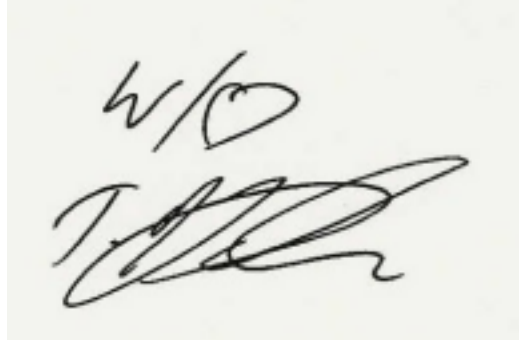


کروڑ پتی بننے کے راز

باطن پر عبور حاصل کرنا
دولت کا کھیل

ٹی ہارو ایگر



یہ کتاب میرے خاندان کے لیے
وقف ہے: میری پیاری بیوی،
روچیل، میری حیرت انگیز بیٹی،
میڈیسن، اور میرا زبردست بیٹا،
جیسی

مواد

T. Harv Eker "کون

ہے، اور مجھے یہ کتاب کیوں

پڑھنی چاہیے؟"1

حصہ اول

آپ کا منی بلیو پرنٹ

9

دوسرا حصہ

دی ویلتھ فائلز

امیر لوگوں کے سوچنے کے سترہ

طریقے اور غریب اور متوسط طبقے

کے لوگوں سے مختلف کام

کریں۔49

"تو اب میں کیا

کروں؟" 189

خصوصی بونس آفر 193

دولت بانٹیں 197

تجويز کردہ وسائل 199

انڈیکس 203

مصنف کے

کریڈٹ کے

بارے میں

اعترافات

ڈھانپنا

کاپی رائٹ

پبلیشر کے بارے میں

"کون ہے؟"

T.Harv Eker، اور مجھے یہ کتاب

کیوں پڑھنی چاہیے؟

پیلوگ حیران رہ جاتے ہیں، میرے سمینار
کے آغاز میں، جب میں ان سے پہلی بات
کہتا ہوں کہ "میرے کہے ہوئے لفظ پر
یقین نہ کریں۔" میں ایسا کیوں تجویز کروں

گا؟ کیونکہ میں صرف اپنے تجربے سے بات
کر سکتا ہوں۔ میرے اشتراک کردہ تصورات
اور بصیرت میں سے کوئی بھی فطری طور پر
درست یا غلط، صحیح یا غلط نہیں ہے۔ وہ
صرف میرے اپنے نتائج کی عکاسی کرتے
ہیں، اور وہ حیرت انگیز نتائج جو میں نے اپنے
ہزاروں اور ہزاروں طلباء کی زندگیوں میں
دیکھے ہیں۔ یہ کہہ کر، تاہم، مجھے یقین ہے
کہ اگر آپ اس کتاب میں سیکھے گئے
اصولوں کو استعمال کرتے ہیں، تو آپ اپنی
زندگی کو مکمل طور پر بدل دیں گے۔ صرف
اس کتاب کو نہ پڑھیں۔ اس کا مطالعہ
کریں گویا آپ کی زندگی اس پر منحصر ہے۔

پھر اپنے لیے اصولوں کو آزمائیں۔ جو بھی
کام ہو، کرتے رہیں۔ جو بھی نہیں ہے،
آپ کو پھینکنے کا خیر مقدم ہے۔

میں جانتا ہوں کہ میں متعصب ہو سکتا
ہوں، لیکن جب بات پیسے کی ہو، تو یہ سب
سے اہم کتاب ہو سکتی ہے جسے آپ نے
کبھی پڑھا 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 ربط فراہم کرتی ہے۔

- 2 کروڑ پتی دماغ کے راز

اور آپ کی کامیابی کی کامیابی۔ جیسا کہ آپ

کو اب تک پتہ چل گیا ہے، وہ دو مختلف
دنیاں ہیں۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ نے
دوسری کتابیں پڑھی ہیں، ٹیپز یا سی ڈیز سنی
ہیں، کورسز میں گئے ہیں، اور بہت سے
حاصل کرنے والے نظاموں کے بارے
میں سیکھا ہے چاہے وہ رئیل اسٹیٹ،
اسٹاک یا کاروبار میں ہوں۔ لیکن کیا ہوا؟
زیادہ تر لوگوں کے لیے، زیادہ نہیں! انہیں
توانائی کا ایک مختصر دھماکہ ملتا ہے، اور پھر
یہ جمود پر آ جاتا ہے۔

آخر میں، ایک جواب ہے۔ یہ آسان ہے،
یہ قانون ہے، اور آپ اس کو روکنے کے لیے

نہیں جا رہے ہیں۔ یہ سب کچھ اسی پر آتا ہے: اگر آپ کا لاشعوری "مالی خاکہ" کامیابی کے لیے "سیٹ" نہیں ہے، تو کچھ بھی نہیں جو آپ سیکھتے ہیں، کچھ بھی نہیں جانتے، اور جو کچھ بھی آپ کرتے ہیں اس سے بہت زیادہ فرق نہیں پڑے گا۔

اس کتاب کے صفحات میں، ہم آپ کے لیے اس بات کو واضح کریں گے کہ کیوں کچھ لوگوں کا مقدر امیر بننا اور دوسروں کا مقدر جدوجہد کی زندگی ہے۔ آپ کامیابی، اعتدال پسندی، یا مالی ناکامی کی بنیادی وجوہات کو سمجھیں گے اور اپنے مالی مستقبل کو بہتر سے بدلنا شروع کر دیں

گے۔ آپ سمجھ جائیں گے کہ بچپن کے
اثرات ہمارے مالیاتی 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 ذہنی "دولت کی
فائلوں" سے سوچنے کے اپنے غیر معاون
طریقوں کو تبدیل کرنے میں مدد کریں گے
تاکہ آپ سوچیں — اور کامیاب ہوں —
بالکل اسی طرح جیسے امیر لوگ کرتے ہیں۔
آپ اپنی آمدنی بڑھانے اور دولت کی تعمیر
کے لیے عملی، مرحلہ وار حکمت عملی بھی
سیکھیں گے۔

اس کتاب کے حصہ اول میں، ہم وضاحت کریں گے کہ ہم میں سے ہر ایک کو کس طرح سوچنے اور عمل کرنے کی شرط ہے جب بات پیسے کی ہو، اور ہمارے ذہنی منی بلیو پرنٹ پر نظر ثانی کے لیے چار اہم حکمت عملیوں کا خاکہ پیش کریں۔ حصہ II میں، ہم اس فرق کا جائزہ لیتے ہیں کہ امیر، متوسط طبقے اور غریب لوگ کیسے سوچتے ہیں، اور سترہ رویے اور اقدامات فراہم کرتے ہیں جن سے

آپ کی مالی زندگی میں اہم تبدیلیاں۔ پوری کتاب میں T. Harv Eker "کون ہے، اور مجھے یہ کتاب کیوں پڑھنی

ہم ان ہزاروں خطوط اور ای میلز کی چند
مثالیں بھی شیئر کرتے ہیں جو مجھے ان
طلباء سے موصول ہوئے ہیں جنہوں نے
ملینیئر ماسٹر انٹینسیو سمینار میں شرکت کی
اور اپنی زندگی میں زبردست نتائج حاصل کیے
ہیں۔

تو 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 قیاس کے طور پر بہت زیادہ
"ممکنہ" تھا لیکن اس کے لیے دکھانے کے
لیے بہت کم تھا۔ میں نے تمام کتابیں
پڑھیں، تمام ٹیپس سنیں، اور تمام سمینارز

میں گئے۔ میں واقعی، واقعی، واقعی کامیاب
ہونا چاہتا تھا۔ مجھے نہیں معلوم کہ یہ پیسے،
آزادی، کامیابی کے احساس، یا صرف یہ
ثابت کرنے کے لیے تھا کہ میں اپنے
والدین کی نظروں میں کافی اچھا ہوں، لیکن
میں تقریباً ایک "کامیابی" بننے کا جنون میں
مبتلا تھا۔ اپنی بیسیویں دہائی کے دوران، میں
نے کئی مختلف کاروبار شروع کیے، جن میں
سے ہر ایک میں اپنی قسمت بنانے کا خواب
تھا، لیکن میرے نتائج مایوس کن سے بدتر
ہوتے گئے۔

میں نے اپنے بٹ سے کام کیا لیکن
مختصر آتا رہا۔ مجھے "لوچ نیس راکشس کی

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 صرف صحیح کاروبار میں داخل ہوا، صحیح
گھوڑے پر سوار ہوں، میں اسے بناؤں گا۔"
لیکن میں غلط تھا۔ کچھ بھی کام نہیں کر
رہا تھا... کم از کم میرے لیے۔ اور یہ اس
جملے کا آخری حصہ تھا جس نے آخر کار مجھے
متاثر کیا۔ دوسرے کیسے بالکل اسی کاروبار
میں کامیاب ہو رہے تھے جس میں میں تھا
اور میں ابھی تک ٹوٹا ہوا تھا؟ "مسٹر کو کیا
ہوا؟ ممکنہ، استعداد؟"

تو میں نے کچھ سنجیدہ روح کی تلاش شروع

کی۔ میں نے اپنے حقیقی عقائد کا جائزہ لیا
اور دیکھا کہ اگرچہ میں نے کہا کہ میں واقعی
امیر بننا چاہتا ہوں، مجھے اس کے بارے میں
کچھ گہری فکریں تھیں۔ زیادہ تر میں ڈرتا تھا۔
ڈرتا ہوں کہ میں ناکام ہو جاؤں، یا اس سے
بھی بدتر، کامیاب ہو جاؤں اور پھر کسی
طرح یہ سب کھو دوں۔ تب میں واقعی میں
ایک بدمعاش بن جاؤں گا۔ اس سے بھی
بدتر، میں ایک چیز کو اڑا دوں گا جس کے
لیے میں جا رہا تھا۔

- 4 کروڑ پتی دماغ کے راز

میں: میری "کہانی" کہ میرے پاس یہ سب

"ممکنہ" تھا۔ کیا ہوگا اگر مجھے پتہ چلا کہ
میرے پاس وہ نہیں ہے جو اس نے لیا تھا
اور میں جدوجہد کی زندگی کا مقدر تھا؟
پھر، جیسا کہ خوش قسمتی ہے، مجھے اپنے
والد کے ایک انتہائی امیر دوست سے کچھ
مشورہ ملا۔ وہ میرے والدین کے گھر
"لڑکوں" کے ساتھ تاش کھیل رہا تھا اور
گزرتے ہوئے، مجھے دیکھا۔ یہ تیسرا موقع تھا
جب میں گھر واپس چلا گیا تھا، اور میں "نچلے
درجے کے سویٹ" میں رہ رہا تھا، ورنہ تہہ
خانے کے نام سے جانا جاتا تھا۔ مجھے لگتا
ہے کہ میرے والد نے ان سے میرے
غمگین وجود کی شکایت کی تھی کیونکہ جب

انہوں نے مجھے دیکھا تو ان کی آنکھوں میں
وہ ہمدردی تھی جو عام طور پر جنازے میں
سوگواروں کے لیے مخصوص تھی۔

اس نے کہا، "ہارو، میں نے آپ کی طرح
شروع کیا، ایک مکمل آفت۔" بہت اچھا،
میں نے سوچا، یہ مجھے بہت بہتر محسوس کر
رہا تھا۔ مجھے اسے بتانا چاہیے کہ میں مصروف
تھا... دیوار سے پینٹ کے چھلکے کو دیکھنے
میں۔

وہ آگے بڑھتا رہا: "لیکن پھر مجھے کچھ مشورہ
ملا جس نے میری زندگی بدل دی، اور میں
اسے آپ تک پہنچانا چاہوں گا۔" اوہ، نہیں،
یہاں باپ بیٹے کا لیکچر آتا ہے، اور وہ میرا

باپ بھی نہیں ہے! آخر کار وہ اس کے
ساتھ باہر آیا: "ہارو، اگر آپ اپنی مرضی کے
مطابق کام نہیں کر رہے ہیں، تو اس کا
مطلب یہ ہے کہ کوئی ایسی چیز ہے جسے
آپ نہیں جانتے۔" اس وقت ایک نڈر
نوجوان ہونے کے ناطے، میں نے سوچا کہ
میں ہر چیز کو اچھی طرح جانتا ہوں، لیکن
افسوس، میرے بینک اکاؤنٹ نے کچھ اور
کہا۔ تو میں نے آخر کار سننا شروع کیا۔ اس
نے آگے کہا، "کیا آپ جانتے ہیں کہ زیادہ
ترامیر لوگ اسی طرح سوچتے ہیں؟"
میں نے کہا، "نہیں، میں نے کبھی اس
پر غور نہیں کیا۔" جس پر اس نے جواب

دیا، "یہ کوئی قطعی سائنس نہیں ہے، لیکن زیادہ تر، امیر لوگ ایک مخصوص انداز میں سوچتے ہیں اور غریب لوگ بالکل مختلف انداز میں سوچتے ہیں، اور سوچنے کے یہی طریقے ان کے اعمال کا تعین کرتے ہیں اور اسی لیے ان کے نتائج کا تعین کرتے ہیں۔" اس نے آگے کہا، "اگر آپ نے سوچا کہ امیر لوگ کس طرح کرتے ہیں اور کیا کرتے ہیں۔

T. Harv Eker "کون ہے، اور مجھے یہ کتاب کیوں پڑھنی

چاہیے؟" - 5

امیر لوگ کرتے ہیں، کیا آپ کو یقین ہے

کہ آپ بھی امیر بن سکتے ہیں؟" مجھے یاد ہے کہ ایک مشتبہ بال کے پورے اعتماد کے ساتھ جواب دیا تھا، "مجھے ایسا لگتا ہے۔" "پھر،" اس نے جواب دیا، "آپ کو بس اتنا کرنا ہے کہ امیر لوگ کیسے سوچتے ہیں۔"

میں اس وقت شکی تھا، میں نے کہا، "تو آپ ابھی کیا سوچ رہے ہیں؟" جس پر اس نے جواب دیا، "میں سوچ رہا ہوں کہ امیر لوگ اپنے وعدوں کو نبھاتے ہیں اور میرا اس وقت آپ کے والد سے تعلق ہے۔ لوگ میرا انتظار کر رہے ہیں، ملتے ہیں۔" اگرچہ وہ باہر نکل گیا لیکن اس نے جو کہا وہ اندر ہی اندر

ڈوب گیا۔

میری زندگی میں کوئی اور کام نہیں کر رہا تھا، اس لیے میں نے سوچا کہ کیا چیز ہے اور اپنے آپ کو پورے دل سے امیر لوگوں کا مطالعہ کرنے میں لگا دیا اور وہ کیسے سوچتے ہیں۔ میں نے دماغ کے اندرونی کاموں کے بارے میں جو کچھ میں کر سکتا تھا سیکھ لیا، لیکن بنیادی طور پر پیسے اور کامیابی کی نفسیات پر توجہ دی۔ میں نے دریافت کیا کہ یہ سچ ہے: واقعی امیر لوگ کیا غریب اور متوسط طبقے کے لوگوں سے مختلف سوچیں۔ آخر کار، میں جان گیا کہ کس طرح میرے اپنے خیالات مجھے دولت

سے روک رہے ہیں۔ اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ میں نے اپنے دماغ کو درست کرنے کے لیے کئی طاقتور تکنیکیں اور حکمت عملی سیکھی تاکہ میں اسی طرح سوچوں جیسا کہ امیر لوگ کرتے ہیں۔

آخر میں، میں نے کہا، "اس کے بارے میں کافی یاکنگ، آئیے اسے آزماتے ہیں۔" میں نے ایک اور کاروبار کرنے کا فیصلہ کیا۔ چونکہ میں واقعی صحت اور ورزش میں تھا، میں نے شمالی امریکہ میں سب سے پہلے ریٹیل فٹنس اسٹورز میں سے ایک کھولا۔ میرے پاس پیسے نہیں تھے، اس لیے مجھے کاروبار شروع کرنے کے لیے اپنے ویزا کارڈ

پر \$2,000 ادھار لینا پڑا۔ میں نے جو کچھ
میں نے امیر لوگوں کی ماڈلنگ کرتے ہوئے
سیکھا ہے اسے استعمال کرنا شروع کیا، ان
کی کاروباری حکمت عملیوں اور ان کی سوچ
کی حکمت عملی دونوں کے لحاظ سے۔ پہلی
چیز جو میں نے کی وہ اپنی کامیابی اور جیتنے
کے لیے کھیلنا تھا۔ میں نے قسم کھائی کہ
میں توجہ مرکوز کروں گا اور اس وقت تک
اس کاروبار کو چھوڑنے پر غور نہیں کروں
گا جب تک کہ میں ایک کروڑ پتی یا اس سے
زیادہ نہ ہوں۔ یہ میری پچھلی کوششوں سے
یکسر مختلف تھا، جہاں، کیونکہ میں ہمیشہ
مختصر مدت کے لیے سوچتا تھا، میں کروں

گا۔

- 6 کروڑ پتی دماغ کے راز

یا تو اچھے مواقع یا جب چیزیں مشکل ہو جاتی
ہیں مسلسل پیچھے ہٹ جاتے ہیں۔
جب بھی میں نے مالی طور پر منفی یا غیر
پیداواری طریقوں سے سوچنا شروع کیا تو میں
نے اپنے ذہنی نقطہ نظر کو بھی چیلنج کرنا
شروع کیا۔ ماضی میں، میں مانتا تھا کہ
میرے ذہن نے جو کہا وہ سچ ہے۔ میں نے
سیکھا کہ بہت سے طریقوں سے، میرا دماغ
کامیابی میں میری سب سے بڑی رکاوٹ
ہے۔ میں نے ایسے خیالات کو تفریح نہیں

کرنے کا انتخاب کیا جو مجھے دولت کے
بارے میں میرے نقطہ نظر کی طرف باختیار
نہیں بناتے ہیں۔ میں نے ان اصولوں میں
سے ہر ایک کا استعمال کیا جو آپ اس
کتاب میں سیکھنے جا رہے ہیں۔ کیا اس
نے کام کیا؟ لڑکا، یہ کام کیا!

کاروبار اتنا کامیاب ہوا کہ میں نے صرف
دھائی سال میں دس دکانیں کھول لیں۔
اس کے بعد میں نے کمپنی کے آدھے
حصص Fortune 500 کمپنی کو 1.6
ملین ڈالر میں بیچے۔

اس کے بعد، میں سنی سن ڈیاگو چلا گیا۔
میں نے اپنی حکمت عملیوں کو بہتر بنانے

کے لیے چند سال کی چھٹی لی اور ون آن
ون کاروباری مشاورت کرنا شروع کی۔ میرا
خیال ہے کہ یہ لوگوں کے لیے کافی مؤثر
تھا کیونکہ وہ ہمارے سیشنز میں دوستوں،
شراکت داروں اور ساتھیوں کو لاتے رہے۔
جلد ہی میں ایک وقت میں دس اور کبھی
کبھی بیس لوگوں کی کوچنگ کر 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، تو میں نے کیا۔ میں نے

Street Smart Business

School کی بنیاد رکھی اور پورے شمالی

امریکہ میں ہزاروں لوگوں کو "تیز رفتار"
کامیابی کے لیے "اسٹریٹ سمارٹ"
کاروباری حکمت عملی سکھائی۔

جب میں نے اپنے سمینار دیتے ہوئے
پورے براعظم کا سفر کیا تو میں نے ایک
عجیب چیز دیکھی: آپ بالکل ایک ہی کمرے
میں دو افراد ساتھ ساتھ بیٹھ سکتے ہیں،
بالکل وہی اصول اور حکمت عملی سیکھ رہے
ہیں۔ ایک شخص ان اوزاروں کو لے جائے
گا اور کامیابی کی طرف بڑھے گا۔ لیکن آپ
کے خیال میں اس شخص کے ساتھ کیا ہو
سکتا ہے جو اس کے ساتھ بیٹھا ہے؟ جواب
ہے، زیادہ نہیں!

تب ہی یہ واضح ہو گیا کہ آپ کے پاس ہو سکتا ہے۔

T. Harv Eker "کون ہے، اور مجھے یہ کتاب کیوں پڑھنی

چاہیے؟" - 7

دنیا کے سب سے بڑے "آلات"، لیکن اگر
آپ کو اپنے "ٹول باکس" میں ایک چھوٹا سا
لیک ہو گیا ہے (میں ابھی اپنے سر کی
طرف اشارہ کر رہا ہوں)، تو آپ کو ایک
مسئلہ درپیش ہے۔ لہذا میں نے پیسے اور
کامیابی کے اندرونی کھیل پر مبنی ملینئر مائٹڈ
انٹینسیو کے نام سے ایک پروگرام ڈیزائن
کیا۔ جب میں نے اندرونی کھیل (ٹول
باکس) کو بیرونی گیم (ٹولز) کے ساتھ جوڑ دیا،

تو عملی طور پر ہر ایک کے نتائج چھت سے
گزرے! تو آپ اس کتاب میں یہی سیکھنے
جارہے ہیں: پیسے کے کھیل کو جیتنے کے
لیے پیسے کے اندرونی کھیل میں کیسے مہارت
حاصل کی جائے۔ امیر ہونے کے لیے
امیر کیسے سوچا جائے!

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

کاری اور کاروباری منصوبے آسمان کو چھو رہے ہیں! کچھ لوگ مجھے کہتے ہیں کہ میرے پاس "مڈاس ٹچ" ہے، جہاں میں ہر چیز میں شامل ہوتا ہوں وہ سونے میں بدل جاتا ہے۔ وہ ٹھیک کہہ رہے ہیں، لیکن جس بات کا انہیں شاید ادراک نہیں وہ یہ ہے کہ مڈاس ٹچ حاصل کرنا صرف یہ کہنے کا ایک اور طریقہ ہے، کامیابی کے لیے ایک "مالی خاکہ" ترتیب دینا، جو بالکل وہی ہے جو آپ کو ان اصولوں کو سیکھنے اور یہ کام کرنے کے بعد ملے گا۔

ہمارے ملینیئر مائٹڈ انٹینسیو سمینار کے شروع میں، میں عام طور پر سامعین سے

پوچھتا ہوں، "آپ میں سے کتنے لوگ یہاں
سیکھنے آئے ہیں؟" یہ تھوڑا سا مشکل سوال
ہے کیونکہ جیسا کہ مصنف جوش بلنگز نے
کہا، "یہ وہ نہیں ہے جو ہم نہیں جانتے جو
ہمیں کامیاب ہونے سے روکتا ہے؛ یہ وہی
ہے جو ہم جانتے ہیں کہ ایسا نہیں ہے کہ
یہ ہماری سب سے بڑی رکاوٹ ہے۔ یہ
کتاب سیکھنے کے بارے میں اتنی نہیں ہے
جتنی یہ "غیر سیکھنے" کے بارے میں ہے!
یہ ضروری ہے کہ آپ اس بات کو پہچانیں
کہ آپ کے سوچنے اور عمل کرنے کے
پرانے طریقوں نے آپ کو وہیں پہنچا دیا ہے
جہاں آپ ابھی ہیں۔

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

- 8 کروڑ پتی دماغ کے راز

اپنے "باکس" میں فٹ کریں جو آپ فی
الحال آپ کے لیے صحیح یا مناسب سمجھتے
ہیں۔

اگرچہ میں تجویز کرتا ہوں کہ آپ "میرے
کے ہوئے لفظ پر یقین نہ کریں" اور چاہتے
ہیں کہ آپ ان تصورات کو اپنی زندگی میں
آزمائیں، میں آپ سے کہوں گا کہ آپ ان

خیالات پر بھروسہ کریں 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 اور ہزاروں لوگ پہلے ہی اپنی زندگیاں بدل چکے ہیں۔

اعتماد کی بات کرتے ہوئے، یہ مجھے اپنے پسندیدہ سٹوریز میں سے ایک کی یاد دلاتا ہے۔ یہ ایک ایسے آدمی کے بارے میں ہے جو ایک پہاڑ کے ساتھ چل رہا ہے اور اچانک اپنا توازن کھو بیٹھتا ہے، پھسل جاتا ہے اور گر جاتا ہے۔ خوش قسمتی سے، اس کے پاس دماغ کی موجودگی ہے کہ وہ کنارے پر

قبضہ کر لے، اور وہ پیاری زندگی کے لئے
وہاں لٹکا ہوا ہے۔ وہ لٹکتا رہتا ہے اور آخر
میں چیختا ہے، "کیا وہاں کوئی ہے جو میری
مدد کر سکے؟" کوئی جواب نہیں ہے۔ وہ
فون کرتا رہتا ہے، "کیا وہاں کوئی ہے جو
میری مدد کر سکے؟" آخر کار یہ بڑی کڑکتی ہوئی
آواز واپس پکارتی ہے، "یہ خدا ہے۔ میں آپ
کی مدد کر سکتے ہیں۔ بس جانے دو اور بھروسہ
کرو۔" اگلی چیز جو آپ سنتے ہیں: "کیا کوئی
ہے؟ اور وہاں کون میری مدد کر سکتا ہے؟"
سبق آسان ہے۔ اگر آپ زندگی کی اعلیٰ
سطح پر جانا چاہتے ہیں، تو آپ کو اپنے کچھ
پرانے سوچنے اور ہونے کے طریقوں کو

چھوڑنے اور نئے طریقوں کو اپنانے کے لیے
تیار ہونا چاہیے۔ نتائج آخر کار خود ہی بولیں
گے۔

حصہ اول

آپ کا مینی بلیو پرنٹ

میں duality کی دنیا میں رہتے ہیں:
اوپر اور نیچے، روشنی اور سیاہ، گرم اور سرد،
اندر اور باہر، تیز اور سست، دائیں اور بائیں۔
یہ ہزاروں مخالف قطبوں کی چند مثالیں
ہیں۔ ایک قطب کے وجود کے لیے

دوسرے قطب کا بھی ہونا ضروری ہے۔ کیا
بائیں طرف کے بغیر دائیں طرف ہونا ممکن
ہے؟ موقع نہیں۔

نتیجتاً، جس طرح پیسے کے "بیرونی" قوانین
ہیں، اسی طرح "اندرونی" قوانین بھی ہونے
چاہئیں۔ 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 مشابہت بڑھئی اور اس کے اوزار ہوں
گے۔ ٹاپ آف دی لائن ٹولز کا ہونا ضروری
ہے، لیکن سرفہرست ہونا

نشان کاپیٹل جو مہارت کے ساتھ ان

اوزاروں کو استعمال کرتا ہے اس سے بھی
زیادہ اہم ہے۔

میرا ایک قول ہے: "صحیح وقت پر صحیح جگہ
پر ہونا کافی نہیں ہے۔ آپ کو حقدار ہونا
پڑے گا۔ ^{شخص صحیح} صحیح وقت پر صحیح جگہ پر۔"

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

کیا آپ واقعی محسوس کرتے ہیں کہ آپ
دولت کے مستحق ہیں؟ خوف کے باوجود،
پریشانی کے باوجود، تکلیف کے باوجود،
تکلیف کے باوجود عمل کرنے کی آپ کی
کیا صلاحیت ہے؟ کیا آپ کام کر سکتے ہیں
جب آپ کا موڈ نہیں ہے؟

حقیقت یہ ہے کہ آپ کا کردار، آپ کی
سوچ اور آپ کے عقائد اس کا ایک اہم
حصہ ہیں جو آپ کی کامیابی کی سطح کا تعین
کرتے ہیں۔

میرے پسندیدہ مصنفین میں سے ایک،
سٹورٹ وائلڈ، اسے اس طرح کہتے ہیں:
"کامیابی کی کلید اپنی توانائی کو بڑھانا ہے۔"

جب آپ ایسا کرتے ہیں، لوگ قدرتی طور پر
آپ کی طرف متوجہ ہوں گے۔ اور جب وہ
ظاہر ہوتے ہیں تو انہیں بل دو!

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 جنہوں نے مالی طور پر "اڑا" دیا ہے؟
کیا آپ نے دیکھا ہے کہ کس طرح کچھ
لوگوں کے پاس بہت زیادہ پیسہ ہوتا ہے اور

پھر وہ اسے کھو دیتے ہیں، یا بہترین مواقع
اچھے سے شروع ہوتے ہیں لیکن پھر ان پر
کھٹا پڑتے ہیں؟ اب آپ کو اصل وجہ
معلوم ہے۔ باہر سے یہ بد قسمتی کی طرح لگتا
ہے، معیشت میں مندی، ایک گھٹیا ساتھی،
جو بھی ہو۔ اندر سے، تاہم، یہ ایک اور معاملہ
ہے۔ اسی لیے، اگر آپ کے پاس بڑی رقم
آتی ہے جب آپ اندر سے اس کے لیے تیار
نہیں ہوتے، تو اس بات کے امکانات ہیں
کہ آپ کی دولت قلیل مدتی رہے گی اور آپ
اسے کھو دیں گے۔

لوگوں کی اکثریت کے پاس بڑی مقدار میں
پیسہ بنانے اور اسے برقرار رکھنے کی اندرونی

صلاحیت نہیں ہے اور بڑھتے ہوئے چیلنجز
جو کہ مزید کے ساتھ جاتے ہیں۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 11 -

پیسہ اور کامیابی۔ یہ، میرے دوست، بنیادی
وجہ ہے کہ ان کے پاس زیادہ پیسہ نہیں
ہے۔

ایک بہترین مثال لاٹری جیتنے والے ہیں۔
تحقیق نے بار بار دکھایا ہے کہ ان کی جیت
کے سائز سے قطع نظر، زیادہ تر لاٹری جیتنے
والے بالآخر اپنی اصل مالی حالت میں واپس
آتے ہیں، جس رقم کو وہ آرام سے سنبھال
سکتے ہیں۔

دوسری طرف، خود ساختہ مل شیروں کے لیے اس کے برعکس ہوتا ہے۔ غور کریں کہ جب خود ساختہ کروڑ پتی اپنا پیسہ کھو دیتے ہیں، تو وہ عام طور پر نسبتاً کم وقت میں واپس کر دیتے ہیں۔ ڈونلڈ ٹرمپ ایک اچھی مثال ہیں۔ ٹرمپ اربوں کی مالیت کا تھا، سب کچھ کھو دیا، اور پھر چند سال بعد، یہ سب کچھ بار بار واپس مل گیا۔

یہ رجحان کیوں ہوتا ہے؟ کیونکہ اگرچہ کچھ خود ساختہ کروڑ پتی اپنا پیسہ کھو سکتے ہیں، لیکن وہ اپنی کامیابی کا سب سے اہم جزو کبھی نہیں کھوتے: ان کا کروڑ پتی دماغ۔ یقیناً "ڈونلڈ" کے معاملے میں، یہ اس کا

"ارب پتی" دماغ ہے۔ کیا آپ سمجھتے ہیں
کہ ڈونلڈ ٹرمپ کبھی نہیں ہو سکتا صرف ایک
کروڑ پتی؟ اگر ڈونلڈ ٹرمپ کی مجموعی مالیت
صرف 1 ملین ڈالر تھی، تو آپ کو کیا لگتا
ہے کہ وہ اپنی مالی کامیابی کے بارے میں
کیسے محسوس کریں گے؟ زیادہ تر لوگ اس
بات سے اتفاق کریں گے کہ وہ شاید مالی
ناکامی کی طرح ٹوٹا ہوا محسوس کرے گا!

اس کی وجہ یہ ہے کہ ڈونلڈ ٹرمپ کا
مالیاتی "تھرموسٹیٹ" لاکھوں نہیں بلکہ
اربوں کے لیے مقرر کیا گیا ہے۔ زیادہ تر
لوگوں کے مالیاتی تھرمو اعداد و شمار لاکھوں
نہیں بلکہ ہزاروں پیدا کرنے کے لیے مقرر

کیے گئے ہیں۔ کچھ لوگوں کے مالی
تمھرموسٹیٹ سینکڑوں پیدا کرنے کے لیے
مقرر کیے گئے ہیں، ہزاروں نہیں؛ اور کچھ
لوگوں کے مالی تمھرموسٹیٹ صفر سے نیچے
کے لیے سیٹ کیے گئے ہیں۔ وہ منجمد ہو
رہے ہیں اور ان کے پاس کوئی اشارہ نہیں
ہے کہ کیوں!

حقیقت یہ ہے کہ زیادہ تر لوگ اپنی پوری
قوت تک نہیں پہنچ پاتے۔ زیادہ تر لوگ
کامیاب نہیں ہوتے۔ تحقیق سے پتہ چلتا
ہے کہ 80 فیصد افراد کبھی بھی مالی طور پر
آزاد نہیں ہوں گے۔

جس طرح سے وہ بننا چاہتے ہیں، اور 80 فیصد کبھی بھی حقیقی خوش ہونے کا دعویٰ نہیں کریں گے۔

وجہ سادہ ہے۔ زیادہ تر لوگ بے ہوش ہیں۔ وہ پیسے پر تھوڑا سو رہے ہیں۔ وہ زندگی کی ایک اعلیٰ سطحی سطح پر کام کرتے اور سوچتے ہیں۔ صرف اس پر مبنی جو وہ دیکھ سکتے ہیں۔ وہ نظر آنے والی دنیا میں سختی سے رہتے ہیں۔

جرٹیں 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 ہمارے نتائج کہتے ہیں۔ لہذا ہم پھل (اپنے نتائج) کو دیکھتے ہیں اور ہمیں وہ پسند نہیں 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 یہ کیا ہے جو دراصل ان خاص پھلوں کو پیدا کرتا ہے؟ یہ بیج اور جڑیں ہیں جو ان پھلوں کو تخلیق کرتی ہیں۔

یہ کیا ہے زمین کے نیچے جو زمین کے اوپر

کی چیز پیدا کرتا ہے۔ یہ کیا ہے پوشیدہ جو کہ پیدا کرتا ہے نظر آنے والا تو اس کا کیا مطلب ہے؟ اس کا مطلب ہے کہ اگر آپ پھل بدلنا چاہتے ہیں تو پہلے آپ کو جڑیں بدلنی ہوں گی۔ اگر آپ مرئی کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو پہلے پوشیدہ کو تبدیل کرنا ہوگا۔

دولت کا اصول:

اگر آپ پھل بدلنا چاہتے ہیں تو پہلے آپ کو جڑیں بدلنا ہوں گی۔ اگر آپ مرئی کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو پہلے پوشیدہ کو تبدیل کرنا ہوگا۔

البتہ بعض کہتے ہیں کہ دیکھنا ایمان ہے۔

ایسے لوگوں سے میرا سوال یہ ہے کہ "آپ
اپنا الیکٹرک بل ادا کرنے کی زحمت کیوں
اٹھاتے ہیں؟" اگرچہ آپ بجلی نہیں دیکھ
سکتے، آپ یقینی طور پر

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 13 -

اس کی طاقت کو اچھی طرح سے پہچانیں اور
استعمال کریں۔ اگر آپ کو کوئی شک ہے
کہ آیا یہ موجود ہے تو بس اپنی انگلی کو
الیکٹرک ساکٹ میں رکھیں، اور میں ضمانت
دیتا ہوں کہ آپ کے شکوک جلد ختم ہو
جائیں گے۔

میرے تجربے میں، جو آپ اس دنیا میں

نہیں دیکھ سکتے وہ اس سے کہیں زیادہ
طاقتور ہے جو آپ دیکھ سکتے ہیں۔ آپ اس
بیان سے اتفاق کریں یا نہ کریں، لیکن جس
حد تک آپ اس اصول کو اپنی زندگی میں لاگو
نہیں کریں گے، آپ کو نقصان ضرور ہوگا۔
کیوں؟ کیونکہ آپ فطرت کے قوانین کے
خلاف جا رہے ہیں، جس کے تحت جو کچھ
زمین کے نیچے ہے وہ زمین کے اوپر پیدا کرتا
ہے، جہاں پوشیدہ ہے وہ ظاہر کرتا ہے۔

محیثیت انسان، ہم فطرت کا حصہ ہیں،
اس سے اوپر نہیں۔ اس کے نتیجے میں،
جب ہم فطرت کے قوانین کے ساتھ
موافقت کرتے ہیں اور اپنی جڑوں پر کام

کرتے ہیں — ہماری "اندرونی" دنیا —
ہماری زندگی آسانی سے چلتی ہے۔ جب ہم
ایسا نہیں کرتے ہیں تو زندگی مشکل ہو جاتی
ہے۔

ہر جنگل میں، ہر کھیت میں، زمین کے
ہر باغ میں، یہ وہی ہے جو زمین کے نیچے
ہے جو زمین کے اوپر ہے۔ اس لیے اپنی
توجہ ان پھلوں پر لگانا جو آپ پہلے ہی اگائے
ہوئے ہیں۔ آپ ان پھلوں کو نہیں بدل
سکتے جو پہلے ہی درخت پر لٹک رہے ہیں۔
تاہم، آپ کل کے پھل کو تبدیل کر سکتے
ہیں۔ لیکن ایسا کرنے کے لیے آپ کو زمین
کے نیچے کھود کر جڑوں کو مضبوط کرنا پڑے

گا۔

چار کواڈرینٹ



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

- 14 کروڑ پتی دماغ کے راز

ایک ساتھ کم از کم چار مختلف دائروں میں۔
یہ چار کواڈرنٹس جسمانی دنیا، ذہنی دنیا،
جذباتی دنیا اور روحانی دنیا ہیں۔

جس چیز کا زیادہ تر لوگوں کو کبھی احساس
نہیں ہوتا وہ یہ ہے کہ جسمانی دائرہ باقی
تینوں کا محض ایک "پرنٹ آؤٹ" ہے۔
مثال کے طور پر، فرض کریں کہ آپ نے
ابھی اپنے کمپیوٹر پر ایک خط لکھا ہے۔ آپ
پرنٹ کی کو مارتے ہیں اور آپ کے پرنٹر
سے خط نکل آتا ہے۔ آپ اپنی ہارڈ کاپی کو
دیکھتے ہیں، اور دیکھو، آپ کو ٹائپنگ کی
غلطی نظر آتی ہے۔ لہذا آپ اپنا بھروسہ مند
صافی نکالیں اور ٹائپنگ کی غلطی کو دور
کریں۔ پھر آپ دوبارہ پرنٹ کریں گے اور
وہی ٹائپنگ سامنے آئے گی۔

اوہ میرے خدا، یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ آپ

نے ابھی اسے مٹا دیا! تو اس بار آپ کو ایک
بڑا صافی ملے گا اور آپ اس سے بھی زیادہ
سخت اور طویل رگڑیں گے۔ یہاں تک کہ
آپ تین سو صفحات پر مشتمل کتابچہ کا
مطالعہ کرتے ہیں۔ مؤثر مٹانے والا۔ اب
آپ کو وہ تمام "ٹولز" اور علم مل گیا ہے
جس کی آپ کو ضرورت ہے۔ تم تیار ہو۔
آپ نے پرنٹ مارا اور یہ دوبارہ ہے! "ہرگز
نہیں!" تم چیختے ہو، حیرت سے دنگ رہ
جاتے ہو۔ "یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ یہاں کیا
ہو رہا ہے؟ کیا میں گودھولی کے علاقے میں
ہوں؟"

یہاں کیا ہو رہا ہے کہ اصل مسئلہ کو

"پرنٹ آؤٹ"، طبعی دنیا میں تبدیل نہیں
کیا جا سکتا۔ اسے صرف "پروگرام"، ذہنی،
جذباتی اور روحانی دنیا میں تبدیل کیا جا سکتا
ہے۔

پیسہ نتیجہ ہے، دولت کا نتیجہ ہے، صحت
کا نتیجہ ہے، بیماری کا نتیجہ ہے، تمہارا وزن
نتیجہ ہے۔ ہم وجہ اور اثر کی دنیا میں رہتے
ہیں۔

دولت کا اصول:

پیسہ نتیجہ ہے، دولت کا نتیجہ ہے، صحت کا
نتیجہ ہے، بیماری کا نتیجہ ہے، تمہارا وزن
نتیجہ ہے۔ ہم وجہ اور اثر کی دنیا میں رہتے ہیں۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 15 -

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

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

آپ جو بھی نتائج حاصل کر رہے ہیں، خواہ

وہ امیر ہو یا غریب، اچھا ہو یا برا، مثبت ہو یا منفی، ہمیشہ یاد رکھیں کہ آپ کی بیرونی دنیا صرف آپ کی اندرونی دنیا کی عکاس 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 ٹھیک نہیں چل رہی ہیں۔ یہ اتنا آسان ہے۔

اعلانات: تبدیلی کا ایک طاقتور راز میرے سمینارز میں ہم "تیز سیکھنے" کی تکنیک استعمال کرتے ہیں جو آپ کو تیزی سے سیکھنے اور جو کچھ آپ سیکھتے ہیں اسے یاد رکھنے کی اجازت دیتے ہیں۔ کلید "ملوثیت"

ہے۔ ہمارا نقطہ نظر پرانی کہاوت کی پیروی کرتا ہے "جو تم سنتے ہو، بھول جاتے ہو۔ آپ جو دیکھتے ہیں، آپ کو یاد ہے؛ آپ کیا کرتے ہیں، آپ سمجھتے ہیں"۔

اس لیے میں پوچھنے جا رہا ہوں کہ جب بھی آپ اس کتاب کے کسی اہم اصول کے اختتام پر پہنچیں، آپ پہلے اپنے دل پر ہاتھ رکھیں، پھر زبانی "اعلان" کریں، پھر اپنی شہادت کی انگلی سے اپنے سر کو چھوئیں اور دوسرا بنائیں۔ زبانی "اعلان"۔ ایک اعلان کیا ہے؟ یہ محض ایک مثبت بیان ہے جو آپ زور سے، اونچی آواز میں

دیتے ہیں۔

اعلانات اتنا قیمتی آلہ کیوں ہیں؟ کیونکہ ہر چیز ایک چیز سے بنی ہے: توانائی۔ تمام توانائی فری کونسیز اور کمپن میں سفر کرتی ہے۔ لہذا، آپ کے ہر اعلان میں اس کی اپنی کمپن فریکوئنسی ہوتی ہے۔ جب آپ کوئی اعلان بلند آواز میں بیان کرتے ہیں، تو اس کی توانائی آپ کے جسم کے تمام خلیوں میں ہل جاتی ہے، اور اسی وقت آپ کے جسم کو چھونے سے، آپ اس کی منفرد گونج محسوس کر سکتے ہیں۔ اعلانات نہ صرف بھیجیں۔

کائنات کے لیے مخصوص پیغام، وہ آپ کے
لاشعور دماغ کو بھی ایک طاقتور پیغام بھیجتے
ہیں۔

اعلان اور اثبات میں فرق معمولی ہے،
لیکن میرے ذہن میں، طاقتور ہے۔ اثبات
کی تعریف "ایک مثبت بیان ہے جو اس
بات پر زور دیتا ہے کہ آپ جس مقصد کو
حاصل کرنا چاہتے ہیں وہ پہلے ہی سے ہو رہا
ہے۔" اعلامیہ کی تعریف یہ ہے کہ "کسی
خاص طریقہ کار کو انجام دینے یا کسی خاص
حیثیت کو اپنانے کا سرکاری ارادہ بیان
کرنا"۔

ایک اثبات 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 سر میں چھوٹی
آواز عام طور پر "یہ سچ نہیں ہے، یہ بی
ایس ہے"۔

دوسری طرف، ایک اعلان یہ نہیں کہہ رہا
ہے کہ کچھ سچ ہے، یہ بتا رہا ہے کہ ہمارا
کچھ کرنے یا ہونے کا ارادہ ہے۔ یہ ایک
ایسی پوزیشن ہے جسے 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 لیے ایک ارادہ ہے۔

ایک اعلان، تعریف کی طرف سے، بھی
ہے سرکاریہ کائنات اور آپ کے پورے
جسم میں توانائی کا ایک رسمی بیان ہے۔
تعریف میں ایک اور لفظ اہم ہے۔
عمل۔ آپ کو اپنے ارادے کو حقیقت بنانے
کے لیے 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 عمل اور بھی تیز ہو جائے گا۔

اب مجھے یہ تسلیم کرنا پڑے گا کہ جب
میں نے پہلی بار یہ سب سنا تو میں نے کہا،

"کوئی راستہ نہیں۔ یہ اعلانیہ چیزیں میرے لیے بہت زیادہ ہوکی ہیں۔ لیکن چونکہ میں اس وقت ٹوٹ گیا تھا، میں نے فیصلہ کیا، "کیا بات ہے، یہ تکلیف نہیں دے سکتا،" اور انہیں کرنا شروع کر دیا۔ اب میں امیر ہوں، اس لیے یہ کوئی بڑی حیرت کی بات نہیں ہونی چاہیے کہ مجھے یقین ہے کہ اعلانات واقعی کام کرتے ہیں۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 17 -

کسی بھی طرح سے، میں واقعی ٹھنڈا اور واقعی ٹوٹنے کے بجائے واقعی ہوکی اور واقعی امیر بننا پسند کروں گا۔ تم کیسے ہو؟

اس نے کہا، میں آپ کو دعوت دیتا ہوں
کہ اپنا ہاتھ اپنے دل پر رکھیں اور درج ذیل
کو دہرائیں۔

اعلان:

"میری اندرونی دنیا میری بیرونی دنیا بناتی ہے۔"

اب اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے۔"

ایک خصوصی بونس کے طور پر، اگر آپ
جاتے

ہیں www.millionairemindbook.com۔

dbook.com اور "مفت کتاب کے

بونسز" پر کلک کریں، ہم آپ کو اس کتاب

کے تمام اعلانات کی مفت فہرست فراہم
کریں گے جو خطاطی میں پیش کیے گئے
ہیں، پرنٹ ایبل فارمیٹ میں، جو فریمنگ
کے لیے موزوں ہیں۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کیا ہے۔

اور یہ کیسے بنتا ہے؟

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

دولت کا اصول:

مجھے پانچ منٹ دیں، اور میں آپ کی باقی
زندگی کے لیے آپ کے مالی مستقبل کا
اندازہ لگا سکتا ہوں۔

کیسے؟ ایک مختصر گفتگو میں، میں شناخت کر
سکتا ہوں کہ آپ کے پیسے اور کامیابی کو
"بلیو پرنٹ" کیا کہتے ہیں۔ ہم میں سے ہر
ایک کے پاس ہے

- 18 کروڑ پتی دماغ کے راز

سونل پیسہ اور کامیابی کا نقشہ پہلے سے ہی
ہمارے لاشعوری ذہن میں سرایت کر چکا
ہے۔ اور یہ بلیو پرنٹ، کسی بھی چیز سے
زیادہ اور ہر چیز کو ملا کر، آپ کی مالی تقدیر

کا تعین کرے گا۔

منی بلیو پرنٹ کیا ہے؟ مشابہت کے طور پر، آئیے ایک گھر کے بلیو پرنٹ پر غور کریں، جو کہ اس مخصوص گھر کے لیے پہلے سے طے شدہ منصوبہ یا ڈیزائن ہے۔ اسی طرح، آپ کا منی بلیو پرنٹ محض آپ کا پیش سیٹ پروگرام یا پیسے کے سلسلے میں ہونے کا طریقہ ہے۔

میں آپ کو ایک انتہائی اہم فارمولے سے متعارف کروانا چاہتا ہوں۔ یہ اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ اپنی حقیقت اور دولت کیسے بناتے ہیں۔ انسانی صلاحیت کے میدان میں بہت سے معزز اساتذہ نے اس

فارمولے کو اپنی تعلیمات کی بنیاد کے طور
پر استعمال کیا ہے۔ ظاہر ہونے کے عمل
کو کہا جاتا ہے، یہ اس طرح ہے:

$$T \rightarrow F \rightarrow A = R$$

دولت کا اصول:

خیالات احساسات کو جنم دیتے ہیں۔
احساسات اعمال کا باعث بنتے ہیں۔
اعمال نتائج کی طرف لے جاتے ہیں۔

آپ کا مالیاتی خاکہ رقم کے میدان میں
آپ کے خیالات، احساسات اور اعمال کے
امتزاج پر مشتمل ہوتا ہے۔ تو آپ کا منی
بلیو پرنٹ کیسے بنتا ہے؟ جواب بہت سادہ

ہے۔ آپ کا مالیاتی خاکہ 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 لیے،
فہرست میں والدین، بھائی شامل ہیں۔

آپ کا منی بلیو پرنٹ۔ 19

لنگ، دوست، اتمھارٹی شخصیات، اساتذہ،
مذہبی رہنما، میڈیا، اور آپ کی ثقافت، چند
ایک کے نام۔

آئیے ثقافت کو لے لیں۔ کیا یہ سچ نہیں

ہے کہ کچھ ثقافتوں کا سوچنے اور پیسے سے نمٹنے کا ایک طریقہ ہے، جب کہ دوسری ثقافتوں کا طریقہ مختلف ہے؟ کیا آپ کو لگتا ہے کہ بچہ پیسے کی طرف اپنے رویوں کے ساتھ رحم سے نکلتا ہے، یا آپ کو یقین ہے کہ بچہ سکھایا پیسے کے ساتھ نمٹنے کے لئے کس طرح؟ یہ ٹھیک ہے۔ ہر بچے کو سکھایا جاتا ہے کہ پیسے کے بارے میں کیسے سوچنا اور عمل کرنا ہے۔

آپ کے لیے، میرے لیے، سب کے لیے یہی بات درست ہے۔ آپ کو سکھایا گیا تھا کہ جب پیسے کی بات آتی ہے تو کیسے سوچنا اور عمل کرنا ہے۔ یہ تعلیمات آپ کی

کنڈیشننگ بن جاتی ہیں، جو خودکار رد عمل بن جاتی ہیں جو آپ کو ساری زندگی چلاتی ہیں۔ جب تک کہ، یقیناً، آپ اپنے دماغ کی رقم کی فائلوں کی شفاعت اور نظر ثانی نہیں کرتے۔ یہ بالکل وہی ہے جو ہم اس کتاب میں کرنے جا رہے ہیں، اور جو ہم ہر سال ہزاروں لوگوں کے لیے، ملینئر مائٹڈ انٹینسیو سیمینار میں گہری اور مستقل سطح پر کرتے ہیں۔

ہم نے پہلے کہا تھا کہ خیالات احساسات کو جنم دیتے ہیں، احساسات اعمال کی طرف لے جاتے ہیں، کہ اعمال نتائج کی طرف لے جاتے ہیں۔ تو یہاں ایک دلچسپ

سوال ہے: آپ کے خیالات کہاں سے آتے ہیں؟ آپ لگے شخص سے مختلف کیوں سوچتے ہیں؟

آپ کے خیالات ان "معلومات کی فائلوں" سے نکلتے ہیں جو آپ کے دماغ کی اسٹوریج کیبینٹ میں موجود ہیں۔ تو یہ معلومات کہاں سے آتی ہیں؟ یہ آپ کے ماضی کے پروگرامنگ سے آتا ہے۔ یہ ٹھیک ہے، آپ کی ماضی کی کنڈیشننگ ہر اس سوچ کا تعین کرتی ہے جو آپ کے ذہن میں ابھرتی ہے۔ اسی لیے اسے اکثر کنڈیشنڈ دماغ کہا جاتا ہے۔

اس تفہیم کی عکاسی کرنے کے لیے، اب

ہم مندرجہ ذیل طریقے سے اپنے اظہار کے
عمل پر نظر ثانی کر سکتے
ہیں $P \rightarrow T \rightarrow F \rightarrow A = R$:

- 20 کروڑ پتی دماغ کے راز

آپ کی پروگرامنگ آپ کے خیالات کی
طرف لے جاتی ہے۔ آپ کے خیالات آپ
کے جذبات کی طرف لے جاتے ہیں۔ آپ
کے احساسات آپ کے اعمال کی طرف
لے جاتے ہیں۔ آپ کے اعمال آپ کے
نتائج کی طرف لے جاتے ہیں۔

اس لیے، جیسا کہ ذاتی کمپیوٹر کے ساتھ
کیا جاتا ہے، اپنے پروگرامنگ کو تبدیل

کر کے، آپ اپنے نتائج کو تبدیل کرنے کے
لیے پہلا ضروری قدم اٹھاتے ہیں۔

تو ہم کیسے مشروط ہیں؟ ہم زندگی کے ہر
میدان میں تین بنیادی طریقوں سے مشروط
ہیں، بشمول رقم:

زبانی پروگرامنگ: تم نے کیا کیا سنبوب تم
جوان تمھے؟

ماڈلنگ: تم نے کیا کیا دیکھینجب تم جوان
تمھے؟ مخصوص واقعات: تم نے کیا
کیا تجربہجب تم جوان تمھے؟

کنڈیشننگ کے تین پہلوؤں کو سمجھنے کے
لیے اہم ہیں، تو آئیے ان میں سے ہر ایک

کو دیکھتے ہیں۔ اس کتاب کے حصہ II
میں، آپ سیکھیں گے کہ دولت اور کامیابی
کے لیے اپنے آپ کو کس طرح دوبارہ ترتیب
دینا ہے۔

پہلا اثر: زبانی پروگرامنگ

کے ساتھ شروع کرتے ہیں زبان پروگرامنگ
جب آپ بڑے ہو رہے تھے تو آپ نے
پیسے، دولت اور امیر لوگوں کے بارے میں کیا
سنا؟ کیا آپ نے کبھی ایسے جملے سنے
ہیں۔ پیسہ تمام برائیوں کی جڑ ہے، بارش کے
دن کے لیے اپنا پیسہ بچائیں، امیر لوگ لالچی،
امیر لوگ مجرم، غلیظ امیر، پیسہ کمانے کے

لیے آپ کو محنت کرنی پڑتی ہے، پیسہ
درختوں پر نہیں اگتا، آپ نہیں کر سکتے۔
امیر اور روحانی بنیں، پیسہ خوشیاں نہیں
خریدتا، پیسہ بولتا ہے، امیر امیر تر اور غریب
غریب تر ہوتا جاتا ہے، یہ ہم جیسے لوگوں کے
لیے نہیں، ہر کوئی امیر نہیں ہو سکتا، کبھی
بھی کافی نہیں ہوتا، اور بدنامی اسے برداشت
نہیں کر سکتے؟

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 21 -

میرے گھر میں، جب بھی میں نے اپنے
والد سے کوئی رقم مانگی تو میں نے انہیں
چینختے ہوئے سنا، "میں کس چیز سے بنا

ہوں... پیسے؟" مذاق میں میں جواب دوں
گا، "کاش۔ میں ایک بازو، ایک ہاتھ، یہاں
تک کہ ایک انگلی لوں گا۔" وہ ایک بار بھی
نہیں ہنسا۔

یہاں رگڑ ہے۔ وہ تمام بیانات جو آپ نے
پیسے کے بارے میں سنیں جب آپ جوان
تھے وہ بلیو پرنٹ کے حصے کے طور پر آپ
کے لاشعوری ذہن میں 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، وہ دوڑتا ہوا میرے پاس آیا اور پرجوش
انداز میں کہا، "ڈیڈی، چلو تباہ ٹرل فلم دیکھتے

ہیں۔ یہ ہمارے قریب کھیل رہا ہے۔"
میری زندگی کے لیے، میں یہ نہیں سمجھ سکا
کہ یہ چھوٹا بچہ پہلے ہی جغرافیہ کا ماہر کیسے
ہو سکتا ہے۔ چند گھنٹے بعد، مجھے میرا جواب
ایک ٹی وی کمرشل کی صورت میں ملا جس
میں فلم کی تشہیر کی گئی تھی، جس کے آخر
میں حسب معمول ٹیگ لائن تھی: "اب
آپ کے قریب ایک تھیٹر میں چل رہا
ہوں۔"

زبانی کنڈیشننگ کی طاقت کی ایک اور مثال
ہمارے ملینئر مائڈ سمینار کے شرکاء میں
سے ایک کی قیمت پر سامنے آئی۔ سٹیفن کو
کوئی مسئلہ نہیں تھا۔ کمائیپیسہ اس کا چیلنج

تمہارکھنایہ۔

اسٹیفن جس کورس میں آیا اس وقت وہ
سالانہ \$800,000 سے زیادہ کما رہا تھا
اور پچھلے نو سالوں سے ایسا کر رہا تھا۔ پھر
بھی وہ بمشکل کھرچ رہا تھا۔ کسی نہ کسی
طرح، اس نے سرمایہ کاری کے ناقص
فیصلے کر کے اپنا پیسہ خرچ کرنے، اسے
قرض دینے، یا یہ سب کھونے کا انتظام
کیا۔ وجہ کچھ بھی ہو، اس کی مجموعی مالیت
بالکل صفر تھی!

اسٹیفن نے ہمارے ساتھ شیئر کیا کہ
جب وہ بڑا ہو رہا تھا تو اس کی ماں ہمیشہ کہا
کرتی تھی، "امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں۔

غریبوں کے پسینے سے پیسہ کماتے ہیں۔
آپ کی طرف سے حاصل کرنے کے لئے
صرف کافی ہونا چاہئے۔ اس کے بعد تم سو
ہو۔"

اسٹیفن کے لاشعوری دماغ کے اندر کیا
چل رہا تھا یہ جاننے کے لیے کسی راکٹ
سائنسدان کی ضرورت نہیں ہے۔ کوئی
تعجب نہیں کہ وہ ٹوٹ گیا تھا۔ اسے اس
کی والدہ نے زبانی طور پر مشروط کیا تھا۔

- 22 کروڑ پتی دماغ کے راز

یقین کریں کہ امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں۔
لہذا، اس کا دماغ لالچی کے ساتھ امیر سے

منسلک ہے، جو یقیناً ہے برا چونکہ وہ برا نہیں
بننا چاہتا تھا، اس لیے لاشعوری طور پر وہ امیر
نہیں ہو سکتا۔

اسٹیفن اپنی ماں سے پیار کرتا تھا اور نہیں
چاہتا تھا کہ وہ اسے ناپسند کرے۔ ظاہر
ہے، اس کے عقائد کی بنیاد پر، اگر وہ امیر
ہونا تھا، تو وہ اسے منظور نہیں کرے گی۔
اس لیے، اس کے لیے صرف اتنا کرنا تھا کہ
وہ صرف حاصل کرنے کے علاوہ کسی بھی
اضافی رقم سے چھٹکارا حاصل کرے، ورنہ وہ
سور بن جائے گا!

اب، آپ سوچیں گے کہ امیر ہونے اور
اس معاملے کے لیے ماں یا کسی اور کی

طرف سے منظور شدہ ہونے کے درمیان
انتخاب کرتے ہوئے، زیادہ تر لوگ امیر ہونا
قبول کریں گے۔ موقع نہیں! دماغ صرف
اس طرح کام نہیں کرتا ہے۔ یقینی طور پر،
دولت منطقی انتخاب معلوم ہوگی۔ لیکن جب
لاشعوری ذہن کو گہرے جذبات اور منطق
کے درمیان انتخاب کرنا چاہیے تو جذبات تقریباً
ہمیشہ جیت جائیں گے۔

دولت کا اصول:

جب لاشعوری ذہن کو گہرے جذبات اور
منطق کے درمیان انتخاب کرنا چاہیے، تو
جذبات تقریباً ہمیشہ جیت جاتے ہیں۔

آئیے اپنی کہانی کی طرف واپس آتے ہیں۔
کورس میں دس منٹ سے بھی کم وقت میں،
کچھ انتہائی موثر تجرباتی تکنیکوں کا استعمال
کرتے ہوئے، اسٹیفن کا منی بلیو پرنٹ
ڈرامائی طور پر بدل گیا۔ صرف دو سالوں میں،
وہ ٹوٹ کر کروڑ پتی بن گیا۔

کورس میں، اسٹیفن نے یہ سمجھنا شروع
کیا کہ یہ غیر معاون عقائد اس کی ماں کے
تھے، اس کی ماضی کی پروگرامنگ کی بنیاد
پر، نہ کہ اس کے۔ پھر ہم نے اسے ایک
قدم آگے بڑھایا اور ایک حکمت عملی بنانے
میں اس کی مدد کی جس کے تحت اگر وہ
امیر ہو گیا تو وہ اپنی ماں کی منظوری سے

محروم نہ ہو۔ یہ سادہ تھا۔

آپ کا منی بلیو پرنٹ۔ 23

اس کی ماں ہوائی سے محبت کرتی تھی۔
لہذا اسٹیفن نے ماؤئی پر ساحل سمندر کے
سامنے والے کونڈو میں سرمایہ کاری کی۔ وہ
اسے پورے موسم سرما کے لیے وہاں بھیجتا
ہے۔ وہ جنت میں ہے، اور وہ بھی۔ پہلے،
وہ اب اس سے محبت کرتی ہے کہ وہ امیر
ہے اور سب کو بتاتا ہے کہ وہ کتنا سخی
ہے۔ دوسرا، اسے سال کے چھ مہینوں تک
اس سے نمٹنے کی ضرورت نہیں ہے۔

شاندار!

اپنی زندگی میں، ایک سست آغاز کے بعد،
میں نے کاروبار میں اچھا کام کرنا شروع کیا
لیکن کبھی بھی اپنے اسٹاک سے پیسہ
کمانے میں کامیاب نہیں ہوا۔ اپنے منی بلیو
پرینٹ سے آگاہ ہونے کے بعد، میں نے یاد
کیا کہ جب میں چھوٹا تھا، ہر روز کام کے
بعد، میرے والد اخبار کے ساتھ کھانے کی
میز پر بیٹھتے، اسٹاک کے صفحات چیک
کرتے، میز پر اپنی مسٹی مارتے، اور چیختے، "
وہ بدبودار اسٹاک! اس کے بعد اس نے اگلا
آدھا گھنٹہ یہ بتاتے ہوئے گزارا کہ پورا نظام
کتنا احمقانہ ہے اور آپ کے پاس لاس
ویگاس میں سلاٹ مشینیں کھیل کر پیسہ

کمانے کا بہتر موقع کیسے ہے۔

اب جب کہ آپ زبانی کنڈیشننگ کی طاقت کو سمجھتے ہیں، 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 کے لیے پروگرام کیا گیا تھا، غیر شعوری طور پر غلط قیمت پر، غلط وقت پر غلط اسٹاک لینے کے لیے پروگرام کیا گیا تھا۔ کیوں؟ لاشعوری طور پر میرے منی بلیو پرنٹ کی توثیق کرنے کے لیے جس میں کہا گیا تھا، "اسٹاک بدبودار ہے!"

میں صرف اتنا کہہ سکتا ہوں، اپنے اندرونی

"مالیاتی باغ" سے اس بڑے، زہریلے
گھاس کو کھود کر، میں مزید پھلوں سے
ڈوبنے لگا! عملی طور پر جس دن میں نے خود
کو دوبارہ ترتیب دیا، میرے منتخب کردہ
اسٹاک میں تیزی آنا شروع ہو گئی، اور تب
سے میں نے اسٹاک مارکیٹ میں حیرت انگیز
کامیابیاں جاری رکھی ہیں۔ یہ حیرت انگیز طور
پر عجیب لگتا ہے، لیکن جب آپ واقعی
سمجھتے ہیں کہ پیسے کا بلیو پرنٹ کیسے کام
کرتا ہے، تو یہ بالکل معنی خیز 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 آپ کے نتائج کا تعین کرتے ہیں۔

- 24 کروڑ پتی دماغ کے راز

تبدیلی کے چار اہم عناصر ہیں، جن میں سے ہر ایک آپ کے مالیاتی خاکے کو دوبارہ پروگرام کرنے کے لیے ضروری ہے۔ وہ سادہ لیکن گہرے طاقتور ہیں۔

تبدیلی کا پہلا عنصر ہے۔ آگاہی آپ کسی چیز کو اس وقت تک تبدیل نہیں کر سکتے جب تک آپ کو معلوم نہ ہو کہ یہ موجود ہے۔

تبدیلی کا دوسرا عنصر ہے۔ سمجھیہ سمجھنے سے کہ آپ کا "سوچنے کا طریقہ" کہاں سے نکلتا ہے، آپ پہچان سکتے ہیں کہ یہ آپ کے باہر سے آنا ہے۔

تبدیلی کا تیسرا عنصر ہے۔ علیحدگی ایک بار جب آپ کو یہ احساس ہو جائے کہ سوچ کا یہ طریقہ آپ نہیں ہیں، تو آپ اپنے آپ کو اس سے الگ کر سکتے ہیں اور حال میں انتخاب کر سکتے ہیں کہ اسے رکھنا ہے یا چھوڑنا ہے — اس بنیاد پر کہ آپ آج کون ہیں، اور کل آپ کہاں بننا چاہتے ہیں۔ آپ سوچنے کے اس انداز کا مشاہدہ کر سکتے ہیں اور اسے دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کیا ہے،

معلومات کی ایک "فائل" جو آپ کے ذہن میں ایک طویل عرصہ پہلے محفوظ تھی اور ہو سکتا ہے کہ اب آپ کے لیے کوئی سچائی یا قدر نہ ہو۔

تبدیلی کا چوتھا عنصر ہے۔ دوبارہ کنڈیشننگ اس عمل کو اس کتاب کے حصہ II میں شروع کریں گے، جہاں ہم آپ کو ان ذہنی فائلوں سے متعارف کرائیں گے جو دولت پیدا کرتی ہیں۔ اگر آپ اسے ایک قدم آگے بڑھانا چاہتے ہیں تو، میں آپ کو ملینئر ماسٹر انٹینسיו 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 ایک سیولر اور مستقل
سطح پر بحال کریں گی۔ پیسے اور کامیابی کے
لحاظ سے معاون۔

تعدد اور جاری تعاون کے عناصر پائیدار
تبدیلی کے لیے بھی اہم ہیں، اس لیے مجھے
آپ کی مدد کے لیے ایک اور تحفہ ملا ہے۔
اگر آپ جاتے

ہیں www.millionairemin.com۔

dbook.com اور "مفت کتاب کے

بونس" پر کلک کریں، آپ ملینیئر مائنڈ

"ہفتہ کی سوچ" کو سبسکرائب کر سکتے

ہیں۔ ہر سات دن بعد آپ کو ایک گہرا سبق

ملے گا جو آپ کی کامیابی میں معاون ثابت

ہو سکتا ہے۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 25 -

دریں اثنا، آئیے زبانی کنڈیشننگ اور اپنے
پیسے کے بلیو پرنٹ پر نظر ثانی شروع کرنے
کے لیے آپ جو اقدامات اٹھا سکتے ہیں اس
پر اپنی گفتگو پر واپس جائیں۔

تبدیلی کے لیے اقدامات: زبانی پروگرامنگ

آگاہی: وہ تمام بیانات لکھیں جو آپ نے
پیسے، دولت اور امیر لوگوں کے بارے
میں سنیں 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 چیز کی نمائندگی کرتے ہیں جو آپ نے سیکھا ہے اور یہ آپ کی اناٹومی کا حصہ نہیں ہیں اور نہ کہ آپ کون ہیں؟ کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کے پاس موجودہ لمحے میں مختلف ہونے کا کوئی انتخاب ہے؟

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو...

"میں نے پیسے کے بارے میں جو کچھ سنا وہ ضروری نہیں کہ سچ ہو۔ میں سوچنے کے نئے طریقوں کو اپنانے کا انتخاب کرتا ہوں جو میری خوشی اور

کامیابی کو سہارا دیتے ہیں۔

اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے۔"

دوسرا اثر: ماڈلنگ

دوسرا طریقہ جسے ہم کنڈیشنڈ کر رہے ہیں
اسے ماڈلنگ کہتے ہیں۔ جب آپ بڑے ہو
رہے تھے تو آپ کے والدین یا سرپرست پیسے
کے میدان میں کیسا تھے؟ کیا ان میں سے
ایک یا دونوں نے اپنے پیسوں کا اچھی طرح
انتظام کیا یا انہوں نے اس کا غلط انتظام
کیا؟ کیا وہ خرچ کرنے والے تھے یا بچت
کرنے والے؟ کیا وہ ہوشیار سرمایہ کار تھے

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

- 26 کروڑ پتی دماغ کے راز

کیا پیسہ مستقل طور پر موجود تھا یا بہاؤ زیادہ
چھٹپٹ تھا؟ کیا آپ کے خاندان میں پیسہ
آسانی سے آیا، یا یہ ہمیشہ ایک جدوجہد تھی؟
کیا پیسہ آپ کے گھرانے میں خوشی کا
باعث تھا یا تلخ جھگڑوں کا سبب؟

یہ معلومات کیوں اہم ہے؟ آپ نے شاید
یہ کہاوت سنی ہوگی کہ "بندر دیکھو، بندر
کرو۔" ویسے انسان بھی پیچھے نہیں ہیں۔
بچوں کے طور پر، ہم ماڈلنگ سے سب کچھ

سیکھتے ہیں۔

اگرچہ ہم میں سے اکثر اسے تسلیم کرنے سے نفرت کریں گے، لیکن پرانی کہاوت میں سچائی کے ذرے سے زیادہ ہے "سیب درخت سے زیادہ دور نہیں گرتا"۔

اس سے مجھے ایک عورت کی کہانی یاد آتی ہے جو دونوں سروں کو کاٹ کر رات کے کھانے کے لیے ہام تیار کرتی ہے۔ اس کا پریشان شوہر پوچھتا ہے کہ وہ سرے کیوں کاٹتی ہے۔ وہ جواب دیتی ہے، "اس طرح میری ماں نے پکایا ہے۔" ٹھیک ہے، ایسا ہی ہوا کہ اس رات اس کی ماں رات کے کھانے پر آرہی تھی۔ تو انہوں نے اس سے

پوچھا کہ اس نے ہیم کے سروں کو کیوں
کاٹ دیا۔ ماں جواب دیتی ہے، "اس طرح
میری ماں نے پکایا ہے۔" لہذا انہوں نے
دادی کو فون پر کال کرنے کا فیصلہ کیا
اور پوچھا کہ اس نے ہیم کے سروں کو
کیوں کاٹ دیا۔ اس کا جواب؟ "کیونکہ میرا
پین بہت چھوٹا تھا!"

نکتہ یہ ہے کہ عام طور پر، ہم پیسے کے
میدان میں اپنے والدین کے ایک یا ایک
مجموعہ سے مماثل ہوتے ہیں۔ مثال کے
طور پر، میرے والد ایک کاروباری تھے۔ وہ
گھر بنانے کا کاروبار کرتا تھا۔ اس نے فی
پراجیکٹ ایک درجن سے لے کر سوتک گھر

بنائے۔ ہر منصوبے پر بھاری سرمایہ کاری
ہوئی۔ میرے والد کو ہمارے پاس سب
کچھ ڈالنا پڑے گا اور گھر بیچنے اور نقد رقم آنے
تک بینک سے بھاری قرض لینا پڑے گا۔
نتیجتاً، ہر پراجیکٹ کے آغاز میں، ہمارے
پاس پیسے نہیں تھے اور ہماری آنکھوں کی
بالوں تک قرض تھا۔

جیسا کہ آپ تصور کر سکتے ہیں، اس عرصے کے دوران میرے والد
صاحب وہاں نہیں تھے۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 27 -

بہترین مزاج تھا اور نہ ہی سخاوت اس کا
مضبوط لباس تھا۔ اگر میں نے اس سے

کوئی ایسی چیز مانگی جس کی قیمت ایک پیسہ
بھی ہو، تو اس کا معیاری جواب حسب
معمول "میں کیا ہوں، پیسے سے بنا؟" "کیا
تم پاگل ہو؟" بلاشبہ، مجھے ایک پیسہ بھی
نہیں ملے گا، لیکن مجھے جو ملے گا وہ یہ تھا
کہ "دوبارہ پوچھنے کا سوچنا بھی نہیں"۔ مجھے
یقین ہے کہ آپ ایک کو جانتے ہیں۔

یہ منظر تقریباً ایک یا دو سال تک رہے گا
جب تک کہ مکانات آخرکار فروخت نہ ہو
جائیں۔ پھر، ہم آئے میں رول کر رہے
ہوں گے۔ اچانک، میرے والد ایک مختلف
شخص تھے۔ وہ خوش، مہربان اور انتہائی
فیاض ہوگا۔ وہ آئے گا اور مجھ سے پوچھے گا

کہ کیا مجھے چند روپے کی ضرورت ہے۔ میں نے اسے اس کی چکاپوند واپس دینے کی طرح محسوس کیا، لیکن میں اتنا بیوقوف نہیں تھا لہذا میں نے صرف اتنا کہا، "ضرور، والد، شکریہ،" اور آنکھیں گھما گئیں۔

زندگی اچھی تھی... اس خوفناک دن تک جب وہ گھر آکر اعلان کرتا، "مجھے زمین کا ایک اچھا ٹکڑا ملا ہے۔ ہم دوبارہ تعمیر کرنے جا رہے ہیں۔" مجھے واضح طور پر یہ کہتے ہوئے یاد ہے، "زبردست، والد، گڈ لک،" جیسے ہی میرا دل ڈوب گیا، اس جدوجہد کو جان کر جو دوبارہ شروع ہونے والی تھی۔

یہ نمونہ اس وقت سے جاری رہا جب میں

یاد کر سکتا ہوں، جب میں چھ سال کا تھا،
اکیس سال کی عمر تک، جب میں اپنے
والدین کے گھر سے خیریت سے نکلا تھا۔ پھر
یہ رک گیا، یا میں نے سوچا۔

اکیس سال کی عمر میں، میں نے اسکول
ختم کیا اور آپ نے اندازہ لگایا، ایک بلڈر بن
گیا۔ اس کے بعد میں پروجیکٹ پر مبنی
کاروبار کی کئی دوسری اقسام میں چلا گیا۔
کسی عجیب و غریب وجہ سے، میں ایک
چھوٹی سی خوش قسمتی بناؤں گا، لیکن
تھوڑی دیر بعد، میں ٹوٹ جاؤں گا۔ میں
کسی اور کاروبار میں شامل ہو جاؤں گا اور
یقین کروں گا کہ میں دوبارہ دنیا میں

سرفہرست ہوں، صرف ایک سال بعد نیچے
تک پہنچنے کے لیے۔

یہ اوپر اور نیچے کا پیٹرن تقریباً دس سال
تک جاری رہا اس سے پہلے کہ میں نے
محسوس کیا کہ شاید مسئلہ اس قسم کے
کاروبار کا نہیں تھا جسے میں منتخب کر رہا
ہوں، جو شراکت دار میں منتخب کر رہا ہوں،
میرے پاس ملازمین، معیشت کی حالت، یا
میری کرنے کا فیصلہ

- 28 کروڑ پتی دماغ کے راز

جب چیزیں ٹھیک چل رہی ہوں تو وقت
نکالیں اور آرام کریں۔ میں نے آخر کار پہچان

لیا کہ شاید، شاید، میں لاشعوری طور پر اپنے
والد کے اوپر اور نیچے کی آمدنی کے انداز کو
جی رہا تھا۔

میں صرف اتنا کہہ سکتا ہوں، خدا کا شکر
ہے کہ میں نے وہ سیکھا جو آپ اس کتاب
میں سیکھ رہے ہیں اور اپنے آپ کو اس
"یو۔یو" ماڈل سے نکالنے اور مسلسل بڑھتی
ہوئی آمدنی میں کرنے میں کامیاب رہا۔ آج،
جب حالات ٹھیک ہو رہے ہیں (اور اس
عمل میں خود کو سبوتاژ کرنے کے لیے)
تبدیلی کی خواہش اب بھی سامنے آتی ہے۔
لیکن اب، میرے ذہن میں ایک اور فائل
ہے جو اس احساس کو دیکھتی ہے اور کہتی

ہے، "شیئر کرنے کے لیے آپ کا شکریہ؛
اب آئیے دوبارہ توجہ مرکوز کریں اور کام پر
واپس جائیں۔

ایک اور مثال آر لینڈو، فلوریڈا میں میرے
ایک سمینار سے ملتی ہے۔ ہمیشہ کی طرح
لوگ ایک ایک کر کے سٹیج پر آ کر آؤگراف
لینے اور ہیلو یا شکریہ یا جو کچھ بھی کہہ رہے
تھے۔ میں ایک بوڑھے آدمی کو کبھی نہیں
بھولوں گا کیونکہ وہ روتے ہوئے آیا تھا۔ وہ
بمشکل اپنی سانسیں پکڑ سکا اور اپنی آستین
سے اپنے آنسو صاف کرتا رہا۔ میں نے اس
سے پوچھا کہ کیا ہوا؟ اس نے کہا، "میری
عمر تریسٹھ سال ہے اور میں کتابیں ایجاد

ہونے کے بعد سے پڑھتا ہوں اور سمینارز
میں جاتا ہوں۔ میں نے ہر مقرر کو دیکھا ہے
اور ان کی سکھائی ہوئی ہر چیز کو آزمایا ہے۔
میں نے اسٹاکس، ریئل اسٹیٹ، اور ایک
درجن سے زیادہ مختلف کاروباروں کو آزمایا
ہے۔ میں یونیورسٹی واپس چلا گیا اور ایم بی
اے کیا۔ مجھے دس اوسط مردوں سے زیادہ
علم حاصل ہے، پھر بھی میں نے اسے
کبھی مالی طور پر نہیں بنایا۔ میں ہمیشہ ایک
اچھی شروعات کروں گا لیکن ختم خالی رہوں
گا۔

کے حوالے کر دیا، اور ان تمام سالوں میں
میں کبھی نہیں جانتا تھا کہ کیوں۔ میں نے

سوچا کہ میں آج تک بالکل سادہ بوڑھا بیوقوف
ہوں۔

"آخر میں، آپ کی بات سننے اور عمل
کرنے کے بعد، یہ سب سمجھ میں آتا ہے۔
میرے ساتھ کچھ بھی غلط نہیں ہے۔ میں
نے ابھی اپنے والد کا منی بلیو پرنٹ میرے
سر میں پھنسا ہوا تھا اور یہ میرا ناموس تھا۔
میرے والد ڈپریشن دور کے دل سے
گزرے۔ ہر روز وہ نوکری حاصل کرنے یا
چیزیں بیچنے کی کوشش کرتا اور خالی ہاتھ گھر
آتا۔ کاش میرے پاس ہوتا

چالیس سال پہلے ماڈلنگ اور پیسے کے
نمونے سمجھے تھے۔ وقت کا کتنا ضیاع ہے،
یہ سب کچھ سیکھنے اور علم کا ہے۔ وہ اور
بھی زور سے رونے لگا۔

میں نے جواب دیا، "آپ کا علم وقت کا
ضیاع نہیں ہے! یہ ابھی اوپت رہا ہے،
ایک 'دماغ' 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، جو کچھ آپ نے سیکھا ہے وہ قابل
استعمال ہو جائے گا اور آپ کامیابی کی
طرف بڑھیں گے۔

ہم میں سے اکثر کے لیے، جب ہم سچ

سنتے ہیں، تو ہم اسے جانتے ہیں۔ وہ ہلکا
ہونے لگا اور پھر سے گہری سانسیں 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 اس سے سنا، سب کچھ
عروج پر تھا: اس نے پچھلے اٹھارہ مہینوں
میں پچھلے اٹھارہ برسوں کی مشترکہ دولت سے
زیادہ دولت جمع کی ہے۔ مجھے یہ پسند ہے!
ایک بار پھر، آپ کے پاس دنیا کا تمام علم
اور مہارت ہو سکتی ہے، لیکن اگر آپ کا
"بلیو پرنٹ" کامیابی کے لیے ترتیب نہیں
دیا گیا ہے، تو آپ مالی طور پر تباہ ہو جائیں

گے۔

ہم اکثر سیمینار کے شرکاء کو حاصل کرتے ہیں جن کے والدین دوسری جنگ عظیم میں ملوث تھے یا جو ڈپریشن سے گزر رہے تھے۔ یہ لوگ اکثر صدمے میں رہتے ہیں جب انہیں یہ 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 پاگلوں کی طرح خرچ کرتے ہیں کیونکہ "آپ آسانی سے اپنے تمام پیسے کھو سکتے ہیں، لہذا آپ اس سے لطف اندوز بھی ہو سکتے ہیں جب تک آپ کر سکتے ہیں۔" دوسرے مخالف راستے پر جاتے

ہیں: وہ اپنا پیسہ جمع کرتے ہیں اور "بارش
کے دن کے لیے بچت کرتے ہیں"۔
حکمت کا ایک لفظ: بارش کے دن کے
لیے بچت کرنا ایک اچھا خیال لگ سکتا ہے،
لیکن یہ بڑی مشکلات پیدا کر سکتا ہے۔ ہم
اپنے دوسرے کورسز میں جو اصول پڑھاتے
ہیں ان میں سے ایک نیت کی طاقت ہے۔
اگر آپ ایک کے لیے اپنے پیسے بچا رہے
ہیں۔ بارش دن، آپ کیا حاصل کرنے جا
رہے ہیں؟ بارش والے دن! ایسا کرنا ترک
کر دو۔ بارش والے دن کے لیے بچت کرنے
کے بجائے a، کے لیے بچت کرنے پر توجہ
دیں۔ خوشیدن یا کے لئے

- 30 کروڑ پتی دماغ کے راز

جس دن آپ اپنی مالی آزادی جیتیں گے۔
پھر، نیت کے قانون کی وجہ سے، بالکل وہی
ہے جو آپ کو ملے گا۔ اس سے پہلے ہم
نے کہا تھا کہ ہم میں سے اکثر پیسے کے
میدان میں ایک یا دونوں والدین سے یکساں
ہوتے ہیں، لیکن سکے کا پلٹا پہلو بھی ہے۔
ہم میں سے کچھ ایک یا دونوں والدین کے
بالکل برعکس ہوتے ہیں۔ ایسا کیوں ہوگا؟
الفاظ کرو غصہ اور بغاوت گھنٹی بجاو؟ مختصراً، یہ
صرف اس بات پر منحصر ہے کہ آپ ان پر
کس حد تک ٹک آف تھے۔

بد قسمتی سے، چھوٹے بچوں کے طور پر ہم
اپنے والدین سے یہ نہیں کہہ سکتے، "ماں
اور والد صاحب، بیٹھیں۔ میں آپ سے کچھ
بات کرنا چاہتا ہوں۔ مجھے اس بات کا شوق
نہیں ہے کہ آپ جس طرح سے اپنے
پیسوں کا انتظام کر رہے ہیں یا، اس
معاملے میں، آپ کی زندگیاں، اور اس لیے،
جب میں بالغ ہو جاؤں گا، میں چیزیں بالکل
مختلف طریقے سے کروں گا۔ مجھے امید ہے
کہ آپ سمجھ گئے ہوں گے۔ اب شب بخیر
اور خوشگوار خواب۔"

نہیں، نہیں، نہیں، یہ بالکل اس طرح
نہیں جاتا ہے۔ اس کے بجائے، جب

ہمارے بٹنوں کو دھکیل دیا جاتا ہے، تو ہم
عام طور پر خوفزدہ ہو جاتے ہیں اور جو کچھ
سامنے آتا ہے وہ اس طرح لگتا ہے کہ "میں
تم سے نفرت کرتا ہوں۔ میں آپ جیسا کبھی
نہیں بنوں گا۔ جب میں بڑا ہو جاؤں گا،
میں امیر ہو جاؤں گا۔ پھر میں جو چاہوں گا،
چاہے تمہیں پسند ہو یا نہ ہو۔" پھر ہم اپنے
سونے کے کمرے کی طرف بھاگتے ہیں،
دروازہ کھٹکھٹاتے ہیں، اور اپنی مایوسی کو دور
کرنے کے لیے اپنے تکیے یا جو کچھ بھی ہاتھ
میں ہے، مارنا شروع کر دیتے ہیں۔

بہت سے لوگ جو غریب گھرانوں سے
آتے ہیں اس سے ناراض اور باغی ہو جاتے

ہیں۔ اکثر وہ یا تو باہر جاتے ہیں اور امیر ہو جاتے ہیں یا کم از کم ایسا کرنے کا حوصلہ رکھتے ہیں۔ لیکن ایک چھوٹی سی ہچکی ہے، جو درحقیقت ایک بڑی ہچکی ہے۔ ایسے لوگ خواہ امیر ہو جائیں یا کامیاب ہونے کی کوشش کرتے ہوئے کام کریں، وہ عام طور پر خوش نہیں ہوتے۔ کیوں؟ کیونکہ ان کی دولت یا پیسے کی ترغیب کی جڑ غصہ اور ناراضگی ہے۔ نتیجتاً، پیسہ اور غصہ ان کے ذہنوں میں جڑ جاتے ہیں، اور ایسے افراد کے پاس جتنا زیادہ پیسہ ہوتا ہے یا اس کے لیے کوشش کرتے ہیں، انہیں اتنا ہی غصہ آتا ہے۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 31 -

آخر کار، اعلیٰ خود کہتا ہے، "میں غصے اور
دباؤ میں آکر تھک گیا ہوں۔ میں صرف
پرامن اور خوش رہنا چاہتا ہوں۔" تو وہ اسی
ذہن سے پوچھتے ہیں جس نے تخلیق
کیا۔ لنکاس صورت حال کے بارے میں کیا
کرنا ہے۔ جس پر ان کا دماغ جواب دیتا ہے،
"اگر آپ اپنے غصے سے جان چھڑانا چاہتے
ہیں، تو آپ کو اپنے پیسے سے چھٹکارا حاصل
کرنا پڑے گا۔" تو وہ کرتے ہیں۔ وہ
لاشعوری طور پر اپنے پیسے سے چھٹکارا پاتے
ہیں۔

وہ ضرورت سے زیادہ خرچ کرتے ہیں یا
ناقص سرمایہ کاری کا 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 بات نہیں،
کیونکہ اب یہ لوگ خوش ہیں۔ ٹھیک ہے؟
غلط! حالات اور بھی خراب ہیں کیونکہ اب
وہ صرف ناراض نہیں ہیں، وہ ٹوٹے ہوئے
اور ناراض ہیں۔ وہ غلط بات سے چھٹکارا پا
گئے!

انہوں نے غصے کے بجائے پیسے، جڑ کے
بجائے پھل سے نجات حاصل کی۔ دریں
اشنا، اصل مسئلہ ان کے اور ان کے والدین

کے درمیان غصہ ہے، اور ہمیشہ تھا۔ اور
جب تک اس غصے کو دور نہیں کیا جاتا، وہ
کبھی بھی حقیقی طور پر خوش یا پرامن نہیں
ہوں گے چاہے ان کے پاس کتنا ہی پیسہ
ہو یا نہ ہو۔

پیسہ کمانے یا کامیابی پیدا کرنے کے لیے
آپ کے پاس جو وجہ یا حوصلہ ہے وہ بہت
ضروری ہے۔ اگر پیسے یا کامیابی کے حصول
کے لیے آپ کی حوصلہ افزائی کسی غیر
معاون جڑ سے آتی ہے جیسے کہ خوف،
غصہ، یا اپنے آپ کو "ثابت" کرنے کی
ضرورت، تو آپ کا پیسہ آپ کو کبھی خوشی
نہیں دے گا۔

دولت کا اصول:

اگر پیسے یا کامیابی کے حصول کے لیے آپ کی حوصلہ افزائی کسی غیر معاون جڑ سے آتی ہے جیسے کہ خوف، غصہ، یا اپنے آپ کو "ثابت" کرنے کی ضرورت، تو آپ کا پیسہ آپ کو کبھی خوشی نہیں دے گا۔

- 32 کروڑ پتی دماغ کے راز

کیوں؟ کیونکہ آپ ان میں سے کسی بھی مسئلے کو پیسے سے حل نہیں کر سکتے۔ مثال کے طور پر، خوف کو لے لو۔ اپنے سیمینار کے دوران میں سامعین سے پوچھتا ہوں،

"آپ میں سے کتنے لوگ خوف کو کامیابی کے لیے اپنے بنیادی محرک کے طور پر پیش کریں گے؟" بہت سے لوگوں نے اپنا ہاتھ نہیں اٹھایا۔ تاہم، پھر میں پوچھتا ہوں، "آپ میں سے کتنے لوگ سلامتی کو کامیابی کے لیے اپنے اہم محرکات میں سے ایک کے طور پر پیش کریں گے؟" تقریباً ہر کوئی اپنا ہاتھ اٹھاتا ہے۔ لیکن یہ حاصل کریں۔ سیکورٹی اور خوف دونوں کی طرف سے حوصلہ افزائی کی جاتی ہے اسپچیز۔ سلامتی کی تلاش عدم تحفظ سے ہوتی ہے، جو خوف پر مبنی ہے۔

تو، کیا زیادہ پیسہ خوف کو ختم کر دے گا؟

تمہاری مرضی! لیکن جواب بالکل نہیں ہے۔ کیوں؟ کیونکہ پیسہ مسئلہ کی جڑ نہیں ہے۔ خوف ہے۔ اس سے بھی بری بات یہ ہے کہ خوف صرف ایک مسئلہ نہیں ہے، یہ ایک عادت ہے۔ لہذا، زیادہ پیسہ کمانے سے ہمارے خوف کی قسم ہی بدل جائے گی۔ جب ہم ٹوٹے ہوئے تھے، تو ہم سب سے زیادہ ڈرتے تھے کہ ہم اسے کبھی نہیں بنا پائیں گے یا کبھی بھی کافی نہیں ہوں گے۔ تاہم، ایک بار جب ہم اسے بنا لیتے ہیں، تو ہمارا خوف عام طور پر اس میں بدل جاتا ہے کہ "کیا ہوگا اگر میں اپنی بنائی ہوئی چیزوں کو کھو دوں؟" یا "ہر ایک چاہتا ہے

کہ میرے پاس کیا ہے " یا "میں ٹیکسوں
میں کریم حاصل کرنے جا رہا ہوں۔"
مختصراً، جب تک ہم اس مسئلے کی جڑ تک
نہیں پہنچتے اور خوف کو ختم نہیں کرتے،
کوئی رقم مدد نہیں کرے گی۔

بلاشبہ، ایک انتخاب کے بعد، ہم میں سے
زیادہ تر لوگ پیسے رکھنے اور اسے کھونے کے
بارے میں فکر کریں گے کہ وہ پیسہ نہ
ہونے کے بجائے، لیکن نہ ہی زندگی
گزارنے کے حد سے زیادہ روشن خیال طریقے
ہیں۔

جیسا کہ ہم میں سے خوف کی وجہ سے،
بہت سے لوگوں کو مالی کامیابی حاصل

کرنے کے لیے حوصلہ افزائی کی جاتی ہے
تاکہ یہ ثابت ہو سکے کہ وہ "کافی اچھے
ہیں۔" ہم اس کتاب کے حصہ II میں
اس چیلنج کا تفصیل سے احاطہ کریں گے،
لیکن ابھی کے لیے، صرف اتنا جان لیں کہ
کوئی بھی رقم آپ کو کبھی بھی اچھا نہیں بنا
سکتی۔ پیسہ آپ کو وہ چیز نہیں بنا سکتا جو
آپ پہلے ہی سے ہیں۔ ایک بار پھر، خوف
کی طرح، "ہمیشہ اپنے آپ کو ثابت کرنا
ہے" مسئلہ آپ کی زندگی کا معمول بن جاتا
ہے۔ آپ یہ بھی نہیں پہچانتے کہ یہ آپ
کو چلا رہا ہے۔ آپ کو فون کریں۔

خود ایک اعلیٰ حاصل کرنے والا، ایک سخت
ڈرائیور، پرعزم، اور یہ تمام خصلتیں ٹھیک
ہیں۔ سوال صرف یہ ہے کہ کیوں؟ روٹ
انجن کیا ہے جو یہ سب چلاتا ہے؟

ان لوگوں کے لیے جو یہ ثابت کرنے کے
لیے پرعزم ہیں کہ وہ کافی اچھے ہیں، کوئی
بھی رقم اس اندرونی زخم کے درد کو کم نہیں
کر سکتی جو ان کی زندگی میں ہر چیز اور ہر
ایک کو "کافی نہیں" بنا دیتا ہے۔ کوئی رقم،
یا اس معاملے کے لیے کوئی اور چیز، ان
لوگوں کے لیے کبھی کافی نہیں ہوگی 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 جھکاتی ہے۔ اگر آپ کو
یقین ہے کہ آپ کافی نہیں ہیں، تو آپ
اس یقین کی توثیق کریں گے اور اس
حقیقت کو 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 کافی مقدار
پیدا کریں گے۔ کیوں؟ کیونکہ "کثرت" آپ
کی جڑ ہوگی، جو پھر آپ کا فطری طریقہ بن
جائے گی۔

غصے، خوف اور اپنے آپ کو ثابت کرنے

کی ضرورت سے اپنے پیسے کی حوصلہ افزائی
کو ختم کر کے، آپ اپنے پیسے کمانے کے
لیے نئے لنکس انسٹال کر سکتے ہیں۔ مقصد،
شراکت، اور خوشیاس طرح، آپ کو خوش رہنے
کے لیے کبھی بھی اپنے پیسے سے چھٹکارا
حاصل نہیں کرنا پڑے گا۔

باغی ہونا یا اپنے والدین کا مخالف ہونا
ہمیشہ کوئی مسئلہ نہیں ہوتا۔ اس کے
برعکس، اگر آپ باغی تھے (اکثر دوسرے
پیدا ہونے والے بچوں کے ساتھ) اور آپ
کے لوگوں میں پیسے کی خراب عادت تھی، تو
یہ شاید اچھی بات ہے کہ آپ ان کے
مخالف ہیں۔ دوسری طرف، اگر آپ کے

والدین کامیاب رہے اور آپ ان کے خلاف
بغاوت کر رہے ہیں، تو آپ کو شدید مالی
مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

کسی بھی طرح سے، اہم بات یہ ہے کہ
آپ اس بات کو پہچانیں کہ پیسے کے میدان
میں آپ کے والدین میں سے ایک یا دونوں
سے آپ کا تعلق کیسے ہے۔

- 34 کروڑ پتی دماغ کے راز

تبدیلی کے اقدامات: ماڈلنگ

آگاہی: آپ کے والدین میں سے ہر ایک
کے ہونے کے طریقوں اور عادات پر
غور کریں جو پیسے اور دولت کے ارد گرد

تھے۔ لکھیں کہ آپ ان میں سے کسی
ایک سے کیسے مماثل یا مخالف ہو سکتے
ہیں۔

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

علیحدگی: کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ طرز
زندگی 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 کوئی انتخاب
ہے؟

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو...

"میں نے پیسے کے ارد گرد جو ماڈل

بنایا وہ ان کا طریقہ تھا۔ میں اپنا

راستہ چنتا ہوں۔"

اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے!"

تیسرا اثر: مخصوص واقعات

تیسرا بنیادی طریقہ جس میں ہم مشروط ہیں

وہ ہے مخصوص واقعات سے۔ جب آپ

پیسے، دولت اور امیر لوگوں کے ارد گرد جوان

تھے تو آپ نے کیا تجربہ کیا؟ یہ تجربات

انتہائی اہم ہیں کیونکہ وہ شکل بناتے ہیں۔

عقائد - یا اس کے بجائے، وہم - اب آپ

زندہ رہتے ہیں۔ میں آپ کو ایک مثال دیتا
ہوں۔ ایک عورت جو آپرٹنگ روم کی نرس
تھی ملینیئر مائڈ انٹینسیو سمینار میں شریک
تھی۔ جوسی کی بہت اچھی آمدنی تھی، لیکن
کسی نہ کسی طرح وہ ہمیشہ اپنا سارا پیسہ خرچ
کرتی تھی۔ جب ہم نے تھوڑا سا گہرا کھود لیا
تو اس نے انکشاف کیا کہ جب وہ گیارہ
سال کی تھی، وہ

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 35 -

اپنے والدین اور بہن کے ساتھ ایک چینی
ریستوراں میں جانا یاد ہے۔ اس کی ماں اور
والد کے درمیان پیسے کے بارے میں ایک

اور تلخ بحث ہو رہی تھی۔ اس کے والد
کھڑے تھے، چیخ رہے تھے اور میز پر اپنی
مٹھی مار رہے تھے۔ اسے یاد ہے کہ وہ
سرخ، پھر نیلا، پھر دل کا دورہ پڑنے سے
فرش پر گرنا۔ وہ اسکول میں تیراکی کی ٹیم
میں شامل تھی اور اس نے CPR کی
تربیت حاصل کی تھی، جس کا اس نے
انتظام کیا، لیکن کوئی فائدہ نہیں ہوا۔ اس
کا باپ اس کی گود میں مر گیا۔

اور اس طرح، اس دن سے، جوسی کے
ذہن نے پیسے کو جوڑ دیا۔ درد اس میں کوئی
تعجب کی بات نہیں ہے کہ ایک بالغ ہونے
کے ناطے، اس نے اپنے درد سے چھٹکارا

پانے کی کوشش میں جان بوجھ کر اپنی
ساری رقم سے جان چھڑالی۔ یہ نوٹ کرنا
بھی دلچسپ ہے کہ وہ 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 مینی بلیو پرنٹ کی شناخت کرنے اور
اس پر نظر ثانی کرنے میں مدد کی۔ آج وہ
مالی طور پر آزاد ہونے کے راستے پر ہے۔ وہ
بھی اب نرس نہیں ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ
وہ اپنے کام سے لطف اندوز نہیں ہوئی۔ یہ
صرف اتنا ہے کہ وہ غلط وجہ سے نرسنگ
کے پیشے میں تھی۔ وہ اب ایک مالیاتی

منصوبہ ساز ہے، اب بھی لوگوں کی مدد کر رہی ہے، لیکن اس بار یہ سمجھنے کے لیے کہ ان کی ماضی کی پروگرامنگ ان کی مالی زندگی کے ہر پہلو کو کیسے چلاتی ہے۔

میں آپ کو ایک مخصوص واقعہ کی ایک اور مثال دیتا ہوں، جو گھر کے قریب ہے۔ جب میری بیوی آٹھ سال کی تھی تو اسے گلی میں آتے آؤں کریم ٹرک کی گھنٹیاں سنائی دیتی تھیں۔ وہ اپنی ماں کے پاس بھاگتی اور ایک چوتھائی مانگتی۔ اس کی ماں جواب دیتی، "معذرت، پیارے، میرے پاس پیسے نہیں ہیں۔ ابا سے جا کر پوچھ لو۔ ابا کے پاس سارے پیسے ہیں۔" پھر میری

بیوی اپنے والد سے پوچھے گی۔ وہ اسے ایک
چوتھائی دے گا، وہ اپنا آئس کریم کون لینے
جائے گی، اور وہ ایک خوش کمیپر تھی۔

ہفتے کے بعد ایک ہی واقعہ اپنے آپ کو
دہرایا جاتا۔ تو میری بیوی نے پیسے کے
بارے میں کیا سیکھا؟

- 36 کروڑ پتی دماغ کے راز

سب سے پہلے، یہ کہ مردوں کے پاس
تمام پیسہ ہے۔ تو ایک بار جب ہماری شادی
ہو گئی تو آپ کے خیال میں وہ مجھ سے کیا
توقع رکھتی ہے؟ یہ ٹھیک ہے: پیسہ۔ اور میں
آپ کو کیا بتاؤں گا، وہ اب کوارٹر نہیں

مانگ رہی تھی! کسی طرح وہ گرتجولیشن کر چکی تھی۔

دوسرا، اس نے سیکھا کہ عورتوں کے پاس پیسے نہیں ہوتے۔ اگر اس کی ماں (دیوتا) کے پاس پیسہ نہیں تھا، تو ظاہر ہے کہ اسے ایسا ہی ہونا چاہیے۔ اس طریقے کی توثیق کرنے کے لیے، وہ شعوری طور پر اپنی تمام رقم سے چھٹکارا پالے گی۔ وہ اس کے بارے میں بھی کافی درست تھی۔ اگر آپ نے اسے 100\$ دیا تو وہ 100\$ خرچ کرے گی۔ اگر آپ نے اسے 200\$ دیا تو وہ 200\$ خرچ کرے گی۔ اگر آپ نے اسے 500\$ دیا تو وہ 500\$ خرچ کرے

گی، اور اگر آپ نے اسے \$1,000 دیا تو وہ \$1,000 خرچ کرے گی۔ پھر اس نے میرا ایک کورس لیا اور فائدہ اٹھانے کے فن کے بارے میں سب کچھ سیکھ لیا۔ میں نے اسے \$2,000 دیے، اس نے \$10,000 خرچ کیے! میں نے سمجھانے کی کوشش کی، "نہیں، پیارے، فائدہ اٹھانے کا مطلب ہے کہ ہم وہ ہیں جو حاصل کریندس ہزار ڈالر، خرچ نہ کرو۔" کسی طرح یہ صرف ڈوب نہیں رہا تھا۔

صرف ایک چیز جس کے بارے میں ہم نے کبھی لڑائی کی تھی وہ رقم تھی۔ اس سے ہماری شادی تقریباً لاگت آئی۔ جو ہم اس

وقت نہیں جانتے تھے وہ یہ تھا کہ ہم میں
سے ہر ایک کے پیسے سے منسوب معنی یکسر
مختلف تھے۔ میری بیوی کے نزدیک پیسے کا
مطلب فوری تھا۔ خوشی) جیسا کہ اس کی
آئس کریم سے لطف اندوز ہونے میں)۔
دوسری طرف، میں اس یقین کے ساتھ
پروان چڑھا ہوں کہ پیسے کا مطلب ایکو ہونا
تھا۔

تخلیق کرنے کے ذرائع کے طور پر تیار کیا گیا
ہے۔ آزادی

جہاں تک میرا تعلق ہے، میری بیوی نے
جب بھی پیسہ خرچ کیا، وہ پیسہ خرچ نہیں
کر رہی تھی، وہ ہماری مستقبل کی آزادی پر

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 کس
طرح اپنے ہر پیسے کے بلیو پرنٹ پر نظر ثانی
کرنا ہے اور اس سے بھی اہم بات یہ ہے
کہ خاص طور پر رشتے کے لیے تیسرا منی بلیو
پرنٹ بنائیں۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 37 -

ڈیپورا چیمپیٹوف کی کامیابی کی کہانی

منجانب: ڈیپورا چیمپیٹوف

To: T. Harv Eker موضوع: مالی طور پر مفت!

ہارو،

آج، میرے پاس غیر فعال آمدنی کے
18 ذرائع ہیں اور مجھے اب J.O.B کی
ضرورت نہیں ہے۔ جی ہاں، میں امیر
ہوں، لیکن اس سے بھی اہم بات،
میرا زندگیافزودہ، خوش کن، اور پرچر ہے!
لیکن یہ ہمیشہ اس طرح نہیں تھا۔

پیسہ مجھ پر بوجھ ہوا کرتا تھا۔ میں نے
اپنے مالی معاملات کو سنبھالنے کے لیے
اجنبیوں پر بھروسہ کیا تھا تاکہ مجھے اس

سے نمٹنے کی ضرورت نہ پڑے۔ اسٹاک
مارکیٹ کے آخری حادثے کے دوران میں
نے تقریباً سب کچھ کھو دیا تھا، اور مجھے
اس وقت تک اس کا احساس تک نہیں
ہوا جب تک کہ بہت دیر نہ ہو جائے۔

اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ میں
نے اپنی عزت نفس کھودی۔ خوف، شرم
اور ناامیدی سے مفلوج ہو کر، میں اپنے
اردگرد ہر کسی اور ہر چیز سے کنارہ کش
ہو گیا۔ میں اپنے آپ کو سزا دیتا رہا یہاں
تک کہ مجھے ملینئر مائڈ میں گھسیٹا گیا۔

اس تبدیلی کے اختتام ہفتہ کے دوران،
میں نے اپنی طاقت کا دوبارہ دعویٰ کیا اور
اپنی مالی تقدیر کا کنٹرول سنبھالنے کا عزم
کیا۔ میں نے دولت کے اعلانات کو قبول
کیا اور اپنے آپ کو ماضی کی غلطیوں کے
لیے معاف کر دیا، یہ یقین رکھتے ہوئے کہ
میں دولت مند ہونے کا حقدار ہوں۔

اور اب، میں واقعی میں اپنے پیسے کا
انتظام کرنے میں مزہ کر رہا ہوں! میں
مالی طور پر آزاد ہوں اور جانتا ہوں کہ میں
ہمیشہ رہوں گا کیونکہ میرے پاس ایک

کروڑ پتی دماغ ہے!

آپ کا شکریہ، ہارو... شکریہ

- 38 کروڑ پتی دماغ کے راز

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

1. میری بیٹی کی پیدائش۔

2. میرے بیٹے کی پیدائش۔

3. میں اور میری بیوی اب پیسے کے بارے میں نہیں لڑ رہے!

اعداد و شمار بتاتے ہیں کہ تمام رشتوں کے

لوٹنے کی پہلی وجہ پیسہ ہے۔ پیسے کے

بارے میں لوگوں کی لڑائیوں کے پیچھے سب

سے بڑی وجہ خود پیسہ نہیں ہے، بلکہ ان کے "بلیو پرنٹس" کا مماثلت نہیں ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کے پاس کتنا پیسہ ہے یا نہیں ہے۔ اگر آپ کا خاکہ اس شخص سے مماثل نہیں ہے جس کے ساتھ آپ کام کر رہے ہیں، تو آپ کو ایک بڑا چیلنج درپیش ہوگا۔ یہ شادی شدہ جوڑوں، ڈیٹنگ جوڑوں، خاندانی تعلقات، اور یہاں تک کہ کاروباری ساتھیوں کے لیے بھی ہے۔ کلید یہ سمجھنا ہے کہ آپ بلیو پرنٹس کے ساتھ کام کر رہے ہیں، پیسے سے نہیں۔ ایک بار جب آپ کسی شخص کے منی بلیو پرنٹ کو پہچان لیتے ہیں، تو آپ

اپنے ساتھی کے ساتھ اس طرح ڈیل کر
سکتے ہیں جو آپ دونوں کے لیے کارآمد ہو۔
آپ یہ جان کر شروع کر سکتے ہیں کہ آپ
کے ساتھی کی رقم کی فائلیں شاید آپ کی
جیسی نہیں ہیں۔ پریشان ہونے کی بجائے
افہام و تفہیم کا انتخاب کریں۔ یہ جاننے کی
پوری کوشش کریں کہ پیسے کے میدان میں
آپ کے ساتھی کے لیے کیا اہم ہے اور
اس کے محرکات اور خوف کی نشاندہی کریں۔
اس طرح، آپ پھلوں کی بجائے جڑوں سے
نمٹ رہے ہوں گے اور اسے کام کرنے کا
اچھا موقع ملے گا۔ ورنہ، کوئی راستہ نہیں،
جوس!

سب سے اہم چیزوں میں سے ایک جو آپ
سیکھیں گے، کیا آپ ملینیئر مائٹڈ انٹینسیو
سمینار میں شرکت کرنے کا فیصلہ کریں
گے، یہ ہے کہ اپنے پارٹنر کے منی بلیو
پرنٹ کو کیسے پہچانا جائے اور ساتھ ہی آپ
دونوں کے درمیان ایک بالکل نیا بلیو پرنٹ
کیسے بنایا جائے جو آپ کو شراکت دار کے
طور پر حاصل کرنے میں مدد کرتا ہے۔ آپ
واقعی کیا چاہتے ہیں۔ ایسا کرنے کے قابل
ہونا واقعی ایک نعمت ہے، کیونکہ یہ زیادہ تر
لوگوں کے لیے درد کی سب سے بڑی
وجوہات میں سے ایک کو ختم کرتا ہے۔

تبدیلی کے اقدامات: مخصوص واقعات

یہاں ایک مشق ہے جو آپ اپنے ساتھی کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ بیٹھ کر اس تاریخ پر تبادلہ خیال کریں جو آپ میں سے ہر ایک پیسے کے بارے میں اپنے خیالات کو سامنے لاتا ہے — جو آپ نے اس وقت سنا جب آپ جوان تھے، آپ کے خاندان میں کیا ماڈل تھا، اور کوئی بھی جذباتی واقعات جو پیش آئے۔ اس کے علاوہ، یہ بھی معلوم کریں کہ آپ کے ساتھی کے لیے پیسے کا کیا مطلب ہے۔ کیا یہ لذت ہے یا آزادی یا سلامتی یا حیثیت؟ اس سے آپ کو ایک دوسرے کے موجودہ منی بلیو پرنٹ کی

شناخت کرنے میں مدد ملے گی اور آپ کو
یہ جاننے میں مدد ملے گی کہ آپ اس میدان
میں کیوں متفق نہیں ہو سکتے ہیں۔

اگلا، اس بات پر بات کریں کہ آپ آج
کیا چاہتے ہیں انفرادی طور پر نہیں، بلکہ
شراکت داری کے طور پر۔ پیسے اور کامیابی
کے حوالے سے اپنے عمومی اہداف اور رویوں
کا فیصلہ کریں اور ان پر اتفاق کریں۔ پھر
ان رویوں اور اعمال کی ایک فہرست بنائیں
جن کے ساتھ آپ دونوں زندگی گزارنے پر
راضی ہوں اور انہیں لکھ دیں۔ انہیں دیوار
پر پوسٹ کریں، اور اگر کبھی کوئی مسئلہ ہو
تو نرمی سے، بہت نرمی سے، ایک دوسرے

کو یاد دلائیں کہ آپ نے مل کر کیا فیصلہ
کیا تھا جب آپ دونوں معروضی، غیر جذباتی
اور اپنے پرانے منی بلیو پرنٹس کی گرفت سے
باہر تھے۔

آگاہی: ایک مخصوص جذباتی واقعہ پر غور
کریں جو آپ نے پیسے کے ارد گرد تجربہ
کیا تھا جب آپ جوان تھے۔

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

علیحدگی: کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ طرز
زندگی 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 کوئی انتخاب
ہے؟

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو...

- 40 کروڑ پتی دماغ کے راز

"میں ماضی کے اپنے غیر معاون پیسوں
کے تجربات کو جاری کرتا ہوں اور ایک
نیا اور بھرپور مستقبل تخلیق کرتا ہوں۔"

اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے!"

تو آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ کیا

ہے؟ اب، "ملین ڈالر" کے سوال کا جواب
دینے کا وقت آگیا ہے۔ آپ کی موجودہ رقم
اور کامیابی کا نقشہ کیا ہے، اور یہ لاشعوری
طور پر آپ کو کن نتائج کی طرف لے جا رہا
ہے؟ کیا آپ کامیابی، معمولی، یا مالی ناکامی
کے لیے تیار ہیں؟ کیا آپ جدوجہد کے لیے
پروگرام کیے گئے ہیں یا پیسے کے آس پاس
آسانی کے لیے؟ کیا آپ اپنے پیسے کے لیے
سخت محنت کرنے یا توازن میں کام کرنے
کے لیے تیار ہیں؟

کیا آپ کو مستقل آمدنی یا غیر متضاد آمدنی
رکھنے کی شرط ہے؟ آپ اسکوپ کو جانتے

ہیں: "پہلے آپ کے پاس ہے، پھر آپ کے پاس نہیں، پھر آپ کے پاس ہے، پھر آپ کے پاس نہیں۔" یہ ہمیشہ ایسا لگتا ہے جیسے ان شدید اتار چڑھاؤ کی وجوہات بیرونی دنیا سے آتی ہیں۔ مثال کے طور پر:

"مجھے بہت اچھا ملا

ملازمت کی ادائیگی لیکن پھر کمپنی جوڑ دی۔ پھر میں نے اپنا کاروبار شروع کیا اور چیزیں عروج پر تھیں، لیکن بازار سوکھ گیا۔ میرا اگلا کاروبار بہت اچھا تھا، لیکن پھر میرا ساتھی چلا گیا، وغیرہ۔" بیوقوف نہ بنیں، یہ کام پر آپ کا خاکہ ہے۔

کیا آپ اعلیٰ آمدنی، درمیانی آمدنی، یا کم آمدنی

کے لیے تیار ہیں؟ کیا آپ جانتے ہیں کہ
ڈالر کی اصل رقمیں ہیں جن کے لیے ہم
میں سے بہت سے پروگرام کیے گئے ہیں؟
کیا آپ سالانہ \$20,000 سے
\$30,000 کمانے کے لیے تیار ہیں؟
\$40,000 سے \$60,000؟
\$75,000 سے \$100,000؟
\$150,000 سے \$200,000؟
\$250,000 ایک سال یا اس سے
زیادہ؟

کچھ سال پہلے، میری شام کے دو گھنٹے
میں سے ایک کے دوران سامعین میں ایک
غیر معمولی طور پر اچھے لباس والے شریف

آدمی تھے۔

آپ کا منی بلیو پرنٹ۔ 41

سمینار جب سمینار مکمل ہوا، تو وہ آیا اور
پوچھا کہ کیا میں سوچتا ہوں کہ تین روزہ
ملینیئر مائنڈ کورس اس کے لیے کچھ بھی کر
سکتا ہے، اس بات پر غور کرتے ہوئے کہ
وہ پہلے ہی \$500,000 سالانہ کما رہا
ہے۔ میں نے اس سے پوچھا کہ اس نے
اس قسم کی رقم کب تک کمائی ہے۔ اس
نے جواب دیا، "مسلسل، تقریباً سات سالوں
سے۔"

بس یہی مجھے سننے کی ضرورت تھی۔ میں

نے اس سے پوچھا کہ وہ ایک سال میں \$2
ملین کیوں نہیں کما رہا ہے۔ میں نے اسے
بتایا کہ یہ پروگرام ان لوگوں کے لیے تھا جو
ان تک پہنچنا چاہتے ہیں۔ مکمل مالی صلاحیت اور
اس سے اس بات پر غور کرنے کو کہا کہ
وہ نصف ملین میں کیوں "پھنسا" ہے۔
اس نے پروگرام میں آنے کا فیصلہ کیا۔
مجھے ایک سال بعد اس کی طرف سے ایک
ای میل موصول ہوا جس میں کہا گیا تھا،
"پروگرام ناقابل یقین تھا لیکن میں نے
غلطی کی۔ میں نے صرف اپنے منی بلیو
پرینٹ کو دوبارہ ترتیب دیا ہے تاکہ ایک سال
میں \$2 ملین کمایا جاسکے جیسا کہ ہم نے

بحث کی۔ میں پہلے سے ہی وہاں ہوں، اس لیے میں دوبارہ کورس میں شرکت کر رہا ہوں تاکہ اسے سالانہ \$10 ملین کمانے کے لیے دوبارہ ترتیب دیا جاسکے۔"

میں جو نکتہ بنانا چاہتا ہوں وہ یہ ہے کہ اصل رقم سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ اہم بات یہ ہے کہ آیا آپ اپنی مکمل مالی صلاحیت تک پہنچ رہے ہیں۔ میں جانتا ہوں کہ آپ میں سے بہت سے لوگ پوچھ رہے ہوں گے، زمین پر کسی کو اس قسم کے پیسے کی ضرورت کیوں ہوگی؟ سب سے پہلے، یہی سوال آپ کی دولت کے لیے ضرورت سے زیادہ معاون نہیں ہے اور یہ ایک یقینی

علامت ہے کہ آپ اپنے پیسے کے بلیو پرنٹ
پر نظر ثانی کرنا چاہیں گے۔ دوسری، اس
شریف آدمی کی بڑی رقم کمانے کی بنیادی
وجہ یہ تھی کہ وہ افریقہ میں ایڈز کے متاثرین
کی مدد کرنے والے خیراتی ادارے کے لیے
ایک بہت بڑا عطیہ دہندہ کے طور پر اپنے
کام کی حمایت کرے۔ اس یقین کے لیے
کہ امیر لوگ "لاالچی" ہوتے ہیں!

چلو آگے بڑھتے ہیں۔ کیا آپ پیسے بچانے
کے لیے پروگرام کیے گئے ہیں یا پیسے خرچ
کرنے کے لیے؟ کیا آپ نے اپنے پیسے کو
اچھی طرح سے منظم کرنے یا اس کا غلط
انتظام کرنے کے لیے پروگرام کیا ہے؟

کیا آپ جیتنے والی سرمایہ کاری یا ہارنے والوں کو چننے کے لیے تیار ہیں؟ آپ سوچ سکتے ہیں، "میں اسٹاک مارکیٹ یا رئیل اسٹیٹ میں پیسہ کیسے بنا سکتا ہوں یا نہیں

- 42 کروڑ پتی دماغ کے راز

میرا بلیو پرنٹ؟ "سادہ اسٹاک یا پراپرٹی کون چنتا ہے؟ آپ کریں۔ جب آپ اسے خریدتے ہیں تو کون چنتا ہے؟ آپ کریں۔ جب آپ اسے بیچتے ہیں تو کون چنتا ہے؟ آپ کریں۔ میرا اندازہ ہے کہ آپ کو مساوات کے ساتھ کچھ کرنا 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 ہے۔ اعلیٰ آمدنیبلو پرنٹ لیکن جب اس کے پیسے لگانے کی بات آتی ہے تو اسے موت کا بوسہ ملتا ہے۔ وہ جو بھی خریدتا ہے چٹان کی طرح ٹپکتا ہے۔ (کیا آپ یقین کریں گے کہ اس کے والد کو بھی بالکل یہی مسئلہ تھا؟ ڈوہ!) میں لیری کے ساتھ قریبی رابطے میں رہتا ہوں تاکہ میں اس سے سرمایہ کاری کا مشورہ مانگ سکوں۔ یہ ہمیشہ کامل ہوتا ہے... بالکل غلط! جو بھی لیری تجویز کرتا ہے، میں دوسری طرف جاتا ہوں۔ میں لیری

سے محبت کرتا ہوں!

دوسری طرف، دیکھیں کہ دوسرے لوگوں
کے پاس کیسا لگتا ہے جسے ہم نے پہلے
Midas touch کہا تھا۔ ہر وہ چیز
جس میں وہ شامل ہوتے ہیں سونے میں
بدل جاتے ہیں Midas-touch -

اور Kis-of-death

syndromes دونوں ہی ظاہر سے
زیادہ کچھ نہیں ہیں۔

پیسے کے بلیو پرنٹس۔

ایک بار پھر، آپ کا منی 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 ہے، تو
امکان ہے کہ آپ کسی ایسے آدمی کو اپنی
طرف متوجہ کریں گے جو کم کے لیے بھی
مقرر ہے تاکہ آپ اپنے مالیاتی "کمفرٹ
زون" میں رہ کر اپنے بلیو پرنٹ کی توثیق کر
سکیں۔ اگر آپ ایک ایسے مرد ہیں جو کم کے
لیے تیار ہے، تو امکان ہے کہ آپ ایک
ایسی عورت کو راغب کریں گے جو خرچ
کرنے والی ہے اور آپ کے تمام پیسے سے
چھٹکارا پاتی ہے، تاکہ آپ اپنے مالیاتی
"کمفرٹ زون" میں رہ کر اپنے بلیو پرنٹ کی
توثیق کر سکیں۔

زیادہ تر لوگوں کا خیال ہے کہ ان کے

کاروبار کی کامیابی بنیادی طور پر ان کی
کاروباری مہارت اور علم یا کم از کم ان کے
بازار کے وقت پر منحصر ہے۔ مجھے اس سے
نفرت ہے کہ آپ اسے توڑ دیں، لیکن یہ لا
لائنڈ ہے، جو کہنے کا ایک اور طریقہ ہے،
موقع نہیں!

یور منی بلیو پرنٹ 43 -

آپ کا کاروبار کتنا اچھا 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 ایک سال
میں \$100,000 کمانے کے لیے مقرر

کیا گیا ہے، تو یہ کاروبار کتنا اچھا کام کرے گا، جو آپ کو سالانہ \$100,000 کمانے کے لیے کافی ہے۔

اگر آپ سیلز پرسن ہیں اور آپ کا بلیو پرنٹ ہر سال \$50,000 کمانے کے لیے تیار کیا گیا ہے اور کسی طرح آپ ایک بہت بڑی فروخت کرتے ہیں جس سے اس سال آپ کو \$90,000 کماتے ہیں، یا تو سیل منسوخ ہو جائے گی یا اگر آپ \$90,000 کے ساتھ ختم ہو جاتے ہیں تو ایک خراب سال کے لیے تیار ہو جائیں۔ اس کو پورا کرنے کے لیے پیروی کریں اور آپ کو اپنے مالیاتی خاکے کی سطح پر واپس لے

آئیں۔

دوسری طرف، اگر آپ \$50,000
کمانے کے لیے تیار ہیں اور آپ کچھ سالوں
سے سست روی کا شکار ہیں، تو پریشان نہ
ہوں، آپ کو یہ سب واپس مل جائے گا۔
آپ کو کرنا ہوگا، یہ دماغ اور پیسے کا لاشعوری
قانون ہے۔ اس پوزیشن میں کوئی شخص
پروب کرے گا۔

سرک کے پار چلنا، بس سے ٹکرانا، اور
انشورنس میں سالانہ \$50,000 کے
ساتھ ختم! یہ آسان ہے: کسی نہ کسی
طریقے سے، اگر آپ \$50,000 سالانہ
کے لیے مقرر ہیں، تو آخر کار آپ کو یہی ملے

گا۔

تو پھر، آپ کیسے بتا سکتے ہیں کہ آپ کے
پیسے کا بلیو پرنٹ کیا ہے؟ سب سے واضح
طریقوں میں سے ایک اپنے نتائج کو دیکھنا
ہے۔ اپنے بینک اکاؤنٹ کو دیکھیں۔ اپنی
آمدنی دیکھیں۔ اپنی خالص مالیت کو دیکھیں۔
سرمایہ کاری کے ساتھ اپنی کامیابی کو
دیکھیں۔ اپنے کاروبار کی کامیابی کو دیکھیں۔
دیکھیں کہ آپ خرچ کرنے والے ہیں یا
بچت کرنے والے۔ دیکھیں کہ کیا آپ پیسے
کا انتظام اچھی طرح کرتے ہیں۔ دیکھیں کہ
آپ کتنے مستقل یا متضاد ہیں۔ دیکھیں کہ
آپ اپنے پیسے کے لیے کتنی محنت کرتے

ہیں۔ اپنے تعلقات کو دیکھیں جن میں پیسہ شامل ہے۔

کیا پیسہ ایک جدوجہد ہے یا یہ آپ کے پاس آسانی سے آتا ہے؟ کیا آپ کا کاروبار ہے یا آپ کے پاس نوکری ہے؟ کیا آپ ایک کاروبار یا نوکری کے ساتھ طویل عرصے تک قائم رہتے ہیں یا آپ بہت زیادہ کودتے ہیں؟ آپ کا بلیو پرنٹ تمہرے سٹیٹ کی طرح ہے۔ اگر درجہ حرارت میں

- 44 کروڑ پتی دماغ کے راز

کمرہ 72 ڈگری ہے، امکانات اچھے ہیں کہ تمہرے سٹیٹ 72 ڈگری پر سیٹ ہے۔ اب

یہاں ہے جہاں یہ دلچسپ ہو جاتا ہے۔ کیا
یہ ممکن ہے کہ کھڑکی کھلی ہونے اور باہر
سردی ہونے کی وجہ سے کمرے کا درجہ
حرارت پینسٹ ڈگری تک گر جائے؟ ضرور،
لیکن آخر کیا ہوگا؟ تھرמוسٹیٹ شروع کر
دے گا اور درجہ حرارت کو پچھتر پر لے آئے
گا۔

اس کے علاوہ، کیا یہ ممکن ہے کہ کھڑکی
کھلی ہونے اور باہر گرم ہونے کی وجہ سے
کمرے میں درجہ حرارت ستر ڈگری تک جا
سکتا ہے؟ یقینی طور پر یہ ہو سکتا ہے، لیکن
آخر میں کیا ہوگا؟ تھرמוسٹیٹ شروع کر
دے گا اور درجہ حرارت کو پچھتر پر لے آئے

گا۔

کمرے میں درجہ حرارت کو مستقل طور پر تبدیل کرنے کا واحد طریقہ تھرמו سٹیٹ کو دوبارہ ترتیب دینا ہے۔ اسی طرح، اپنی مالی کامیابی کی سطح کو "مستقل طور پر" تبدیل کرنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے مالیاتی تھرמו سٹیٹ کو دوبارہ ترتیب دیں، بصورت دیگر آپ کے منی بلیو پرنٹ کے نام سے جانا جاتا ہے۔

دولت کا اصول:

کمرے میں درجہ حرارت کو مستقل طور پر تبدیل کرنے کا

واحد طریقہ ری سیٹ کرنا ہے۔
ترمو سٹیٹ اسی طرح، آپ کی مالی
کامیابی کی سطح کو تبدیل کرنے کا
واحد طریقہ

"مستقل طور پر" آپ کے مالی کو دوبارہ ترتیب دینا ہے۔

ترمو سٹیٹ

آپ اپنی مرضی کے مطابق کچھ بھی اور ہر
چیز آزما سکتے ہیں۔ آپ کاروبار میں، مارکیٹنگ
میں، سیلز میں، گفت و شنید اور انتظام میں
اپنے علم کو ترقی دے سکتے ہیں۔ آپ ریل
اسٹیٹ یا اسٹاک مارکیٹ میں ماہر بن سکتے
ہیں۔ یہ سب زبردست "آلات" ہیں۔ لیکن
آخر میں، بغیر کسی اندرونی "آل" کے۔

آپ کے پیسے کا بلیو پرنٹ 45 -

بکس "جو کہ آپ کے لیے کافی بڑا اور اتنا مضبوط ہے کہ آپ بڑی مقدار میں پیسہ بنا سکتے ہیں اور اسے تھام سکتے ہیں، دنیا کے تمام اوزار آپ کے لیے بیکار ہو جائیں گے۔ ایک بار پھر، یہ سادہ ریاضی ہے: "آپ کی آمدنی صرف اس حد تک بڑھ سکتی ہے جس حد تک آپ کرتے ہیں۔"

خوش قسمتی سے یا بد قسمتی سے، آپ کی ذاتی رقم اور کامیابی کا نقشہ آپ کی ساری زندگی آپ کے ساتھ رہے گا۔ جب تک کہ آپ اسے شناخت اور تبدیل نہ کریں۔ اور

بالکل وہی ہے جو ہم اس کتاب کے حصہ
II میں کرتے رہیں گے اور ملینیئر ماسٹر
انٹینسیو سیمینار میں آپ کے ساتھ مزید
کریں گے۔

یاد رکھیں کہ تمام تبدیلیوں کا پہلا عنصر
بیداری ہے۔ اپنے آپ کو دیکھیں، باشعور
بنیں، اپنے خیالات، اپنے خوف، اپنے
عقائد، اپنی عادات، اپنے اعمال، اور یہاں
تک کہ اپنے اعمال کا مشاہدہ کریں۔ اپنے
آپ کو ایک خوردبین کے نیچے رکھیں۔ خود
مطالعہ کریں۔

ہم میں سے بیشتر 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 حصے کے
لیے، ہم روبرو کی طرح ہیں، جو خود کار
طریقے سے چل رہے ہیں، جو ہماری ماضی
کی کنڈیشننگ اور پرانی عادات کے تحت
ہیں۔ وہیں سے شعور آتا ہے۔

دولت کا اصول:

شعور آپ کے خیالات اور اعمال کا مشاہدہ
کر رہا ہے تاکہ آپ ماضی سے پروگرامنگ

کے ذریعے چلانے کے بجائے موجودہ لمحے
میں حقیقی انتخاب سے جی سکیں۔

- 46 کروڑ پتی دماغ کے راز

شعور حاصل کرنے سے، ہم اس سے جی
سکتے ہیں کہ ہم کل جو 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 حد اور
صلاحیت کو استعمال کرتے 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 اس معلومات کی
ریکارڈنگ جو آپ نے ماضی میں حاصل کی
تھی اور اس پر یقین کیا تھا، جب آپ بہت
چھوٹے تھے کہ اس سے بہتر جان سکیں۔
آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کنڈیشننگ یہ نہیں
ہے کہ آپ کون ہیں بلکہ آپ نے کون بننا
سیکھا ہے۔ آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ
"ریکارڈنگ" نہیں ہیں بلکہ "ریکارڈر" ہیں۔
آپ شیشے میں "مواد" نہیں ہیں بلکہ خود
"شیشہ" ہیں۔ آپ سافٹ ویئر نہیں بلکہ
ہارڈ ویئر ہیں۔

ہاں، جینیات ایک کردار ادا کر سکتے ہیں،
اور، ہاں، روحانی پہلو کام میں آ سکتے ہیں،

لیکن زیادہ تر جو شکلیں ہیں وہ دوسرے لوگوں کے عقائد اور معلومات سے آتی ہیں۔ جیسا کہ میں نے پہلے تجویز کیا تھا، ضروری نہیں کہ عقائد صحیح ہوں یا غلط یا صحیح یا غلط، لیکن ان کے درست ہونے سے قطع نظر، عقائد وہ آراء ہیں جو اردگرد اور پھر نسل در نسل آپ تک منتقل ہوتی ہیں۔ یہ جان کر، آپ شعوری طور پر کسی ایسے عقیدے یا ہونے کے طریقے کو چھوڑنے کا انتخاب کر سکتے ہیں جو آپ کی دولت کے لیے معاون نہیں ہے، اور آپ اسے کسی ایسے عقیدے سے بدل سکتے ہیں۔

ہمارے کورسز میں ہم یہ سکھاتے ہیں کہ

"کوئی خیال آپ کے دماغ میں کرایہ کے
بغیر نہیں رہتا۔" آپ کی ہر سوچ یا تو سرمایہ
کاری ہوگی یا قیمت۔ یہ یا تو آپ کو خوشی اور
کامیابی کی طرف لے جائے گا یا اس سے
دور ہو جائے گا۔ یہ یا تو آپ کو باختیار
بنائے گا یا آپ کو بے اختیار بنائے گا۔
اس لیے ضروری ہے کہ آپ اپنے خیالات
اور عقائد کو سمجھداری سے منتخب کریں۔
جان لیں کہ آپ کے خیالات اور عقائد وہ
نہیں ہیں جو آپ ہیں، اور ضروری نہیں کہ
وہ آپ سے منسلک ہوں۔ جتنا قیمتی ہے۔

آپ ان کو مانتے ہیں، ان کی اس سے زیادہ
اہمیت اور معنی نہیں ہے جتنا آپ انہیں
دیتے ہیں۔ کوئی چیز معنی نہیں رکھتی سوائے
اس کے جو آپ اسے دیتے ہیں۔

یاد کریں کہ اس کتاب کے شروع میں
میں نے کس طرح مشورہ دیا تھا کہ آپ
میرے کہے ہوئے ایک لفظ پر یقین نہیں
کرتے؟ ٹھیک ہے، اگر آپ واقعی اپنی زندگی
میں اتنا چاہتے ہیں، تو ایک لفظ پر یقین نہ
کریں۔ تمکنا اور اگر آپ مستقل روشن خیالی
میں چاہتے ہیں، آپ جو سوچتے ہیں اس پر
یقین نہ کریں۔

دریں اثنا، اگر آپ زیادہ تر لوگوں کی طرح

ہیں، تو آپ کسی بات پر یقین کرنے جا رہے ہیں، لہذا آپ ایسے عقائد کو بھی اپنا سکتے ہیں جو آپ کی حملیت کرتے ہیں، بھرپور عقائد۔ یاد رکھیں، خیالات احساسات کو جنم دیتے ہیں، جو اعمال کی طرف لے جاتے ہیں، جو نتائج کی طرف لے جاتے ہیں۔ آپ امیر لوگوں کی طرح سوچنے اور کام کرنے کا انتخاب کر سکتے ہیں اور اس لیے وہ نتائج پیدا کر سکتے ہیں جو امیر لوگ تخلیق کرتے ہیں۔

سوال یہ ہے کہ "امیر لوگ کیسے سوچتے اور عمل کرتے ہیں؟" بالکل وہی جو آپ کو اس کتاب کے حصہ II میں دریافت

ہوگا۔ اگر آپ اپنی مالی زندگی کو ہمیشہ کے

لیے بدلنا چاہتے ہیں تو پڑھیں!

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو...

"میں اپنے خیالات کا مشاہدہ کرتا ہوں

اور صرف ان لوگوں کی تفریح کرتا ہوں

جو مجھے باختیار بناتے ہیں۔"

اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے!"

- 48 کروڑ پتی دماغ کے راز

رونڈا اور باب بینز کی کامیابی کی کہانی

منجانب Rhonda & Bob :

Baines To: T. Harv

Eker موضوع: ہم آزاد محسوس کرتے

ہیں!

ہم ملینئر مائڈ انٹینسیو کے پاس گئے
تھے جو واقعی یہ نہیں جانتے تھے کہ کیا
توقع کی جائے۔ ہم نتائج سے بہت متاثر
ہوئے۔ سمینار میں شرکت سے پہلے
ہمیں پیسے کی کافی پریشانی ہو رہی تھی۔
ہم کبھی آگے بڑھتے نظر نہیں آئے۔ ہم
مسلسل مقروض رہیں گے اور نہ جانے
کیوں۔ ہم اپنے کریڈٹ کارڈز (عام طور پر
کام پر ایک بڑے بونس سے) ادا کریں
گے، صرف چھ ماہ کے اندر قرض میں

واپس آنے کے لیے۔ اس سے کوئی فرق
نہیں پڑتا تھا کہ ہم نے کتنا پیسہ کمایا۔
ہم بہت مایوس ہوئے اور بہت بحث کی۔
پھر ہم نے ملینیئر ماسٹڈ میں شرکت کی۔
ہارو کو سنتے ہوئے، میں اور میرے شوہر
ایک دوسرے کی ٹانگیں دباتے رہے اور
مسکراتے ہوئے ایک دوسرے کی طرف
دیکھتے رہے۔ ہم نے اتنی معلومات سنی
ہیں کہ ہم نے کہا، "کوئی تعجب نہیں،"
"اوہ، اسی لیے،" "اب سب کچھ سمجھ
میں آتا ہے۔" ہم بہت پرہوش تھے۔
ہم نے سیکھا کہ جب پیسے کی بات آتی

ہے تو میں اور وہ کیسے مختلف سوچتے
ہیں۔ وہ کیسے "خرچ کرنے والا" ہے اور
میں کیسے "پرہیز کرنے والا" ہوں۔ کتنا
خوفناک امتزاج ہے! معلومات سننے کے
بعد، ہم نے ایک دوسرے پر الزام تراشی
چھوڑ دی اور ایک دوسرے کو سمجھنا
شروع کر دیا اور بالآخر ایک دوسرے کی
قدر کرنے اور پیار کرنے لگے۔

یہ تقریباً ایک سال بعد ہے اور ہم ابھی
بھی پیسے کے بارے میں بحث نہیں
کرتے۔ ہم صرف اس کے بارے میں
بات کرتے ہیں جو ہم نے سیکھا ہے۔

اب ہم مقروض نہیں ہیں۔ درحقیقت
ہمارے پاس بچت میں پیسہ ہے،
ہمارے 16 سالہ تعلقات میں پہلی بار۔
ہاں! ہمارے پاس اب نہ صرف اپنے
مستقبل کے لیے پیسے ہیں، بلکہ ہمارے
پاس اپنے روزمرہ کے اخراجات، کھیل،
تعلیم، گھر کے لیے طویل مدتی بچت کے
لیے بھی کافی رقم ہے، اور ہمارے پاس
بانٹنے اور دینے کے لیے بھی پیسے ہیں۔ یہ
جان کر بہت اچھا لگتا ہے کہ ہم ان
علاقوں میں پیسہ استعمال کر سکتے ہیں اور
مجرم محسوس نہیں کر سکتے کیونکہ ہم نے

اسے اس مقصد کے لیے مختص اور وقف
کیا ہے۔

ہم آزاد محسوس کرتے ہیں۔

آپ کا بہت بہت شکریہ، ہارو۔

دوسرا حصہ

دی ویلٹھ فائٹز

امیر لوگوں کے سوچنے کے سترہ

طریقے اور غریب سے مختلف کام

کریں۔

اور متوسط طبقے کے لوگ

میناس کتاب کے حصہ I میں ہم نے عمل پر تبادلہ خیال کیا۔ ظاہر کی یاد رکھیں کہ خیالات احساسات کو جنم دیتے ہیں، احساسات اعمال کی طرف لے جاتے ہیں اور اعمال نتائج کا باعث بنتے ہیں۔ ہر چیز آپ کے خیالات سے شروع ہوتی ہے۔ جو آپ کے دماغ سے پیدا ہوتے ہیں۔ کیا یہ حیرت انگیز بات نہیں ہے کہ ہمارا دماغ ہی ہماری زندگی کی بنیاد ہے اور پھر بھی ہم میں سے اکثر کو یہ معلوم نہیں ہے کہ یہ طاقتور آلہ کیسے کام کرتا ہے؟ تو آئیے ایک سادہ

نظر ڈال کر شروع کریں کہ آپ کا دماغ
کیسے کام کرتا ہے۔ استعاراتی طور پر، آپ کا
ذہن ایک بڑی فائل کیبنٹ سے زیادہ کچھ
نہیں ہے، جیسا کہ آپ کو اپنے دفتری گھر
میں ملتا ہے۔ جو بھی معلومات آتی ہیں ان
پر لیبل لگا کر فولڈرز میں فائل کیا جاتا ہے
تاکہ آپ کو زندہ رہنے میں مدد کے لیے
بازیافت کرنا آسان ہو۔ کیا تم نے وہ سنا؟
میں نے نہیں کہا ترقی کی منازل طے
کرنا میں نے کہا زندہ رہنا

ہر صورت حال میں، آپ اپنے دماغ کی
فائلوں میں جاتے ہیں کہ جواب کیسے دیا
جائے۔ کہو، مثال کے طور پر، آپ ایک مالی

موقع پر غور کر رہے ہیں۔ آپ خود بخود لیبل والی اپنی فائل پر جاتے ہیں۔ پیسہ اور وہاں سے فیصلہ کریں کہ کیا کرنا ہے۔ پیسے کے بارے میں آپ کے ذہن میں صرف وہی خیالات ہوسکتے ہیں جو ذخیرہ کیے جاتے ہیں۔

- 50 کروڑ پتی دماغ کے راز

آپ کی رقم کی فائل میں۔ آپ صرف اتنا ہی سوچ سکتے ہیں، کیونکہ اس زمرے کے تحت آپ کے ذہن میں بس یہی ہے۔ آپ اس کی بنیاد پر فیصلہ کرتے ہیں جو آپ کے خیال میں اس وقت آپ کے لیے

منطقی، سمجھدار اور مناسب ہے۔ آپ وہی بناتے ہیں جو آپ سوچتے ہیں۔ صحیح انتخاب تاہم، مسئلہ یہ ہے کہ آپ کا صحیح انتخاب کامیاب انتخاب نہیں ہو سکتا ہے۔ درحقیقت، جو چیز آپ کے لیے درست سمجھتی ہے وہ مستقل طور پر بالکل خراب نتائج پیدا کر سکتی ہے۔

مثال کے طور پر، ہم کہتے ہیں کہ میری بیوی مال میں ہے۔ اس کا تصور کرنا میرے لیے اتنا مشکل نہیں ہونا چاہیے۔ وہ یہ سبز پرس دیکھتی ہے۔ یہ 25 فیصد کی چھوٹ پر فروخت پر ہے۔ وہ فوراً اپنے ذہن کی فائلوں میں اس سوال کے ساتھ چلی جاتی ہے "کیا

مجھے یہ پرس ملنا چاہیے؟" ایک نینو سیکنڈ
میں، اس کے دماغ کی فائلیں جواب کے
ساتھ واپس آتی ہیں: "آپ ان سبز جوتوں
کے ساتھ جانے کے لیے ایک سبز پرس
تلاش کر رہے ہیں جو آپ نے پچھلے ہفتے
خریدے تھے۔ پلس یہ صرف صحیح سائز ہے۔
اسے خریدو!" جیسے ہی وہ جلدی سے چیک
آؤٹ کاؤنٹر پر جاتی ہے، اس کا دماغ نہ
صرف اس بات پر خوش ہوتا ہے کہ اسے یہ
خوبصورت پرس ملے گا، بلکہ وہ فخر سے چمک
رہی ہے کہ اسے 25 فیصد کی چھوٹ پر ملا
ہے۔

اس کے ذہن میں، یہ خریداری کامل معنی

رکھتی ہے۔ وہ یہ چاہتی ہے، اسے یقین ہے
کہ اسے اس کی ضرورت ہے، اور یہ "ایسا
سودا" ہے۔ تاہم، کسی موقع پر بھی اس کے
ذہن میں یہ خیال نہیں آیا کہ "سچ ہے، یہ
ایک بہت اچھا پرس ہے، اور سچ ہے، یہ
بہت بڑی بات ہے، لیکن اس وقت میں
تین ہزار ڈالر کا مقروض ہوں، اس لیے میں
اسے سنبھالنا بہتر سمجھوں گی۔ بند!"

وہ اس معلومات کے ساتھ نہیں آئی
کیونکہ اس کے سر میں کسی فائل میں یہ
نہیں ہے۔ "جب آپ قرض میں ہوں تو
مزید نہ خریدیں" کی فائل اس میں کبھی
انسٹال نہیں ہوئی تھی اور نہ ہی موجود ہے،

جس کا مطلب ہے کہ خاص انتخاب کوئی
آپشن نہیں ہے۔

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

دی ویلٹھ فائلز 51 -

اور آپ کو کامل سمجھنا۔ لیکن آخر میں، وہ
اب بھی بہترین مالیاتی ناکامی یا اعتدال
پسندی پیدا کریں گے۔ اس کے برعکس، اگر
آپ کے پاس دماغی فائلیں ہیں جو مالیاتی

کامیابی کی حمایت کرتی ہیں، تو آپ قدرتی طور پر اور خود بخود ایسے فیصلے کریں گے جو کامیابی کا باعث بنتے ہیں۔ آپ کو اس کے بارے میں سوچنے کی ضرورت نہیں ہوگی۔ آپ کے سوچنے کے معمول کے انداز میں کامیابی ملے گی، ڈونلڈ ٹرمپ کی طرح۔ اس کا عام سوچنے کا انداز دولت پیدا کرتا ہے۔ جب بات پیسے کی ہو تو کیا یہ ناقابل یقین نہیں ہوگا اگر آپ فطری طور پر یہ سوچ سکیں کہ امیر لوگ کیسے سوچتے ہیں؟ مجھے یقین ہے کہ آپ نے "بالکل" یا اس اثر کے لیے کچھ کہا ہوگا۔

ٹھیک ہے، آپ کر سکتے ہیں!

جیسا کہ ہم نے پہلے کہا، کسی بھی تبدیلی کا پہلا قدم بیداری ہے، یعنی امیر لوگوں کے سوچنے کا پہلا قدم یہ جاننا ہے کہ امیر لوگ کیسے 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 II میں، ہم ان میں سے کچھ اختلافات کا جائزہ لینے جا رہے ہیں اور آپ کی دوبارہ ترتیب دینے کے حصے کے طور پر، آپ کے ذہن میں سترہ متبادل "دولت فائلیں"

انسٹال کریں۔ نئی فائلوں کے ساتھ نئے
انتخاب آتے ہیں۔ تب آپ خود کو پکڑ سکتے
ہیں جب آپ غریب اور متوسط طبقے کے
لوگوں کی طرح سوچ رہے ہوں گے اور جان
بوجھ کر اپنی توجہ اس طرف مرکوز کر سکتے
ہیں کہ امیر لوگ کیسے سوچتے ہیں۔ یاد
رکھیں، آپ کر سکتے ہیں۔ منتخب کرینان
طریقوں کے بارے میں سوچنا جو آپ کی
خوشی اور کامیابی میں آپ کی مدد کریں گے
ان طریقوں کے بجائے جو نہیں کرتے
ہیں۔

دولت کا اصول:

آپ ان طریقوں کے بجائے سوچنے
کا انتخاب کر سکتے ہیں جو آپ کی
خوشی اور کامیابی میں آپ کی مدد
کریں گے۔

- 52 کروڑ پتی دماغ کے راز

شروع کرنے کے لیے چند انتباہات۔
سب سے پہلے، کسی بھی طرح سے، شکل یا
شکل سے میرا مطلب غریب لوگوں کو نیچا
دکھانا نہیں ہے یا ان کے حالات پر کوئی رحم
نہیں کرنا چاہتا ہوں۔ میں نہیں مانتا کہ امیر
لوگ ہوتے ہیں۔ بہتر غریب لوگوں کے
مقابلے میں۔ وہ صرف امیر ہیں۔ اس کے
ساتھ ہی، میں یہ یقینی بنانا چاہتا ہوں کہ

آپ کو پیغام ملے، اس لیے میں امیر اور
غریب کے درمیان فرق کو ہر ممکن حد تک
انتہائی حد تک ختم کرنے جا رہا ہوں۔

دوسرا، جب میں امیر، غریب اور متوسط
طبقے کے لوگوں پر بات کرتا ہوں، تو میں ان
کا ذکر کر رہا ہوں۔ ذہنیت۔ کس طرح مختلف
لوگ سوچتے ہیں اور عمل کرتے ہیں بجائے
اس کے کہ ان کے پاس موجود رقم کی اصل
رقم یا معاشرے میں ان کی قدر۔

تیسرا، میں "بڑے وقت" کو عام کروں
گا۔ میں سمجھتا ہوں کہ تمام امیر اور تمام
غریب لوگ ایسے نہیں ہیں جیسے میں ان
کے ہونے کی وضاحت کر رہا ہوں۔ ایک بار

پھر، میرا مقصد اس بات کو یقینی بنانا ہے
کہ آپ ہر اصول کا نقطہ نظر حاصل کریں
اور اسے استعمال کریں۔

چوتھا، زیادہ تر، میں ہمیشہ متوسط طبقے کا
خاص طور پر ذکر نہیں کروں گا، کیونکہ متوسط
طبقے کے لوگ عام طور پر امیر اور غریب
ذہنیت کا امتزاج 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 بنانا چاہتے ہیں تو امیروں
کی طرح سوچیں۔

پانچویں، اس سیکشن کے کئی اصول سوچنے
کے طریقوں سے زیادہ عادات اور اعمال کے

ساتھ کام کرتے دکھائی دے سکتے ہیں۔ یاد رکھیں، ہمارے اعمال ہمارے احساسات سے آتے ہیں، جو ہمارے خیالات سے آتے ہیں۔ نتیجتاً، ہر بھرپور عمل سے پہلے ایک بھرپور طرز فکر ہوتا ہے۔

آخر میں، میں آپ سے کہوں گا کہ آپ اپنے وجود کو چھوڑنے کے لیے تیار ہوں۔ صحیح! میرا اس سے کیا مطلب ہے، یہ کرنے کے لیے تیار ہو جاؤ آپ کا راستہ کیوں؟ کیونکہ آپ کے راستے نے آپ کو بالکل وہی حاصل کر لیا ہے جو آپ کو ابھی ملا ہے۔ اگر آپ اسی میں سے مزید چاہتے ہیں، تو اسے اپنے طریقے سے کرتے رہیں۔

اگر آپ ابھی تک امیر نہیں ہیں، تاہم، شاید
یہ وقت ہے کہ آپ کسی اور طریقے پر غور
کریں، خاص طور پر

دی ویلنٹ فائلز 53 -

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

آپ جو تصورات سیکھنے جا رہے ہیں وہ
سادہ لیکن پروپائے جاتے ہیں۔ وہ حقیقی
دنیا میں حقیقی لوگوں کے لیے حقیقی
تبدیلیاں لاتے ہیں۔ میں کیسے جان سکتا

ہوں؟ میری کمپنی Peak،

Potentials Training میں،

ہمیں ہر سال ہزاروں خطوط اور ایمیلز
موصول ہوتے ہیں جو ہمیں بتاتے ہیں کہ
کس طرح ہر انفرادی دولت کی فائل نے
لوگوں کی زندگیوں کو تبدیل کیا ہے۔ اگر آپ
انہیں سیکھتے ہیں اور استعمال کرتے ہیں
تو مجھے یقین ہے کہ وہ آپ کی زندگی کو بھی
بدل دیں گے۔

ہر سیکشن کے آخر میں آپ کو ایک اعلان
اور ایک جسمانی حرکت ملے گی جس کے
ساتھ اسے آپ کے جسم میں "لنگر" کرنا
ہے۔ آپ کو اس دولت کی فائل کو اپنانے

میں مدد کرنے کے لیے اقدامات بھی ملیں گے۔ یہ ضروری ہے کہ آپ ہر فائل کو اپنی زندگی میں جلد از جلد عمل میں لائیں تاکہ علم جسمانی، سیولر 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 جس چیز کا انہیں احساس نہیں وہ یہ ہے کہ اصل میں دو قسم کی عادتیں ہیں: کر رہا ہے عادات اور نہ کرنے والی عادات سب کچھ آپ ہیننہیں کر رہا بھی، آپ اس میں ہیں۔ عادتہ کرنے کی۔ نہ کرنے کی ان عادات کو کرنے کی عادات میں تبدیل کرنے کا واحد طریقہ

ہے۔ کیا انہیں پڑھنا آپ کی مدد کرے گا،
لیکن جب آپ پڑھنے سے کرنے کی طرف
جاتے ہیں تو یہ ایک بالکل مختلف دنیا ہے۔
اگر آپ واقعی کامیابی کے بارے میں سنجیدہ
ہیں، تو اسے ثابت کریں، اور تجویز کردہ
اعمال کریں۔

- 54 کروڑ پتی دماغ کے راز

دولت کی فائل نمبر 1

امیر لوگ یقین رکھتے ہیں کہ "میں اپنی زندگی بناتا ہوں"۔
غریب لوگ یقین رکھتے ہیں کہ "زندگی میرے ساتھ ہوتی ہے"۔

اگر آپ دولت بنانا چاہتے ہیں، تو یہ ضروری
ہے کہ آپ کو یقین ہو کہ آپ اپنی زندگی

کے اسٹیٹنگ وہیل پر ہیں، خاص طور پر
آپ کی مالی زندگی۔ اگر آپ اس پر یقین
نہیں کرتے ہیں، تو آپ کو مکمل طور پر
یقین کرنا ہوگا کہ آپ کا اپنی زندگی پر بہت
کم یا کوئی کنٹرول نہیں ہے، اور اس وجہ
سے آپ کو اپنی مالی کامیابی پر بہت کم یا
کوئی کنٹرول نہیں ہے۔ یہ امیرانہ رویہ نہیں
ہے۔

کیا آپ نے کبھی دیکھا ہے کہ عام طور پر
غریب لوگ ہی لاٹری کھیلنے میں اپنی دولت
خرچ کرتے ہیں؟ وہ اصل میں یقین رکھتے
ہیں کہ ان کی دولت کسی ایسے شخص سے
آئے گی جو ان کا نام ٹوپی سے نکال رہا ہے۔

وہ ہفتہ کی رات ٹی وی پر چپکے ہوئے، جوش
و خروش سے قرعہ اندازی کو دیکھتے ہوئے
گزارتے ہیں، یہ دیکھنے کے لیے کہ آیا اس
ہفتے دولت ان پر 'اُتر جائے گی۔'

یقینی طور پر، ہر کوئی لاٹری جیتنا چاہتا
ہے، اور یہاں تک کہ امیر لوگ بھی کبھی
کبھار تفریح کے لیے کھیلتے ہیں۔ لیکن پہلے،
وہ اپنی نصف تنخواہ ٹکٹوں پر خرچ نہیں
کرتے، اور دوسرا، لوٹو جیتنا دولت پیدا کرنے
کے لیے ان کی بنیادی "حکمت عملی"
نہیں ہے۔

آپ کو یقین کرنا ہوگا کہ آپ وہ ہیں جو
آپ کی کامیابی کو تخلیق کرتے ہیں، کہ

آپ ہی وہ ہیں جو آپ کی اعتدال پسندی پیدا کرتے ہیں، اور یہ کہ آپ ہی وہ ہیں جو پیسے اور کامیابی کے گرد اپنی جدوجہد کو تخلیق کرتے ہیں۔ دانستہ یا لاشعوری طور پر، یہ اب بھی آپ ہیں۔

ان کی زندگی میں جو کچھ ہو رہا ہے اس کی ذمہ داری لینے کے بجائے، غریب لوگ شکار کا کردار ادا کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ شکار کی غالب سوچ اکثر "میں غریب" ہوتی ہے۔ لہذا، نیت کے قانون کی وجہ سے، یہ لفظی طور پر متاثرین کو ملتا ہے: وہ "غریب" بن جاتے ہیں۔

نوٹ کریں کہ میں نے کہا کہ وہ کھیلتے

ہیں۔ کردار شکار کی۔ میں نے یہ نہیں کہا کہ
وہ شکار ہیں۔ مجھے یقین نہیں ہے کہ کوئی
بھی شکار ہے۔ مجھے یقین ہے

دولت کی فائلیں 55

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

اس نے کہا، جب لوگ شکار کا کردار ادا
کر رہے ہوں تو آپ کیسے بتا سکتے ہیں؟ وہ
تین واضح اشارے چھوڑتے ہیں۔

اب، اس سے پہلے کہ ہم ان سراغوں

کے بارے میں بات کریں، میں چاہتا ہوں
کہ آپ یہ سمجھ لیں کہ میں پوری طرح سمجھتا
ہوں کہ ان طریقوں میں سے کسی کا بھی
اس کتاب کو پڑھنے والے سے کوئی تعلق
نہیں ہے۔ لیکن شاید، شاید، آپ کسی ایسے
شخص کو جانتے ہوں جو آپس میں تعلق رکھ
سکے۔ اور شاید، شاید، آپ اس شخص کو
قریب سے جانتے ہوں گے! کسی بھی طرح
سے، میرا مشورہ ہے کہ آپ اس سیکشن پر
پوری توجہ دیں۔

شکار کا اشارہ #1: الزام

جب بات آتی ہے کہ وہ امیر کیوں نہیں

ہیں، تو زیادہ تر متاثرین "الزام تراشی" کے پیشہ ور ہیں۔ اس گیم کا مقصد یہ دیکھنا ہے کہ آپ خود کو دیکھے بغیر کتنے لوگوں اور حالات کی طرف انگلی اٹھا سکتے ہیں۔ یہ کم از کم متاثرین کے لئے مزہ ہے۔ بد قسمتی سے یہ کسی اور کے لیے ایسا دھماکا نہیں ہے جو ان کے آس پاس ہونے کے لیے کافی بد قسمت ہو۔ 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 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۔ اپنی
اپ لائن یا ان کی ڈاون لائن کو مورد الزام
ٹھہراتے ہیں، وہ کسٹمر سروس کو مورد الزام
ٹھہراتے ہیں، وہ شپنگ ڈیپارٹمنٹ کو مورد
الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے ساتھی کو مورد
الزام ٹھہراتے ہیں، وہ اپنے شریک حیات کو
مورد الزام ٹھہراتے ہیں، وہ خدا کو مورد الزام
ٹھہراتے ہیں، اور یقیناً وہ ہمیشہ اپنے والدین

کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں۔ یہ ہمیشہ کوئی اور ہوتا ہے یا کچھ اور جو قصور وار ہوتا ہے۔ مسئلہ ان کے علاوہ کوئی بھی ہو یا کوئی بھی ہو۔

- 56 کروڑ پتی دماغ کے راز

شکار کا اشارہ #2: جواز پیش کرنا

اگر متاثرین الزام نہیں لگا رہے ہیں، تو آپ اکثر انہیں "پیسہ واقعی اہم نہیں ہے" جیسا کچھ کہہ کر اپنی صورت حال کا جواز پیش کرتے 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، یہ سب کچھ اتنا اہم نہیں تھا، تو
کیا ان میں سے کوئی بھی زیادہ دیر تک موجود
رہے گا؟ مجھے ایسا نہیں لگتا، اور نہ ہی
پیسہ!

میرے لائیو سیمینارز میں، کچھ شرکاء ہمیشہ
میرے پاس آتے ہیں اور کہتے ہیں، "تم
جانتے ہو، ہارو، پیسہ واقعی اتنا اہم نہیں
ہے۔" میں انہیں براہ راست آنکھوں میں
دیکھتا ہوں اور کہتا ہوں، "تم ٹوٹ گئے ہو!
ہے نا؟" وہ عام طور پر اپنے پیروں کی طرف
دیکھتے ہیں اور نرمی سے جواب دیتے ہیں
جیسے کہ "ٹھیک ہے، ابھی مجھے چند مالی

چیلنجز کا سامنا ہے، لیکن .. "میں نے روکا،
"نہیں، یہ ابھی نہیں ہے، یہ ہمیشہ ہے،
آپ ہمیشہ اس سے لڑتے یا اس کے قریب
رہے ہیں، ہاں یا ہاں؟" اس موقع پر وہ عام
طور پر اتفاق میں سر ہلاتے ہیں اور افسوس
کے ساتھ سننے اور سیکھنے کے لیے تیار
ہوتے ہوئے اپنی نشستوں پر لوٹ جاتے
ہیں، کیوں کہ آخر کار انھیں احساس ہوتا
ہے کہ اس ایک عقیدے نے ان کی
زندگیوں پر کیا تباہ کن اثر ڈالا ہے۔

یقیناً وہ لڑتے ہوئے ہیں۔ کیا آپ کے
پاس موٹرسائیکل ہوتی اگر یہ آپ کے لیے
اہم نہ ہوتی؟ ہرگز نہیں۔ کیا آپ کے پاس

پالتو طوطا ہے اگر یہ آپ کے لیے اہم نہ
ہوتا؟ ہرگز نہیں۔ اسی طرح، اگر آپ نہیں
سوچتے کہ پیسہ اہم ہے، تو آپ کے پاس
کوئی بھی نہیں ہوگا۔

آپ واقعی اس بصیرت کے ساتھ اپنے
دوستوں کو حیران کر سکتے ہیں۔ تصور کریں
کہ آپ کسی دوست کے ساتھ بات چیت
کر رہے ہیں جو آپ سے کہتا ہے، "پیسہ اہم
نہیں ہے۔" اپنا ہاتھ اپنی پیشانی پر رکھیں اور
اوپر دیکھیں جیسے آپ کو آسمان سے کوئی
پیغام مل رہا ہے، پھر چیخیں، "آپ ٹوٹ
گئے ہیں!" جس پر آپ کا حیران دوست بلا
شبہ جواب دے گا، "آپ کو کیسے پتہ چلا؟"

پھر آپ اپنی ہتھیلی کو پھیلاتے ہیں اور آپ
جواب دیتے ہیں،

دی ویلٹھ فائلز 57 -

"تم اور کیا جاننا چاہتے ہو؟ یہ پچاس
روپے ہوں گے، براہ کرم!

میں اسے دو ٹوک الفاظ میں کہتا ہوں: کوئی
بھی جو کہتا ہے کہ پیسہ اہم نہیں ہے اس
کے پاس کوئی نہیں ہے! امیر لوگ پیسے کی
اہمیت اور ہمارے معاشرے میں اس کی
جگہ کو سمجھتے ہیں۔ دوسری طرف، غریب
لوگ غیر متعلقہ موازنہ استعمال کر کے اپنی
مالی نااہلی کی تصدیق کرتے ہیں۔ وہ بحث

کریں گے، "ٹھیک ہے، پیسہ محبت کے طور پر اہم نہیں ہے۔" اب، کیا یہ موازنہ گونگا ہے یا کیا؟ کیا زیادہ اہم ہے، آپ کا بازو یا آپ کی ٹانگ؟ شاید وہ ہیں۔ دونوں اہم

سنو، میرے دوستو: پیسہ ان شعبوں میں انتہائی اہم ہے جہاں یہ کام کرتا ہے، اور جن شعبوں میں یہ کام نہیں کرتا ہے وہاں انتہائی غیر اہم ہے۔ اور اگرچہ محبت دنیا کو چکرا سکتی ہے، لیکن یہ یقینی طور پر کسی ہسپتال، گرجا گھر یا گھر کی تعمیر کے لیے ادائیگی نہیں کرتا ہے۔ یہ بھی کسی کو کھانا نہیں کھلاتا ہے۔

دولت کا اصول:

پیسہ ان شعبوں میں انتہائی اہم ہے
جن میں یہ کام کرتا ہے، اور جن
علاقوں میں یہ کام نہیں کرتا ہے
وہاں انتہائی غیر اہم ہے۔

قائل نہیں؟ اپنے بلوں کو پیار سے ادا
کرنے کی کوشش کریں۔ اب بھی یقین
نہیں ہے؟ پھر بینک میں پاپ اوور کریں
اور کچھ پیار جمع کرنے کی کوشش کریں
اور دیکھیں کہ کیا ہوتا ہے۔ میں آپ کو
مصیبت سے بچا لوں گا۔ بتانے والا آپ کی
طرف اس طرح دیکھے گا جیسے کہ آپ ابھی
ابھی لوٹی بن سے AWOL گئے ہیں اور

صرف ایک لفظ چیخیں گے": سیکورٹی"!۔
کوئی امیر لوگ یہ نہیں مانتے کہ پیسہ اہم
نہیں ہے۔ اور اگر میں آپ کو قائل کرنے
میں ناکام رہا ہوں اور آپ پھر بھی کسی طرح
یقین رکھتے ہیں کہ پیسہ اہم نہیں ہے، تو
میرے پاس آپ کے لیے صرف دو الفاظ
ہیں،

تم ٹوٹے ہو، اور آپ ہمیشہ اس وقت تک
رہیں گے جب تک کہ آپ اس غیر معاون
فائل کو اپنے مالیاتی خاکے سے مٹا نہیں
دیتے۔

- 58 کروڑ پتی دماغ کے راز

شکار کا اشارہ #3: شکایت کرنا

شکایت کرنا ایک بدترین ممکنہ چیز ہے جو آپ اپنی صحت یا اپنی دولت کے لیے کر سکتے ہیں۔ سب سے بری! کیوں؟ میں اس عالمگیر قانون کا ایک بڑا ماننے والا ہوں جو کہتا ہے، "جس چیز پر آپ توجہ مرکوز کرتے ہیں وہ پھیلتا ہے۔" جب آپ شکایت کر رہے ہوتے ہیں، تو آپ کس چیز پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں، آپ کی زندگی میں 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 اضافہ ہوتا ہے،

اس لیے آپ کو مزید غلطیاں 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
اپنی طرف متوجہ کرتا ہے"، مطلب یہ ہے
کہ جب آپ شکایت کر رہے ہوتے ہیں، تو
آپ حقیقت میں اپنی زندگی میں "گھٹیا" ڈال
رہے ہوتے ہیں۔

دولت کا اصول:

جب آپ شکایت کر رہے ہوتے ہیں،
تو آپ زندہ ہو جاتے ہیں، سانس لیتے
ہوئے "کریپ مقناطیس"۔

کیا آپ نے کبھی دیکھا ہے کہ شکایت کرنے والوں کی زندگی عام طور پر سخت ہوتی ہے؟ ایسا لگتا ہے کہ جو کچھ غلط ہو سکتا ہے وہ ان کے لیے غلط ہو جاتا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "یقیناً میں شکایت کرتا ہوں۔ دیکھو میری زندگی کتنی گھٹیا ہے۔" اور اب جب کہ آپ بہتر جانتے ہیں، آپ انہیں سمجھا سکتے ہیں، "نہیں، ایسا ہے۔ کیونکہ آپ کو شکایت ہے کہ آپ کی زندگی بہت خراب ہے۔ چپ رہو... اور میرے قریب مت کھڑے ہو جاؤ!

جو ہمیں ایک اور موڑ پر لے آتا ہے۔ آپ کو یہ یقینی بنانا ہوگا کہ آپ اپنے آپ کو

شکایت کرنے والوں کی قربت میں نہ
ڈالیں۔ اگر آپ کو بالکل قریب ہی ہونا ہے،
تو یقینی بنائیں کہ آپ سیٹل کی چھتری
لائیں یا ان کے لیے بنائی گئی گھٹیا چیز آپ
کو بھی مل جائے گی!

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

دولت کی فائلیں 59

ہینگ آؤٹ کرنے اور شکایت کرنے والوں
کو سننے کے لیے۔ کیوں؟ یہ آسان ہے: وہ
اپنی باری کا انتظار کر رہے ہیں! "آپ کو

لگتا ہے کہ یہ برا ہے؟ انتظار کرو جب تک
تم سنو کہ میرے ساتھ کیا ہوا ہے!"!
یہ کچھ ہوم ورک ہے جس کا میں وعدہ کرتا
ہوں کہ آپ کی زندگی بدل جائے گی۔ لگے
سات دنوں تک، میں آپ کو چیلنج کرتا ہوں
کہ آپ بالکل بھی شکایت نہ کریں۔ نہ
صرف اونچی آواز میں، بلکہ آپ کے سر میں
بھی۔ لیکن آپ کو یہ پورے سات دن کرنا
ہے۔ کیوں؟ کیونکہ پہلے چند دنوں کے لیے،
آپ کے پاس اب بھی پہلے سے کچھ "بقیہ
گھٹیا" آسکتے ہیں۔ بد قسمتی سے، گھٹیا روشنی
کی رفتار سے سفر نہیں کرتا، آپ جانتے ہیں،
یہ گھٹیا رفتار سے سفر کرتا ہے، اس لیے

اسے صاف ہونے میں کچھ وقت لگ سکتا ہے۔

میں نے یہ چیلنج ہزاروں لوگوں کو دیا ہے، اور میں حیران ہوں کہ ان میں سے کتنے لوگوں نے مجھے بتایا ہے کہ اس ایک، نو عمری سے بھرپور ورزش نے ان کی زندگیوں کو بدل دیا ہے۔ میں اس بات کی ضمانت دیتا ہوں کہ آپ حیران رہ جائیں گے کہ آپ کی زندگی کتنی حیرت انگیز ہو جائے گی جب آپ اپنی زندگی میں گھٹیا پن پر توجہ مرکوز کرنا بند کر دیں گے۔ اگر آپ شکایت کنندہ ہیں، تو ابھی کے لیے کامیابی کو اپنی طرف متوجہ کرنا بھول جائیں، زیادہ تر لوگوں کے

لیے، صرف "غیر جانبدار" ہونا ایک بہترین
آغاز ہو گا!

الزام، جواز اور شکایت گولیوں کی طرح
ہیں۔ وہ تناؤ کو کم کرنے والے سے زیادہ
کچھ نہیں ہیں۔ وہ ناکامی کے تناؤ کو کم
کرتے ہیں۔ اس کے بارے میں سوچیں۔
اگر کوئی شخص کسی طرح، شکل یا شکل میں
ناکام نہیں ہو رہا تھا، تو کیا اسے الزام دینے،
جواز پیش کرنے یا شکایت کرنے کی
ضرورت ہوگی؟ اس کا واضح جواب نہیں
ہے۔

اب سے، جیسا کہ آپ اپنے آپ کو تباہ
کن طور پر الزام، جواز، یا شکایت کرتے

ہوئے سنتے ہیں، فوری طور پر روک دیں اور
باز آجائیں۔ اپنے آپ کو یاد رکھیں کہ آپ
اپنی زندگی بنا رہے ہیں اور یہ کہ ہر لمحے آپ
اپنی زندگی میں کامیابی یا گھٹیا پن کو اپنی
طرف متوجہ کر رہے ہوں گے۔ یہ ضروری
ہے کہ آپ اپنے خیالات اور الفاظ کو
سمجھداری سے منتخب کریں!
اب آپ دنیا کے سب سے بڑے رازوں
میں سے ایک سننے کے لیے تیار ہیں۔ کیا
آپ تیار ہیں؟ اسے غور سے پڑھیں: ایسا
کوئی نہیں ہے۔

- 60 کروڑ پتی دماغ کے راز

واقعی ایک امیر شکار کے طور پر چیز! کیا آپ
نے وہ حاصل کیا؟ میں اسے دوبارہ کہوں
گا: واقعی امیر شکار جیسی کوئی چیز نہیں
ہے۔ اس کے علاوہ کون سنے گا؟
"Tsk، tsk،" مجھے اپنی یاٹ میں ایک
خراش آگئی ہے۔ "جس پر تقریباً کوئی بھی
جواب دے گا، "کون ٹوٹتا ہے؟"

دولت کا اصول:

واقعی امیر شکار جیسی کوئی چیز نہیں ہے!

دریں اثنا، شکار ہونے کے یقینی طور پر
اس کے انعامات ہیں۔ لوگ شکار ہونے سے
کیا حاصل کرتے ہیں؟ جواب ہے توجہ۔ کیا

توجہ ضروری ہے؟ آپ شرط لگاتے ہیں کہ
یہ ہے۔ کسی نہ کسی شکل میں یہ وہی ہے
جس کے لیے تقریباً ہر کوئی جیتا ہے۔ اور
لوگوں کی توجہ کے لیے زندہ رہنے کی وجہ یہ
ہے کہ انہوں نے ایک اہم غلطی کی ہے۔
یہ وہی غلطی ہے جو عملی طور پر ہم سب
نے کی ہے۔ ہم نے توجہ کو محبت میں الجھا
دیا ہے۔

مجھ پر یقین کریں، جب آپ مسلسل توجہ
کے لیے تڑپ رہے ہوں تو واقعی خوش اور
کامیاب ہونا عملی طور پر ناممکن ہے۔ وجہ
بنیں اگر آپ توجہ چاہتے ہیں تو آپ دوسروں
کے رحم و کرم پر ہیں۔ آپ عام طور پر

"لوگوں کو خوش کرنے والے" کے طور پر
منظوری کی بھیک مانگتے ہیں۔ توجہ حاصل
کرنا بھی ایک مسئلہ ہے کیونکہ لوگ اسے
حاصل کرنے کے لیے احمقانہ کام کرتے
ہیں۔ متعدد وجوہات کی بناء پر توجہ اور محبت
کو "کھڑا" کرنا ضروری ہے۔

سب سے پہلے، آپ زیادہ کامیاب ہوں
گے، دوسرا، آپ ہیپ پیئر ہو جائیں گے،
اور تیسرا، آپ اپنی زندگی میں "سچا" پیار پا
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۔ وہ بڑی حد تک اپنی انا کی جگہ سے

ایک دوسرے سے پیار کرتے ہیں، جیسا کہ
"میں پسند کرتا ہوں جو تم میرے لیے
کرتے ہو۔" لہذا، رشتہ واقعی فرد کے بارے
میں ہے، نہ کہ دوسرے شخص یا کم از کم
آپ دونوں کے بارے میں۔

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

دولت کی فائلیں 61

وہ کس کے لئے دوسرے سے محبت
کرنے کے لئے ہیں، بجائے اس کے کہ وہ
آپ کے لیے کیا کرتے ہیں۔

اب، جیسا کہ میں نے کہا، امیر شکار جیسی
کوئی چیز نہیں ہے۔ اس لیے شکار رہنے کے

لیے، توجہ کے متلاشی اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ وہ کبھی امیر نہ ہوں۔

یہ فیصلہ کرنے کا وقت ہے۔ آپ شکار ہو سکتے ہیں۔ یا آپ امیر ہو سکتے ہیں، لیکن آپ دونوں نہیں ہو سکتے۔ بات سنو! ہر بار، اور میرا مطلب ہے ہر کوئی وقت، آپ کو الزام، جواز، یا شکایت، آپ ہینآپ کا مالی گلا کاٹنا۔ یقیناً، مہربان اور نرم استعارہ استعمال کرنا اچھا ہوگا، لیکن اسے بھول جائیں۔ مجھے فی الحال مہربان یا نرم مزاجی 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، آپ کے

امیر ہونے کے بعد، ہم نرم مزاج اور نرم
مزاج ہو سکتے ہیں، یہ کیسے ہے؟

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

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو..." میں

اپنی مالی کامیابی کی صحیح سطح بناتا

ہوں!" اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے!"

کروڑ پتی دماغی عمل

1. جب بھی آپ اپنے آپ کو الزام، جواز، یا شکایت کرتے ہوئے پکڑتے ہیں، اپنی شہادت کی انگلی کو اپنی گردن پر پھسلائیں، بطور محرک اپنے آپ کو یاد دلانے کے لیے کہ آپ اپنا مالی گلا کاٹ رہے ہیں۔ ایک بار پھر، اگرچہ یہ اشارہ اپنے آپ کو کرنا تھوڑا سا خام لگتا ہے، لیکن یہ اس سے زیادہ خام نہیں ہے جو آپ الزام لگا کر اپنے ساتھ کر رہے ہیں،

- 62 کروڑ پتی دماغ کے راز

جواز پیش کرنا، یا شکایت کرنا، اور یہ بالآخر ان تباہ کن عادات کو ختم

کرنے کے لیے کام کرے گا۔

2. ایک "ڈیریف" کریں۔ ہر دن کے اختتام پر، ایک چیز لکھیں جو اچھی ہوئی اور ایک چیز جو نہیں ہوئی۔ پھر درج ذیل سوال کا جواب لکھیں: "میں نے ان میں سے ہر ایک صورتحال کو کیسے پیدا کیا؟" اگر دوسرے اس میں شامل تھے، تو اپنے آپ سے پوچھیں، "ان میں سے ہر ایک کو پیدا کرنے میں میرا کیا حصہ تھا؟" یہ مشق آپ کو اپنی زندگی کے لیے جوابدہ بنائے گی اور آپ کو ان حکمت عملیوں سے آگاہ کرے گی جو آپ کے لیے کام کر رہی ہیں اور ان حکمت

عملیوں سے جو نہیں ہیں۔

خصوصی بونس :

www.millionairemindb

ook.com پر جائیں اور اپنے مفت

ملینئر مائنڈ "ایکشن ریمائنڈرز" حاصل کرنے

کے لیے "مفت بک بونس" پر کلک کریں۔

دولت کی فائل نمبر 2

امیر لوگ جیتنے کے لیے پیسے کا کھیل
کھیلتے ہیں۔ غریب لوگ پیسے کا کھیل
کھیلتے ہیں تاکہ ہار نہ جائے۔

غریب لوگ پیسے کا کھیل دفاع کی بجائے
دفاع پر کھیلتے ہیں۔ میں آپ سے پوچھتا

ہوں: اگر آپ دفاع پر سختی سے کوئی کھیل
یا کوئی کھیل کھیلنا چاہتے ہیں، تو آپ کے
جیتنے کے امکانات کیا ہیں؟
وہ کھیل؟ زیادہ تر لوگ مستفق ہوں گے، پتلا
اور کوئی نہیں۔ پھر بھی اسی طرح زیادہ تر
لوگ پیسے کا کھیل کھیلتے ہیں۔ ان کی
بنیادی فکر دولت اور فراوانی پیدا کرنے کے
بجائے بقا اور سلامتی ہے۔ تو، آپ کا مقصد
کیا ہے؟ آپ کا مقصد کیا ہے؟ آپ کی
اصل نیت کیا ہے؟

واقعی امیر لوگوں کا مقصد بہت زیادہ
دولت اور فراوانی ہے۔ نہ صرف کچھ پیسے
بلکہ بہت سارے پیسے۔ تو غریبوں کا بڑا

مقصد کیا ہے؟ "ادائیگی کے لئے کافی ہونا

دی ویلٹھ فائلز 63 -

بل ... اور وقت پر ایک معجزہ ہوگا! ایک بار
پھر، میں آپ کو ارادے کی طاقت کی یاد
دلاتا ہوں۔ جب آپ کا ارادہ بلوں کی ادائیگی
کے لیے کافی ہونا ہے، تو آپ کو اتنا ہی ملے
گا۔ بل ادا کرنے کے لیے صرف اتنا ہی
کافی ہے نہ کہ ایک پیسہ زیادہ۔

متوسط طبقے کے لوگ کم از کم ایک قدم
آگے بڑھتے ہیں... بہت برا یہ ایک چھوٹا
قدم ہے۔ زندگی میں ان کا بڑا مقصد بھی
پوری دنیا میں ان کا پسندیدہ لفظ ہوتا ہے۔ وہ

صرف "آرام دہ" بننا چاہتے ہیں۔ مجھے آپ کو خبریں بتانے سے نفرت ہے، لیکن آرام دہ اور امیر ہونے میں بہت فرق ہے۔

مجھے تسلیم کرنا پڑے گا، میں ہمیشہ یہ نہیں جانتا تھا۔ لیکن ایک وجہ جس کے بارے میں مجھے یقین ہے کہ مجھے اس کتاب کو لکھنے کا حق حاصل ہے وہ یہ ہے کہ مجھے محاورے کی باڑ کے تینوں اطراف رہنے کا تجربہ ہوا ہے۔ میری گاڑی کے لیے گیس کے لیے ایک ڈالر ادھار لینے کی وجہ سے میں بہت ٹوٹ گیا ہوں۔ لیکن مجھے اس کا اہل ہونے دو۔ سب سے پہلے، یہ میری گاڑی نہیں تھی۔ دوسرا، وہ ڈالر چار

چوتھائیوں کی شکل میں آیا۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ ایک بالغ کے لیے چار چوتھائی کے ساتھ گیس کی ادائیگی کتنی شرمناک ہے؟ پمپ پر موجود بچے نے مجھے یوں دیکھا جیسے میں کوئی وینڈنگ مشین چور ہوں اور پھر صرف سر ہلا کر ہنسا۔ مجھے نہیں معلوم کہ آپ اس سے متعلق ہو سکتے ہیں، لیکن یہ یقینی طور پر میرے مالیاتی کم پوائنٹس میں سے ایک تھا اور بد قسمتی سے ان میں سے صرف ایک۔

ایک بار جب میں نے اپنا ایکٹ اکٹھا کر لیا تو میں وجود کی سطح پر گریجویشن ہو گیا۔ آرام دہ آرام دہ اور پرسکون ہے۔ کم از کم آپ

تبدیلی کے لیے مہذب ریسٹوراں میں جاتے
ہیں۔ لیکن میں صرف مرغی کا آرڈر دے
سکتا تھا۔ اب، چکن میں کوئی حرج نہیں
ہے، اگر آپ واقعی یہی چاہتے ہیں۔ لیکن
اکثر ایسا نہیں ہوتا۔

درحقیقت، جو لوگ صرف مالی طور پر آرام
دہ ہیں وہ عام طور پر مینو کے دائیں جانب
— قیمت کی طرف دیکھ کر فیصلہ کرتے
ہیں کہ کیا کھانا ہے۔ "آپ آج رات کے
کھانے میں کیا پسند کریں گے، پیارے؟"
"میرے پاس یہ \$7.95 ڈش ہے۔ آئیے
دیکھتے ہیں کہ یہ کیا ہے۔ حیرت، تعجب، یہ
چکن ہے،" اس ہفتے انیسویں بار!

- 64 کروڑ پتی دماغ کے راز

جب آپ آرام سے ہوں، تو آپ اپنی آنکھوں کو مینو کے نیچے دیکھنے کی ہمت نہیں کرتے، کیونکہ اگر آپ نے ایسا کیا، تو آپ کو متوسط طبقے کی لغت میں سب سے زیادہ ممنوع الفاظ مل سکتے ہیں: مارکیٹ کی قیمت! اور یہاں تک کہ اگر آپ متجسس تھے، تو آپ کبھی نہیں پوچھیں گے کہ اصل قیمت کیا ہے۔ سب سے پہلے، کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ آپ اسے برداشت نہیں کر سکتے ہیں۔ دوسرا، یہ سراسر شرمناک ہے جب آپ جانتے ہیں کہ ویٹر آپ پر یقین

نہیں کرتا جب وہ آپ کو بتاتا ہے کہ ڈش
\$49 ہے جس میں سائیڈ ڈشز اضافی ہیں
اور آپ کہتے ہیں، "آپ کو معلوم ہے، کسی
وجہ سے، مجھے آج رات چکن کی شدید خواہش
ہے!"

مجھے ذاتی طور پر یہ کہنا ہے کہ امیر ہونے
کے بارے میں سب سے بہترین چیزوں
میں سے ایک یہ ہے کہ مینو پر قیمتوں کو
دیکھنے کی ضرورت نہیں ہے۔ میں بالکل
وہی کھاتا ہوں جو میں کھانا چاہتا ہوں قیمت
سے قطع نظر۔ میں آپ کو یقین دلا سکتا
ہوں، میں نے ایسا نہیں کیا جب میں
تھا۔ ٹوٹ گیا آرام دہ

یہ اس پر ابلتا ہے: اگر آپ کا مقصد آرام
دہ ہونا ہے، تو امکان ہے کہ آپ کبھی امیر
نہیں ہوں گے۔ لیکن اگر آپ کا مقصد امیر
بننا ہے، تو اس بات کے امکانات ہیں کہ
آپ کافی آرام دہ ہو جائیں 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 بننا
ہے، تو اس بات کے امکانات ہیں کہ
آپ کافی آرام دہ ہو جائیں گے۔

ہم اپنے پروگراموں میں جو اصول سکھاتے

ہیں ان میں سے ایک یہ ہے کہ "اگر آپ ستاروں کے لیے گولی مارتے ہیں، تو آپ کم از کم چاند کو ماریں گے۔" غریب لوگ اپنے گھر کی چھت کے لیے گولی بھی نہیں مارتے، اور پھر وہ سوچتے ہیں کہ وہ کامیاب کیوں نہیں ہو رہے۔ ٹھیک ہے، انہیں ابھی پتہ چلا۔ آپ کو وہی 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 لیے کافی نہ ہونا، اور صرف اتنا نہیں کہ آرام سے رہ سکیں۔ امیر کا مطلب امیر!

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو "...میرا

مقصد کروڑ پتی بننا ہے اور بہت

کچھ!" اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے!"

کروڑ پتی دماغی عمل

1. دو مالی مقاصد لکھیں جو آپ کی کثرت

پیدا کرنے کے ارادے کو ظاہر کرتے

ہیں، نہ کہ معمولی یا غریب۔ اپنے لیے

"جیتنے کے لیے کھیلیں" کے اہداف

لکھیں:

a سالانہ آمدنی

ب کل مالیت

ان اہداف کو ایک حقیقت پسندانہ
ٹائم فریم کے ساتھ حاصل کرنے
کے قابل بنائیں، پھر بھی اسی وقت
"ستاروں کے لیے گولی مارنا" یاد
رکھیں۔

2. کسی اعلیٰ درجے کے ریسٹوراں میں
جائیں اور "مارکیٹ کی قیمت" پر کھانے
کا آرڈر دیں بغیر یہ پوچھے کہ اس کی
قیمت کتنی ہے۔ (اگر فنڈز تنگ ہیں تو
شیئرنگ قابل قبول ہے۔)

پی ایس کوئی چکن نہیں!

دولت کی فائل نمبر 3

امیر لوگ امیر ہونے کے لیے
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 ہو۔ "یقیناً میں امیر بننا
چاہتا ہوں،" وہ کہیں گے۔ تاہم، حقیقت یہ
ہے کہ زیادہ تر لوگ واقعی امیر نہیں بننا
چاہتے۔ کیوں؟ کیونکہ ان کے پاس بہت
زیادہ منفی دولت ہے۔

- 66 کروڑ پتی دماغ کے راز

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

ہمارے ملینئر مائٹڈ انٹینسیو سیمینار میں، ایک سوال جو ہم لوگوں سے پوچھتے ہیں وہ یہ ہے کہ "امیر ہونے یا امیر بننے کی کوشش کے بارے میں ممکنہ منفی پہلو کیا ہیں؟" یہاں کچھ لوگوں کا کہنا ہے۔ دیکھیں کہ کیا آپ ان میں سے کسی سے تعلق رکھتے ہیں۔

"اگر میں اسے بناؤں اور اسے کھوؤں تو کیا ہوگا؟ پھر میں واقعی ناکام ہو جاؤں گا۔"

"میں کبھی نہیں جان سکتا کہ لوگ مجھے

اپنے لیے پسند کرتے ہیں یا میرے پیسے
کے لیے۔"

"میں سب سے زیادہ ٹیکس بریکٹ میں
ہوں گا اور مجھے اپنی آدھی رقم حکومت کو دینا
ہوگی۔"

"یہ بہت زیادہ کام ہے۔"

"میں کوشش کر کے اپنی صحت کھو سکتا ہوں۔"

"میرے دوست اور گھر والے کہیں گے،

"آپ کو کون لگتا ہے؟" 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 پڑے گا۔ مجھے ٹیکس کی حکمت عملیوں اور اثاثوں کے تحفظ کے بارے میں فکر کرنا پڑے گی اور مہنگے اکاؤنٹنٹ اور وکلاء کی خدمات حاصل کرنی ہوں گی۔ یوک، کیا پریشانی ہے۔"

اور یہ چلتا رہتا ہے....

جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا، ہم میں سے ہر ایک کے پاس کابینہ کے اندر ایک دولت کی فائل ہوتی ہے جسے ہمارا دماغ کہتے ہیں۔ یہ فائل ہمارے ذاتی عقائد پر مشتمل ہے جس میں یہ شامل ہے کہ امیر ہونا کیوں

شاندار ہوگا۔ تاہم، بہت سے لوگوں کے لیے،
اس فائل میں یہ معلومات بھی شامل ہیں
کہ امیر ہونا اتنا شاندار کیوں نہیں ہو سکتا۔
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 پیسہ کمانے سے

دی ویلٹھ فائلز 67 -

زندگی بہت زیادہ مزے کی 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 کر سکوں گا۔" پھر دوسرا حصہ چیتا ہے، "ہاں، اور دنیا میں ہر کوئی ایک ہینڈ آؤٹ چاہے گا۔" یہ ملے جلے پیغامات کافی معصوم لگ سکتے ہیں، لیکن حقیقت میں، یہ ایک بڑی وجہ ہیں جن کی وجہ سے زیادہ تر لوگ کبھی امیر نہیں بن پاتے۔

آپ اسے اس طرح دیکھ سکتے ہیں۔ کائنات، جو کہ "اعلیٰ طاقت" کہنے کا ایک اور طریقہ ہے، ایک بڑے میل آرڈر ڈمی پارٹمنٹ کے مترادف ہے۔ یہ مسلسل لوگوں، واقعات اور چیزوں کو آپ تک پہنچا رہا ہے۔ آپ اپنے غالب یقین کی بنیاد پر کائنات کو پرجوش پیغامات بھیج کر جو کچھ

حاصل کرتے ہیں اسے آپ "آرڈر" کرتے ہیں۔ ایک بار پھر، کشش کے قانون کی بنیاد پر، کائنات ہاں کہنے اور آپ کی حملیت کرنے کی پوری کوشش کرے گی۔ لیکن اگر آپ کی فائل میں ملے جلے پیغامات ہیں، تو کائنات نہیں سمجھ سکتی کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

ایک منٹ میں کائنات سنتی ہے کہ آپ امیر بننا چاہتے ہیں، تو یہ آپ کو دولت کے مواقع بھیجنا شروع کر دیتی ہے۔ لیکن پھر یہ آپ کو یہ کہتے ہوئے سنتا ہے، "امیر لوگ لالچی ہیں،" تو کائنات زیادہ پیسہ نہ ہونے پر آپ کا ساتھ دینا شروع کر دیتی

ہے۔ لیکن پھر آپ سوچتے ہیں، "بہت زیادہ پیسہ ہونا زندگی کو بہت زیادہ پرلطف بنا دیتا ہے،" تو غریب کائنات، چکرا اور الجھن میں، آپ کو مزید پیسے کے مواقع بھیجنا دوبارہ شروع کرتی ہے۔ لگے دن آپ غیر متاثر کن موڈ میں ہیں لہذا آپ سوچتے ہیں، "پیسہ اتنا اہم نہیں ہے۔" مایوس کائنات آخر کار چیخ اٹھتی ہے، "اپنا فریکن ذہن بنائیں! میں آپ کو جو چاہو لے آؤں گا، بس مجھے بتاؤ کہ یہ کیا ہے!"

نمبر ایک وجہ زیادہ تر لوگوں کو وہ نہیں ملتا جو وہ چاہتے ہیں 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 اٹل ہیں۔ وہ دولت پیدا کرنے کے لیے
پوری طرح پرعزم ہیں۔ جب تک یہ قانونی،
اخلاقی اور اخلاقی ہے، وہ کریں گے۔ جو کچھ
بھی لیتا ہے

- 68 کروڑ پتی دماغ کے راز

دولت حاصل کرنا۔ امیر لوگ کائنات کو ملے
جلے پیغامات نہیں بھیجتے۔ غریب لوگ
کرتے ہیں۔

(ویسے، جب آپ اس آخری پیراگراف کو
پڑھتے ہیں، اگر آپ کے دماغ کے اندر ایک
چھوٹی سی آواز نے "امیر لوگوں کو اس بات

کی کوئی پرواہ نہیں کہ یہ قانونی، اخلاقی یا اخلاقی ہے" کے اثر سے کچھ کہا، تو آپ یقیناً صحیح کام کر رہے ہیں۔ اس کتاب کو پڑھ کر آپ کو جلد ہی پتہ چل جائے گا کہ یہ سوچنے کا کیا نقصان دہ طریقہ ہے۔)

دولت کا اصول:

نمبر ایک وجہ زیادہ تر لوگ

وہ جو چاہتے ہیں وہ حاصل نہیں کرتے

پتہ نہیں وہ کیا چاہتے ہیں۔

غریب لوگوں کے پاس کافی اچھی وجوہات

ہیں کہ کیوں امیر ہونا اور اصل میں ہونا ایک

مسئلہ ہو سکتا ہے۔ نتیجتاً، وہ 100 فیصد

یقین نہیں رکھتے کہ وہ واقعی امیر بننا چاہتے
ہیں۔ کائنات کے لیے ان کا پیغام مبہم
ہے۔ دوسروں کے لیے ان کا پیغام مبہم
ہے۔ اور یہ ساری الجھنیں کیوں ہوتی ہیں؟
کیونکہ ان کا پیغام خود کو مبہم ہے۔

پہلے ہم نے نیت کی طاقت کے بارے
میں بات کی تھی۔ میں جانتا ہوں کہ اس پر
یقین کرنا مشکل ہو سکتا ہے، لیکن آپ کو
ہمیشہ وہی ملتا ہے جو آپ چاہتے
ہیں۔ لاشعوری طور پر چاہتے ہیں، نہیں جو آپ
چاہتے ہیں۔ تمنا تم چاہتے ہو۔ ہو سکتا ہے کہ
آپ زور سے اس کی تردید کریں اور جواب
دیں، "یہ پاگل ہے! میں کیوں جدوجہد کرنا

چاہوں گا؟" اور آپ کے لیے میرا سوال بالکل وہی ہے: "مجھے نہیں معلوم۔ آپ کیوں جدوجہد کرنا چاہتے ہیں؟"

اگر آپ وجہ دریافت کرنا چاہتے ہیں، تو میں آپ کو ملینئر ماسٹر انٹینسیو سمینار میں شرکت کی دعوت دیتا ہوں، جہاں آپ اپنے پیسے کے بلیو پرنٹ کی شناخت کریں گے۔ جواب آپ کے چہرے پر نظر آئے گا۔ دو لوگ الفاظ میں، اگر آپ اپنی خواہش کے مطابق دولت حاصل نہیں کر رہے ہیں، تو اس کا ایک اچھا موقع ہے کیونکہ،

پہلا، آپ لاشعوری طور پر دولت نہیں چاہتے،
یا دوسرا، آپ وہ کرنے کو تیار نہیں ہیں جو
اسے بنانے کے لیے درکار ہے۔ آئیے اس
کو مزید دریافت کریں۔ اصل میں نام نہاد
خواہش کے تین درجے ہیں۔ پہلی سطح ہے
"I" چاہتے ہیں میرا ہونا۔" یہ کہنے کا ایک اور
طریقہ ہے، "اگر یہ میری گود میں گرے تو
میں اسے لے لوں گا۔" تنہا چاہنا بیکار ہے۔
کیا آپ نے محسوس کیا ہے کہ خواہش لازمی
طور پر "ہونے" کا باعث نہیں بنتی؟ اس
بات پر بھی غور کریں کہ بغیر خواہش کرنا
مزید خواہش کا باعث بنتا ہے۔ خواہش
عادت بن جاتی ہے اور صرف اپنی طرف لے

جاتی ہے، ایک کامل دائرہ بناتا ہے جو بالکل کہیں نہیں جاتا ہے۔ دولت صرف چاہنے سے نہیں آتی۔ آپ کیسے جانتے ہیں کہ یہ سچ ہے؟ ایک سادہ حقیقت کی جانچ کے ساتھ: اربوں لوگ چاہتے ہیں امیر ہونے کے لئے، نسبتاً کم ہیں۔

خواہش کا دوسرا درجہ ہے "میں منتخب کرنا امیر ہونا۔" اس میں امیر بننے کا فیصلہ کرنا شامل ہے۔ انتخاب ایک بہت مضبوط توانائی ہے اور آپ کی حقیقت کو تخلیق کرنے کے ذمہ دار ہونے کے ساتھ ساتھ چلتی ہے۔ لفظ فیصلہ طینی لفظ سے آتا ہے۔ فیصلہ کرنا، جس کا مطلب ہے "کسی

دوسرے متبادل کو ختم کرنا۔ " انتخاب بہتر ہے لیکن بہترین نہیں۔

خواہش کا تیسرا درجہ ہے "مینغزما میر ہونے کے لیے۔" لفظ کی تعریف غزما میر ہے "خود کو بغیر خدمت کے وقف کرنا۔" اس کا مطلب ہے بالکل کچھ بھی پیچھے نہ رکھنا۔ دولت کے حصول کے لیے آپ کے پاس جو کچھ بھی ہے اس کا 100 فیصد دینا۔ اس کا مطلب ہے جو کچھ بھی کرنے کے لیے تیار رہنا جتنا وقت لگے۔ یہ جنگجوؤں کا طریقہ ہے۔ کوئی بہانہ نہیں، کوئی اگر نہیں، کوئی لیکن نہیں، کوئی شاید نہیں — اور ناکامی کوئی آپشن نہیں ہے۔ جنگجو کا طریقہ آسان

ہے: "میں امیر ہو جاؤں گا یا کوشش کرتے ہوئے مر جاؤں گا"۔

"میں امیر ہونے کا عہد کرتا ہوں۔" اپنے آپ سے یہ کہنے کی کوشش کریں.... آپ کے لیے کیا ہو گا؟ کچھ کے لئے، یہ باختیار محسوس ہوتا ہے۔ دوسروں کے لئے، یہ مشکل محسوس ہوتا ہے۔

زیادہ تر لوگ واقعی امیر ہونے کا عہد نہیں کریں گے۔ اگر آپ نے ان سے پوچھا، "کیا آپ اگلی زندگی میں اس پر شرط لگائیں گے؟

- 70 کروڑ پتی دماغ کے راز

دس سال تک تم امیر ہو جاؤ گے؟ زیادہ تر

کہیں گے، "کوئی راستہ نہیں!" امیروں اور
غریبوں میں یہی فرق ہے۔ یہ بالکل اس
لیے ہے کہ لوگ واقعی امیر ہونے کا عہد
نہیں کریں گے کہ وہ امیر نہیں ہیں اور
غالباً کبھی نہیں ہوں گے۔

کچھ کہہ سکتے ہیں، "ہارو، تم کس بارے
میں بات کر رہے ہو؟ میں اپنے بٹ سے
کام کرتا ہوں، میں بہت کوشش کر رہا
ہوں۔ یقیناً میں امیر ہونے کے لیے پرعزم
ہوں۔" اور میں جواب دوں گا، "آپ
کوشش کر رہے ہیں اس کا مطلب بہت
کم ہے۔ کی تعریف کرنا اپنے آپ کو غیر محفوظ
طریقے سے وقف کرنا ہے۔" کلیدی لفظ

ہے۔ غیر محفوظ طریقے سے جس کا مطلب ہے کہ آپ سب کچھ ڈال رہے ہیں، اور میرا مطلب ہے سب کچھ، آپ اس میں شامل ہو گئے ہیں۔ زیادہ تر لوگ جن کو میں جانتا ہوں جو مالی طور پر کامیاب نہیں ہیں اس کی حد ہوتی ہے کہ وہ کتنا کرنے کو تیار ہیں، وہ کتنا خطرہ مول لینے کو تیار ہیں، اور کتنی قربانی دینے کو تیار ہیں۔ اگرچہ وہ سوچتے ہیں کہ وہ جو کچھ بھی کرنے کے لیے تیار ہیں، گہرائی سے پوچھ گچھ کرنے پر مجھے ہمیشہ معلوم ہوتا ہے کہ ان کے پاس بہت سی شرائط ہیں جو وہ کامیاب ہونے کے لیے کرنا چاہتے ہیں اور کیا نہیں

کرتے!

مجھے نفرت ہے کہ آپ کو یہ بتانے والا
بننا پڑے، لیکن امیر بننا پارک میں ٹھلنا
نہیں ہے، اور جو بھی آپ کو یہ بتاتا ہے وہ
یا تو مجھ سے بہت زیادہ جانتا ہے یا دیانتداری
میں تھوڑا سا ہے۔ میرے تجربے میں، امیر
بننے کے لیے توجہ، ہمت، علم، مہارت، آپ
کی 100 فیصد کوشش، کبھی نہ ہارنے والا
رویہ، اور یقیناً ایک امیر ذہن کی ضرورت ہوتی
ہے۔ آپ کو اپنے دل کے دل میں یہ بھی
یقین کرنا ہوگا 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

دولت پیدا کرنے کے لیے پوری طرح، مکمل،
اور واقعی پر عزم نہیں ہیں، تو امکان ہے کہ
آپ ایسا نہیں کریں گے۔

دولت کا اصول:

اگر آپ دولت پیدا کرنے کے لیے
پوری طرح، مکمل طور پر اور واقعی
پر عزم نہیں ہیں، تو امکان ہے کہ
آپ ایسا نہیں کریں گے۔

دی ویلٹھ فائلز 71 -

کیا آپ روزانہ سولہ گھنٹے کام کرنے کو
تیار ہیں؟ امیر لوگ ہیں۔ کیا آپ ہفتے
میں سات دن کام کرنے اور اپنے زیادہ

تر ویک اینڈ کو ترک کرنے کے لیے تیار
ہیں؟ امیر لوگ ہیں۔ کیا آپ اپنے
خاندان، اپنے دوستوں کو دیکھ کر قربانی
دینے اور اپنی تفریحات اور مشاغل کو ترک
کرنے کے لیے تیار ہیں؟ امیر لوگ ہیں۔
کیا آپ اپنا سارا وقت، توانائی، اور شروع
ہونے والے سرمائے کو بغیر کسی گارنٹی
آف ریٹرن کے خطرے میں ڈالنے کے
لیے تیار ہیں؟ امیر لوگ ہیں۔

ایک وقت کے لیے، امید ہے کہ مختصر
وقت لیکن اکثر طویل عرصے کے لیے، امیر
لوگ مندرجہ بالا سب کچھ کرنے کے لیے
تیار اور تیار ہیں۔ تم ہو؟ ہو سکتا ہے کہ آپ

خوش قسمت ہوں اور آپ کو لمبا کام یا محنت
یا کسی چیز کی قربانی دینے کی ضرورت نہیں
پڑے گی۔ آپ اس کی خواہش کر سکتے
ہیں، لیکن مجھے یقین ہے کہ اس پر اعتماد
نہیں ہوگا۔ ایک بار پھر، امیر لوگ جو کچھ
بھی کرنا چاہتے ہیں کرنے کے لئے کافی
پر عزم ہیں۔ مدت

تاہم، یہ نوٹ کرنا دلچسپ ہے کہ ایک بار
جب آپ عہد کر لیتے ہیں، تو کائنات آپ
کی مدد کے لیے پیچھے کی طرف جھک جائے
گی۔ میرے پسندیدہ اقتباسات میں سے ایک
ایکسپلورر ڈبلیو ایچ مرے کا ہے، جس نے
ہمالیہ کی پہلی مہمات میں سے ایک کے

دوران درج ذیل لکھا:

جب تک کوئی پرعزم نہیں ہوتا،
ہچکچاہٹ، پیچھے ہٹنے کا موقع، ہمیشہ بے
اثر رہتا ہے۔ پہل (اور تخلیق) کے تمام
اعمال کے بارے میں، ایک بنیادی سچائی
ہے، جس کی لاعلمی ان گنت خیالات اور
شاندار منصوبوں کو ختم کر دیتی ہے: وہ لمحہ
جب کوئی یقینی طور پر اپنے آپ کو ارتکاب
کرتا ہے، اس وقت پروڈنس بھی حرکت
میں آتی ہے۔ اس فیصلے سے واقعات کا
ایک پورا دھارا کسی کے حق میں ہر طرح
کے غیر متوقع واقعات، ملاقاتوں، اور مادی

امداد کو بڑھاتا ہے، جس کا کوئی آدمی
خواب میں بھی نہیں سوچ سکتا تھا۔

دوسرے لفظوں میں، کائنات آپ کی
مدد کرے گی، آپ کی رہنمائی کرے گی،
آپ کی مدد کرے گی، اور یہاں تک کہ
آپ کے لیے معجزے بھی پیدا کرے
گی۔ لیکن پہلے، آپ کو عہد کرنا ہوگا!

- 72 کروڑ پتی دماغ کے راز

اعلان: دل پر ہاتھ رکھ کر کہو۔ "..." میں

امیر ہونے کا عہد کرتا ہوں۔"

اپنے سر کو چھو کر کہو...

"میرے پاس ایک کروڑ پتی دماغ ہے!"

کروڑ پتی دماغی عمل

1. ایک مختصر پیراگراف اس بات پر لکھیں کہ دولت پیدا کرنا آپ کے لیے کیوں اہم ہے۔ کام کی بات کرو۔

2. کسی دوست یا خاندانی رکن سے ملیں جو آپ کی مدد کرنے کے لیے تیار ہو۔ اس شخص کو بتائیں کہ آپ زیادہ سے زیادہ کامیابی پیدا کرنے کے مقصد سے عزم کی طاقت کو جنم دینا چاہتے ہیں۔ اپنا ہاتھ اپنے دل پر رکھیں، اس شخص کی آنکھوں میں دیکھیں، اور درج ذیل قول کو دہرائیں:

"میں، _____ آپ

_____ کا نام]، اس طرح

[تاریخ] تک کروڑ پتی یا اس سے زیادہ بننے

کا عہد کرتا ہوں۔ "اپنے ساتھی سے کہو

کہ میں تم پر یقین رکھتا ہوں۔ پھر آپ

کہتے ہیں، "آپ کا شکریہ۔"

پی ایس اپنے عزم کو مضبوط کرنے

کے لیے، میں آپ کو دعوت دیتا ہوں

کہ براہ راست مجھ سے عہد

کریں [www.millionaire](http://www.millionaire-mindbook.com)

[mindbook.com](http://www.millionaire-mindbook.com)،

اپنے عزم کو پرنٹ کریں اور اسے اپنی

وال پر پوسٹ کریں۔

پی پی ایس چیک ان 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 کی لہر محسوس
ہوتی ہے، تو آپ اپنے راستے پر ہیں۔
اگر آپ نے اسے کرنے کی زحمت
نہیں کی، تو آپ اب بھی "جو کچھ بھی
کرنا پڑے وہ کرنے کو تیار نہیں ہیں"
یا "مجھے اس میں سے کوئی بھی عجیب
و غریب چیز کرنے کی ضرورت نہیں
ہے" موڈ میں ہیں۔ کسی بھی طرح،

میں آپ کو یاد دلانے دو، آپ کا راستہ
نے آپ کو وہیں پہنچا دیا ہے جہاں آپ
ابھی ہیں۔