جغرافیہ کا ماسٹر کیسے بن سکتا ہے. چند گھنٹوں کے بعد، مجھے فلم کی تشہیر کرنے والے ایک ٹی وی اشتہار کی شکل میں میرا جواب ملا، جس کے آخر میں عام ٹیگ لائن تھی: "اب آپ کے قریب ایک تھیٹر میں کھیل رہا ہوں."

زبانی کنڈیشننگ کی طاقت کی ایک اور مثال ہمارے ملینیئر مائنڈ سیمینار کے شرکاء میں سے ایک کی قیمت پر آئی۔ اسٹیفن کو پیسہ کمانے میں کوئی مسئلہ نہیں تھا؛ اس کا چیلنج اسے برقرار رکھنا تھا۔

جس وقت اسٹیفن اس کورس میں آیا جس میں وہ کمارہا تھا 800,000 ڈالر سالانہ اور گزشتہ نو سالوں سے ایسا کر رہا تھا۔ اس کے باوجود وہ ابھی تک مشکل سے گزر رہا تھا۔ کسی نہ کسی طرح، وہ سرمایہ کاری کے ناقص فیصلے کرکے اپنا پیسہ خرچ کرنے، اسے قرض دینے، یا یہ سب کھونے میں کامیاب رہا۔ وجہ جو بھی ہو، اس کی خالص مالیت بالکل صفر تھی!

اسٹیفن نے ہمیں بتایا کہ جب وہ بڑا ہو رہا تھا تو اس کی ماں ہمیشہ کہا کرتی تھی، "امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں۔ وہ غریبوں کے پسینے سے اپنا پیسہ کماتے ہیں۔ آپ کے پاس گزرنے کے لئے

کافی ہونا چاہئے. اس کے بعد تم ہو۔"

اسٹیفن کے لاشعوری دماغ کے اندر کیا چل رہا تھا اس کا پتہ



لگانے کے لئے کسی راکٹ سائنسدان کی ضرورت نہیں ہے۔

کوئی تعجب نہیں کہ وہ ٹوٹ گیا تھا. اسے اس کی ماں نے زبانی طور

پر شرط لگائی تھی کہ

یقین کریں کہ امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں۔ لہٰذا اس کا ذہن امیروں کو لالچی سے جوڑتا تھا، جو یقینا برا ہے۔ چونکہ وہ برا نہیں بننا چاہتا تھا، لاشعوری طور پر وہ امیر نہیں ہو سکتا تھا.

اسٹیفن اپنی ماں سے محبت کرتا تھا اور نہیں چاہتا تھا کہ وہ اسے ناپسند کرے۔ ظاہر ہے، اس کے عقیدے کی بنیاد پر، اگر وہ امیر ہو جاتا ہے، تو وہ اس کی اجازت نہیں دے گی. لہٰذا، اس کے لیے صرف ایک ہی کام کرنا تھا کہ وہ کسی بھی اضافی پیسے سے چھٹکارا حاصل کرلے، ورنہ وہ بن جائے گا!

اب، آپ سوچیں گے کہ امیر ہونے اور ماں یا کسی اور کی طرف سے منظور شدہ ہونے کے درمیان انتخاب کرنے میں، زیادہ تر لوگ امیر ہونے کو ترجیح دیں گے. کوئی موقع نہیں! دماغ اس طرح کام نہیں کرتا ہے. یقینی طور پر، دولت منطقی انتخاب لگتا ہے. لیکن جب لاشعوری ذہن کو گہری جڑوں والے جذبات اور منطق کے درمیان انتخاب کرنا ہوگا، تو جذبات تقریباً ہمیشہ جیت جائیں گے.

**دولت کا اصول:**

**جب لاشعوری ذہن کو گہری جڑوں والے جذبات اور منطق کے درمیان انتخاب کرنا ہو گا، تو جذبات تقریباً ہمیشہ جیت جائیں گے.**

---

آیئے اپنی کہانی پر واپس آتے ہیں۔ کورس میں دس منٹ سے بھی کم وقت میں، کچھ انتہائی مؤثر تجرباتی تکنیکوں کا استعمال کرتے ہوئے، اسٹیفن کے پیسے کا بلیو پرنٹ ڈرامائی طور پر بدل گیا۔ صرف دو سالوں میں، وہ ٹوٹنے سے کروڑ پتی بننے تک چلا گیا.

کورس کے دوران، اسٹیفن نے یہ سمجھنا شروع کیا کہ یہ غیر معاون عقائد اس کی ماں کے ہیں، ان کے ماضی کی حمایت پر مبنی ہیں، نہ کہ ان کے. اس کے بعد ہم نے اسے ایک قدم آگے بڑھایا اور ایک ایسی حکمت عملی تیار کرنے میں اس کی مدد کی جس کے تحت اگر وہ امیر ہو جائے تو وہ اپنی ماں کی منظوری سے محروم نہ ہو۔ یہ آسان تھا.

## 23. آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ

اس کی ماں ہوائی سے محبت کرتی تھی. لہذا اسٹیفن نے ماؤ پر ساحل سمندر کے سامنے ایک کونڈو میں سرمایہ کاری کی۔ وہ اسے پورے موسم سرما کے لئے وہاں بھیجتا ہے۔ وہ آسمان میں ہے، اور وہ بھی ہے. سب سے پہلے، وہ اب محبت کرتی ہے کہ وہ امیر ہے اور سب کو بتاتا ہے کہ وہ کتنا سخی ہے. دوسرا، اسے سال کے چھ مہینے تک اس کے ساتھ کام کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ شاندار!

میری اپنی زندگی میں، ایک سست آغاز کے بعد، میں نے کاروبار میں اچھا کرنا شروع کیا لیکن کبھی بھی اپنے اسٹاک کے ساتھ پیسہ نہیں کمایا. اپنے پیسے کے بلیو پرنٹ سے آگاہ ہونے کے بعد، مجھے یاد آیا کہ جب میں جوان تھا، تو کام کے بعد ہر روز،

میرے والد اخبار کے ساتھ کھانے کی میز پر بیٹھتے تھے، اسٹاک کے صفحات چیک کرتے تھے، میز پر اپنی مٹھی مارتے تھے، اور چیختے تھے، "وہ بدبودار اسٹاک!" اس کے بعد انہوں نے اگلے آدھے گھنٹے میں یہ بتایا کہ پورا نظام کتنا احمقانہ ہے اور لاس ویگاس میں سلاٹ مشینوں کو کھیل کر پیسہ کمانے کا بہتر موقع کیسے ہے۔

اب جب آپ زبانی کنڈیشننگ کی طاقت کو سمجھتے ہیں، تو کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ میں اسٹاک مارکیٹ میں کوئی پیسہ نہیں کما سکا؟ مجھے لفظی طور پر ناکام ہونے کا پروگرام بنایا گیا تھا، غلط وقت پر غلط قیمت پر غیر شعوری طور پر غلط اسٹاک چننے کا پروگرام بنایا گیا تھا۔ کیوں؟ لاشعوری طور پر میرے پیسے کے بلیو پرنٹ کی توثیق کرنے کے لئے جس میں کہا گیا تھا، "اسٹاک سے بدبو آتی ہے!"

میں صرف اتنا کہہ سکتا ہوں کہ اپنے اندرونی "مالی باغ" سے اس بڑے، زہریلے گھاس کو کھود کر، میں مزید پھلوں سے بھرنے لگا! عملی طور پر جب میں نے اپنے آپ کو دوبارہ ترتیب دیا تو، میں نے جن اسٹاکوں کا انتخاب کیا ان میں تیزی آنا شروع ہو گئی، اور اس کے بعد سے میں نے اسٹاک مارکیٹ میں حیرت انگیز

کامیابی حاصل کرنا جاری رکھا ہے۔ یہ ناقابل یقین حد تک عجیب لگتا ہے، لیکن جب آپ واقعی سمجھتے ہیں کہ پیسے کا بلیو پرنٹ کس



طرح کام کرتا ہے تو، یہ کامل معنی رکھتا ہے۔

ایک بار پھر، آپ کی لاشعوری کنڈیشننگ آپ کی سوچ کا تعین کرتی ہے. آپ کی سوچ آپ کے فیصلوں کا تعین کرتی ہے، اور آپ کے فیصلے آپ کے اعمال کا تعین کرتے ہیں، جو بالآخر آپ کے نتائج کا تعین کرتے ہیں۔

تبدیلی کے چار اہم عناصر ہیں، جن میں سے ہر ایک آپ کے مالیاتی بلیو پرنٹ کو دوبارہ پروگرام کرنے میں ضروری ہے۔ وہ سادہ ہیں لیکن بہت طاقتور ہیں.

تبدیلی کا پہلا عنصر بیداری ہے۔ آپ کسی چیز کو اس وقت تک تبدیل نہیں کرسکتے جب تک کہ آپ یہ نہ جانتے ہوں کہ وہ موجود ہے۔

تبدیلی کا دوسرا عنصر تفہیم ہے۔ آپ کے "سوچنے کے طریقے" کا آغاز کہاں سے ہوتا ہے، اس سے آپ یہ سمجھ سکتے ہیں کہ یہ آپ کے باہر سے آتا ہے.

تبدیلی کا تیسرا عنصر علیحدگی ہے۔ ایک بار جب آپ کو احساس ہو جاتا ہے کہ یہ سوچنے کا طریقہ آپ نہیں ہیں تو، آپ اپنے آپ کو اس سے الگ کرسکتے ہیں اور حال میں انتخاب کرسکتے ہیں کہ آیا اسے رکھنا ہے یا اسے چھوڑنا ہے - اس کی بنیاد پر کہ آپ آج کون ہیں، اور آپ کل کہاں رہنا چاہتے ہیں۔ آپ سوچنے کے اس طریقے کا مشاہدہ کرسکتے ہیں اور اسے دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیا

ہے ، معلومات کی ایک "فائل" جو آپ کے ذہن میں طویل عرصہ پہلے محفوظ تھی اور اب آپ کے لئے کوئی سچائی یا قدر نہیں رکھ سکتی ہے۔

تبدیلی کا چوتھا عنصر ری کنڈیشننگ ہے۔ ہم اس عمل کا آغاز اس کتاب کے حصہ دوم میں کریں گے، جہاں ہم آپ کو ان ذہنی فائلوں سے متعارف کرائیں گے جو دولت پیدا کرتی ہیں۔ اگر آپ اس کو ایک قدم آگے لے جانا چاہتے ہیں تو، میں آپ کو ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کی دعوت دیتا ہوں، جہاں آپ کو طاقتور تجرباتی تکنیکوں کی ایک سیریز کے ذریعے رہنمائی کی جائے گی جو آپ کے لاشعور کو سیلولر اور مستقل سطح پر دوبارہ متحرک کرے گی - آپ کے دماغ کو پیسے اور کامیابی کے معاملے میں معاون جواب دینے کے لئے دوبارہ تربیت دے گی۔

فریکوئنسی اور جاری حمایت کے عناصر دیرپا تبدیلی کے لئے بھی اہم ہیں، لہذا مجھے آپ کی مدد کرنے کے لئے ایک اور تحفہ ملا ہے۔ اگر آپ www. **کروڑ پتی مائنڈ بک** .com **پر جاتے** ہیں اور "مفت بک بونس" پر کلک کرتے ہیں تو، آپ ملینیئر

مائنڈ کو سبسکرائب کر سکتے ہیں "ہفتے کے بارے میں سوچا گیا"۔
ہر سات دن میں آپ کو ایک گہرا سبق ملے گا جو آپ کی کامیابی
میں مدد کر سکتا ہے.

دریں اثنا، آیئے زبانی رابطے اور اپنے پیسے کے بلیو پرنٹ پر نظر ثانی شروع کرنے کے لئے اب آپ کون سے اقدامات اٹھا سکتے ہیں اس پر ہماری بحث پر واپس آتے ہیں.

## تبدیلی کے اقدامات: زبانی پروگرامنگ

**شعور:** وہ تمام بیانات لکھیں جو آپ نے پیسے، دولت اور امیر لوگوں کے بارے میں سنے تھے جب آپ جوان تھے.

**تفہیم:** لکھیں کہ آپ کو کیسے یقین ہے کہ ان بیانات نے اب تک آپ کی مالی زندگی کو متاثر کیا ہے۔

**علیحدگی:** کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ خیالات صرف اس کی نمائندگی کرتے ہیں جو آپ نے سیکھا ہے اور آپ کی جسمانی ساخت کا حصہ نہیں ہیں اور نہ ہی آپ کون ہیں؟ کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کے پاس موجودہ لمحے میں مختلف ہونے کا انتخاب ہے؟



**اعلان:** اپنا ہاتھ اپنے دل پر رکھیں اور کہیں...

***"میں نے پیسے کے بارے میں جو کچھ سنا ہے وہ ضروری طور پر سچ نہیں ہے. میں سوچنے کے نئے طریقوں کو اپنانے کا انتخاب کرتا ہوں جو میری خوشی اور کامیابی کی حمایت کرتے ہیں۔***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے۔"***

## دوسرا اثر: ماڈلنگ

دوسرا طریقہ جس سے ہم مشروط ہیں اسے ماڈلنگ کہا جاتا ہے۔ جب آپ بڑے ہو رہے تھے تو پیسے کے میدان میں آپ کے والدین یا سرپرست کیسے تھے؟ کیا ان میں سے ایک یا دونوں نے اپنے پیسے کا اچھی طرح انتظام کیا یا انہوں نے اس کا غلط انتظام کیا؟ کیا وہ خرچ کرنے والے تھے یا بچانے والے؟ کیا وہ

ہوشیار سرمایہ کار تھے یا وہ غیر سرمایہ کار تھے؟ کیا وہ خطرہ مول لینے والے تھے یا قدامت پسند؟

کیا پیسہ مستقل طور پر موجود تھا یا بہاؤ زیادہ وقفے وقفے سے تھا؟ کیا آپ کے خاندان میں پیسہ آسانی سے آتا ہے، یا یہ ہمیشہ ایک جدوجہد تھی؟ کیا پیسہ آپ کے گھر میں خوشی کا ذریعہ تھا یا تلخ بحث کا سبب تھا؟

یہ معلومات کیوں اہم ہیں؟ آپ نے شاید یہ کہاوت سنی ہو گی کہ "بندر دیکھو، بندر دیکھو۔ انسان بھی پیچھے نہیں ہیں۔ بچپن میں، ہم ماڈلنگ سے ہر چیز کے بارے میں سیکھتے ہیں. اگرچہ ہم میں سے زیادہ تر لوگ اسے تسلیم کرنے سے نفرت کریں گے، لیکن پرانی کہاوت "سیب نہیں گرتا ہے" میں سچائی کے ایک دانے سے زیادہ ہے۔

درخت سے بہت دور۔"

یہ مجھے ایک ایسی عورت کی کہانی کی یاد دلاتا ہے جو دونوں سروں کو کاٹ کر رات کے کھانے کے لئے ہیم تیار کرتی ہے۔ اس کا پریشان شوہر پوچھتا ہے کہ وہ سرے کیوں کاٹ دیتی ہے۔ وہ جواب دیتی ہیں، "میری ماں نے اسے اسی طرح پکایا

تھا۔ ٹھیک ہے، ایسا ہی ہوا کہ اس کی ماں اس رات کھانے کے لئے آ رہی تھی. تو انہوں نے اس سے پوچھا کہ اس نے ہیم کے سرے کیوں کاٹ دیے۔ ماں نے جواب دیا، "میری ماں نے اسے اسی طرح پکایا تھا۔ لہذا وہ دادی کو فون پر کال کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں اور پوچھتے ہیں کہ انہوں نے ہیم کے سرے کیوں کاٹ دیئے۔ اس کا جواب؟" کیونکہ میرا پان بہت چھوٹا تھا!"

بات یہ ہے کہ عام طور پر، ہم پیسے کے میدان میں اپنے والدین کے ایک یا مجموعہ سے ملتے جلتے ہوتے ہیں.

مثال کے طور پر، میرے والد ایک کاروباری تھے. وہ گھر کی تعمیر کے کاروبار میں تھا۔ انہوں نے ہر پروجیکٹ میں ایک درجن سے لے کر سو گھروں تک تعمیر کیے۔ ہر منصوبے میں بڑی سرمایہ کاری کی گئی۔ میرے والد کو ہمارے پاس جو کچھ تھا اسے لگانا پڑتا تھا اور بینک سے بھاری قرض لینا پڑتا تھا جب تک کہ گھر فروخت نہ ہو جائیں اور نقد رقم نہ آ جائے۔ نتیجتا، ہر منصوبے کے آغاز میں، ہمارے پاس پیسے نہیں تھے اور ہم اپنی آنکھوں تک مقروض تھے۔

جیسا کہ آپ تصور کر سکتے ہیں، اس عرصے کے دوران میرے والد یہاں نہیں تھے.

## آپ کے پیسے کا نقشہ-27

بہترین مزاج اور نہ ہی سخاوت اس کا مضبوط سوٹ تھا۔ اگر میں نے اس سے کوئی ایسی چیز مانگی جس کی قیمت ایک پیسہ بھی ہو، تو عام طور پر "میں کیا ہوں، پیسے سے بنا ہوں؟" کے بعد اس کا معیاری جواب تھا "کیا تم پاگل ہو؟" یقینا، مجھے ایک پیسہ نہیں ملے گا، لیکن مجھے جو ملے گا وہ یہ تھا کہ "دوبارہ پوچھنے کے بارے میں سوچبھی نہیں یں"۔ مجھے یقین ہے کہ آپ ایک کو جانتے ہیں.

یہ منظر نامہ تقریبا ایک یا دو سال تک جاری رہے گا جب تک کہ گھروں کو آخر کار فروخت نہیں کیا گیا۔ اس کے بعد، ہم آٹے میں گھس جائیں گے. اچانک، میرے والد ایک مختلف شخص تھے. وہ خوش، مہربان، اور انتہائی سخی ہو گا. وہ آتا اور مجھ سے پوچھتا کہ کیا مجھے کچھ روپے کی ضرورت ہے۔ مجھے لگا کہ میں اسے اس کی

چمک واپس دے رہا ہوں، لیکن میں اتنا احمق نہیں تھا لہذا میں نے صرف اتنا کہا، "یقینا، والد، شکریہ"، اور اپنی آنکھیں پھیر



لیں.

زندگی اچھی تھی... اس خوفناک دن تک جب وہ گھر آتا اور اعلان کرتا، "مجھے زمین کا ایک اچھا ٹکڑا مل گیا۔ ہم دوبارہ تعمیر کرنے جا رہے ہیں." مجھے اچھی طرح یاد ہے کہ میں نے کہا تھا، "بہت اچھا، بابا، خوش قسمتی"، جب میرا دل ڈوب گیا، یہ جانتے ہوئے کہ یہ جدوجہد دوبارہ سامنے آنے والی ہے۔

یہ سلسلہ اس وقت تک جاری رہا جب میں چھ سال کا تھا، اکیس سال کی عمر تک، جب میں اپنے والدین کے گھر سے باہر چلا گیا تھا۔ پھر یہ رک گیا، یا پھر میں نے سوچا.

اکیس سال کی عمر میں، میں نے اسکول کی تعلیم مکمل کی اور، آپ نے اندازہ لگایا، ایک بلڈر بن گیا. اس کے بعد میں کئی دیگر قسم کے پروجیکٹ پر مبنی کاروباروں میں چلا گیا۔ کسی عجیب و غریب وجہ سے، میں ایک چھوٹی سی قسمت بنا سکتا تھا، لیکن تھوڑی دیر بعد، میں ٹوٹ جاؤں گا. میں ایک اور کاروبار میں داخل ہو جاؤں گا اور یقین کروں گا کہ میں ایک بار پھر دنیا میں سب سے اوپر تھا، صرف ایک سال بعد سب سے نیچے آ گیا.

یہ اپ اینڈ ڈاؤن پیٹرن تقریبا دس سال تک چلتا رہا اس سے پہلے کہ مجھے احساس ہوا کہ شاید مسئلہ اس قسم کے کاروبار کا نہیں تھا جس کا میں انتخاب کر رہا تھا، جن شراکت داروں کو میں منتخب کر رہا تھا، میرے پاس جو ملازمین تھے، معیشت کی حالت، یا میرا فیصلہ۔

جب چیزیں ٹھیک چل رہی ہوں تو وقت نکالیں اور آرام کریں۔ آخر کار میں نے محسوس کیا کہ شاید، شاید، میں لاشعوری طور پر اپنے والد کی اوپر اور نیچے آمدنی کے پیٹرن کو دوبارہ زندہ کر رہا تھا.

میں صرف اتنا کہہ سکتا ہوں کہ خدا کا شکر ہے کہ میں نے سیکھا کہ آپ اس کتاب میں کیا سیکھ رہے ہیں اور خود کو اس "یو یو" ماڈل سے باہر نکالنے اور مستقل طور پر بڑھتی ہوئی آمدنی حاصل کرنے میں کامیاب رہا۔ آج، جب چیزیں ٹھیک چل رہی ہوں تو تبدیلی کی خواہش (اور اس عمل میں خود کو سبوتاژ کرنے کی) اب بھی سامنے آتی ہے۔ لیکن اب، میرے ذہن میں ایک اور فائل ہے جو اس احساس کا مشاہدہ کرتی ہے اور کہتی ہے، "اشتراک کرنے کے لئے آپ کا شکریہ۔ آیئے اب دوبارہ توجہ مرکوز کرتے ہیں اور کام پر واپس آتے ہیں۔

ایک اور مثال اورلینڈو، فلوریڈا میں میرے ایک سیمینار سے آتی ہے۔ ہمیشہ کی طرح، لوگ آٹوگراف حاصل کرنے اور ہیلو یا

شکریہ یا کچھ بھی کہنے کے لئے اسٹیج پر ایک ایک کر کے درخواست دے رہے تھے۔ میں ایک بزرگ آدمی کو کبھی نہیں بھولوں گا کیونکہ وہ روتا ہوا آیا تھا۔ وہ مشکل سے اپنی سانس روک سکا اور اپنی آستین سے اپنے آنسو پونچھتا رہا۔ میں نے اس سے پوچھا کہ کیا غلط ہے. ان کا کہنا تھا کہ 'میری عمر 63 سال ہے اور جب سے وہ ایجاد ہوئی ہیں تب سے میں کتابیں پڑھ رہا ہوں اور سیمیناروں میں جا رہا ہوں۔ میں نے ہر مقرر کو دیکھا ہے اور ان کی سکھائی ہوئی ہر چیز کی کوشش کی ہے۔ میں نے اسٹاک، رئیل اسٹیٹ کی کوشش کی ہے ، اور ایک درجن سے زیادہ مختلف کاروباروں میں رہا ہوں۔ میں یونیورسٹی واپس گیا اور ایم بی اے کی ڈگری حاصل کی۔ میرے پاس دس اوسط مردوں سے زیادہ علم ہے، پھر بھی میں نے اسے مالی طور پر کبھی حاصل نہیں کیا ہے. میں ہمیشہ ایک اچھا آغاز حاصل کرتا تھا لیکن خالی ہاتھ ختم ہوتا تھا، اور ان تمام سالوں میں میں کبھی نہیں جانتا تھا کہ کیوں. میں نے سوچا کہ میں بالکل بوڑھا احمق ہوں گا... آج تک

"آخر میں، آپ کی بات سننے اور عمل کرنے کے بعد، یہ سب

سمجھ میں آتا ہے. میرے ساتھ کچھ غلط نہیں ہے. میں نے صرف اپنے والد کے پیسے کا خاکہ میرے ذہن میں پھنسا رکھا تھا اور یہ میرا دشمن رہا ہے۔ میرے والد ڈپریشن کے دور کے دل سے گزرے۔ ہر روز وہ نوکری حاصل کرنے یا چیزیں بیچنے کی کوشش کرتا اور خالی ہاتھ گھر آتا۔ کاش میں ہوتا

## آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ.29

چالیس سال پہلے ماڈلنگ اور پیسے کے نمونوں کو سمجھا. کتنا وقت کا ضیاع ہے، یہ سب سیکھنا اور علم ہے۔ وہ اور بھی زور سے رونے لگا۔

میں نے جواب دیا: "آپ کا علم کسی بھی طرح وقت کا ضیاع نہیں ہے! یہ ابھی پوشیدہ ہے، ایک 'مائنڈ' بینک میں انتظار کر رہا ہے، باہر آنے کے موقع کا انتظار کر رہا ہے۔ اب جب کہ آپ نے 'کامیابی کا خاکہ' تیار کر لیا ہے ، آپ نے جو کچھ بھی سیکھا ہے وہ قابل استعمال ہو جائے گا اور آپ کامیابی کی بلندیوں کو چھو جائیں گے۔

ہم میں سے اکثر کے لئے، جب ہم سچ سنتے ہیں، تو ہم اسے جانتے ہیں. وہ ہلکا ہونے لگا اور پھر سے گہری سانس لینے لگا۔ پھر

اس کے چہرے پر ایک بڑی مسکراہٹ آئی۔ اس نے مجھے سب سے بڑا گلے لگایا اور کہا، "شکریہ، شکریہ، شکریہ۔ آخری بار میں



نے ان سے سنا، ہر چیز تیزی سے بڑھ رہی تھی: انہوں نے گزشتہ اٹھارہ مہینوں میں پچھلے اٹھارہ سالوں کے مقابلے میں زیادہ دولت جمع کی ہے۔ مجھے بہت پسند آیا!

ایک بار پھر، آپ کے پاس دنیا میں تمام علم اور مہارتیں ہو سکتی ہیں، لیکن اگر آپ کا "بلیو پرنٹ" کامیابی کے لئے مقرر نہیں کیا گیا ہے تو، آپ مالی طور پر تباہ ہو جائیں گے۔

ہمیں اکثر سیمینار کے شرکا ملتے ہیں جن کے والدین دوسری جنگ عظیم میں مبتلا تھے یا جو ڈپریشن سے گزر رہے تھے۔ یہ لوگ اکثر صدمے میں ہوتے ہیں جب انہیں احساس ہوتا ہے کہ ان کے والدین کے تجربات نے پیسے کے بارے میں ان کے عقائد اور عادات کو کتنا متاثر کیا ہے۔ کچھ لوگ پاگلوں کی طرح خرچ کرتے ہیں کیونکہ "آپ آسانی سے اپنا سارا پیسہ کھو سکتے ہیں، لہذا آپ اس سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں جب تک آپ کر سکتے ہیں۔ دوسرے لوگ اس کے برعکس راستہ اختیار کرتے ہیں: وہ اپنا پیسہ جمع کرتے ہیں اور "بارش کے دن کے لیے بچت کرتے ہیں۔"

حکمت کا ایک لفظ: بارش کے دن کے لئے بچت کرنا ایک اچھا خیال لگ سکتا ہے، لیکن یہ بڑے مسائل پیدا کر سکتا ہے. ایک اصول جو ہم اپنے دوسرے کورس میں پڑھاتے ہیں وہ نیت کی طاقت ہے۔ اگر آپ بارش کے دن کے لئے اپنے پیسے بچا رہے ہیں، تو آپ کو کیا ملے گا؟ بارش کے دن! ایسا کرنا بند کرو. بارش کے دن کے لئے بچت کرنے کے بجائے، خوشی کے دن کے لئے یا اس کے لئے بچت کرنے پر توجہ مرکوز کریں۔

جس دن آپ اپنی مالی آزادی حاصل کریں گے. پھر، ارادے کے قانون کی بنیاد پر، بالکل وہی ہے جو آپ کو ملے گا.

پہلے ہم نے کہا تھا کہ ہم میں سے زیادہ تر پیسے کے میدان میں ایک یا دونوں والدین سے ملتے جلتے ہوتے ہیں، لیکن سکے کا دوسرا پہلو بھی ہے۔ ہم میں سے کچھ ایک یا دونوں والدین کے بالکل برعکس ہوتے ہیں۔ ایسا کیوں ہو گا؟ کیا غصہ اور بغاوت کے الفاظ گھنٹی بجاتے ہیں؟ مختصر میں، یہ صرف اس بات پر منحصر ہے کہ آپ ان پر کتنا پریشان تھے.

بدقسمتی سے، چھوٹے بچوں کے طور پر ہم اپنے والدین سے یہ نہیں کہہ سکتے ہیں، "ماں اور والد، ایک نشست ہے. میں آپ کے ساتھ کچھ بات چیت کرنا چاہتا ہوں. مجھے اس بات کا شوق نہیں ہے کہ آپ اپنے پیسے کا انتظام کس طرح کر رہے ہیں یا اس معاملے کے لئے، آپ کی زندگی، اور اسی وجہ سے، جب میں بالغ ہو جاؤں گا، تو میں چیزوں کو بالکل مختلف طریقے سے کروں گا. مجھے امید ہے کہ آپ سمجھتے ہیں. اب اچھی رات اور خوشگوار

خواب۔

نہیں، نہیں، نہیں، یہ بالکل اس طرح نہیں چلتا ہے. اس کے بجائے، جب ہمارے بٹن دبائے جاتے ہیں، تو ہم عام طور پر گھبرا جاتے ہیں اور جو کچھ نکلتا ہے وہ زیادہ لگتا ہے جیسے "میں تم سے نفرت کرتا ہوں. میں آپ کی طرح کبھی نہیں بنوں گا. جب میں بڑا ہو جاؤں گا، تو میں امیر ہو جاؤں گا. اس کے بعد مجھے وہ مل جائے گا جو میں چاہتا ہوں چاہے آپ اسے پسند کریں یا نہ کریں۔ اس کے بعد ہم بھاگ کر اپنے بیڈروم میں جاتے ہیں، دروازے کو دباتے ہیں، اور اپنی مایوسی کا اظہار کرنے کے لیے اپنے تکیے یا ہاتھ میں موجود کسی اور چیز کو پیٹنا شروع کر دیتے ہیں۔

غریب گھرانوں سے تعلق رکھنے والے بہت سے لوگ اس کے بارے میں ناراض اور باغی ہو جاتے ہیں۔ اکثر وہ یا تو باہر جاتے ہیں اور امیر ہو جاتے ہیں یا کم از کم ایسا کرنے کی ترغیب رکھتے ہیں۔ لیکن ایک چھوٹی سی ہچکی ہے، جو دراصل ایک بڑی رکاوٹ ہے۔ چاہے ایسے لوگ امیر ہو جائیں یا کامیاب ہونے کی

کوشش کرتے ہوئے کام کریں، وہ عام طور پر خوش نہیں ہوتے ہیں۔ کیوں؟ کیونکہ ان کی دولت کی جڑ یا پیسے کی ترغیب غصہ اور ناراضگی ہے۔ نتیجتا، پیسہ اور غصہ ان کے ذہنوں میں ایک دوسرے سے جڑ جاتے ہیں، اور ان لوگوں کے پاس جتنا زیادہ پیسہ ہوتا ہے یا اس کے لئے کوشش کرتے ہیں، اتنا ہی غصہ آتا ہے.

آخر کار، اعلیٰ نفس کہتا ہے، "میں غصے اور تناؤ سے تھک گیا ہوں. میں صرف پر امن اور خوش رہنا چاہتا ہوں. "لہذا وہ اسی ذہن سے پوچھتے ہیں جس نے لنک بنایا تھا کہ اس صورتحال کے بارے میں کیا کرنا ہے۔ جس پر ان کا ذہن جواب دیتا ہے، "اگر آپ اپنے غصے سے چھٹکارا حاصل کرنا چاہتے ہیں تو، آپ کو اپنے پیسے سے چھٹکارا حاصل کرنا ہو گا۔ تو وہ کرتے ہیں. وہ لاشعوری طور پر اپنے پیسے سے چھٹکارا حاصل کرتے ہیں۔

وہ زیادہ خرچ کرتے ہیں یا سرمایہ کاری کا ناقص فیصلہ کرتے ہیں یا مالی طور پر تباہ کن طلاق حاصل کرتے ہیں ، یا وہ کسی اور طریقے سے اپنی کامیابی کو سبوتاژ کرتے ہیں۔ لیکن کوئی فرق نہیں پڑتا، کیونکہ اب یہ لوگ خوش ہیں. دائیں؟ غلط! حالات اس سے بھی بدتر ہیں کیونکہ اب وہ نہ صرف غصے میں ہیں بلکہ وہ ٹوٹے ہوئے اور غصے میں ہیں۔ انہوں نے غلط چیز سے چھٹکارا پا لیا!

انہیں غصے کی بجائے پیسے سے چھٹکارا مل گیا، جڑ کی بجائے پھل سے۔ دریں اثنا، اصل مسئلہ ان کے اور ان کے والدین کے

در میان غصہ ہے، اور ہمیشہ تھا. اور جب تک یہ غصہ حل نہیں ہو جاتا، وہ کبھی بھی واقعی خوش یا پر امن نہیں ہوں گے، قطع نظر اس کے کہ ان کے پاس کتنا پیسہ ہے یا نہیں ہے.

پیسہ کمانے یا کامیابی پیدا کرنے کے لئے آپ کے پاس جو وجہ یا محرک ہے وہ اہم ہے۔ اگر پیسہ یا کامیابی حاصل کرنے کے لئے آپ کی ترغیب خوف، غصہ، یا اپنے آپ کو "ثابت" کرنے کی ضرورت جیسے غیر معاون جڑ سے آتی ہے، تو آپ کا پیسہ آپ کو کبھی خوشی نہیں دے گا.

---

**دولت کا اصول:**

**اگر پیسہ یا کامیابی حاصل کرنے کے لئے آپ کی ترغیب خوف، غصہ، یا اپنے آپ کو "ثابت" کرنے کی ضرورت جیسے غیر معاون جڑ سے آتی ہے، تو آپ کا پیسہ آپ کو کبھی خوشی نہیں دے گا.**

---

کیوں؟ کیونکہ آپ پیسے کے ساتھ ان میں سے کسی بھی مسئلے کو حل نہیں کر سکتے ہیں. مثال کے طور پر خوف کو لیجیے۔ اپنے سیمیناروں کے دوران میں سامعین سے پوچھتا ہوں، "آپ میں سے کتنے لوگ خوف کو کامیابی کے لئے اپنا بنیادی محرک قرار دیں گے؟" بہت سے لوگوں نے اپنا ہاتھ نہیں اٹھایا۔ تاہم، پھر میں پوچھتا ہوں، "آپ میں سے کتنے لوگ کامیابی کے لئے سیکورٹی کو اپنے اہم محرکوں میں سے ایک کے طور پر حوالہ دیں گے؟" تقریباً ہر کوئی اپنا ہاتھ اٹھاتا ہے۔ لیکن یہ حاصل کریں- سلامتی اور خوف دونوں ایک ہی چیز سے متاثر ہیں. سلامتی کی تلاش عدم تحفظ سے آتی ہے، جو خوف پر مبنی ہے۔

تو، کیا زیادہ پیسہ خوف کو ختم کر دے گا؟ آپ چاہتے ہیں! لیکن اس کا جواب بالکل نہیں ہے۔ کیوں؟ کیونکہ پیسہ مسئلے کی جڑ نہیں ہے۔ خوف ہے. اس سے بھی بدتر بات یہ ہے کہ خوف صرف ایک مسئلہ نہیں ہے، یہ ایک عادت ہے. لہٰذا، زیادہ پیسہ کمانے سے ہی ہمارے خوف کی قسم بدل جائے گی۔ جب ہم

ٹوٹ گئے تھے، تو ہمیں سب سے زیادہ ڈر تھا کہ ہم اسے کبھی نہیں بنا سکیں گے یا کبھی کافی نہیں ہوں گے. لیکن ایک بار جب ہم ایسا کر لیتے ہیں، تو ہمارا خوف عام طور پر بدل جاتا ہے کہ "اگر میں نے جو کچھ کمایا ہے اسے کھو دوں تو کیا ہو گا؟" یا "ہر کوئی چاہتا ہے جو میرے پاس ہے" یا "مجھے ٹیکسوں میں کریم مل جائے گی۔ مختصر یہ کہ جب تک ہم اس مسئلے کی جڑ تک نہیں پہنچ جاتے اور خوف کو ختم نہیں کرتے، کوئی بھی رقم مدد نہیں کرے گی۔

یقینا، اگر کوئی انتخاب کیا جائے تو، ہم میں سے زیادہ تر لوگ پیسے نہ ہونے کے بجائے پیسے رکھنے اور اسے کھونے کے بارے میں فکر مند ہوں گے، لیکن نہ ہی زندگی گزارنے کے زیادہ روشن خیال طریقے ہیں.

جیسا کہ ہم میں سے خوف سے متاثر لوگوں کے ساتھ ہوتا ہے، بہت سے لوگ یہ ثابت کرنے کے لئے مالی کامیابی حاصل کرنے کے لئے پرجوش ہوتے ہیں کہ وہ "کافی اچھے" ہیں۔ ہم اس کتاب کے حصہ دوم میں اس چیلنج کا تفصیل سے احاطہ کریں

گے ، لیکن ابھی کے لئے ، صرف یہ محسوس کریں کہ کوئی بھی رقم آپ کو کبھی بھی کافی اچھا نہیں بنا سکتی ہے۔ پیسہ آپ کو کچھ نہیں بنا سکتا – وہ چیز جو آپ پہلے سے ہی ہیں. ایک بار پھر، خوف کی طرح، "ہمیشہ اپنے آپ کو ثابت کرنا" مسئلہ آپ کا معمول بن جاتا ہے. آپ یہ بھی نہیں جانتے کہ یہ آپ کو چلا رہا ہے. آپ اپنا فون کریں–

خود ایک اعلی کامیابی حاصل کرنے والا، ایک سخت ڈرائیور، پرعزم، اور یہ تمام خصوصیات ٹھیک ہیں. سوال صرف یہ ہے کہ کیوں؟ روٹ انجن کیا ہے جو یہ سب چلاتا ہے؟

ان لوگوں کے لئے جو یہ ثابت کرنے کے لئے مجبور ہیں کہ وہ کافی اچھے ہیں، کوئی بھی رقم اس اندرونی زخم کے درد کو کم نہیں کر سکتی ہے جو ان کی زندگی میں ہر چیز اور ہر ایک کو "کافی نہیں" بنا دیتا ہے۔ کوئی بھی رقم، یا اس معاملے کے لئے کچھ اور، کبھی بھی ان لوگوں کے لئے کافی نہیں ہو گا جو محسوس کرتے ہیں کہ وہ خود کافی اچھے نہیں ہیں.

ایک بار پھر، یہ سب آپ کے بارے میں ہے. یاد رکھیں، آپ کی اندرونی دنیا آپ کی بیرونی دنیا کو دوبارہ روشن کرتی ہے. اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ کافی نہیں ہیں تو، آپ اس یقین کی توثیق کریں گے اور یہ حقیقت پیدا کریں گے کہ آپ کے پاس کافی نہیں ہے۔ دوسری طرف، اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ کافی ہیں، تو آپ اس عقیدے کی توثیق کریں گے اور بہت ساری

کثرت پیدا کریں گے. کیوں؟ کیونکہ "بہت کچھ" آپ کی جڑ ہو گی، جو پھر آپ کا قدرتی طریقہ بن جائے گا۔

غصہ، خوف، اور خود کو ثابت کرنے کی ضرورت سے اپنے پیسے کی ترغیب کو غیر مربوط کر کے، آپ مقصد، شراکت اور خوشی کے ذریعہ اپنے پیسے کمانے کے لئے نئے لنکس انسٹال کر سکتے ہیں۔ اس طرح، آپ کو خوش رہنے کے لئے اپنے پیسے سے کبھی چھٹکارا حاصل کرنے کی ضرورت نہیں ہو گی.

باغی ہونا یا اپنے والدین کے مخالف ہونا ہمیشہ ایک مسئلہ نہیں ہے. اس کے برعکس، اگر آپ باغی تھے (اکثر دوسرے بچوں کے ساتھ معاملہ) اور آپ کے لوگوں میں پیسے کی خراب عادات تھیں، تو شاید یہ ایک اچھی بات ہے کہ آپ ان کے مخالف ہیں. دوسری طرف، اگر آپ کے والدین کامیاب تھے اور آپ ان کے خلاف بغاوت کر رہے ہیں تو، آپ کو سنگین مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

کسی بھی طرح سے، جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ آپ کے رہنے کا طریقہ پیسے کے میدان میں آپ کے والدین میں سے ایک یا

دونوں سے کس طرح تعلق رکھتا ہے۔

## تبدیلی کے اقدامات: ماڈلنگ

**شعور:** اپنے والدین میں سے ہر ایک کے پاس پیسے اور دولت کے ارد گرد رہنے کے طریقوں اور عادات پر غور کریں۔ لکھیں کہ آپ ان میں سے کسی کے برابر یا مخالف کیسے ہو سکتے ہیں۔

**تفہیم:** اس ماڈلنگ کا آپ کی مالی زندگی پر کیا اثر پڑا ہے اسے لکھیں۔

**علیحدگی:** کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ وجود کا یہ طریقہ صرف وہی ہے جو آپ نے سیکھا ہے اور کیا آپ نہیں ہیں؟ کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کے پاس موجودہ لمحے میں مختلف ہونے کا انتخاب ہے؟

**اعلان:** اپنا ہاتھ اپنے دل پر رکھیں اور کہیں...

***"میں نے پیسے کے ارد گرد جو ماڈل بنایا وہ ان کا طریقہ تھا۔ میں اپنا راستہ منتخب کرتا ہوں۔"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"

## تیسرا اثر: مخصوص واقعات

تیسرا بنیادی طریقہ جس میں ہمیں مشروط کیا جاتا ہے وہ مخصوص واقعات ہیں۔ جب آپ جوان تھے تو آپ نے پیسے، دولت اور امیر لوگوں کے ارد گرد کیا تجربہ کیا تھا؟ یہ سابقہ تصورات انتہائی اہم ہیں کیونکہ وہ ان عقائد کو تشکیل دیتے ہیں- یا بلکہ، وہم- جن پر اب آپ رہتے ہیں۔

میں آپ کو ایک مثال دیتا ہوں. ایک خاتون جو آپریٹنگ روم کی نرس تھی، نے ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کی۔ جوزی کے پاس ایک عمدہ آمدنی تھی، لیکن کسی نہ کسی طرح وہ ہمیشہ اپنا سارا پیسہ خرچ کرتی تھی۔ جب ہم نے تھوڑی گہری کھدائی کی، تو اس نے انکشاف کیا کہ جب وہ گیارہ سال کی تھی، تو

وہ

یاد ہے کہ وہ اپنے والدین اور بہن کے ساتھ ایک چینی ریستوراں میں تھی۔ اس کی ماں اور والد کے درمیان پیسے کے بارے میں ایک اور تلخ بحث چل رہی تھی۔ اس کے والد کھڑے تھے، چیخ رہے تھے اور میز پر اپنی مٹھی مار رہے تھے۔ اسے یاد ہے کہ وہ سرخ ہو گیا، پھر نیلا ہو گیا، پھر دل کا دورہ پڑنے سے فرش پر گر گیا۔ وہ اسکول میں تیراکی کی ٹیم میں شامل تھیں اور انہوں نے سی پی آر کی تربیت حاصل کی تھی، جسے انہوں نے منظم کیا، لیکن کوئی فائدہ نہیں ہوا۔ اس کے والد اس کی گود میں مر گئے۔

اور اسی لیے اس دن سے جوسی کا ذہن پیسے کو درد سے جوڑ رہا تھا۔ اس میں کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ایک بالغ ہونے کے ناطے، اس نے اپنے درد سے چھٹکارا حاصل کرنے کی کوشش میں اپنے تمام پیسے سے چھٹکارا حاصل کر لیا۔ یہ بھی دلچسپ ہے کہ وہ ایک نرس بن گئی. کیوں؟ کیا یہ ممکن ہے کہ وہ اب بھی اپنے والد کو بچانے کی کوشش کر رہی تھی؟

کورس میں، ہم نے جوسی کو اس کے پرانے پیسے کے بلیو پرنٹ

کی شناخت کرنے اور اس پر نظر ثانی کرنے میں مدد کی۔ آج وہ مالی طور پر آزاد ہونے کی راہ پر گامزن ہے۔ وہ اب نرس بھی نہیں ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ وہ اپنے کام سے لطف اندوز نہیں ہوا. یہ صرف اتنا ہے کہ وہ غلط وجہ سے نرسنگ کے پیشے میں تھی۔ اب وہ ایک فنانشل پلانر ہیں، اب بھی لوگوں کی مدد کر رہی ہیں، لیکن اس بار یہ سمجھنے کے لیے کہ ان کی ماضی کی پروگرامنگ ان کی مالی زندگی کے ہر پہلو کو کس طرح چلاتی ہے۔

میں آپ کو ایک خاص واقعے کی ایک اور مثال دیتا ہوں، جو گھر کے قریب ہے۔ جب میری بیوی آٹھ سال کی تھی، تو وہ سڑک پر آنے والے آئس کریم ٹرک کی گھنٹیاں سنتی تھی۔ وہ بھاگ کر اپنی ماں کے پاس جاتی اور ایک چوتھائی مانگتی۔ اس کی ماں نے جواب دیا، "معاف کیجئے گا، پیارے، میرے پاس پیسے نہیں ہیں ۔ جاؤ بابا سے پوچھو. والد صاحب کے پاس سارے پیسے ہیں۔" اس کے بعد میری بیوی اپنے والد سے پوچھتی۔ وہ اسے ایک چوتھائی دے دیتا تھا، وہ اپنا آئس کریم کون لینے جاتی تھی، اور وہ ایک خوش کیمپر تھی۔

ہفتہ بہ ہفتہ وہی واقعہ دہرایا جاتا رہا۔ میری بیوی نے پیسے کے بارے میں کیا سیکھا؟

پہلی بات تو یہ کہ مردوں کے پاس سارے پیسے ہیں۔ ایک بار جب ہم شادی کر گئے، تو آپ کے خیال میں وہ مجھ سے کیا توقع رکھتی تھی؟ یہ صحیح ہے: پیسہ. اور میں آپ کو بتاؤں گا، وہ اب کوارٹر نہیں مانگ رہی تھی! کسی طرح اس نے گریجویشن کیا تھا.

دوسرا، اس نے سیکھا کہ عورتوں کے پاس پیسے نہیں ہیں. اگر اس کی ماں (دیوتا) کے پاس پیسے نہیں تھے، تو ظاہر ہے کہ اسے ایسا ہی ہونا چاہیے تھا۔ اس طریقے کی توثیق کرنے کے لئے، وہ لاشعوری طور پر اپنے تمام پیسے سے چھٹکارا حاصل کرے گی. وہ بھی اس کے بارے میں کافی واضح تھا. اگر آپ اسے $100 دیتے ہیں تو، وہ $100 خرچ کرے گا۔ اگر آپ اسے $200 دیتے ہیں تو، وہ $200 خرچ کرے گا۔ اگر آپ اسے $500 دیتے ہیں تو، وہ $500 خرچ کرے گی، اور اگر آپ اسے $ 1،000 دیتے ہیں تو، وہ $1،000 خرچ کرے گی۔ پھر اس نے میرا ایک کورس لیا اور لیورج کے فن کے بارے میں سب کچھ سیکھا۔ میں نے اسے 2,000 ڈالر دیئے، اس نے $10،000

خرچ کیے! میں نے سمجھانے کی کوشش کی، "نہیں، شہد، لیورج کا مطلب ہے کہ ہم وہ ہیں جو دس ہزار ڈالر حاصل کرنے والے ہیں، اسے خرچ نہیں کریں گے." کسی بھی طرح یہ ڈوب نہیں رہا تھا.

صرف ایک چیز جس کے بارے میں ہم نے کبھی لڑائی کی وہ پیسہ تھا۔ اس نے ہماری شادی کو تقریباً مہنگا کر دیا. ہم اس وقت جو نہیں جانتے تھے وہ یہ تھا کہ ہم میں سے ہر ایک نے پیسے سے منسوب معنی یکسر مختلف تھے۔ میری بیوی کے لئے، پیسے کا مطلب فوری خوشی تھی (جیسے اس کی آئس کریم سے لطف اندوز ہونے میں)۔ دوسری طرف، میں اس یقین کے ساتھ بڑا ہوا کہ پیسے کو آزادی پیدا کرنے کے وسیلے کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے.

جہاں تک میرا تعلق ہے، جب بھی میری بیوی پیسہ خرچ کرتی تھی، وہ پیسے خرچ نہیں کرتی تھی، وہ ہماری مستقبل کی آزادی خرچ کر رہی تھی۔ اور جہاں تک اس کا تعلق تھا، جب بھی میں نے اسے خرچ کرنے سے روکا، میں اس کی زندگی کی خوشی چھین رہا

تھا۔

خدا کا شکر ہے کہ ہم نے سیکھا کہ اپنے ہر پیسے کے بلیو پرنٹ پر نظر ثانی کیسے کی جائے اور اس سے بھی زیادہ اہم بات یہ ہے کہ تعلقات کے لئے خاص طور پر تیسری رقم کا بلیو پرنٹ تیار کریں۔

**Success Story from Deborah Chamitoff**

From: Deborah Chamitoff
To: T. Harv Eker Subject: Financially free!

,Harv

Today, I have 18 sources of passive income and I no longer need a J.O.B. Yes, I am rich, but more importantly, my *life* is .enriched, joyful, and abundant! But it wasn't always this way

Money used to be a burden to me. I trusted strangers to manage my financial affairs just so I wouldn't have to deal with it. I lost almost everything during the last stock market crash, and I didn't .even realize it until it was too late

More importantly, I lost my self-respect. Paralyzed with fear, shame, and hopelessness, I withdrew from everyone and everything around me. I continued to punish myself right up .until I was dragged to the Millionaire Mind

During that transformational weekend, I reclaimed my power and resolved to take control of my own financial destiny. I embraced the Declarations of Wealth and forgave myself for past .mistakes, truly believing that I deserved tobe wealthy

And now, I'm actually having fun managing my own money! I am financially free and know I always will be because I have a !Millionaire Mind

.Thank you, Harv . . . thank you

کیا یہ سب کام کرتا ہے؟ مجھے اسے اس طرح رکھنے دو۔ میں نے اپنی زندگی میں تین معجزے دیکھے ہیں:

1. میری بیٹی کی پیدائش
2. میرے بیٹے کی پیدائش
3. میری بیوی اور میں اب پیسے کے بارے میں نہیں لڑ رہے ہیں!

اعداد و شمار سے پتہ چلتا ہے کہ تمام تعلقات ٹوٹنے کی سب سے بڑی وجہ پیسہ ہے۔ پیسے کے بارے میں لوگوں کے جھگڑے کی سب سے بڑی وجہ خود پیسہ نہیں ہے، بلکہ ان کے "بلیو پرنٹس" کا تضاد ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کے پاس کتنا پیسہ ہے یا نہیں ہے. اگر آپ کا بلیو پرنٹ اس شخص سے میل نہیں کھاتا جس کے ساتھ آپ کام کر رہے ہیں تو، آپ کو ایک بڑا چیلنج درپیش ہو گا۔ یہ شادی شدہ جوڑوں ، ڈیٹنگ جوڑوں، خاندانی تعلقات، اور یہاں تک کہ کاروباری ساتھیوں کے لئے بھی ہوتا ہے۔ کلید یہ سمجھنا ہے کہ آپ بلیو پرنٹ سے نمٹ رہے ہیں، پیسے سے نہیں۔ ایک بار جب آپ کسی شخص کے پیسے کے بلیو پرنٹ کو پہچان لیتے ہیں تو، آپ اپنے ساتھی کے ساتھ

اس طرح سے نمٹ سکتے ہیں جو آپ دونوں کے لئے کام کرتا ہے۔ آپ اس بات سے آگاہ ہو کر شروع کر سکتے ہیں کہ آپ کے ساتھی کی پیسے کی فائلیں شاید آپ کی طرح نہیں ہیں۔ پریشان ہونے کے بجائے، سمجھنے کا انتخاب کریں. پیسے کے میدان میں آپ کے ساتھی کے لئے کیا اہم ہے اس کا پتہ لگانے کے لئے اپنی پوری کوشش کریں اور اس کے محرکات اور خوف کی شناخت کریں. اس طرح، آپ پھلوں کے بجائے جڑوں سے نمٹیں گے اور اسے کام کرنے کا ایک اچھا شاٹ حاصل کریں گے۔ ورنہ، کوئی راستہ نہیں، جوز!

سب سے اہم چیزوں میں سے ایک جو آپ سیکھیں گے، اگر آپ ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں تو، یہ ہے کہ اپنے پارٹنر کے پیسے کے بلیو پرنٹ کو کیسے پہچانا جائے اور ساتھ ہی آپ دونوں کے مابین ایک بالکل نیا بلیو پرنٹ کیسے بنایا جائے جو آپ کو شراکت داروں کے طور پر وہ حاصل کرنے میں مدد کرتا ہے جو آپ واقعی چاہتے ہیں۔ ایسا کرنے کے قابل ہونا واقعی ایک نعمت ہے، کیونکہ یہ زیادہ تر

لوگوں کے لئے درد کی سب سے بڑی وجوہات میں سے ایک کو کم کرتا ہے۔

## تبدیلی کے اقدامات: مخصوص واقعات

یہاں ایک ورزش ہے جو آپ اپنے ساتھی کے ساتھ کر سکتے ہیں. بیٹھیں اور اس تاریخ پر تبادلہ خیال کریں جو آپ میں سے ہر ایک پیسے کے بارے میں اپنے خیالات میں لاتا ہے - جب آپ نوجوان تھے تو آپ نے کیا سنا تھا، آپ کے خاندان میں کیا ماڈل کیا گیا تھا، اور کوئی بھی جذباتی واقعات جو پیش آئے تھے۔ اس کے علاوہ، معلوم کریں کہ آپ کے ساتھی کے لئے پیسے کا واقعی کیا مطلب ہے. یہ خوشی ہے یا آزادی یا سلامتی یا حیثیت؟ اس سے آپ کو ایک دوسرے کے موجودہ پیسے کے بلیو پرنٹ کی شناخت کرنے میں مدد ملے گی اور آپ کو یہ معلوم کرنے میں مدد مل سکتی ہے کہ آپ اس میدان میں اختلاف کیوں کر سکتے ہیں۔

اگلا، اس بات پر تبادلہ خیال کریں کہ آج آپ انفرادی طور پر نہیں ، بلکہ شراکت داری کے طور پر کیا چاہتے ہیں ۔ پیسے اور کامیابی کے حوالے سے اپنے عمومی مقاصد اور رویوں کا فیصلہ

کریں اور ان سے اتفاق کریں۔ پھر ان رویوں اور اعمال کی ایک فہرست بنائیں جن پر آپ دونوں متفق ہیں اور انہیں لکھیں۔ انہیں دیوار پر پوسٹ کریں، اور اگر کبھی کوئی مسئلہ ہو تو، نرمی سے، بہت نرمی سے، ایک دوسرے کو یاد دلائیں کہ جب آپ معروضی، غیر جذباتی اور اپنے پرانے پیسے کے بلیو پرنٹ کی گرفت سے باہر تھے تو آپ نے مل کر کیا فیصلہ کیا تھا۔

**آگاہی:** ایک مخصوص جذباتی واقعے پر غور کریں جس کا آپ نے نوجوانی میں پیسے کے ارد گرد تجربہ کیا تھا۔

**تفہیم:** لکھیں کہ اس واقعے نے آپ کی موجودہ مالی زندگی کو کس طرح متاثر کیا ہے۔

**علیحدگی:** کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ وجود کا یہ طریقہ صرف وہی ہے جو آپ نے سیکھا ہے اور کیا آپ نہیں ہیں؟ کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کے پاس موجودہ لمحے میں مختلف ہونے کا انتخاب ہے؟

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں ماضی سے اپنے غیر معاون پیسے کے تجربات کو آزاد کرتا ہوں اور ایک نیا اور امیر مستقبل تخلیق کرتا ہوں۔***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

**تو آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کس کے لئے ترتیب دیا گیا ہے؟**

اب، "ملین ڈالر" کے سوال کا جواب دینے کا وقت ہے۔ آپ کا موجودہ پیسہ اور کامیابی کا خاکہ کیا ہے، اور یہ لاشعوری طور پر آپ کو کس نتیجے کی طرف لے جا رہا ہے؟ کیا آپ کامیابی، اوسط درجے یا مالی ناکامی کے لئے تیار ہیں؟ کیا آپ کو جدوجہد یا پیسے کے آس پاس آسانی کے لئے پروگرام کیا گیا ہے؟ کیا آپ اپنے پیسے کے لئے سخت محنت کرنے یا توازن میں کام کرنے کے لئے تیار ہیں؟ کیا آپ مستقل آمدنی یا غیر متوازن آمدنی رکھنے کے پابند ہیں؟ آپ اسکوپ کو جانتے ہیں: "پہلے آپ کے پاس یہ ہے، پھر آپ کے پاس نہیں ہے، پھر آپ کے پاس ہے، پھر آپ کے

پاس نہیں ہے." یہ ہمیشہ ایسا لگتا ہے جیسے ان شدید اتار چڑھاؤ کی وجوہات بیرونی دنیا سے آتی ہیں۔ مثال کے طور پر: "مجھے ایک اچھی تنخواہ والی نوکری ملی لیکن پھر کمپنی بند ہو گئی۔ پھر میں نے اپنا کاروبار شروع کیا اور چیزیں پھل پھول رہی تھیں، لیکن بازار خشک ہو گیا۔ میرا اگلا کاروبار بہت اچھا چل رہا تھا، لیکن پھر میرے پارٹنر نے چھوڑ دیا، وغیرہ۔ بیوقوف مت بنیں، یہ کام پر آپ کا بلیو پرنٹ ہے.

کیا آپ اعلی آمدنی، معتدل آمدنی، یا کم آمدنی کے لئے تیار ہیں؟ کیا آپ جانتے ہیں کہ اصل ڈالر کی رقم ہے جس کے لئے ہم میں سے بہت سے پروگرام کیے گئے ہیں؟ کیا آپ سالانہ $ 20،000 سے $ 30،000 کمانے کے لئے تیار ہیں؟ $ 40,000 سے $60,000؟

$75,000 سے $100,000؟ $150,000 سے $200,000؟

$250,000 یا اس سے زیادہ؟

کچھ سال پہلے، میں نے اپنی دو گھنٹے کی شام میں سامعین میں غیر معمولی طور پر اچھے کپڑے پہنے ہوئے آدمی کو دیکھا تھا۔

## آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ. 41

سیمینار. جب سیمینار مکمل ہوا تو وہ آئے اور پوچھا کہ کیا مجھے لگتا ہے کہ تین روزہ ملینیئر مائنڈ کورس ان کے لئے کچھ کر سکتا ہے، کیونکہ وہ پہلے ہی کما رہے تھے۔

$ 500,000 ایک سال. میں نے اس سے پوچھا کہ اس نے اس طرح کے پیسے کتنے عرصے تک کمائے ہیں۔ انہوں نے جواب دیا، "تقریباً سات سال سے لگاتار۔

مجھے بس اتنا ہی سننے کی ضرورت تھی۔ میں نے اس سے پوچھا کہ وہ سالانہ 2 ملین ڈالر کیوں نہیں کما رہا ہے۔ میں نے ان سے کہا کہ یہ پروگرام ان لوگوں کے لیے ہے جو اپنی مکمل مالی صلاحیت تک پہنچنا چاہتے ہیں اور ان سے کہا کہ وہ اس بات پر غور کریں کہ وہ پانچ لاکھ کی عمر میں کیوں پھنسے ہوئے ہیں۔ انہوں

نے پروگرام میں آنے کا فیصلہ کیا۔

مجھے ایک سال بعد ان کی طرف سے ایک ای میل موصول



ہوئی جس میں کہا گیا تھا، "پروگرام ناقابل یقین تھا لیکن میں نے ایک غلطی کی۔ میں نے صرف سالانہ $2 ملین کمانے کے لئے اپنے پیسے کا بلیو پرنٹ دوبارہ ترتیب دیا جیسا کہ ہم نے تبادلہ خیال کیا. میں پہلے سے ہی وہاں موجود ہوں، لہذا میں سالانہ $ 10 ملین کمانے کے لئے اسے دوبارہ ترتیب دینے کے لئے دوبارہ کورس میں شرکت کر رہا ہوں."

میں جو بات کہنا چاہتا ہوں وہ یہ ہے کہ اصل رقم سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ آیا آپ اپنی مکمل مالی صلاحیت تک پہنچ رہے ہیں یا نہیں۔ میں جانتا ہوں کہ آپ میں سے بہت سے لوگ پوچھ رہے ہوں گے کہ زمین پر کسی کو اس طرح کے پیسے کی ضرورت کیوں ہو گی؟ سب سے پہلے، یہ سوال آپ کی دولت کے لئے حد سے زیادہ معاون نہیں ہے اور ایک یقینی علامت ہے کہ آپ اپنے پیسے کے بلیو پرنٹ پر نظر ثانی کرنا چاہتے ہیں. دوسری وجہ یہ تھی کہ یہ شخص بھاری رقم کمانا چاہتا تھا اور وہ افریقہ میں ایڈز کے متاثرین کی مدد کرنے والے ایک خیراتی ادارے کے لیے ایک بڑے عطیہ کنندہ کی حیثیت سے

اپنے کام کی حمایت کرنا تھا۔ اس یقین کے لئے بہت کچھ کہ امیر لوگ "لالچی" ہیں!

چلو چلتے ہیں. کیا آپ کو پیسے بچانے یا پیسہ خرچ کرنے کے لئے پروگرام کیا گیا ہے؟ کیا آپ کو اپنے پیسے کو اچھی طرح سے منظم کرنے یا اس کا غلط انتظام کرنے کے لئے پروگرام کیا گیا ہے؟

کیا آپ جیتنے والی سرمایہ کاری کو منتخب کرنے یا ہارنے والوں کو منتخب کرنے کے لئے تیار ہیں؟ آپ سوچ سکتے ہیں، "میں اسٹاک مارکیٹ یا رئیل اسٹیٹ میں پیسہ کما سکتا ہوں یا نہیں، اس کا حصہ کیسے ہو سکتا ہے.

میرا بلیو پرنٹ؟" سادہ. اسٹاک یا پراپرٹی کون منتخب کرتا ہے؟ تم کرتے ہو. جب آپ اسے خریدتے ہیں تو کون منتخب کرتا ہے؟ تم کرتے ہو. جب آپ اسے فروخت کرتے ہیں تو کون منتخب کرتا ہے؟ تم کرتے ہو. مجھے لگتا ہے کہ آپ کو مساوات کے ساتھ کچھ لینا دینا ہے.

سان ڈیاگو میں میرا ایک جاننے والا ہے جس کا نام لیری ہے۔ جب پیسہ کمانے کی بات آتی ہے تو لیری ایک مقناطیس ہے: اس کے پاس یقینی طور پر ایک اعلی آمدنی کا بلیو پرنٹ ہے۔ لیکن جب اپنے پیسے کی سرمایہ کاری کی بات آتی ہے تو اسے موت کا بوسہ ملتا ہے۔ وہ جو کچھ بھی خریدتا ہے وہ چٹان کی طرح گرتا ہے۔(کیا آپ یقین کریں گے کہ ان کے والد کو بھی یہی مسئلہ تھا؟ وہ!) میں لیری کے ساتھ قریبی رابطے میں رہتا ہوں تاکہ میں اس سے سرمایہ کاری کے مشورے کے لئے پوچھ سکوں۔ یہ ہمیشہ کامل ہے... بالکل غلط! لیری جو بھی تجویز کرتا ہے، میں اس کے برعکس جاتا ہوں. میں لیری سے محبت کرتا ہوں!

دوسری طرف، نوٹ کریں کہ دوسرے لوگوں کو کس طرح ایسا لگتا ہے جسے ہم نے پہلے مڈاس ٹچ کہا تھا۔ وہ جو کچھ بھی شامل کرتے ہیں وہ سونے میں بدل جاتا ہے۔ مڈاس ٹچ اور موت کا بوسہ دونوں سنڈروم پیسے کے بلیو پرنٹ کے مفروضے سے زیادہ کچھ نہیں ہیں۔

ایک بار پھر، آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ آپ کی مالی زندگی اور یہاں تک کہ آپ کی ذاتی زندگی کا تعین کرے گا. اگر آپ ایک ایسی خاتون ہیں جس کے پیسے کا بلیو پرنٹ کم کے لئے مقرر کیا گیا ہے، تو امکان ہے کہ آپ ایک ایسے مرد کو اپنی طرف متوجہ کریں گے جو بھی کم کے لئے مقرر کیا گیا ہے تاکہ آپ اپنے مالی "کمفرٹ زون" میں رہ سکیں اور اپنے بلیو پرنٹ کی توثیق کر سکیں۔ اگر آپ ایک ایسے مرد ہیں جو کم قیمت کے لئے تیار ہیں تو، امکان ہے کہ آپ ایک ایسی عورت کو راغب کریں گے جو خرچ کرنے والی ہے اور اپنے تمام پیسے سے چھٹکارا حاصل کرتی ہے، تاکہ آپ اپنے مالی "کمفرٹ زون" میں رہ سکیں اور اپنے بلیو پرنٹ کی توثیق کر سکیں۔

زیادہ تر لوگوں کا خیال ہے کہ ان کے کاروبار کی کامیابی ان کی کاروباری مہارت اور علم یا کم از کم مارکیٹ کے وقت پر منحصر ہے. مجھے آپ کے سامنے اس کو توڑنے والا بننے سے نفرت ہے، لیکن یہ لا لا لینڈ ہے، جو کہنے کا ایک اور طریقہ ہے، کوئی موقع نہیں!

آپ کا کاروبار کتنا اچھا کام کرتا ہے یہ آپ کے پیسے کے بلیو پرنٹ کا نتیجہ ہے۔ آپ ہمیشہ اپنے بلیو پرنٹ کی توثیق کریں گے۔ اگر آپ کے پاس ایک بلیو پرنٹ ہے جو سالانہ $100،000 کمانے کے لئے مقرر کیا گیا ہے تو، یہ ہے کہ کاروبار کتنا اچھا کام کرے گا، جو آپ کو کمانے کے لئے کافی ہے۔

$100,000 ایک سال.

اگر آپ ایک سیلز پرسن ہیں اور آپ کا بلیو پرنٹ کمانے کے لئے مقرر کیا گیا ہے

سالانہ 50,000 ڈالر اور کسی طرح آپ ایک بہت بڑی فروخت کرتے ہیں جس سے آپ کو اس سال 90،000 ڈالر ملتے ہیں، یا تو فروخت منسوخ ہو جائے گی یا اگر آپ $90،000 کے ساتھ ختم ہو جاتے ہیں تو، اس کی تلافی کرنے اور آپ کو اپنے مالی بلیو پرنٹ کی سطح پر واپس لانے کے لئے ایک مشکل سال کے لئے تیار ہو جائیں۔

دوسری طرف، اگر آپ $50،000 کمانے کے لئے تیار ہیں اور آپ کچھ سالوں سے مندی میں ہیں تو، فکر نہ کریں، آپ کو

یہ سب واپس مل جائے گا۔ آپ کو کرنا ہے، یہ دماغ اور پیسے کا لاشعوری قانون ہے. اس عہدے پر فائز کوئی شخص سڑک پر چل کر بس سے ٹکرا جاتا اور انشورنس کی مد میں سالانہ 50,000 ڈالر وصول کرتا۔ یہ آسان ہے: ایک یا دوسرے طریقے سے، اگر آپ سالانہ $50،000 کے لئے مقرر ہیں، تو آخر کار آپ کو یہی ملے گا.

تو ایک بار پھر، آپ کیسے بتا سکتے ہیں کہ آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کس کے لئے مقرر کیا گیا ہے؟ سب سے واضح طریقوں میں سے ایک آپ کے نتائج کو دیکھنا ہے. اپنے بینک اکاؤنٹ کو دیکھو. اپنی آمدنی کو دیکھو. اپنی خالص قیمت کو دیکھو. سرمایہ کاری کے ساتھ اپنی کامیابی کو دیکھیں. آپ کے کاروبار کی کامیابی پر نظر ڈالیں. دیکھیں کہ آپ خرچ کرنے والے ہیں یا بچت کرنے والے۔ دیکھیں کہ کیا آپ پیسے کا انتظام اچھی طرح سے کرتے ہیں. دیکھیں کہ آپ کتنے مستقل یا غیر متضاد ہیں۔ دیکھیں کہ آپ اپنے پیسے کے لئے کتنی محنت کرتے ہیں۔ اپنے تعلقات کو دیکھیں جس میں پیسہ شامل ہے.

کیا پیسہ ایک جدوجہد ہے یا یہ آپ کے پاس آسانی سے آتا ہے؟ کیا آپ کے پاس کوئی کاروبار ہے یا آپ کے پاس کوئی نوکری ہے؟ کیا آپ ایک کاروبار یا ملازمت کے ساتھ لمبے عرصے تک جڑے رہتے ہیں یا آپ بہت زیادہ چھلانگ لگاتے ہیں؟

آپ کا بلیو پرنٹ تھرموسٹیٹ کی طرح ہے۔ اگر درجہ حرارت میں

کمرہ 72 ڈگری ہے، امکانات اچھے ہیں کہ تھرموسٹیٹ کو 72 ڈگری کے لئے سیٹ کیا گیا ہے. اب یہ وہ جگہ ہے جہاں یہ دلچسپ ہو جاتا ہے. کیا یہ ممکن ہے کہ کھڑکی کھلی ہونے کی وجہ سے اور باہر سردی ہونے کی وجہ سے کمرے کا درجہ حرارت پینسٹھ ڈگری تک گر سکتا ہے ؟ یقینا، لیکن آخر کار کیا ہو گا؟ تھرموسٹیٹ شروع ہو جائے گا اور درجہ حرارت کو 72 تک واپس لائے گا۔

نیز، کیا یہ ممکن ہے کہ چونکہ کھڑکی کھلی ہے اور باہر گرمی ہے، کمرے میں درجہ حرارت 77 ڈگری تک جا سکتا ہے؟ یقینا یہ ہو سکتا ہے، لیکن آخر کار کیا ہو گا؟ تھرموسٹیٹ شروع ہو جائے گا اور درجہ حرارت کو 72 تک واپس لائے گا۔

کمرے میں درجہ حرارت کو مستقل طور پر تبدیل کرنے کا واحد طریقہ تھرموسٹیٹ کو دوبارہ ترتیب دینا ہے۔ اسی طرح، آپ کی مالی کامیابی کی سطح کو "مستقل طور پر" تبدیل کرنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے مالی ترموسٹیٹ کو دوبارہ ترتیب

دیں، بصورت دیگر آپ کے پیسے کے بلیو پرنٹ کے نام سے جانا جاتا ہے۔

---

**دولت کا اصول:**

**کمرے میں درجہ حرارت کو مستقل طور پر تبدیل کرنے کا واحد طریقہ تھرموسٹیٹ کو دوبارہ ترتیب دینا ہے۔ اسی طرح، آپ کی مالی کامیابی کی سطح کو "مستقل طور پر" تبدیل کرنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے مالی ترموسٹیٹ کو دوبارہ ترتیب دیں۔**

---

آپ کچھ بھی اور ہر چیز کی کوشش کر سکتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں. آپ کاروبار میں، مارکیٹنگ میں، فروخت میں، مذاکرات میں، اور انتظام میں اپنے علم کو فروغ دے سکتے ہیں۔ آپ رئیل اسٹیٹ یا اسٹاک مارکیٹ کے ماہر بن سکتے ہیں۔ یہ سب زبردست "اوزار" ہیں. لیکن آخر میں، کسی اندرونی "آلے" کے بغیر۔

باکس "جو اتنا بڑا اور مضبوط ہے کہ آپ بڑی مقدار میں رقم بنا سکیں اور پکڑ سکیں ، دنیا کے تمام اوزار آپ کے لئے بیکار ہو جائیں گے۔

ایک بار پھر، یہ سادہ ریاضی ہے: "آپ کی آمدنی صرف اس حد تک بڑھ سکتی ہے جتنی آپ کرتے ہیں."

خوش قسمتی سے یا بد قسمتی سے ، آپ کا ذاتی پیسہ اور کامیابی کا خاکہ آپ کی باقی زندگی کے لئے آپ کے ساتھ رہے گا- جب تک کہ آپ اس کی شناخت اور تبدیلی نہ کریں۔ اور بالکل یہی کام ہم اس کتاب کے حصہ دوم میں بھی کرتے رہیں گے اور اس سے بھی آگے آپ کے ساتھ ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں کریں گے۔

یاد رکھیں کہ تمام تبدیلیوں کا پہلا عنصر بیداری ہے۔ اپنے آپ کو دیکھیں، ہوش میں رہیں، اپنے خیالات، اپنے خوف، اپنے عقائد، اپنی عادات، اپنے اعمال اور یہاں تک کہ اپنے اعمال کا مشاہدہ کریں. اپنے آپ کو مائیکروسکوپ کے نیچے

رکھیں۔ اپنے آپ کا مطالعہ کریں.

ہم میں سے زیادہ تر لوگوں کا ماننا ہے کہ ہم اپنی زندگی انتخاب کی بنیاد پر گزارتے ہیں۔ عام طور پر نہیں! یہاں تک کہ اگر ہم واقعی روشن خیال ہیں تو، ہم اوسط دن کے دوران صرف چند انتخاب کر سکتے ہیں جو موجودہ لمحے میں اپنے بارے میں ہمارے شعور کی عکاسی کرتے ہیں۔ لیکن زیادہ تر، ہم روبوٹس کی طرح ہیں، جو خودکار طریقے سے چل رہے ہیں، ہماری ماضی کی کنڈیشننگ اور پرانی عادات پر حکمرانی کرتے ہیں. یہی وہ جگہ ہے جہاں شعور آتا ہے۔ شعور آپ کے خیالات اور اعمال کا مشاہدہ کر رہا ہے تاکہ آپ ماضی سے پروگرامنگ کے ذریعہ چلانے کے بجائے موجودہ لمحے میں حقیقی انتخاب سے زندہ رہ سکیں۔

---

**دولت کا اصول:**

**شعور آپ کے خیالات اور اعمال کا مشاہدہ کر رہا ہے تاکہ آپ ماضی سے پروگرامنگ کے ذریعہ چلانے کے بجائے**

موجودہ لمحے میں حقیقی انتخاب سے زندہ رہ سکیں۔

شعور حاصل کر کے ہم اس سے زندہ رہ سکتے ہیں کہ ہم کل کون تھے اس کے بجائے آج ہم کون ہیں۔ اس طرح، ہم ماضی کے خوف اور عدم تحفظ کی وجہ سے واقعات پر نامناسب رد عمل ظاہر کرنے کے بجائے، اپنی صلاحیتوں اور صلاحیتوں کی پوری رینج اور صلاحیت سے فائدہ اٹھاتے ہوئے حالات کا مناسب جواب دے سکتے ہیں۔

ایک بار جب آپ ہوش میں آجاتے ہیں تو ، آپ اپنی پروگرامنگ کو دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیا ہے: صرف معلومات کی ریکارڈنگ جو آپ نے ماضی میں حاصل کی اور اس پر یقین کیا، جب آپ بہتر جاننے کے لئے بہت چھوٹے تھے۔ آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کنڈیشننگ وہ نہیں ہے جو آپ ہیں بلکہ آپ نے کون بننا سیکھا ہے۔ آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ "ریکارڈنگ" نہیں بلکہ "ریکارڈر" ہیں۔ آپ گلاس میں "مواد" نہیں ہیں بلکہ خود "گلاس" ہیں. آپ سافٹ ویئر نہیں بلکہ ہارڈ ویئر ہیں.

جی ہاں، جینیات ایک کردار ادا کر سکتی ہے، اور، ہاں، روحانی پہلو

سامنے آسکتے ہیں، لیکن آپ جو ہیں اس کا زیادہ تر حصہ دوسرے لوگوں کے عقائد اور معلومات سے آتا ہے. جیسا کہ میں نے پہلے تجویز کیا تھا، عقائد ضروری طور پر سچ یا غلط یا صحیح یا غلط نہیں ہیں ، لیکن ان کی صداقت سے قطع نظر، عقائد ایسی رائے ہیں جو ارد گرد اور ارد گرد منتقل ہوتی ہیں اور پھر نسل در نسل آپ تک پہنچتی ہیں. یہ جانتے ہوئے ، آپ شعوری طور پر کسی بھی عقیدے یا طرز زندگی کو جاری کرنے کا انتخاب کرسکتے ہیں جو آپ کی دولت کی حمایت نہیں کرتا ہے، اور آپ اسے کسی ایسے عقیدے سے تبدیل کرسکتے ہیں جو آپ کی دولت کی حمایت نہیں کرتا ہے۔

ہمارے کورسز میں ہم یہ سکھاتے ہیں کہ "کوئی بھی خیال آپ کے ذہن میں کرایہ سے پاک نہیں رہتا ہے۔ آپ کے پاس موجود ہر سوچ یا تو سرمایہ کاری ہوگی یا لاگت ہوگی۔ یہ یا تو آپ کو خوشی اور کامیابی کی طرف لے جائے گا یا اس سے دور لے جائے گا. یہ یا تو آپ کو بااختیار بنائے گا یا آپ کو بے اختیار کرے گا۔ یہی وجہ ہے کہ یہ ضروری ہے کہ آپ اپنے خیالات

اور عقائد کو دانشمندی سے منتخب کریں۔

اس بات کا احساس کریں کہ آپ کے خیالات اور عقائد وہ نہیں ہیں جو آپ ہیں، اور ضروری نہیں کہ وہ آپ سے جڑے ہوں۔ اتنا ہی قیمتی ہے جتنا

## 47. آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ

آپ ان پر یقین رکھتے ہیں، ان کی اس سے زیادہ اہمیت اور معنی نہیں ہیں جتنی آپ انہیں دیتے ہیں. کوئی چیز معنی نہیں رکھتی سوائے اس معنی کے جو تم اسے دیتے ہو۔

یاد کریں کہ اس کتاب کے آغاز میں میں نے آپ کو مشورہ دیا تھا کہ آپ میرے ایک لفظ پر یقین نہ کریں؟ ٹھیک ہے، اگر آپ واقعی اپنی زندگی میں قدم رکھنا چاہتے ہیں، تو اپنے کہے گئے ایک لفظ پر یقین نہ کریں. اور اگر آپ روشن خیالی چاہتے ہیں، تو اپنے خیالات پر یقین نہ کریں.

دریں اثنا، اگر آپ زیادہ تر لوگوں کی طرح ہیں، تو آپ کچھ جھوٹ بولنے جا رہے ہیں، لہذا آپ ایسے عقائد کو بھی اپنا سکتے ہیں جو آپ کو امیر عقائد کی حمایت کرتے ہیں. یاد رکھیں،

خیالات احساسات کا باعث بنتے ہیں، جو اعمال کا باعث بنتے ہیں، جو نتائج کا باعث بنتے ہیں. آپ امیر لوگوں کی طرح سوچنے اور عمل کرنے کا انتخاب کرسکتے ہیں اور اس طرح وہ نتائج پیدا کرسکتے ہیں جو امیر لوگ پیدا کرتے ہیں۔

سوال یہ ہے کہ امیر لوگ کیسے سوچتے اور عمل کرتے ہیں؟ یہ بالکل وہی ہے جو آپ اس کتاب کے حصہ دوم میں دریافت کریں گے.

اگر آپ اپنی مالی زندگی کو ہمیشہ کے لئے تبدیل کرنا چاہتے ہیں تو، پڑھیں!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں اپنے خیالات کا مشاہدہ کرتا ہوں اور صرف ان لوگوں کی تفریح کرتا ہوں جو مجھے بااختیار بناتے ہیں۔***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## Success Story from Rhonda & Bob Baines

!From: Rhonda & Bob Baines To: T. Harv Eker Subject: We feelfree

We went to the Millionaire Mind Intensive not really knowing what to expect. We were very impressed with the results. Before attending the seminar, we were having a lot of money problems. We never seemed to get ahead. We would continually be in debt and not know why. We would pay off our credit cards (usually from a large bonus at work), only to get back into debt within six months. It did not matter how much .money we made. We were very frustrated and argued a lot

Then we attended Millionaire Mind. While listening to Harv, my husband and I kept squeezing each other's leg and smiling and looking at each other. We heard so much information that had us saying, "No wonder," "Oh, so that's why," "Everything makes sense now." We were .very excited

We learned how he and I think so differently when it comes to money. How he is a "spender" and how I am an "avoider." What a horrible combination! After hearing the information, we stopped blaming each other and started understanding each other and ultimately started to .appreciate and love each other more

It is almost a year later and we still do not argue about money— we just talk about what we learned. We are no longer in debt; in fact we have money in savings, the first time in our 16-year relationship—yeah! We now not only have money for our future, but we also have enough money for our normal everyday expenses, playing, education, long-term savings for a home, and we even have money to share and give away. It feels wonderful knowing that we can use money in those areas and not .feel guilty because we allocated and dedicated it for that purpose

.We feel free

.Thank you very much, Harv

## حصہ دوم

# دولت کی فائلیں

# امیر لوگوں کے سوچنے کے سترہ طریقے

# اور غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں سے

# مختلف کام کریں

اس کتاب کے پہلے حصے میں ہم نے اس عمل کا ذکر کیا ہے۔
اظہار کا اظہار. یاد رکھیں کہ خیالات احساسات کا باعث بنتے ہیں،
احساسات اعمال کا باعث بنتے ہیں، اور اعمال نتائج کا باعث بنتے

ہیں. سب کچھ آپ کے خیالات سے شروع ہوتا ہے - جو آپ
کے دماغ کے ذریعہ پیدا ہوتے ہیں. کیا یہ حیرت انگیز نہیں ہے

کہ ہمارا دماغ ہماری زندگی کی بنیاد ہے اور پھر بھی ہم میں سے
زیادہ تر کو اس بات کا کوئی اندازہ نہیں ہے کہ یہ طاقتور آلہ کس
طرح کام کرتا ہے؟ تو آیئے آپ کا دماغ کس طرح کام کرتا ہے
اس پر ایک سادہ نظر ڈال کر شروع کرتے ہیں۔ علامتی طور پر،
آپ کا دماغ ایک بڑی فائل کابینہ سے زیادہ کچھ نہیں ہے، جیسا
کہ آپ کو اپنے دفتر یا گھر میں ملتا ہے۔ آنے والی تمام معلومات
کو لیبل کیا جاتا ہے اور فولڈروں میں فائل کیا جاتا ہے تاکہ آپ
کو زندہ رہنے میں مدد کرنے کے لئے بازیافت کرنا آسان ہو۔ کیا
تم نے یہ سنا؟ میں نے یہ نہیں کہا کہ پھلو، میں نے کہا کہ زندہ رہو.

ہر صورت حال میں، آپ اپنے دماغ کی فائلوں میں جاتے
ہیں تاکہ یہ معلوم کر سکیں کہ کس طرح جواب دینا ہے. مثال
کے طور پر، آپ ایک مالی موقع پر غور کر رہے ہیں. آپ خود
بخود پیسے کے لیبل والی اپنی فائل پر جاتے ہیں اور وہاں سے فیصلہ
کرتے ہیں کہ کیا کرنا ہے۔ پیسے کے بارے میں آپ کے پاس
صرف وہی خیالات ہوں گے جو ذخیرہ کیے جاتے ہیں

آپ کی پیسے کی فائل میں. یہ سب کچھ ہے جس کے بارے میں آپ سوچ سکتے ہیں، کیونکہ اس زمرے کے تحت آپ کے ذہن میں صرف یہی ہے۔

آپ اس بنیاد پر فیصلہ کرتے ہیں جو آپ کے خیال میں منطقی، سمجھدار اور اس وقت آپ کے لئے مناسب ہے. آپ وہی کرتے ہیں جو آپ کے خیال میں صحیح انتخاب ہے۔ تاہم، مسئلہ یہ ہے کہ آپ کا صحیح انتخاب ایک کامیاب انتخاب نہیں ہو سکتا ہے. درحقیقت، جو چیز آپ کے لئے کامل معنی رکھتی ہے وہ مستقل طور پر مکمل طور پر خراب نتائج پیدا کر سکتی ہے۔

مثال کے طور پر، فرض کریں کہ میری بیوی مال میں ہے. یہ میرے لئے تصور کرنے کے لئے بہت مشکل نہیں ہونا چاہئے. وہ اس سبز پرس کو دیکھتی ہے۔ یہ 25 فیصد رعایت پر فروخت کے لئے ہے. وہ فوری طور پر اس سوال کے ساتھ اپنے ذہن کی فائلوں کے پاس جاتی ہے کہ "کیا مجھے یہ پرس ملنا چاہئے؟" نینو سیکنڈ میں، اس کے دماغ کی فائلیں جواب کے ساتھ واپس آتی

ہیں: "آپ پچھلے ہفتے خریدے گئے سبز جوتوں کے ساتھ جانے کے لئے سبز پرس کی تلاش میں تھے. اس کے علاوہ یہ صرف صحیح سائز ہے. اسے خریدیں!" جیسے ہی وہ چیک آؤٹ کاؤنٹر کی طرف دوڑتی ہیں، ان کا دماغ نہ صرف پرجوش ہوتا ہے کہ ان کے پاس یہ خوبصورت پرس ہے، بلکہ فخر سے چمک رہا ہے کہ اسے یہ 25 فیصد رعایت پر مل گیا ہے۔

ان کے خیال میں، یہ خریداری کامل معنی رکھتی ہے. وہ یہ چاہتی ہے، اس کا ماننا ہے کہ اسے اس کی ضرورت ہے، اور یہ "ایسا معاہدہ" ہے. تاہم، کسی بھی موقع پر اس کے ذہن میں یہ خیال نہیں آیا کہ "سچ ہے، یہ واقعی ایک اچھا پرس ہے، اور سچ ہے، یہ ایک بہت بڑی بات ہے، لیکن اس وقت میں تین ہزار ڈالر کا مقروض ہوں، لہذا بہتر ہے کہ میں اسے روک لوں." وہ یہ معلومات نہیں لے کر آئی کیونکہ اس کے سر میں کوئی فائل نہیں ہے۔ "جب آپ قرض میں ہوں، مزید نہ خریدیں" کی فائل اس میں کبھی انسٹال نہیں کی گئی تھی اور نہ ہی موجود ہے، جس کا مطلب ہے کہ مخصوص انتخاب ایک آپشن نہیں ہے.

کیا تم میرے بہاؤ کو پکڑتے ہو؟ اگر آپ کے پاس اپنی کابینہ میں ایسی فائلیں ہیں جو مالی کامیابی کے لئے غیر معاون ہیں تو، یہ واحد انتخاب ہوں گے جو آپ کر سکتے ہیں۔ وہ قدرتی، خودکار ہوں گے،

اور آپ کے لئے کامل معنی رکھتے ہیں. لیکن آخر میں، وہ اب بھی مالی ناکامی یا اوسط درجے کی کارکردگی پیدا کریں گے. اس کے برعکس، اگر آپ کے پاس دماغی فائلیں ہیں جو مالی کامیابی کی حمایت کرتی ہیں تو، آپ قدرتی طور پر اور خود بخود ایسے فیصلے کریں گے جو کامیابی پیدا کرتے ہیں۔ آپ کو اس کے بارے میں سوچنے کی ضرورت نہیں ہوگی. آپ کے معمول کے سوچنے کے انداز کے نتیجے میں ڈونلڈ ٹرمپ کی طرح کامیابی حاصل ہوگی۔ اس کا عام سوچنے کا طریقہ دولت پیدا کرتا ہے۔

جب پیسے کی بات آتی ہے، تو کیا یہ ناقابل یقین نہیں ہوگا اگر آپ فطری طور پر سوچ سکتے ہیں کہ امیر لوگ کس طرح سوچتے ہیں؟ مجھے امید ہے کہ آپ نے "بالکل" یا اس سلسلے میں کچھ کہا ہے.

ٹھیک ہے، آپ کر سکتے ہیں!

جیسا کہ ہم نے پہلے کہا، کسی بھی تبدیلی کا پہلا قدم شعور ہے، جس کا مطلب ہے کہ امیر لوگوں کے سوچنے کے انداز کو سوچنے کا پہلا قدم یہ جاننا ہے کہ امیر لوگ کس طرح سوچتے ہیں.

امیر لوگ غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں سے بہت مختلف سوچتے ہیں۔ وہ پیسے، دولت، اپنے آپ، دوسرے لوگوں اور زندگی کے ہر دوسرے پہلو کے بارے میں مختلف سوچتے ہیں۔ اس کتاب کے حصہ دوم میں، ہم ان میں سے کچھ اختلافات کا جائزہ لینے جارہے ہیں اور، آپ کی ری کنڈیشننگ کے حصے کے طور پر، آپ کے ذہن میں سترہ متبادل "دولت فائلیں" انسٹال کریں گے۔ نئی فائلوں کے ساتھ نئے انتخاب آتے ہیں۔ اس کے بعد جب آپ غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں کی طرح سوچ رہے ہوں تو آپ خود کو پکڑ سکتے ہیں اور شعوری طور پر اپنی توجہ اس بات پر مرکوز کرسکتے ہیں کہ امیر لوگ کس طرح سوچتے ہیں۔ یاد رکھیں، آپ ان طریقوں سے سوچنے کا انتخاب کرسکتے ہیں جو آپ کی خوشی اور کامیابی میں آپ کی مدد کریں گے بجائے ان طریقوں کے جو ایسا نہیں کرتے ہیں۔

---

**دولت کا اصول:**

**آپ ان طریقوں سے سوچنے کا انتخاب کرسکتے ہیں**

جو آپ کی خوشی اور کامیابی میں آپ کی مدد کریں گے بجائے ان طریقوں کے جو ایسا نہیں کرتے ہیں۔

شروع کرنے کے لئے کچھ احتیاطی تدابیر. پہلی بات تو یہ ہے کہ کسی بھی طرح سے، شکل و صورت میں میرا مطلب غریب لوگوں کو نیچا دکھانا نہیں ہے یا وہ اپنے حالات کے بارے میں ہمدردی کے بغیر ظاہر ہونا چاہتے ہیں۔ مجھے یقین نہیں ہے کہ امیر لوگ غریب لوگوں سے بہتر ہیں۔ وہ صرف امیر ہیں. اس کے ساتھ ہی، میں اس بات کو یقینی بنانا چاہتا ہوں کہ آپ کو پیغام ملے، لہذا میں امیر اور غریب کے درمیان فرق کو ہر ممکن حد تک سخت بنانے جا رہا ہوں.

دوسری بات یہ ہے کہ جب میں امیر، غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں کے بارے میں بات کرتا ہوں تو میں ان کی ذہنیت کا ذکر کر رہا ہوں کہ مختلف لوگ کس طرح سوچتے اور کام کرتے ہیں نہ کہ ان کے پاس اصل رقم یا معاشرے کے لیے ان کی قدر و قیمت۔

تیسرا، میں "بڑے وقت" کو عام کروں گا. میں سمجھتا ہوں کہ تمام امیر اور تمام غریب لوگ اس طرح نہیں ہیں جیسے میں

انہیں بیان کر رہا ہوں۔ ایک بار پھر، میرا مقصد اس بات کو یقینی بنانا ہے کہ آپ ہر اصول کا نقطہ حاصل کریں اور اسے استعمال کریں.

چوتھا، زیادہ تر حصے کے لئے، میں ہمیشہ خاص طور پر متوسط طبقے کا ذکر نہیں کروں گا، کیونکہ متوسط طبقے کے لوگ عام طور پر امیر اور غریب ذہنیت کا مرکب رکھتے ہیں. ایک بار پھر، میرا مقصد یہ ہے کہ آپ اس بات سے آگاہ ہوں کہ آپ پیمانے پر کہاں فٹ ہیں اور اگر آپ زیادہ دولت پیدا کرنا چاہتے ہیں تو امیروں کی طرح سوچیں.

پانچویں بات یہ ہے کہ اس سیکشن کے کئی اصول سوچنے کے طریقوں سے زیادہ عادات اور اعمال سے نمٹتے نظر آتے ہیں۔ یاد رکھیں، ہمارے اعمال ہمارے احساسات سے آتے ہیں، جو ہمارے خیالات سے آتے ہیں. نتیجتا، ہر بھرپور عمل سے پہلے سوچنے کا ایک بھرپور طریقہ ہوتا ہے۔

آخر میں، میں آپ سے کہوں گا کہ آپ صحیح ہونے کو چھوڑنے کے لئے تیار رہیں ! اس سے میرا مطلب یہ ہے کہ،

اسے اپنے طریقے سے کرنے کو چھوڑنے کے لئے تیار رہیں .
کیوں؟ کیونکہ آپ کے راستے نے آپ کو بالکل وہی حاصل کیا ہے
جو آپ کے پاس ابھی ہے. اگر آپ اس سے زیادہ چاہتے ہیں تو،
اسے اپنے طریقے سے کرتے رہیں۔ اگر آپ ابھی تک امیر
نہیں ہیں تو، شاید یہ وقت ہے کہ آپ ایک مختلف طریقے پر غور
کریں، خاص طور پر

جو کسی ایسے شخص کی طرف سے آتا ہے جو واقعی، واقعی امیر ہے اور اس نے ہزاروں دوسرے لوگوں کو بھی دولت کی راہ پر ڈال دیا ہے۔ یہ آپ پر منحصر ہے.

آپ جو تصورات سیکھنے جا رہے ہیں وہ سادہ ہیں لیکن پروپائے جاتے ہیں۔ وہ حقیقی دنیا میں حقیقی لوگوں کے لئے حقیقی تبدیلیاں کرتے ہیں. میں کیسے جانتا ہوں؟ میری کمپنی، پیک پوٹینشل ٹریننگ میں، ہمیں ہر سال ہزاروں خطوط اور ای میلز ملتے ہیں جو ہمیں بتاتے ہیں کہ کس طرح ہر انفرادی دولت کی فائل نے لوگوں کی زندگیوں کو تبدیل کر دیا ہے۔ اگر آپ انہیں سیکھیں گے اور ان کا استعمال کریں گے تو مجھے یقین ہے کہ وہ آپ کی زندگی کو بھی بدل دیں گے۔

ہر سیکشن کے اختتام پر آپ کو ایک اعلان اور جسمانی حرکت ملے گی جس کے ساتھ اسے اپنے جسم میں "لنگر انداز" کرنا ہے۔

آپ کو دولت کی اس فائل کو اپنانے میں آپ کی مدد کرنے کے لئے اقدامات بھی ملیں گے۔ یہ ضروری ہے کہ آپ اپنی

زندگی میں ہر فائل کو جتنی جلدی ممکن ہو عملی جامہ پہنائیں تاکہ علم جسمانی، سیلولر سطح پر منتقل ہو سکے اور دیرپا اور مستقل تبدیلی پیدا کر سکے۔

زیادہ تر لوگ سمجھتے ہیں کہ ہم عادت کی مخلوق ہیں، لیکن انہیں اس بات کا احساس نہیں ہے کہ دراصل دو قسم کی عادات ہیں: *عادات کرنا* اور *نہ کرنے کی عادات*۔ جو کچھ آپ ابھی نہیں کر رہے ہیں، آپ کو نہ کرنے کی عادت ہے. نہ کرنے کی ان عادات کو کرنے کی عادات میں تبدیل کرنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ *انہیں کیا جائے*۔ پڑھنے سے آپ کو مدد ملے گی، لیکن جب آپ پڑھنے سے کرنے تک جاتے ہیں تو یہ ایک بالکل مختلف دنیا ہوتی ہے۔ اگر آپ واقعی کامیابی کے بارے میں سنجیدہ ہیں تو، اسے ثابت کریں، اور تجویز کردہ اقدامات کریں۔

## دولت کی فائل #1

## امیر لوگ یقین رکھتے ہیں کہ "میں نے اپنی زندگی بنائی ہے" غریب لوگ سمجھتے ہیں کہ "زندگی میرے ساتھ ہوتی ہے"

اگر آپ دولت پیدا کرنا چاہتے ہیں، تو یہ ضروری ہے کہ آپ کو یقین ہو کہ آپ اپنی زندگی کے اسٹیئرنگ پہیے پر ہیں، خاص طور پر آپ کی مالی زندگی. اگر آپ اس بات پر یقین نہیں کرتے ہیں، تو آپ کو یقین کرنا چاہئے کہ آپ کا اپنی زندگی پر بہت کم یا کوئی کنٹرول نہیں ہے، اور لہذا آپ کا اپنی مالی کامیابی پر بہت کم یا کوئی کنٹرول نہیں ہے. یہ ایک امیر رویہ نہیں ہے.

کیا آپ نے کبھی نوٹ کیا ہے کہ یہ عام طور پر غریب لوگ ہیں جو لاٹری کھیلنے میں پیسہ خرچ کرتے ہیں؟ وہ دراصل یقین رکھتے ہیں کہ ان کی دولت کسی ایسے شخص کی طرف سے آئے گی جو ٹوپی سے ان کا نام لے رہا ہے۔ وہ ہفتہ کی رات ٹی وی سے چپکے رہتے ہیں، جوش و خروش سے قرعہ اندازی دیکھتے ہیں، یہ دیکھنے

کے لیے کہ آیا اس ہفتے ان پر دولت "اترنے" والی ہے یا نہیں۔

یقینی طور پر، ہر کوئی لاٹری جیتنا چاہتا ہے، اور یہاں تک کہ امیر لوگ بھی کبھی کبھی تفریح کے لئے کھیلتے ہیں. لیکن پہلی بات تو یہ ہے کہ وہ اپنی آدھی تنخواہ ٹکٹوں پر خرچ نہیں کرتے اور دوسرا یہ کہ لوٹو جیتنا دولت پیدا کرنے کے لیے ان کی بنیادی 'حکمت عملی' نہیں ہے۔

آپ کو یہ یقین کرنا ہو گا کہ آپ وہ ہیں جو آپ کی کامیابی پیدا کرتے ہیں، کہ آپ وہ ہیں جو آپ کی اوسط درجے کو پیدا کرتے ہیں، اور یہ کہ آپ وہ ہیں جو پیسے اور کامیابی کے ارد گرد اپنی جدوجہد پیدا کرتے ہیں. شعوری یا لاشعوری طور پر، یہ اب بھی آپ ہیں.

اپنی زندگی میں جو کچھ ہو رہا ہے اس کی ذمہ داری لینے کے بجائے، غریب لوگ متاثرہ کا کردار ادا کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ ایک متاثرہ کا بنیادی خیال اکثر "غریب میں" ہوتا ہے۔ لہٰذا، ارادے کے قانون کی بنیاد پر، متاثرین کو لفظی طور پر یہی ملتا ہے: وہ "غریب" بن جاتے ہیں۔

نوٹ کریں کہ میں نے کہا کہ وہ متاثرہ کا کردار ادا کرتے ہیں۔
میں نے یہ نہیں کہا کہ وہ متاثرین ہیں. مجھے نہیں لگتا کہ کوئی اس
کا شکار ہے۔ مجھے یقین ہے

## دولت کی فائلیں۔55

لوگ متاثرین کا کردار ادا کرتے ہیں کیونکہ انہیں لگتا ہے کہ اس سے انہیں کچھ مل جاتا ہے۔ ہم جلد ہی اس پر مزید تفصیل سے بات کریں گے.

اس نے کہا، آپ کیسے بتا سکتے ہیں کہ لوگ متاثرہ کا کردار ادا کر رہے ہیں؟ وہ تین واضح اشارے چھوڑ جاتے ہیں.

اب، اس سے پہلے کہ ہم ان اشارے کے بارے میں بات کریں، میں آپ کو یہ احساس دلانا چاہتا ہوں کہ میں پوری طرح سمجھتا ہوں کہ ان طریقوں میں سے کسی کا بھی اس کتاب کو پڑھنے والے کسی بھی شخص سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔ لیکن شاید، شاید، آپ کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں جو تعلق قائم کر سکتا ہے. اور ہو سکتا ہے، شاید، آپ اس شخص کو قریب سے جانتے

ہوں! کسی بھی طرح، میرا مشورہ ہے کہ آپ اس حصے پر گہری توجہ دیں.

## متاثرین کا سراغ #1: الزام

جب یہ بات آتی ہے کہ وہ امیر کیوں نہیں ہیں تو، زیادہ تر متاثرین "الزام تراشی کے کھیل" میں پیشہ ور ہیں۔ اس گیم کا مقصد یہ دیکھنا ہے کہ آپ اپنے آپ کو دیکھے بغیر کتنے لوگوں اور حالات پر انگلی اٹھا سکتے ہیں۔ یہ کم از کم متاثرین کے لئے مزہ ہے. بدقسمتی سے یہ کسی اور کے لئے ایسا دھماکہ نہیں ہے جو ان کے آس پاس ہونے کے لئے کافی بدقسمت ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ متاثرین کے قریب رہنے والے آسان ہدف بن جاتے ہیں۔

متاثرین معیشت کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ حکومت کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اسٹاک مارکیٹ کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے بروکر کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے کاروبار کی قسم کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے آجر کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے ملازمین کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے مینیجر کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ ہیڈ آفس کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنی اپ لائن یا اپنی ڈاؤن

لائن کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ کسٹمر سروس کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ شپنگ ڈپارٹمنٹ کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں۔



وہ اپنے شریک حیات کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے شریک حیات کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ خدا کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں، اور یقینا وہ ہمیشہ اپنے والدین کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں۔ یہ ہمیشہ کوئی اور یا کچھ اور ہے جو قصور وار ہے. مسئلہ ان کے سوا کچھ اور نہیں ہے۔

## متاثرین کا سراغ #2: جواز

اگر متاثرین الزام نہیں لگا رہے ہیں تو، آپ اکثر انہیں "پیسہ واقعی اہم نہیں ہے" جیسے کچھ کہہ کر اپنی صورتحال کو جواز یا منطقی بناتے ہوئے پائیں گے۔ میں آپ سے یہ سوال پوچھتا ہوں: اگر آپ نے کہا کہ آپ کا شوہر یا آپ کی بیوی، یا آپ کا بوائے فرینڈ یا آپ کی گرل فرینڈ، یا آپ کا ساتھی یا آپ کا دوست، اتنا اہم نہیں تھا، تو کیا ان میں سے کوئی بھی زیادہ دیر تک آس پاس رہے گا؟ مجھے ایسا نہیں لگتا، اور نہ ہی پیسہ!

میرے لائیو سیمینارز میں، کچھ شرکاء ہمیشہ میرے پاس آتے ہیں اور کہتے ہیں، "آپ جانتے ہیں، ہارو، پیسہ واقعی اتنا اہم نہیں ہے." میں انہیں براہ راست آنکھوں میں دیکھتا ہوں اور کہتا ہوں، "آپ ٹوٹ گئے ہیں! ٹھیک ہے؟" وہ عام طور پر اپنے پیروں کو نیچے دیکھتے ہیں اور نرمی سے جواب دیتے ہیں کہ "ٹھیک ہے، اس وقت مجھے کچھ مالی چیلنجز کا سامنا ہے، لیکن..." میں نے مداخلت کرتے ہوئے کہا، "نہیں، یہ ابھی نہیں ہے، یہ ہمیشہ

ہے۔ آپ ہمیشہ ٹوٹے ہوئے ہیں یا اس کے قریب ہیں ، ہاں یا ہاں؟" اس موقع پر وہ عام طور پر اتفاق کے ساتھ سر ہلاتے ہیں اور اپنی نشستوں پر واپس آ جاتے ہیں، سننے اور سیکھنے کے لئے تیار رہتے ہیں، کیونکہ آخر کار انہیں احساس ہوتا ہے کہ اس ایک عقیدے کا ان کی زندگیوں پر کتنا تباہ کن اثر پڑا ہے۔

یقیناً وہ ٹوٹ گئے ہیں. اگر یہ آپ کے لئے اہم نہیں تھا تو کیا آپ کے پاس موٹر سائیکل ہو گی؟ بالکل نہیں. اگر یہ آپ کے لئے اہم نہیں تھا تو کیا آپ کے پاس پالتو طوطا ہو گا؟ بالکل نہیں. اسی طرح، اگر آپ کو نہیں لگتا کہ پیسہ اہم ہے تو، آپ کے پاس کوئی نہیں ہو گا۔

آپ واقعی اس بصیرت سے اپنے دوستوں کو حیران کر سکتے ہیں. تصور کریں کہ آپ ایک دوست کے ساتھ بات چیت کر رہے ہیں جو آپ سے کہتا ہے، "پیسہ اہم نہیں ہے." اپنے ماتھے پر ہاتھ رکھیں اور اوپر دیکھیں جیسے آپ کو آسمان سے کوئی پیغام مل رہا ہے، پھر کہیں، "آپ ٹوٹ گئے ہیں!" جس پر آپ کے حیران دوست بلا شبہ جواب دیں گے، "آپ کو کیسے پتہ چلا؟"

پھر آپ اپنی ہتھیلی پھیلاتے ہیں اور جواب دیتے ہیں،

"آپ مزید کیا جاننا چاہتے ہیں؟" یہ پچاس روپے ہو جائے گا، براہ مہربانی!"

میں اسے دو ٹوک الفاظ میں کہتا ہوں: جو کوئی یہ کہتا ہے کہ پیسہ نہیں ہے اس کے پاس کوئی نہیں ہے! امیر لوگ پیسے کی عدم موجودگی اور ہمارے معاشرے میں اس کے مقام کو سمجھتے ہیں۔ دوسری طرف، غریب لوگ غیر متعلقہ موازنہ کا استعمال کر کے اپنی مالی نااہلی کی تصدیق کرتے ہیں. وہ دلیل دیں گے، "ٹھیک ہے، پیسہ محبت کی طرح اہم نہیں ہے." اب یہ موازنہ احمقانہ ہے یا کیا؟ کیا زیادہ اہم ہے، آپ کا بازو یا آپ کی ٹانگ؟ شاید وہ دونوں اہم ہیں.

سنو، میرے دوستو: پیسہ ان علاقوں میں انتہائی اہم ہے جہاں

یہ کام کرتا ہے، اور ان علاقوں میں انتہائی غیر اہم ہے جہاں یہ کام نہیں کرتا ہے. اور اگرچہ محبت دنیا کو گھومنے پر مجبور کر سکتی



ہے، لیکن یہ یقینی طور پر کسی بھی اسپتال، گرجا گھروں یا گھروں کی تعمیر کے لئے ادائیگی نہیں کرتی ہے۔ یہ کسی کو کھانا بھی نہیں کھلاتا۔

---

**دولت کا اصول:**

**پیسہ ان شعبوں میں انتہائی اہم ہے جن میں یہ کام کرتا ہے، اور انتہائی غیر اہم ہے ان علاقوں میں جہاں یہ نہیں ہے.**

---

یقین نہیں ہے؟ محبت کے ساتھ اپنے بلوں کی ادائیگی کرنے کی کوشش کریں. ابھی تک یقین نہیں ہے؟ پھر بینک پر پاپ کریں اور کچھ پیار جمع کرنے کی کوشش کریں اور دیکھیں کہ کیا ہوتا ہے۔ میں آپ کو پریشانی سے بچالوں گا. ٹیلر آپ کو اس طرح دیکھے گا جیسے آپ لونی ڈبے سے اے ڈبلیو او ایل گئے ہیں اور صرف ایک لفظ چیخیں گے: "سیکورٹی!"

کوئی بھی امیر شخص یہ نہیں مانتا کہ پیسہ اہم نہیں ہے۔ اور اگر

میں آپ کو قائل کرنے میں ناکام رہا ہوں اور آپ اب بھی کسی طرح یقین رکھتے ہیں کہ پیسہ اہم نہیں ہے، تو میرے پاس آپ کے لئے صرف دو الفاظ ہیں، آپ ٹوٹ چکے ہیں، اور آپ ہمیشہ اس وقت تک رہیں گے جب تک کہ آپ اپنے مالی خاکے سے اس غیر معاون فائل کو ختم نہیں کرتے.

## متاثرہ کا سراغ #3: شکایت

شکایت کرنا سب سے بدترین چیز ہے جو آپ اپنی صحت یا اپنی دولت کے لئے کر سکتے ہیں۔ بدترین! کیوں؟

میں اس آفاقی قانون پر بہت زیادہ یقین رکھتا ہوں جس میں کہا گیا ہے، "جس چیز پر آپ توجہ مرکوز کرتے ہیں وہ وسیع ہوتی ہے۔ جب آپ شکایت کر رہے ہیں، تو آپ کس چیز پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں، آپ کی زندگی کے ساتھ کیا صحیح ہے یا اس میں کیا غلط ہے؟ آپ واضح طور پر اس بات پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں کہ اس میں کیا غلط ہے، اور چونکہ آپ جس چیز پر توجہ مرکوز کرتے ہیں اس میں توسیع ہوتی ہے، لہذا آپ کو جو غلط ہے اس کے بارے میں مزید معلومات ملتی رہیں گی۔

ذاتی ترقی کے میدان میں بہت سے اساتذہ کشش کے قانون کے بارے میں بات کرتے ہیں. اس میں کہا گیا ہے کہ "جیسے جیسے آپ کو راغب کیا جاتا ہے"، جس کا مطلب ہے کہ جب آپ شکایت کر رہے ہوتے ہیں، تو آپ دراصل اپنی زندگی میں

"بکواس" ڈال رہے ہوتے ہیں۔

---

**دولت کا اصول:**

**جب آپ شکایت کر رہے ہوتے ہیں، تو آپ ایک زندہ، سانس لینے والے "بکواس مقناطیس" بن جاتے ہیں۔**

---

کیا آپ نے کبھی دیکھا ہے کہ شکایت کرنے والوں کی زندگی عام طور پر مشکل ہوتی ہے؟ ایسا لگتا ہے کہ جو کچھ غلط ہو سکتا ہے وہ ان کے لئے غلط ہو جاتا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "یقینا میں شکایت کرتا ہوں- دیکھو میری زندگی کتنی گندی ہے۔ اور اب جب آپ بہتر جانتے ہیں، تو آپ انہیں سمجھا سکتے ہیں، "نہیں، اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ شکایت کرتے ہیں کہ آپ کی زندگی بہت خراب ہے. بکواس بند کرو... اور میرے قریب کھڑے نہ ہونا!"

جو ہمیں ایک اور نکتے پر لاتا ہے۔ آپ کو اس بات کو یقینی بنانا

ہو گا کہ آپ اپنے آپ کو شکایت کنندگان کی قربت میں نہ رکھیں۔ اگر آپ کو بالکل قریب رہنا ہے تو، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ سٹیل کی چھتری لائیں یا ان کے لئے بنائی گئی گندگی آپ کو بھی ملے گی!

میں شکایت کرنے والوں سے جتنا ممکن ہو دور رہتا ہوں کیونکہ منفی توانائی متعدی ہوتی ہے۔ تاہم، بہت سے لوگ محبت کرتے ہیں

باہر گھومنا اور شکایت کرنے والوں کی بات سننا۔ کیوں؟ یہ آسان ہے: وہ اپنی باری کا انتظار کر رہے ہیں! "آپ کو لگتا ہے کہ یہ برا ہے؟ اس وقت تک انتظار کرو جب تک تم نہ سن و کہ میرے ساتھ کیا ہوا ہے!"

یہاں کچھ ہوم ورک ہے جو میں وعدہ کرتا ہوں کہ آپ کی زندگی بدل دے گا. اگلے سات دنوں تک، میں آپ کو چیلنج کرتا ہوں کہ بالکل بھی شکایت نہ کریں. نہ صرف اونچی آواز میں، بلکہ آپ کے سر میں بھی. لیکن آپ کو یہ پورے سات دنوں کے لئے کرنا پڑتا ہے. کیوں؟ کیونکہ پہلے کچھ دنوں کے لئے، آپ کے پاس ابھی بھی پہلے سے کچھ "باقی ماندہ گندگی" آسکتی ہے۔ بدقسمتی سے، گندگی روشنی کی رفتار سے سفر نہیں کرتی ہے، آپ جانتے ہیں، یہ گندگی کی رفتار سے سفر کرتا ہے، لہذا اسے صاف کرنے میں کچھ وقت لگ سکتا ہے.

میں نے ہزاروں لوگوں کو یہ چیلنج دیا ہے، اور میں حیران ہوں کہ ان میں سے کتنے لوگوں نے مجھے بتایا ہے کہ اس ایک،

نوعمری کی مشق نے ان کی زندگیوں کو تبدیل کر دیا ہے. میں گارنٹی دیتا ہوں کہ آپ حیران ہوں گے کہ آپ کی زندگی کتنی حیرت انگیز ہو گی جب آپ اپنی زندگی میں بکواس پر توجہ مرکوز کرنا چھوڑ دیں گے اور اس طرح اپنی طرف راغب کرنا چھوڑ دیں گے۔ اگر آپ شکایت کنندہ رہے ہیں تو، ابھی کے لئے کامیابی کو راغب کرنے کے بارے میں بھول جائیں۔ زیادہ تر لوگوں کے لئے، صرف "غیر جانبدار" ہونا ایک اچھا آغاز ہو گا!

الزام تراشی، جواز اور شکایت گولیوں کی طرح ہیں۔ وہ تناؤ کم کرنے والوں سے زیادہ کچھ نہیں ہیں۔ وہ ناکامی کے تناؤ کو کم کرتے ہیں . اس کے بارے میں سوچو. اگر کوئی شخص کسی بھی طرح، شکل یا شکل میں ناکام نہیں ہو رہا تھا، تو کیا اسے الزام لگانے، جواز پیش کرنے یا شکایت کرنے کی ضرورت ہو گی؟ واضح جواب نہیں ہے.

اب سے، جب آپ اپنے آپ کو تباہ کن طور پر الزام تراشی، جواز، یا شکایت کرتے ہوئے سنتے ہیں، تو فوری طور پر بند کریں اور باز رہیں. اپنے آپ کو دوبارہ ذہن میں رکھیں کہ آپ اپنی زندگی

بنا رہے ہیں اور یہ کہ ہر لمحے آپ اپنی زندگی میں کامیابی یا بکواس کو راغب کریں گے۔ یہ ضروری ہے کہ آپ اپنے خیالات اور الفاظ کو دانشمندی سے منتخب کریں!

اب آپ دنیا کے سب سے بڑے رازوں میں سے ایک سننے کے لئے تیار ہیں. کیا تم تیار ہو؟ اسے غور سے پڑھیں: *ایسا کوئی نہیں ہے*

*واقعی امیر شکار کے طور پر چیز!* کیا آپ کو یہ سمجھ میں آیا؟ میں اسے دوبارہ کہوں گا: واقعی امیر شکار جیسی کوئی چیز نہیں ہے. اس کے علاوہ کون سنے گا؟ "ٹسک، ٹی ایس کے، مجھے اپنی کشتی میں خراش آئی ہے۔ جس پر تقریبا ہر کوئی جواب دے گا، "کون ہوٹ دیتا ہے؟"

---

**دولت کا اصول:**

**واقعی امیر شکار جیسی کوئی چیز نہیں ہے!**

---

دریں اثنا، ایک شکار ہونا یقینی طور پر اس کے فوائد ہیں. شکار بننے سے لوگوں کو کیا حاصل ہوتا ہے؟ اس کا جواب توجہ ہے۔ کیا توجہ ضروری ہے؟ آپ شرط لگاتے ہیں کہ یہ ہے. کسی نہ کسی شکل میں یہ وہی ہے جس کے لئے تقریبا ہر کوئی جیتا ہے. اور لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کی وجہ یہ ہے کہ انہوں نے ایک اہم غلطی

کی ہے. یہ وہی غلطی ہے جو ہم سب نے کی ہے۔ ہم نے توجہ کو محبت کے ساتھ الجھا دیا ہے.

میرا یقین کریں، جب آپ مسلسل توجہ کے لئے ترس رہے ہوں تو واقعی خوش اور کامیاب ہونا عملی طور پر ناممکن ہے. کیونکہ اگر آپ توجہ چاہتے ہیں تو آپ دوسروں کے رحم و کرم پر ہیں۔ آپ عام طور پر منظوری کے لئے بھیک مانگنے والے "لوگوں کو خوش کرنے والے" کے طور پر اختتام پذیر ہوتے ہیں۔ توجہ حاصل کرنا بھی ایک مسئلہ ہے کیونکہ لوگ اسے حاصل کرنے کے لئے احمقانہ کام کرتے ہیں۔ متعدد وجوہات کی بناء پر توجہ اور محبت کو "ان ہاک" کرنا ضروری ہے۔

سب سے پہلے، آپ زیادہ کامیاب ہوں گے. دوسری بات یہ ہے کہ آپ ہیپ پیئر ہوں گے۔ اور تیسرا، آپ اپنی زندگی میں "سچی" محبت تلاش کر سکتے ہیں. زیادہ تر، جب لوگ محبت اور توجہ کو الجھاتے ہیں، تو وہ لفظ کے حقیقی روحانی معنی میں ایک دوسرے سے محبت نہیں کرتے ہیں. وہ ایک دوسرے سے بڑی حد تک اپنی انا کی جگہ سے محبت کرتے ہیں، جیسا کہ "مجھے اس

سے محبت ہے جو آپ میرے لئے کرتے ہیں۔ لہذا، رشتہ واقعی فرد کے بارے میں ہے، اور دوسرے شخص یا کم از کم آپ دونوں کے بارے میں نہیں ہے.

محبت سے توجہ منقطع کرنے سے، آپ آزاد ہو جائیں گے

دوسرے سے محبت کرنا کہ وہ کون ہیں، بجائے اس کے کہ وہ آپ کے لئے کیا کرتے ہیں۔

اب، جیسا کہ میں نے کہا، ایک امیر شکار جیسی کوئی چیز نہیں ہے. لہٰذا اس کا شکار رہنے کے لیے توجہ حاصل کرنے والے اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ وہ کبھی امیر نہ ہوں۔

یہ فیصلہ کرنے کا وقت ہے. آپ ایک شکار ہو سکتے ہیں یا آپ امیر ہو سکتے ہیں، لیکن آپ دونوں نہیں ہو سکتے. سنو! ہر بار، اور میرا مطلب ہے کہ ہر بار، آپ الزام لگاتے ہیں، جواز پیش کرتے ہیں، یا شکایت کرتے ہیں، آپ اپنے مالی گلا کاٹ رہے ہیں. یقیناً، ایک مہربان اور نرم استعارہ استعمال کرنا اچھا ہو گا، لیکن اسے بھول جاؤ. مجھے اس وقت مہربان یا نرم مزاج میں کوئی دلچسپی نہیں ہے۔ میں آپ کو یہ دیکھنے میں مدد کرنے میں دلچسپی رکھتا ہوں کہ آپ اپنے ساتھ کیا کر رہے ہیں! بعد میں، ایک بار جب آپ امیر ہو جاتے ہیں، تو ہم زیادہ مہربان اور نرم ہو سکتے ہیں، یہ کیسا ہے؟

اب وقت آگیا ہے کہ آپ اپنی طاقت واپس لیں اور تسلیم کریں کہ آپ ہر وہ چیز تخلیق کرتے ہیں جو آپ کی زندگی میں ہے اور وہ سب کچھ جو اس میں نہیں ہے۔ اس بات کا احساس کریں کہ آپ اپنی دولت، اپنی غیر دولت، اور درمیان میں ہر سطح پیدا کرتے ہیں.

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں اپنی مالی کامیابی کی صحیح سطح تخلیق کرتا ہوں!"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. ہر بار جب آپ اپنے آپ کو الزام لگاتے، جواز پیش کرتے، یا شکایت کرتے ہوئے، اپنی انگلی کو اپنی گردن پر سلائڈ کریں، جیسے ایک ٹریگر اپنے آپ کو یاد دلانے کے لئے کہ آپ اپنا مالی گلا کاٹ رہے ہیں۔ ایک بار پھر، اگرچہ یہ اشارہ اپنے آپ کو کرنے کے لئے تھوڑا سا خام لگ سکتا

ہے، لیکن یہ اس سے زیادہ خام نہیں ہے جو آپ الزام لگا
کر اپنے ساتھ کر رہے ہیں،

جواز پیش کرنا، یا شکایت کرنا، اور یہ بالآخر ان تباہ کن عادات کو کم کرنے کے لئے کام کرے گا.

2. ایک "بریف" کریں. ہر دن کے آخر میں ، ایک چیز لکھیں جو اچھی رہی اور ایک چیز جو نہیں ہوئی۔ پھر مندرجہ ذیل سوال کا جواب لکھیں: "میں نے ان میں سے ہر ایک صورتحال کیسے پیدا کی؟" اگر دوسرے لوگ اس میں ملوث تھے، تو اپنے آپ سے پوچھیں، "ان میں سے ہر ایک صورتحال پیدا کرنے میں میرا کیا کردار تھا؟" یہ مشق آپ کو اپنی زندگی کے لئے جوابدہ رکھے گی اور آپ کو ان حکمت عملیوں سے آگاہ کرے گی جو آپ کے لئے کام کر رہی ہیں اور وہ حکمت عملی جو نہیں ہیں.

خصوصی بونس: www.millionairemindbook.com پر جائیں اور اپنے مفت ملینیئر مائنڈ "ایکشن یاد دہانی" حاصل کرنے کے لئے "مفت بک بونس" پر کلک کریں۔

## دولت فائل #2
## امیر لوگ جیتنے کے لئے پیسے کا کھیل کھیلتے ہیں۔
## غریب لوگ ہارنے کے لئے پیسے کا کھیل کھیلتے ہیں۔

غریب لوگ پیسے کا کھیل فینس کے بجائے دفاع پر کھیلتے ہیں۔ میں آپ سے پوچھتا ہوں: اگر آپ کو دفاع پر کوئی کھیل یا کوئی کھیل کھیلنا ہے، تو آپ کے اس کھیل کو جیتنے کے امکانات کیا ہیں؟ زیادہ تر لوگ اس سے اتفاق کریں گے، پتلا اور کوئی نہیں.

پھر بھی زیادہ تر لوگ پیسے کا کھیل اسی طرح کھیلتے ہیں۔ ان کی بنیادی تشویش دولت اور فراوانی پیدا کرنے کے بجائے بقا اور سلامتی ہے۔ تو، آپ کا مقصد کیا ہے؟ آپ کا مقصد کیا ہے؟ آپ کا اصل ارادہ کیا ہے؟

حقیقی طور پر امیر لوگوں کا مقصد بڑے پیمانے پر دولت اور کثرت ہے. نہ صرف کچھ پیسے، بلکہ بہت سارے پیسے. تو غریب لوگوں کا بڑا مقصد کیا ہے؟ "ادائیگی کرنے کے لئے کافی ہے

بل... اور وقت پر ایک معجزہ ہو جائے گا!" ایک بار پھر، میں آپ کو نیت کی طاقت کی یاد دلاتا ہوں. جب آپ کا ارادہ یہ ہوتا ہے کہ آپ کے پاس بلوں کی ادائیگی کے لئے کافی ہے، تو آپ کو بالکل اتنا ہی ملے گا- صرف بلوں کی ادائیگی کے لئے کافی ہے اور ایک روپیہ بھی زیادہ نہیں۔

متوسط طبقے کے لوگ کم از کم ایک قدم آگے بڑھتے ہیں... بہت برا ہے یہ ایک چھوٹا سا قدم ہے. زندگی میں ان کا بڑا مقصد بھی پوری دنیا میں ان کا پسندیدہ لفظ ہوتا ہے۔ وہ صرف "آرام دہ" رہنا چاہتے ہیں. مجھے آپ کو خبر دینے سے نفرت ہے، لیکن آرام دہ ہونے اور امیر ہونے میں بہت بڑا فرق ہے۔

مجھے تسلیم کرنا پڑے گا، میں ہمیشہ یہ نہیں جانتا تھا. لیکن میرے خیال میں مجھے یہ کتاب لکھنے کا حق حاصل ہے اس کی ایک وجہ یہ ہے کہ مجھے باڑ کے تینوں اطراف رہنے کا تجربہ ہوا ہے۔ میں اپنی گاڑی کے لیے گیس کے لیے ایک ڈالر ادھار لینے کی وجہ سے بہت پریشان ہوں۔ لیکن مجھے اس کی اہلیت حاصل

کرنے دیں۔ سب سے پہلے، یہ میری گاڑی نہیں تھی. دوسرا یہ کہ ڈالر چار سہ ماہیوں کی شکل میں آیا۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ ایک بالغ کے لئے چار چوتھائی کے ساتھ گیس کے لئے ادائیگی کرنا کتنا شرمناک ہے؟ پمپ پر موجود بچے نے مجھے اس طرح دیکھا جیسے میں کسی قسم کی وینڈنگ مشین کا راب بر ہوں اور پھر سر ہلا کر ہنسنے لگا۔ مجھے نہیں معلوم کہ آپ اس سے متعلق ہیں یا نہیں، لیکن یہ یقینی طور پر میرے مالی کم پوائنٹس میں سے ایک تھا اور بدقسمتی سے ان میں سے صرف ایک تھا.

ایک بار جب میں نے ایک ساتھ کام کیا، تو میں آرام دہ ہونے کی سطح پر گریجویشن کر گیا. آرام دہ اچھا ہے. کم از کم آپ تبدیلی کے لئے مہذب ریستورانوں میں جاتے ہیں۔ لیکن میں صرف مرغی کا آرڈر دے سکتا تھا۔ اب، چکن کے ساتھ کچھ بھی غلط نہیں ہے، اگر آپ واقعی یہی چاہتے ہیں. لیکن اکثر ایسا نہیں ہے.

درحقیقت، وہ لوگ جو صرف مالی طور پر آرام دہ ہیں وہ عام طور پر مینو کے دائیں طرف یعنی قیمت کے پہلو کو دیکھ کر فیصلہ

کرتے ہیں کہ کیا کھانا ہے۔ "آج رات کے کھانے میں آپ کیا چاہیں گے بیٹا؟" "میرے پاس یہ 7.95 ڈالر کی ڈش ہو گی. آیئے دیکھتے ہیں کہ یہ کیا ہے. حیرت، حیرت، یہ مرغی ہے، "اس ہفتے انیسویں بار!

جب آپ آرام دہ ہوتے ہیں تو، آپ اپنی آنکھوں کو مینو کے نچلے حصے کو دیکھنے کی اجازت نہیں دیتے ہیں، کیونکہ اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو، آپ کو متوسط طبقے کی ڈکشنری میں سب سے زیادہ ممنوعہ الفاظ مل سکتے ہیں: مارکیٹ کی قیمت! اور یہاں تک کہ اگر آپ متجسس تھے تو، آپ کبھی نہیں پوچھیں گے کہ اصل میں قیمت کیا ہے۔ سب سے پہلے، کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ آپ اسے برداشت نہیں کر سکتے. دوسری بات یہ ہے کہ جب آپ جانتے ہیں کہ ویٹر آپ پر یقین نہیں کرتا جب وہ آپ کو بتاتا ہے کہ ڈش 49 ڈالر کی ہے اور آپ کہتے ہیں، "آپ جانتے ہیں، کسی وجہ سے، مجھے آج رات مرغی کے لئے حقیقی خواہش ہے!"

مجھے یہ کہنا ہے کہ ذاتی طور پر میرے لئے، امیر ہونے کے بارے میں بہترین چیزوں میں سے ایک یہ ہے کہ اب مینو پر قیمتوں کو دیکھنے کی ضرورت نہیں ہے. قیمت سے قطع نظر میں بالکل وہی کھاتا ہوں جو میں کھانا چاہتا ہوں۔ میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ میں نے ایسا اس وقت نہیں کیا جب میں ٹوٹا ہوا یا

آرام دہ تھا۔

اگر آپ کا مقصد آرام دہ ہونا ہے تو امکان ہے کہ آپ کبھی امیر نہیں ہوں گے۔ لیکن اگر آپ کا مقصد امیر ہونا ہے، تو امکان ہے کہ آپ بہت آرام دہ ہوں گے.

---

**دولت کا اصول:**

**اگر آپ کا مقصد آرام دہ ہونا ہے، تو امکان ہے کہ آپ کبھی امیر نہیں ہوں گے. لیکن اگر آپ کا مقصد امیر ہونا ہے، تو امکان ہے کہ آپ بہت آرام دہ ہوں گے.**

---

ہم اپنے پروگراموں میں جو اصول سکھاتے ہیں ان میں سے ایک یہ ہے کہ "اگر آپ ستاروں کے لئے شوٹنگ کرتے ہیں تو، آپ کم از کم چاند سے ٹکرا جائیں گے۔ غریب لوگ اپنے گھر کی چھت پر گولی بھی نہیں چلاتے، اور پھر وہ حیران ہوتے ہیں کہ وہ کامیاب کیوں نہیں ہوتے۔ ٹھیک ہے، انہیں ابھی پتہ چلا.

آپ کو وہ ملتا ہے جو آپ واقعی حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

اگر آپ امیر بننا چاہتے ہیں، تو آپ کا مقصد امیر ہونا ضروری ہے. بلوں کی ادائیگی کے لئے کافی نہیں ہے، اور نہ صرف آرام دہ ہونے کے لئے کافی ہے. امیر کا مطلب ہے امیر!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میرا مقصد کروڑپتی بننا اور بہت کچھ ہے!"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. دو مالی مقاصد لکھیں جو کثرت پیدا کرنے کے آپ کے ارادے کو ظاہر کرتے ہیں، نہ کہ اوسط درجے یا غربت.

اپنے لئے "جیتنے کے لئے کھیلیں" کے اہداف لکھیں:

أ. سالانہ آمدنی
ب. خالص قیمت

ان اہداف کو حقیقت پسندانہ ٹائم فریم کے ساتھ حاصل کرنے کے قابل بنائیں، لیکن ساتھ ہی "ستاروں کے لئے شوٹ" کرنا یاد رکھیں۔

2. ایک بڑے ریستوراں میں جائیں اور یہ پوچھے بغیر کہ اس کی قیمت کتنی ہے " بازار کی قیمت" پر کھانا آرڈر

کریں۔(اگر فنڈز تنگ ہیں، تو اشتراک قابل قبول ہے.

پی ایس مرغی نہیں!

## دولت فائل#3
## امیر لوگ امیر ہونے کے لئے پر عزم ہیں۔
## غریب لوگ امیر بننا چاہتے ہیں۔

زیادہ تر لوگوں سے پوچھیں کہ کیا وہ امیر بننا چاہتے ہیں اور وہ آپ کو اس طرح دیکھیں گے جیسے آپ پاگل ہیں۔ "یقینا میں امیر بننا چاہتا ہوں،" وہ کہتے تھے۔ تاہم، حقیقت یہ ہے کہ زیادہ تر لوگ واقعی امیر نہیں بننا چاہتے ہیں. کیوں؟ کیونکہ ان کے پاس بہت زیادہ منفی دولت ہے

ان کے لاشعوری ذہن میں فائلیں ہیں جو انہیں بتاتی ہیں کہ امیر ہونے میں کچھ غلط ہے۔

ہمارے ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں، ہم لوگوں سے جو سوالات پوچھتے ہیں ان میں سے ایک یہ ہے کہ "امیر ہونے یا امیر ہونے کی کوشش کرنے کے بارے میں کچھ ممکنہ منفی اثرات کیا ہیں؟"

یہاں کچھ لوگوں کا کیا کہنا ہے. دیکھیں کہ کیا آپ ان میں سے کسی سے تعلق رکھ سکتے ہیں۔

"کیا ہو گا اگر میں اسے بنالوں اور اسے کھو دوں؟ پھر میں واقعی ایک ناکام ہو جاؤں گا." "میں کبھی نہیں جان وں گا کہ لوگ مجھے اپنے لئے پسند کرتے ہیں یا میرے لئے

پیسے۔"

میں سب سے زیادہ ٹیکس کے دائرے میں رہوں گا اور مجھے اپنا آدھا پیسہ حکومت کو دینا پڑے گا۔

"یہ بہت زیادہ کام ہے."

"میں اپنی صحت کی کوشش کھو سکتا ہوں."

'میرے دوست اور اہل خانہ کہیں گے کہ 'آپ کے خیال میں آپ کون ہیں؟' اور مجھ پر تنقید کریں گے۔

"ہر کوئی ہینڈ آؤٹ چاہتا ہے۔"" مجھے لوٹا جا سکتا ہے۔"

'میرے بچوں کو اغوا کیا جا سکتا ہے'

"یہ بہت زیادہ ذمہ داری ہے. مجھے اس سارے پیسے کا انتظام کرنا پڑے گا. مجھے واقعی سرمایہ کاری کو سمجھنا ہو گا. مجھے ٹیکس کی حکمت عملی اور اثاثوں کے تحفظ کے بارے میں فکر مند ہونا پڑے گا اور مہنگے اکاؤنٹنٹس اور وکیلوں کی خدمات حاصل کرنا ہوں گی۔ جیک، کیا پریشانی ہے."

اور اس پر چلتا رہتا ہے....

جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا، ہم میں سے ہر ایک کے پاس کابینہ کے اندر دولت کی فائل ہے جسے ہمارا دماغ کہا جاتا ہے۔ اس فائل میں ہمارے ذاتی عقائد شامل ہیں جن میں شامل ہے کہ امیر ہونا حیرت انگیز کیوں ہو گا۔ تاہم، بہت سے لوگوں کے

لئے ، اس فائل میں یہ معلومات بھی شامل ہیں کہ امیر ہونا اتنا حیرت انگیز کیوں نہیں ہو سکتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ ان کے پاس دولت کے بارے میں ملے جلے اندرونی پیغامات ہیں۔ ان میں سے ایک حصہ خوشی سے کہتا ہے، "زیادہ پیسے ہونے سے کمائی ہو گی۔

زندگی بہت مزہ ہے. "لیکن پھر ایک اور حصہ چیختا ہے، "ہاں، لیکن مجھے کتے کی طرح کام کرنا پڑے گا! یہ کیا مزہ ہے؟" ایک حصہ کہتا ہے، "میں دنیا کا سفر کرنے کے قابل ہو جاؤں گا۔ اس کے بعد دوسرا حصہ چہچہاتا ہے، "ہاں، اور دنیا میں ہر کوئی ہینڈ آؤٹ چاہتا ہے." یہ مخلوط پیغامات کافی معصوم لگ سکتے ہیں، لیکن حقیقت میں، یہ ایک بڑی وجہ ہیں جس کی وجہ سے زیادہ تر لوگ کبھی امیر نہیں ہوتے ہیں۔

آپ اسے اس طرح دیکھ سکتے ہیں. کائنات، جو "اعلی طاقت" کہنے کا ایک اور طریقہ ہے، ایک بڑے ڈاک آرڈر کی تقسیم کے مترادف ہے۔ یہ مسلسل لوگوں، واقعات اور چیزوں کو آپ تک پہنچا رہا ہے. آپ جو کچھ حاصل کرتے ہیں اسے کائنات کو متحرک پیغامات بھیج کر "ترتیب" دیتے ہیں۔ ایک بار پھر، کشش کے قانون کی بنیاد پر، کائنات ہاں کہنے اور آپ کی حمایت کرنے کی پوری کوشش کرے گی. لیکن اگر آپ کی فائل میں مخلوط پیغامات ہیں تو، کائنات یہ نہیں سمجھ سکتی کہ آپ کیا چاہتے

ہیں۔

ایک منٹ میں کائنات سنتی ہے کہ آپ امیر بننا چاہتے ہیں، لہذا یہ آپ کو دولت کے مواقع بھیجنا شروع کرتا ہے۔ لیکن پھر یہ آپ کو یہ کہتے ہوئے سنتا ہے، "امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں"، لہذا کائنات آپ کو زیادہ پیسہ نہ ہونے میں مدد کرنا شروع کر دیتی ہے. لیکن پھر آپ سوچتے ہیں، "بہت زیادہ پیسہ ہونا زندگی کو بہت زیادہ خوشگوار بنا دیتا ہے"، لہذا غریب کائنات، حیران اور الجھن میں، آپ کو مزید پیسے کے مواقع بھیجنا دوبارہ شروع کرتی ہے. اگلے دن آپ ایک غیر متاثر کن موڈ میں ہوتے ہیں لہذا آپ سوچتے ہیں، "پیسہ اتنا اہم نہیں ہے." مایوس کائنات آخر کار چیختی ہے، "اپنے فریکن کا ذہن بنائیں! میں آپ کو وہ دوں گا جو آپ چاہتے ہیں، بس مجھے بتائیں کہ یہ کیا ہے!"

سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر لوگوں کو وہ نہیں ملتا جو وہ چاہتے ہیں وہ یہ ہے کہ وہ نہیں جانتے کہ وہ کیا چاہتے ہیں. امیر لوگ بالکل واضح ہیں کہ وہ دولت چاہتے ہیں. وہ اپنی خواہش میں غیر متزلزل ہیں۔ وہ دولت پیدا کرنے کے لئے پوری طرح پر عزم ہیں۔ جب تک یہ

قانونی، اخلاقی اور اخلاقی ہے، وہ وہی کریں گے جو اس کی ضرورت ہوگی۔

دولت ہے. امیر لوگ کائنات کو ملے جلے پیغامات نہیں بھیجتے۔ غریب لوگ کرتے ہیں.

(ویسے، جب آپ اس آخری پیراگراف کو پڑھتے ہیں، تو اگر آپ کے سر کے اندر ایک چھوٹی سی آواز نے کچھ کہا ہے کہ "امیر لوگوں کو اس کی پرواہ نہیں ہے کہ یہ قانونی، اخلاقی یا اخلاقی ہے"، تو آپ اس کتاب کو پڑھنے میں صحیح کام کر رہے ہیں. آپ کو جلد ہی پتہ چل جائے گا کہ سوچنے کا یہ کتنا نقصان دہ طریقہ ہے۔

---

**دولت کا اصول:**

**سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر لوگوں کو وہ نہیں ملتا جو وہ چاہتے ہیں وہ یہ ہے کہ وہ نہیں جانتے کہ وہ کیا چاہتے ہیں.**

---

غریب لوگوں کے پاس بہت ساری اچھی وجوہات ہیں کہ کیوں ملنا اور حقیقت میں امیر ہونا ایک مسئلہ ہو سکتا ہے۔ نتیجتا، وہ 100 فیصد یقین نہیں رکھتے ہیں کہ وہ واقعی امیر ہونا چاہتے ہیں. کائنات کے لیے ان کا پیغام الجھن کا شکار ہے۔ دوسروں کے لئے ان کا پیغام الجھن کا شکار ہے۔ اور یہ ساری الجھن کیوں پیدا ہوتی ہے؟ کیونکہ ان کا پیغام اپنے آپ کو گمراہ کن ہے۔

اس سے پہلے ہم ارادے کی طاقت کے بارے میں بات کرتے تھے۔ میں جانتا ہوں کہ اس پر یقین کرنا مشکل ہو سکتا ہے، لیکن آپ ہمیشہ وہی حاصل کرتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں- جو آپ لاشعوری طور پر چاہتے ہیں، نہ کہ جو آپ کہتے ہیں کہ آپ چاہتے ہیں۔ آپ اس سے سختی سے انکار کر سکتے ہیں اور جواب دے سکتے ہیں، "یہ پاگل پن ہے! میں کیوں جدوجہد کرنا چاہتا ہوں؟" اور آپ کے لئے میرا سوال بالکل وہی ہے: "میں نہیں جانتا. تم کیوں جدوجہد کرنا چاہتے ہو؟"

اگر آپ وجہ تلاش کرنا چاہتے ہیں تو، میں آپ کو ملینیئر مائنڈ

انٹینسیو سیمینار میں شرکت کی دعوت دیتا ہوں، جہاں آپ اپنے پیسے کے بلیو پرنٹ کی شناخت کریں گے۔ اس کا جواب آپ کے چہرے پر گھوررہا ہو گا۔ دو ٹوک الفاظ میں، اگر آپ وہ دولت حاصل نہیں کر رہے ہیں جو آپ کہتے ہیں کہ آپ چاہتے ہیں، تو اس کا ایک اچھا امکان ہے کیونکہ،

## دولت کی فائلیں۔69

سب سے پہلے، آپ لاشعوری طور پر واقعی دولت نہیں چاہتے ہیں، یا دوسرا، آپ اسے بنانے کے لئے جو کچھ کرنا پڑتا ہے وہ کرنے کے لئے تیار نہیں ہیں.

آیئے اس کا مزید جائزہ لیتے ہیں۔ اصل میں نام نہاد خواہش کی تین سطحیں ہیں۔ پہلی سطح یہ ہے کہ "میں امیر بننا چاہتا ہوں." یہ کہنے کا ایک اور طریقہ ہے، "اگر یہ میری گود میں گرتا ہے تو میں اسے لے لوں گا." اکیلے چاہنا بیکار ہے۔ کیا آپ نے محسوس کیا ہے کہ خواہش ضروری طور پر "ہونے" کا باعث نہیں بنتی ہے؟ یہ بھی نوٹ کریں کہ بغیر خواہش کے زیادہ خواہش کا باعث بنتی ہے۔ خواہش عادت بن جاتی ہے اور صرف اپنی طرف لے جاتی ہے، جس سے ایک کامل دائرہ پیدا ہوتا ہے جو

بالکل کہیں نہیں جاتا ہے۔ دولت محض اس کی خواہش سے نہیں آتی۔ آپ کیسے جانتے ہیں کہ یہ سچ ہے؟ ایک سادہ حقیقت کی جانچ کے ساتھ: اربوں لوگ امیر بننا چاہتے ہیں، نسبتاً کم ہیں.

خواہش کی دوسری سطح یہ ہے کہ "میں امیر بننے کا انتخاب کرتا ہوں۔ اس میں امیر بننے کا فیصلہ کرنا شامل ہے۔ انتخاب ایک بہت مضبوط توانائی ہے اور آپ کی حقیقت کو تخلیق کرنے کے لئے ذمہ دار ہونے کے ساتھ ساتھ چلتا ہے. فیصلے کا لفظ لاطینی لفظ فیصلہ سے آیا ہے، جس کا مطلب ہے "کسی بھی دوسرے متبادل کو ختم کرنا۔ انتخاب بہتر ہے لیکن بہترین نہیں ہے.

خواہش کی تیسری سطح یہ ہے کہ "میں امیر ہونے کا عہد کرتا ہوں۔ عہد کے لفظ کی تعریف یہ ہے کہ "اپنے آپ کو غیر خدمت کے لئے وقف کرنا۔" اس کا مطلب یہ ہے کہ کچھ بھی پیچھے نہیں رکھنا۔ دولت حاصل کرنے کے لئے آپ کے پاس جو کچھ ہے اس کا 100 فیصد دینا. اس کا مطلب یہ ہے کہ جب تک اس میں وقت لگے وہ کرنے کے لئے تیار رہنا۔ یہ جنگجو کا طریقہ ہے. کوئی عذر نہیں، کوئی عذر نہیں، کوئی لیکن نہیں، شاید نہیں - اور ناکامی کوئی آپشن نہیں ہے. جنگجو کا طریقہ سادہ ہے: "میں امیر ہو جاؤں گا یا میں کوشش کرتے ہوئے مر جاؤں گا۔

"میں امیر بننے کا عہد کرتا ہوں۔" اپنے آپ کو یہ کہنے کی کوشش کریں...

آپ کے لئے کیا آتا ہے؟ کچھ لوگوں کے لئے، یہ بااختیار



محسوس ہوتا ہے. دوسروں کے لئے، یہ مشکل لگتا ہے.

زیادہ تر لوگ کبھی بھی امیر ہونے کا عہد نہیں کریں گے۔ اگر

آپ نے ان سے پوچھا، "کیا آپ اگلی زندگی میں اپنی زندگی پر

شرط لگائیں گے؟

آپ دس سال امیر رہیں گے ؟ زیادہ تر لوگ کہیں گے، "کوئی راستہ نہیں!" امیر اور غریب لوگوں میں یہی فرق ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ لوگ واقعی امیر ہونے کا عہد نہیں کریں گے کہ وہ امیر نہیں ہیں اور ممکنہ طور پر کبھی نہیں ہوں گے.

کچھ لوگ کہہ سکتے ہیں، "ہارو، تم کس بارے میں بات کر رہے ہو؟ میں اپنے بٹ پر کام کرتا ہوں، میں واقعی سخت کوشش کر رہا ہوں. یقینا میں امیر ہونے کے لئے پر عزم ہوں. " اور میں جواب دوں گا، "آپ کوشش کر رہے ہیں اس کا کوئی مطلب نہیں ہے. عزم کی تعریف یہ ہے کہ اپنے آپ کو غیر مشروط طور پر وقف کر دیا جائے۔ کلیدی لفظ غیر واضح ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ سب کچھ لگا رہے ہیں، اور میرا مطلب ہے کہ سب کچھ، آپ اس میں شامل ہو گئے ہیں. میں جانتا ہوں کہ زیادہ تر لوگ جو مالی طور پر کامیاب نہیں ہیں ان کی حدود ہیں کہ وہ کتنا کرنے کے لئے تیار ہیں، وہ کتنا خطرہ مول لینے کے لئے تیار ہیں، اور وہ کتنی قربانی دینے کے لئے تیار ہیں. اگرچہ وہ سوچتے ہیں کہ وہ کچھ

بھی کرنے کے لئے تیار ہیں، لیکن گہری پوچھ گچھ کرنے پر میں ہمیشہ دیکھتا ہوں کہ ان کے پاس بہت ساری شرائط ہیں کہ وہ کیا کرنے کے لئے تیار ہیں اور کامیاب ہونے کے لئے کیا نہیں!

مجھے آپ کو یہ بتانے سے نفرت ہے، لیکن امیر ہونا پارک میں چہل قدمی نہیں ہے، اور جو کوئی آپ کو بتاتا ہے وہ یا تو مجھ سے کہیں زیادہ جانتا ہے یا تھوڑا سا غصہ ہے. میرے تجربے کے مطابق، امیر ہونے کے لئے توجہ، ہمت، علم، مہارت، اپنی 100 فیصد کوشش، کبھی ہار نہ ماننے والا رویہ، اور یقینا ایک امیر ذہنیت کی ضرورت ہوتی ہے. آپ کو اپنے دل پر بھی یقین رکھنا ہو گا کہ آپ دولت پیدا کر سکتے ہیں اور آپ اس کے بالکل مستحق ہیں۔ ایک بار پھر، اس کا مطلب یہ ہے کہ، اگر آپ مکمل طور پر، مکمل طور پر، اور واقعی دولت پیدا کرنے کے لئے پر عزم نہیں ہیں، تو امکان ہے کہ آپ ایسا نہیں کریں گے.

---

**دولت کا اصول:**

**اگر آپ مکمل طور پر، مکمل طور پر، اور واقعی دولت پیدا**

کرنے کے لئے پر عزم نہیں ہیں، تو امکان ہے کہ آپ
ایسا نہیں کریں گے.

کیا آپ دن میں سولہ گھنٹے کام کرنے کے لئے تیار ہیں؟ امیر لوگ ہیں. کیا آپ ہفتے میں سات دن کام کرنے اور اپنے زیادہ تر اختتام ہفتہ کو چھوڑنے کے لئے تیار ہیں؟ امیر لوگ ہیں. کیا آپ اپنے خاندان، اپنے دوستوں کو دیکھ کر قربانی دینے اور اپنی تفریح اور مشاغل کو چھوڑنے کے لئے تیار ہیں؟ امیر لوگ ہیں. کیا آپ اپنے تمام وقت، توانائی اور اسٹارٹ اپ کے سرمائے کو خطرے میں ڈالنے کے لئے تیار ہیں جس میں کوئی منافع نہیں ہے؟ امیر لوگ ہیں.

ایک وقت کے لئے، امید ہے کہ مختصر وقت کے لئے لیکن اکثر لمبے وقت کے لئے، امیر لوگ مندرجہ بالا سب کچھ کرنے کے لئے تیار اور تیار ہیں. کیا تم ہو؟

ہو سکتا ہے کہ آپ خوش قسمت ہوں اور آپ کو طویل یا سخت محنت کرنے یا کچھ بھی قربان کرنے کی ضرورت نہیں ہو گی۔



آپ اس کی خواہش کر سکتے ہیں، لیکن مجھے یقین ہے کہ اس پر بھروسہ نہیں کریں گے. ایک بار پھر، امیر لوگ کچھ بھی کرنے کے لئے کافی پر عزم ہیں. دور.

تاہم، یہ نوٹ کرنا دلچسپ ہے کہ ایک بار جب آپ عہد کرتے ہیں، تو کائنات آپ کی مدد کے لئے پیچھے کی طرف جھک جائے گی. میرے پسندیدہ اقتباسات میں سے ایک ایکسپلورر ڈبلیو ایچ مرے کا ہے، جنہوں نے پہلی ہمالیائی مہم کے دوران مندرجہ ذیل لکھا تھا:

*جب تک کوئی شخص پر عزم نہیں ہوتا، اس وقت تک ہچکچاہٹ ہوتی ہے، پیچھے ہٹنے کا موقع ملتا ہے، ہمیشہ غیر موثر رہتا ہے۔ پہل (اور تخلیق) کے تمام کاموں کے بارے میں، ایک بنیادی حقیقت ہے، جس کی لاعلمی ان گنت خیالات اور شاندار منصوبوں کو ختم کر دیتی ہے: کہ جس لمحے انسان اپنے آپ کو یقینی طور پر عہد کر لیتا ہے، تو خدا بھی حرکت کرتا ہے۔ اس فیصلے سے تمام قسم کے غیر متوقع واقعات، ملاقاتوں اور مادی امداد کو اپنے حق میں اٹھاتے ہوئے واقعات کا ایک پورا سلسلہ، جس کے بارے میں کوئی شخص خواب میں بھی نہیں سوچ سکتا تھا۔*

دوسرے لفظوں میں، کائنات آپ کی مدد کرے گی، آپ کی رہنمائی کرے گی، آپ کی حمایت کرے گی، اور یہاں تک کہ آپ کے لئے معجزے بھی تخلیق کرے گی. لیکن سب سے پہلے، آپ کو عہد کرنا ہو گا!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں امیر بننے کا عہد کرتا ہوں۔"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. ایک مختصر پیراگراف لکھیں کہ دولت پیدا کرنا آپ کے لئے کیوں اہم ہے۔ مخصوص رہیں.

2. کسی دوست یا خاندان کے رکن سے ملیں جو آپ کی مدد کرنے کے لئے تیار ہے. اس شخص کو بتائیں جسے آپ زیادہ سے زیادہ کامیابی پیدا کرنے کے مقصد کے لئے عزم کی طاقت پیدا کرنا چاہتے ہیں۔ اپنے دل پر ہاتھ رکھیں، اس شخص کو آنکھ میں دیکھیں، اور مندرجہ ذیل بیان کو دہرائیں:

"میں، _____ [تیرا نام]، اس کے ذریعے عہد کرو

کروڑپتی یا اس سے زیادہ بننا _____ [تاریخ]."

اپنے ساتھی سے کہو کہ میں تم پر ایمان رکھتا ہوں۔ پھر تم کہتے ہو، "شکریہ۔"

پی ایس۔ آپ کے عزم کو مضبوط کرنے کے لئے، میں آپ کو براہ راست www. کروڑپتی mindbook پر **مجھ سے عہد کرنے کی دعوت دیتا ہوں** .com ، پھر اپنی وابستگی پرنٹ کریں اور اسے اپنی دیوار پر پوسٹ کریں۔

پی پی ایس چیک کریں کہ آپ اپنے کام سے پہلے کیسا محسوس کرتے ہیں اور اس کے بعد آپ کیسا محسوس کرتے ہیں۔ اگر آپ آزادی کا احساس محسوس کرتے ہیں، تو آپ اپنے راستے پر ہیں. اگر آپ کو خوف کا احساس ہوتا ہے تو، آپ اپنے راستے پر ہیں۔ اگر آپ نے ایسا کرنے کی زحمت نہیں اٹھائی تو، آپ اب بھی "جو بھی کرنا پڑتا ہے کرنے کے لئے تیار نہیں ہیں" موڈ یا" مجھے اس عجیب چیزوں میں سے کوئی بھی کرنے کی ضرورت نہیں ہے" موڈ میں ہیں۔ کسی بھی طرح، میں آپ کو یاد دلاتا ہوں، آپ کے راستے نے

آپ کو بالکل وہاں پہنچا دیا ہے جہاں آپ اس وقت ہیں.

## دولت کی فائل #4
## امیر لوگ بڑے سوچتے ہیں۔ غریب لوگ چھوٹے سوچتے ہیں۔

ایک بار ہمارے ایک سیمینار میں پڑھانے والا ایک ٹرینر تھا جس کی کل مالیت صرف تین سالوں میں 250،000 ڈالر سے بڑھ کر 600 ملین ڈالر تک پہنچ گئی۔ جب ان سے اس کا راز پوچھا گیا تو انہوں نے کہا کہ جب میں نے بڑا سوچنا شروع کیا تو سب کچھ بدل گیا۔ میں آپ کو آمدنی کے قانون کا حوالہ دیتا ہوں، جس میں کہا گیا ہے، "آپ کو مارکیٹ کے مطابق فراہم کردہ قیمت کے براہ راست حصے میں ادائیگی کی جائے گی۔

## دولت کا اصول:

## آمدنی کا قانون: آپ کو مارکیٹ کے مطابق فراہم کردہ قیمت کے براہ راست تناسب میں ادائیگی کی جائے گی.



---

کلیدی لفظ قدر ہے. یہ جاننا ضروری ہے کہ چار عوامل مارکیٹ میں آپ کی قیمت کا تعین کرتے ہیں: *رسد، طلب، معیار، اور مقدار*. میرے تجربے میں، وہ عنصر جو زیادہ تر لوگوں کے لئے سب سے بڑا چیلنج پیش کرتا ہے وہ مقدار ہے۔ مقدار کے عنصر کا سادہ سا مطلب ہے، آپ واقعی مارکیٹ میں آپ کی قیمت کا کتنا حصہ فراہم کرتے ہیں؟

یہ بتانے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ آپ واقعی کتنے لوگوں کی خدمت کرتے ہیں یا متاثر کرتے ہیں؟

مثال کے طور پر، میرے کاروبار میں، کچھ ٹرینرز ایک وقت میں بیس افراد کے چھوٹے گروپوں کو پڑھانے کو ترجیح دیتے ہیں، دوسرے کمرے میں سو شرکاء کے ساتھ مل کر کام کرتے ہیں، دوسرے پانچ سو سامعین کی طرح ہیں، اور پھر بھی دوسرے ایک ہزار سے پانچ ہزار یا اس سے زیادہ سامعین سے

محبت کرتے ہیں. کیا اس میں کوئی فرق ہے

ان تربیت کاروں کے درمیان آمدنی؟ بہتر ہے کہ آپ یقین کریں!

نیٹ ورک مارکیٹنگ کے کاروبار پر غور کریں. کیا کسی ایسے شخص کی آمدنی میں فرق ہے جس کے پاس دس لوگ ہیں اور جس کے پاس دس ہزار لوگ ہیں؟ مجھے ایسا لگتا ہے!

اس کتاب کے آغاز کے قریب، میں نے ذکر کیا کہ میں خوردہ فٹنس اسٹورز کی ایک زنجیر کا مالک ہوں۔ جس لمحے سے میں نے اس کاروبار میں جانے کے بارے میں سوچا، میرا ارادہ ایک سو کامیاب اسٹورز بنانا اور ہزاروں افراد کو متاثر کرنا تھا۔ دوسری طرف، میرے حریف، جو میرے چھ ماہ بعد شروع ہوا تھا، ایک کامیاب اسٹور کا مالک ہونے کا ارادہ رکھتا تھا. آخر میں، انہوں نے ایک مہذب زندگی کمائی۔ میں امیر ہو گیا!

آپ اپنی زندگی کیسے گزارنا چاہتے ہیں؟ آپ کھیل کیسے کھیلنا چاہتے ہیں؟ کیا آپ بڑی لیگوں میں کھیلنا چاہتے ہیں یا چھوٹی لیگوں میں، بڑی یا چھوٹی لیگوں میں؟ کیا آپ بڑا کھیلیں گے یا چھوٹے کھیلیں گے؟ یہ آپ کا انتخاب ہے.

زیادہ تر لوگ چھوٹے کھیلنے کا انتخاب کرتے ہیں. کیوں؟ سب سے پہلے، خوف کی وجہ سے. وہ ناکامی کی موت سے ڈرتے ہیں اور وہ کامیابی سے بھی زیادہ ڈرتے ہیں۔ دوسرا، لوگ چھوٹے کھیلتے ہیں کیونکہ وہ چھوٹا محسوس کرتے ہیں. وہ نااہل محسوس کرتے ہیں۔ وہ محسوس نہیں کرتے کہ وہ لوگوں کی زندگیوں میں حقیقی تبدیلی لانے کے لئے کافی اچھے یا اہم ہیں.

لیکن یہ سنیں: آپ کی زندگی صرف آپ کے بارے میں نہیں ہے. یہ دوسروں کے لئے تعاون کرنے کے بارے میں بھی ہے. یہ اپنے مشن کے ساتھ سچے رہنے اور اس وقت اس زمین پر ہونے کی وجہ کے بارے میں ہے. یہ دنیا میں اپنے پہیلی کے ٹکڑے کو شامل کرنے کے بارے میں ہے. زیادہ تر لوگ اپنی انا میں اس قدر پھنس جاتے ہیں کہ ہر چیز میرے، میرے اور میرے ارد گرد گھومتی ہے۔ لیکن اگر آپ لفظ کے حقیقی معنوں میں امیر ہونا چاہتے ہیں تو، یہ صرف آپ کے بارے میں نہیں ہو سکتا ہے۔ اس میں دوسرے لوگوں کی زندگیوں کی قدر میں اضافہ شامل ہونا چاہئے۔

ہمارے وقت کے عظیم ترین موجدوں اور فلسفیوں میں سے ایک بکمنسٹر فلر نے کہا، "ہماری زندگی کا مقصد اس نسل کے لوگوں اور اس کے بعد آنے والوں کی قدر میں اضافہ کرنا ہے۔

ہم میں سے ہر ایک قدرتی صلاحیتوں کے ساتھ اس زمین پر آیا تھا، ایسی چیزیں جن میں ہم قدرتی طور پر اچھے ہیں. یہ تحفے آپ کو ایک وجہ سے دیئے گئے تھے: دوسروں کے ساتھ استعمال اور اشتراک کرنے کے لئے. تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ سب سے زیادہ خوش لوگ وہ ہیں جو اپنی قدرتی صلاحیتوں کو زیادہ سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ زندگی میں آپ کے مشن کا ایک حصہ یہ ہونا چاہئے کہ آپ اپنے تحائف اور قدر کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کے ساتھ بانٹیں۔ اس کا مطلب ہے کہ بڑا کھیلنے کے لئے تیار ہونا.

کیا آپ کاروباری شخصیت کی تعریف جانتے ہیں؟ ہم اپنے پروگراموں میں جس چیز کا استعمال کرتے ہیں وہ "ایک ایسا شخص ہے جو منافع پر لوگوں کے لئے مسائل حل کرتا ہے۔ یہ

صحیح ہے، ایک کاروباری شخص ایک "مسئلہ حل کرنے والے" سے زیادہ کچھ نہیں ہے.

تو میں آپ سے پوچھتا ہوں، کیا آپ زیادہ لوگوں یا کم لوگوں کے لئے مسائل حل کرنا پسند کریں گے؟ اگر آپ نے مزید جواب دیا ہے، تو آپ کو بڑا سوچنا شروع کرنے کی ضرورت ہے اور بڑی تعداد میں لوگوں کی مدد کرنے کا فیصلہ کرنے کی ضرورت ہے - ہزاروں، یہاں تک کہ لاکھوں. ضمنی پیداوار یہ ہے کہ آپ جتنے زیادہ لوگوں کی مدد کرتے ہیں، آپ ذہنی، جذباتی، روحانی اور یقینی طور پر مالی طور پر "امیر" ہو جاتے ہیں۔

کوئی غلطی نہ کریں، اس سیارے پر ہر شخص کا ایک مشن ہے. اگر آپ ابھی زندہ ہیں، تو اس کی ایک وجہ ہے. رچرڈ باخ نے اپنی کتاب جوناتھن لیونگسٹن سیگل میں پوچھا ہے کہ جب میں اپنا مشن مکمل کر لوں گا تو مجھے کیسے پتہ چلے گا؟ کیا جواب ہے؟ "اگر آپ اب بھی سانس لے رہے ہیں، تو آپ کا کام مکمل نہیں ہوا ہے."

میں نے جو دیکھا ہے وہ یہ ہے کہ بہت سے لوگ اپنا کام نہیں کر رہے ہیں، اپنا فرض پورا نہیں کر رہے ہیں، یا دھرم جیسا کہ

سنسکرت میں کہا جاتا ہے۔ میں بہت سے لوگوں کو بہت چھوٹے کھیلتے ہوئے دیکھتا ہوں، اور بہت سے لوگ اپنے خوف پر مبنی انا کو ان پر حکمرانی کرنے کی اجازت دیتے ہیں. اس کا نتیجہ یہ ہے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ اس پر پورا نہیں اتر رہے ہیں۔

ہماری اپنی زندگی اور دوسروں کے لئے ہماری شراکت

دونوں کے لحاظ سے ہماری پوری صلاحیت.

یہ اس طرح آتا ہے: اگر آپ نہیں تو پھر کون؟

ایک بار پھر، ہر ایک کا اپنا منفرد مقصد ہے. ہو سکتا ہے کہ آپ رئیل اسٹیٹ سرمایہ کار ہیں اور انہیں کرایہ پر دینے اور نقد بہاؤ اور تعریف پر پیسہ کمانے کے لئے جائیدادیں خریدتے ہیں۔ آپ کا مشن کیا ہے؟ آپ کس طرح مدد کرتے ہیں؟ ایک اچھا موقع ہے کہ آپ خاندانوں کو قابل رہائش رہائش تلاش کرنے میں مدد کرکے اپنی کمیونٹی کی قدر میں اضافہ کریں جو وہ بصورت دیگر تلاش کرنے کے قابل نہیں ہوسکتے ہیں۔ اب سوال یہ ہے کہ آپ کتنے خاندانوں اور لوگوں کی مدد کر سکتے ہیں؟ کیا آپ ایک کے بجائے دس، دس کے بجائے بیس، بیس کے بجائے ایک سو کی مدد کرنے کو تیار ہیں؟ بڑا کھیلنے سے میرا یہی مطلب ہے۔

مصنفہ ماریان ولیمسن نے اپنی حیرت انگیز کتاب *اے ریٹرن ٹو لو* میں اسے اس طرح بیان کیا ہے:

تم خدا کے فرزند ہو. آپ کا چھوٹا سا کھیل دنیا کی خدمت نہیں کرتا ہے۔ سکڑنے کے بارے میں کچھ بھی روشن خیال نہیں ہے تاکہ دوسرے لوگ آپ کے آس پاس غیر محفوظ محسوس نہ کریں۔ ہم سب بچوں کی طرح چمکنے کے لئے ہیں. ہم اپنے اندر موجود خدا کی عظمت کو ظاہر کرنے کے لئے پیدا ہوئے تھے۔ یہ صرف ہم میں سے کچھ میں نہیں ہے۔ یہ سب میں ہے. اور جب ہم اپنی روشنی کو چمکنے دیتے ہیں تو ہم دوسرے لوگوں کو بھی ایسا کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ جیسے جیسے ہم اپنے خوف سے آزاد ہوتے ہیں، ہماری موجودگی خود بخود دوسروں کو پریشان کر دیتی ہے۔

دنیا کو چھوٹے کھیلنے والے زیادہ لوگوں کی ضرورت نہیں ہے. اب وقت آگیا ہے کہ چھپنا چھوڑ دیں اور باہر نکلنا شروع کریں۔ ضرورت کو ترک کرنے اور قیادت شروع کرنے کا وقت ہے. اب وقت آگیا ہے کہ اپنے تحفوں کو ذخیرہ کرنے یا یہ ظاہر کرنے کے بجائے ان کا اشتراک شروع کریں کہ وہ موجود نہیں ہیں۔ اب وقت آگیا ہے کہ آپ زندگی کا کھیل "بڑے" طریقے سے کھیلنا شروع کریں۔

آخر میں، چھوٹی سوچ اور چھوٹے اعمال ٹوٹ نے اور نامکمل

ہونے دونوں کا باعث بنتے ہیں. بڑی سوچ اور بڑے اعمال

**Success Story from Jim Rosemary**

:From: Jim Rosemary To
T. Harv Eker

If someone had said to me I would have doubled my income and simultaneously doubled my time off, I would have said that .was not possible. But that is exactly what hashappened
In one year our business grew 175 percent, and in that same year we took a total of seven weeks of vacation time (much of that spent at additional Peak Potentials' seminars)! This is astounding considering we had experienced minimal growth over the previous .five years and struggled to get even two weeks of time off a year
As a result of knowing Harv Eker and being involved with Peak Potentials, I have a deeper understanding of myself and a greater appreciation for the abundance in my life. My relationship with my wife and children has been immeasurably enhanced. I now see more opportunities than I ever thought possible. I feel that .I truly am on the right pathto success in all its facets

پیسہ اور معنی دونوں رکھنے کا باعث بنتے ہیں۔ انتخاب آپ کا ہے!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"مجھے لگتا ہے کہ بڑا! میں نے ہزاروں لوگوں کی مدد کرنے کا انتخاب کیا!***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. وہ لکھیں جس کے بارے میں آپ کا خیال ہے کہ آپ کی "قدرتی صلاحیتیں" کیا ہیں۔ یہ ایسی چیزیں ہیں جن میں آپ ہمیشہ سے اچھے رہے ہیں۔ یہ بھی لکھیں کہ آپ اپنی زندگی اور خاص طور پر اپنی کام کی زندگی میں ان تحائف میں سے زیادہ کیسے اور کہاں استعمال کر سکتے ہیں۔
2. لوگوں کے ایک گروپ کے ساتھ لکھیں یا غور و فکر کریں کہ آپ اب اپنی ملازمت یا کاروبار میں متاثر ہونے والے لوگوں کی تعداد سے دس گنا زیادہ افراد کے لئے مسائل کو کیسے حل کر سکتے ہیں۔ کم از کم تین مختلف حکمت عملی کے ساتھ آئیں. "فائدہ" کے بارے میں سوچیں.

**دولت کی فائل #5**
**امیر لوگ مواقع پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔**

## غریب لوگ رکاوٹوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔

امیر لوگ مواقع دیکھتے ہیں۔ غریب لوگوں کو رکاوٹیں نظر آتی ہیں۔ امیر لوگوں کو ممکنہ ترقی نظر آتی ہے۔ غریب لوگوں کو ممکنہ نقصان نظر آتا ہے۔ امیر لوگ انعامات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ خطرات پر ناقص توجہ.

یہ صدیوں پرانے سوال پر آتا ہے، "کیا گلاس آدھا خالی ہے یا آدھا بھرا ہوا ہے؟" ہم یہاں مثبت سوچ کی بات نہیں کر رہے ہیں ، ہم دنیا کے بارے میں آپ کے عادی نقطہ نظر کے بارے میں بات کر رہے ہیں. غریب لوگ خوف کی بنیاد پر انتخاب کرتے ہیں۔ ان کے دماغ مسلسل اس بات کی چھان بین کر رہے ہیں کہ کسی بھی صورت میں کیا غلط ہے یا کیا غلط ہو سکتا ہے۔ ان کا بنیادی ذہن یہ ہے کہ "اگر یہ کام نہیں کرتا ہے تو کیا ہو گا؟" یا، زیادہ تر، "یہ کام نہیں کرے گا۔

متوسط طبقے کے لوگ قدرے زیادہ پر امید ہیں۔ ان کا ذہن یہ ہے کہ "مجھے یقین ہے کہ یہ کام کرے گا۔

امیر لوگ، جیسا کہ ہم پہلے کہہ چکے ہیں، اپنی زندگی کے نتائج کی ذمہ داری لیتے ہیں اور مائنڈ سیٹ پر عمل کرتے ہیں "یہ کام کرے گا کیونکہ میں اسے کام کروں گا."

امیر لوگ کامیاب ہونے کی امید رکھتے ہیں۔ انہیں اپنی صلاحیتوں پر اعتماد ہے، انہیں اپنی تخلیقی صلاحیتوں پر اعتماد ہے، اور ان کا ماننا ہے کہ اگر ڈوڈو فین کو نشانہ بناتا ہے، تو وہ کامیاب ہونے کا دوسرا راستہ تلاش کر سکتے ہیں۔

عام طور پر، انعام جتنا زیادہ ہو گا، خطرہ اتنا ہی زیادہ ہو گا. کیونکہ وہ مسلسل مواقع دیکھتے ہیں، امیر لوگ خطرہ لینے کے لئے تیار ہیں۔ امیر لوگوں کا خیال ہے کہ، اگر بدترین صورت حال آتی ہے، تو وہ ہمیشہ اپنا پیسہ واپس کر سکتے ہیں.

دوسری طرف غریب لوگ ناکام ہونے کی توقع رکھتے ہیں۔ انہیں خود پر اور اپنی صلاحیتوں پر اعتماد کی کمی ہے۔ غریب لوگوں کا ماننا ہے کہ اگر چیزیں ٹھیک نہیں ہوئیں، تو یہ کیٹا ٹروفیک ہو گا۔ اور چونکہ وہ مسلسل رکاوٹیں دیکھتے ہیں، لہذا وہ

عام طور پر خطرہ لینے کے لئے تیار نہیں ہیں۔ کوئی خطرہ نہیں، کوئی انعام نہیں.

ریکارڈ کے لئے، خطرہ مول لینے کے لئے تیار ہونے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ ہارنے کے لئے تیار ہیں. امیر لوگ تعلیم یافتہ خطرات مول لیتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ تحقیق کرتے ہیں، اپنی محنت کرتے ہیں، اور ٹھوس معلومات اور حقائق کی بنیاد پر فیصلے کرتے ہیں. کیا امیر لوگ تعلیم حاصل کرنے میں ہمیشہ کے لئے وقت لیتے ہیں؟ نہیں. وہ کم سے کم وقت میں وہ سب کچھ کرتے ہیں جو وہ کر سکتے ہیں، پھر اس کے لئے جانے یا نہ کرنے کا باخبر فیصلہ کرتے ہیں.

اگرچہ غریب لوگ کسی موقع کی تیاری کرنے کا دعویٰ کرتے ہیں، لیکن وہ عام طور پر جو کچھ کر رہے ہیں وہ رک جاتا ہے۔ وہ موت سے ڈرتے ہیں، ہفتوں، مہینوں اور یہاں تک کہ سالوں تک ہنستے رہتے ہیں، اور تب تک یہ موقع عام طور پر غائب ہو جاتا ہے۔ پھر وہ یہ کہہ کر صورتحال کو معقول بناتے ہیں، "میں تیار ہو رہا تھا۔ یقینی طور پر، لیکن جب وہ "تیار" ہو رہے تھے،

امیر آدمی اندر آیا، باہر نکلا، اور ایک اور قسمت بنائی.

میں جانتا ہوں کہ میں جو کچھ کہنے جا رہا ہوں وہ تھوڑا سا عجیب لگ سکتا ہے کیونکہ میں خود ذمہ داری کی کتنی قدر کرتا ہوں۔ تاہم، میرا ماننا ہے کہ بہت سے لوگ جسے خوش قسمتی کہتے ہیں اس کا ایک خاص عنصر امیر ہونے سے وابستہ ہے، یا، اس معاملے میں، کسی بھی چیز میں کامیاب ہونے کے ساتھ منسلک ہے.

فٹ بال میں، یہ ہو سکتا ہے کہ مخالف ٹیم کا کھلاڑی ایک منٹ سے بھی کم وقت میں آپ کی اپنی ایک گز لائن پر چل رہا ہو، جس سے آپ کی ٹیم کو کھیل جیتنے کا موقع ملے گا. گولف میں یہ غلط شاٹ ہو سکتا ہے جو حد سے باہر کے درخت سے ٹکراتا ہے اور سوراخ سے صرف تین انچ کی دوری پر سبز رنگ پر واپس آ جاتا ہے۔

کاروبار میں، آپ نے کتنی بار ایک ایسے شخص کے بارے میں سنا ہے جو نعمتوں میں زمین کے ایک ٹکڑے پر کچھ پیسہ خرچ کرتا ہے، اور دس سال بعد، کوئی گروپ فیصلہ کرتا ہے کہ وہ اس پر ایک شاپنگ سینٹر یا دفتر کی عمارت تعمیر کرنا چاہتا ہے؟ یہ

سرمایہ کار امیر ہو جاتا ہے۔ تو، کیا یہ ان کی طرف سے ایک شاندار کاروباری اقدام تھا یا سراسر خوش قسمتی؟ میرا اندازہ ہے کہ یہ دونوں میں سے تھوڑا سا ہے.

تاہم، بات یہ ہے کہ جب تک آپ کسی قسم کا قدم نہیں اٹھاتے تب تک کوئی خوش قسمتی یا کوئی اور قابل قدر چیز آپ کے راستے میں نہیں آئے گی۔ مالی طور پر کامیاب ہونے کے لئے، آپ کو کچھ کرنا ہو گا، کچھ خریدنا ہو گا، یا کچھ شروع کرنا ہو گا. اور جب آپ ایسا کرتے ہیں، تو کیا یہ قسمت ہے یا یہ کائنات یا کوئی اعلی طاقت ہے جو آپ کو اس کے لئے جانے کی ہمت اور عزم رکھنے کے لئے اپنے معجزاتی طریقوں میں مدد فراہم کرتی ہے؟ جہاں تک میرا تعلق ہے، کون پرواہ کرتا ہے کہ یہ کیا ہے. یہ ہوتا ہے!

ایک اور اہم اصول، جو یہاں مناسب ہے، یہ ہے کہ امیر لوگ اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں، جبکہ غریب لوگ اس پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو وہ نہیں چاہتے ہیں. ایک بار پھر، آفاقی قانون کہتا ہے، "جس چیز پر آپ توجہ

مرکوز کرتے ہیں وہ وسیع ہوتا ہے۔ چونکہ امیر لوگ ہر چیز میں تنوع پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، لہذا ان کے لئے مواقع بہت زیادہ ہیں۔ ان کا سب سے بڑا مسئلہ ان تمام ناقابل یقین پیسہ کمانے کے امکانات کو سنبھالنا ہے جو وہ دیکھتے ہیں۔ دوسری طرف، کیونکہ

غریب لوگ ہر چیز میں رکاوٹوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، ان کے لئے رکاوٹیں بہت زیادہ ہیں اور ان کا سب سے بڑا مسئلہ ان تمام ناقابل یقین رکاوٹوں کو سنبھالنا ہے جو وہ دیکھتے ہیں۔

یہ آسان ہے. آپ کی توجہ کا میدان اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ زندگی میں کیا پاتے ہیں۔ مواقع پر توجہ مرکوز کریں اور یہی آپ کو ملتا ہے. رکاوٹوں پر توجہ مرکوز کریں اور یہی آپ کو ملتا ہے۔ میں یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ آپ مسائل کا خیال نہیں رکھتے ہیں. یقینا، موجودہ دور میں مسائل سے اسی طرح نمٹیں جیسے وہ پیدا ہوتے ہیں۔ لیکن اپنے مقصد پر نظر رکھیں، اپنے ہدف کی طرف بڑھتے رہیں۔ جو آپ چاہتے ہیں اسے تخلیق کرنے میں اپنا وقت اور توانائی لگائیں۔ جب رکاوٹیں پیدا ہوں تو، ان سے نمٹیں، پھر جلدی سے اپنی نظر پر توجہ مرکوز کریں۔ آپ اپنی زندگی کو مسائل کو حل کرنے کے بارے میں نہیں بناتے ہیں. آپ اپنا سارا وقت آگ سے لڑنے میں نہیں گزارتے۔ جو ایسا کرتے ہیں، پیچھے چلے جاتے ہیں! آپ اپنا وقت اور توانائی سوچ اور عمل

میں خرچ کرتے ہیں، اپنے مقصد کی طرف تیزی سے آگے بڑھتے ہیں۔

کیا آپ کچھ آسان لیکن انتہائی نایاب مشورہ چاہتے ہیں؟ یہاں یہ ہے: اگر آپ امیر بننا چاہتے ہیں تو، اپنے پیسے بنانے، رکھنے اور سرمایہ کاری کرنے پر توجہ مرکوز کریں. اگر آپ غریب بننا چاہتے ہیں تو اپنے پیسے خرچ کرنے پر توجہ دیں۔ آپ ایک ہزار کتابیں پڑھ سکتے ہیں اور کامیابی پر سو کورسز لے سکتے ہیں، لیکن یہ سب اسی پر منحصر ہے۔ یاد رکھیں، جس چیز پر آپ توجہ مرکوز کرتے ہیں وہ وسیع ہوتا ہے.

امیر لوگ یہ بھی سمجھتے ہیں کہ آپ کبھی بھی تمام معلومات کو پہلے سے نہیں جان سکتے ہیں۔ ہمارے ایک اور پروگرام، روشن خیال جنگجو تربیت میں، ہم لوگوں کو ان کی اندرونی طاقت تک رسائی حاصل کرنے اور کسی بھی چیز کے باوجود کامیاب ہونے کی تربیت دیتے ہیں۔ اس کورس میں ہم ایک اصول سکھاتے ہیں جسے "تیار، آگ، مقصد!" کہا جاتا ہے۔ ہمارا کیا مطلب ہے؟ جتنا ممکن ہو کم وقت میں بہترین تیار ہو جائیں۔ کارروائی کریں۔

پھر راستے میں درست کریں.

یہ سوچنا فضول ہے کہ آپ مستقبل میں ہونے والی ہر چیز کو جان سکتے ہیں۔ یہ یقین کرنا غلط ہے کہ آپ ہر اس صورت حال کے لئے تیار ہو سکتے ہیں جو کسی دن پیش آ سکتا ہے اور اس کے حق میں ہو سکتا ہے۔

اپنے آپ کو اس سے دور رکھیں. کیا آپ جانتے ہیں کہ کائنات میں کوئی سیدھی لکیریں نہیں ہیں؟ زندگی بالکل سیدھی لائنوں میں سفر نہیں کرتی ہے. یہ ایک گھمانے والے دریا کی طرح چلتا ہے۔ زیادہ تر نہیں، آپ صرف اگلے موڑ پر دیکھ سکتے ہیں، اور صرف جب آپ اگلے موڑ پر پہنچتے ہیں تو آپ مزید دیکھ سکتے ہیں.

خیال یہ ہے کہ آپ کے پاس جو کچھ بھی ہے اس کے ساتھ کھیل میں شامل ہونا ہے، جہاں سے بھی آپ ہیں۔ میں اسے راہداری میں داخل ہونے کا نام دیتا ہوں۔ مثال کے طور پر، سالوں پہلے میں فورٹ لاؤڈرڈیل، فلوریڈا میں ایک رات بھر میٹھے کیفے کھولنے کا منصوبہ بنا رہا تھا۔ میں نے محل وقوع کے اختیارات، مارکیٹ کا مطالعہ کیا، اور پتہ چلا کہ مجھے کون سے سامان کی ضرورت ہوگی. میں نے دستیاب کیک، پائی، آئس کریم اور کافی کی اقسام پر بھی تحقیق کی۔ پہلا بڑا مسئلہ - میں واقعی موٹا ہو گیا! میری تحقیق کو کھانا مددگار نہیں تھا. تو میں نے اپنے آپ

سے پوچھا، "ہارو، اس کاروبار کا مطالعہ کرنے کا بہترین طریقہ کیا ہو گا؟" پھر میں نے ہارو نامی اس شخص کو، جو ظاہر ہے کہ مجھ سے کہیں زیادہ ہوشیار تھا، جواب دیا، "اگر آپ واقعی کوئی کاروبار سیکھنا چاہتے ہیں، تو اس میں شامل ہو جاؤ. آپ کو پہلے دن سے ہی ڈارن چیز کا مالک ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ میدان میں نوکری حاصل کر کے راہداری میں داخل ہو جاؤ۔ آپ باہر سے دس سال کی تحقیق کے مقابلے میں ریستوراں میں جھاڑو لگانے اور برتن دھونے سے زیادہ سیکھیں گے۔ (میں نے آپ کو بتایا کہ وہ مجھ سے کہیں زیادہ ہوشیار تھا.

اور یہی میں نے کیا. مجھے مدر بٹلر کی پائی شاپ میں نوکری مل گئی۔ کاش میں آپ کو بتا سکوں کہ انہوں نے فوری طور پر میری شاندار صلاحیتوں کو تسلیم کیا اور مجھے سی ای او کے طور پر شروع کیا۔ لیکن افسوس کہ کسی نہ کسی طرح انہوں نے میری انتظامی قائدانہ صلاحیتوں کو نہیں دیکھا اور نہ ہی ان کی پرواہ کی، اور اس طرح میں نے ایک بس بوائے کے طور پر شروعات کی۔ یہ صحیح ہے، فرش کو جھاڑو لگانا اور برتن صاف کرنا۔ مضحکہ خیز ہے کہ

ارادے کی طاقت کیسے کام کرتی ہے، ہے نا؟

آپ سوچ سکتے ہیں کہ مجھے واقعی ایسا کرنے کے لئے اپنے فخر کو نگلنا پڑا ہو گا، لیکن سچ یہ ہے کہ میں نے اسے کبھی اس طرح نہیں دیکھا۔ میں مٹھائی کا کاروبار سیکھنے کے مشن پر تھا۔ میں تھا

کسی اور کے "ٹکٹ" پر اسے سیکھنے اور بوٹ کرنے کے لئے جیب میں کچھ تبدیلی کرنے کا موقع دینے کے لئے شکر گزار ہوں.

پائی بس بوائے کی حیثیت سے اپنی مدت کار کے دوران، میں نے مینیجر کے ساتھ زیادہ سے زیادہ وقت گزارا اور منافع کے بارے میں بتایا، سپلائرز کے نام معلوم کرنے کے لئے باکسوں کی جانچ پڑتال کی، اور صبح 4:00 بجے بیکر کی مدد کی، تاکہ سامان، اجزاء اور ہونے والے مسائل کے بارے میں جان سکوں۔

ایک پورا ہفتہ گزر گیا اور مجھے لگتا ہے کہ میں اپنے کام میں بہت اچھا تھا، کیونکہ مینیجر نے مجھے بٹھایا، مجھے کچھ پائی کھلایا، اور مجھے ترقی دی ... (براہ مہربانی) کیشئر! میں نے اس کے بارے میں طویل اور سخت سوچا، بالکل ایک سیکنڈ کے لئے، اور جواب

دیا، "شکریہ لیکن شکریہ نہیں."

سب سے پہلے، کیش رجسٹر کے پیچھے پھنسے ہونے کی وجہ سے



مجھے زیادہ کچھ سیکھنے کا کوئی طریقہ نہیں تھا۔ دوسرا، میں پہلے ہی سیکھ چکا تھا کہ میں نے کیا سیکھا ہے. مشن مکمل ہو گیا!

تو "راہداری" میں ہونے سے میرا یہی مطلب ہے۔ اس کا مطلب ہے اس میدان میں داخل ہونا جہاں آپ مستقبل میں ہونا چاہتے ہیں، کسی بھی حیثیت میں، شروع کرنے کے لئے۔ یہ کسی کاروبار کے بارے میں سیکھنے کا بہترین طریقہ ہے، کیونکہ آپ اسے اندر سے دیکھتے ہیں۔ دوسرا، آپ اپنی ضرورت کے رابطے بنا سکتے ہیں، جو آپ کبھی بھی باہر سے نہیں کر سکتے تھے. تیسرا، ایک بار جب آپ راہداری میں ہوتے ہیں، تو آپ کے لئے مواقع کے بہت سے دوسرے دروازے کھل سکتے ہیں. یعنی، ایک بار جب آپ دیکھتے ہیں کہ واقعی کیا ہو رہا ہے، تو آپ اپنے لئے ایک ایسی جگہ تلاش کر سکتے ہیں جسے آپ نے پہلے نہیں پہچانا تھا. چوتھا، آپ کو معلوم ہو سکتا ہے کہ آپ واقعی اس میدان کو پسند نہیں کرتے ہیں، اور خدا کا شکر ہے کہ آپ کو بہت گہرائی میں جانے سے پہلے پتہ چلا!

تو مندرجہ بالا میں سے میرے ساتھ کیا ہوا؟ جب تک میں

مدر بٹلر کے ساتھ کام مکمل کر چکا تھا، میں پائی کی بو یا نظارے کو برداشت نہیں کر سکتا تھا. دوسرا، بیکر نے میرے جانے کے ایک دن بعد کام چھوڑ دیا، مجھے فون کیا، اور وضاحت کی کہ اسے ابھی ایک گرم، نئے کے بارے میں پتہ چلا ہے.

ورزش کے سامان کا ٹکڑا جسے گریویٹی گائیڈنس ان ورژن جوتے کے نام سے جانا جاتا ہے (آپ نے رچرڈ گیرے کو فلم امریکن گیگولو میں ان میں الٹا لٹکا ہوا دیکھا ہو گا) اور جاننا چاہتا تھا کہ کیا میں انہیں دیکھنے میں دلچسپی رکھتا ہوں۔ میں نے چیزوں کی جانچ پڑتال کی اور فیصلہ کیا کہ جوتے ڈائنامائٹ تھے، لیکن وہ نہیں تھا ،لہذا میں نے خود ہی اس میں شمولیت اختیار کی۔

میں نے جوتے کھیلوں کے سامان اور ڈپارٹمنٹ اسٹورز کو فروخت کرنا شروع کر دیے۔ میں نے دیکھا کہ ان خوردہ دکانوں میں ایک چیز مشترک تھی اور وہ تھی ورزش کا سامان۔ میرے دماغ کی گھنٹیاں گونج اٹھیں "موقع، موقع، موقع۔" مضحکہ خیز ہے کہ چیزیں کیسے ہوتی ہیں۔ یہ ورزش کا سامان فروخت کرنے کا میرا پہلا تجربہ تھا، جس نے بالآخر مجھے شمالی امریکہ میں پہلے خوردہ فٹنس اسٹورز میں سے ایک کھولنے اور اپنا پہلا ملین بنانے پر مجبور کیا۔ اور یہ سوچنا کہ یہ سب میرے مدر بٹلر کی پیزا شاپ میں بس بوائے ہونے کے ساتھ شروع ہوا

تھا! اخلاقیات سادہ ہے: راہداری میں داخل ہو جاؤ. تم کبھی نہیں جانتے کہ تمہارے لئے کون سے دروازے کھلیں گے۔

میرا ایک نعرہ ہے: "عمل ہمیشہ غیر فعالیت کو شکست دیتا ہے۔ امیر لوگ شروع کرتے ہیں. انہیں یقین ہے کہ ایک بار جب وہ کھیل میں آ جاتے ہیں تو، وہ موجودہ لمحے میں دانشمندانہ فیصلے کر سکتے ہیں، اصلاح کر سکتے ہیں، اور راستے میں اپنی کشتیوں کو ایڈجسٹ کر سکتے ہیں۔

غریب لوگوں کو اپنے آپ پر یا اپنی صلاحیتوں پر اعتماد نہیں ہے، لہذا وہ یقین رکھتے ہیں کہ انہیں ہر چیز کو پہلے سے جاننا ہو گا، جو عملی طور پر ناممکن ہے۔ دریں اثناوہ بیٹھنے کا کام نہیں کرتے ہیں! آخر میں، اپنے مثبت، "تیار، آگ، مقصد" رویے کے ساتھ، امیر لوگ کارروائی کرتے ہیں اور عام طور پر جیت جاتے ہیں۔

آخر میں، اپنے آپ کو یہ کہتے ہوئے، "میں کچھ بھی نہیں کر رہا ہوں جب تک کہ میں ہر ممکنہ مسئلے کی نشاندہی نہیں کرتا اور جانتا ہوں کہ اس کے بارے میں کیا کرنا ہے،" غریب لوگ کبھی بھی کارروائی نہیں کرتے ہیں اور اس وجہ سے ہمیشہ ہار

جاتے ہیں.

امیر لوگ ایک موقع دیکھتے ہیں، اس پر چھلانگ لگاتے ہیں، اور اس سے بھی زیادہ امیر ہو جاتے ہیں. غریب لوگوں کی بات ہے؟ وہ اب بھی "تیاری" کر رہے ہیں!

**اعلانات:** اپنا ہاتھ اپنے دل پر رکھیں اور کہیں...

***"میں رکاوٹوں پر مواقع پر توجہ مرکوز کرتا ہوں." "میں تیار ہوں، میں فائرنگ کرتا ہوں، میرا مقصد ہے!"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. کھیل میں داخل ہو جاؤ. کسی ایسی صورتحال یا منصوبے پر غور کریں جو آپ کے پاس ہے شروع کرنا چاہتا تھا. جس چیز کا آپ انتظار کر رہے تھے، اسے بھول جاؤ. آپ جہاں بھی ہیں وہاں سے شروع کریں جو کچھ بھی آپ کے پاس ہے مل گیا. اگر ممکن ہو تو، کسی کے لئے یا اس کے ساتھ کام کرتے وقت ایسا کریں ورنہ، سب سے پہلے، رسیوں کو سیکھنا. اگر آپ پہلے ہی سیکھ چکے ہیں، تو نہیں مزید بہانے. اس کے لئے جاؤ!
2. امید کی مشق کریں. آج، کوئی جو کچھ بھی کہتا ہے وہ ہے مسئلہ یا رکاوٹ، اسے ایک موقع میں تبدیل کریں.

آپ منفی لوگوں کو بیوقوف بنادیں گے، لیکن، ارے، کیا فرق ہے؟ یہ وہی ہے جو وہ مسلسل کر رہے ہیں ویسے بھی خود!

3. جو کچھ آپ کے پاس ہے اس پر توجہ مرکوز کریں، نہ کہ اس پر جو آپ کے پاس نہیں ہے۔ ان دس چیزوں کی فہرست بنائیں جن کے لئے آپ اپنی زندگی میں شکر گزار ہیں اور پڑھیں فہرست اونچی آواز میں ہے. پھر اگلے تیس دنوں تک ہر صبح اسے پڑھیں دن. اگر آپ کو جو کچھ ملا ہے اس کی تعریف نہیں کرتے ہیں تو، آپ کو نہیں ملے گا۔ اب اور آپ کو مزید کی ضرورت نہیں ہے.

## دولت فائل#6

## امیر لوگ دوسرے امیر اور کامیاب لوگوں کی تعریف کرتے ہیں۔ غریب لوگ امیر اور کامیاب لوگوں سے نفرت کرتے ہیں۔

غریب لوگ اکثر دوسروں کی کامیابی کو ناراضگی، حسد اور حسد کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ یا پھر وہ چیختے ہیں، "وہ بہت خوش قسمت ہیں"، یا اپنی سانسوں کے نیچے سرگوشی کرتے ہیں، "وہ امیر جھٹکے۔"

آپ کو یہ سمجھنا ہوگا کہ اگر آپ امیر لوگوں کو کسی بھی طرح، شکل یا شکل میں برا سمجھتے ہیں، اور آپ ایک اچھا شخص بننا چاہتے ہیں، تو آپ کبھی امیر نہیں ہو سکتے. یہ ناممکن ہے. آپ ایسی چیز کیسے بن سکتے ہیں جس سے آپ نفرت کرتے ہیں؟

بہت سے غریب لوگوں میں امیروں کے تئیں ناراضگی اور یہاں تک کہ سراسر غصہ دیکھنا حیرت انگیز ہے۔ گویا وہ سمجھتے ہیں کہ امیر لوگ انہیں غریب بناتے ہیں۔ "جی ہاں، یہ ٹھیک

ہے، امیر لوگوں نے سارا پیسہ لے لیا، اس لیے میرے لیے کچھ بھی نہیں بچا ہے۔ یقینا، یہ کامل شکار کی بات ہے.

میں آپ کو ایک کہانی سنانا چاہتا ہوں، شکایت کرنے کے لئے نہیں، بلکہ صرف اس اصول کے ساتھ حقیقی دنیا کے تجربے کو دوبارہ شروع کرنے کے لئے. پرانے دنوں میں، جب میں مالی طور پر کمزور تھا، تو میں کلنکر چلاتا تھا۔ ٹریفک میں لین تبدیل کرنا کبھی بھی کوئی مسئلہ نہیں تھا۔ تقریبا ہر کوئی مجھے اندر جانے دیتا تھا۔ لیکن جب میں امیر ہوا اور ایک خوبصورت، نیا، سیاہ جیگوار خریدا، تو میں یہ دیکھے بغیر نہ رہ سکا کہ چیزیں کیسے بدل گئیں۔ اچانک مجھے کاٹنا شروع ہو گیا اور کبھی کبھی اضافی پیمائش کے لئے انگلی دی گئی۔ یہاں تک کہ میں نے ایک ہی وجہ سے مجھ پر چیزیں پھینکی تھیں: میں نے ایک جگ گاڑی چلائی۔

ایک دن، میں ایک نچلے سرے کے محلے سے گزر رہا تھا سان ڈیاگو میں کرسمس کے موقع پر ایک خیراتی ادارے کے لیے ترکی پہنچا رہے ہیں۔ میں نے سورج کی چھت کھلی ہوئی تھی اور میں نے دیکھا کہ میرے پیچھے ایک پک اپ ٹرک کے پیچھے بیٹھے چار

لوگ بیٹھے ہوئے ہیں۔ کہیں سے باہر، انہوں نے شروع کیا

کھیلنے باسکٹ بال سے

میری گاڑی، میری کھلی دھوپ کی چھت پر بیئر کے ڈبے پھینکنے کی کوشش کر رہی تھی۔ پانچ دانتوں اور کئی گہری خراشوں کے بعد، وہ چیختے ہوئے میرے پاس سے گزرے، "اے امیر بدمعاش!"

یقینا، مجھے لگا کہ یہ ایک الگ تھلگ واقعہ ہے، یہاں تک کہ صرف دو ہفتے بعد، ایک دوسرے نچلے درجے کے محلے میں، میں نے اپنی گاڑی سڑک پر پارک کی اور دس منٹ سے بھی کم وقت میں اس پر واپس آیا، مجھے پتہ چلا کہ میری گاڑی کا پورا حصہ چابی پر کھڑا تھا.

اگلی بار جب میں شہر کے اس علاقے میں گیا، تو میں نے فورڈ ایسکارٹ کرایہ پر لیا، اور حیرت انگیز طور پر، مجھے ایک بھی مسئلہ نہیں تھا. میرا مطلب یہ نہیں ہے کہ غریب محلوں میں برے لوگ ہوتے ہیں، لیکن میرے تجربے میں، ان میں یقینی طور پر بہت سارے لوگ ہیں جو امیروں سے ناراض ہیں۔ کون جانتا ہے، شاید یہ کسی قسم کی مرغی اور انڈے کی چیز ہے: کیا یہ

اس لئے ہے کہ وہ ٹوٹ گئے ہیں کہ وہ امیروں سے ناراض ہیں، یااس لئے کہ وہ امیر لوگوں سے ناراض ہیں کہ وہ ٹوٹ گئے ہیں. جہاں تک میرا تعلق ہے، کون پرواہ کرتا ہے؟ یہ سب ایک جیسا ہے، وہ اب بھی غریب ہیں!

امیروں کو ناراض نہ کرنے کے بارے میں بات کرنا آسان ہے، لیکن آپ کے موڈ پر منحصر ہے، جال میں پھنسنا کسی کے ساتھ بھی ہو سکتا ہے، یہاں تک کہ مجھے بھی۔ حال ہی میں، میں اپنے ہوٹل کے کمرے میں رات کا کھانا کھا رہا تھا، اسٹیج پر جانے سے تقریبا ایک گھنٹہ پہلے، ملینیئر مائنڈ سیمینار کا شام کا سیشن پڑھانے کے لئے. میں نے اسپورٹس اسکور چیک کرنے کے لئے ٹیوب آن کی اور پایا کہ /وپرا/ آن ہے۔ اگرچہ میں ٹیلی ویژن کا بہت بڑا مداح نہیں ہوں، لیکن مجھے اوپرا سے محبت ہے۔ اس عورت نے کرہ ارض پر تقریبا کسی اور کے مقابلے میں زیادہ لوگوں کو مثبت انداز میں متاثر کیا ہے، اور اس کے نتیجے میں وہ ہر ایک پیسے کی حقدار ہے... اور مزید!

دریں اثنا، وہ اداکارہ ہیلے بیری کا انٹرویو کر رہی ہیں. وہ اس بات

پر تبادلہ خیال کر رہے ہیں کہ کس طرح ہیلے کو ایک خاتون اداکار کے لئے تاریخ کے سب سے بڑے فلم ی معاہدوں میں سے ایک ملا ہے -$20 ملین۔ اس کے بعد ہیلے کہتی ہیں کہ انھیں پیسوں کی کوئی پرواہ نہیں ہے، اور انہوں نے دوسروں کے لیے راستہ کھولنے کے لیے اس بھاری بھر کم معاہدے کے لیے لڑائی لڑی۔

عورتوں کی پیروی کریں. میں نے اپنے آپ کو شک کی حالت میں کہتے ہوئے سنا، "ہاں، ٹھیک ہے! کیا آپ کو لگتا ہے کہ میں اور اس شو کو دیکھنے والا ہر شخص احمق ہے؟ آپ کو اس آٹے کا ایک ٹکڑا لینا چاہئے اور اپنے تعلقات عامہ کے ایجنٹ کو اضافہ دینا چاہئے۔ یہ سب سے اچھی آواز کی تحریر ہے جو میں نے کبھی سنی ہے۔

میں نے محسوس کیا کہ میرے اندر منفی سوچ بڑھ رہی ہے، اور جیسے ہی وقت گزرنے پر میں نے خود کو پکڑ لیا، اس سے پہلے کہ توانائی مجھ پر قبضہ کر لے۔ "منسوخ کرو، منسوخ کرو، شیئر کرنے کے لیے شکریہ۔" میں نے غصے کی اس آواز کو دبانے کے لیے زور زور سے اپنے ذہن میں پکارا۔

میں اس پر یقین نہیں کر سکتا تھا. یہاں میں تھا، مسٹر ملینیئر مائنڈ، دراصل ہیلے بیری کی کمائی ہوئی رقم پر ناراض تھا۔ میں نے جلدی سے اسے پلٹا دیا اور اپنے پھیپھڑوں کے اوپری حصے میں چیخنا شروع کر دیا، "جانے کا راستہ، لڑکی! تم پتھر! آپ نے اسے

بہت سستا چھوڑ دیا، آپ کو تیس ملین ڈالر ملنا چاہئے تھا! آپ کے لئے اچھا ہے. آپ نا قابل یقین ہیں اور آپ اس کے مستحق ہیں." میں نے بہت بہتر محسوس کیا.

اس سارے پیسے کی خواہش کی وجہ سے قطع نظر، مسئلہ اس کا نہیں تھا، یہ میں تھا. یاد رکھیں، میری رائے سے ہیلے کی خوشی یا دولت میں کوئی فرق نہیں پڑتا ہے، لیکن وہ میری خوشی اور دولت پر فرق ڈالتے ہیں. یہ بھی یاد رکھیں کہ خیالات اور آراء اچھے یا برے، صحیح یا غلط نہیں ہیں، جیسا کہ وہ آپ کے ذہن میں داخل ہوتے ہیں، لیکن وہ یقینی طور پر آپ کی خوشی اور کامیابی کے لئے بااختیار یا بے اختیار ہوسکتے ہیں، جیسے ہی وہ آپ کی زندگی میں داخل ہوتے ہیں.

جیسے ہی میں نے محسوس کیا کہ میرے اندر منفی توانائی دوڑ رہی ہے، میرے "مشاہدے" کے الارم بج گئے، اور جیسا کہ میں نے خود کو تربیت دی ہے، میں نے فوری طور پر اپنے ذہن میں موجود منفی سوچ کو بے اثر کر دیا. آپ کو امیر بننے کے لئے کامل ہونے کی ضرورت نہیں ہے، لیکن آپ کو یہ پہچاننے کی

ضرورت ہے کہ جب آپ کی سوچ اپنے آپ کو یا دوسروں کو بااختیار نہیں بنا رہی ہے تو، پھر جلدی سے زیادہ معاون خیالات پر توجہ مرکوز کریں۔ جتنا زیادہ آپ اس کتاب کا مطالعہ کریں گے، یہ عمل اتنا ہی تیز اور آسان ہو گا، اور اگر آپ ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کرتے ہیں تو، آپ ڈرامائی طور پر تیز ہو جائیں گے۔

آپ کی ترقی. میں جانتا ہوں کہ میں ملینیئر مائنڈ کورس کا ذکر کرتا رہتا ہوں، لیکن براہ مہربانی سمجھیں، میں اس پروگرام کے بارے میں اتنا ضد نہیں کروں گا اگر میں خود نہیں دیکھتا کہ لوگوں کو ان کی زندگیوں میں غیر معمولی نتائج ملتے ہیں۔

میرے اچھے دوست مارک وکٹر ہینسن اور رابرٹ ایلن نے اپنی شاندار کتاب دی ون منٹ ملینیئر میں رسل ایچ کونویل کی دردناک کہانی کو اپنی کتاب ایکرز آف ڈائمنڈز میں نقل کیا ہے، جو سو سال پہلے لکھی گئی تھی:

میں کہتا ہوں کہ آپ کو امیر ہونا چاہئے، اور امیر ہونا آپ کا فرض ہے. میرے کتنے نیک بھائی مجھ سے کہتے ہیں، "کیا آپ، ایک کرسٹیان وزیر، اپنا وقت ملک کے اوپر اور نیچے جا کر نوجوانوں کو امیر بننے، پیسے کمانے کا مشورہ دینے میں گزارتے ہیں؟" جی ہاں، یقینا میں کرتا ہوں.

وہ کہتے ہیں، "کیا یہ خوفناک نہیں ہے! تم انسان کے پیسے کمانے کے بارے میں تبلیغ کرنے کے بجائے انجیل کی تبلیغ کیوں نہیں کرتے؟"

کیونکہ ایمانداری سے پیسہ کمانے کا مطلب انجیل کی تبلیغ کرنا ہے۔یہی وجہ ہے۔جو مرد امیر ہو جاتے ہیں وہ سب سے زیادہ ایماندار مرد ہو سکتے ہیں جو آپ کو معاشرے میں ملتے ہیں۔

"اوہ،"لیکن آج رات یہاں ایک نوجوان کہتا ہے،"مجھے ساری زندگی بتایا گیا ہے کہ اگر کسی شخص کے پاس پیسہ ہے تو وہ بہت بد دیانت، بے عزت اور گھٹیا اور حقیر ہے۔میرے دوست، یہی وجہ ہے کہ آپ کے پاس کوئی نہیں ہے، کیونکہ آپ کو لوگوں کا یہ خیال ہے. تمہارے ایمان کی بنیاد بالکل جھوٹی ہے۔میں واضح طور پر کہتا ہوں...امریکہ کے ایک سو امیر مردوں (اور عورتوں) میں سے اٹھاونے ایماندار ہیں۔یہی وجہ ہے کہ وہ امیر ہیں. یہی وجہ ہے کہ ان پر پیسے کا بھروسہ کیا جاتا ہے۔یہی وجہ ہے کہ وہ عظیم کاروباری اداروں کو جاری رکھتے ہیں اور ان کے ساتھ کام کرنے کے لئے بہت سارے لوگ تلاش کرتے ہیں۔

ایک اور نوجوان کہتا ہے کہ 'میں کبھی کبھی ایسے مردوں کے بارے میں سنتا ہوں جو بے ایمانی سے لاکھوں ڈالر حاصل کرتے ہیں۔جی ہاں، یقیناً آپ کرتے ہیں، اور ایسا ہی کرتے ہیں

أ. لیکن یہ اتنی نایاب چیز ہے کہ اخبارات ہر وقت ان کے بارے میں خبروں کے طور پر بات کرتے ہیں جب تک کہ آپ کو یہ خیال نہ ہو جائے کہ دوسرے تمام امیر لوگ بے ایمانی سے امیر ہو گئے ہیں۔

میرے دوست، تم... مجھے ڈرائیو کرو... فلاڈیلفیا کے مضافات میں، اور مجھے ان لوگوں سے متعارف کروائیں جو اس عظیم شہر کے آس پاس اپنے گھروں کے مالک ہیں، باغات اور پھولوں کے ساتھ اتنے خوبصورت گھر ہیں، وہ شاندار گھر جو اپنے فن میں بہت خوبصورت ہیں، اور میں آپ کو کردار کے ساتھ ساتھ ہمارے شہر کے بہترین لوگوں سے متعارف کراؤں گا.....وہ جو مالک ہیں ان کے گھروں کو ان کے مالک بنا کر زیادہ قابل احترام اور ایماندار اور پاکیزہ اور سچے اور اقتصادی اور محتاط بنائے جاتے ہیں۔

ہم لالچ کے خلاف تبلیغ کرتے ہیں... منبر میں۔ اور استعمال کریں اصطلاحات "گندی لوسی" اتنی بڑی ہیں کہ عیسائیوں کو یہ خیال آتا ہے۔ یہ کسی بھی آدمی کے لئے پیسہ ہونا برا ہے۔ پیسہ طاقت ہے، اور آپ کو اسے حاصل کرنے کے لئے معقول طور پر پرجوش ہونا چاہئے! آپ کو چاہئے

کیونکہ آپ اس کے بغیر اس سے کہیں زیادہ اچھا کر سکتے ہیں. پیسہ آپ کی
بائبل چھاپتا ہے، پیسہ آپ کے گرجاگھروں کی تعمیر کرتا ہے، پیسہ آپ کے
مشنریوں کو بھیجتا ہے، اور پیسہ اپنے مبلغین کو ادائیگی کرتے ہیں. میں کہتا
ہوں کہ آپ کے پاس پیسے ہونے چاہئیں۔ اگر آپ کر سکتے ہیں
ایمانداری سے دولت حاصل کریں... یہ آپ کا ہے. ایسا کرنا خدا کی ذمہ داری ہے۔ یہ ایک ہے
ان نیک لوگوں کی بہت بڑی غلطی ہے کہ وہ یہ سمجھتے ہیں کہ آپ کو
پرہیز گار بننے کے لئے بہت غریب ہونا چاہئے۔

کونویل کا اقتباس کئی عمدہ نکات پیش کرتا ہے۔ پہلے سے مراد بھروسہ کرنے کی صلاحیت ہے۔ امیر بننے کے لئے ضروری تمام خصوصیات میں سے، دوسروں کو آپ پر اعتماد کرنا فہرست میں سب سے اوپر ہونا چاہئے۔ اس کے بارے میں سوچیں، کیا آپ کسی ایسے شخص کے ساتھ کاروبار کریں گے جس پر آپ کم از کم کسی حد تک اعتماد نہیں کرتے تھے؟ بلکل نہیں! اس کا مطلب یہ ہے کہ امیر بننے کے لئے، بہت سے، بہت سے لوگوں کو آپ پر اعتماد کرنا ضروری ہے، اور ایک اچھا موقع ہے کہ بہت سے

لوگوں کو آپ پر اعتماد کرنے کے لئے، آپ کو کافی قابل اعتماد ہونا ہو گا.

ایک شخص کو امیر ہونے اور اس سے بھی زیادہ اہم بات یہ ہے کہ امیر رہنے کے لئے کون سی دیگر خصوصیات کی ضرورت ہوتی ہے؟ اس میں کوئی شک نہیں کہ کسی بھی قاعدے میں ہمیشہ استثنیٰ ہوتا ہے، لیکن زیادہ تر حصے کے لئے، آپ کو کسی بھی چیز میں کامیاب ہونے کے لئے کون ہونا ضروری ہے؟ سائز کے لئے ان میں سے کچھ خصوصیات کو آزمائیں: مثبت، قابل اعتماد، توجہ مرکوز، پرعزم، مستقل، محنتی، متحرک، لوگوں کے ساتھ اچھا، ایک قابل کمیونیکیٹر، نیم ذہین، اور کم از کم ایک شعبے میں ماہر.

کونویل کے اقتباس میں ایک اور دلچسپ عنصر یہ ہے کہ بہت سے لوگوں کو یہ یقین کرنے کے لئے مجبور کیا گیا ہے کہ آپ امیر اور اچھے شخص یا امیر اور روحانی نہیں ہوسکتے ہیں۔ میں بھی اسی طرح سوچتا تھا۔ ہم میں سے بہت سے لوگوں کی طرح، مجھے دوستوں، اساتذہ، میڈیا اور باقی معاشرے نے بتایا کہ امیر لوگ کسی نہ کسی طرح برے ہیں، کہ وہ سب لالچی ہیں۔ ایک بار پھر،

سوچنے کا ایک اور طریقہ جو خالص بکواس بن گیا! پرانے، خوف پر مبنی افسانے کے بجائے اپنے حقیقی دنیا کے تجربے کی مدد سے، میں نے پایا ہے کہ جن امیر ترین لوگوں کو میں جانتا ہوں وہ بھی سب سے اچھے ہیں.

جب میں سان ڈیاگو منتقل ہوا، تو ہم شہر کے امیر ترین حصوں میں سے ایک میں ایک گھر میں چلے گئے. ہمیں گھر اور علاقے کی خوبصورتی بہت پسند تھی، لیکن مجھے کچھ خوف تھا کیونکہ میں کسی کو نہیں جانتا تھا اور محسوس کرتا تھا کہ میں ابھی تک فٹ نہیں ہوں. میرا منصوبہ یہ تھا کہ میں کم اہمیت کا حامل رہوں اور ان امیر اسنوبز کے ساتھ زیادہ گھل مل کر کام نہ کروں۔ جیسا کہ کائنات کے پاس ہے، تاہم، میرے بچے، جو اس وقت پانچ اور سات سال کے تھے، محلے کے دیگر بچوں کے ساتھ دوستی کرتے تھے، اور بہت جلد میں انہیں کھیلنے کے لئے چھوڑنے کے لئے ان حویلیوں میں لے جا رہا تھا. مجھے یاد ہے کہ میں نے لکڑی کے ایک حیرت انگیز نقش شدہ دروازے پر دستک دی تھی جو کم از کم بیس فٹ اونچا تھا۔ ماں نے اسے کھولا اور سب سے دوستانہ

آواز کے ساتھ جو میں نے کبھی سنی تھی، کہا، "ہارو، آپ سے مل کر بہت اچھا لگا، اندر آؤ۔ میں تھوڑا سا حیران تھا جب اس نے مجھے آئسڈ چائے ڈالی اور مجھے پھلوں کا ایک پیالہ دیا۔" کیا ہے؟

پکڑو؟"میرا شک زدہ ذہن جاننا چاہتا تھا۔ پھر اس کا شوہر تالاب میں اپنے بچوں کے ساتھ کھیلتے ہوئے آیا۔ وہ اس سے بھی زیادہ دوستانہ تھا: "ہارو، ہم آپ کو پڑوس میں دیکھ کر بہت خوش ہیں۔ آپ کو آج رات اپنے خاندان کے باقی افراد کے ساتھ ہمارے بی بی کیو میں آنا ہو گا۔ ہم آپ کو ہر کسی سے متعارف کرائیں گے، اور ہم جواب کے لئے نہیں لے رہے ہیں. ویسے، کیا آپ گالف کرتے ہیں؟ میں کل کلب میں کھیل رہا ہوں، آپ میرے مہمان کے طور پر کیوں نہیں آتے۔ اب تک میں صدمے میں تھا۔ مجھے یقین تھا کہ میں ملنے جا رہا ہوں ان کے ساتھ کیا ہوا؟ میں چلا گیا اور اپنی بیوی کو بتانے کے لئے گھر واپس چلا گیا کہ ہم بی بی کیو جا رہے ہیں۔

"اوہ، میری،" اس نے کہا، "میں کیا پہنوں گی؟" "نہیں، بیٹی، آپ کو سمجھ نہیں آتی،" میں نے کہا، "یہ لوگ ناقابل یقین حد تک اچھے اور مکمل طور پر غیر رسمی ہیں. بس وہی بنو جو تم ہو۔"

ہم وہاں گئے اور اس شام ہماری زندگی کے سب سے گرم

جوش، مہربان، سب سے زیادہ سخی، سب سے زیادہ محبت کرنے والے لوگوں سے ملے. ایک موقع پر گفتگو ایک خیراتی مہم کی طرف منتقل ہو گئی جس میں ایک مہمان اوپر جا رہا تھا۔ یکے بعد دیگرے چیک بکیں نکلتی رہیں۔ مجھے یقین نہیں آ رہا تھا، میں دراصل اس عورت کو پیسے دینے کے لئے ایک لائن اپ دیکھ رہا تھا. لیکن ہر چیک ایک پکڑ کے ساتھ آتا تھا۔ معاہدہ یہ تھا کہ باہمی تعاون ہو گا اور خاتون اس خیراتی ادارے کی حمایت کرے گی جس میں عطیہ دہندہ شامل تھا۔ یہ صحیح ہے، ایک ٹی کے مطابق، وہاں موجود ہر شخص یا تو آگے بڑھ رہا تھا یا کسی خیراتی ادارے میں ایک اہم کھلاڑی تھا.

ہمارے دوست جنہوں نے ہمیں مدعو کیا تھا وہ بہت سے کاموں میں شامل تھے۔ درحقیقت، ہر سال انہوں نے بچوں کے اسپتال فنڈ میں پورے شہر میں واحد سب سے بڑا عطیہ دہندہ بننے کو اپنا مقصد بنایا۔ انہوں نے نہ صرف خود دسیوں ہزار ڈالر دیے بلکہ ہر سال انہوں نے ایک عشائیہ کا اہتمام کیا جس سے لاکھوں افراد جمع ہوئے۔

پھر وہاں "رگ" ڈاکٹر تھا. ہم اس کے خاندان کے ساتھ بھی
کافی قریب ہو گئے۔ وہ دنیا کے سرفہرست ڈاکٹروں میں سے
ایک تھے اور انہوں نے قسمت بنائی۔ کہیں نہ کہیں

ہر سرجری کے لئے $5،000 سے $10،000 کی حد، ہر دن چار یا پانچ سرجری اں کرنا.

میں ان کی پرورش اس لیے کرتی ہوں کیوں کہ ہر منگل کا دن 'مفت' ہوتا تھا، جب وہ شہر کے ان لوگوں کی سرجری کرتے تھے جو پیسے دینے کی استطاعت نہیں رکھتے تھے۔ اس دن، وہ یہاں سے کام کرتا تھا

صبح 6:00 بجے سے رات 10:00 بجے تک دس سرجریاں کی جاتی ہیں، یہ سب مفت میں ہوتی ہیں۔ اس کے علاوہ، انہوں نے اپنی تنظیم کی سربراہی کی جس کا مشن دوسرے ڈاکٹروں کو بھی ان کی برادریوں کے لوگوں کے لئے مفت دن کرنے کے لئے تیار کرنا تھا.

یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ میرا پرانا اور مشروط عقیدہ کہ امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں، حقیقت کی روشنی میں ختم ہو گیا۔ اب میں جانتا ہوں کہ اس کے برعکس سچ ہے. میرے تجربے میں، سب سے امیر لوگ جنہیں میں جانتا ہوں وہ سب سے

اچھے لوگ ہیں جنہیں میں جانتا ہوں. وہ سب سے زیادہ سخی بھی ہیں. یہ کہنے کی ضرورت نہیں ہے کہ جو لوگ امیر نہیں ہیں وہ اچھے یا سخی نہیں ہیں۔ لیکن میں یقین سے کہہ سکتا ہوں کہ یہ خیال کہ تمام امیر لوگ کسی نہ کسی طرح برے ہیں، جہالت سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔

حقیقت یہ ہے کہ امیروں سے ناراض ہونا ٹوٹے رہنے کے یقینی طریقوں میں سے ایک ہے۔ ہم عادت کی مخلوق ہیں، اور اس یا کسی اور عادت پر قابو پانے کے لئے، ہمیں مشق کرنے کی ضرورت ہے. امیر لوگوں کو ناراض کرنے کے بجائے، میں چاہتا ہوں کہ آپ امیر لوگوں کی تعریف کرنے کی مشق کریں، میں چاہتا ہوں کہ آپ امیر لوگوں کو برکت دینے کی مشق کریں، اور میں چاہتا ہوں کہ آپ امیر لوگوں سے محبت کرنے کی مشق کریں. اس طرح لاشعوری طور پر آپ جانتے ہیں کہ جب آپ امیر ہو جائیں گے تو دوسرے لوگ آپ کی تعریف کریں گے، آپ کو برکت دیں گے، اور آپ سے محبت کریں گے بجائے اس کے کہ آپ ان سے ناراض ہوں جس طرح آپ اب کر سکتے ہیں۔

میں جن فلسفوں میں رہتا ہوں ان میں سے ایک قدیم ہنا حکمت سے آتا ہے، جو ہوائی کے بزرگوں کی اصل تعلیمات تھیں۔ یہ اس طرح ہے: جو تم چاہتے ہو اسے برکت دو۔ اگر آپ کسی شخص کو ایک خوبصورت گھر کے ساتھ دیکھتے ہیں تو اس شخص کو برکت دیں اور اس گھر کو برکت دیں۔ اگر آپ کسی شخص کو خوبصورت گاڑی کے ساتھ دیکھتے ہیں تو اس شخص کو برکت دیں اور اس گاڑی کو برکت دیں۔ اگر آپ کسی ایسے شخص کو ایک محبت کرنے والے خاندان کے ساتھ دیکھتے ہیں تو، اس شخص کو برکت دیں اور اس خاندان کو برکت دیں۔ اگر آپ دیکھتے ہیں

ایک خوبصورت جسم والا شخص، اس شخص کو برکت دے اور
اس کے جسم کو برکت دے.

---

**دولت کا اصول:**

**"جو تم چاہتے ہو اس پر برکت عطا کرو"—حنا فلسفہ**

---

بات یہ ہے کہ اگر آپ لوگوں کے پاس جو کچھ ہے، کسی بھی طرح سے، شکل یا شکل سے ناراض ہیں، تو آپ اسے کبھی حاصل نہیں کر سکتے ہیں. قطع نظر: اگر آپ کسی خوبصورت سیاہ جیگوار میں کسی شخص کو سورج کی چھت کے ساتھ دیکھتے ہیں تو، اس پر بیئر کے ڈبے نہ پھینکیں!

**اعلانات:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں امیر لوگوں کی***

***تعریف کرتا ہوں!"***

***"میں امیر لوگوں کو***

***برکت دیتا ہوں!" "مجھے***

***امیر لوگوں سے محبت***

***ہے!"***

***"اور میں بھی ان امیر لوگوں میں سے ایک بننے جا رہا ہوں!"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. ہنا فلسفے پر عمل کریں "جو تم چاہتے ہو اسے برکت دو۔ ارد گرد ڈرائیو کریں یا میگزین خریدیں، خوبصورت گھروں، خوبصورت کاروں کو دیکھیں، اور کامیاب کاروبار کے بارے میں پڑھیں. آپ جو کچھ بھی دیکھیں اسے پسند کریں، اسے برکت دیں، اور مالکان یا اس میں شامل لوگوں کو برکت دیں۔

2. کسی ایسے شخص کو ایک مختصر خط یا ای میل لکھیں اور بھیجیں جو آپ کو جانیں (ضروری نہیں کہ ذاتی طور پر) کون انتہائی کامیاب ہے کسی بھی میدان میں، انہیں بتائیں کہ آپ ان کی کامیابیوں کے لئے ان کی کتنی تعریف اور احترام کرتے ہیں۔

## دولت فائل #7
## امیر لوگ مثبت، کامیاب لوگوں کے ساتھ منسلک ہوتے ہیں. غریب لوگ منفی یا ناکام لوگوں کے ساتھ میل جول رکھتے ہیں۔

کامیاب لوگ دوسرے کامیاب لوگوں کو خود کو ترغیب دینے کے ذریعہ کے طور پر دیکھتے ہیں۔ وہ دوسرے کامیاب لوگوں کو سیکھنے کے لئے ماڈل کے طور پر دیکھتے ہیں۔ وہ اپنے آپ سے کہتے ہیں، "اگر وہ یہ کر سکتے ہیں، تو میں یہ کر سکتا ہوں." جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا ہے، ماڈلنگ بنیادی طریقوں میں سے ایک ہے جو لوگ سیکھتے ہیں۔

امیر لوگ شکر گزار ہوتے ہیں کہ ان سے پہلے دوسرے لوگ کامیاب ہوئے ہیں تاکہ اب ان کے پاس ایک ایسا خاکہ موجود ہو جس پر عمل کرنے سے ان کی اپنی کامیابی حاصل کرنا آسان ہو جائے۔ پہیے کو نئے سرے سے کیوں بنایا جائے؟

کامیابی کے لئے ثابت شدہ طریقے ہیں جو عملی طور پر ہر اس شخص کے لئے کام کرتے ہیں جو ان کا اطلاق کرتا ہے۔

نتیجتا، دولت پیدا کرنے کا تیز ترین اور آسان ترین طریقہ یہ سیکھنا ہے کہ امیر لوگ، جو پیسے کے مالک ہیں، کھیل کیسے کھیلتے ہیں. مقصد صرف ان کی اندرونی اور بیرونی حکمت عملی وں کا نمونہ بنانا ہے۔ یہ صرف سمجھ میں آتا ہے: اگر آپ بالکل وہی اقدامات کرتے ہیں اور بالکل ایک ہی مائنڈ سیٹ رکھتے ہیں تو، امکانات اچھے ہیں کہ آپ کو بالکل وہی نتائج ملیں گے۔ میں نے یہی کیا اور یہ پوری کتاب اسی کے بارے میں ہے۔

امیروں کے برعکس، جب غریب لوگ دوسروں کی کامیابی کے بارے میں سنتے ہیں، تو وہ اکثر ان کا فیصلہ کرتے ہیں، ان پر تنقید کرتے ہیں، ان کا مذاق اڑاتے ہیں، اور انہیں اپنی سطح پر کھینچنے کی کوشش کرتے ہیں. آپ میں سے کتنے لوگ ایسے لوگوں کو جانتے ہیں؟ آپ میں سے کتنے خاندان کے افراد کو اس طرح جانتے ہیں؟ سوال یہ ہے کہ آپ کسی ایسے شخص سے کیسے سیکھ سکتے ہیں یا اس سے متاثر ہو سکتے ہیں جسے آپ نے نیچے اتارا

ہے؟

جب بھی مجھے کسی انتہائی امیر شخص سے متعارف کرایا جاتا ہے، تو میں ان کے ساتھ ملنے کا ایک طریقہ بناتا ہوں. میں ان سے بات کرنا چاہتا ہوں، سیکھنا چاہتا ہوں کہ وہ کس طرح سوچتے ہیں، رابطوں کا تبادلہ کرنا چاہتے ہیں، اور اگر ہم

دیگر چیزیں مشترک ہیں، ممکنہ طور پر ان کے ساتھ ذاتی دوست بنیں.

ویسے، اگر آپ کو لگتا ہے کہ میں امیر لوگوں کے ساتھ دوستی کرنے کو ترجیح دینے کے لئے غلط ہوں، تو شاید آپ اس کے بجائے میں ان دوستوں کا انتخاب کروں گا جو ٹوٹے ہوئے ہیں؟ میرے خیال سے نہیں! جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا ہے، توانائی متعدی ہے، اور مجھے خود کو ان کے تابع کرنے میں کوئی دلچسپی نہیں ہے!

میں حال ہی میں ایک ریڈیو انٹرویو کر رہی تھی اور ایک خاتون نے ایک عمدہ سوال کے ساتھ فون کیا: "اگر میں مثبت ہوں اور ترقی کرنا چاہتی ہوں تو میں کیا کروں، لیکن میرے شوہر ایک غریب ہیں؟ کیا میں اسے چھوڑ دوں؟ کیا میں اسے تبدیل کرنے کی کوشش کروں؟ کیا؟" میں یہ سوال ہفتے میں کم از کم سو بار سنتا ہوں جب میں اپنے کورسز پڑھا رہا ہوں. تقریبا ہر کوئی ایک ہی سوال پوچھتا ہے: "کیا ہو گا اگر جن لوگوں سے میں

قریب ہوں وہ ذاتی ترقی میں نہ ہوں اور یہاں تک کہ مجھے اس کے لئے نیچے بھی ڈال دیں؟"

یہ وہ جواب ہے جو میں نے کال پر خاتون کو دیا، میں اپنے کورسز میں لوگوں کو کیا بتاتا ہوں، اور میں آپ کو کیا مشورہ دے رہا ہوں.

سب سے پہلے، منفی لوگوں کو تبدیل کرنے یا کورس پر آنے کی کوشش کرنے کی زحمت نہ کریں. یہ آپ کا کام نہیں ہے. آپ کا کام جو کچھ سیکھا ہے اسے اپنے آپ کو اور اپنی زندگی کو بہتر بنانے کے لئے استعمال کرنا ہے۔ ماڈل بنیں، کامیاب ہوں، خوش رہیں، پھر شاید - اور شاید میں زور دیتا ہوں - وہ روشنی (آپ میں) دیکھیں گے اور اس میں سے کچھ چاہتے ہیں. ایک بار پھر، توانائی متعدی ہے. اندھیرا روشنی میں ختم ہو جاتا ہے۔ جب روشنی ان کے ارد گرد ہوتی ہے تو لوگوں کو "اندھیرا" رہنے کے لئے سخت محنت کرنی پڑتی ہے۔ آپ کا کام صرف بہترین ہونا ہے جو آپ بن سکتے ہیں. اگر وہ آپ سے آپ کا راز پوچھنا چاہتے ہیں تو، انہیں بتائیں.

دوسرا، ایک اور اصول کو ذہن میں رکھیں جو ہم اپنی جادوگر تربیت میں پیش کرتے ہیں، جو پرسکون، مرکوز اور پرامن رہتے ہوئے آپ کی خواہش کو ظاہر کرنے کے بارے میں ایک کورس ہے. اس میں کہا گیا ہے، "سب کچھ ایک وجہ سے ہوتا ہے اور یہ وجہ میری مدد کرنے کے لئے موجود ہے." جی ہاں، پوسی ہونا بہت زیادہ مشکل ہے-

منفی لوگوں اور حالات کے ارد گرد محتاط اور باشعور، لیکن یہ آپ کا امتحان ہے! جس طرح فولاد آگ میں سخت ہوتا ہے، اسی طرح اگر آپ اپنی اقدار پر قائم رہ سکتے ہیں جبکہ آپ کے آس پاس کے دوسرے لوگ شک اور یہاں تک کہ مذمت سے بھرے ہوئے ہیں، تو آپ تیزی سے اور مضبوط ہوں گے.

یہ بھی یاد رکھیں کہ "کوئی چیز معنی نہیں رکھتی سوائے اس معنی کے جو ہم اسے دیتے ہیں۔ یاد رہے کہ اس کتاب کے پہلے حصے میں ہم نے اس بات پر تبادلہ خیال کیا تھا کہ ہم عام طور پر اپنے والدین میں سے کسی ایک یا دونوں کے خلاف کیسے شناخت کرتے ہیں یا ان کے خلاف بغاوت کرتے ہیں، اس بات پر منحصر ہے کہ ہم ان کے اعمال کو کس طرح "فریم" کرتے ہیں۔ اب سے، میں چاہتا ہوں کہ آپ دوسرے لوگوں کی منفیت کو یاد دہانی کے طور پر دوبارہ ترتیب دینے کی مشق کریں کہ کس طرح نہیں ہونا چاہئے. وہ جتنے زیادہ منفی ہوں گے، آپ کو اس بارے میں اتنی ہی زیادہ یاد دہانی ہوگی کہ یہ طریقہ واقعی کتنا بدصورت ہے۔

میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ انہیں یہ بتائیں. بس یہ کریں، ان کی مذمت کیے بغیر کہ وہ کیسے ہیں. کیونکہ اگر تم فیصلہ کرنا، تنقید کرنا اور ان کو نیچا دکھانا شروع کر دو کہ وہ کون ہیں اور وہ کیا کرتے ہیں تو تم ان سے بہتر نہیں ہو۔

بدترین صورت حال یہ ہے کہ اگر آپ ان کی غیر معاون توانائی کو سنبھال نہیں سکتے ہیں، اگر یہ آپ کو ایک ایسے مقام پر لا رہا ہے جہاں آپ ترقی کرنے کے قابل نہیں ہیں، تو آپ کو کچھ جرات مندانہ فیصلے کرنے پڑ سکتے ہیں کہ آپ کون ہیں اور آپ اپنی باقی زندگی کیسے گزارنا چاہتے ہیں. میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ آپ جلد بازی میں کچھ کریں، لیکن میں کبھی بھی کسی ایسے شخص کے ساتھ نہیں رہوں گا جو منفی تھا اور سیکھنے اور ترقی کرنے کی میری خواہش کو پورا کرتا تھا، چاہے وہ ذاتی طور پر، روحانی طور پر، یا مالی طور پر ہو. میں اپنے ساتھ ایسا نہیں کروں گا کیونکہ میں اپنے آپ کا اور اپنی زندگی کا احترام کرتا ہوں اور میں زیادہ سے زیادہ خوش اور کامیاب ہونے کا مستحق ہوں۔ جس طرح سے میں یہ اندازہ لگاتا ہوں، دنیا میں 6.3 بلین سے

زیادہ لوگ ہیں اور ایسا کوئی راستہ نہیں ہے کہ میں اپنے آپ کو کسی ڈونر کے ساتھ دبانے جا رہا ہوں۔ جی ہاں، اگر وہ آگے بڑھیں یا میں آگے بڑھوں!

ایک بار پھر، توانائی متعدی ہے: یا تو آپ لوگوں کو متاثر کرتے ہیں یا

لوگوں کو متاثر کرتے ہیں۔ یہی بات اس کے برعکس ہے۔ یا تو لوگ آپ کو متاثر کرتے ہیں یا متاثر کرتے ہیں. میں آپ سے ایک سوال پوچھتا ہوں: کیا آپ کسی ایسے شخص کو گلے لگائیں گے اور پکڑیں گے جسے آپ جانتے تھے کہ اسے خسرہ کا شدید کیس تھا؟ زیادہ تر لوگ کہیں گے، "نہیں، میں خسرہ کو پکڑنا نہیں چاہتا." ویسے میرا ماننا ہے کہ منفی سوچ دماغ کے خسرے کی طرح ہے۔ خارش کے بجائے، آپ کو چڑچڑاپن آتا ہے؛ کھرچنے کے بجائے، آپ کو کوسنے لگتے ہیں؛ جلن کے بجائے، آپ کو مایوسی ہوتی ہے. اب، کیا آپ واقعی اس طرح کے لوگوں کے قریب رہنا چاہتے ہیں؟

مجھے یقین ہے کہ آپ نے یہ کہاوت سنی ہوگی کہ "پنکھ کے پرندے ایک ساتھ جمع ہوتے ہیں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ زیادہ تر لوگ اپنے قریبی دوستوں کی اوسط آمدنی کے 20 فیصد کے اندر کماتے ہیں؟ یہی وجہ ہے کہ آپ بہتر دیکھیں گے کہ آپ کس کے ساتھ منسلک ہیں اور منتخب کریں کہ آپ کس کے

ساتھ اپنا وقت احتیاط سے گزارتے ہیں۔

میرے تجربے کے مطابق، امیر لوگ صرف گالف کھیلنے کے لئے کنٹری کلب میں شامل نہیں ہوتے ہیں؛ وہ دوسرے امیر اور کامیاب لوگوں کے ساتھ رابطہ قائم کرنے کے لئے شامل ہوتے ہیں. ایک اور کہاوت ہے کہ "یہ وہ نہیں ہے جو آپ جانتے ہیں، یہ وہ ہے جسے آپ جانتے ہیں." جہاں تک میرا تعلق ہے، آپ اسے بینک میں لے جاسکتے ہیں. مختصر میں، "اگر آپ عقاب کے ساتھ اڑنا چاہتے ہیں تو، بطخوں کے ساتھ نہ تیریں!" میں صرف کامیاب، مثبت لوگوں کے ساتھ تعلق قائم کرنا چاہتا ہوں، اور اتنا ہی اہم بات یہ ہے کہ میں منفی لوگوں سے الگ ہوں.

میں اپنے آپ کو زہریلے حالات سے دور کرنے کے لئے بھی ایک نقطہ بناتا ہوں۔ مجھے اپنے آپ کو زہریلے جراثیم سے متاثر کرنے کی کوئی وجہ نظر نہیں آتی۔ ان میں میں بحث کرنا، گپ شپ کرنا اور پیٹھ میں چھرا گھونپنا شامل ہے۔ میں "بے عقل" ٹیلی ویژن دیکھنا بھی شامل کروں گا، جب تک کہ آپ اسے تفریح کی واحد شکل کے بجائے آرام کی حکمت عملی کے طور پر

استعمال نہ کریں۔ جب میں ٹی وی دیکھتا ہوں، تو یہ عام طور پر کھیل ہے. پہلا، کیونکہ میں کام پر یا اس معاملے میں کسی بھی چیز میں ماسٹرز کو دیکھنے سے لطف اندوز ہوتا ہوں، اور دوسرا کیونکہ میں کھیلوں کے بعد انٹرویو سننے سے لطف اندوز ہوتا ہوں. میں

چیمپیئنوں کے ذہن کو سننا پسند ہے، اور میرے لئے، جو بھی کسی بھی کھیل میں بڑی لیگوں تک پہنچ گیا ہے وہ چیمپیئن ہے. اس سطح پر کسی بھی ایتھلیٹ نے وہاں تک پہنچنے کے لئے ہزاروں دیگر کھلاڑیوں کو پیچھے چھوڑ دیا ہے، جو ان میں سے ہر ایک کو میرے لئے ناقابل یقین بناتا ہے۔ جب وہ جیتتے ہیں تو مجھے ان کا رویہ سننا اچھا لگتا ہے: "یہ پوری ٹیم کی طرف سے ایک بہت اچھی کوشش تھی. ہم نے اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کیا لیکن ہمیں اب بھی بہتری لانے کی ضرورت ہے۔ یہ آپ کو دکھاتا ہے کہ سخت محنت رنگ لاتی ہے۔ جب وہ ہارتے ہیں تو مجھے ان کے رویے کو سننا بھی پسند ہے: "یہ صرف ایک کھیل ہے. ہم واپس آئیں گے، ہم صرف اس کے بارے میں بھول جائیں گے اور اپنی توجہ اگلے میچ پر مرکوز کریں گے. ہم واپس جائیں گے اور اس بارے میں بات کریں گے کہ ہم کہاں بہتر کر سکتے ہیں، اور پھر جیتنے کے لئے جو کچھ بھی کرنا پڑے گا وہ کریں گے۔

2004 کے اولمپک کھیلوں کے دوران، کینیڈین اور سو میٹر ہرڈلز میں موجودہ عالمی چیمپیئن پر دیتا فیلیسیئن کو سونے کا تمغہ جیتنے کے لئے بہت زیادہ پسند کیا گیا تھا۔ فائنل ریس میں انہوں نے پہلی رکاوٹ کو نشانہ بنایا اور سخت گر گئیں۔ وہ ریس مکمل کرنے کے قابل نہیں تھا. انتہائی پریشان، اس کی آنکھوں میں آنسو تھے کیونکہ وہ حیرانی میں وہاں لیٹی ہوئی تھی۔ وہ پچھلے چار سالوں سے ہفتے کے ہر دن چھ گھنٹے اس لمحے کے لیے تیاری کر رہی تھیں۔ اگلی صبح میں نے ان کی نیوز کانفرنس دیکھی۔ کاش میں نے اسے ٹیپ کیا ہوتا۔ اس کے نقطہ نظر کو سننا حیرت انگیز تھا۔ اس نے کچھ کہا کہ "مجھے نہیں معلوم کہ ایسا کیوں ہوا لیکن ایسا ہوا، اور میں اسے استعمال کرنے جا رہی ہوں. میں مزید توجہ مرکوز کرنے جا رہا ہوں اور اگلے چار سالوں تک مزید محنت کروں گا۔ کون جانتا ہے کہ اگر میں جیت جاتا تو میرا راستہ کیا ہوتا؟ شاید اس سے میری خواہش ماند پڑ جاتی۔ میں نہیں جانتا، لیکن میں جانتا ہوں کہ اب میں پہلے سے کہیں زیادہ بھوکا ہوں. میں اس سے بھی زیادہ مضبوط ہو کر واپس آؤں گا۔ جیسے ہی میں

نے اس کی بات سنی، میں صرف اتنا کہہ سکتا تھا کہ "واہ!" آپ چیمپئنز کو سننے سے بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔

امیر لوگ جیتنے والوں کے ساتھ گھومتے پھرتے ہیں۔ غریب لوگ ہارنے والوں کے ساتھ گھومتے پھرتے ہیں۔ کیوں؟ یہ آرام کی بات ہے.Rich peo-

وہ دوسرے کامیاب لوگوں کے ساتھ آرام دہ ہیں. وہ ان کے ساتھ رہنے کے لئے مکمل طور پر قابل محسوس کرتے ہیں. غریب لوگ انتہائی کامیاب لوگوں کے ساتھ ناقابل تسخیر ہیں۔ وہ یا تو ڈرتے ہیں کہ انہیں مسترد کر دیا جائے گا یا ایسا محسوس ہوتا ہے جیسے وہ تعلق نہیں رکھتے ہیں. اپنے آپ کو بچانے کے لئے، انا پھر فیصلے اور تنقید میں چلی جاتی ہے.

اگر آپ امیر بننا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے اندرونی بلیو پرنٹ کو تبدیل کرنا ہوگا تاکہ آپ کو مکمل طور پر یقین ہو سکے کہ آپ کسی بھی کروڑ پتی یا کروڑ پتی کی طرح اچھے ہیں۔ میں اپنے سیمیناروں میں حیران رہ جاتا ہوں جب لوگ میرے پاس آتے ہیں اور پوچھتے ہیں کہ کیا وہ مجھے چھو سکتے ہیں۔ وہ کہتے ہیں، "میں نے پہلے کبھی کسی کروڑ پتی کو ہاتھ نہیں لگایا۔ میں عام طور پر شائستہ اور مسکراتا ہوں، لیکن میرے ذہن میں میں کہہ رہا ہوں، "فریکن کی زندگی حاصل کرو! میں آپ سے بہتر یا مختلف نہیں ہوں، اور جب تک آپ یہ سمجھنا شروع نہیں کریں گے،

آپ ہمیشہ کے لئے ٹوٹے رہیں گے!

میرے دوستو، یہ کروڑ پتیوں کو "چھونے" کے بارے میں نہیں ہے، یہ یہ فیصلہ کرنے کے بارے میں ہے کہ آپ اتنے ہی اچھے اور قابل ہیں جتنے وہ ہیں، اور پھر اس طرح کام کریں. میرا بہترین مشورہ یہ ہے: اگر آپ واقعی ایک کروڑ پتی کو چھونا چاہتے ہیں، تو ایک بنیں!

مجھے امید ہے کہ آپ بات سمجھ گئے ہیں. امیر لوگوں کا مذاق اڑانے کے بجائے ان کا ماڈل بنائیں۔ امیر لوگوں سے دور رہنے کے بجائے، انہیں جانیں. یہ کہنے کے بجائے، "واہ، وہ بہت خاص ہیں،" کہیں، "اگر وہ یہ کر سکتے ہیں، تو میں یہ کر سکتا ہوں." آخر کار، اگر آپ کسی کروڑ پتی کو چھونا چاہتے ہیں تو، آپ اپنے آپ کو چھونے کے قابل ہوں گے!

**اعلانات:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...
***"میں امیر اور کامیاب لوگوں کی ماڈلنگ کرتا ہوں."***
***"میں امیر اور کامیاب لوگوں کے ساتھ تعلق رکھتا ہوں." "اگر وہ یہ کر سکتے ہیں، تو میں یہ کر سکتا ہوں!"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. لائبریری، بک اسٹور یا انٹرنیٹ پر جائیں اور کسی ایسے شخص کی سوانح حیات پڑھیں جو انتہائی امیر ہے یا تھا۔ کامیاب. اینڈریو کارنیگی، جان ڈی راک فیلر، میری کے، ڈونلڈ ٹرمپ، وارن بفیٹ، جیک ویلچ، بل گیٹس اور ٹیڈ ٹرنر کچھ اچھی مثالیں ہیں۔ ان کی کہانی کو حوصلہ افزائی کے لئے استعمال کریں، کامیابی کی مخصوص حکمت عملی سیکھنے کے لئے، اور سب سے اہم بات، ان کے مائنڈ سیٹ کی نقل کرنے کے لئے.

2. ٹینس، صحت، کاروبار، یا گالف جیسے اعلی درجے کے کلب میں شامل ہوں. امیر ماحول میں امیر لوگوں کے ساتھ گھل مل جائیں۔ یا، اگر آپ کسی اعلی درجے کے کلب میں شامل ہونے کا متحمل نہیں ہو سکتے ہیں تو، آپ کے شہر کے سب سے بہترین ہوٹل میں کافی یا چائے. اس ماحول میں آرام سے رہیں اور سرپرستوں کو دیکھیں، یہ دیکھ کر کہ وہ آپ سے مختلف نہیں ہیں۔

3. کسی صورت حال یا کسی ایسے شخص کی نشاندہی کریں جو آپ کی زندگی میں نقصان دہ ہے۔ اپنے آپ کو اس صورتحال یا ایسوسی ایشن سے دور رکھیں۔ اگر یہ ہے خاندان، ان کے آس پاس کم رہنے کا انتخاب کریں.

4. کوڑا کرکٹ ٹی وی دیکھنا بند کریں اور بری خبروں سے دور رہیں۔

## دولت فائل#8

## امیر لوگ اپنے آپ کو اور اپنی قدر کو فروغ دینے کے لئے تیار ہیں. غریب لوگ فروخت اور پروموشن کے بارے میں منفی سوچتے ہیں۔

میری کمپنی، پیک پوٹینشل ٹریننگ، ایک درجن سے زیادہ مختلف پروگرام پیش کرتی ہے۔ ابتدائی سیمینار کے دوران، عام طور پر

ملینیئر مائنڈ انٹینسیو، ہم مختصر طور پر اپنے کچھ دیگر کورسز کا ذکر کرتے ہیں، پھر شرکاء کو خصوصی "سیمینار میں "ٹیوشن کی شرح اور بونس پیش کرتے ہیں. رد عمل کو نوٹ کرنا دلچسپ ہے. زیادہ تر لوگ خوش ہیں. وہ دوسرے کورسز کے بارے میں سننے اور خصوصی قیمت حاصل کرنے کی تعریف کرتے ہیں۔ تاہم، کچھ لوگ اتنے خوش نہیں ہیں. وہ کسی بھی پروموشن سے ناراض ہیں قطع نظر اس کے کہ اس سے انہیں کس طرح فائدہ ہو سکتا ہے۔ اگر یہ آپ کی طرح کسی بھی طرح سے لگتا ہے، تو یہ ایک اہم خصوصیت ہے اپنے بارے میں نوٹ کریں.

ناراضگی کی پروموشن کامیابی کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹوں میں سے ایک ہے۔ جن لوگوں کو فروخت اور پروموشن میں مسائل ہیں وہ عام طور پر ٹوٹ جاتے ہیں۔ یہ واضح ہے. آپ اپنے کاروبار میں یا کسی کے نمائندے کے طور پر ایک بڑی آمدنی کیسے پیدا کر سکتے ہیں اگر آپ لوگوں کو یہ بتانے کے لئے تیار نہیں ہیں کہ آپ ، آپ کی مصنوعات ، یا آپ کی

خدمت موجود ہے؟ یہاں تک کہ ایک ملازم کے طور پر، اگر آپ اپنی خوبیوں کو فروغ دینے کے لئے تیار نہیں ہیں تو، کوئی جو تیار ہے وہ آپ کو کارپوریٹ سیڑھی پر جلدی سے بائی پاس کر دے گا۔

لوگوں کو کئی وجوہات کی بنا پر پروموشن یا فروخت میں مسئلہ ہے۔ امکان ہے کہ آپ مندرجہ ذیل میں سے ایک یا زیادہ کو پہچان سکتے ہیں۔

سب سے پہلے، آپ کو ماضی میں ایک برا تجربہ ہو سکتا ہے کہ لوگ آپ کو نامناسب طریقے سے فروغ دیتے ہیں. ہو سکتا ہے کہ آپ کو یقین ہو کہ وہ آپ پر "سخت" فروخت کر رہے تھے۔ شاید وہ آپ کو نامناسب وقت پر پریشان کر رہے تھے۔ شاید وہ جواب کے لئے نہیں لیں گے. کسی بھی صورت میں، یہ تسلیم کرنا ضروری ہے کہ یہ تجربہ ماضی میں ہے اور یہ کہ اس پر قائم رہنا آج آپ کی خدمت نہیں کر سکتا ہے۔

دوسرا، جب آپ نے کسی کو کچھ فروخت کرنے کی کوشش کی اور اس شخص نے آپ کو مکمل طور پر مسترد کر دیا تو آپ کو

ایک بے اختیار تجربہ ہوا ہو گا. اس مثال میں، ترقی کے لئے
آپ کی ناپسندیدگی صرف ناکامی کے اپنے خوف کا اظہار ہے

اور انکار. ایک بار پھر، یہ احساس کریں کہ ماضی ضروری طور پر مستقبل کے برابر نہیں ہے.

تیسرا، آپ کا مسئلہ ماضی میں والدین کی حمایت سے آ سکتا ہے. ہم میں سے بہت سے لوگوں کو بتایا گیا تھا کہ "اپنا سینگ چلانا" غیر مہذب ہے۔ ٹھیک ہے، اگر آپ مس مینرز کے طور پر زندگی گزارتے ہیں تو یہ بہت اچھا ہے. لیکن حقیقی دنیا میں، جب کاروبار اور پیسے کی بات آتی ہے، اگر آپ اپنا ہارن نہیں بجاتے ہیں، تو میں ضمانت دیتا ہوں کہ کوئی بھی نہیں کرے گا. امیر لوگ ان کی خوبیوں اور قدروں کی تعریف کرنے کے لئے تیار ہیں جو ان کی بات سنیں گے اور امید ہے کہ ان کے ساتھ بھی کاروبار کریں گے۔

آخر میں، کچھ لوگوں کو لگتا ہے کہ ترقی ان کے نیچے ہے. میں اسے ہائی اینڈ طاقتور سنڈروم کہتا ہوں، جسے بصورت دیگر "کیا میں اتنا خاص نہیں ہوں؟" رویے کے نام سے جانا جاتا ہے۔ اس معاملے میں احساس یہ ہے کہ اگر لوگ چاہتے ہیں کہ آپ

کے پاس کیا ہے، تو انہیں کسی طرح تلاش کرنا چاہئے اور آپ کے پاس آنا چاہئے. جن لوگوں کو یہ یقین ہے وہ یا تو ٹوٹ چکے ہیں یا جلد ہی ہوں گے، یہ یقینی ہے. وہ امید کر سکتے ہیں کہ ہر کوئی ان کی تلاش میں زمین کی تلاش میں جائے گا، لیکن حقیقت یہ ہے کہ بازار مصنوعات اور خدمات سے بھرا ہوا ہے، اور اگرچہ ان کا سب سے بہترین ہو سکتا ہے، لیکن کسی کو بھی یہ معلوم نہیں ہو گا کیونکہ وہ کسی کو بتانے کے لئے بہت بے وقوف ہیں.

آپ شاید اس کہاوت سے واقف ہیں کہ "ایک بہتر ماؤس ٹریپ بنائیں اور دنیا آپ کے دروازے تک پہنچنے کا راستہ مار دے گی۔ ٹھیک ہے، یہ صرف اس صورت میں سچ ہے جب آپ پانچ الفاظ شامل کرتے ہیں: "اگر وہ اس کے بارے میں جانتے ہیں."

امیر لوگ تقریباً ہمیشہ بہترین پروموٹر ہوتے ہیں۔ وہ جوش و خروش کے ساتھ اپنی مصنوعات، اپنی خدمات اور اپنے خیالات کو فروغ دے سکتے ہیں اور کرنے کے لئے تیار ہیں. مزید یہ کہ،

وہ اپنی قیمت کو اس طرح سے پیکیج کرنے میں مہارت رکھتے ہیں جو انتہائی پرکشش ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ اس میں کچھ غلط ہے، تو آیئے خواتین کے لئے میک اپ پر پابندی لگا دیں، اور جب ہم اس پر ہیں، تو ہم مردوں کے لئے سوٹ سے بھی چھٹکارا حاصل کر سکتے ہیں. یہ سب "پیکیجنگ" سے زیادہ کچھ نہیں ہے.

رابرٹ کیوساکی، جو 'رچ ڈیڈ' کے سب سے زیادہ فروخت ہونے والے مصنف ہیں( ایک کتاب جس کی میں بہت سفارش کرتا ہوں) بتاتے ہیں کہ کتابیں لکھنے سمیت ہر کاروبار کا انحصار فروخت پر ہوتا ہے۔ وہ نوٹ کرتے ہیں کہ وہ ایک بہترین مصنف کے طور پر تسلیم کیا جاتا ہے، نہ کہ ایک بہترین لکھنے والے مصنف کے طور پر. ایک دوسرے کے مقابلے میں بہت زیادہ ادا کرتا ہے.

امیر لوگ عام طور پر رہنما ہوتے ہیں، اور تمام عظیم رہنما عظیم پروموٹر ہوتے ہیں۔ ایک رہنما بننے کے لئے، آپ کے پاس فطری طور پر پیروکار اور حامی ہونا ضروری ہے، جس کا مطلب ہے کہ آپ کو لوگوں کو بیچنے، حوصلہ افزائی کرنے اور اپنے وژن میں خریدنے کی ترغیب دینے میں مہارت حاصل کرنا ہوگی. یہاں تک کہ ریاستہائے متحدہ امریکہ کے صدر کو بھی مسلسل اپنے خیالات کو عوام، کانگریس اور یہاں تک کہ اپنی پارٹی کو فروخت کرنا پڑتا ہے، تاکہ ان کی اصلاح کی جا

سکے۔ اور یہ سب ہونے سے پہلے، اگر وہ اپنے آپ کوفروخت نہیں کرتے ہیں، تو وہ کبھی منتخب بھی نہیں ہوں گے.

مختصر یہ کہ کوئی بھی رہنما جو ترقی نہیں کر سکتا یا نہیں کرے گا وہ طویل عرصے تک رہنما نہیں رہے گا، چاہے وہ سیاست، کاروبار، کھیل، یا یہاں تک کہ والدین کے طور پر بھی ہو. میں اس پر زور دے رہا ہوں کیونکہ رہنما پیروکاروں کے مقابلے میں بہت زیادہ پیسہ کماتے ہیں!

---

**دولت کا اصول:**

**رہنما پیروکاروں کے مقابلے میں بہت زیادہ پیسہ کماتے ہیں!**

---

یہاں اہم نکتہ یہ نہیں ہے کہ آپ فروغ دینا پسند کرتے ہیں یا نہیں، یہی وجہ ہے کہ آپ تشہیر کر رہے ہیں۔ یہ آپ کے

اعتقادات پر منحصر ہے۔ کیا آپ واقعی اپنی قدر پر یقین رکھتے ہیں؟ کیا آپ واقعی اس مصنوعات یا خدمت پر یقین رکھتے ہیں جو آپ پیش کر رہے ہیں؟ کیا آپ واقعی یقین رکھتے ہیں کہ آپ کے پاس جو کچھ ہے اس سے آپ جس کو بھی فروغ دے رہے ہیں اس کے لئے فائدہ مند ہو گا؟

اگر آپ اپنی قدر پر یقین رکھتے ہیں، تو یہ کیسے ہو سکتا ہے۔

کیا آپ اسے ان لوگوں سے چھپانا چاہتے ہیں جنہیں اس کی ضرورت ہے؟ فرض کریں کہ آپ کے پاس گٹھیا کا علاج تھا، اور آپ کسی ایسے شخص سے ملے جو اس بیماری میں مبتلا اور درد میں تھا۔ کیا آپ اسے اس سے چھپاتے ہیں یا اس سے؟ کیا آپ اس شخص کے آپ کے ذہن کو پڑھنے کا انتظار کریں گے یا اندازہ لگائیں گے کہ آپ کے پاس کوئی ایسی مصنوعات ہے جو مدد کر سکتی ہے؟ آپ کسی ایسے شخص کے بارے میں کیا سوچیں گے جس نے دکھی لوگوں کو ان کا موقع فراہم نہیں کیا کیونکہ وہ بہت شرمیلے، بہت خوفزدہ، یا فروغ دینے کے لئے بہت ٹھنڈے تھے؟

زیادہ تر نہیں، جن لوگوں کو پروموشن کا مسئلہ ہے وہ اپنی مصنوعات پر مکمل طور پر یقین نہیں رکھتے ہیں یا خود پر مکمل یقین نہیں رکھتے ہیں. نتیجتا، ان کے لئے یہ تصور کرنا مشکل ہے کہ دوسرے لوگ ان کی قدر پر اتنا پختہ یقین رکھتے ہیں کہ وہ اسے ہر اس شخص کے ساتھ بانٹنا چاہتے ہیں جو ان کے راستے میں آتا

ہے اور کسی بھی طرح سے.

اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ کو جو پیش کرنا ہے وہ واقعی لوگوں کی مدد کر سکتا ہے تو، یہ آپ کی ذمہ داری ہے کہ زیادہ سے زیادہ لوگوں کو اس کے بارے میں بتائیں۔ اس طرح، آپ نہ صرف لوگوں کی مدد کرتے ہیں، بلکہ آپ امیر ہو جاتے ہیں!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں جوش و جذبے کے ساتھ دوسروں کے لئے اپنی قدر کو فروغ دیتا ہوں۔***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. آپ اس وقت جس مصنوعات یا خدمت کی پیش کش کر رہے ہیں (یا آپ پیش کرنے کا منصوبہ بنا رہے ہیں) کو 1 سے 10 تک درجہ بندی کریں کہ آپ اس کی قیمت پر کتنا یقین رکھتے ہیں (1 سب سے کم ہے، 10 سب سے زیادہ

ہے). اگر آپ کی درجہ بندی کا نتیجہ 7-9 ہے،

قیمت بڑھانے کے لئے اپنی مصنوعات یا سروس پر نظر ثانی کریں. اگر آپ کا نتیجہ 6 یا اس سے کم ہے تو، اس مصنوعات یا خدمت کی پیش کش بند کریں اور کسی ایسی چیز کی نمائندگی کرنا شروع کریں جس پر آپ واقعی یقین رکھتے ہیں۔

2. کتابیں پڑھیں، آڈیو اور سی ڈی سنیں، اور مارکیٹنگ اور فروخت پر کورس کریں. ان دونوں میدانوں میں ایک ماہر بنیں جہاں آپ کامیابی سے اور 100 فیصد سالمیت کے ساتھ اپنی قدر کو فروغ دے سکتے ہیں.

## دولت فائل #9

**امیر لوگ اپنے مسائل سے بڑے ہوتے ہیں۔ غریب لوگ اپنے مسائل سے چھوٹے ہوتے ہیں۔**

جیسا کہ میں نے پہلے کہا، امیر ہونا پارک میں چہل قدمی نہیں

ہے۔ یہ ایک ایسا سفر ہے جو موڑ، موڑ، چکر اور رکاوٹوں سے بھرا ہوا ہے۔ دولت حاصل کرنے کا راستہ جال اور نقصانات سے بھرا ہوا ہے، اور یہی وجہ ہے کہ زیادہ تر لوگ اسے قبول نہیں کرتے ہیں. وہ پریشانیوں، سر درد، اور ذمہ داریوں کو نہیں چاہتے ہیں. مختصر میں، وہ مسائل نہیں چاہتے ہیں.

اس میں امیر اور غریب لوگوں کے درمیان سب سے بڑا فرق ہے۔ امیر اور کامیاب لوگ اپنے مسائل سے بڑے ہوتے ہیں جبکہ غریب اور ناکام لوگ اپنے مسائل سے چھوٹے ہوتے ہیں۔

غریب لوگ مسائل سے بچنے کے لئے تقریباً کچھ بھی کریں گے۔ انہیں ایک چیلنج نظر آتا ہے اور وہ بھاگتے ہیں۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ اس بات کو یقینی بنانے کی جستجو میں کہ انہیں کوئی مسئلہ نہ ہو، ان کے پاس سب سے بڑا مسئلہ ہے... وہ ٹوٹے ہوئے اور بدحال ہیں. میرے دوستو، کامیابی کا راز یہ نہیں ہے کہ آپ اپنے مسائل سے بچنے یا ان سے چھٹکارا پانے یا سکڑنے کی کوشش نہ کریں۔ راز یہ ہے کہ اپنے آپ کو بڑھایا جائے تاکہ

آپ کسی بھی مسئلے سے بڑے ہوں۔

**دولت کا اصول:**

**کامیابی کا راز یہ نہیں ہے کہ آپ اپنے مسائل سے بچنے یا ان سے چھٹکارا پانے یا سکڑنے کی کوشش نہ کریں۔ راز یہ ہے کہ اپنے آپ کو بڑھایا جائے**

**تاکہ**

**آپ کسی بھی مسئلے سے بڑے ہیں.**

1 سے 10 کے پیمانے پر، 1 سب سے کم ہے، تصور کریں کہ آپ ایک ایسے شخص ہیں جو سطح 5 کے مسئلے کو دیکھتے ہوئے کردار اور رویے کی سطح 2 کی طاقت رکھتے ہیں۔ کیا یہ مسئلہ بڑا ہے یا چھوٹا؟ لیول 2 کے نقطہ نظر سے، لیول 5 کا مسئلہ ایک بڑے مسئلے کی طرح لگتا ہے۔

اب تصور کریں کہ آپ نے خود کو بڑھایا ہے اور لیول 8 کے شخص بن گئے ہیں۔ کیا اسی سطح 5 کا مسئلہ ایک بڑا مسئلہ ہو گا یا

ایک چھوٹا سا مسئلہ ہو گا؟ جادوئی طور پر، وہی مسئلہ اب ایک چھوٹا سا مسئلہ ہے.

آخر میں، تصور کریں کہ آپ نے واقعی اپنے آپ پر سخت محنت کی ہے اور لیول 10 شخص بن گئے ہیں۔ اب، کیا یہ وہی لیول 5 کا مسئلہ ایک بڑا مسئلہ ہے یا ایک چھوٹا سا مسئلہ ہے؟ جواب یہ ہے کہ کوئی مسئلہ نہیں ہے. یہ آپ کے دماغ میں ایک مسئلہ کے طور پر بھی رجسٹر نہیں ہوتا ہے. اس کے ارد گرد کوئی منفی توانائی نہیں ہے. یہ سنبھالنے کے لئے صرف ایک عام واقعہ ہے، جیسے اپنے دانتوں کو برش کرنا یا کپڑے پہننا.

نوٹ کریں کہ چاہے آپ امیر ہوں یا غریب، بڑے کھیلتے ہیں یا چھوٹے کھیلتے ہیں، مسائل دور نہیں ہوتے۔ اگر آپ سانس لے رہے ہیں تو، آپ کو اپنی زندگی میں ہمیشہ نام نہاد مسائل اور رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑے گا۔ مجھے اس کو مختصر اور میٹھا بنانے دیں. مسئلہ کا سائز کبھی بھی مسئلہ نہیں ہے - جو چیز اہم ہے وہ آپ کا سائز ہے!

یہ تکلیف دہ ہو سکتا ہے، لیکن اگر آپ کامیابی کی اگلی سطح پر

جانے کے لئے تیار ہیں تو، آپ کو اپنی زندگی میں واقعی کیا ہو رہا ہے اس کے بارے میں آگاہ ہونا ہو گا۔ تیار؟ یہاں جاتا ہے.

اگر آپ کی زندگی میں کوئی بڑا مسئلہ ہے تو، اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ ایک چھوٹا سا شخص ہیں! ظاہری شکلوں سے بیوقوف نہ بنیں۔ آپ کی بیرونی دنیا صرف آپ کی اندرونی دنیا کی عکاسی کرتی ہے۔ اگر آپ مستقل تبدیلی کرنا چاہتے ہیں تو، اپنے مسائل کے سائز پر توجہ مرکوز کرنا بند کر دیں اور اپنے سائز پر توجہ دینا شروع کریں!

---

**دولت کا اصول:**

**اگر آپ کی زندگی میں کوئی بڑا مسئلہ ہے تو، اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ ایک چھوٹا سا شخص ہیں!**

---

میں اپنے سیمینار کے شرکاء کو جو یاد دہانی کراتا ہوں ان میں سے ایک یہ ہے: جب بھی آپ کو ایسا محسوس ہو کہ آپ کو کوئی بڑا مسئلہ درپیش ہے تو اپنے آپ کی طرف اشارہ کریں اور

چیخیں، "منی میں، منی می، منی می!" یہ اچانک آپ کو جگا دے گا اور آپ کی توجہ اس طرف واپس لے جائے گا جہاں اس کا تعلق ہے - اپنے آپ پر۔ پھر، اپنے "اعلیٰ نفس" (اپنی انا پر مبنی، متاثرہ ذات کے بجائے) سے آتے ہوئے، ایک گہری سانس لیں اور ابھی فیصلہ کریں، اسی لمحے میں، آپ ایک بڑے شخص ہوں گے اور کسی بھی مسئلے یا رکاوٹ کو آپ کو اپنی خوشی یا کامیابی سے باہر نکالنے کی اجازت نہیں دیں گے.

جتنا بڑا مسئلہ آپ سنبھال سکتے ہیں، اتنا ہی بڑا کاروبار آپ سنبھال سکتے ہیں۔ جتنی بڑی ذمہ داری آپ سنبھال سکتے ہیں، اتنا ہی زیادہ ملازمین کو آپ سنبھال سکتے ہیں۔ جتنا زیادہ گاہکوں کو آپ سنبھال سکتے ہیں، اتنا ہی زیادہ پیسہ آپ سنبھال سکتے ہیں، اور آخر کار، اتنی ہی زیادہ دولت کو آپ سنبھال سکتے ہیں۔

ایک بار پھر، آپ کی دولت صرف اس حد تک بڑھ سکتی ہے جتنی آپ کرتے ہیں! مقصد یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو ایک ایسی جگہ پر ترقی دیں جہاں آپ کسی بھی پریشانی یا رکاوٹ پر قابو پا سکیں جو آپ کی دولت پیدا کرنے کی راہ میں حائل ہیں اور

ایک بار جب آپ کے پاس اس کو حاصل ہو جائے تو اسے برقرار رکھ سکتے ہیں۔

ویسے، اپنے مال کو رکھنا ایک پوری دنیا ہے.

کون جانتا تھا؟ مجھے یقین ہے کہ نہیں. میں نے سوچا کہ ایک بار جب آپ نے اسے بنایا، تو آپ نے اسے بنایا! بیٹا، کیا مجھے ایک سخت بیداری کا سامنا کرنا پڑا جب میں نے اپنا پہلا ملین تقریبا اتنی ہی تیزی سے کھو دیا جتنا میں نے اسے بنایا تھا۔ اب، پس منظر میں، میں سمجھتا ہوں کہ مسئلہ کیا تھا. اس وقت، میرا "ٹول باکس" ابھی اتنا بڑا اور مضبوط نہیں تھا کہ میں نے جو دولت حاصل کی تھی اسے پکڑ سکوں۔ ایک بار پھر، خدا کا شکر ہے کہ میں نے کروڑ پتی ذہن کے اصولوں پر عمل کیا اور خود کو دوبارہ ترتیب دینے کے قابل ہوا! نہ صرف میں نے وہ ملین واپس کمائے، بلکہ اپنے نئے "پیسے کے بلیو پرنٹ" کی وجہ سے، میں نے لاکھوں اور لاکھوں مزید کمائے ہیں. سب سے بہتر، میں نے نہ صرف اسے برقرار رکھا ہے، بلکہ یہ غیر معمولی شرح سے بڑھتا رہتا ہے!

اپنے آپ کو دولت کے لئے اپنے کنٹینر کے طور پر سوچیں. اگر آپ کا کنٹینر چھوٹا ہے اور آپ کا پیسہ بڑا ہے، تو کیا ہونے جا

رہا ہے ؟ آپ اسے کھو دیں گے. آپ کا کنٹینر بھر جائے گا اور اضافی رقم پوری جگہ پھیل جائے گی۔ آپ کے پاس کنٹینر سے زیادہ پیسہ نہیں ہو سکتا ہے۔ لہذا آپ کو ایک بڑا کنٹینر بننا چاہئے تاکہ آپ نہ صرف زیادہ دولت رکھ سکیں بلکہ زیادہ دولت کو بھی راغب کر سکیں۔ کائنات ایک خلا سے نفرت کرتی ہے اور اگر آپ کے پاس بہت بڑا پیسے کا کنٹینر ہے تو، یہ خلا کو بھرنے کے لئے بھاگ جائے گا۔

امیر لوگوں کے اپنے بچوں سے بڑے ہونے کی ایک وجہ وہ ہے جس پر ہم نے پہلے بات کی تھی۔ وہ مسئلے پر توجہ مرکوز نہیں کرتے ہیں۔ وہ اپنے مقصد پر توجہ مرکوز کرتے ہیں. ایک بار پھر، ذہن عام طور پر ایک وقت میں ایک اہم چیز پر توجہ مرکوز کرتا ہے. مطلب یہ ہے کہ یا تو آپ مسئلے کے بارے میں چیخ رہے ہیں یا آپ حل پر کام کر رہے ہیں. امیر اور کامیاب لوگ حل پر مبنی ہوتے ہیں؛ وہ آنے والے چیلنجوں کے جوابات کی حکمت عملی اور منصوبہ بندی کرنے میں اپنا وقت اور توانائی خرچ کرتے ہیں، اور اس بات کو یقینی بنانے کے لئے نظام تیار کرتے

ہیں کہ مسئلہ دوبارہ پیدا نہ ہو۔

غریب اور ناکام لوگ مسائل کا شکار ہوتے ہیں۔ وہ اپنا وقت اور توانائی پریشان کرنے اور شکایت کرنے میں صرف کرتے ہیں اور

شاذ و نادر ہی کوئی تخلیقی چیز پیش کرتے ہیں جس سے اس تاثر کو کم کیا جا سکے، اس بات کو یقینی بنانا تو دور کی بات ہے کہ ایسا دوبارہ نہ ہو۔

امیر لوگ مسائل سے پیچھے نہیں ہٹتے، مسائل سے گریز نہیں کرتے اور مسائل کی شکایت نہیں کرتے۔ امیر لوگ مالی جنگجو ہوتے ہیں۔ ہمارے روشن خیال جنگجو تربیتی کیمپ میں، ایک جنگجو کی تعریف جو ہم استعمال کرتے ہیں وہ ہے "وہ جو اپنے آپ کو فتح کرتا ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ اگر آپ مسائل سے نمٹنے اور کسی بھی رکاوٹ پر قابو پانے میں ماہر بن جاتے ہیں تو آپ کو کامیابی سے کون روک سکتا ہے؟ جواب کچھ بھی نہیں ہے! اور اگر کوئی چیز آپ کو روک نہیں سکتی ہے، تو آپ ناقابل تسخیر ہو جاتے ہیں! اور اگر آپ ناقابل تسخیر ہو جاتے ہیں، تو آپ کی زندگی میں آپ کے پاس کیا انتخاب ہیں؟ اس کا جواب تمام انتخاب ہے. اگر آپ ناقابل تسخیر ہیں تو، کچھ بھی اور سب کچھ آپ کے لئے دستیاب

ہے۔ آپ صرف اسے منتخب کریں اور یہ آپ کا ہے! آزادی کے لئے یہ کیسا ہے!

**اعلانات:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں کسی بھی مسئلے سے بڑا ہوں۔"***

***"میں کسی بھی مسئلے سے نمٹ سکتا ہوں۔"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. جب بھی آپ کسی "بڑے" مسئلے پر پریشان محسوس کر رہے ہوں تو، اپنے آپ کی طرف اشارہ کریں اور کہیں، "منی میں، منی می۔ پھر ایک گہرائی لیں سانس لیں اور اپنے آپ سے کہیں، "میں اسے سنبھال سکتا ہوں. میں کسی بھی مسئلے سے بڑا ہوں۔

2. آپ کو اپنی زندگی میں درپیش ایک مسئلہ لکھیں۔ پھر

فہرست دس مخصوص اقدامات جو آپ اس صورتحال کو حل کرنے یا کم از کم بہتر بنانے کے لئے کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کو مسئلہ کی سوچ سے حل کی سوچ کی طرف لے جائے گا۔

سب سے پہلے، ایک اچھا موقع ہے کہ آپ مسئلہ حل کریں گے.
دوسرا، آپ بہت بہتر محسوس کریں گے.

## دولت فائل #10
## امیر لوگ بہترین وصول کنندگان ہیں.
## غریب لوگ غریب وصول کنندگان ہیں۔

اگر مجھے نمبر ایک وجہ بتانی پڑے کہ زیادہ تر لوگ اپنی مکمل مالی صلاحیت تک نہیں پہنچ پاتے ہیں، تو یہ یہ ہو گا: زیادہ تر لوگ غریب "وصول کنندگان" ہیں۔ وہ دینے میں اچھے ہو سکتے ہیں یا نہیں، لیکن وہ وصول کرنے میں یقینی طور پر برے ہیں. اور چونکہ وہ وصول کرنے میں غریب ہیں، وہ نہیں کرتے ہیں!

لوگوں کو کئی وجوہات کی بنا پر وصول کر کے چیلنج کیا جاتا ہے۔ سب سے پہلے، بہت سے لوگ نااہل یا نااہل محسوس کرتے ہیں. یہ سنڈروم ہمارے معاشرے میں بڑے پیمانے پر چل رہا ہے۔ میرا اندازہ ہے کہ 90 فیصد سے زیادہ افراد کو یہ احساس ہوتا ہے

کہ وہ اپنی رگوں میں دوڑ رہے ہیں۔

یہ کم عزت نفس کہاں سے آتی ہے؟ معمول کی بات ہے- ہماری کنڈیشننگ۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگوں کے لئے یہ ہر ہاں کے لئے بیس نہیں، دس "آپ غلط کر رہے ہیں" ہر "آپ یہ صحیح کر رہے ہیں" اور پانچ "آپ بے وقوف ہیں" ہر "آپ حیرت انگیز ہیں" کے لئے سنتے ہیں.

یہاں تک کہ اگر ہمارے والدین یا سرپرست ناقابل یقین حد تک معاون تھے، تو ہم میں سے بہت سے لوگوں کو یہ احساس ہوتا ہے کہ وہ مسلسل ان کی تعریفوں اور توقعات کی پیمائش کرنے کے قابل نہیں ہیں. ایک بار پھر، ہم کافی اچھے نہیں ہیں.

اس کے علاوہ، ہم میں سے زیادہ تر لوگ اپنی زندگیوں میں حسد کے عنصر کے ساتھ بڑے ہوئے۔ یہ غیر تحریری قاعدہ صرف یہ کہتا ہے کہ اگر آپ کچھ غلط کرتے ہیں تو آپ کو سزا دی جائے گی یا ملنی چاہیے۔ ہم میں سے کچھ کو ہمارے والدین نے سزا دی، کچھ کو ہمارے ذریعہ

اساتذہ... اور بعض مذہبی حلقوں میں ہم میں سے بعض کو دھمکی دی گئی کہ ماں کو تمام سزائیں دی جائیں گی اور وہ جنت میں نہیں جائیں گی۔

یقینا، اب جب ہم بالغ ہیں، یہ سب ختم ہو گیا ہے. دائیں؟ غلط! زیادہ تر لوگوں کے لئے، سزا کی کنڈیشننگ اتنی گہری ہوتی ہے کہ، چونکہ انہیں سزا دینے کے لئے آس پاس کوئی نہیں ہے، جب وہ کوئی غلطی کرتے ہیں یا صرف کامل نہیں ہوتے ہیں، تو وہ لاشعوری طور پر خود کو سزا دیتے ہیں. جب وہ جوان تھے، تو یہ سزا شاید "آپ برے تھے، لہذا کوئی کینڈی نہیں" کی شکل میں آئی ہو گی۔ تاہم، آج، یہ "آپ برے تھے، لہذا پیسہ نہیں تھا" کی شکل اختیار کر سکتا ہے. یہ وضاحت کرتا ہے کہ کیوں کچھ لوگ اپنی کمائی کو محدود کرتے ہیں ، اور کیوں دوسرے لاشعوری طور پر ان کی کامیابی کو سبوتاژ کرتے ہیں۔

کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ لوگوں کو وصول کرنے میں دشواری ہوتی ہے. ایک چھوٹی سی غلطی اور آپ اپنی باقی زندگی

کے لئے بدحالی اور غربت کا بوجھ اٹھانے کے لئے تباہ ہو جاتے ہیں.
"تھوڑا سخت،" تم کہتے ہو؟ دماغ کب سے منطقی یا ہمدرد بن گیا؟
ایک بار پھر، کنڈیشنڈ مائنڈ ایک فائل فولڈر ہے جو ماضی کی
پروگرامنگ، میک اپ معنی، اور ڈرامے اور تباہی کی کہانیوں
سے بھرا ہوا ہے۔ "سمجھ میں لانا" اس کا مضبوط سوٹ نہیں
ہے۔

یہاں کچھ ہے جو میں اپنے سیمیناروں میں سکھاتا ہوں جو آپ
کو بہتر محسوس کر سکتا ہے۔ آخر میں، اس سے کوئی فرق نہیں
پڑتا کہ آپ قابل محسوس کرتے ہیں یا نہیں، آپ کسی بھی
طرح سے امیر ہو سکتے ہیں۔ بہت سے امیر لوگ خود کو حد سے
زیادہ قابل نہیں سمجھتے۔ درحقیقت، یہ لوگوں کے امیر ہونے
کے بڑے محرکات میں سے ایک ہے ... اپنے آپ کو اور اپنی
قابلیت کو اپنے لئے یا دوسروں کے سامنے ثابت کرنے کے
لئے. یہ خیال کہ خالص قیمت کے لئے خود کی قدر ضروری ہے،
صرف ایک خیال ہے، لیکن ضروری نہیں کہ یہ حقیقی دنیا میں
پانی رکھتا ہو. جیسا کہ ہم نے پہلے کہا، اپنے آپ کو ثابت کرنے

کے لئے امیر ہونا آپ کو سب سے زیادہ خوش کیمپر نہیں بنا سکتا ہے، لہذا آپ دیگر وجوہات کی بنا پر دولت پیدا کرنے سے بہتر ہیں. لیکن یہاں جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ آپ کو احساس ہو۔

کہ آپ کی نااہلی کا احساس آپ کو امیر ہونے سے نہیں روک سکے گا۔ سخت مالی نقطہ نظر سے یہ دراصل ایک محرک اثاثہ ہو سکتا ہے۔

یہ کہنے کے بعد، میں چاہتا ہوں کہ آپ کو وہ ملے جو میں آپ کے ساتھ بانٹنے جا رہا ہوں، اونچی آواز میں اور واضح. یہ آسانی سے آپ کی زندگی کے سب سے اہم لمحات میں سے ایک ہو سکتا ہے. کیا تم تیار ہو؟ یہاں جاتا ہے.

اس بات کو تسلیم کریں کہ آپ قابل ہیں یا نہیں یہ سب ایک "کہانی" ہے۔ ایک بار پھر، کچھ بھی معنی نہیں رکھتا سوائے اس معنی کے جو ہم اسے دیتے ہیں. میں آپ کے بارے میں نہیں جانتا، لیکن میں نے کبھی کسی ایسے شخص کے بارے میں نہیں سنا جو پیدائش کے وقت "اسٹیمپنگ" لائن اپ سے گزرا ہو. کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ خدا ہر شخص کے ماتھے پر مہر لگاتا ہے؟ "قابل قدر... نالائق... قابل، قابل... نالائق. یوک... یقینی طور پر نالائق ہے." معذرت، مجھے نہیں لگتا کہ یہ اس طرح کام

کرتا ہے. ایسا کوئی نہیں ہے جو آس پاس آتا ہے اور آپ کو "قابل" یا "نااہل" قرار دیتا ہے۔ تم ایسا کرو. آپ اسے بناتے ہیں. آپ اس کا فیصلہ کریں. آپ اور آپ اکیلے ہی فیصلہ کرتے ہیں کہ آیا آپ قابل ہوں گے یا نہیں. یہ صرف آپ کا نقطہ نظر ہے. اگر آپ کہتے ہیں کہ آپ قابل ہیں، تو آپ ہیں. اگر آپ کہتے ہیں کہ آپ قابل نہیں ہیں، تو آپ نہیں ہیں. کسی بھی طرح سے آپ اپنی کہانی میں زندہ رہیں گے. یہ بہت اہم ہے، میں اسے دوبارہ دہرانے جارہا ہوں: آپ اپنی کہانی میں زندہ رہیں گے. یہ اتنا آسان ہے.

---

**دولت کا اصول:**

**اگر آپ کہتے ہیں کہ آپ قابل ہیں، تو آپ ہیں. اگر آپ کہتے ہیں کہ آپ قابل نہیں ہیں، تو آپ نہیں ہیں. کسی بھی طرح سے آپ اپنی کہانی میں زندہ رہیں گے.**

لوگ اپنے ساتھ ایسا کیوں کریں گے ؟لوگ یہ کہانی کیوں بنائیں گے کہ وہ اس کے لائق نہیں ہیں؟ یہ صرف ہے

انسانی دماغ کی فطرت، ہمارا حفاظتی حصہ جو ہمیشہ غلط کی تلاش میں رہتا ہے. کبھی غور کیا ہے کہ گلہری ان چیزوں کے بارے میں فکر مند نہیں ہے؟ کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ ایک گلہری یہ کہے گی، "میں اس سال موسم سرما کی تیاری کے لئے بہت سے میوے جمع کرنے نہیں جا رہی ہوں کیونکہ میں اس کے لائق نہیں ہوں؟" شک ہے، کیونکہ یہ کم ذہانت والی مخلوق کبھی بھی اپنے ساتھ ایسا نہیں کرے گی. صرف سیارے پر سب سے زیادہ ترقی یافتہ مخلوق، انسان، اپنے آپ کو اس طرح محدود کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے.

میرا اپنا ایک قول یہ ہے کہ "اگر ایک سو فٹ اوک کے درخت میں انسان کا دماغ ہوتا تو وہ صرف دس فٹ لمبا ہوتا!" لہذا یہاں میری تجویز ہے: چونکہ آپ کی قابلیت کے مقابلے میں اپنی کہانی کو تبدیل کرنا بہت آسان ہے، لہذا اپنی قابلیت کو تبدیل کرنے کے بارے میں فکر کرنے کے بجائے، اپنی کہانی کو تبدیل کریں۔ یہ بہت تیز اور سستا ہے. بس ایک نئی اور بہت

زیادہ دلچسپ کہانی بنائیں اور اس میں زندہ رہیں۔

"اوہ، لیکن میں ایسا نہیں کر سکتا،" آپ کہتے ہیں. "میں یہ فیصلہ کرنے کے قابل نہیں ہوں کہ میں قابل ہوں. یہ کسی اور کی طرف سے آنا چاہئے. " معذرت، میں کہتا ہوں، یہ بالکل درست نہیں ہے، جو "بلپو!" کہنے کا ایک اچھا طریقہ ہے! اس سے کوئی فرق نہیں پڑے گا کہ ماضی میں کسی نے کیا کہا یا کہا تھا، کیونکہ آپ کو اس پر یقین کرنا ہو گا اور اس پر کوئی اثر پڑنے کے لئے اسے خریدنا ہو گا اور یہ آپ کے علاوہ کسی اور کی طرف سے نہیں آ سکتا ہے۔ لیکن صرف آپ کو بہتر محسوس کرنے کے لئے، آیئے کھیل کھیلیں اور میں آپ کے لئے وہی کروں گا جو میں ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں ہزاروں شرکاء کے لئے کرتا ہوں: میں آپ کو ذاتی طور پر نامزد کروں گا.

---

**دولت کا اصول:**

**"اگر ایک سوفٹ اوک کے درخت میں انسان کا دماغ**

ہوتا، تو وہ صرف دس فٹ لمبا ہوتا!"

-ٹی ہارو ایکر

یہ ایک خصوصی تقریب ہے، لہذا میں آپ سے کہوں گا کہ ابھی کسی بھی رکاوٹ کو ختم کریں. کھانا بند کریں، فون پر بات کرنا بند کریں، اور جو کچھ بھی آپ کر رہے ہیں اسے روک دیں. مردوں، اگر آپ چاہیں تو، آپ سوٹ اور ٹائی میں تبدیل کر سکتے ہیں، حالانکہ ٹکسیڈو بہترین ہو گا. خواتین، شام کا رسمی گاؤن اور ہیلز بہترین ہوں گی۔ اور اگر آپ کے پاس ایسی کوئی چیز نہیں ہے جو کلاسیکی یا کافی نئی ہے تو، یہ یقینی طور پر اپنے آپ کو ایک بالکل نیا لباس، ڈیزائنر لیبل ترجیح دینے کا موقع ہو گا۔

اگر آپ سب تیار ہیں تو، چلو شروع کرتے ہیں. براہ مہربانی ایک گھٹنے کے بل گھٹنے ٹیک دیں اور احترام میں اپنا سر جھکا لیں۔ تیار، یہاں جاتا ہے. "مجھ میں سرمایہ کاری کی طاقت سے، میں اب سے لے کر اب تک آپ کو 'قابل' کے طور پر پیش کرتا ہوں!"

ٹھیک ہے ہم نے کام کیا ہے. آپ اب کھڑے ہو سکتے ہیں اور اپنا سر اونچا رکھ سکتے ہیں کیونکہ آپ آخر کار قابل ہیں۔ یہاں

کچھ سیج مشورے ہیں: اس "قابلیت" یا "نالائقی" بکواس کو خریدنا بند کریں اور امیر بننے کے لئے ضروری اقدامات کرنا شروع کریں!

دوسری بڑی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر لوگوں کو وصول کرنے میں پریشانی ہوتی ہے کیونکہ انہوں نے کہاوت کو خرید لیا ہے "وصول کرنے سے بہتر ہے کہ دینا بہتر ہے۔ مجھے اس بات کو زیادہ سے زیادہ خوبصورتی کے ساتھ پیش کرنے دیں: "کیا کراک!" یہ بیان مکمل طور پر دھوکہ ہے، اور اگر آپ نے توجہ نہیں دی ہے تو، یہ عام طور پر ان لوگوں اور گروہوں کی طرف سے پھیلایا جاتا ہے جو چاہتے ہیں کہ آپ دیں اور انہیں وصول کریں۔

پورا خیال مضحکہ خیز ہے۔ کیا بہتر ہے، گرم یا ٹھنڈا، بڑا یا چھوٹا، بائیں یا دائیں، اندر یا باہر؟ دینا اور وصول کرنا ایک ہی سکے کے دو رخ ہیں۔ جس نے بھی یہ فیصلہ کیا کہ وصول کرنے کے مقابلے میں دینا بہتر ہے وہ ریاضی میں صرف برا تھا۔ ہر دینے والے کے لئے ایک وصول کنندہ ہونا ضروری ہے، اور ہر وصول

کنندہ کے لئے ایک دینے والا ہونا ضروری ہے.

**دولت کا اصول:**

**ہر دینے والے کے لئے ایک وصول کنندہ ہونا ضروری ہے، اور ہر وصول کنندہ کے لئے ایک دینے والا ہونا ضروری ہے.**

اس کے بارے میں سوچو! آپ کیسے دے سکتے ہیں اگر وہاں وصول کرنے کے لئے کوئی یا کچھ نہیں تھا؟ دونوں کو ایک سے ایک، پچاس پچاس تک کام کرنے کے لئے کامل توازن میں رہنا پڑتا ہے۔ اور چونکہ دعا اور وصولی ہمیشہ ایک دوسرے کے برابر ہونی چاہئے، لہذا ان کی اہمیت بھی برابر ہونی چاہئے۔

اس کے علاوہ، دینے کے لئے کیسا محسوس ہوتا ہے؟ ہم میں سے زیادہ تر اس بات سے اتفاق کریں گے کہ دینا حیرت انگیز اور اطمینان بخش لگتا ہے۔ اس کے برعکس، جب آپ دینا چاہتے

ہیں اور دوسرا شخص وصول کرنے کے لئے تیار نہیں ہے تو یہ کیسا محسوس ہوتا ہے ؟ ہم میں سے زیادہ تر اس بات سے اتفاق کریں گے کہ یہ خوفناک لگتا ہے. تو یہ جان لو: اگر تم قبول کرنے کو تیار نہیں ہو تو تم ان لوگوں کو "توڑ رہے ہو" جو تمہیں دینا چاہتے ہیں۔

آپ دراصل انہیں اس خوشی اور مسرت سے انکار کر رہے ہیں جو دینے سے حاصل ہوتی ہے؛ اس کے بجائے، وہ گھٹیا محسوس کرتے ہیں. کیوں؟ ایک بار پھر، سب کچھ توانائی ہے، اور جب آپ دینا چاہتے ہیں لیکن نہیں کر سکتے ہیں، تو اس توانائی کو ظاہر نہیں کیا جا سکتا ہے اور آپ میں پھنس جاتا ہے. یہ "پھنسی ہوئی" توانائی پھر منفی جذبات میں بدل جاتی ہے۔

معاملات کو مزید خراب کرنے کے لئے، جب آپ مکمل طور پر قبول کرنے کے لئے تیار نہیں ہیں، تو آپ کائنات کو تربیت دے رہے ہیں کہ آپ کو نہ دیں! یہ آسان ہے: اگر آپ اپنا حصہ وصول کرنے کے لئے تیار نہیں ہیں تو، یہ کسی اور کے پاس جائے گا. یہ ایک وجہ ہے کہ امیر امیر اور غریب غریب ہو جاتے ہیں۔ اس لئے نہیں کہ وہ زیادہ قابل ہیں، بلکہ اس لئے کہ

وہ وصول کرنے کے لئے تیار ہیں جبکہ زیادہ تر غریب لوگ نہیں ہیں۔

میں نے جنگل میں اکیلے کیمپ لگاتے ہوئے یہ سبق بڑے پیمانے پر سیکھا۔ اپنے دو روزہ قیام کی تیاری کے لیے میں نے ایک ایسا کام کیا جسے لین ٹو کہا جاتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ تار کے اوپری حصے کو درخت سے باندھنا اور پھر نیچے کو زمین سے باندھنا۔

جب میں سوتا ہوں تو میرے سر کے اوپر پینتالیس ڈگری چھت بنائیں۔ خدا کا شکر ہے کہ میں نے یہ منی کونڈو تیار کیا کیونکہ ساری رات بارش ہوتی رہی۔ جب میں اس صبح اپنی پناہ گاہ سے باہر آیا، تو میں دیکھ رہا تھا کہ میں اور ٹارپ کے نیچے موجود باقی سب کچھ کتنا خشک تھا۔ تاہم، اس کے ساتھ ہی، میں اس غیر معمولی گہرے گڑھے کو دیکھے بغیر نہ رہ سکا جو تار کے نچلے حصے میں جمع ہو گیا تھا۔ اچانک میں نے اس اندرونی آواز کو مجھ سے کہتے ہوئے سنا، "فطرت مکمل طور پر وافر ہے لیکن امتیازی سلوک نہیں ہے. جب بارش ہوتی ہے تو اسے کہیں نہ کہیں جانا پڑتا ہے۔ اگر ایک حصہ خشک ہو تو دوسرا حصہ دوگنا گیلا ہو جائے گا۔ جب میں گڑھے کے اوپر کھڑا ہوا، تو مجھے احساس ہوا کہ یہ بالکل اسی طرح پیسے کے ساتھ کام کرتا ہے. اس میں سے بہت کچھ ہے، کھربوں کھربوں ڈالر چاروں طرف تیر رہے ہیں، یہ یقینی طور پر بہتات میں ہے، اور اسے کہیں جانا ہے. معاہدہ یہ ہے: اگر کوئی اس کا حصہ حاصل کرنے کے لئے تیار

نہیں ہے، تو یہ جس کو چاہے جانا چاہئے. بارش کو اس بات کی پرواہ نہیں ہے کہ یہ کس کو ملتا ہے اور نہ ہی پیسہ۔

ملینیئر مائنڈ سیمینار میں اس موقع پر میں لوگوں کو وہ خصوصی دعا سکھاتا ہوں جو میں نے اپنے تجربے کے بعد ٹارپ کے نیچے پیدا کی تھی۔ یقینا یہ تھوڑا سا زبان ی گال ہے، لیکن سبق واضح ہے۔ یہ اس طرح ہے: "کائنات، اگر کسی کے پاس کوئی عظیم چیز آرہی ہے اور وہ اسے لینے کے لئے تیار نہیں ہیں، تو اسے میرے پاس بھیج دیں! میں آپ سب کی دعائیں حاصل کرنے کے لئے کھلا اور تیار ہوں. آپ کا شکریہ. "میرے پاس پورے سامعین میرے ساتھ یہ بات دہراتے ہیں اور وہ پاگل ہو جاتے ہیں! وہ پرجوش ہیں کیونکہ مکمل طور پر وصول کرنے کے لئے تیار ہونا حیرت انگیز لگتا ہے، اور یہ بہت اچھا لگتا ہے کیونکہ ایسا کرنا بالکل فطری ہے۔ جو کچھ بھی آپ نے اس کے برعکس بنایا ہے وہ ایک بار پھر صرف ایک "کہانی" ہے جو آپ یا کسی اور کی خدمت نہیں کر رہی ہے۔ آپ کی کہانی کو جانے دیں اور آپ کے پیسے آئیں.

امیر لوگ سخت محنت کرتے ہیں اور یقین رکھتے ہیں کہ ان کی کوششوں اور دوسروں کے لئے فراہم کردہ قدر کے لئے اچھی طرح سے انعام حاصل کرنا بالکل مناسب ہے۔ غریب لوگ سخت محنت کرتے ہیں، لیکن ان کی وجہ سے

نااہلیت کے احساسات، ان کا ماننا ہے کہ ان کی کوششوں اور ان کی فراہم کردہ قدر کے لئے اچھی طرح سے انعام حاصل کرنا نامناسب ہے. یہ عقیدہ انہیں کامل شکار کے طور پر قائم کرتا ہے، اور یقینا، اگر آپ کو اچھا انعام دیا جاتا ہے تو آپ کس طرح "اچھا" شکار بن سکتے ہیں؟

بہت سے غریب لوگ دراصل یہ سمجھتے ہیں کہ وہ بہتر لوگ ہیں کیونکہ وہ غریب ہیں۔ کسی نہ کسی طرح ان کا ماننا ہے کہ وہ زیادہ متقی یا روحانی یا اچھے ہیں۔ بلونی! صرف ایک چیز جو غریب لوگ ہیں وہ غریب ہیں۔ کورس میں میرے پاس ایک صاحب روتے ہوئے آئے تھے۔ ان کا کہنا تھا کہ 'مجھے نہیں لگتا کہ جب دوسروں کے پاس بہت کم پیسہ ہے تو مجھے کیسے اچھا لگ سکتا ہے۔' میں نے ان سے چند سادہ سوالات پوچھے: "آپ ان میں سے ایک بن کر غریب لوگوں کے لئے کیا اچھا کرتے ہیں؟ ٹوٹ کر آپ کس کی مدد کرتے ہیں؟ کیا آپ صرف کھانا کھلانے کے لئے ایک اور منہ نہیں ہیں؟ کیا آپ کے لیے یہ زیادہ مؤثر

نہیں ہو گا کہ آپ اپنے لیے دولت پیدا کریں اور پھر کمزوری کے بجائے طاقت کی جگہ سے دوسروں کی مدد کر سکیں؟

اس نے رونا بند کر دیا اور کہا، "پہلی بار، مجھے یہ ملا. مجھے یقین نہیں آ رہا کہ میں کیا کچرا سوچ رہا ہوں۔ ہارو، میرا ماننا ہے کہ اب وقت آ گیا ہے کہ میں امیر بنوں اور دوسروں کی مدد کروں۔ آپ کا شکریہ. " وہ ایک نئے آدمی کے طور پر اپنی نشست پر واپس چلا گیا۔ مجھے کچھ عرصہ پہلے ان کی طرف سے ایک ای میل موصول ہوئی جس میں کہا گیا تھا کہ وہ پہلے کی کمائی سے دس گنا زیادہ کما رہے ہیں اور وہ اس کے بارے میں بہت اچھا محسوس کر رہے ہیں۔ وہ کہتے ہیں کہ سب سے بہتر، اپنے کچھ دوستوں اور کنبہ کی مدد کرنے کے قابل ہونا بہت اچھا لگتا ہے جو اب بھی جدوجہد کر رہے ہیں۔

یہ مجھے ایک اہم نکتے کی طرف لے جاتا ہے: اگر آپ کے پاس بہت زیادہ پیسہ ہے تو، اسے حاصل کریں. کیوں؟ کیونکہ حقیقت یہ ہے کہ ہم اس معاشرے میں رہنے کے لئے انتہائی خوش قسمت ہیں، ایک ایسا معاشرہ جہاں ہر شخص حقیقت میں دنیا

کے بہت سے دوسرے حصوں کے مقابلے میں امیر ہے. کچھ لوگوں کے پاس کبھی بھی بہت زیادہ پیسہ رکھنے کا موقع نہیں ہوتا ہے. اگر آپ ان خوش قسمت لوگوں میں سے ایک ہیں جو یہ صلاحیت رکھتے ہیں،

اور آپ میں سے ہر ایک اس طرح کی کتاب پڑھ رہا ہے یا نہیں پڑھ رہا ہے، پھر اپنے سامان کو اس کی قیمت کے لئے استعمال کریں. واقعی امیر بنیں اور پھر ان لوگوں کی مدد کریں جن کے پاس وہ موقع نہیں ہے جو آپ نے کیا تھا۔ یہ میرے لئے ٹوٹنے اور کسی کی مدد کرنے سے کہیں زیادہ معنی رکھتا ہے۔

یقینا ایسے لوگ ہیں جو کہیں گے، "پیسہ مجھے بدل دے گا. اگر میں امیر ہو گیا، تو میں کسی قسم کے لالچی جھٹکے میں تبدیل ہو سکتا ہوں۔ سب سے پہلے، صرف وہ لوگ جو یہ کہتے ہیں وہ غریب لوگ ہیں۔ یہ ان کی ناکامی کا صرف ایک اور جواز ہے، اور یہ ان کے مالی باغ میں بہت سے "اندرونی" جڑی بوٹیوں میں سے صرف ایک سے آتا ہے. اسے مت خریدو!

دوسرا، مجھے ریکارڈ سیدھا کرنے دیں. پیسہ صرف آپ کو اس سے زیادہ بنائے گا جو آپ پہلے سے ہیں. اگر آپ معقول ہیں، تو پیسہ آپ کو معتدل بننے کا موقع فراہم کرے گا. اگر آپ مہربان ہیں، تو پیسہ آپ کو مہربان بننے کا موقع فراہم کرے گا. اگر آپ دل سے

جھٹکے دار ہیں، تو پیسے کے ساتھ آپ زیادہ جھٹکا لگا سکتے ہیں. (میں جانتا ہوں کہ ایسا کوئی لفظ نہیں ہے، لیکن اگر آپ ایک حقیقی جھٹکے تھے، تو آپ کو ایک راستہ مل جائے گا. اگر آپ سخی ہیں تو، زیادہ رقم آپ کو زیادہ سخی ہونے کی اجازت دے گی۔ اور جو کوئی آپ کو مختلف بتاتا ہے وہ ٹوٹ جاتا ہے!

---

**دولت کا اصول:**

**پیسہ صرف آپ کو اس سے زیادہ**

**بنائے گا جو آپ پہلے سے ہیں.**

---

تو کیا کرنا ہے؟ آپ ایک اچھا وصول کنندہ کیسے بن سکتے ہیں؟ سب سے پہلے، اپنے آپ کی پرورش کرنا شروع کریں. یاد رکھیں، لوگ عادت کی مخلوق ہیں، اور لہذا آپ کو شعوری طور پر بہترین زندگی حاصل کرنے کی مشق کرنی ہوگی.

منی منیجمنٹ سسٹم کے اہم عناصر میں سے ایک جو ہم ملینیئر

مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں پڑھاتے ہیں وہ ہے

ایک "پلے" اکاؤنٹ ہونا جہاں آپ کو ان چیزوں پر ایک مقررہ رقم خرچ کرنے کا موقع ملتا ہے جو آپ کی پرورش کرتی ہیں اور آپ کو "ایک ملین کی طرح محسوس کرنے" کی اجازت دیتی ہیں۔ اس اکاؤنٹ کا خیال آپ کو اپنی قابلیت کی توثیق کرنے اور اپنے "وصول کرنے والے پٹھوں" کو مضبوط بنانے میں مدد کرنا ہے.

دوسرا، میں چاہتا ہوں کہ آپ کسی بھی وقت جوش و خروش اور شکر گزاری کے ساتھ پاگل ہونے کی مشق کریں جب بھی آپ کو کوئی پیسہ ملے یا وصول ہو۔ یہ مضحکہ خیز بات ہے، جب میں ٹوٹ گیا اور میں نے زمین پر ایک پیسہ دیکھا، تو میں کبھی بھی اتنا نیچے نہیں گروں گا کہ ایک کم پیسہ اٹھا سکوں۔ اب جب میں امیر ہوں، تاہم، میں کچھ بھی منتخب کرتا ہوں جو پیسے کی طرح بھی لگتا ہے. پھر میں اسے خوش قسمتی کے لئے بوسہ دیتا ہوں اور اونچی آواز میں اعلان کرتا ہوں ، "میں پیسے کا مقناطیس ہوں۔ آپ کا شکریہ، شکریہ، شکریہ."

میں وہاں کھڑے ہو کر فرقے کا فیصلہ نہیں کر رہا ہوں۔ پیسہ پیسہ ہے، اور پیسہ تلاش کرنا کائنات کی طرف سے ایک نعمت ہے. اب جب کہ میں اپنے راستے میں آنے والی ہر چیز کو حاصل کرنے کے لئے مکمل طور پر تیار ہوں، میں کرتا ہوں!

اگر آپ دولت پیدا کرنا چاہتے ہیں تو کھلا اور قبول کرنے کے لئے تیار ہونا بالکل اہم ہے۔ اگر آپ اسے رکھنا چاہتے ہیں تو یہ بھی اہم ہے. اگر آپ ایک غریب وصول کنندہ ہیں اور آپ کسی نہ کسی طرح غیر معمولی رقم میں پھنس جاتے ہیں تو امکان ہے کہ یہ جلد ہی ختم ہو جائے گا۔ ایک بار پھر، "پہلے اندرونی، پھر بیرونی۔ سب سے پہلے، اپنے "باکس" کو وسعت دیں۔ پھر دیکھیں کہ پیسہ اسے بھرنے کے لئے آتا ہے۔

ایک بار پھر، کائنات ایک خلا سے نفرت کرتی ہے. دوسرے الفاظ میں، ایک خالی جگہ ہمیشہ بھری جائے گی. کیا آپ نے کبھی دیکھا ہے کہ خالی الماری یا گیراج کے ساتھ کیا ہوتا ہے؟ یہ عام طور پر زیادہ دیر تک خالی نہیں رہتا ہے، ہے نا؟ کیا آپ نے بھی غور کیا ہے کہ یہ کتنا عجیب ہے کہ کسی بھی کام کے لئے لیا گیا وقت

ہمیشہ دیئے گئے وقت کے برابر ہوتا ہے؟ ایک بار جب آپ وصول کرنے کی اپنی صلاحیت میں توسیع کرتے ہیں تو، آپ کریں گے۔

اس کے علاوہ، ایک بار جب آپ واقعی وصول کرنے کے لئے کھلے ہو جاتے ہیں، تو آپ کی باقی زندگی کھل جائے گی. نہ صرف آپ کو مزید ملے گا

پیسہ، لیکن آپ کو زیادہ محبت، زیادہ امن، زیادہ خوشی، اور زیادہ تکمیل بھی ملے گی. کیوں؟ ایک اور اصول کی وجہ سے میں مسلسل استعمال کرتا ہوں کہ، "آپ کچھ بھی کیسے کرتے ہیں وہ یہ ہے کہ آپ سب کچھ کیسے کرتے ہیں۔

---

**دولت کا اصول:**

**آپ کچھ بھی کیسے کرتے ہیں یہ ہے کہ آپ سب کچھ کیسے کرتے ہیں.**

---

جس طرح سے آپ ایک علاقے میں ہیں وہ عام طور پر اسی طرح ہے جیسے آپ تمام علاقوں میں ہیں۔ اگر آپ اپنے آپ کو پیسے حاصل کرنے سے روک رہے ہیں تو، امکان ہے کہ آپ اپنے آپ کو زندگی میں اچھی چیز حاصل کرنے سے روک رہے ہیں۔ دماغ عام طور پر خاص طور پر یہ وضاحت نہیں کرتا ہے کہ آپ

کہاں غریب وصول کنندہ ہیں۔ درحقیقت، یہ اس کے بالکل برعکس ہے: دماغ کو حد سے زیادہ عام کرنے کی عادت ہے اور کہتا ہے، "جس طرح وہ ہے، ہر جگہ اور ہمیشہ اسی طرح ہے."

اگر آپ ایک غریب وصول کنندہ ہیں تو، آپ تمام علاقوں میں ایک خراب وصول کنندہ ہیں۔ اچھی خبر یہ ہے کہ جب آپ ایک بہترین وصول کنندہ بن جاتے ہیں تو، آپ ہر جگہ ایک بہترین وصول کنندہ ہوں گے ... اور وہ سب کچھ حاصل کرنے کے لئے کھلا ہے جو کائنات کو آپ کی زندگی کے تمام شعبوں میں پیش کرنا ہے.

اب صرف ایک چیز جو آپ کو یاد رکھنی ہوگی وہ یہ ہے کہ آپ اپنی تمام نعمتوں کو حاصل کرتے ہوئے "شکریہ" کہتے رہیں۔

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں ایک بہترین وصول کنندہ ہوں. میں اپنی زندگی میں بڑے پیمانے پر رقم وصول کرنے کے لئے کھلا اور تیار ہوں۔***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

# "میرا دماغ کروڑپتی ہے!"

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. ایک بہترین وصول کنندہ ہونے کی مشق کریں. ہر بار جب کوئی آپ کو کسی بھی قسم کی تعریف دیتا ہے تو، صرف اتنا کہیں، "شکریہ۔ ایک ہی وقت میں اس شخص کو تعریف واپس نہ کریں۔ یہ آپ کو تعریف کو "ہٹانے" کے بجائے مکمل طور پر وصول کرنے اور اس کا مالک بننے کی اجازت دیتا ہے، جیسا کہ زیادہ تر لوگ کرتے ہیں۔ اس سے تعریف دینے والے کو تحفہ واپس پھینکے بغیر دینے کی خوشی بھی ملتی ہے۔

2. کوئی بھی، اور میرا مطلب ہے، جو بھی پیسہ آپ کو ملتا ہے یا وصول ہوتا ہے، اسے جوش و خروش سے منایا جانا چاہئے. آگے بڑھو اور چیخو، "میں پیسے کا مقناطیس ہوں. آپ کا شکریہ، شکریہ، شکریہ." یہ وہ پیسہ ہے جو آپ کو زمین پر ملتا ہے، آپ کو تحفے کے طور پر ملنے والے پیسے کے لئے، حکومت سے ملنے والے پیسے کے لئے، آپ کو تنخواہ کے طور پر ملنے والے پیسے کے لئے، اور آپ کو اپنے کاروبار سے ملنے والے پیسے کے

لئے. یاد رکھیں، کائنات آپ کی مدد کے لئے قائم کی گئی ہے. اگر آپ یہ اعلان کرتے رہیں کہ آپ پیسے کے مقناطیس ہیں، اور خاص طور پر اگر آپ کے پاس ثبوت ہے تو ، کائنات صرف یہ کہے گی، "ٹھیک ہے" اور آپ کو مزید بھیجیں گے۔

3. اپنے آپ کو پیار کرو. مہینے میں کم از کم ایک بار اپنے آپ کو اور اپنی روح کی پرورش کے لئے کچھ خاص کریں. مساج، مینی کیور، یا پیڈی کیور حاصل کریں، اپنے آپ کو ایک غیر معمولی دوپہر کے کھانے یا رات کے کھانے کے لئے لے جائیں، کشتی یا ویک اینڈ کاٹیج کرایہ پر لیں، کوئی آپ کو بستر پر ناشتہ لے کر آئے۔ (آپ کو کرنا پڑ سکتا ہے) کسی دوست یا خاندان کے رکن کے ساتھ تجارت.) ایسی چیزیں کریں جو آپ کو امیر اور مستحق محسوس کرنے کی اجازت دیں۔ ایک بار پھر، اس طرح کے تجربے سے آپ جو توانائی خارج کرتے ہیں وہ کائنات کو ایک پیغام بھیجے گی کہ آپ وافر مقدار میں رہتے ہیں، اور ایک بار پھر، کائنات صرف اپنا کام کرے گی اور کہے گی، "ٹھیک ہے" اور آپ کو مزید مواقع فراہم کرے گی.

## دولت فائل#11

## امیر لوگ نتائج کی بنیاد پر ادائیگی حاصل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ غریب لوگ وقت کی بنیاد پر تنخواہ حاصل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔

کیا آپ نے کبھی یہ مشورہ سنا ہے: "اسکول جاؤ، اچھے گریڈ حاصل کرو، اچھی نوکری حاصل کرو، مستقل تنخواہ حاصل کرو، وقت پر رہو، سخت محنت کرو. . . اور آپ ہمیشہ خوشی سے رہیں گے"؟ میں آپ کے بارے میں نہیں جانتا، لیکن میں یقینی طور پر اس پر تحریری ضمانت دیکھنا پسند کروں گا. بدقسمتی سے، یہ مشورہ براہ راست *پریوں کی کہانی کی کتاب، جلد اول*، دانت پریوں کی کہانی کے فوراً بعد آتا ہے۔

میں اس پورے بیان کو مسترد کرنے کی زحمت نہیں کروں گا۔ آپ اپنے تجربے اور اپنے آس پاس کے ہر شخص کی زندگیوں کی جانچ پڑتال کرکے اپنے لئے ایسا کرسکتے ہیں۔ میں

جس چیز پر بات کروں گا وہ "مستحکم" تنخواہ چیک کے پیچھے کا خیال ہے۔ مستقل تنخواہ حاصل کرنے میں کوئی حرج نہیں ہے، جب تک کہ یہ آپ کی قابل قدر کمانے کی صلاحیت میں مداخلت نہ کرے۔ وہاں رگڑ ہے. یہ عام طور پر ہوتا ہے.

---

**دولت کا اصول:**

**مستقل تنخواہ حاصل کرنے میں کوئی حرج نہیں ہے،**
**جب تک کہ یہ آپ کی قابل قدر کمانے کی صلاحیت**
**میں مداخلت نہ کرے۔ وہاں رگڑ ہے.**
**یہ عام طور پر ہوتا ہے.**

---

غریب لوگ مستقل تنخواہ یا فی گھنٹہ اجرت ادا کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ انہیں یہ جاننے کے لئے "سیکورٹی" کی ضرورت ہے کہ بالکل

اتنی ہی رقم بالکل ایک ہی وقت میں آ رہی ہے، مہینے میں، مہینے میں. انہیں اس بات کا احساس نہیں ہے کہ یہ تحفظ ایک قیمت کے ساتھ آتا ہے، اور قیمت دولت ہے.

سلامتی کی بنیاد پر زندگی گزارنا خوف کی بنیاد پر زندگی گزارنا ہے۔ آپ اصل میں جو کہہ رہے ہیں وہ یہ ہے کہ "مجھے ڈر ہے کہ میں اپنی کارکردگی کی بنیاد پر کافی کمائی نہیں کر سکوں گا، لہذا میں زندہ رہنے یا آرام دہ رہنے کے لئے کافی کمائی کروں گا۔

امیر لوگ اپنے پیدا کردہ نتائج کی بنیاد پر تنخواہ حاصل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں، اگر مکمل طور پر نہیں تو کم از کم جزوی طور پر۔ امیر لوگ عام طور پر کسی نہ کسی شکل میں اپنے کاروبار کے مالک ہوتے ہیں۔ وہ اپنے منافع سے اپنی آمدنی کماتے ہیں۔ امیر لوگ کمیشن یا آمدنی کے فیصد پر کام کرتے ہیں۔ امیر لوگ زیادہ تنخواہوں کے بدلے اسٹاک آپشنز اور منافع بانٹنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ نوٹ کریں کہ مندرجہ بالا میں سے کسی کے ساتھ کوئی ضمانت نہیں ہے. جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا ہے، مالی دنیا میں

انعامات عام طور پر خطرے کے تناسب سے ہوتے ہیں.

امیر لوگ اپنے آپ پر یقین رکھتے ہیں۔ وہ اپنی قدر اور اسے فراہم کرنے کی اپنی صلاحیت پر یقین رکھتے ہیں۔ غریب لوگ ایسا نہیں کرتے۔ یہی وجہ ہے کہ انہیں "گارنٹی" کی ضرورت ہے۔

حال ہی میں، میں نے ایک تعلقات عامہ کے کنسلٹنٹ سے نمٹا جو چاہتا تھا کہ میں اسے ہر ماہ $4،000 کی فیس ادا کروں۔ میں نے اس سے پوچھا کہ مجھے اپنے $4,000 کے لئے کیا ملے گا. اس نے جواب دیا کہ میں کم از کم دیکھوں گا

میڈیا میں ہر ماہ $ 20,000 کی کوریج. میں نے کہا، "اگر آپ ان نتائج یا اس کے قریب کچھ بھی پیدا نہیں کرتے ہیں تو کیا ہو گا؟" اس نے جواب دیا کہ وہ اب بھی وقت لگائے گی، لہذا وہ تنخواہ کی مستحق ہے۔

میں نے جواب دیا، "مجھے آپ کے وقت کی ادائیگی میں کوئی دلچسپی نہیں ہے. میں آپ کو ایک مخصوص نتیجے کے لئے ادائیگی کرنے میں دلچسپی رکھتا ہوں، اور اگر آپ وہ نتیجہ پیدا نہیں کرتے ہیں، تو میں آپ کو کیوں ادا کروں؟ دوسری طرف، اگر

آپ اس سے بھی زیادہ نتائج پیدا کرتے ہیں تو، آپ کو زیادہ معاوضہ ملنا چاہئے۔ آپ کو بتائیں: آپ جو بھی میڈیا ویلیو پیدا کرتے ہیں میں آپ کو پچاس فیصد دوں گا۔ آپ کے اعداد و شمار کے مطابق،

اس کا مطلب یہ ہو گا کہ آپ کو ہر ماہ دس ہزار ڈالر ادا کریں گے ،جو آپ کی فیس سے دو گنا سے زیادہ ہے۔

کیا وہ اس کے لئے گیا تھا؟ نہیں! کیا وہ ٹوٹ گئی ہے؟ ہاں! اور وہ اپنی باقی زندگی کے لئے رہے گی یا جب تک کہ وہ یہ نہیں جان لیتی کہ امیر ہونے کے لئے آپ کو نتائج کی بنیاد پر ادائیگی کرنے کی ضرورت ہو گی.

غریب لوگ پیسے کے لئے اپنے وقت کی تجارت کرتے ہیں۔ اس حکمت عملی کے ساتھ مسئلہ یہ ہے کہ آپ کا وقت محدود ہے. اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ ہمیشہ ویلتھ رول # 1 کو توڑتے ہیں ، جس میں کہا گیا ہے ، "اپنی آمدنی پر کبھی بھی کوئی حد نہ رکھیں۔ اگر آپ اپنے وقت کے لئے معاوضہ حاصل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں تو، آپ دولت کے لئے اپنے امکانات کو بہت زیادہ ختم کر رہے ہیں۔

---

**دولت کا اصول:**

## اپنی آمدنی پر کبھی بھی کوئی حد نہ رکھیں۔

یہ قاعدہ ذاتی خدمت کے کاروباروں پر بھی لاگو ہوتا ہے، جہاں، ایک بار پھر، آپ کو عام طور پر اپنے وقت کے لئے ادائیگی کی جاتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ وکلاء، اکاؤنٹنٹس اور کنسلٹنٹس جو ابھی تک اپنی فرم میں شراکت دار نہیں ہیں - اور اسی وجہ سے کاروباری منافع میں حصہ نہیں لیتے ہیں - زیادہ سے زیادہ اعتدال پسند زندگی گزارتے ہیں۔

فرض کریں کہ آپ قلم کے کاروبار میں ہیں اور آپ کو پچاس ہزار قلم کا آرڈر ملتا ہے۔ اگر ایسا ہوتا تو آپ کیا کرتے؟ آپ صرف اپنے سپلائر کو کال کریں گے، پچاس ہزار قلم آرڈر کریں گے، انہیں بھیجیں گے، اور خوشی سے اپنے منافع کی گنتی کریں گے۔ دوسری طرف ، فرض کریں کہ آپ ایک مساج تھراپسٹ ہیں اور آپ خوش قسمت ہیں کہ آپ کے دروازے کے باہر پچاس ہزار افراد قطار میں کھڑے ہیں جو آپ سے

مساج چاہتے ہیں۔ آپ کیا کرتے ہیں؟ قلم کے کاروبار میں نہ ہونے کی وجہ سے آپ خود کو مار ڈالتے ہیں۔ آپ اور کیا کر سکتے ہیں؟ قطار میں کھڑے آخری شخص کو سمجھانے کی کوشش کریں کہ آپ "تھوڑی دیر سے" چل رہے ہیں، جیسا کہ ان کی تقرری میں منگل 3:15 ہے، یعنی اب سے چار دہائیاں بعد!

میں یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں کہ ذاتی خدمت کے کاروبار میں کچھ بھی غلط ہے. بس جلد ہی امیر ہونے کی توقع نہ کریں جب تک کہ آپ اپنے آپ کو نقل کرنے یا فائدہ اٹھانے کا کوئی طریقہ نہ بنائیں۔

اپنے سیمیناروں میں، میں اکثر تنخواہ دار یا فی گھنٹہ اجرت حاصل کرنے والوں سے ملتا ہوں جو مجھ سے شکایت کرتے ہیں کہ انہیں وہ معاوضہ نہیں مل رہا ہے جس کی وہ قیمت ہے۔ میرا جواب ہے "کس کی رائے میں؟ مجھے یقین ہے کہ آپ کے باس کو لگتا ہے کہ آپ کو منصفانہ معاوضہ دیا جا رہا ہے. آپ تنخواہ ٹریڈ مل سے باہر کیوں نہیں نکلتے اور اپنی کارکردگی کی بنیاد پر مکمل یا جزوی طور پر ادائیگی کرنے کے لئے کیوں نہیں کہتے ہیں؟ یا، اگر یہ ممکن نہیں ہے، تو کیوں نہ اپنے لئے کام کریں؟ پھر آپ کو پتہ چل جائے گا کہ آپ بالکل وہی بنا رہے ہیں جو آپ کی قیمت ہے. "کسی بھی طرح، یہ مشورہ ان لوگوں کو خوش نہیں کرتا ہے، جو واضح طور پر بازار میں اپنی "حقیقی" قدر کو

آزمانے سے ڈرتے ہیں.

زیادہ تر لوگوں کو ان کے نتائج کی بنیاد پر ادائیگی کا خوف اکثر ان کے پرانے تصورات سے باہر نکلنے کا خوف ہوتا ہے۔ میرے تجربے میں، زیادہ تر لوگ جو مستقل تنخواہ کی رٹ میں پھنسے ہوئے ہیں ان کے پاس ماضی کی پروگرامنگ ہے جو انہیں بتاتی ہے کہ یہ آپ کے کام کے لئے ادائیگی حاصل کرنے کا "عام" طریقہ ہے۔

آپ اپنے والدین کو مورد الزام نہیں ٹھہرا سکتے۔ (مجھے لگتا ہے کہ اگر آپ ایک اچھے شکار ہیں تو آپ کر سکتے ہیں.) زیادہ تر والدین حد سے زیادہ حفاظتی ہوتے ہیں، لہذا ان کے لئے یہ فطری ہے کہ ان کے بچوں کا ایک محفوظ وجود ہو۔ جیسا کہ آپ کو شاید پہلے ہی پتہ چل چکا ہے، کوئی بھی کام جو مستحکم تنخواہ فراہم نہیں کرتا ہے وہ عام طور پر والدین کا بدنام رد عمل پیدا کرتا ہے "آپ کو حقیقی ملازمت کب ملے گی؟"

مجھے یاد ہے، جب میرے والدین نے مجھ سے یہ سوال پوچھا، تو خدا کا شکر ہے کہ میرا جواب تھا "امید ہے کبھی نہیں!" میری

ماں تباہ ہو گئی تھی. لیکن میرے والد نے کہا، "تمہارے لئے اچھا ہے. آپ کبھی بھی کسی اور کے لئے سیدھی تنخواہ پر کام کرتے ہوئے امیر نہیں ہوں گے۔ اگر آپ کو نوکری ملنے جا رہی ہے تو، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کو فیصد پر ادائیگی ملے۔ بصورت دیگر، اپنے لئے کام کرو!"

میں بھی آپ کو "اپنے لئے "کام کرنے کی ترغیب دیتا ہوں۔ اپنا کاروبار شروع کریں، کمیشن پر کام کریں، آمدنی یا کمپنی کے منافع کا فیصد حاصل کریں، یا اسٹاک کے اختیارات حاصل کریں۔ آپ کی گاڑی جو بھی ہو، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ ایسی صورتحال پیدا کریں جو آپ کو اپنے نتائج کی بنیاد پر ادائیگی کرنے کی اجازت دے۔

ذاتی طور پر، میرا ماننا ہے کہ تقریبا ہر ایک کو اپنے کاروبار کا مالک ہونا چاہئے، چاہے وہ کل وقتی ہو یا جز وقتی. اس کی پہلی وجہ یہ ہے کہ اب تک کروڑپتی افراد کی اکثریت اپنے کاروبار میں رہ کر امیر ہو چکی ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ دولت پیدا کرنا انتہائی مشکل ہے جب ٹیکس مین آپ کی کمائی کا تقریبا آدھا حصہ ہڑپ رہا ہو۔ جب آپ کسی کاروبار کے مالک ہوتے ہیں تو، آپ اپنی کار، سفر، تعلیم اور یہاں تک کہ اپنے گھر جیسی چیزوں کے لئے اپنے اخراجات کا ایک حصہ لکھ کر ٹیکسوں میں ایک چھوٹی سی دولت بچا سکتے

ہیں۔ صرف اسی وجہ سے، یہ آپ کا اپنا کاروبار کرنے کے قابل ہے.

اگر آپ کے پاس ایک شاندار کاروباری خیال نہیں ہے تو، فکر نہ کریں: آپ کسی اور کا استعمال کر سکتے ہیں. سب سے پہلے، آپ ایک کمیشنڈ سیلز پرسن بن سکتے ہیں. فروخت دنیا کے سب سے زیادہ معاوضہ لینے والے پیشوں میں سے ایک ہے. اگر آپ اچھے ہیں تو، آپ خوش قسمتی کما سکتے ہیں. دوسرا، آپ ایک نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنی میں شامل ہو سکتے ہیں. درجنوں بہترین ہیں، اور ان میں وہ تمام مصنوعات اور نظام موجود ہیں جو آپ کو فوری طور پر شروع کرنے کی ضرورت ہے. صرف چند روپے کے لئے ، آپ ڈسٹری بیوٹر بن سکتے ہیں اور کچھ انتظامی پریشانیوں کے ساتھ کاروبار کے مالک ہونے کے تمام فوائد حاصل کر سکتے ہیں۔

اگر یہ آپ کے ساتھ مطابقت رکھتا ہے تو ، نیٹ ورک مارکیٹنگ دولت کے لئے ایک ڈائنامائٹ گاڑی ہو سکتی ہے۔ لیکن، اور یہ ایک بڑا ہے لیکن، ایک منٹ کے لئے بھی مت سوچیں کہ

آپ کو مفت سواری ملے گی۔ نیٹ ورک مارکیٹنگ صرف اسی صورت میں کام کرے گی جب آپ ایسا کریں گے۔ اسے کامیاب ہونے کے لئے تربیت، وقت اور توانائی کی ضرورت ہو گی. لیکن اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو، آمدنی کی حد میں $ 20،000 سے $ 50،000 ماہانہ - یہ صحیح ہے، ہر ماہ - غیر معمولی نہیں ہیں۔ کسی بھی صورت میں، صرف دستخط کریں

پارٹ ٹائم ڈسٹری بیوٹر بننے سے آپ کو کچھ بہترین ٹیکس فوائد ملیں گے ، اور کون جانتا ہے ، شاید آپ دوسروں کو پیش کرنے کے لئے مصنوعات سے کافی لطف اندوز ہوں گے اور بوٹ کرنے کے لئے اچھی آمدنی حاصل کریں گے۔

ایک اور آپشن "کنٹریکٹ" پوزیشن کے لئے اپنی "ملازمت" کا تبادلہ ہے. اگر آپ کا آجر راضی ہے تو، وہ بنیادی طور پر وہی کرنے کے لئے آپ کے بجائے آپ کی کمپنی کی خدمات حاصل کر سکتا ہے جو آپ اب کر رہے ہیں۔ کچھ قانونی تقاضوں کو پورا کرنا پڑتا ہے، لیکن زیادہ تر حصے کے لئے، اگر آپ ایک یا دو مزید گاہکوں کو شامل کرتے ہیں ، یہاں تک کہ جزوقتی بھی ، تو آپ ملازم کے بجائے کاروباری مالک کی حیثیت سے ادائیگی کر سکتے ہیں اور کاروبار کے مالک ٹیکس فوائد سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ کون جانتا ہے، وہ جزوقتی گاہک کل وقتی گاہک بن سکتے ہیں، جو پھر آپ کو اپنا فائدہ اٹھانے کا موقع فراہم کرے گا، تمام کام کرنے کے لئے دوسرے لوگوں کی خدمات حاصل

کرے گا، اور آخر کار آپ اپنا مکمل کاروبار چلائیں گے.

آپ سوچ سکتے ہیں، "میرا آجر اس کے لئے کبھی نہیں جائے گا." میں اس کے بارے میں زیادہ یقین نہیں کروں گا. آپ کو سمجھنے کی ضرورت ہے، ایک ملازم رکھنے کے لئے ایک کمپنی کی قسمت خرچ ہوتی ہے. انہیں نہ صرف تنخواہ یا اجرت ادا کرنی پڑتی ہے، بلکہ انہیں اس کے اوپر حکومت کو بھی پیسے دینے پڑتے ہیں، جو اکثر ملازم کی کمائی سے 25 فیصد یا اس سے زیادہ ہوتے ہیں۔ اس میں زیادہ تر ملازمین کو ملنے والے فوائد کے پیکیج کی لاگت شامل کریں، اور آپ کو شاید ایک ایسی کمپنی میں 50 فیصد کی بچت ملی ہے جو آپ کو ایک آزاد کنسلٹنٹ کے طور پر کام پر رکھنے کا انتخاب کرتی ہے۔ یقینا آپ ایک ملازم کی حیثیت سے حاصل ہونے والے بہت سے فوائد کے اہل نہیں ہوں گے ، لیکن آپ صرف ٹیکسوں میں جو بچت کرتے ہیں اس کے لئے، آپ اپنی ضرورت کا بہترین حصہ خود خرید سکتے ہیں۔

آخر میں، جو کچھ آپ واقعی قابل قدر ہیں اسے کمانے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کے نتائج کی بنیاد پر ادائیگی کی جائے۔ ایک

بار پھر، میرے والد نے یہ سب سے بہتر کہا: "آپ کبھی بھی
سیدھی تنخواہ پر کام کرتے ہوئے امیر نہیں ہوں گے.

کوئی اور. اگر آپ کو نوکری ملنے جا رہی ہے تو، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کو فیصد پر ادائیگی ملے۔ بصورت دیگر، اپنے لئے کام کرو!"

اب یہ سادھو کا مشورہ ہے!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں اپنے نتائج کی بنیاد پر تنخواہ حاصل کرنے کا انتخاب کرتا ہوں."***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. اگر آپ فی الحال ایک گھنٹہ کی اجرت یا تنخواہ کی بنیاد پر ادائیگی کرنے والی ملازمت میں ہیں تو، اپنے آجر کو ایک کمپینس پلان بنائیں اور تجویز کریں جو آپ کو کم از کم جزوی طور پر اپنے انفرادی نتائج کے ساتھ ساتھ کمپنی کے نتائج کی

بنیاد پر ادائیگی کرنے کی اجازت دے۔

اگر آپ اپنے کاروبار کے مالک ہیں تو ، ایک معاوضہ منصوبہ بنائیں جو آپ کے ملازمین یا یہاں تک کہ پرائمری سپ پلیئرز کو ان کے نتائج اور آپ کی کمپنی کے نتائج کی بنیاد پر زیادہ ادائیگی کرنے کی اجازت دیتا ہے۔

ان منصوبوں کو فوری طور پر عملی جامہ پہنائیں۔

2. اگر آپ فی الحال کسی ملازمت میں ہیں اور آپ کو اپنے پیدا کردہ نتائج کی بنیاد پر وہ معاوضہ نہیں دیا جارہا ہے جو آپ کی قیمت ہے تو، اپنا کاروبار شروع کرنے پر غور کریں۔ آپ پارٹ ٹائم شروع کرسکتے ہیں. آپ آسانی سے نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنی میں شامل ہوسکتے ہیں یا کوچ بن سکتے ہیں، دوسروں کو وہ سکھا سکتے ہیں جو آپ جانتے ہیں، یا اپنی آزاد مشاورتی خدمات کو اس کمپنی کو واپس پیش کرسکتے ہیں جس کے لئے آپ نے اصل میں کام کیا تھا، لیکن اس بار، صرف اپنے وقت کے بجائے کارکردگی اور

نتائج پر ادائیگی کی۔

## Success Story from Sean Nita

,Dear Harv

I can't explain how grateful we are that we were in- troduced to you by one of my wife's friends. At the time I'd just received a cut in pay. We were desperately looking for options, as 10,000$ .we were not making ends meet anymore

At the Millionaire Mind Intensive, we learned the tools that helped us create financial freedom. Once we put the tools in place, miracles started to happen. We were able to purchase five homes within the next year. All with a minimum profit of at least each. The fifth house had a profit of $300,000, six times 18,000$ my previous yearly salary! I was able to quit my job of fourteen years and become a full- time real estate investor, giving me the .free time to be with my family and friends

Your method of teaching at the cellular level has been a great key to our success. I cannot wait for what is ahead. I only wish I'd .learned this when I was in my twenties

.Thank you

Sincerely,
Sean Nita
Seattle, WA

# دولت فائل#12
# امیر لوگ 'دونوں' سوچتے ہیں۔
# غریب لوگ سوچتے ہیں کہ "یا"

امیر لوگ کثرت کی دنیا میں رہتے ہیں۔ غریب لوگ حدود کی دنیا میں رہتے ہیں۔ یقینا، دونوں ایک ہی جسمانی دنیا میں رہتے ہیں، لیکن فرق ان کے نقطہ نظر میں ہے. غریب اور زیادہ تر متوسط طبقے کے لوگ قلت سے آتے ہیں۔ وہ ان نعروں کے مطابق زندگی بسر کرتے ہیں جیسے "گھومنے کے لئے صرف بہت کچھ ہے، کبھی بھی کافی نہیں ہے، اور آپ کے پاس سب کچھ نہیں ہو سکتا ہے." اور اگرچہ آپ کو دنیا کی تمام چیزوں کی طرح "سب کچھ" نہیں مل سکتا ہے، لیکن مجھے لگتا ہے کہ آپ کو یقینی طور پر "وہ سب کچھ مل سکتا ہے جو آپ واقعی چاہتے ہیں۔

کیا آپ ایک کامیاب کیریئر یا اپنے خاندان کے ساتھ قریبی تعلقات چاہتے ہیں؟ دونوں! کیا آپ کاروبار پر توجہ مرکوز کرنا چاہتے ہیں یا تفریح اور کھیلنا چاہتے ہیں؟ دونوں! کیا آپ اپنی

زندگی میں پیسہ یا معنی چاہتے ہیں؟ دونوں! کیا آپ دولت کمانا چاہتے ہیں یا وہ کام کرنا چاہتے ہیں جس سے آپ محبت کرتے ہیں؟ دونوں! غریب لوگ ہمیشہ ایک کا انتخاب کرتے ہیں، امیر لوگ دونوں کا انتخاب کرتے ہیں.

امیر لوگ سمجھتے ہیں کہ تھوڑی سی تخلیقی صلاحیت کے ساتھ آپ تقریبا ہمیشہ دونوں دنیاؤں میں سے بہترین ہونے کا طریقہ تلاش کرسکتے ہیں۔ اب سے، جب کسی / یا متبادل کا سامنا ہوتا ہے تو، اپنے آپ سے پوچھنے کے لئے سب سے اہم سوال یہ ہے کہ "میں دونوں کیسے حاصل کرسکتا ہوں؟" یہ سوال آپ کی زندگی بدل دے گا. یہ آپ کو کمی اور محدودیت کے ماڈل سے امکانات اور کثرت کی کائنات میں لے جائے گا۔

یہ صرف ان چیزوں سے متعلق نہیں ہے جو آپ چاہتے ہیں، یہ زندگی کے تمام شعبوں سے متعلق ہے. مثال کے طور پر، اس وقت، میں ایک ناخوش سپلائر سے نمٹنے کی تیاری کر رہا ہوں جس کا خیال ہے کہ میری کمپنی، پیک پوٹینشل، کو ان کے کچھ اخراجات کی ادائیگی کرنی چاہئے جن پر اصل میں اتفاق نہیں کیا

گیا تھا۔ میرا احساس یہ ہے کہ –

اس کے اخراجات برداشت کرنا اس کا کام ہے نہ کہ میرا، اور اگر اس نے زیادہ اخراجات کیے ہیں، تو یہ ایک ایسی چیز ہے جس سے اسے نمٹنا پڑتا ہے۔ میں اگلی بار کے لئے ایک نئے معاہدے پر بات چیت کرنے کے لئے تیار ہوں، لیکن میں پہلے سے کیے گئے معاہدوں کو برقرار رکھنے کے لئے بڑا ہوں. اب اپنے "ٹوٹے ہوئے" دنوں میں، میں اس بحث میں اپنی بات کہنے اور اس بات کو یقینی بنانے کے مقصد کے ساتھ جاتا تھا کہ میں اس شخص کو اس سے ایک سینٹ زیادہ ادا نہ کروں جس پر ہم نے اتفاق کیا تھا۔ اور اگرچہ میں اسے ایک سپلائر کے طور پر رکھنا چاہتا ہوں، لیکن یہ شاید ایک بہت بڑی بحث میں ختم ہو گا۔ میں سوچتا ہوں کہ یا تو وہ جیت جائے یا میں جیت جاؤں۔

تاہم، آج، چونکہ میں نے اپنے آپ کو "دونوں" کے لحاظ سے سوچنے کی تربیت دی ہے، میں اس بحث میں مکمل طور پر کھلی صورتحال پیدا کرنے جا رہا ہوں جہاں میں اسے مزید رقم ادا نہیں کروں گا اور وہ ہمارے انتظامات سے بہت خوش ہو گا.

دوسرے لفظوں میں، میرا مقصد دونوں حاصل کرنا ہے!

یہاں ایک اور مثال ہے. کئی ماہ پہلے میں نے ایریزونا میں چھٹیوں کا گھر خریدنے کا فیصلہ کیا. میں نے اس علاقے کی چھان بین کی جس میں میں دلچسپی رکھتا تھا، اور ہر رئیل اسٹیٹ ایجنٹ نے مجھ سے کہا، اگر میں اس علاقے میں تین بیڈروم اور ایک ڈین چاہتا ہوں، تو مجھے دس لاکھ ڈالر سے زیادہ ادا کرنا پڑے گا. میرا ارادہ تھا کہ میں اس گھر میں اپنی سرمایہ کاری کو دس لاکھ سے کم رکھوں۔ زیادہ تر لوگ یا تو اپنی توقعات کو کم کریں گے یا اپنے بجٹ میں اضافہ کریں گے۔ میں نے دونوں کو پکڑ لیا۔ مجھے حال ہی میں ایک کال موصول ہوئی کہ جس جگہ میں چاہتا ہوں اسی جگہ پر ایک گھر کے مالکان نے، جس میں کمروں کی تعداد مجھے درکار تھی، ان کی قیمت 200،000 ڈالر کم کر کے ایک ملین ڈالر کر دی ہے۔ یہاں دونوں کے ہونے کے ارادے کے لئے ایک اور خراج تحسین ہے!

آخر میں، میں نے ہمیشہ اپنے والدین سے کہا کہ میں ایسے کام پر غلامی نہیں کرنا چاہتا جس سے مجھے مزہ نہیں آتا اور میں "وہ

کام کروں گا جو مجھے پسند ہے۔ ان کا جواب معمول تھا: "آپ خوابوں کی دنیا میں رہ رہے ہیں. زندگی چیری کا پیالہ نہیں ہے۔ انہوں نے کہا،

"کاروبار کاروبار ہے، خوشی خوشی ہے. سب سے پہلے آپ روزی کمانے کا خیال رکھیں، پھر، اگر کوئی وقت بچا ہے، تو آپ اپنی زندگی سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں."

مجھے یاد ہے کہ میں نے اپنے آپ کو سوچا، "ہمم، اگر میں ان کی بات سنوں گا، تو میں ان کی طرح ختم ہو جاؤں گا. نہیں. مجھے دونوں ملیں گے!" کیا یہ مشکل تھا؟ آپ شرط لگاتے ہیں. کبھی کبھی مجھے ایک ایسی نوکری پر کام کرنا پڑتا جس سے مجھے ایک یا دو ہفتے تک نفرت تھی تاکہ میں کھانا کھا سکوں اور کرایہ ادا کر سکوں۔ لیکن میں نے کبھی بھی "دونوں" ہونے کا ارادہ نہیں کھویا۔ میں کبھی بھی کسی ایسی ملازمت یا کاروبار میں طویل عرصے تک پھنس نہیں گیا جسے میں پسند نہیں کرتا تھا۔ آخر کار میں وہ کام کرتے ہوئے امیر ہو گیا جو مجھے پسند تھا۔ اب جب کہ میں جانتا ہوں کہ یہ کیا جا سکتا ہے، میں صرف ان کاموں اور منصوبوں کو آگے بڑھاتا ہوں جن سے میں محبت کرتا ہوں. سب سے اچھی بات یہ ہے کہ اب مجھے دوسروں کو بھی ایسا کرنا

سکھانے کا اعزاز حاصل ہے۔

پیسے کی بات کی جائے تو کہیں بھی "دونوں" سوچ یں زیادہ اہم نہیں ہیں۔ غریب اور بہت سے متوسط طبقے کے لوگوں کا خیال ہے کہ انہیں پیسے اور زندگی کے دیگر پہلوؤں میں سے کسی ایک کا انتخاب کرنا ہو گا۔ نتیجتا انہوں نے اس موقف کو معقول بنا دیا ہے کہ پیسہ دوسری چیزوں کی طرح اہم نہیں ہے۔

آیئے ریکارڈ کو سیدھے سیٹ کرتے ہیں۔ پیسہ اہم ہے! یہ کہنا کہ یہ زندگی کی کسی بھی دوسری چیز کی طرح اہم نہیں ہے مضحکہ خیز ہے۔ کیا زیادہ اہم ہے، آپ کا بازو یا آپ کی ٹانگ؟ کیا یہ ہو سکتا ہے کہ دونوں اہم ہیں؟

پیسہ ایک لبریکینٹ ہے. یہ آپ کو "سکریپ" کرنے کے بجائے زندگی میں "سلائیڈ" کرنے کے قابل بناتا ہے۔ پیسہ آزادی لاتا ہے - جو آپ چاہتے ہیں اسے خریدنے کی آزادی، اور اپنے وقت کے ساتھ جو آپ چاہتے ہیں وہ کرنے کی آزادی. پیسہ آپ کو زندگی میں عمدہ چیزوں سے لطف اندوز ہونے کے ساتھ ساتھ دوسروں کو زندگی کی ضروریات کی مدد کرنے کا

موقع دیتا ہے. سب سے بڑھ کر، پیسہ ہونے سے آپ کو پیسے نہ ہونے کی فکر میں اپنی توانائی خرچ کرنے کی ضرورت نہیں ہے.

خوشی بھی اہم ہے. ایک بار پھر، یہ وہ جگہ ہے جہاں غریب اور متوسط طبقے کے لوگ الجھن کا شکار ہو جاتے ہیں۔ بہت سے لوگ پیسے پر یقین رکھتے ہیں اور

خوشی باہمی طور پر مخصوص ہے، کہ یا تو آپ امیر ہو سکتے ہیں یا آپ خوش رہ سکتے ہیں. ایک بار پھر، یہ "ناقص" پروگرامنگ سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔

وہ لوگ جو لفظ کے ہر معنی میں امیر ہیں وہ سمجھتے ہیں کہ آپ کو دونوں کی ضرورت ہے. جس طرح آپ کو اپنے دونوں بازو اور ٹانگیں رکھنی ہیں، اسی طرح آپ کے پاس پیسہ اور خوشی ہونی چاہئے۔

## *آپ اپنا کیک کھا سکتے ہیں اور اسے بھی کھا سکتے ہیں!*

تو یہاں امیر لوگوں، متوسط طبقے کے لوگوں اور غریب لوگوں کے درمیان ایک اور اہم فرق ہے:

امیر لوگوں کا خیال ہے کہ "آپ اپنا کیک کھا سکتے ہیں اور اسے کھا بھی سکتے ہیں۔

متوسط طبقے کے لوگوں کا خیال ہے کہ "کیک بہت امیر ہے، لہذا میرے پاس صرف ایک چھوٹا سا ٹکڑا ہو گا."

غریب لوگ یقین نہیں کرتے کہ وہ کیک کے مستحق ہیں، لہذا وہ ڈونٹ کا آرڈر دیتے ہیں ، سوراخ پر توجہ مرکوز کرتے ہیں ، اور حیران ہوتے ہیں کہ ان کے پاس "کچھ بھی نہیں" کیوں ہے۔

---

**دولت کا اصول:**

**امیر لوگ یقین رکھتے ہیں**

**" آپ اپنا کیک کھا سکتے ہیں اور اسے بھی کھا سکتے ہیں۔"**

**متوسط طبقے کے لوگ یقین رکھتے ہیں**

**"کیک بہت امیر ہے، لہذا میرے پاس صرف ایک چھوٹا سا ٹکڑا ہو گا." غریب لوگ یقین نہیں کرتے کہ وہ کیک کے مستحق ہیں، لہذا وہ ڈونٹ کا آرڈر دیتے ہیں، سوراخ پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، اور حیران ہوتے ہیں کہ ان کے پاس "کچھ بھی نہیں" کیوں ہے۔**

---

میں آپ سے پوچھتا ہوں، اگر آپ اسے نہیں کھا سکتے تو آپ کے "کیک" کا کیا فائدہ ہے؟ آپ کو اس کے ساتھ کیا کرنا چاہئے؟

رکھنا

یہ آپ کے مینٹل پر ہے اور اسے دیکھو؟ کیک کھانے اور لطف اندوز کرنے کے لئے ہے.

یا تو / یا سوچ ان لوگوں کو بھی پریشان کرتی ہے جو یقین رکھتے ہیں کہ "اگر میرے پاس زیادہ ہے تو کسی اور کے پاس کم ہو گا۔ ایک بار پھر، یہ خوف پر مبنی، خود کو شکست دینے والے پروگرامنگ سے زیادہ کچھ نہیں ہے. یہ تصور کہ دنیا کے امیر لوگوں کے پاس سارا پیسہ ہے اور وہ کسی نہ کسی طرح جمع کر رہے ہیں، لہذا کسی اور کے لئے کچھ نہیں بچا ہے، مضحکہ خیز ہے۔ سب سے پہلے، یہ یقین فرض کرتا ہے کہ پیسے کی محدود فراہمی ہے. میں ماہر معاشیات نہیں ہوں، لیکن جو میں دیکھ سکتا ہوں، وہ ہر روز مزید چیزیں چھاپتے رہتے ہیں. اصل رقم کی فراہمی دہائیوں سے کسی حقیقی اثاثے سے منسلک نہیں ہے۔ لہٰذا اگر آج امیروں کے پاس سارا پیسہ ہوتا تو کل اربوں نہیں تو لاکھوں زیادہ دستیاب ہوتے۔

دوسری چیز جو اس محدود عقیدے کے حامل لوگوں کو احساس

نہیں ہے وہ یہ ہے کہ ایک ہی پیسے کو ہر ایک کے لئے قدر پیدا کرنے کے لئے بار بار استعمال کیا جاسکتا ہے۔ میں آپ کو ایک مثال دیتا ہوں جو میں نے اپنے سیمیناروں میں استعمال کی ہے۔ میں پانچ لوگوں سے کہوں گا کہ وہ اسٹیج پر آئیں اور اپنے ساتھ کوئی سامان لائیں۔ میں انہیں ایک دائرے میں کھڑے ہونے کے لئے کہتا ہوں۔ پھر میں پہلے شخص کو $5 کا بل دیتا ہوں اور ان سے کہتا ہوں کہ وہ اس پیسے کے لئے شخص نمبر 2 سے کچھ خریدیں۔ فرض کریں کہ وہ ایک قلم خریدتے ہیں۔ تو اب شخص نمبر 1 کے پاس قلم ہے اور شخص نمبر 2 کے پاس 5 ڈالر ہیں۔ شخص 2 اب شخص نمبر 3 سے کلپ بورڈ خریدنے کے لئے اسی $5 کا بل استعمال کرتا ہے۔ پھر نمبر 3 نمبر سے نوٹ بک خریدنے کے لئے اسی $5 بل کا استعمال کرتا ہے

4. مجھے امید ہے کہ آپ کو تصویر اور نکتہ مل گیا ہے. بالکل اسی $5 کو ہر اس شخص کی قدر لانے کے لئے استعمال کیا گیا تھا جس کے پاس یہ تھا. ایک ہی

5 ڈالر پانچ مختلف افراد کے ذریعے گئے اور ہر ایک کے لئے $5

کی قیمت اور گروپ کے لئے مجموعی طور پر $25 کی قیمت پیدا

کی. کہ

$5 ختم نہیں ہوا اور جیسے جیسے یہ چاروں طرف گردش کرتا گیا،

ہر ایک کے لئے قیمت پیدا ہوئی۔

سبق واضح ہیں. سب سے پہلے، پیسہ ختم نہیں ہوتا ہے۔ آپ ایک ہی پیسے کو سالوں اور سالوں اور ہزاروں اور ہزاروں لوگوں کے لئے بار بار استعمال کر سکتے ہیں. دوسرا، آپ کے پاس جتنا زیادہ پیسہ ہے، اتنا ہی زیادہ آپ دائرے میں ڈال سکتے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ دوسرے لوگوں کے پاس زیادہ قیمت کے لئے تجارت کرنے کے لئے زیادہ پیسہ ہے.

یہ یا تو / یا بنیاد پر مبنی سوچ کے بالکل برعکس ہے. اس کے برعکس، جب آپ کے پاس پیسہ ہوتا ہے اور اسے استعمال کرتے ہیں تو، آپ اور جس شخص کے ساتھ آپ اسے خرچ کرتے ہیں اس کی قیمت ہوتی ہے۔ واضح الفاظ میں، اگر آپ دوسرے لوگوں کے بارے میں اتنے ہی فکر مند ہیں اور اس بات کو یقینی بنا رہے ہیں کہ انہیں ان کا حصہ ملے (جیسے کوئی حصہ ہے) تو امیر بننے کے لئے جو کچھ درکار ہے وہ کریں تاکہ آپ اپنے ارد گرد زیادہ پیسہ پھیلا سکیں۔

اگر میں کسی بھی چیز کے لئے ایک مثال بن سکتا ہوں، تو وہ یہ

ہو گا کہ آپ ایک مہربان، محبت کرنے والے، دیکھ بھال کرنے والے، سخی اور روحانی شخص بن سکتے ہیں اور واقعی امیر بن سکتے ہیں. میں آپ سے پر زور اپیل کرتا ہوں کہ اس مفروضے کو دور کریں کہ پیسہ کسی بھی طرح سے برا ہے یا اگر آپ امیر ہیں تو آپ کم "اچھے" یا کم "خالص" ہوں گے۔ یہ عقیدہ مطلق طور پر "سلامی" ہے (اگر آپ بیلونی سے تھک چکے ہیں) اور اگر آپ اسے کھاتے رہیں گے تو، آپ نہ صرف موٹے ہوں گے بلکہ آپ موٹے/ور ٹوٹ جائیں گے۔ ارے، آپ کیا جانتے ہیں، دونوں کی ایک اور مثال!

میرے دوست، مہربان، سخی اور محبت کرنے والے ہونے کا اس بات سے کوئی لینا دینا نہیں ہے کہ آپ کے پرس میں کیا ہے یا نہیں ہے. یہ صفات اس چیز سے آتی ہیں جو آپ کے دل میں ہے۔ خالص اور روحانی ہونے کا اس بات سے کوئی لینا دینا نہیں ہے کہ آپ کے بینک اکاؤنٹ میں کیا ہے یا نہیں ہے۔ یہ صفات اس چیز سے آتی ہیں جو آپ کی روح میں ہے۔ یہ سوچنا کہ پیسہ آپ کو اچھا یا برا بناتا ہے، کسی نہ کسی طرح سے / یا سوچنا اور

صرف سادہ "پروگرام شدہ کچرا" ہے جو آپ کی خوشی اور کامیابی کی حمایت نہیں کرتا ہے.

یہ آپ کے آس پاس کے لوگوں کے لئے بھی معاون نہیں ہے، خاص طور پر بچوں کے لئے. اگر آپ ایک اچھے انسان ہونے کے بارے میں اتنے ہی بضد ہیں تو، اگلی نسل کو متاثر نہ کرنے کے لئے "اچھا" بنیں۔

ان بے اختیار عقائد کے ساتھ جو آپ نے نادانستہ طور پر اختیار کیے ہوں گے۔

اگر آپ واقعی بغیر کسی حد کے زندگی گزارنا چاہتے ہیں، چاہے حالات کچھ بھی ہوں، تو کسی بھی / یا سوچ کو چھوڑ دیں اور "دونوں" حاصل کرنے کے ارادے کو برقرار رکھیں.

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں ہمیشہ 'دونوں' سوچتا ہوں."***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. سوچنے کی مشق کریں اور "دونوں" رکھنے کے طریقے تخلیق کریں۔ جب بھی آپ کے سامنے متبادل پیش کیے جائیں، اپنے آپ سے پوچھیں، "میں دونوں کیسے حاصل کر سکتا ہوں؟"

2. اس بات سے آگاہ ہو جائیں کہ گردش میں پیسہ ہر ایک کی زندگی میں اضافہ کرتا ہے۔ ہر بار جب آپ پیسہ خرچ کرتے ہیں تو، اپنے آپ سے کہیں، "یہ پیسہ سیکڑوں لوگوں کے ذریعے جائے گا اور ان سب کے لئے قدر پیدا کرے گا۔

3. اپنے آپ کو دوسروں کے لئے ایک رول ماڈل کے طور پر سوچیں - یہ ظاہر کرتے ہوئے کہ آپ مہربان، سخی، محبت کرنے والے اور امیر ہو سکتے ہیں!

## دولت فائل #13

**امیر لوگ اپنی خالص مالیت پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔**
**غریب لوگ اپنے کام کی آمدنی پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔**

جب پیسے کی بات آتی ہے، تو ہمارے معاشرے میں لوگ عام طور پر پوچھتے ہیں، "آپ کتنا کماتے ہیں؟" شاذ و نادر ہی آپ سوالات سنتے ہیں۔

"آپ کی خالص مالیت کیا ہے؟" بہت کم لوگ اس طرح بات کرتے ہیں، یقیناً کنٹری کلب میں۔

کنٹری کلبوں میں، مالی بحث تقریباً ہمیشہ خالص قیمت کے ارد گرد مرکوز ہوتی ہے: "جم نے صرف اپنے اسٹاک کے اختیارات فروخت کیے۔ اس کی قیمت تین ملین سے زیادہ ہے. پال کی کمپنی ابھی عوامی ہو گئی ہے۔ اس کی قیمت آٹھ ملین ہے. سونے صرف اپنا کاروبار فروخت کر دیا۔ اب اس کی قیمت بارہ لاکھ ہے۔ کنٹری کلب میں، آپ یہ سننے نہیں جا رہے ہیں، "ارے، کیا آپ نے سنا ہے کہ جو کو تنخواہ ملی ہے؟ جی ہاں، اور دو فیصد خرچ زندگی گزارنے کا الاؤنس ہے؟" اگر آپ نے یہ سنا ہے تو، آپ کو معلوم ہو گا کہ آپ دن بھر کے لئے مہمان کی بات سن رہے ہیں۔

---

**دولت کا اصول:**

**دولت کی حقیقی پیمائش خالص مالیت ہے، کام کرنے**

## والی آمدنی نہیں۔

دولت کا حقیقی پیمانہ خالص قیمت ہے، نہ کہ آنے والے وقت میں کام کرنا۔ ہمیشہ تھا، ہمیشہ رہے گا. خالص قیمت آپ کی ملکیت کی ہر چیز کی مالیاتی قدر ہے۔ اپنی خالص مالیت کا تعین کرنے کے لئے، آپ کی ہر چیز کی قیمت شامل کریں، بشمول آپ کی نقد رقم اور سرمایہ کاری جیسے اسٹاک، بانڈز، رئیل اسٹیٹ، اگر آپ کے پاس ایک ہے تو آپ کے کاروبار کی موجودہ قیمت، اگر آپ اس کے مالک ہیں تو آپ کی رہائش کی قیمت، اور پھر ہر اس چیز کو کم کریں جو آپ کے واجب الادا ہیں۔ خالص قیمت دولت کا حتمی پیمانہ ہے کیونکہ، اگر ضروری ہو تو، جو آپ کے پاس ہے اسے بالآخر نقد میں ختم کیا جاسکتا ہے۔

امیر لوگ کام کرنے کی آمدنی اور خالص مالیت کے درمیان بہت بڑا فرق سمجھتے ہیں۔ کام کرنے کی آمدنی اہم ہے، لیکن یہ صرف چار عوامل میں سے ایک ہے جو آپ کی خالص قیمت کا

تعین کرتا ہے۔ چار خالص مالیت کے عوامل یہ ہیں:

1. آمدنی
2. بچت
3. سرمایہ کاری
4. آسان سرمایہ کاری

امیر لوگ سمجھتے ہیں کہ ایک اعلی خالص قیمت کی تعمیر ایک مساوات ہے جس میں چاروں عناصر شامل ہیں. چونکہ یہ تمام عوامل ضروری ہیں، آیئے ہر ایک کا جائزہ لیں۔

آمدنی دو شکلوں میں آتی ہے: کام کرنے والی آمدنی اور غیر فعال آمدنی۔ کام کرنے کی آمدنی فعال کام سے کمائی گئی رقم ہے۔ اس میں روز مرہ کی نوکری سے تنخواہ کا چیک، یا کسی کاروباری کے لئے، کسی کاروبار سے لیا گیا منافع یا آمدنی شامل ہے. کام کرنے والی آمدنی کے لئے ضروری ہے کہ آپ پیسہ کمانے کے لئے اپنا وقت اور محنت لگا رہے ہیں۔ کام کرنے والی آمدنی اہم ہے کیونکہ، اس کے بغیر، دیگر تین خالص مالیت کے عوامل کو حل کرنا تقریبا ناممکن ہے۔

کام کرنے والی آمدنی یہ ہے کہ ہم اپنے مالی "فنل" کو کیسے بھرتے ہیں۔ تمام چیزیں برابر ہیں، جتنی زیادہ کام کرنے والی آمدنی آپ

کماتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ بچت اور سرمایہ کاری کر سکتے ہیں. اگرچہ کام کرنے والی آمدنی اہم ہے، پھر بھی یہ صرف پورے خالص مالیت کے مساوات کے ایک حصے کے طور پر قابل قدر ہے

۔

بدقسمتی سے، غریب اور بہت سے متوسط طبقے کے لوگ چار عوامل میں سے صرف کام کی آمدنی پر توجہ مرکوز کرتے ہیں. مجموعی طور پر، ان کی خالص مالیت کم یا کوئی نہیں ہے.

غیر فعال آمدنی وہ پیسہ ہے جو آپ فعال طور پر کام کیے بغیر کماتے ہیں۔ ہم غیر فعال آمدنی پر تھوڑی دیر بعد زیادہ تفصیل سے تبادلہ خیال کریں گے، لیکن فی الحال، اسے فنل کو بھرنے والی آمدنی کا ایک اور ذریعہ سمجھیں، جسے پھر خرچ کرنے، بچت اور سرمایہ کاری کے لئے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

بچت بھی ضروری ہے۔ آپ بہت پیسہ کما سکتے ہیں.

لیکن اگر آپ اس میں سے کچھ بھی نہیں رکھیں گے تو، آپ کبھی بھی دولت پیدا نہیں کریں گے۔ بہت سے لوگوں کے پاس ایک مالیاتی بلیو پرنٹ ہوتا ہے جو خرچ کرنے کے لئے وائرڈ ہوتا ہے۔ ان کے پاس جو بھی پیسہ ہے، وہ خرچ کرتے ہیں۔ وہ طویل مدتی توازن کے بجائے فوری تسکین کا انتخاب کرتے ہیں۔ خرچ کرنے والوں کے تین موٹو ہوتے ہیں۔ ان کا پہلا نعرہ ہے "یہ صرف پیسہ ہے۔" لہذا، پیسہ ایک ایسی چیز ہے جو ان کے پاس زیادہ نہیں ہے۔ ان کا دوسرا نعرہ ہے "جو ارد گرد چلتا ہے، وہ آس پاس آتا ہے۔ کم از کم وہ ایسا ہی امید رکھتے ہیں، کیونکہ ان کا تیسرا مقصد "معذرت، میں ابھی نہیں کر سکتا۔ میں ٹوٹ گیا ہوں۔" فنل کو بھرنے کے لئے آمدنی پیدا کیے بغیر اور اسے وہاں رکھنے کے لئے بچت کے بغیر، اگلے خالص قیمت کے عنصر کو حل کرنا ناممکن ہے۔

ایک بار جب آپ اپنی آمدنی کا ایک معقول حصہ بچانا شروع کر دیتے ہیں تو، پھر آپ اگلے مرحلے میں جا سکتے ہیں اور سرمایہ

کاری کے ذریعہ اپنا پیسہ بڑھا سکتے ہیں۔ عام طور پر، آپ سرمایہ کاری میں جتنے بہتر ہوں گے، اتنا ہی تیزی سے آپ کا پیسہ بڑھے گا اور زیادہ خالص قیمت پیدا کرے گا۔ امیر لوگ سرمایہ کاری اور سرمایہ کاری کے بارے میں جاننے کے لئے وقت اور توانائی لیتے ہیں۔ وہ خود کو بہترین سرمایہ کار ہونے پر فخر کرتے ہیں یا کم از کم ان کے لئے سرمایہ کاری کے لئے بہترین سرمایہ کاروں کی خدمات حاصل کرتے ہیں۔ غریب لوگ سوچتے ہیں کہ سرمایہ کاری صرف امیر لوگوں کے لئے ہے، لہذا وہ اس کے بارے میں کبھی نہیں سیکھتے ہیں اور ٹوٹے رہتے ہیں۔ ایک بار پھر، مساوات کا ہر حصہ اہم ہے.

ہمارا چوتھا خالص مالیت کا عنصر گروپ کا "سیاہ گھوڑا" ہو سکتا ہے، کیونکہ بہت کم لوگ دولت پیدا کرنے میں اس کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہیں۔ یہ "سادگی" کا عنصر ہے. یہ پیسے کی بچت کے ساتھ ساتھ چلتا ہے، جس سے آپ شعوری طور پر ایک طرز زندگی تشکیل دیتے ہیں جس میں آپ کو زندہ رہنے کے لئے کم پیسے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اپنی زندگی کی لاگت کو کم کرکے،

آپ اپنی بچت اور سرمایہ کاری کے لئے دستیاب فنڈز کی مقدار میں اضافہ کرتے ہیں۔

آسان بنانے کی طاقت کی وضاحت کرنے کے لئے، یہاں ہمارے ملینیئر مائنڈ شرکاء میں سے ایک کی کہانی ہے. جب سو صرف تیئیس سال کی تھی، تو اس نے ایک دانشمندانہ انتخاب کیا: اس نے ایک گھر خریدا. اس وقت انہوں نے صرف 300،000ڈالر ادا کیے تھے۔ سات سال

بعد میں، ایک گرم گرم بازار میں، سونے اپنا گھر زیادہ قیمت پر فروخت کر دیا۔ $600,000 ، جس کا مطلب ہے کہ اس نے $300،000 سے زیادہ کا منافع کمایا۔ انہوں نے ایک نیا گھر خریدنے پر غور کیا، لیکن ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کے بعد، انہوں نے تسلیم کیا کہ اگر وہ 10 فیصد سود پر ایک محفوظ دوسرے رہن میں اپنا پیسہ خرچ کرتی ہیں اور اپنے طرز زندگی کو آسان بناتی ہیں، تو وہ اصل میں اپنی سرمایہ کاری سے ہونے والی آمدنی پر زندگی گزارنے کے لئے کافی آرام دہ ہو سکتی ہیں اور انہیں دوبارہ کبھی کام کرنے کی ضرورت نہیں ہے. نیا گھر خریدنے کے بجائے، وہ اپنی بہن کے ساتھ چلی گئیں۔ اب، تیس سال کی عمر میں، سو مالی طور پر آزاد ہے. انہوں نے اپنی آزادی ایک ٹن پیسہ کمانے کے ذریعے حاصل نہیں کی، بلکہ شعوری طور پر اپنے ذاتی اخراجات کو کم کر کے حاصل کی۔ جی ہاں، وہ اب بھی کام کرتی ہے - کیونکہ وہ اس سے لطف اندوز ہوتی ہے - لیکن اسے ایسا کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ درحقیقت، وہ سال کے

صرف چھ مہینے کام کرتی ہیں۔ باقی وقت وہ فجی میں گزارتی ہیں، پہلا اس لیے کہ وہ اسے پسند کرتی ہیں، اور دوسرا، وہ کہتی ہیں کہ ان کا پیسہ وہاں اور بھی جاتا ہے۔ چونکہ وہ سیاحوں کے بجائے مقامی لوگوں کے ساتھ رہتی ہیں، اس لیے وہ زیادہ خرچ نہیں کرتی ہیں۔ آپ کتنے لوگوں کو جانتے ہیں جو ہر سال کے چھ مہینے ایک ٹراپیکل جزیرے پر رہنا پسند کریں گے، تیس سال کی پختہ عمر میں دوبارہ کام نہیں کرنا پڑے گا؟ چالیس کے بارے میں کیا خیال ہے؟ پچاس؟ ساٹھ؟ کبھی؟ یہ سب اس لئے ہے کیونکہ سو نے ایک سادہ طرز زندگی بنایا اور اس کے نتیجے میں، زندہ رہنے کے لئے خوش قسمتی کی ضرورت نہیں ہے۔

تو، آپ کو مالی طور پر خوش رہنے کے لئے کیا کرنا پڑے گا؟ اگر آپ کو ایک حویلی میں رہنے کی ضرورت ہے، تین چھٹیاں گھر ہیں، دس گاڑیاں ہیں، دنیا بھر میں سالانہ سفر کرنا ہے، کیویئر کھانا ہے، اور اپنی زندگی سے لطف اندوز ہونے کے لئے بہترین شیمپین پینا ہے، تو یہ ٹھیک ہے، لیکن یہ تسلیم کریں کہ آپ نے اپنی بار کو بہت بلند کر دیا ہے، اور آپ کو ایک ایسے مقام پر پہنچنے

میں طویل، طویل وقت لگ سکتا ہے جہاں آپ خوش ہیں.

دوسری طرف ، اگر آپ کو خوش رہنے کے لئے تمام "کھلونوں" کی ضرورت نہیں ہے تو، آپ شاید اپنے مالی مقصد کو بہت جلد پہنچ جائیں گے۔

ایک بار پھر، آپ کی خالص مالیت کی تعمیر ایک چار حصوں کی مساوات ہے۔

جیسا

ایک مثال، چار پہیوں والی بس چلانے کا تصور کریں. اگر آپ صرف ایک پہیے پر گاڑی چلا رہے ہوں تو سواری کیسی ہو گی؟ شاید آہستہ آہستہ، تنگ، جدوجہد، چنگاریوں سے بھرا ہوا، اور دائروں میں جا رہا ہے. کیا یہ جانا پہچانا لگتا ہے؟ امیر لوگ چاروں پہیوں پر پیسے کا کھیل کھیلتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ ان کی سواری تیز، ہموار، براہ راست اور نسبتا آسان ہے.

ویسے، میں بس کی تشبیہ استعمال کرتا ہوں کیونکہ ایک بار جب آپ کامیاب ہو جاتے ہیں، تو آپ کا مقصد دوسروں کو اپنے ساتھ سواری پر لانا ہو سکتا ہے.

غریب اور زیادہ تر متوسط طبقے کے لوگ صرف ایک پہیے پر پیسے کا کھیل کھیلتے ہیں۔ ان کا ماننا ہے کہ امیر ہونے کا واحد طریقہ بہت زیادہ پیسہ کمانا ہے۔ وہ اس بات پر صرف اس لیے یقین رکھتے ہیں کہ وہ وہاں کبھی نہیں گئے۔ وہ پارکنسن کے قانون کو نہیں سمجھتے ہیں، جس میں کہا گیا ہے، "اخراجات ہمیشہ آمدنی کے براہ راست تناسب میں بڑھیں گے۔

یہاں ہمارے معاشرے میں عام بات ہے. آپ کے پاس ایک کار ہے، آپ زیادہ پیسہ کماتے ہیں، اور آپ کو ایک بہتر گاڑی ملتی ہے. آپ کے پاس ایک گھر ہے، آپ زیادہ پیسہ کماتے ہیں، اور آپ کو ایک بڑا گھر ملتا ہے. آپ کے پاس کپڑے ہیں ، آپ زیادہ پیسے کماتے ہیں، اور آپ کو اچھے کپڑے ملتے ہیں. آپ کے پاس تعطیلات ہیں، آپ زیادہ پیسہ کماتے ہیں، اور آپ تعطیلات پر زیادہ خرچ کرتے ہیں. یقینا اس قاعدے میں کچھ استثناء ہیں ... بہت کم! عام طور پر، جیسے جیسے آمدنی بڑھتی ہے، اخراجات بھی تقریبا ہمیشہ بڑھتے جاتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ صرف آمدنی کبھی دولت پیدا نہیں کرے گی۔

اس کتاب کو کروڑ پتی ذہن کے راز کا نام دیا گیا ہے۔ کیا کروڑ پتی سے مراد آمدنی یا خالص مالیت ہے؟ خالص قیمت. لہذا، اگر آپ کا ارادہ کروڑ پتی یا اس سے زیادہ ہونا ہے تو ، آپ کو اپنی خالص مالیت کی تعمیر پر توجہ مرکوز کرنی چاہئے ، جو ، جیسا کہ ہم نے تبادلہ خیال کیا ہے، صرف آپ کی آمدنی سے کہیں زیادہ پر مبنی ہے۔

پیسے کی اپنی خالص مالیت کو جاننے کے لئے اسے ایک پالیسی بنائیں۔

یہاں ایک مشق ہے جو آپ کی مالی زندگی کو ہمیشہ کے لئے تبدیل کر سکتی ہے.

کاغذ کی ایک خالی شیٹ لیں اور اسے "نیٹ ورتھ" کا عنوان دیں۔

پھر ایک سادہ چارٹ بنائیں جو صفر سے شروع ہوتا ہے اور آپ کے خالص مالیت کے مقصد کے ساتھ ختم ہوتا ہے۔ اپنی موجودہ خالص قیمت کو نوٹ کریں جیسا کہ یہ آج ہے۔ پھر ہر نوے دن میں، اپنی نئی خالص مالیت درج کریں. بس یہی ہے. اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو، آپ اپنے آپ کو امیر سے امیر تر ہوتے ہوئے پائیں گے۔ کیوں؟ کیونکہ آپ اپنی خالص قیمت کو "ٹریک" کریں گے.

یاد رکھیں: جس چیز پر آپ توجہ مرکوز کرتے ہیں وہ وسیع ہوتا ہے۔ جیسا کہ میں اکثر اپنی تربیت میں کہتا ہوں، "جہاں توجہ جاتی ہے، توانائی کا بہاؤ اور نتائج ظاہر ہوتے ہیں."

---

**دولت کا اصول:**

**جہاں توجہ جاتی ہے، وہاں توانائی کا بہاؤ اور نتائج ظاہر ہوتے ہیں۔**

---

اپنی قابلیت کو ٹریک کر کے، آپ اس پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں، اور چونکہ آپ جس چیز پر توجہ مرکوز کرتے ہیں اس میں توسیع ہوتی ہے، لہذا آپ کی خالص قیمت میں اضافہ ہو گا۔ ویسے، یہ قانون آپ کی زندگی کے ہر دوسرے حصے کے لئے جاتا ہے: جو آپ ٹریک کرتے ہیں اس میں اضافہ ہوتا ہے.

اس مقصد کے لئے، میں آپ کو ایک اچھے مالیاتی منصوبہ ساز کو تلاش کرنے اور اس کے ساتھ کام کرنے کی ترغیب دیتا ہوں. یہ پیشہ ور افراد آپ کی خالص مالیت کو ٹریک کرنے اور تعمیر کرنے میں آپ کی مدد کرسکتے ہیں۔ وہ آپ کے مالی معاملات کو منظم کرنے میں آپ کی مدد کریں گے اور آپ کے پیسے کی بچت اور اضافے کے لئے آپ کو مختلف گاڑیوں سے متعارف کرائیں گے.

ایک اچھا منصوبہ ساز تلاش کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ کسی دوست یا ساتھی سے رجوع کریں جو اس شخص سے خوش ہے جسے وہ استعمال کرتا ہے۔ میں یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ آپ کا منصوبہ ساز جو کچھ بھی کہتا ہے اسے انجیل کے طور پر لے لو۔ لیکن

میں مشورہ دے رہا ہوں کہ آپ کو اپنے مالی معاملات کی منصوبہ بندی اور ٹریک کرنے میں مدد کرنے کے لئے مہارت کے ساتھ ایک قابل پیشہ ور تلاش کریں. ایک اچھا منصوبہ ساز آپ کو ٹولز، سافٹ ویئر، علم اور سفارشات فراہم کر سکتا ہے تاکہ آپ کو سرمایہ کاری کی عادات بنانے میں مدد مل سکے جو دولت پیدا کرے گی۔

عام طور پر، میں ایک منصوبہ ساز کو تلاش کرنے کی سفارش کرتا ہوں جو صرف انشورنس یا صرف میوچل فنڈز کے بجائے مالی مصنوعات کی ایک صف کے ساتھ کام کرتا ہے۔ اس طرح، آپ مختلف اختیارات کے بارے میں جان سکتے ہیں، پھر فیصلہ کریں کہ آپ کے لئے کیا صحیح ہے۔

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں اپنی خالص مالیت کی تعمیر پر توجہ مرکوز کرتا ہوں!"***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. تمام چار خالص مالیت کے عوامل پر توجہ مرکوز کریں:
آپ کی آمدنی میں اضافہ آئیں، اپنی بچت میں اضافہ کریں، اپنی سرمایہ کاری کے منافع میں اضافہ کریں، اور آسان بنا کر اپنی زندگی کی لاگت کو کم کریں آپ کا طرز زندگی.

2. خالص قیمت کا بیان بنائیں۔ ایسا کرنے کے لئے، آپ کے پاس موجود ہر چیز (آپ کے اثاثوں) کی موجودہ ڈالر کی قیمت شامل کریں اور ہر اس چیز کی کل قیمت کو کم کریں جو آپ پر واجب الادا ہے (آپ کا) ذمہ داریاں). ہر سہ ماہی میں اس بیان کو ٹریک کرنے اور اس پر نظر ثانی کرنے کا عہد کریں۔ ایک بار پھر، توجہ کے قانون کی بنیاد پر، کیا آپ کا ٹریک بڑھ جائے گا.

3. ایک مالیاتی منصوبہ ساز کی خدمات حاصل کریں جو انتہائی کامیاب ہو اور ایک معروف، معتبر کمپنی کے ساتھ کام کرتا ہو۔ ایک بار پھر، ایک عظیم مالیاتی منصوبہ ساز کو تلاش کرنے کا بہترین طریقہ دوستوں سے پوچھنا ہے اور ان کے حوالہ جات کے لئے ساتھی.

خصوصی بونس:

**www.millionairemindbook.com** پر جائیں اور اپنی مفت "نیٹ ورتھ ٹریکنگ شیٹ" حاصل کرنے کے لئے

"مفت بک بونس" پر کلک کریں۔

## دولت فائل #14
## امیر لوگ اپنے پیسے کا انتظام اچھی طرح سے کرتے ہیں۔ غریب لوگ اپنے پیسے کا غلط استعمال کرتے ہیں۔

تھامس اسٹینلے نے اپنی سب سے زیادہ فروخت ہونے والی کتاب 'دی ملینیئر نیکسٹ ڈور' میں شمالی امریکہ بھر کے کروڑ پتی افراد کا سروے کیا اور بتایا کہ وہ کون ہیں اور انہوں نے اپنی دولت کیسے حاصل کی۔ نتائج کا خلاصہ ایک مختصر جملے میں کیا جا سکتا ہے: "امیر لوگ اپنے پیسے کا انتظام کرنے میں اچھے ہیں." امیر لوگ اپنے پیسے کا انتظام اچھی طرح سے کرتے ہیں۔ غریب لوگ اپنے پیسے کا غلط استعمال کرتے ہیں۔

امیر لوگ غریب لوگوں سے زیادہ ہوشیار نہیں ہوتے۔ ان کے پاس صرف مختلف اور زیادہ معاون پیسے کی عادات ہیں۔ جیسا کہ ہم نے اس کتاب کے پہلے حصے میں بحث کی ہے، یہ عادات بنیادی طور پر ہمارے ماضی کی کنڈیشننگ پر مبنی ہیں. تو سب سے پہلے، اگر آپ اپنے پیسے کا انتظام صحیح طریقے سے نہیں

کر رہے ہیں، تو آپ شاید پیسے کا انتظام نہ کرنے کے لئے تیار تھے. دوسرا، ایک اچھے سے بہتر موقع ہے کہ آپ نہیں جانتے کہ اپنے پیسے کو اس طرح سے کیسے منظم کریں جو آسان اور مؤثر ہو. میں آپ کے بارے میں نہیں جانتا، لیکن جہاں میں اسکول گیا تھا، وہاں منی مینجمنٹ 101 پیش نہیں کیا گیا تھا. اس کے بجائے ہم نے 1812 کی جنگ کے بارے میں سیکھا، جو یقینا ایک ایسی چیز ہے جو میں ہر روز استعمال کرتا ہوں۔

یہ موضوعات میں سب سے زیادہ دلکش نہیں ہو سکتا ہے، لیکن یہ اس پر آتا ہے: مالی کامیابی اور مالی ناکامی کے درمیان واحد سب سے بڑا فرق یہ ہے کہ آپ اپنے پیسے کا انتظام کتنی اچھی طرح کرتے ہیں۔ یہ آسان ہے: پیسے پر مہارت حاصل کرنے کے لئے، آپ کو پیسے کا انتظام کرنا ہو گا.

غریب لوگ یا تو اپنے پیسے کا غلط انتظام کرتے ہیں یا وہ پیسے کے موضوع سے مکمل طور پر گریز کرتے ہیں۔ بہت سے لوگ اپنے پیسے کا انتظام کرنا پسند نہیں کرتے ہیں کیونکہ، پہلے، وہ کہتے ہیں کہ یہ ان کے پیسے کو محدود کرتا ہے۔

آزادی، اور دوسرا، وہ کہتے ہیں کہ ان کے پاس انتظام کرنے کے لئے کافی پیسہ نہیں ہے.

جہاں تک پہلے بہانے کی بات ہے، پیسے کا انتظام آپ کی آزادی کو محدود نہیں کرتا ہے - اس کے برعکس، یہ اسے فروغ دیتا ہے. اپنے پیسے کا انتظام کرنے سے آپ کو بالآخر مالی آزادی پیدا کرنے کی اجازت ملتی ہے تاکہ آپ کو دوبارہ کام نہ کرنا پڑے۔ میرے لئے، یہ حقیقی آزادی ہے.

جہاں تک ان لوگوں کا تعلق ہے جو "میرے پاس انتظام کرنے کے لئے کافی پیسے نہیں ہیں" کی دلیل استعمال کرتے ہیں، وہ دوربین کے غلط سرے کو دیکھ رہے ہیں. یہ کہنے کے بجائے کہ "جب میرے پاس بہت پیسہ ہو گا، میں اس کا انتظام کرنا شروع کر دوں گا"، حقیقت یہ ہے کہ "جب میں اس کا انتظام کرنا شروع کروں گا، تو میرے پاس بہت سارے پیسے ہوں گے."

یہ کہنا کہ "جیسے ہی میں پکڑا جاؤں گا میں اپنے پیسے کا انتظام

کرنا شروع کر دوں گا" ایک زیادہ وزن والے شخص کی طرح ہے کہ "جیسے ہی میں بیس پاؤنڈ کھوؤں گا تو میں ورزش اور ڈائٹنگ شروع کر دوں گا۔ یہ گھوڑے کے سامنے گاڑی ڈال رہا ہے، جس کی وجہ سے کہیں نہیں جانا پڑتا... یا اس سے بھی پیچھے! سب سے پہلے آپ اپنے پاس موجود پیسے کو مناسب طریقے سے سنبھالنا شروع کرتے ہیں، پھر آپ کے پاس سنبھالنے کے لئے زیادہ پیسہ ہو گا۔

ملینیر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں، میں ایک ایسی کہانی سناتا ہوں جو زیادہ تر لوگوں کو آنکھوں کے درمیان ہی مار دیتی ہے۔ تصور کریں کہ آپ ایک پانچ سالہ بچے کے ساتھ سڑک پر چل رہے ہیں۔ آپ آئس کریم کی دکان پر آتے ہیں اور اندر جاتے ہیں۔ آپ بچے کو ایک کون پر آئس کریم کا ایک اسکوپ دیتے ہیں کیونکہ ان کے پاس کوئی کپ نہیں ہوتا ہے۔ جیسے ہی آپ دونوں باہر چلتے ہیں، آپ دیکھتے ہیں کہ بچے کے چھوٹے ہاتھوں میں کون لڑکھڑا رہا ہے اور اچانک، پھسل رہا ہے۔ آئس کریم کون سے نکل کر فٹ پاتھ پر گرتی ہے۔

بچہ رونے لگتا ہے۔ لہذا واپس آپ اسٹور میں جاتے ہیں، اور جیسے ہی آپ دوسری بار آرڈر کرنے والے ہوتے ہیں، بچے کو "ٹرپل اسکوپر" کون کی تصویر کے ساتھ ایک رنگین نشان نظر آتا ہے۔ بچہ تصویر کی طرف اشارہ کرتا ہے اور پرجوش انداز میں چیختا ہے، "میں وہ چاہتا ہوں!"

اب سوال یہ ہے. ایک مہربان، محبت کرنے والے اور سخی شخص ہونے کے ناطے، کیا آپ آگے بڑھیں گے اور اس بچے کو ٹرپل اسکوپر حاصل کریں گے؟ آپ کا ابتدائی جواب "یقینی" ہو سکتا ہے. تاہم، جب اس سوال پر تھوڑا زیادہ گہرائی سے غور کیا جاتا ہے تو، ہمارے سیمینار کے زیادہ تر شرکا جواب دیتے ہیں، "نہیں۔ کیوں کہ آپ بچے کو ناکام بنانا کیوں چاہتے ہیں؟ بچہ ایک بھی اسکوپ کو سنبھال نہیں سکتا تھا، بچہ ممکنہ طور پر ٹرپل اسکوپ کو کیسے سنبھال سکتا ہے؟

جب کائنات اور آپ کی بات آتی ہے تو بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ ہم ایک مہربان اور محبت کرنے والی کائنات میں رہتے ہیں، اور اصول یہ ہے کہ "جب تک آپ یہ نہیں دکھاتے کہ آپ جو کچھ حاصل کر سکتے ہیں اسے سنبھال سکتے ہیں، آپ کو مزید نہیں ملے گا!"

**دولت کا اصول:**

**جب تک آپ یہ نہیں دکھاتے کہ آپ کے پاس جو کچھ ہے اسے سنبھال سکتے ہیں، آپ کو مزید کچھ نہیں ملے گا!**

---

آپ کو بڑی رقم حاصل کرنے سے پہلے تھوڑی رقم کا انتظام کرنے کی عادات اور مہارت حاصل کرنا ضروری ہے۔ یاد رکھیں، ہم عادت کی مخلوق ہیں، اور لہذا آپ کے پیسے کا انتظام کرنے کی عادت رقم سے زیادہ اہم ہے.

---

**دولت کا اصول:**

**اپنے پیسے کا انتظام کرنے کی عادت رقم سے زیادہ اہم ہے.**

---

تو آپ اپنے پیسے کا انتظام کیسے کرتے ہیں؟ ملینیر مائنڈ انٹینسیو

سیمینار میں، ہم وہ سکھاتے ہیں جو بہت سے لوگوں کا خیال ہے
کہ ایک حیرت انگیز طور پر آسان اور مؤثر پیسہ آدمی ہے-

عمر بڑھانے کا طریقہ. ہر تفصیل پر جانا اس کتاب کے دائرہ کار سے باہر ہے۔ تاہم، میں آپ کو کچھ بنیادی باتیں دیتا ہوں تاکہ آپ شروع کر سکیں۔

اپنے فنانشل فریڈم اکاؤنٹ کے طور پر نامزد ایک علیحدہ بینک اکاؤنٹ کھولیں۔ (ٹیکس کے بعد) آپ کو ملنے والے ہر ڈالر کا 10 فیصد اس فنڈ میں ڈالیں۔ اس رقم کو صرف سرمایہ کاری اور غیر فعال آمدنی کے ذرائع خریدنے یا تخلیق کرنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے. اس اکاؤنٹ کا کام ایک سنہری ہنس بنانا ہے جو سونے کے انڈے دیتا ہے جسے غیر فعال آمدنی کہا جاتا ہے۔ اور آپ یہ پیسہ کب خرچ کریں گے؟ کبھی نہیں! یہ کبھی خرچ نہیں کیا جاتا ہے - صرف سرمایہ کاری کی جاتی ہے. آخر کار، جب آپ ریٹائر ہو جاتے ہیں، تو آپ کو فنڈ (انڈے) سے ہونے والی آمدنی کو خرچ کرنا پڑتا ہے، لیکن خود پرنسپل کو کبھی نہیں۔ اس طرح، یہ ہمیشہ بڑھتا رہتا ہے اور آپ کبھی ٹوٹ نہیں سکتے ہیں.

ہماری ایک طالبہ، جس کا نام ایما ہے، نے حال ہی میں مجھے اپنی کہانی سنائی۔ دو سال پہلے ایما دیوالیہ ہونے کا دعویٰ کرنے والی تھی۔ وہ ایسا نہیں کرنا چاہتا تھا۔ تاہم، اس نے محسوس کیا کہ اس کے پاس کوئی دوسرا راستہ نہیں تھا۔ وہ اس سے کہیں زیادہ قرض میں ڈوبی ہوئی تھی جسے وہ سنبھال سکتی تھی۔ اس کے بعد انہوں نے ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کی اور منی مینجمنٹ سسٹم کے بارے میں سیکھا۔ ایما نے کہا، "یہی ہے. اس طرح میں اس الجھن سے باہر نکلنے جا رہا ہوں!"

تمام شرکاء کی طرح ایما سے بھی کہا گیا کہ وہ اپنی رقم کو کئی مختلف اکاؤنٹس میں تقسیم کرے۔ "یہ بہت اچھا ہے،" اس نے اپنے آپ کو سوچا. "میرے پاس تقسیم کرنے کے لیے پیسے نہیں ہیں!" لیکن چونکہ وہ کوشش کرنا چاہتی تھی، لہذا ایما نے اکاؤنٹس میں ماہانہ $ 1 تقسیم کرنے کا فیصلہ کیا۔ جی ہاں، یہ صحیح ہے، صرف $1 ماہانہ.

ہم جو الاٹمنٹ سسٹم پڑھاتے ہیں، اس کی بنیاد پر، اس ایک ڈالر کا استعمال کرتے ہوئے، اس نے اپنے ایف ایف اے

(فنانشل فریڈم اکاؤنٹ) میں دس سینٹ ڈال دیے۔ پہلی چیز جو اس نے اپنے ذہن میں سوچی وہ یہ تھی کہ "مجھے دس سینٹ ماہانہ پر مالی طور پر آزاد کیسے ہونا چاہئے؟" لہٰذا انہوں نے ہر ماہ اس ڈالر کو دوگنا کرنے کا عہد کیا۔ دوسرے مہینے میں اس نے 2 ڈالر تقسیم کیے۔

تیسرا مہینہ $4، پھر $8، $16، $32، $64، اور اسی طرح بارہویں مہینے تک $2،048 تھا جسے وہ ہر ماہ تقسیم کر رہی تھی۔

پھر، دو سال بعد، اس نے اپنی کوششوں سے کچھ حیرت انگیز پھل جمع کرنا شروع کیا. وہ براہ راست اپنے فنانشل فریڈم اکاؤنٹ میں $ 10،000 ڈالنے کے قابل تھی! اس نے اپنے پیسے کا انتظام اتنی اچھی طرح سے کرنے کی عادت بنالی تھی کہ، جب $10،000 کا بونس چیک اس کے پاس آیا، تو اسے کسی اور چیز کے لئے پیسے کی ضرورت نہیں تھی!

ایما اب قرض سے باہر نکل چکی ہے اور مالی طور پر آزاد ہونے کی راہ پر گامزن ہے۔ یہ سب اس لئے کہ اس نے جو کچھ سیکھا تھا اس کے ساتھ کارروائی کی، بھلے ہی یہ صرف $ 1 ماہانہ کے ساتھ ہی کیوں نہ ہو۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کے پاس ابھی قسمت ہے یا عملی طور پر کچھ بھی نہیں ہے. جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ آپ فوری طور پر جو کچھ حاصل کرتے ہیں اس کا انتظام کرنا

شروع کرتے ہیں، اور آپ اس بات پر حیران ہوں گے کہ آپ کتنی جلدی مزید حاصل کرتے ہیں۔

میں نے ملینیر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں ایک اور طالب علم سے کہا تھا، "میں اپنے پیسے کا انتظام کیسے کر سکتا ہوں جب میں اس طرح زندگی گزارنے کے لئے پیسہ خرچ کر رہا ہوں؟" اس کا جواب یہ ہے کہ ایک اضافی ڈالر ادھار لیں اور اس ڈالر کا انتظام کریں۔ یہاں تک کہ اگر آپ قرض لے رہے ہیں یا ماہانہ صرف چند ڈالر تلاش کر رہے ہیں، تو آپ کو اس رقم کا انتظام کرنا ہو گا، کیونکہ یہاں ایک "جسمانی" دنیا کے اصول سے زیادہ کام کر رہے ہیں: یہ ایک روحانی اصول بھی ہے. پیسے کے معجزے اس وقت رونما ہوں گے جب آپ کائنات کو یہ ظاہر کریں گے کہ آپ اپنے مالی معاملات کو صحیح طریقے سے سنبھال سکتے ہیں۔

فنانشل فریڈم بینک اکاؤنٹ کھولنے کے علاوہ اپنے گھر میں فنانشل فریڈم جار بنائیں اور ہر روز اس میں رقم جمع کروائیں۔ یہ $ 10، $ 5، $ 1، ایک پیسہ، یا آپ کی تمام ڈھیلی تبدیلی ہو سکتی ہے۔ رقم سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ عادت ہے. راز ایک بار پھر

مالی طور پر آزاد ہونے کے اپنے مقصد پر روزانہ "توجہ" دینا ہے.

جیسے کہ راغب کرتے ہیں، پیسہ زیادہ پیسے کو راغب کرتا ہے.

اس سادہ جار کو چھوڑ دیں

## 150- کروڑپتی ذہن کے راز

آپ کا "پیسہ مقناطیس" بنیں، اپنی زندگی میں زیادہ سے زیادہ پیسے اور مالی آزادی کے مواقع کو راغب کریں.

اب، مجھے یقین ہے کہ یہ پہلی بار نہیں ہے جب آپ نے طویل مدتی سرمایہ کاری کے لئے اپنے پیسے کا 10 فیصد بچانے کے لئے اشتہاری وائس سنا ہے، لیکن یہ پہلی بار ہو سکتا ہے کہ آپ نے سنا ہے کہ آپ کے پاس ایک مساوی اور مخالف اکاؤنٹ ہونا چاہئے جو خاص طور پر آپ کے لئے "اڑانے" اور کھیلنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے.

پیسے کے انتظام کا سب سے بڑا راز توازن ہے. ایک طرف، آپ زیادہ سے زیادہ پیسہ بچانا چاہتے ہیں تاکہ آپ اسے سرمایہ

کاری کر سکیں اور زیادہ پیسہ کما سکیں۔ دوسری طرف، آپ کو اپنی آمدنی کا مزید 10 فیصد "پلے" اکاؤنٹ میں ڈالنے کی



ضرورت ہے۔ کیوں؟ کیونکہ ہم فطرت میں مجموعی ہیں. آپ دوسروں کو متاثر کیے بغیر اپنی زندگی کے ایک حصے کو متاثر نہیں کر سکتے ہیں. کچھ لوگ بچتے ہیں، بچتے ہیں، بچتے ہیں، اور جب ان کی منطقی اور ذمہ دارانہ ذات پوری ہوتی ہے، تو ان کی "اندرونی روح" نہیں ہوتی ہے. اس "تفریح کی تلاش" روح کے پہلو کو شامل کرنے والے ایونٹو کہیں گے، "میرے پاس کافی ہے. میں بھی کچھ توجہ چاہتا ہوں،" اور ان کے نتائج کو سبوتاژ کرنا چاہتا ہوں۔

دوسری طرف، اگر آپ خرچ کرتے ہیں، خرچ کرتے ہیں، خرچ کرتے ہیں تو، نہ صرف آپ کبھی امیر نہیں بنیں گے، بلکہ آپ کا ذمہ دار حصہ بالآخر ایسی صورتحال پیدا کرے گا جہاں آپ ان چیزوں سے بھی لطف اندوز نہیں ہوں گے جن پر آپ اپنا پیسہ خرچ کرتے ہیں، اور آپ خود کو مجرم محسوس کریں گے۔ اس کے بعد جرم آپ کو لاشعوری طور پر اپنے جذبات کا اظہار کرنے کے طریقے کے طور پر ضرورت سے زیادہ خرچ کرنے کا سبب بنے گا۔ اگرچہ آپ عارضی طور پر بہتر محسوس

کر سکتے ہیں، جلد ہی یہ جرم اور شرم کی طرف واپس آ جاتا ہے۔ یہ ایک شیطانی چکر ہے، اور اس کو روکنے کا واحد طریقہ یہ سیکھنا ہے کہ اپنے پیسے کو اس طرح سے منظم کرنا سیکھیں جو کام کرتا ہے۔

آپ کا پلے اکاؤنٹ بنیادی طور پر اپنے آپ کی پرورش کرنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے - ان چیزوں کو کرنے کے لئے جو آپ عام طور پر نہیں کرتے ہیں۔ یہ سابق لوگوں کے لئے ہے جیسے کسی ریستوراں میں جانا اور اپنی بہترین شراب یا شیمپین کی بوتل آرڈر کرنا۔ یا کشتی کرائے پر لینا

دن کے لئے. یا کسی اعلی درجے کے ہوٹل میں تفریح اور تفریح کی ایک غیر معمولی رات کے لئے قیام کرنا.

پلے اکاؤنٹ کا قاعدہ یہ ہے کہ اسے ہر ماہ خرچ کرنا ہو گا۔ یہ صحیح ہے! ہر مہینے آپ کو اس اکاؤنٹ میں موجود تمام رقم کو اس طرح اڑانا پڑتا ہے جس سے آپ امیر محسوس کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک مساج سینٹر میں چلنے کا تصور کریں، اپنے اکاؤنٹ سے تمام رقم کاؤنٹر پر پھینک دیں، مساج تھراپسٹ کی طرف اشارہ کریں، اور کہیں، "میں آپ دونوں کو اپنے اوپر چاہتا ہوں۔ گرم چٹانوں اور کھیرے کے ساتھ۔ اس کے بعد، میرے لئے دوپہر کا کھانا لے آؤ!"

جیسا کہ میں نے کہا، فضول خرچی۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ اپنے بچت کے منصوبے پر عمل جاری رکھنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ اسے ایک کھیل کے منصوبے کے ساتھ آف سیٹ کیا جائے جو ہمیں ہماری کوششوں کے لئے انعام دے گا۔ آپ کے پلے اے سی کاؤنٹ آپ کے "وصول کرنے" والے پٹھوں کو

مضبوط بنانے کے لئے بھی ڈیزائن کیا گیا ہے. یہ پیسے کا انتظام کرنے کو بھی بہت زیادہ مزہ بنادیتا ہے۔ پلے اکاؤنٹ اور مالی آزادی کی گنتی کے علاوہ، میں مشورہ دیتا ہوں کہ آپ مزید چار اکاؤنٹ بنائیں۔ دیگر اکاؤنٹس میں شامل ہیں:

خرچ کرنے والے اکاؤنٹ کے لئے آپ کی طویل مدتی

بچت میں 10 فیصد

آپ کے تعلیمی اکاؤنٹ میں 10 فیصد 50

فیصد آپ کی ضروریات کے اکاؤنٹ میں

10 فیصد آپ کے دینے والے اکاؤنٹ

میں

ایک بار پھر، غریب لوگ سوچتے ہیں کہ یہ سب آمدنی کے بارے میں ہے۔ ان کا ماننا ہے کہ آپ کو امیر بننے کے لئے دولت کمانا ہوگی۔ ایک بار پھر، یہ نر گائے کی کھاد ہے! حقیقت

یہ ہے کہ اگر آپ اس پروگرام کے بعد اپنے پیسے کا انتظام کرتے ہیں تو، آپ نسبتاً کم آمدنی پر مالی طور پر آزاد ہو سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے پیسے کا غلط انتظام کرتے ہیں تو، آپ مالی طور پر آزاد نہیں بن سکتے ہیں، یہاں تک کہ بڑے پیمانے پر بھی۔

آنا. یہی وجہ ہے کہ بہت سے اعلی آمدنی والے پیشہ ور افراد— ڈاکٹر، وکیل، ایتھلیٹس، اور یہاں تک کہ اکاؤنٹنٹ—بنیادی طور پر ٹوٹ جاتے ہیں، کیونکہ یہ صرف اس بارے میں نہیں ہے کہ آپ کیا کرتے ہیں۔

ہمارے حاضرین میں سے ایک، جان نے مجھے بتایا کہ جب اس نے پہلی بار منی مینجمنٹ سسٹم کے بارے میں سنا، تو اس نے سوچا، "کتنا بور ہے! کوئی اپنا قیمتی وقت ایسا کرنے میں کیوں صرف کرے گا؟" پھر بعد میں سیمینار کے دوران انہیں آخر کار احساس ہوا کہ اگر وہ کسی دن مالی طور پر آزاد ہونا چاہتے ہیں، خاص طور پر جلد از جلد، تو انہیں بھی امیروں کی طرح اپنے پیسے کا انتظام کرنا پڑے گا۔

جان کو یہ نئی عادت سیکھنی پڑی کیونکہ یہ یقینی طور پر اس کے لئے فطری نہیں تھا۔ انہوں نے کہا کہ اس نے انہیں اس وقت کی یاد دلا دی جب وہ ٹرائیتھلون کی ٹریننگ کر رہے تھے۔ وہ تیراکی اور سائیکل چلانے میں واقعی اچھا تھا۔ تاہم، وہ دوڑ سے

نفرت کرتا تھا۔ اس سے ان کے پیروں، گھٹنوں اور پیٹھ میں چوٹ لگی۔ ہر ٹریننگ سیشن کے بعد وہ سخت تھا۔ وہ ہمیشہ سانس نہیں لے پاتا تھا اور اس کے پھیپھڑے ہر بار جل جاتے تھے، بھلے ہی وہ تیزی سے نہ جا رہا ہو! وہ بھاگنے سے ڈرتا تھا۔ تاہم، وہ جانتا تھا کہ اگر اسے ٹاپ ٹرائی ایتھلیٹ بننا ہے تو، اسے دوڑنا سیکھنا ہو گا اور اسے کامیابی کے حصے کے طور پر قبول کرنا ہو گا۔ جہاں ماضی میں جان دوڑنے سے گریز کرتا تھا، وہیں اب اس نے ہر روز دوڑنے کا فیصلہ کیا۔ کچھ مہینوں کے بعد، وہ دوڑنے سے لطف اندوز ہونے لگا اور درحقیقت ہر روز اس کا انتظار کرتا تھا۔

پیسے کے انتظام کے میدان میں جان کے ساتھ بالکل ایسا ہی ہوا۔ وہ اس کے ہر منٹ سے نفرت کرنے لگا لیکن حقیقت میں اسے پسند کرنے لگا۔ اب وہ اپنی تنخواہ کا چیک حاصل کرنے اور اسے مختلف اکاؤنٹس میں تقسیم کرنے کا منتظر ہے! وہ یہ دیکھنے سے بھی لطف اندوز ہوتا ہے کہ کس طرح اس کی دولت صفر سے 300،000 ڈالر سے زیادہ ہو گئی ہے اور روزانہ بڑھ رہی

ہے۔

یہ اس پر آتا ہے: یا تو آپ پیسے کو کنٹرول کرتے ہیں، یا یہ آپ کو کنٹرول کرے گا. پیسے کو کنٹرول کرنے کے لئے، آپ کو اس کا انتظام کرنا ہو گا.

**دولت کا اصول:**

**یا تو آپ پیسے کو کنٹرول کرتے ہیں، یا یہ آپ کو کنٹرول کرے گا.**

مجھے سیمینار کے گریجویٹس کو یہ بتانا پسند ہے کہ جب وہ اپنے پیسے کو مناسب طریقے سے منظم کرنا شروع کرتے ہیں تو وہ پیسے ، کامیابی اور خود کے بارے میں کتنا زیادہ اعتماد محسوس کرتے ہیں۔ سب سے اچھی بات یہ ہے کہ یہ اعتماد ان کی زندگی کے دوسرے حصوں میں منتقل ہوتا ہے اور ان کی خوشی، ان کے تعلقات اور یہاں تک کہ ان کی صحت میں بھی اضافہ کرتا ہے.

پیسہ آپ کی زندگی کا ایک بڑا حصہ ہے، اور جب آپ سیکھیں گے کہ اپنے مالی معاملات کو کس طرح کنٹرول میں رکھنا ہے، تو

آپ کی زندگی کے تمام شعبوں میں اضافہ ہو گا.

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میں ایک بہترین منی مینیجر ہوں."***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. اپنا فنانشل فریڈم بینک اکاؤنٹ کھولیں۔10 ڈالیں آپ کی تمام آمدنی کا فیصد (ٹیکس کے بعد) اس اکاؤنٹ میں. یہ پیسہ کبھی خرچ نہیں کیا جانا چاہئے، صرف آپ کی ریٹائرمنٹ کے لئے غیر فعال آمدنی پیدا کرنے کے لئے سرمایہ کاری کی جاتی ہے.

2. اپنے گھر میں فنانشل فریڈم جار بنائیں اور ہر روز اس میں رقم جمع کریں۔ یہ $10، $5، $1، ایک پیسہ، یا آپ کی تمام ڈھیلی تبدیلی ہو سکتی ہے۔ ایک بار پھر، یہ آپ کی مالی آزادی پر روزانہ توجہ دے گا، اور جہاں توجہ دی جائے گی جاتا ہے،

نتائج ظاہر کرتے ہیں.

**Success Story from Christine Kloser**

From: Christine Kloser

To: T. Harv Eker

To put it simply, after attending T. Harv Eker's Millionaire Mind Intensive, my relationship with money completely changed, .and my business grew by 400 percent within one year
Most importantly, my husband and I finally "got" how important it was to save the first 10 percent of our income every month, no matter what. Now, I'm happy to say, we've saved more in the few years after attending Harv's program than we had in the !previous fifteen years
Plus, the techniques we learned for solving money issues in our .relationship has kept us "money argument" free ever since
Harv's money management system is easy to follow and ! *works*
.To your success

3. پلے اکاؤنٹ کھولیں یا اپنے گھر میں پلے جار رکھیں جہاں آپ اپنی تمام آمدنی کا 10 فیصد جمع کرتے ہیں۔ ساتھ اپنے پلے اکاؤنٹ اور اپنے مالی آزادی اکاؤنٹ کے ساتھ، چار مزید اکاؤنٹ کھولیں اور ہر ایک میں درج ذیل فیصد جمع کریں:

خرچ کرنے والے اکاؤنٹ کے لئے آپ کی طویل مدتی

بچت میں 10 فیصد

آپ کے تعلیمی اکاؤنٹ میں 10 فیصد

50 فیصد آپ کی ضروریات کے اکاؤنٹ میں

10 فیصد آپ کے دینے والے اکاؤنٹ میں

4. آپ کے پاس جو بھی پیسہ ہے، اب اس کا انتظام کرنا شروع کریں. ایک اور دن کا انتظار نہ کریں. چاہے آپ کے پاس صرف ایک ڈالر ہی کیوں نہ ہو۔ اس ڈالر کا انتظام کریں. دس سینٹ لیں اور اسے اپنے ایف ایف اے جار میں ڈالیں، اور مزید دس سینٹ ڈال یں اور اسے اپنے پلے جار میں ڈال دیں۔ اکیلے اس عمل سے کائنات کو یہ پیغام جائے گا کہ آپ مزید پیسے کے لیے تیار ہیں۔ یقینا اگر آپ زیادہ انتظام کر سکتے ہیں تو، زیادہ انتظام کریں۔

**دولت فائل #15**

**امیر لوگوں کے پاس ان کے لئے سخت محنت کرنے کا پیسہ ہے۔**
**غریب لوگ اپنے پیسے کے لئے سخت محنت کرتے ہیں۔**

اگر آپ زیادہ تر لوگوں کی طرح ہیں تو، آپ بڑے ہوئے ہیں کہ آپ کو "پیسے کے لئے سخت محنت کرنی ہو گی۔ تاہم، اس بات کے امکانات اچھے ہیں کہ آپ اس کنڈیشننگ کے ساتھ بڑے نہیں ہوئے کہ آپ کا پیسہ کمانا اتنا ہی اہم تھا" آپ کے لئے سخت محنت کریں".

کوئی شک نہیں، سخت محنت کرنا اہم ہے، لیکن اکیلے سخت محنت کرنا آپ کو کبھی امیر نہیں بنائے گا. ہم یہ کیسے جانتے ہیں؟ حقیقی دنیا پر ایک نظر ڈالیں. لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو غلام بن جاتے ہیں اور دن بھر اور یہاں تک کہ ساری رات اپنی دم کاٹ کر کام کرتے ہیں۔ کیا یہ سب امیر ہیں؟ نہیں! کیا ان میں سے زیادہ تر امیر ہیں؟ نہیں! کیا ان میں سے بہت سے امیر ہیں؟ نہیں! ان میں سے زیادہ تر ٹوٹے ہوئے یا اس کے قریب ہیں. دوسری طرف، آپ دنیا کے کنٹری کلبوں کے ارد گرد کس کو گھومتے ہوئے دیکھتے ہیں؟ کون اپنی دوپہر کو گالف، ٹینس یا کشتی رانی کھیلنے میں گزارتا ہے؟ کون اپنے دن شاپنگ اور ہفتوں کی چھٹیاں گزارتا ہے؟ میں آپ کو تین اندازے دوں گا اور پہلے دو کا شمار

نہیں ہے.

امیر لوگ، یہ کون ہے! تو آیئے اس کو سیدھا کریں: یہ خیال کہ آپ کو امیر بننے کے لئے سخت محنت کرنی ہو گی جعلی ہے!

پرانے پروٹسٹنٹ کام کی اخلاقیات میں کہا گیا ہے کہ "ایک ڈالر کی تنخواہ کے لئے ایک ڈالر کا کام۔ اس کہاوت میں کچھ بھی غلط نہیں ہے سوائے اس کے کہ وہ ہمیں یہ بتانا بھول گئے کہ اس "ڈالر کی تنخواہ" کا کیا کرنا ہے۔ یہ جاننا کہ اس ڈالر کے ساتھ کیا کرنا ہے وہ وہ جگہ ہے جہاں آپ سخت محنت سے اسمارٹ کام کی طرف جاتے ہیں۔

امیر لوگ اپنے دن کھیلنے اور آرام کرنے میں گزار سکتے ہیں کیونکہ وہ ہوشیار کام کرتے ہیں۔ وہ فائدہ کو سمجھتے ہیں اور استعمال کرتے ہیں۔ وہ دوسرے لوگوں کو اپنے لئے کام کرنے کے لئے اور ان کے پیسے کو ان کے لئے کام کرنے کے لئے ملازم رکھتے ہیں۔

جی ہاں، میرے تجربے میں، آپ کو اپنے پیسے کے لئے سخت محنت کرنی پڑتی ہے . تاہم، امیر لوگوں کے لئے، یہ ایک عارضی

صورتحال ہے. غریب لوگوں کے لئے، یہ مستقل ہے. امیر لوگ سمجھتے ہیں کہ "آپ" کو اس وقت تک سخت محنت کرنی ہوگی جب تک کہ آپ کا "پیسہ" آپ کی جگہ لینے کے لئے کافی محنت نہ کرے۔ وہ سمجھتے ہیں کہ جتنا زیادہ آپ کا پیسہ کام کرے گا، اتنا ہی کم آپ کو کام کرنا پڑے گا.

یاد رکھیں، پیسہ توانائی ہے. زیادہ تر لوگ کام کی توانائی ڈالتے ہیں اور پیسے کی توانائی حاصل کرتے ہیں۔ مالی آزادی حاصل کرنے والے لوگوں نے سیکھا ہے کہ کام کی توانائی کی سرمایہ کاری کو توانائی کی دیگر شکلوں کے ساتھ کیسے تبدیل کیا جائے۔ ان فارموں میں دوسرے لوگوں کا کام، کام پر کاروباری نظام، یا کام پر سرمایہ کاری کا سرمایہ شامل ہے۔ ایک بار پھر، پہلے آپ پیسے کے لئے سخت محنت کرتے ہیں، پھر آپ پیسے کو اپنے لئے سخت محنت کرنے دیتے ہیں.

جب پیسے کے کھیل کی بات آتی ہے تو، زیادہ تر لوگوں کو اس بات کا اندازہ نہیں ہوتا ہے کہ جیتنے کے لئے کیا کرنا پڑتا ہے۔ آپ کا مقصد کیا ہے؟ آپ کھیل کب جیتتے ہیں؟ کیا آپ دن

میں تین وقت کے کھانے کی شوٹنگ کر رہے ہیں، سالانہ 100،000 ڈالر کی آمدنی، کروڑ پتی بن رہے ہیں، کروڑ پتی بن رہے ہیں؟ ملینیر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں، ہم جو پیسے کے کھیل پڑھاتے ہیں اس کا مقصد یہ ہے کہ "دوبارہ کبھی کام نہ کرنا پڑے... جب تک کہ آپ منتخب نہ کریں

اور یہ کہ اگر آپ کام کرتے ہیں، تو آپ "اپنی مرضی سے کام کرتے ہیں، نہ کہ ضرورت سے۔

دوسرے لفظوں میں، مقصد جتنی جلدی ممکن ہو "مالی طور پر آزاد" بننا ہے۔ مالی آزادی کی میری تعریف سادہ ہے: یہ کام کرنے یا پیسے کے لئے کسی اور پر انحصار کیے بغیر آپ کی خواہش کے مطابق طرز زندگی گزارنے کی صلاحیت ہے.

نوٹ کریں کہ ایک اچھا موقع ہے کہ آپ کے مطلوبہ طرز زندگی پر پیسہ خرچ ہونے والا ہے۔ لہذا، "آزاد" ہونے کے لئے، آپ کو کام کیے بغیر پیسہ کمانے کی ضرورت ہو گی۔ ہم کام کے بغیر آمدنی کو غیر فعال آمدنی کہتے ہیں۔ پیسے کا کھیل جیتنے کے لئے، مقصد آپ کے مطلوبہ طرز زندگی کی ادائیگی کے لئے کافی غیر فعال آمدنی کمانا ہے. مختصر میں، آپ مالی طور پر آزاد ہو جاتے ہیں جب آپ کی غیر فعال آمدنی آپ کے اخراجات سے زیادہ ہوتی ہے۔

میں نے غیر فعال آمدنی کے دو بنیادی ذرائع کی نشاندہی کی

ہے۔ سب سے پہلے "آپ کے لئے کام کرنے والا پیسہ" ہے. اس میں مالیاتی آلات جیسے اسٹاک، بانڈز، ٹی بلز، منی مارکیٹس، میوچل فنڈز کے ساتھ ساتھ رہن یا دیگر اثاثوں کے مالک ہونے سے سرمایہ کاری کی آمدنی شامل ہے جو قیمت میں اضافہ کرتے ہیں اور نقد رقم کے لئے ختم کیے جاسکتے ہیں.

غیر فعال آمدنی کا دوسرا بڑا ذریعہ "آپ کے لئے کام کرنے والا کاروبار" ہے۔ اس میں ان کاروباروں سے جاری آمدنی پیدا کرنا شامل ہے جہاں آپ کو اس کاروبار کو چلانے اور آمدنی حاصل کرنے کے لئے ذاتی طور پر شامل ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ مثالوں میں کرایہ کی رئیل اسٹیٹ شامل ہے۔ کتابوں، موسیقی، یا سافٹ ویئر سے رائلٹی؛ اپنے خیالات کو لائسنس دینا؛ فرانچیسور بننا؛ اسٹوریج یونٹس کا مالک بننا؛ وینڈنگ یا دیگر قسم کی سکے سے چلنے والی مشینوں کا مالک بننا؛ اور نیٹ ورک مارکیٹنگ، صرف چند نام وں کے لئے. اس میں سورج یا چاند کے نیچے کوئی بھی کاروبار قائم کرنا بھی شامل ہے جو آپ کے بغیر کام کرنے کے لئے منظم ہے۔ ایک بار پھر، یہ توانائی کا معاملہ ہے.

خیال یہ ہے کہ کاروبار کام کر رہا ہے اور آپ کے بجائے لوگوں کے لئے قدر پیدا کر رہا ہے.

مثال کے طور پر، نیٹ ورک مارکیٹنگ ایک حیرت انگیز تصور ہے. سب سے پہلے، یہ عام طور پر آپ کو بہت زیادہ اپ فرنٹ کیپیٹل رکھنے کی ضرورت نہیں ہے. دوسرا، ایک بار جب آپ ابتدائی کام مکمل کر لیتے ہیں، تو یہ آپ کو سال بہ سال جاری بقایا آمدنی (آپ کے کام کے بغیر آمدنی کی ایک اور شکل) سے لطف اندوز کرنے کی اجازت دیتا ہے. اسے باقاعدہ نو سے پانچ ملازمتوں سے تخلیق کرنے کی کوشش کریں!

میں غیر فعال آمدنی کے ڈھانچے بنانے کی اہمیت پر زیادہ زور نہیں دے سکتا۔ یہ آسان ہے. غیر فعال آمدنی کے بغیر آپ کبھی بھی آزاد نہیں ہو سکتے ہیں. لیکن، اور یہ ایک بڑا ہے لیکن، کیا آپ جانتے ہیں کہ زیادہ تر لوگوں کو غیر فعال آمدنی پیدا کرنے میں مشکل وقت ہے؟ اس کی تین وجوہات ہیں۔ سب سے پہلے، کنڈیشننگ. ہم میں سے زیادہ تر کو اصل میں غیر فعال آمدنی حاصل نہ کرنے کے لئے پروگرام کیا گیا تھا۔ جب آپ تیرہ سے سولہ سال کے درمیان تھے اور آپ کو پیسوں کی ضرورت

تھی تو آپ کے والدین نے آپ کو کیا بتایا؟ کیا انہوں نے کہا، "ٹھیک ہے، وہاں جاؤ اور کچھ غیر فعال آمدنی کماؤ؟" مشکوک! ہم میں سے زیادہ تر نے سنا، "کام پر جاؤ"، "جا کر نوکری حاصل کرو"، یا اس طرح کی کوئی چیز۔ ہمیں پیسے کے لئے "کام" کرنا سکھایا گیا تھا، جس سے ہم میں سے زیادہ تر کے لئے غیر فعال آمدنی غیر معمولی ہو گئی تھی۔

دوسرا، ہم میں سے زیادہ تر کو کبھی نہیں سکھایا گیا کہ غیر فعال آمدنی کیسے کمائی جائے۔

میرے اسکول میں، غیر فعال آمدنی 101 ایک اور مضمون تھا جو کبھی پیش نہیں کیا گیا تھا۔ اس بار مجھے لکڑی کا کام کرنے اور دھات کا کام کرنے کا موقع ملا (نوٹ کریں کہ دونوں اب بھی "کام" کرتے ہیں) اور اپنی ماں کے لئے بہترین موم بتی بنانے کا موقع ملا۔ چونکہ ہم نے اسکول میں غیر فعال آمدنی کے ڈھانچے بنانے کے بارے میں نہیں سیکھا تھا، لہذا ہم نے اسے کہیں اور سیکھا، ٹھیک ہے؟ مشکوک. نتیجہ یہ ہے کہ ہم میں سے زیادہ تر اس کے بارے میں زیادہ نہیں جانتے ہیں، اور اس لئے

اس کے بارے میں زیادہ کچھ نہیں کرتے ہیں.

آخر میں، چونکہ ہمیں غیر فعال آمدنی اور سرمایہ کاری کے بارے میں کبھی بھی آگاہ یا سکھایا نہیں گیا تھا، لہذا ہم نے کبھی بھی اس پر زیادہ توجہ نہیں دی ہے. ہم نے بڑے پیمانے پر اپنے کیریئر اور کاروباری انتخاب کو کام کی آمدنی پیدا کرنے پر مبنی کیا ہے۔ اگر آپ سمجھتے ہیں

کم عمری سے ہی کہ بنیادی مالی ہدف غیر فعال آمدنی پیدا کرنا تھا، کیا آپ ان میں سے کچھ کیریئر کے انتخاب پر نظر ثانی نہیں کریں گے؟

میں ہمیشہ ان لوگوں کو مشورہ دیتا ہوں جو اپنے کاروبار یا کیریئر کا انتخاب کرتے ہیں یا تبدیل کرتے ہیں تاکہ ایک ایسی سمت تلاش کی جاسکے جہاں غیر فعال آمدنی کے دھارے پیدا کرنا قدرتی اور نسبتا آسان ہو۔ یہ آج خاص طور پر اہم ہے کیونکہ بہت سارے لوگ خدمت کے کاروبار میں کام کرتے ہیں جہاں انہیں پیسہ کمانے کے لئے ذاتی طور پر وہاں ہونا پڑتا ہے. ذاتی خدمت کے کاروبار میں ہونے میں کوئی حرج نہیں ہے، اس کے علاوہ جب تک آپ بہت جلد اپنے سرمایہ کاری کے گھوڑے پر سوار نہیں ہوتے اور غیر معمولی طور پر اچھا کام نہیں کرتے ہیں، آپ ہمیشہ کے لئے کام کرنے میں پھنس جائیں گے۔

کاروباری مواقع کا انتخاب کرکے جو فوری طور پر یا آخر کار غیر فعال آمدنی پیدا کرتے ہیں، آپ کو دونوں دنیاوں میں سے

بہترین ملے گا- ابھی کام کرنے والی آمدنی اور بعد میں غیر فعال آمدنی۔ ہم نے جن غیر فعال کاروباری آمدنی کے اختیارات پر تبادلہ خیال کیا ہے ان میں سے کچھ کا جائزہ لینے کے لئے کچھ پیراگراف واپس ملاحظہ کریں۔

بدقسمتی سے، تقریبا ہر ایک کے پاس پیسے کا بلیو پرنٹ ہوتا ہے جو کام کی آمدنی حاصل کرنے اور غیر فعال آمدنی حاصل کرنے کے خلاف طے کیا جاتا ہے. یہ رویہ اس وقت یکسر تبدیل ہوجائے گا جب آپ ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کریں گے، جہاں تجرباتی تکنیک وں کا استعمال کرتے ہوئے، ہم آپ کے پیسے کے بلیو پرنٹ کو تبدیل کرتے ہیں تاکہ بڑے پیمانے پر غیر فعال آمدنی حاصل کرنا آپ کے لئے معمول اور قدرتی ہو۔

امیر لوگ طویل مدتی سوچتے ہیں۔ وہ آج کے لطف پر اپنے اخراجات کو کل آزادی کے لئے سرمایہ کاری کے ساتھ متوازن کرتے ہیں۔ غریب لوگ قلیل مدتی سوچتے ہیں۔ وہ فوری تسکین کی بنیاد پر اپنی زندگی چلاتے ہیں۔ غریب لوگ یہ بہانہ

استعمال کرتے ہیں کہ " میں کل کے بارے میں کیسے سوچ سکتا ہوں جب میں آج مشکل سے زندہ رہ سکتا ہوں؟" مسئلہ یہ ہے کہ، آخر کار، کل آج ہو جائے گا؛ اگر آپ نے آج کے مسئلے کا خیال نہیں رکھا ہے، تو آپ کل بھی دوبارہ وہی بات کہیں گے.

اپنی دولت میں اضافہ کرنے کے لئے، آپ کو یا تو زیادہ کمانا ہو گا یا کم پر جینا ہو گا. میں نہیں دیکھتا کہ کوئی آپ کے سر پر بندوق رکھ کر آپ کو بتائے کہ آپ کو کس گھر میں رہنا ہے، آپ کو کس طرح کی گاڑی چلانی ہے، آپ کو کون سے کپڑے پہننے ہیں، یا آپ کو کھانا کھانا ہے۔ آپ کے پاس انتخاب کرنے کی طاقت ہے. یہ ترجیحات کا معاملہ ہے۔ غریب لوگ اب انتخاب کرتے ہیں، امیر لوگ توازن کا انتخاب کرتے ہیں. میں اپنے سسرال والوں کے بارے میں سوچتا ہوں۔

پچیس سال تک میری بیوی کے والدین کے پاس ایک ورائٹی اسٹور تھا، جو سیون الیون کا کم قیمت ورژن تھا اور بہت چھوٹا تھا۔ ان کی زیادہ تر آمدنی سگریٹ، کینڈی بار، آئس کریم بار، گوم اور سوڈا کی فروخت سے ہوتی تھی۔ وہ ان دنوں لاٹری کے ٹکٹ بھی فروخت نہیں کرتے تھے۔ اوسط فروخت ایک ڈالر سے بھی کم تھی۔ مختصر میں، وہ ایک "پیسہ" کے کاروبار میں تھے. پھر بھی، انہوں نے ان میں سے زیادہ تر پیسے بچا لیے۔ انہوں نے

باہر کھانا نہیں کھایا۔ وہ فینسی کپڑے نہیں خریدتے تھے؛ وہ جدید ترین گاڑی نہیں چلاتے تھے۔ وہ آرام سے لیکن معمولی طور پر رہتے تھے اور آخر کار اپنے رہن کی ادائیگی کرتے تھے اور یہاں تک کہ اس پلازہ کا آدھا حصہ بھی خرید لیا تھا جس کے اندر اسٹور واقع تھا۔ 59 سال کی عمر میں، "قلم خانوں" کی بچت اور سرمایہ کاری کر کے، میرے سسر ریٹائر ہونے کے قابل ہو گئے۔

مجھے آپ کو یہ بتانے سے نفرت ہے، لیکن زیادہ تر، فوری تسکین کے لئے چیزیں خریدنا زندگی میں ہمارے عدم اطمینان کو پورا کرنے کی ایک بیکار کوشش سے زیادہ کچھ نہیں ہے. اکثر اوقات، "خرچ" پیسہ جو آپ کے پاس نہیں ہے وہ آپ کے جذبات کو "خرچ" کرنے سے آتا ہے۔ اس سنڈروم کو عام طور پر خوردہ تھراپی کے نام سے جانا جاتا ہے۔ ضرورت سے زیادہ خرچ کرنے اور فوری تسکین کی ضرورت کا اصل چیز سے کوئی تعلق نہیں ہے جو آپ خرید رہے ہیں، اور ہر چیز کا آپ کی زندگی میں تکمیل کی کمی سے تعلق ہے۔ یقیناً، اگر زیادہ خرچ آپ کے فوری جذبات سے نہیں آرہا ہے تو، یہ آپ کے پیسے کے بلیو

پرنٹ سے پیدا ہوتا ہے۔

ہماری ایک اور طالبہ نیٹلی کے مطابق، اس کے والدین آخری سستے کتے تھے! وہ ہر ایک کے لئے کوپن استعمال کرتے تھے

چیز. اس کی ماں کے پاس کوپن سے بھرا ایک فائل باکس تھا جو زمرے کے لحاظ سے ترتیب دیا گیا تھا۔ اس کے والد کے پاس ایک پندرہ سال پرانی گاڑی تھی جو زنگ آلود تھی، اور نیٹلی اس میں نظر آنے پر شرمندہ تھی، خاص طور پر جب اس کی ماں نے اسے اسکول سے اٹھایا تھا۔ جب بھی وہ گاڑی میں بیٹھی، نیٹلی نے دعا کی کہ کوئی نہیں دیکھ رہا تھا۔ چھٹیوں پر، ان کی فیملی کبھی بھی موٹل یا ہوٹل میں نہیں ٹھہری۔ وہ پرواز بھی نہیں کرتے تھے، لیکن ملک بھر میں گیارہ دن گاڑی چلاتے تھے اور ہر سال پورے راستے میں ڈیرے ڈالتے تھے!

سب کچھ "بہت مہنگا" تھا. جس طرح سے انہوں نے کام کیا، نتالی نے سوچا کہ اس کے والدین ٹوٹ گئے ہیں۔ لیکن ان کے والد اس وقت بہت پیسہ کماتے تھے، یعنی سالانہ 75,000 ڈالر۔ وہ الجھن میں تھا.

چونکہ وہ ان کی کنجوس عادات سے نفرت کرتی تھی، اس لیے وہ بدمعاش بن گئی۔ وہ چاہتی تھی کہ ہر چیز اعلی درجے کی اور

مہنگی ہو۔ جب وہ اپنے بل بوتے پر باہر چلی گئی اور اپنا پیسہ کمانا شروع کیا، تو اسے اس کا احساس بھی نہیں ہوا، لیکن ایک جھٹکے میں، اس نے اپنے پاس موجود تمام پیسے خرچ کر دیے تھے، اور پھر کچھ!

نیٹلی کے پاس کریڈٹ کارڈ، ممبر شپ کارڈ تھے، آپ اسے نام دیں۔ اس نے ان سب کو اس حد تک پہنچا دیا کہ وہ اب کم سے کم رقم بھی ادا نہیں کر سکتی تھی! یہی وہ وقت تھا جب انہوں نے ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار لیا، اور وہ کہتی ہیں کہ اس نے ان کی زندگی بچائی۔

ملینیئر مائنڈ انٹینسیو میں، اس سیکشن کے دوران جہاں ہم آپ کی "پیسے کی شخصیت" کی شناخت کرتے ہیں، نیٹلی کی پوری دنیا بدل گئی۔ اس نے پہچان لیا کہ وہ اپنا سارا پیسہ کیوں خرچ کر رہی ہے۔ یہ اتنا سستا ہونے پر اس کے والدین کے خلاف ناراضگی کی ایک شکل تھی۔ یہ خود کو اور دنیا کو یہ ثابت کرنے کے لئے بھی تھا کہ وہ سستی نہیں تھی۔ نیٹلی کا کہنا ہے کہ جب سے کورس بدل گیا ہے، ان میں اب 'احمقانہ' طریقوں سے اپنا پیسہ خرچ کرنے کی

خواہش نہیں ہے۔

نتالی نے بتایا کہ وہ حال ہی میں ایک مال میں چہل قدمی کر رہی تھی اور اس نے اس خوبصورت ہلکے بھورے رنگ کے سویڈ اور کھال کے کوٹ کو دیکھا۔

اپنے پسندیدہ اسٹوروں میں سے ایک کی کھڑکی کے ڈسپلے میں لٹکا ہوا ہے۔ فوری طور پر اس کے دماغ نے کہا، "وہ کوٹ آپ کو بہت اچھا لگے گا، خاص طور پر آپ کے گورے بالوں کے ساتھ۔ آپ کو اس کی ضرورت ہے۔ آپ کے پاس موسم سرما کا بہت اچھا، لباس والا کوٹ نہیں ہے۔ اس لیے وہ اسٹور میں داخل ہوئی، اور جیسے ہی وہ اسے آزمارہی تھی، اس نے قیمت کا ٹیگ دیکھا،

$400. اس نے پہلے کبھی کوٹ پر اتنا خرچ نہیں کیا تھا۔ اس کے دماغ نے کہا، "تو کیا، کوٹ آپ پر خوبصورت لگ رہا ہے! اسے حاصل کریں. آپ بعد میں پیسے کمالیں گے."

وہ کہتی ہیں کہ یہ وہ جگہ ہے جہاں انہوں نے دریافت کیا کہ کروڑ پتی دماغ کتنا گہرا ہے۔ جیسے ہی اس کے دماغ نے اسے کوٹ خریدنے کا مشورہ دیا، اس کا نیا اور زیادہ معاون ذہن "فائل" سامنے آیا اور کہا، "آپ اس چار سو ڈالر کو اپنے ایف ایف اے اکاؤنٹ میں ڈالنا زیادہ بہتر ہو گا! آپ کو اس کوٹ کی

کیا ضرورت ہے؟ آپ کے پاس پہلے سے ہی موسم سرما کا کوٹ ہے جو ابھی کے لئے ٹھیک ہے۔

اس سے پہلے کہ اسے یہ معلوم ہو، وہ ہمیشہ کی طرح اسے خریدنے کے بجائے اگلے دن تک کوٹ کو روک کر رکھ رہی تھی۔ وہ کوٹ لینے کے لئے کبھی واپس نہیں گئی۔

نیٹلی کو احساس ہوا کہ اس کی ذہنی "مادی تسکین" فائلوں کو "مالی آزادی" فائلوں سے بدل دیا گیا ہے۔ اسے مزید خرچ کرنے کے لئے پروگرام نہیں کیا گیا تھا. وہ اب جانتی ہیں کہ ان کے والدین نے ان کے لیے جو ماڈل بنایا ہے اس کا بہترین استعمال کرنا اور پیسے بچانا ٹھیک ہے، اور ساتھ ہی، اپنے کھیل کے اکاؤنٹ کے ساتھ اپنے آپ کو اچھی چیزوں کے ساتھ پیش کرنا بھی ٹھیک ہے۔

اس کے بعد نیٹلی نے اپنے والدین کو کورس میں بھیجا تاکہ وہ بھی زیادہ متوازن ہو سکیں۔ وہ یہ بتاتے ہوئے بہت خوش ہیں، وہ اب موٹل (ابھی تک ہوٹل نہیں) میں رہتے ہیں، انہوں نے ایک نئی گاڑی خریدی، اور یہ سیکھنے میں کہ ان کے لئے اپنے پیسے

کیسے کام کرتے ہیں، وہ کروڑ پتی کے طور پر ریٹائر ہو چکے ہیں۔

نیٹلی اب سمجھ تی ہے کہ اسے اتنا "سستا" ہونے کی ضرورت نہیں ہے جتنی اس کے والدین کروڑ پتی بننے کے لئے تھے۔

لیکن وہ

یہ بھی جانتا ہے کہ اگر وہ پہلے کی طرح لاشعوری طور پر اپنا پیسہ خرچ کرتی ہے، تو وہ کبھی بھی مالی طور پر آزاد نہیں ہو گی. نیٹلی نے کہا، "میرے پیسے اور میرے دماغ کو کنٹرول میں رکھنا حیرت انگیز لگتا ہے۔

ایک بار پھر، خیال یہ ہے کہ آپ کا پیسہ آپ کے لئے اتنی ہی محنت سے کام کرے جتنا آپ اس کے لئے کرتے ہیں، اور اس کا مطلب ہے کہ آپ کو بچت اور سرمایہ کاری کرنی ہو گی بجائے اس کے کہ آپ اسے زندگی میں اپنا مشن بنائیں۔ یہ تقریبا مضحکہ خیز ہے: امیر لوگوں کے پاس بہت پیسہ ہوتا ہے اور تھوڑا سا خرچ کرتے ہیں، جبکہ غریب لوگوں کے پاس تھوڑا سا پیسہ ہوتا ہے اور بہت زیادہ خرچ کرتے ہیں.

طویل مدتی بمقابلہ قلیل مدتی: غریب لوگ آج زندہ رہنے کے لئے پیسہ کمانے کے لئے کام کرتے ہیں۔ امیر لوگ اپنی سرمایہ کاری کی ادائیگی کے لئے پیسہ کمانے کے لئے کام کرتے ہیں، جو ان کے مستقبل کے لئے ادائیگی کرے گا۔

امیر لوگ اثاثے خریدتے ہیں، ایسی چیزیں جو ممکنہ طور پر قیمت میں اضافہ کریں گی. غریب لوگ ایسے اخراجات خریدتے ہیں، ایسی چیزیں جن کی قیمت یقینی طور پر کم ہو جائے گی۔ امیر لوگ زمین جمع کرتے ہیں۔ غریب لوگ بل جمع کرتے ہیں۔

میں آپ کو وہی بات بتاؤں گا جو میں اپنے بچوں کو بتاتا ہوں: "رئیل اسٹیٹ خریدیں." یہ بہتر ہے اگر آپ ایسی پراپرٹی خرید سکتے ہیں جو مثبت نقد بہاؤ پیدا کر سکتی ہے ، لیکن جہاں تک میرا تعلق ہے، کوئی بھی رئیل اسٹیٹ کسی بھی رئیل اسٹیٹ سے بہتر ہے۔ یقینی طور پر، رئیل اسٹیٹ کے اپنے نشیب و فراز ہوتے ہیں، لیکن آخر میں، چاہے وہ آج سے پانچ، دس، بیس، یا تیس سال بعد ہو، آپ شرط لگا سکتے ہیں کہ یہ آج کے مقابلے میں کہیں زیادہ قیمتی ہو گا، اور یہ سب کچھ ہو سکتا ہے جو آپ کو امیر بننے کی ضرورت ہے.

اب جو آپ برداشت کر سکتے ہیں اسے خریدیں. اگر آپ کو شامل ہونے کے لئے زیادہ سرمائے کی ضرورت ہے تو، آپ ان لوگوں کے ساتھ شراکت کر سکتے ہیں جن پر آپ اعتماد کرتے

ہیں اور اچھی طرح جانتے ہیں۔ رئیل اسٹیٹ کے ساتھ پریشانی میں پڑنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو بڑھا دیں یا ڈاؤن مارکیٹ میں فروخت کریں۔ اگر آپ نے میرے پہلے کے مشورے پر عمل کیا اور اپنے پیسے کا مناسب انتظام کیا تو، ایسا ہونے کا امکان بہت کم ہو گا اور ممکنہ طور پر کوئی نہیں ہو گا۔ جیسا کہ کہا جاتا ہے، "رئیل اسٹیٹ خریدنے، رئیل اسٹیٹ خریدنے اور انتظار کرنے کا انتظار نہ کریں۔

چونکہ میں نے آپ کو اپنے سسرال والوں سے متعلق ایک پچھلی مثال دی تھی، لہذا یہ مناسب ہے کہ میں آپ کو اپنے والدین سے متعلق ایک مثال دوں۔ میرے والدین غریب نہیں تھے، لیکن انہوں نے مشکل سے متوسط طبقے کو بنایا۔ میرے والد نے بہت محنت کی اور میری والدہ جسمانی طور پر ٹھیک نہیں تھیں، لہذا وہ ہم بچوں کے ساتھ گھر پر رہتی تھیں۔ میرے والد ایک بڑھئی تھے اور انہوں نے تسلیم کیا کہ ان کو ملازمت دینے والے تمام بلڈرز زمین تیار کر رہے تھے جو انہوں نے سالوں پہلے خریدی تھی۔ اس نے یہ بھی تسلیم کیا کہ وہ سب کافی امیر تھے۔ میرے والدین نے بھی اپنا پیسہ بچا لیا اور آخر کار ان کے پاس شہر سے تقریبا بیس میل دور تین ایکڑ زمین خریدنے کے لئے کافی تھا جس میں وہ رہتے تھے۔ اس کی قیمت 60,000 ڈالر تھی۔ دس سال بعد، ایک ڈویلپر نے فیصلہ کیا کہ وہ اس پراپرٹی پر ایک سٹرپ مال بنانا چاہتا ہے۔ میرے والدین $ 600,000 میں فروخت ہوئے. ان کی اصل سرمایہ کاری سے

کم، یہ ان کی سرمایہ کاری سے سالانہ 54،000 ڈالر کی اوسط آمدنی ہے، جبکہ میرے والد اپنی ملازمت سے صرف 15،000 ڈالر سے لے کر 20،000 ڈالر سالانہ تک کماتے ہیں. یقیناوہ اب ریٹائر ہو چکے ہیں اور کافی آرام سے رہتے ہیں، لیکن میں گارنٹی دیتاہوں کہ اس جائیداد کی خرید و فروخت کے بغیر، وہ اپنے دانتوں کی کھال کے ساتھ زندگی گزار رہے ہوں گے. خدا کا شکر ہے کہ میرے والد نے سرمایہ کاری کی طاقت اور خاص طور پر رئیل اسٹیٹ میں سرمایہ کاری کی قدر کو تسلیم کیا۔ اب تم جانتے ہو کہ میں زمین کیوں جمع کرتا ہوں۔

جہاں غریب لوگ ایک ڈالر کو اپنی مرضی کی کسی چیز کی تجارت کے لیے ڈالر کے طور پر دیکھتے ہیں، وہیں امیر لوگ ہر ڈالر کو ایک "بیج" کے طور پر دیکھتے ہیں جسے سو ڈالر مزید کمانے کے لیے بویا جا سکتا ہے، جسے پھر ایک ہزار ڈالر کمانے کے لیے دوبارہ بویا جا سکتا ہے۔ اس کے بارے میں سوچو. آج آپ جو بھی ڈالر خرچ کرتے ہیں وہ دراصل کل آپ کو سو ڈالر خرچ کر سکتا ہے۔ ذاتی طور پر، میں اپنے ہر ڈالر کو سرمایہ کاری "سپاہی" سمجھتا

ہوں اور ان کا مشن "آزادی" ہے. یہ کہنے کی ضرورت نہیں ہے کہ میں اپنے "مجاہدین آزادی" کے بارے میں محتاط ہوں اور ان سے جلدی یا آسانی سے چھٹکارا حاصل نہیں کرتا۔

**دولت کا اصول:**

**امیر لوگ ہر ڈالر کو ایک "بیج" کے طور پر دیکھتے ہیں جسے سو ڈالر زیادہ کمانے کے لئے لگایا جا سکتا ہے، جسے پھر ایک ہزار ڈالر مزید کمانے کے لئے دوبارہ بویا جا سکتا ہے۔**

چال یہ ہے کہ تعلیم حاصل کی جائے۔ سرمایہ کاری کی دنیا کے بارے میں جانیں. مختلف سرمایہ کاری گاڑیوں اور مالیاتی آلات، جیسے رئیل اسٹیٹ، رہن، اسٹاک، فنڈز، بانڈز، کرنسی ایکسچینج، پوری طرح سے واقف ہوں۔ پھر ایک بنیادی شعبے کا انتخاب کریں جس میں ماہر بننا ہے. اس شعبے میں سرمایہ کاری شروع کریں اور پھر بعد میں مزید تنوع پیدا کریں۔

یہ اس طرح آتا ہے: غریب لوگ سخت محنت کرتے ہیں اور

اپنا سارا پیسہ خرچ کرتے ہیں، جس کے نتیجے میں انہیں ہمیشہ کے لئے سخت محنت کرنی پڑتی ہے۔ امیر لوگ سخت محنت کرتے ہیں، بچت کرتے ہیں اور پھر اپنے پیسے کی سرمایہ کاری کرتے ہیں تاکہ انہیں دوبارہ سخت محنت نہ کرنا پڑے۔

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

***"میرا پیسہ میرے لیے سخت محنت کرتا ہے اور مجھے زیادہ سے زیادہ پیسہ بناتا ہے۔***

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. تعلیم حاصل کریں. سرمایہ کاری سیمینار لے لو. مہینے میں کم از کم ایک سرمایہ کاری کی کتاب پڑھیں. رسالے پڑھیں جیسے کہ *پیسہ، فوربز، بیرن*، اور *وال اسٹریٹ جرنل*. میں نہیں آپ کو ان کے مشورے پر عمل کرنے کا مشورہ دیتے ہوئے، میں کہہ رہا ہوں-

آپ اس بات سے واقف ہو جاتے ہیں کہ وہاں کیا مالی اختیارات ہیں۔ اس کے بعد ایک میدان کا انتخاب کریں تا کہ وہ ایک سابق طالب علم بن سکیں اور اس شعبے میں سرمایہ کاری شروع کر سکیں۔

2. اپنی توجہ کو "فعال" آمدنی سے "غیر فعال" آمدنی میں تبدیل کریں۔ کم از کم تین مخصوص حکمت عملیوں کی فہرست بنائیں جن کے ساتھ آپ سرمایہ کاری یا کاروباری میدان میں کام کیے بغیر آمدنی پیدا کر سکتے ہیں۔ تحقیق شروع کریں اور پھر ان حکمت عملیوں پر کارروائی کریں.

3. رئیل اسٹیٹ خریدنے کے لئے انتظار نہ کریں. رئیل اسٹیٹ خریدیں اور انتظار کریں.

## دولت فائل#16

## امیر لوگ خوف کے باوجود کام کرتے ہیں۔

## غریب لوگ خوف کو روکنے دیتے ہیں۔

اس سے پہلے اس کتاب میں ہم نے اظہار کے عمل پر تبادلہ خیال کیا تھا۔ آیئے فارمولے کا جائزہ لیں: خیالات احساسات کا باعث بنتے ہیں، احساسات اعمال کا باعث بنتے ہیں، اعمال نتائج کا باعث بنتے ہیں۔

لاکھوں لوگ امیر ہونے کے بارے میں "سوچتے" ہیں، اور آپ اور ہزاروں لوگ امیر ہونے کے لئے اثبات، تصورات اور مراقبہ کرتے ہیں. میں تقریباً ہر روز مراقبہ کرتا ہوں۔ اس کے باوجود میں نے کبھی وہاں بیٹھ کر مراقبہ یا تصور نہیں کیا اور میرے سر پر پیسے کا ایک تھیلا گرا۔ مجھے لگتا ہے کہ میں صرف ان بدقسمت لوگوں میں سے ایک ہوں جسے واقعی کامیابی حاصل کرنے کے لئے کچھ کرنا ہو گا۔

اثبات، مراقبہ اور تصورات سب حیرت انگیز اوزار ہیں، لیکن جہاں تک میں بتا سکتا ہوں، ان میں سے کوئی بھی آپ کو حقیقی دنیا میں حقیقی پیسہ لانے والا نہیں ہے. حقیقی دنیا میں، آپ کو کامیاب ہونے کے لئے حقیقی "عمل" کرنا ہو گا. کارروائی اتنی اہم

کیوں ہے ؟
آیئے اپنے اظہار کے عمل کی طرف واپس آتے ہیں۔ دیکھو

خیالات اور احساسات. کیا وہ اندرونی دنیا کا حصہ ہیں یا بیرونی دنیا کا؟ اندرونی دنیا. اب نتائج پر نظر ڈالیں. کیا وہ اندرونی یا بیرونی دنیا کا حصہ ہیں؟ بیرونی دنیا. اس کا مطلب یہ ہے کہ عمل اندرونی دنیا اور بیرونی دنیا کے درمیان "پل" ہے۔

---

**دولت کا اصول:**

**عمل اندرونی دنیا اور بیرونی دنیا کے درمیان "پل" ہے.**

---

تو اگر عمل اتنا اہم ہے، تو کیا چیز ہمیں ان اقدامات کو کرنے سے روکتی ہے جو ہم جانتے ہیں کہ ہمیں کرنے کی ضرورت ہے؟

ڈر!

خوف، شک اور فکر نہ صرف کامیابی بلکہ خوشی کی راہ میں بھی سب سے بڑی رکاوٹیں ہیں۔ لہذا، امیر لوگوں اور غریب لوگوں کے درمیان سب سے بڑا فرق یہ ہے کہ امیر لوگ خوف کے

باوجود عمل کرنے کے لئے تیار ہیں. غریب لوگ خوف کو روکنے دیتے ہیں۔

سوزن جیفرز نے اس کے بارے میں ایک شاندار کتاب بھی لکھی ہے، جس میں کہا گیا ہے کہ خوف محسوس کریں اور ویسے بھی یہ کریں. سب سے بڑی غلطی جو زیادہ تر لوگ کرتے ہیں وہ یہ ہے کہ وہ کام کرنے کے لئے تیار ہونے سے پہلے خوف کے احساس کے کم ہونے یا غائب ہونے کا انتظار کرتے ہیں۔ یہ لوگ عام طور پر ہمیشہ کے لئے انتظار کرتے ہیں.

ہمارے سب سے زیادہ مقبول پروگراموں میں سے ایک روشن خیال جنگجو تربیتی کیمپ ہے. اس تربیت میں، ہم سکھاتے ہیں کہ ایک سچا جنگجو "خوف کے کوبرا پر قابو پا سکتا ہے۔" اس میں یہ نہیں کہا گیا ہے کہ کوبرا کو مار ڈالو۔ یہ نہیں کہتا کہ کوبرا سے چھٹکارا حاصل کریں، اور یہ یقینی طور پر یہ نہیں کہتا ہے کہ کوبرا سے بھاگ جاؤ۔ اس میں کہا گیا ہے کہ کوبرا کو "قابو میں رکھو"۔

## دولت کا اصول:

## ایک سچا جنگجو "خوف کے کوبرا پر قابو پا سکتا ہے۔"

168- کروڑپتی دماغ کے راز

یہ سمجھنا ضروری ہے کہ کامیاب ہونے کے لئے خوف سے چھٹکارا پانے کی کوشش کرنا ضروری نہیں ہے۔ امیر اور کامیاب لوگوں کو خوف ہوتا ہے، امیر اور کامیاب لوگوں کو شک ہوتا ہے، امیر اور کامیاب لوگوں کو تشویش ہوتی ہے۔ وہ صرف ان جذبات کو روکنے نہیں دیتے ہیں. ناکام لوگوں کو خوف، شکوک و شبہات اور پریشانیاں ہوتی ہیں، پھر ان جذبات کو انہیں روکنے دیں.

---

**دولت کا اصول:**

# کامیاب ہونے کے لئے خوف سے چھٹکارا پانے کی کوشش کرنا ضروری نہیں ہے۔



چونکہ ہم عادت کی مخلوق ہیں، اس لیے ہمیں خوف کے باوجود، شک کے باوجود، فکر کے باوجود، غیر یقینی صورتحال کے باوجود، تکلیف کے باوجود، تکلیف کے باوجود، اور یہاں تک کہ عمل کرنے کی مشق کرنے کی ضرورت ہے جب ہم عمل کرنے کے موڈ میں نہ ہوں۔

مجھے یاد ہے کہ میں نے سیئٹل میں ایک شام کا سیمینار پڑھایا تھا، اور آخر میں، میں لوگوں کو وینکوور میں منعقد ہونے والے تین روزہ ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار کے بارے میں بتا رہا تھا۔ یہ ایک فیلا کھڑا ہوتا ہے اور کہتا ہے، "ہارو، میرے خاندان اور دوستوں میں سے کم از کم ایک درجن نے کورس میں شرکت کی ہے، اور نتائج بالکل غیر معمولی رہے ہیں. ان میں سے ہر ایک پہلے کے مقابلے میں دس گنا زیادہ خوش ہے، اور وہ سب مالی کامیابی کی راہ پر ہیں. ان سب کا کہنا تھا کہ یہ زندگی بدل رہی ہے، اور اگر آپ سیئٹل میں کورس کر رہے تھے، تو میں بھی ضرور

آؤں گا۔

میں نے اس کی تعریف کے لئے اس کا شکریہ ادا کیا اور پھر پوچھا کہ کیا وہ کچھ کوچنگ کے لئے کھلا ہے۔ وہ راضی ہو گیا اور میں نے کہا، "میرے پاس تمہارے لئے صرف تین الفاظ ہیں۔ اس نے خوشی سے جواب دیا، "وہ کیا ہیں؟" جس پر میں نے جواب دیا، *"آپ ٹوٹ گئے ہیں!"*

پھر میں نے اس سے پوچھا کہ وہ مالی طور پر کیسا ہے۔ وہ

شرمندہ ہو کر جواب دیا، "بہت اچھا نہیں۔" یقینا میں نے جواب دیا، "مذاق نہیں." اس کے بعد میں نے کمرے کے سامنے سے چیخنا شروع کر دیا: "اگر آپ تین گھنٹے کی ڈرائیو یا تین گھنٹے کی پرواز یا تین دن کا ٹریک آپ کو کچھ ایسا کرنے سے روکنے جا رہے ہیں جس کی آپ کو ضرورت ہے اور آپ کرنا چاہتے ہیں، تو پھر آپ کو اور کیا روکے گا؟ یہاں آسان جواب ہے: کچھ بھی! کچھ بھی آپ کو روک دے گا. چیلنج کے سائز کی وجہ سے نہیں بلکہ آپ کے سائز کی وجہ سے!

"یہ آسان ہے،" میں نے اپنی بات جاری رکھی۔ "یا تو آپ ایک ایسے شخص ہیں جسے روکا جائے گا، یا آپ ایک ایسے شخص ہیں جسے روکا نہیں جائے گا. آپ منتخب کریں. اگر آپ دولت یا کسی اور قسم کی کامیابی پیدا کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو ایک جنگجو بننا ہو گا. آپ کو جو کچھ بھی کرنا پڑے گا اسے کرنے کے لئے تیار ہونا چاہئے. آپ کو اپنے آپ کو 'تربیت' دینی ہو گی تاکہ کسی بھی چیز سے نہ روکا جا سکے۔

"امیر ہونا ہمیشہ آسان نہیں ہوتا ہے. امیر ہونا ہمیشہ آسان نہیں ہوتا۔ درحقیقت، امیر ہونا بہت مشکل ہو سکتا ہے. لیکن پھر کیا؟ ایک اہم روشن خیال جنگجو اصول کہتا ہے، 'اگر آپ صرف وہی کرنے کے لئے تیار ہیں جو آسان ہے، تو زندگی مشکل ہو جائے گی. لیکن اگر آپ مشکل کام کرنے کے لئے تیار ہیں، تو زندگی آسان ہو جائے گی. "امیر لوگ اپنے اعمال کو آسان اور آسان چیزوں پر مبنی نہیں کرتے ہیں۔ یہ طرز زندگی غریبوں اور زیادہ تر متوسط طبقے کے لیے مخصوص ہے۔

---

**دولت کا اصول:**

**اگر آپ صرف وہی کرنے کے لئے تیار ہیں جو آسان ہے، تو زندگی مشکل ہو جائے گی. لیکن اگر آپ مشکل کام کرنے کے لئے تیار ہیں، تو زندگی آسان ہو جائے گی.**

---

طنز و مزاح ختم ہو چکا تھا۔ ہجوم خاموش تھا۔

بعد میں، وہ فیلا جس نے ساری بحث شروع کی تھی، سامنے آیا اور "اپنی آنکھیں کھولنے" کے لئے میرا بے حد شکریہ ادا کیا۔ کا

یقینا انہوں نے کورس کے لئے اندراج کرایا تھا (اگرچہ یہ وینکوور میں تھا)، لیکن جو بات واقعی مضحکہ خیز تھی وہ یہ تھی کہ جب میں جا رہا تھا تو فون پر ان کی بات سن رہا تھا، اور جوش و خروش سے وہی تقریر کر رہا تھا جو میں نے اسے لائن کے دوسرے سرے پر اپنے ایک دوست کو دی تھی۔ مجھے لگتا ہے کہ اس نے کام کیا کیونکہ اگلے دن اس نے تین مزید رجسٹریشن کے ساتھ فون کیا۔ وہ سب مشرقی ساحل سے تھے... اور وہ سب وینکوور آ رہے تھے!

اب جب ہم نے سہولت پر توجہ دی ہے، تو عدم اطمینان کے بارے میں کیا خیال ہے؟ تکلیف کے باوجود اداکاری کرنا اتنا اہم کیوں ہے؟ کیونکہ "آرام دہ" وہ جگہ ہے جہاں آپ اس وقت ہیں. اگر آپ اپنی زندگی میں ایک نئی سطح پر جانا چاہتے ہیں تو، آپ کو اپنے کمفرٹ زون کو توڑنا ہو گا اور ایسی چیزیں کرنے کی مشق کرنی ہو گی جو آرام دہ نہیں ہیں۔

فرض کریں کہ آپ فی الحال لیول 5 کی زندگی گزار رہے ہیں اور

آپ لیول 10 کی زندگی میں جانا چاہتے ہیں۔ لیول 5 اور اس سے نیچے آپ کے کمفرٹ زون میں ہیں، لیکن سطح 6 اور اس سے اوپر آپ کے باکس سے باہر، آپ کے "غیر آرام دہ" زون میں ہیں۔ یعنی لیول 5 کی زندگی سے لیول 10 کی زندگی تک پہنچنے کے لیے آپ کو اپنے غیر کمفورٹ زون سے گزرنا پڑے گا۔

غریب لوگ اور متوسط طبقے کے زیادہ تر لوگ بے چین ہونے کو تیار نہیں ہیں۔ یاد رکھیں، آرام دہ رہنا زندگی میں ان کی سب سے بڑی ترجیح ہے. لیکن میں آپ کو ایک راز بتاتا ہوں جو صرف امیر اور انتہائی کامیاب لوگ ہی جانتے ہیں: آرام دہ ہونا انتہائی حد سے زیادہ ہے. آرام دہ ہونے سے آپ گرم، دھندلا اور محفوظ محسوس کر سکتے ہیں، لیکن یہ آپ کو بڑھنے کی اجازت نہیں دیتا ہے۔ ایک شخص کے طور پر ترقی کرنے کے لئے آپ کو اپنے آرام دہ زون کو بڑھانا ہو گا. واحد وقت جب آپ واقعی بڑھ سکتے ہیں جب آپ اپنے آرام دہ زون سے باہر ہوتے ہیں۔

میں آپ سے ایک سوال پوچھتا ہوں۔ پہلی بار جب آپ نے کچھ نیا کرنے کی کوشش کی، تو کیا یہ آرام دہ تھا یا تکلیف دہ؟ عام

طور پر تکلیف دہ. لیکن اس کے بعد کیا ہوا؟ مزید

آپ نے یہ کیا، یہ اتنا ہی زیادہ آرام دہ ہو گیا، ٹھیک ہے؟ اس طرح یہ چلتا ہے. شروع میں سب کچھ تکلیف دہ ہوتا ہے، لیکن اگر آپ اس کے ساتھ قائم رہتے ہیں اور جاری رکھتے ہیں تو، آپ آخر کار غیر آرام دہ زون سے گزریں گے اور کامیاب ہو جائیں گے۔ پھر آپ کے پاس ایک نیا، توسیع شدہ کمفرٹ زون ہو گا، جس کا مطلب ہے کہ آپ "بڑے" شخص بن گئے ہوں گے۔

ایک بار پھر، صرف ایک بار جب آپ واقعی بڑھ رہے ہیں جب آپ پریشان ہیں. اب سے، جب بھی آپ غیر آرام دہ محسوس کرتے ہیں، اپنے پرانے آرام دہ علاقے میں واپس جانے کے بجائے، اپنی پیٹھ تھپتھپاتے ہیں اور کہتے ہیں، "مجھے بڑھنا چاہئے" اور آگے بڑھنا جاری رکھیں.

---

**دولت کا اصول:**

**صرف وہ وقت جب آپ واقعی بڑھ رہے ہیں**

**جب آپ بے آرام ہوتے ہیں۔**

اگر آپ امیر اور کامیاب ہونا چاہتے ہیں، تو بہتر ہو گا کہ آپ بے آرام ی کے ساتھ آرام دہ ہوں. شعوری طور پر اپنے غیر آرام دہ علاقے میں جانے اور وہ کام کرنے کی مشق کریں جو آپ کو خوفزدہ کرتا ہے۔ یہاں ایک مساوات ہے جو میں چاہتا ہوں کہ آپ اپنی باقی زندگی کے لئے یاد رکھیں: سی زیڈ = ڈبلیو زیڈ۔

اس کا مطلب ہے کہ آپ کا "کمفرٹ زون" آپ کے "ویلتھ زون" کے برابر ہے۔

اپنے کمفرٹ زون کو بڑھا کر، آپ اپنی آمدنی اور دولت کے زون کا سائز بڑھائیں گے۔ آپ کو جتنا زیادہ آرام دہ ہونا پڑے گا ، آپ اتنے ہی کم خطرات لینے کے لئے تیار ہوں گے، آپ اتنے ہی کم مواقع سے فائدہ اٹھائیں گے، آپ اتنے ہی کم لوگوں سے ملیں گے ، اور اتنی ہی کم نئی حکمت عملی آپ آزمائیں گے۔ کیا تم میرے بہاؤ کو پکڑتے ہو؟ جتنا زیادہ آرام آپ کی ترجیح بن جاتا ہے، اتنا ہی آپ خوف کے ساتھ معاہدہ کرتے ہیں۔

اس کے برعکس، جب آپ خود ایس-ٹی-آر-ٹی-سی-ایچ کرنے کے لئے تیار ہوتے ہیں، تو آپ اپنے مواقع کے زون کو وسیع کرتے ہیں، اور اس سے اجازت ملتی ہے.

آپ کو زیادہ آمدنی اور دولت کو راغب کرنے اور رکھنے کے لئے. ایک بار پھر ، جب آپ کے پاس ایک بڑا "کنٹینر" (کمفرٹ زون) ہو گا تو، کائنات خلا کو بھرنے کے لئے جلدی کرے گی۔ امیر اور کامیاب لوگوں کے پاس ایک بڑا آرام دہ علاقہ ہوتا ہے، اور وہ زیادہ دولت حاصل کرنے اور رکھنے کے قابل ہونے کے لئے اسے مسلسل بڑھا رہے ہیں۔

کوئی بھی کبھی تکلیف سے نہیں مرتا، پھر بھی آرام کے نام پر زندگی گزارنے نے باقی سب چیزوں سے زیادہ خیالات، زیادہ مواقع، زیادہ جوش و خروش اور زیادہ ترقی کو ہلاک کر دیا ہے۔ سکون مارتا ہے! اگر آپ کی زندگی کا مقصد آرام دہ ہونا ہے تو، میں دو چیزوں کی ضمانت دیتا ہوں. سب سے پہلے، آپ کبھی امیر نہیں ہوں گے. دوسرا، آپ کبھی خوش نہیں ہوں گے. خوشی ایک نرم زندگی گزارنے سے نہیں آتی ہے، ہمیشہ سوچتے ہیں کہ کیا ہو سکتا ہے. خوشی ہماری ترقی کی قدرتی حالت میں ہونے اور اپنی پوری صلاحیت کے مطابق زندگی گزارنے کے نتیجے میں

آتی ہے۔

یہ کوشش کریں. اگلی بار جب آپ بے چینی، غیر یقینی یا خوف محسوس کر رہے ہوں، سکڑنے اور حفاظت کی طرف پیچھے ہٹنے کے بجائے، آگے بڑھیں. تکلیف کے احساسات کو نوٹ کریں اور تجربہ کریں ، یہ تسلیم کرتے ہوئے کہ وہ صرف احساسات ہیں - اور یہ کہ وہ آپ کو روکنے کی طاقت نہیں رکھتے ہیں۔ اگر آپ تکلیف کے باوجود ڈٹ کر جاری رکھتے ہیں تو، آپ آخر کار اپنے مقصد تک پہنچ جائیں گے۔

بے چینی کے احساسات کبھی کم ہوتے ہیں یا نہیں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ درحقیقت، جب وہ کم ہو جاتے ہیں، تو اسے اپنے مقصد کو حاصل کرنے کے لئے ایک علامت کے طور پر لیں ، کیونکہ جیسے ہی آپ آرام محسوس کرتے ہیں، آپ نے بڑھنا بند کر دیا ہے. ایک بار پھر، اپنے آپ کو اپنی پوری صلاحیت تک بڑھانے کے لئے، آپ کو ہمیشہ اپنے باکس کے کنارے پر رہنا چاہئے.

اور چونکہ ہم عادت کی مخلوق ہیں، ہمیں اس پر عمل کرنا چاہئے.

میں آپ پر زور دیتا ہوں کہ خوف کے باوجود اداکاری کی مشق کریں، تکلیف کے باوجود اداکاری کی مشق کریں، تکلیف کے باوجود اداکاری کی مشق کریں، اور موڈ میں نہ ہونے پر بھی اداکاری کی مشق کریں۔

ایسا کرنے سے، آپ تیزی سے زندگی کی اعلی سطح پر چلے جائیں گے۔ راستے میں، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اپنے بینک اکاؤنٹ کو چیک کرتے ہیں، وجہ سے، ضمانت دیتے ہیں، یہ بھی تیزی سے بڑھ رہا ہے۔

اس موقع پر شام کے اپنے بعض سیمیناروں میں میں ان سے پوچھتا ہوں کہ آپ میں سے کتنے لوگ خوف اور تکلیف کے باوجود اداکاری کی مشق کرنے کو تیار ہیں؟ عام طور پر ہر کوئی اپنا ہاتھ اوپر اٹھاتا ہے (شاید اس لئے کہ وہ موت سے ڈرتے ہیں میں ان پر "اٹھانے" جارہا ہوں)۔ پھر میں نے کہا، "بات کرنا سستا ہے! چلو دیکھتے ہیں کہ کیا آپ اس کا مطلب رکھتے ہیں." اس کے بعد میں ایک لکڑی کا تیر نکالتا ہوں جس میں سٹیل کے نوک دار نوک ہوتے ہیں اور سمجھاتے ہیں کہ اس نظم وضبط کی مشق کے طور پر، آپ اس تیر کو اپنے گلے سے توڑنے جارہے ہیں۔ اس کے بعد میں دکھاتا ہوں کہ کس طرح فولاد کا نقطہ آپ کے گلے کے نرم حصے میں جاتا ہے، جبکہ دوسرا شخص تیر

کے دوسرے سرے کو اپنی پھیلی ہوئی ہتھیلی پر پکڑتا ہے۔ خیال یہ ہے کہ تیر میں سیدھا چلیں اور اسے صرف اپنے گلے کا استعمال کرتے ہوئے توڑیں اس سے پہلے کہ یہ آپ کی گردن میں گھس جائے۔

اس وقت زیادہ تر لوگ صدمے میں ہیں! کبھی کبھی میں اس مشق کو کرنے کے لئے ایک رضاکار کا انتخاب کرتا ہوں، کبھی کبھی میں ہر ایک کو تیر دیتا ہوں۔ میں نے ناظرین میں کام کیا ہے جہاں ایک ہزار سے زیادہ لوگ تیر توڑ رہے ہیں!

کیا یہ کارنامہ انجام دیا جا سکتا ہے؟ ہاں. کیا یہ خوفناک ہے؟ آپ شرط لگاتے ہیں. کیا یہ تکلیف دہ ہے؟ بالکل. لیکن ایک بار پھر، خیال یہ ہے کہ خوف اور تکلیف آپ کو نہیں روکتے ہیں. خیال یہ ہے کہ مشق کریں، اپنے آپ کو تربیت دیں کہ جو کچھ بھی کرنا پڑے، اور کسی بھی چیز کے باوجود عمل کریں جو آپ کے راستے میں ہو سکتا ہے.

کیا زیادہ تر لوگ تیر توڑتے ہیں؟ جی ہاں، ہر وہ شخص جو 100 فیصد عزم کے ساتھ اس میں داخل ہوتا ہے اسے توڑ دیتا ہے۔

تاہم، جو لوگ آہستہ آہستہ، آدھے دل سے، یا بالکل بھی نہیں چلتے ہیں، وہ ایسا نہیں کرتے ہیں.

تیر کی مشق کے بعد میں لوگوں سے پوچھتا ہوں، "آپ میں سے کتنے لوگوں کو تیر کو جسمانی طور پر توڑنا آپ کے مقابلے میں آسان لگتا ہے۔

کیا ذہن نے ایسا کیا ہے؟" سب اس بات سے اتفاق کرتے ہیں کہ یہ حقیقت میں ان کے خیال سے کہیں زیادہ آسان تھا۔ ایسا کیوں ہے؟ یہاں سب سے اہم سبق میں سے ایک آتا ہے جو آپ کبھی سیکھیں گے.

آپ کا ذہن تاریخ کا سب سے بڑا سوپ اوپیرا اسکرپٹ رائٹر ہے۔ یہ ناقابل یقین کہانیاں بناتا ہے، جو عام طور پر ڈراموں اور آفات پر مبنی ہوتا ہے، ایسی چیزوں کی جو کبھی نہیں ہوئیں اور شاید کبھی نہیں ہوں گی۔ مارک ٹوائن نے کہا: "مجھے اپنی زندگی میں ہزاروں مسائل کا سامنا کرنا پڑا ہے، جن میں سے زیادہ تر حقیقت میں کبھی نہیں ہوئے۔

سب سے اہم چیزوں میں سے ایک جو آپ کبھی بھی سمجھ سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ *آپ اپنا ذہن نہیں ہیں*. آپ اکیلے اپنے دماغ سے کہیں زیادہ بڑے اور بڑے ہیں. آپ کا دماغ آپ کا ایک حصہ ہے جس طرح آپ کا ہاتھ آپ کا ایک حصہ ہے.

یہاں ایک سوچنے والا سوال ہے: اگر آپ کے پاس ایک ہاتھ

تھا جو آپ کے دماغ کی طرح تھا تو کیا ہو گا؟ یہ ہر جگہ بکھرا ہوا تھا ، یہ ہمیشہ آپ کو پیٹتا تھا، اور یہ کبھی بند نہیں ہوتا تھا. آپ اس کے ساتھ کیا کریں گے؟ زیادہ تر لوگ کسی چیز کا جواب دیتے ہیں جیسے "اسے کاٹ دو!" لیکن آپ کا ہاتھ ایک طاقتور آلہ ہے، تو آپ اسے کیوں کاٹیں گے؟ یقینا اصل جواب یہ ہے کہ آپ اسے کنٹرول کرنا چاہتے ہیں، اس کا انتظام کرنا چاہتے ہیں، اور اسے اپنے خلاف کام کرنے کے لئے تربیت دینا چاہتے ہیں۔

*خوشی اور کامیابی دونوں کے لحاظ سے اپنے ذہن کی تربیت اور انتظام کرنا* سب سے اہم ہنر ہے ، اور اگر آپ ہمارے کسی لائیو پروگرام میں شرکت کرتے ہیں تو ہم اس کتاب کے ساتھ بالکل یہی کرتے رہے ہیں اور آپ کے ساتھ کرتے رہیں گے۔

---

**دولت کا اصول:**

**خوشی اور کامیابی دونوں کے لحاظ سے اپنے ذہن کی تربیت اور انتظام کرنا سب سے اہم ہنر ہے۔**

---

آپ اپنے دماغ کی تربیت کیسے کرتے ہیں؟ آپ مشاہدے سے شروع کرتے ہیں. نوٹ کریں کہ کس طرح آپ کا ذہن مستقل طور پر ایسے خیالات پیدا کرتا ہے جو آپ کی دولت اور خوشی کے لئے معاون نہیں ہیں۔ جیسے ہی آپ ان خیالات کی شناخت کرتے ہیں، آپ شعوری طور پر ان غیر طاقتور خیالات کو بااختیار خیالات سے تبدیل کرنا شروع کرسکتے ہیں۔ سوچنے کے یہ بااختیار طریقے آپ کو کہاں ملتے ہیں؟ یہاں، اس کتاب میں. اس کتاب کا ہر ایک اعلان سوچنے کا ایک بااختیار اور کامیاب طریقہ ہے۔

سوچنے، رہنے اور رویوں کے ان طریقوں کو اپنے طور پر اپنائیں۔ آپ کو باضابطہ دعوت نامے کا انتظار کرنے کی ضرورت نہیں ہے. ابھی فیصلہ کریں کہ آپ کی زندگی بہتر ہوگی اگر آپ ماضی کی خود کو شکست دینے والی ذہنی عادات کے بجائے ان طریقوں سے سوچیں جو ہم اس کتاب میں بیان کر رہے ہیں۔ فیصلہ کریں کہ اب سے آپ کے خیالات آپ کو نہیں چلاتے

بلکہ آپ اپنے خیالات کو چلاتے ہیں۔ اب سے ، آپ کا ذہن جہاز کا کپتان نہیں ہے، آپ جہاز کے کپتان ہیں، اور آپ کا دماغ آپ کے لئے کام کرتا ہے۔

آپ اپنے خیالات کا انتخاب کر سکتے ہیں.

آپ کسی بھی وقت کسی بھی سوچ کو منسوخ کرنے کی قدرتی صلاحیت رکھتے ہیں جو آپ کی حمایت نہیں کر رہا ہے. آپ کسی بھی وقت خود کو بااختیار بنانے والے خیالات کو انسٹال کر سکتے ہیں، صرف ان پر توجہ مرکوز کرنے کا انتخاب کر کے۔ آپ اپنے دماغ کو کنٹرول کرنے کی طاقت رکھتے ہیں.

جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا، اپنے ایک سیمینار میں میرے ایک قریبی دوست اور سب سے زیادہ فروخت ہونے والے مصنف رابرٹ ایلن نے بہت گہری بات کہی: "کوئی بھی خیال آپ کے ذہن میں کرایہ سے پاک نہیں رہتا ہے۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ منفی خیالات کے لئے ادائیگی کریں گے. آپ پیسے میں، توانائی میں، وقت میں، صحت میں، اور اپنی خوشی کی سطح میں ادا کریں گے. اگر آپ جلدی سے

زندگی کی ایک نئی سطح پر جانا چاہتے ہیں تو، اپنے خیالات کو دو زمروں میں سے کسی ایک میں تقسیم کرنا شروع کریں- بااختیار بنانا یا تقسیم کرنا-

طاقت. آپ کے خیالات کا مشاہدہ کریں، اور اس بات کا تعین کریں کہ آیا وہ آپ کی خوشی اور کامیابی کے لئے معاون ہیں یا معاون نہیں ہیں۔ اس کے بعد صرف بااختیار خیالات کو تفریح فراہم کرنے کا انتخاب کریں جبکہ بے اختیار خیالات پر توجہ مرکوز کرنے سے انکار کریں۔ جب کوئی غیر معاون خیال ابھرتا ہے تو، "منسوخ کریں" یا "اشتراک کرنے کے لئے شکریہ" کہیں اور اس کی جگہ سوچنے کا زیادہ معاون طریقہ استعمال کریں۔ میں اس عمل کو طاقت کی سوچ کہتا ہوں، اور اپنے الفاظ کو نشان زد کرتا ہوں، اگر آپ اس پر عمل کرتے ہیں، تو آپ کی زندگی دوبارہ کبھی پہلے جیسی نہیں ہوگی. یہ ایک وعدہ ہے!

تو "طاقت کی سوچ" اور "مثبت" سوچ میں کیا فرق ہے؟ فرق معمولی لیکن گہرا ہے۔ میرے لئے، لوگ مثبت سوچ کا استعمال یہ ظاہر کرنے کے لئے کرتے ہیں کہ سب کچھ گلابی ہے، جب وہ واقعی یقین رکھتے ہیں کہ ایسا نہیں ہے. طاقت کی سوچ کے

ساتھ، ہم سمجھتے ہیں کہ ہر چیز غیر جانبدار ہے، یہ کہ کچھ بھی معنی نہیں رکھتا سوائے اس کے جو ہم اسے دیتے ہیں، اور یہ کہ ہم ایک کہانی بنانے جارہے ہیں اور کسی چیز کو اس کے معنی دینے جارہے ہیں.

یہ مثبت سوچ اور طاقت کی سوچ کے درمیان فرق ہے. مثبت سوچ کے ساتھ، لوگ یقین کرتے ہیں کہ ان کے خیالات سچے ہیں. طاقت کی سوچ اس بات کو تسلیم کرتی ہے کہ ہمارے خیالات سچ نہیں ہیں ، لیکن چونکہ ہم ویسے بھی ایک کہانی بنا رہے ہیں، لہذا ہم ایک ایسی کہانی بھی بنا سکتے ہیں جو ہماری حمایت کرتی ہے۔ ہم ایسا اس لئے نہیں کرتے کہ ہمارے نئے خیالات مطلق معنوں میں "سچے" ہیں، بلکہ اس لئے کہ وہ ہمارے لئے زیادہ مفید ہیں اور غیر معاون خیالات کے مقابلے میں بہت بہتر محسوس کرتے ہیں۔

اس حصے کو چھوڑنے سے پہلے، میں آپ کو متنبہ کرنا چاہوں گا کہ گھر پر تیر توڑنے کی مشق نہ کریں۔ مشق کو ایک مخصوص طریقے سے ترتیب دینا ہو گا ورنہ آپ اپنے آپ کو اور اپنے آس

پاس کے دوسرے لوگوں کو نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ ہمارے پروگراموں میں ہم حفاظتی سامان استعمال کرتے ہیں. اگر آپ کو اس قسم کی بریک تھرو مشقوں میں دلچسپی ہے تو، روشن خیال کی تفصیل دیکھیں۔

ہماری ویب سائٹ پر جنگجو تربیتی کیمپ. یہ پروگرام آپ کو وہ سب کچھ دے گا جو آپ سنبھال سکتے ہیں اور بہت کچھ!

**اعلانات:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں...

*"میں خوف کے باوجود*

*کام کرتا ہوں۔""میں*

*شک کے باوجود کام کرتا*

*ہوں۔""میں فکر مند*

*ہونے کے باوجود کام کرتا*

*ہوں۔"*

*"میں تکلیف کے باوجود کام کرتا*

*ہوں۔""میں بے چینی کے باوجود*

*کام کرتا ہوں۔"*

*"میں اس وقت عمل کرتا ہوں جب میں موڈ میں نہیں ہوتا۔*

اپنے سر کو چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. اپنی تین سب سے بڑی پریشانیوں، خدشات، یا پیسے اور دولت کے خوف کو درج کریں. انہیں چیلنج کریں۔ ہر ایک کے لئے، لکھیں کہ اگر آپ جس صورتحال سے ڈرتے ہیں وہ واقعتاً واقع ہوئی تو آپ کیا کریں گے۔ کیا آپ اب بھی زندہ رہ سکتے ہیں؟ کیا آپ واپسی کر سکتے ہیں؟ امکان یہ ہے کہ جواب ہاں ہے. اب فکر کرنا چھوڑ دو اور امیر ہونا شروع کرو!

2. اپنے کمفرٹ زون سے باہر نکلنے کی مشق کریں۔ جان بوجھ کر ایسے فیصلے کریں جو آپ کے لئے تکلیف دہ ہوں۔ ان لوگوں سے بات کریں جن سے آپ عام طور پر بات نہیں کرتے ہیں، اپنی ملازمت میں اضافے کا مطالبہ کریں یا اپنے کاروبار میں اپنی قیمتوں میں اضافہ کریں، ہر دن ایک گھنٹہ پہلے اٹھیں، رات کو جنگل میں چہل قدمی کریں۔ لے لو روشن خیال جنگجو تربیت. یہ آپ کو ناقابل تسخیر ہونے کی تربیت

دے گا!

3. "طاقت کی سوچ" کا استعمال کریں. اپنے آپ اور اپنے آپ کا مشاہدہ کریں سوچ کے نمونے. صرف ان خیالات کی تفریح کریں جو اس میں شامل ہیں-

اپنی خوشی اور کامیابی کو ظاہر کریں. اپنے سر میں موجود چھوٹی سی آواز کو چیلنج کریں جب بھی وہ آپ سے کہے کہ "میں نہیں کر سکتا" یا "میں نہیں چاہتا" یا "مجھے ایسا محسوس نہیں ہوتا ہے۔ اس خوف پر مبنی، آرام پر مبنی آواز کو آپ سے بہتر ہونے کی اجازت نہ دیں۔ اپنے آپ کے ساتھ ایک معاہدہ کریں کہ جب بھی آواز آپ کو کچھ ایسا کرنے سے روکنے کی کوشش کرے گی جو آپ کی کامیابی میں معاون ہو، تو آپ ویسے بھی ایسا کریں گے، اپنے ذہن کو ظاہر کرنے کے لئے کہ آپ باس ہیں، یہ نہیں. نہ صرف آپ اپنے اعتماد میں ڈرامائی طور پر اضافہ کریں گے، بلکہ آخر کار یہ آواز خاموش اور پر سکون ہو جائے گی کیونکہ یہ تسلیم کرتی ہے کہ اس کا آپ پر بہت کم اثر پڑتا ہے۔

## Success Story from Andrew Wilton

,Harv

My name is Andrew Wilton and I am eighteen years old. I have just completed my first year of university. I attended the Millionaire Mind Intensive two years ago and I have been .using the techniques I learned there ever since

This past February for reading week, while my friends were working or visiting their families, using the money that I had saved through your methods, I was able to spend ten days on the !southern coast of Spain. What an experience

I wouldn't have had the financial freedom to go wherever I wanted and do whatever I wanted if I hadn't implemented the .strategies I learned at the MMI

.Thank you, Harv

## دولت فائل#17
## امیر لوگ مسلسل سیکھتے اور بڑھتے رہتے ہیں۔
## غریب لوگ سوچتے ہیں کہ وہ پہلے ہی جانتے ہیں۔

اپنے براہ راست سیمیناروں کے آغاز میں، میں لوگوں کو "انگریزی زبان کے تین سب سے خطرناک الفاظ" سے متعارف کرواتا ہوں۔ وہ الفاظ ہیں "میں یہ جانتا ہوں" اگر آپ کچھ جانتے ہیں تو آپ کیسے جانتے ہیں؟ سادہ. اگر آپ اسے جیتے ہیں تو، آپ اسے جانتے ہیں. ورنہ، آپ نے اس کے بارے میں سنا، آپ اس کے بارے میں پڑھتے ہیں، یا آپ اس کے بارے میں بات کرتے ہیں، لیکن آپ اسے نہیں جانتے. دوٹوک الفاظ میں، اگر آپ واقعی امیر اور واقعی خوش نہیں ہیں، تو ایک اچھا موقع ہے کہ آپ کے پاس ابھی بھی پیسے، کامیابی اور زندگی کے بارے میں سیکھنے کے لئے کچھ چیزیں ہیں.

جیسا کہ میں نے اس کتاب کے آغاز میں وضاحت کی تھی،

اپنے "ٹوٹے ہوئے" دنوں میں، مجھے خوش قسمتی سے ایک کروڑ پتی دوست سے کچھ مشورہ ملا جسے میری حالت زار پر کچھ ہمدردی تھی۔ یاد رکھو کہ اس نے مجھ سے کیا کہا تھا: "ہارو، اگر تم اتنے خوش مزاج نہیں ہو جتنا تم بننا چاہتے ہو، تو کچھ ایسا ہے جو تم نہیں جانتے۔ خوش قسمتی سے، میں نے ان کی تجویز کو دل میں لیا اور ایک "سب کچھ جاننے والے" سے "سب کچھ سیکھنے" کی طرف چلا گیا۔ اس لمحے سے، سب کچھ بدل گیا.

غریب لوگ اکثر یہ ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ وہ صحیح ہیں. انہوں نے ماسک اس طرح پہنا جیسے انہوں نے یہ سب کچھ سمجھ لیا ہو، اور یہ صرف بد قسمتی کا جھٹکا ہے یا کائنات میں ایک عارضی خرابی ہے جس کی وجہ سے وہ ٹوٹ گئے ہیں یا جدوجہد کر رہے ہیں۔

میری سب سے مشہور لائنوں میں سے ایک یہ ہے کہ "آپ صحیح ہو سکتے ہیں یا آپ امیر ہو سکتے ہیں، لیکن آپ دونوں نہیں ہو سکتے ہیں." "صحیح" ہونے کا مطلب ہے اپنے سوچنے اور رہنے کے پرانے طریقوں کو برقرار رکھنا۔ خوش قسمتی سے، یہ وہ

طریقے ہیں جو آپ کو بالکل وہاں لے گئے جہاں آپ اب ہیں.
یہ فلسفہ خوشی سے بھی متعلق ہے، اس میں "آپ صحیح ہو سکتے
ہیں یا آپ خوش ہو سکتے ہیں۔

**دولت کا اصول:**
**آپ صحیح ہو سکتے ہیں یا آپ امیر ہو سکتے ہیں،**
**لیکن آپ دونوں نہیں ہو سکتے.**

ایک کہاوت ہے جو مصنف اور اسپیکر جم روہن استعمال کرتے ہیں جو یہاں کامل معنی رکھتا ہے: "اگر آپ وہ کرتے رہیں گے جو آپ نے ہمیشہ کیا ہے، تو آپ کو وہ ملتا رہے گا جو آپ کو ہمیشہ ملا ہے۔ آپ پہلے سے ہی "اپنا" طریقہ جانتے ہیں، آپ کو کچھ نئے طریقے جاننے کی ضرورت ہے. یہی وجہ ہے کہ میں نے یہ کتاب لکھی ہے۔ میرا مقصد آپ کو کچھ نئی ذہنی فائلیں دینا ہے جو آپ کے پاس پہلے سے موجود ہیں۔ نئی فائلوں کا مطلب سوچنے کے نئے طریقے، نئے اعمال، اور اس طرح نئے نتائج ہیں.

یہی وجہ ہے کہ یہ ضروری ہے کہ آپ سیکھتے رہیں اور ترقی کرتے رہیں۔ طبیعیات دان اس بات پر متفق ہیں کہ اس دنیا میں کچھ بھی جامد نہیں ہے۔ ہر-

زندہ چیزیں مسلسل تبدیل ہو رہی ہیں. کسی بھی پودے کو لے لو. اگر کوئی پودا نہیں بڑھ رہا ہے، تو وہ مر رہا ہے. یہ لوگوں کے ساتھ ساتھ دیگر تمام جانداروں کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے: اگر آپ نہیں بڑھ رہے ہیں، تو آپ مر رہے ہیں.

میرے پسندیدہ اقوال میں سے ایک مصنف اور فلسفی ایرک ہوفر کا ہے، جنہوں نے کہا تھا، "سیکھنے والے زمین کے وارث ہوں گے جبکہ اہل علم ایک ایسی دنیا میں رہنے کے لئے خوبصورتی سے لیس ہوں گے جو اب موجود نہیں ہے." یہ کہنے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ، اگر آپ مسلسل نہیں سیکھ رہے ہیں تو، آپ پیچھے رہ جائیں گے۔

غریب لوگوں کا کہنا ہے کہ وہ وقت یا پیسے کی کمی کی وجہ سے تعلیم حاصل کرنے کے متحمل نہیں ہو سکتے ہیں۔ دوسری طرف امیر لوگ بنجامن فرینکلن کے اس قول سے تعلق رکھتے ہیں:

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ تعلیم مہنگی ہے تو جہالت کی کوشش کریں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ نے پہلے یہ سنا ہو گا، "علم طاقت ہے" اور طاقت عمل کرنے کی صلاحیت ہے.

جب بھی میں ملینیر مائنڈ انٹینسیو پروگرام پیش کرتا ہوں تو مجھے یہ دلچسپ لگتا ہے کہ یہ عام طور پر وہ لوگ ہوتے ہیں جو ہوتے ہیں۔

سب سے زیادہ ٹوٹے ہوئے لوگ کہتے ہیں، "مجھے کورس کی ضرورت نہیں ہے"، "میرے پاس وقت نہیں ہے"، یا "میرے پاس پیسے نہیں ہیں." دریں اثنا، کروڑ پتی اور کروڑ پتی سب اندراج کرتے ہیں اور کہتے ہیں، "اگر میں صرف ایک نئی چیز سیکھ سکتا ہوں یا ایک بہتری لا سکتا ہوں، تو یہ اس کے قابل ہے." ویسے ، اگر آپ کے پاس ان چیزوں کو کرنے کا وقت نہیں ہے جو آپ کرنا چاہتے ہیں یا کرنے کی ضرورت ہے تو، آپ شاید ایک جدید غلام ہیں۔ اور اگر آپ کے پاس کامیاب ہونے کا طریقہ سیکھنے کے لئے پیسہ نہیں ہے تو، آپ کو شاید کسی سے زیادہ اس کی ضرورت ہے۔ مجھے افسوس ہے، لیکن یہ کہنا کہ "میرے پاس پیسے نہیں ہیں" صرف اس میں کٹوتی نہیں کرتا ہے. آپ کے پاس پیسے کب ہوں گے؟ اب سے ایک سال یا دو سال یا پانچ سال بعد کیا فرق ہونے والا ہے؟ یہاں آسان جواب ہے: کچھ بھی نہیں! اور آپ اس وقت دوبارہ وہی الفاظ کہہ رہے ہوں گے۔

میں جانتا ہوں کہ آپ کے پاس پیسہ ہے جو آپ چاہتے ہیں وہ یہ سیکھنا ہے کہ پیسے کا کھیل اندر اور باہر کیسے کھیلا جائے۔ آپ کو اپنی آمدنی کو تیز کرنے، پیسے کا انتظام کرنے اور اسے مؤثر طریقے سے سرمایہ کاری کرنے کے لئے مہارت اور حکمت عملی سیکھنے کی ضرورت ہے. پاگل پن کی تعریف ایک ہی کام کو بار بار کرنا اور مختلف نتائج کی توقع کرنا ہے۔ دیکھو، اگر آپ جو کچھ کر رہے ہیں وہ کام کر رہا ہے، تو آپ پہلے سے ہی امیر اور خوش ہوں گے. آپ کا ذہن جو کچھ بھی جواب کے طور پر تیار کرتا ہے وہ ایک عذر یا جواز سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔

مجھے اس کے بارے میں آپ کے چہرے پر ایسا ہونے سے نفرت ہے، لیکن جس طرح سے میں اسے دیکھتا ہوں، یہ میرا کام ہے. مجھے یقین ہے کہ ایک اچھا کوچ ہمیشہ آپ سے اس سے زیادہ پوچھے گا جتنا آپ اپنے بارے میں پوچھیں گے۔ بصورت دیگر، آپ کو اس کی ضرورت کیوں ہے؟ ایک کوچ کی حیثیت سے، میرا مقصد آپ کو تربیت دینا، آپ کی حوصلہ افزائی کرنا، آپ کی حوصلہ افزائی کرنا، آپ کو قائل کرنا، اور آپ کو مکمل

طور پر زندہ رنگ میں مشاہدہ کرنا ہے کہ کیا چیز آپ کو پیچھے دھکیل رہی ہے. مختصر میں، آپ کو اپنی زندگی میں اگلی سطح پر لے جانے کے لئے جو کچھ بھی کرنا پڑتا ہے وہ کرنا. اگر مجھے ایسا کرنا پڑا، تو میں آپ کو الگ کر دوں گا اور پھر آپ کو اس طرح سے اکٹھا کروں گا جو کام کرتا ہے. میں آپ کو دس گنا زیادہ خوش اور سو گنا امیر بنانے کے لئے جو کچھ بھی کرنا پڑے گا وہ کروں گا۔ اگر آپ دیکھ رہے ہیں

پولیانا کے لئے، میں آپ کا آدمی نہیں ہوں. اگر آپ تیزی سے اور مستقل طور پر آگے بڑھنا چاہتے ہیں تو، چلو جاری رکھیں.

کامیابی ایک سیکھنے والا ہنر ہے۔ آپ کسی بھی چیز میں کامیاب ہونا سیکھ سکتے ہیں. اگر آپ ایک عظیم گولفر بننا چاہتے ہیں تو، آپ سیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیسے کرنا ہے. اگر آپ ایک عظیم پیانو پلیئر بننا چاہتے ہیں تو، آپ سیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیسے کرنا ہے. اگر آپ واقعی خوش رہنا چاہتے ہیں تو، آپ سیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیسے کرنا ہے. اگر آپ امیر بننا چاہتے ہیں تو، آپ سیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیسے کرنا ہے. اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اس وقت کہاں ہیں. اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کہاں سے شروع کر رہے ہیں. اہم بات یہ ہے کہ آپ سیکھنے کے لئے تیار ہیں.

میرے مشہور اقتباسات میں سے ایک یہ ہے کہ "ہر استاد کبھی ایک آفت تھا۔ یہاں ایک مثال ہے. کچھ عرصہ پہلے، میں نے اپنے سیمینار میں ایک اولمپک اسکیئر کیا تھا. جب میں نے یہ بیان دیا تو وہ کھڑے ہوئے اور شیئر کرنے کو کہا۔ وہ بضد تھا، اور

کسی وجہ سے میں نے سوچا کہ وہ شدید اختلاف کرے گا. اس کے برعکس، اس نے سب کو کہانی سنائی کہ جب وہ ایک بچہ تھا، تو وہ اپنے تمام دوستوں میں بدترین اسکیئر تھا. وہ کبھی کبھی اسے اپنے ساتھ اسکیئنگ کرنے کے لئے نہیں بلاتے تھے کیونکہ وہ بہت سست تھا۔ فٹ ہونے کے لئے، وہ ہر ہفتے کے آخر میں پہاڑ پر جاتے تھے اور سبق سیکھتے تھے۔ بہت جلد اس نے نہ صرف اپنے دوستوں کے ساتھ رہنا جاری رکھا بلکہ ان سے بھی آگے نکل گیا۔ اس کے بعد وہ ریسنگ کلب میں شامل ہو گئے اور ایک اعلی درجے کے کوچ سے سیکھا۔ ان کے درست الفاظ تھے "میں اب ایک ماسٹر اسکیئر ہو سکتا ہوں، لیکن میں نے یقینی طور پر ایک تباہی کے طور پر شروعات کی۔ ہارو بالکل صحیح ہے. آپ کسی بھی چیز میں کامیاب ہونا سیکھ سکتے ہیں. میں نے سیکھا کہ اسکیئنگ میں کیسے کامیاب ہونا ہے، اور میرا اگلا مقصد یہ سیکھنا ہے کہ پیسے کے ساتھ کیسے کامیاب ہونا ہے!

---

**دولت کا اصول:**

"ہر مالک کبھی ایک آفت تھا۔"

-ٹی ہارو ایکر

پیٹ سے کوئی بھی مالی ذہین نہیں نکلتا۔ ہر امیر شخص نے سیکھا کہ پیسے کے کھیل میں کیسے کامیاب ہونا ہے، اور آپ بھی کر سکتے ہیں. یاد رکھیں، آپ کا مقصد ہے، اگر وہ یہ کر سکتے ہیں، تو میں یہ کر سکتا ہوں!

امیر بننا مالی طور پر امیر ہونے کے بارے میں اتنا نہیں ہے جتنا کہ آپ کو امیر بننے کے لئے کردار اور ذہن میں کس کے بارے میں بننا ہے۔ میں آپ کے ساتھ ایک راز شیئر کرنا چاہتا ہوں جو بہت کم لوگ جانتے ہیں: امیر ہونے اور امیر رہنے کا تیز ترین طریقہ آپ کی ترقی پر کام کرنا ہے! خیال یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو ایک "کامیاب" شخص کے طور پر ترقی دیں. ایک بار پھر، آپ کی بیرونی دنیا صرف آپ کی اندرونی دنیا کی عکاسی ہے. آپ جڑ ہیں۔ آپ کے نتائج پھل ہیں.

مجھے ایک کہاوت پسند ہے: "آپ جب بھی جاتے ہیں تو اپنے آپ کو اپنے ساتھ لے جاتے ہیں۔ اگر آپ اپنے آپ کو ایک کامیاب شخص بننے کے لئے بڑھتے ہیں، کردار اور دماغ کی طاقت

میں، آپ فطری طور پر ہر چیز اور ہر کام میں کامیاب ہوں گے. آپ مطلق انتخاب کی طاقت حاصل کریں گے. آپ کسی بھی ملازمت، کاروبار، یا سرمایہ کاری کے میدان کا انتخاب کرنے کی اندرونی طاقت اور صلاحیت حاصل کریں گے اور جانتے ہیں کہ آپ کامیاب ہوں گے۔ یہی اس کتاب کا خلاصہ ہے۔ جب آپ لیول 5 کے شخص ہوتے ہیں تو، آپ کو لیول 5 کے نتائج ملتے ہیں۔ لیکن اگر آپ لیول 10 شخص بن سکتے ہیں تو، آپ کو لیول 10 کے نتائج ملیں گے۔

تاہم، اس انتباہ پر دھیان دیا. اگر آپ اپنے آپ پر اندرونی کام نہیں کرتے ہیں، اور کسی طرح آپ بہت پیسہ کماتے ہیں تو، یہ ممکنہ طور پر قسمت کا جھٹکا ہو گا اور اس بات کا ایک اچھا امکان ہے کہ آپ اسے کھو دیں گے۔ لیکن اگر آپ اندر اور باہر ایک کامیاب "شخص" بن جاتے ہیں، تو آپ نہ صرف اسے بنائیں گے، آپ اسے برقرار رکھیں گے، اسے بڑھائیں گے، اور سب سے اہم، آپ واقعی خوش ہوں گے.

امیر لوگ سمجھتے ہیں کہ کامیابی کا حکم بی ای، ڈو، ہیو ہے۔

غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں کا ماننا ہے کہ کامیابی کا حکم

ہیو، ڈو، بی ہے۔

غریب اور زیادہ تر متوسط طبقے کے لوگوں کا خیال ہے کہ "اگر میرے پاس بہت پیسہ ہے، تو میں وہ کر سکتا ہوں جو میں چاہتا ہوں اور میں کامیاب ہو جاؤں گا."

امیر لوگ سمجھتے ہیں، "اگر میں ایک کامیاب شخص بن جاتا ہوں، تو میں وہ کرنے کے قابل ہو جاؤں گا جو مجھے کرنا ہے جو میں چاہتا ہوں، جس میں بہت زیادہ پیسہ شامل ہے."

یہاں کچھ اور ہے جو صرف امیر لوگ جانتے ہیں: دولت پیدا کرنے کا مقصد بنیادی طور پر بہت زیادہ پیسہ رکھنا نہیں ہے، دولت پیدا کرنے کا مقصد آپ کو اپنے آپ کو بہترین شخص بننے میں مدد کرنا ہے جو آپ ممکنہ طور پر بن سکتے ہیں. درحقیقت، یہ تمام مقاصد کا مقصد ہے، اپنے آپ کو ایک شخص کے طور پر بڑھانا. عالمی شہرت یافتہ گلوکارہ و اداکارہ میڈونا سے جب پوچھا گیا کہ وہ ہر سال اپنی شخصیت، اپنی موسیقی اور اپنے انداز کو کیوں تبدیل کرتی رہتی ہیں۔ انہوں نے جواب دیا کہ موسیقی ان کے "خود" کے اظہار کا ایک طریقہ ہے اور یہ کہ ہر سال

خود کو دوبارہ ظاہر کرنا انہیں اس طرح کا شخص بننے پر مجبور کرتا ہے جو وہ بننا چاہتی ہیں۔

مختصر میں، کامیابی ایک "کیا" نہیں ہے، یہ ایک "کون" ہے. اچھی خبر یہ ہے کہ "آپ کون ہیں" مکمل طور پر تربیت یافتہ اور سیکھنے کے قابل ہے. مجھے معلوم ہونا چاہئے. کسی بھی طرح سے میں کامل یا اس کے قریب بھی نہیں ہوں، لیکن جب میں یہ دیکھتا ہوں کہ میں آج کون ہوں، تو میں اس وقت "میں اور میری دولت" (یا اس کی کمی) اور "میں اور میری دولت" کے درمیان براہ راست تعلق دیکھ سکتا ہوں. میں نے کامیابی کا راستہ سیکھا ہے اور آپ بھی کر سکتے ہیں. یہی وجہ ہے کہ میں تربیتی کاروبار میں ہوں. میں ذاتی تجربے سے جانتا ہوں کہ عملی طور پر کسی بھی شخص کو کامیاب ہونے کی تربیت دی جاسکتی ہے۔ مجھے کامیاب ہونے کی تربیت دی گئی تھی، اور اب میں کامیاب ہونے کے لئے ہزاروں دوسرے لوگوں کو تربیت دینے کے قابل ہو گیا ہوں. تربیت کام کرتا ہے!

میں نے پایا ہے کہ امیر لوگوں اور غریب اور متوسط طبقے کے

لوگوں کے درمیان ایک اور اہم فرق یہ ہے کہ امیر لوگ اپنے شعبے کے ماہر ہیں۔ متوسط طبقے کے لوگ اپنے شعبے میں اوسط درجے کے ہوتے ہیں اور غریب لوگ اپنے شعبے میں غریب ہوتے ہیں۔ آپ جو کچھ کرتے ہیں اس میں کتنے اچھے ہیں؟ آپ اپنے کام میں کتنے اچھے ہیں؟ آپ اپنے کاروبار میں کتنے اچھے ہیں؟ کیا آپ مکمل طور پر چاہتے ہیں

جاننے کا غیر جانبدارانہ طریقہ؟ آپ کی تنخواہ کا چیک دیکھیں. یہ آپ کو سب کچھ بتائے گا. یہ آسان ہے: *بہترین ادائیگی حاصل کرنے کے لئے، آپ کو بہترین ہونا ضروری ہے.*

---

**دولت کا اصول:**

**بہترین معاوضہ حاصل کرنے کے لئے، آپ کو بہترین ہونا ضروری ہے.**

---

ہم ہر روز پیشہ ورانہ کھیلوں کی دنیا میں اس اصول کو تسلیم کرتے ہیں. عام طور پر، ہر کھیل میں بہترین کھلاڑی سب سے زیادہ کماتے ہیں. وہ اشتہارات پر بھی سب سے زیادہ پیسہ کماتے ہیں۔ یہی اصول کاروباری اور مالیاتی دونوں دنیاوں میں بھی درست ہے۔ چاہے آپ کاروباری مالک، پیشہ ور، نیٹ ورک مارکیٹنگ ڈسٹری بیوٹر بننے کا انتخاب کریں، چاہے آپ کمیشنڈ سیلز یا

تنخواہ دار ملازمت میں ہوں، چاہے آپ رئیل اسٹیٹ، اسٹاک، یا کسی اور چیز میں سرمایہ کار ہوں، تمام چیزیں برابر ہیں: آپ اس میں جتنا بہتر ہوں گے، اتنا ہی زیادہ آپ کمائیں گے۔ یہ صرف ایک اور وجہ ہے کہ مسلسل سیکھنے والا ہونا اور آپ جس بھی میدان میں ہیں اس میں اپنی مہارت کو بڑھانا ضروری ہے۔

سیکھنے کے موضوع پر، یہ قابل ذکر ہے کہ امیر لوگ نہ صرف سیکھتے رہتے ہیں، بلکہ وہ اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ وہ ان لوگوں سے سیکھیں جو پہلے ہی وہاں جا چکے ہیں جہاں وہ خود جانا چاہتے ہیں۔ ایک چیز جس نے ذاتی طور پر میرے لئے سب سے بڑا فرق پیدا کیا وہ یہ تھا کہ میں نے کس سے سیکھا۔ میں نے ہمیشہ اپنے متعلقہ شعبوں میں سچے استادوں سے سیکھنے کی کوشش کی ہے - ان لوگوں سے نہیں جو ماہر ہونے کا دعویٰ کرتے ہیں، بلکہ وہ لوگ جو اپنی بات کی حمایت کرنے کے لئے حقیقی دنیا کے حامی ہیں۔

امیر لوگ ان لوگوں سے مشورہ لیتے ہیں جو ان سے زیادہ امیر ہیں۔ غریب لوگ اپنے دوستوں سے مشورہ لیتے ہیں، جو ان کی

طرح ٹوٹے ہوئے ہیں۔

میں نے حال ہی میں ایک سرمایہ کاری بینکر کے ساتھ ملاقات کی تھی

میرے ساتھ کاروبار کرنا چاہتا تھا. وہ مشورہ دے رہا تھا کہ میں شروع کرنے کے لئے اس کے ساتھ کئی لاکھ ڈالر رکھوں۔ اس کے بعد اس نے مجھ سے کہا کہ میں اسے اپنے مالی بیانات ارسال کروں تاکہ وہ اپنی سفارشات دے سکے۔

میں نے اس کی آنکھ میں دیکھا اور کہا، "معاف کیجئے گا، لیکن کیا آپ کے پاس یہ پیچھے نہیں ہے؟ اگر آپ چاہتے ہیں کہ میں اپنے پیسے کو سنبھالنے کے لئے آپ کی خدمات حاصل کروں، تو کیا آپ کے لئے یہ زیادہ مناسب نہیں ہو گا کہ آپ مجھے اپنے مالی بیانات بھیجیں؟ اور اگر آپ واقعی امیر نہیں ہیں، تو پریشان نہ ہوں!" آدمی صدمے میں تھا۔ میں بتا سکتا ہوں کہ کسی نے بھی ان کے ساتھ سرمایہ کاری کرنے کی شرط کے طور پر ان کی اپنی خالص مالیت پر کبھی سوال نہیں اٹھایا تھا۔

یہ مضحکہ خیز ہے. اگر آپ ماؤنٹ ایورسٹ پر چڑھنے جا رہے تھے تو کیا آپ کسی ایسے گائیڈ کی خدمات حاصل کریں گے جو کبھی چوٹی پر نہیں گیا ہو، یا کیا کسی ایسے شخص کو تلاش کرنا زیادہ

بہتر ہو گا جس نے کئی بار چوٹی پر جگہ بنائی ہو اور جانتا ہو کہ یہ کیسے کرنا ہے؟

لہذا، ہاں، میں بالکل مشورہ دے رہا ہوں کہ آپ مسلسل سیکھنے پر سنجیدگی سے توجہ اور توانائی لگائیں اور ساتھ ہی، محتاط رہیں کہ آپ کس سے سیکھ رہے ہیں اور مشورہ لے رہے ہیں. اگر آپ ٹوٹے ہوئے لوگوں سے سیکھتے ہیں، چاہے وہ کنسلٹنٹ، کوچ، یا منصوبہ ساز ہی کیوں نہ ہوں، تو وہ آپ کو صرف ایک چیز سکھا سکتے ہیں کہ کیسے توڑا جائے!

ویسے، میں آپ کو ذاتی کامیابی کے کوچ کی خدمات حاصل کرنے پر غور کرنے کی سفارش کرتا ہوں. ایک اچھا کوچ آپ کو وہ کرنے میں ٹریک پر رکھے گا جو آپ نے کہا ہے کہ آپ کرنا چاہتے ہیں۔ کچھ کوچ "لائف" کوچ ہوتے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ وہ ہر چیز کو سنبھالتے ہیں ، جبکہ دوسرے کوچز کی خصوصیات ہوتی ہیں جن میں پیشہ ورانہ کارکردگی ، مالیات ، کاروبار ، صحت اور یہاں تک کہ روحانیت بھی شامل ہو سکتی ہے۔ ایک بار پھر، اپنے ممکنہ کوچ کا پس منظر معلوم کریں تاکہ

اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ کوچ نے آپ کے لئے اہمیت کے میدانوں میں کامیابی کا مظاہرہ کیا ہے۔

جس طرح ماؤنٹ ایورسٹ پر چڑھنے کے کامیاب راستے موجود ہیں، اسی طرح بلند و بالا بنانے کے لئے ثابت شدہ راستے اور حکمت عملی موجود ہیں۔

آمدنی، تیزی سے مالی آزادی، اور دولت. آپ کو انہیں سیکھنے اور ان کا استعمال کرنے کے لئے تیار ہونا چاہئے.

ایک بار پھر، ہمارے ملینیئر مائنڈ منی مینجمنٹ کے طریقہ کار کے حصے کے طور پر، میں سختی سے تجویز کرتا ہوں کہ آپ اپنی آمدنی کا 10 فیصد تعلیمی فنڈ میں ڈالیں. اس پیسے کو خاص طور پر کورسز، کتابوں، ٹیپس، سی ڈیز، یا کسی اور طریقے سے استعمال کریں جس سے آپ اپنے آپ کو تعلیم دینے کا انتخاب کرتے ہیں، چاہے رسمی تعلیمی نظام، نجی تربیتی کمپنیوں، یا ذاتی، ون آن ون کوچنگ کے ذریعے. آپ جو بھی طریقہ منتخب کریں، یہ فنڈ اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ آپ کو ہمیشہ سیکھنے اور بڑھنے کا موقع ملے گا بجائے اس کے کہ غریب شخص کا "میں پہلے سے جانتا ہوں" سے پرہیز کریں۔ جتنا زیادہ آپ سیکھتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ کماتے ہیں... اور آپ اسے بینک میں لے جا سکتے ہیں!

**اعلان:** اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور کہیں ... ***"میں مسلسل سیکھنے اور بڑھنے کے لئے پرعزم ہوں."*** اپنے سر کو

چھوئیں اور کہیں...

***"میرا دماغ کروڑپتی ہے!"***

## کروڑپتی دماغ کے اعمال

1. اپنی ترقی کے لئے عہد کریں. ہر مہینے کم از کم ایک کتاب پڑھیں، ایک تعلیمی ٹیپ یا سی ڈی سنیں، یا پیسے، کاروبار، یا ذاتی ترقی پر ایک سیمینار لیں. آپ کا علم، آپ کا اعتماد، اور آپ کی کامیابی میں اضافہ ہو گا!

2. آپ کو ٹریک پر رکھنے کے لئے ذاتی کوچ کی خدمات حاصل کرنے پر غور کریں۔

3. کروڑپتی دماغ کی شدت میں شرکت کریں۔ یہ حیرت انگیز ہے واقعہ نے ہزاروں لوگوں کی زندگیاں بدل دی ہیں اور ہزاروں لوگ اور آپ کی زندگی کو بھی تبدیل کر دیں گے!

## "تو اب میں کیا کروں؟"

تو اب کیا؟ تم کیا کرتے ہو؟ آپ کہاں سے شروع کرتے ہیں؟

میں یہ پہلے بھی کہہ چکا ہوں، اور میں اسے بار بار کہوں گا:

"بات کرنا سستا ہے." مجھے امید ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھنے

سے لطف اندوز ہوں گے ، لیکن اس سے بھی زیادہ اہم ، مجھے امید ہے کہ آپ اپنی زندگی کو ڈرامائی طور پر بہتر بنانے کے لئے اس کے اصولوں کا استعمال کریں گے۔ تاہم، میرے تجربے میں، صرف پڑھنے سے وہ فرق نہیں پڑے گا جو آپ تلاش کر رہے ہیں. پڑھنا ایک آغاز ہے ، لیکن اگر آپ حقیقی دنیا میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو، یہ آپ کے اعمال ہوں گے جو اہمیت رکھتے ہیں۔

اس کتاب کے پہلے حصے میں، میں نے آپ کے پیسے کے بلیو پرنٹ کا تصور پیش کیا. یہ آسان ہے: آپ کا مالیاتی بلیو پرنٹ آپ کی مالی تقدیر کا تعین کرے گا. اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ زبانی پروگرامنگ ، ماڈلنگ ، اور مخصوص واقعات کے میدانوں میں تجویز کردہ ہر مشق کریں، تاکہ اپنے بلیو پرنٹ کو مالی کامیابی کی حمایت کرنے والے میں تبدیل کرنا شروع کریں۔ میں آپ کی حوصلہ افزائی بھی کرتا ہوں کہ میں نے ہر روز جو اعلانات تجویز کیے ہیں وہ کریں۔

اس کتاب کے حصہ دوم میں آپ نے سترہ مخصوص طریقے سیکھے ہیں جن سے امیر لوگ غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں سے مختلف سوچتے ہیں۔ میرا مشورہ ہے کہ آپ ان میں سے ہر

# ایک کا وعدہ کریں

The Wealth Files - 225

"دولت کی فائلیں" روزانہ اپنے اعلانات کو دہرا کر میموری میں شامل کریں۔ یہ آپ کے ذہن میں ان اصولوں کو جڑ سے اکھاڑ پھینکے گا۔ آخر کار آپ اپنے آپ کو زندگی اور خاص طور پر پیسے کو بہت مختلف طریقے سے دیکھیں گے۔ وہاں سے آپ نئے انتخاب اور فیصلے کریں گے اور نئے نتائج پیدا کریں گے. اس عمل کو تیز کرنے کے لئے ، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ دولت کی فائلوں میں سے ہر ایک کے آخر میں دیئے گئے ایکشن مشقیں کرتے ہیں۔

یہ عملی مشقیں ناگزیر ہیں۔ تبدیلی کو مستقل ہونے کے لئے، یہ سیلولر بنیاد پر ہونا ضروری ہے - آپ کے دماغ کی وائرنگ کو دوبارہ بنانا ضروری ہے. اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو ماٹیریل کو عملی جامہ پہنانا ہو گا۔ نہ صرف اس کے بارے میں پڑھیں، صرف اس کے بارے میں بات نہ کریں، اور نہ صرف اس کے بارے میں سوچیں، بلکہ حقیقت میں ایسا کریں.

اپنے سر میں موجود چھوٹی سی آواز سے ہوشیار رہیں جو کچھ کہہ

رہی ہے جیسے "ورزش، ورزش، مجھے ورزش کی ضرورت نہیں ہے یا میرے پاس ورزش کے لئے وقت نہیں ہے." نوٹ کریں کہ یہاں بات کون کر رہا ہے؟ من گھڑت ذہن، یہ کون ہے! یاد رکھیں، اس کا کام آپ کو وہیں رکھنا ہے جہاں آپ ہیں، اپنے کمفرٹ زون میں. اس کی بات مت سنو. ایکشن مشقیں کریں، اپنے اعلانات کریں، اور اپنی زندگی کو آسمان کو چھوتے ہوئے دیکھیں!

میرا یہ بھی مشورہ ہے کہ آپ اس کتاب کو اگلے سال مہینے میں کم از کم ایک بار شروع سے آخر تک دوبارہ پڑھیں۔ "کیا؟" شاید تمہاری چھوٹی سی آواز چیخ رہی ہو۔ "میں پہلے ہی کتاب پڑھ چکا ہوں، مجھے اسے بار بار پڑھنے کی کیا ضرورت ہے؟" اچھا سوال ہے، اور جواب سادہ ہے: تکرار سیکھنے کی ماں ہے. ایک بار پھر، جتنا زیادہ آپ اس کتاب کا مطالعہ کریں گے، اتنی ہی تیزی سے تصورات آپ کے لئے قدرتی اور خودکار ہو جائیں گے۔

## "تو اب میں کیا کروں؟"-191

جیسا کہ میں نے پہلے کہا، میں نے کامیابی کا راستہ سیکھا، لہذا اب دوسروں کی مدد کرنے کی میری باری ہے. میرا مشن "لوگوں کو خوف، ضرورت اور ذمہ داری کے مقابلے میں ہمت، مقصد اور خوشی پر مبنی اپنے 'اعلیٰ نفس' میں رہنے کے لئے تعلیم اور ترغیب دینا ہے۔

میں واقعی خوش قسمت ہوں کہ سیمینارز، ورکشاپس اور کیمپ ہیں جو لوگوں کی زندگیوں کو تیزی سے اور مستقل طور پر تبدیل کرتے ہیں۔ میں 250،000 سے زیادہ لوگوں کو امیر اور خوش

رہنے میں مدد کرنے کے قابل ہونے پر بہت خوش ہوں۔ اپنے دل سے لے کر آپ تک، میں آپ کو تین روزہ ملینیئر مائنڈ انٹینسیو سیمینار میں شرکت کی دعوت دیتا ہوں۔ یہ واقعہ آپ کو کامیابی کی ایک بالکل نئی سطح پر لے جائے گا. کورس وہ ہے جہاں ہم اصل میں موقع پر ہی آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ تبدیل کرتے ہیں۔

ایک ناقابل یقین اختتام ہفتہ میں آپ وہ سب کچھ توڑ دیں گے جو آپ کو اپنی مکمل مالی صلاحیت تک پہنچنے سے روک رہا ہے۔ آپ زندگی، پیسے، اپنے تعلقات اور اپنے آپ پر بالکل نئے نقطہ نظر کے ساتھ پروگرام سے باہر نکلیں گے. بہت سے حاضرین ملینیئر مائنڈ انٹینسیو کو اپنی زندگی کے سب سے اہم تجربات میں سے ایک کے طور پر شمار کرتے ہیں۔ یہ مزہ ہے، یہ دلچسپ ہے، اور یہ گہرے علم اور ضروری مالی مہارتوں سے بھرا ہوا ہے. آپ دنیا بھر سے سینکڑوں ہم خیال لوگوں سے ملیں گے، جن میں سے بہت سے کاروباری ساتھی اور تاحیات دوست بن سکتے ہیں۔ یہ کورس آپ کے لئے اتنا اہم ہے کہ ایک محدود وقت کے لئے، اس کتاب کے پبلشرز اور میں نے آپ کو اور خاندان کے ایک رکن کو اپنے مہمانوں کی حیثیت سے کورس میں مفت

شرکت کرنے کے لئے اسکالرشپ فراہم کرنے کا فیصلہ کیا ہے۔ یہ ٹھیک ہے، آپ دونوں آزاد ہیں!

آپ کو اس پیشکش کے بارے میں مزید تفصیلات کے لئے مندرجہ ذیل صفحات دیکھیں.

ٹھیک ہے، ابھی کے لئے یہ ہے. اس کتاب کو پڑھنے میں اپنا وقت گزارنے کے لئے آپ کا شکریہ. میں آپ کی زبردست کامیابی اور حقیقی خوشی کی خواہش کرتا ہوں.

آپ کی آزادی کے لئے،

ٹی ہارو ایکر

# دولت ہفتہ کی جو خفیہ آپ نفسیاتی مالی زندگی کو ہمیشہ کے لئے بدل دے گا

پیسے کا کھیل جیتنا

# پیسے کے انتظام کے لئے

# دنیا کا سب سے آسان

# نظام

# شدید کامیابی کی تعلیم

A T. HARV EKER
SIGNATURE PROGRAM

# MILLIONAIRE MIND
INTENSIVE

نفسیات سکھانے جا رہے ہیں.

ظاہر کرے گی جو آپ منتخب کرتے ہیں!

ملینیئر مائنڈ انٹینسیو میں،

SUCCESS RESOURCES
YOUR LEARNING PARTNERS