

ہمارا خیر مُنصِفانہ نفع

اپنے کاروبار میں روح القدس کو آزادی سے کام کرنے دینا

ڈاکٹر جم ہیرس

ایوارڈ یافتہ مُصنِف، واعظ اور مُشیر

ہمارا غیر منصفانہ نفع کتاب کے لیے تعریف

"اس شاندار کتاب میں، ڈاکٹر جم (Dr. Jim) ہمیں سمجھاتے ہیں کہ خُدا کاروباری مسیحیوں کو کسی لازوال کاروباری ضوابط کی کتاب سے زیادہ پیش کرتا ہے۔ قواعد و ضوابط سے بڑھ کر، خُدانے ہمیں اپنے پاک رُوح کے ذریعے اپنے ساتھ ذلتی دوستی اور شراکت داری میں مدعا کیا ہے، جو ہمیں با اختیار بنائے گا اور ہماری ذلتی اور پیشہ ورانہ زندگیوں سے متعلق تمام سچائیوں کی طرف راہ نمائی کرے گا۔ اس انتہائی عملی گائیڈ بُک 'ہمارا غیر منصفانہ نفع' کے ذریعے، ڈاکٹر جم نے پہلے ہی میری مدد کر دی ہے کہ میں کاروباری دُنیا میں اپنے کاروبار کا زیادہ کنٹرول رُوح الْقَدْس کے حوالے کر سکوں۔"

ڈیرن شیرر (Darren Shearer)

میزبان، بنس پوڈ کاست کی تھیلووجی

مصنِف، "مسیحیوں کی کاروباری دُنیا اور یسوع کی طرح مارکیٹنگ کرنا"

"ہمارا غیر منصفانہ نفع، کتاب نے مجھے اپنی قیادت کے دل اور صحت (افادیت)، تحریک، طریقوں اور مشق کا جائزہ لینے پر مجبور کیا تاکہ یہ ظاہر کیا جاسکے کہ میں کونسی جگہ پر اپنے مقصد سے محروم یا کلام سے مقصادِم تھا۔ تاہم زیادہ آہم بات یہ ہے کہ یہ احسان مندی کے ساتھ، مجھے اپنے مقصد کو حاصل کرنے کے لئے اور بھی زیادہ واضح رستہ دکھاتی ہے۔

کیون ڈبلیو میکار تھی (Kevin W. McCarthy)

مصنِف، "مقصدی شخص اور کاروباری مقصدی شخص"

"سوال، آپ کی راہ نمائی کون سی چیز کر رہی ہے؟" یا، آپ کے کاروباری فیصلوں اور زندگی کی راہ نمائی کون کر رہا ہے۔ یہ پوچھنا ایک آہم سوال ہے۔ FCCI، کمپنیز کی فیلوشپ برائے کرائسٹ ایٹر نیشنل میں، ہم لوگوں کی حوصلہ

افزاں کرتے ہیں کہ وہ اپنی زندگی اور کاروبار کے لیے ایک بڑا مقصد تلاش کریں۔ کیونکہ جم نے ایک ہی قسم کے سامعین پر توجہ مرکوز کرنے میں ہماری مدد کر کے کاروبار کے اس نقطے نظر کو ختم کیا ہے۔"

ٹیرنس چیٹمن (Terence Chatmon) (صدر اور سی ای اے،

کمپنیز کی فیلو شپ برائے کرائسٹ انٹر نیشنل (FCCI)

"ہمارا غیر منصفانہ نفع، کتاب میں ڈاکٹر جم تفصیل سے بیان کرتے ہیں کہ ہم اپنے کاروبار کی انتہائی گھری تفصیلات میں ہر روز روح القدس کے تحفے کو کس طرح استعمال کر سکتے ہیں۔ روح القدس کی طاقت کو استعمال کرنے کے لیے قدم بہ قدم تعارف سے بھری ہوئی، یہ کتاب آپ کی روحانی زندگی اور آپ کی کاروباری زندگی کو اعلیٰ سطح پر لے جائے گی۔"

جم برینبرگ (Jim Brangenberg)

بانی و میزبان، iWork4Him بزنس ریڈیو

"آپ تو قُل کر سکتے ہیں کہ آپ کی کاروباری زندگی ایک تبدیلی کا تجربہ کرے گی جب آپ ڈاکٹر جم کی تعلیم کو ایک غیر منصفانہ نفع کے طور پر روح القدس کے ساتھ حصہ لینے کے بارے میں لاگو کرتے ہیں۔"

لیرے ہینے (Leray Heyne)، صدر اور سی ای اے،

آسمان کے دریچے (پیسوں کا اسٹور ہاؤس)

"بہت لمبے عرصے سے، ہم نے خدا کے روح القدس کو اتوار کی صحیح کے خانے میں بند کر رکھا ہے جس میں اس کے زبردست نفع کا کوئی تصور نہیں ہے جو وہ کاروبار میں پیش کر سکتا ہے۔ لیکن یہ اب بدلتا ہے۔ ہمارا غیر منصفانہ نفع، کتاب میں ڈاکٹر جم آپ کی پیشہ ورانہ زندگی میں روح القدس کے کردار کو بے نقاب کرتا ہے اور آپ کے کاروبار کو

تبدیل کرنے کے لیے اُس کی طاقت کو کھولنے کے لیے عملی اصول فرآہم کرتا ہے۔ اس لیے باقی سب جو کچھ کر رہے ہیں اُس سے مُتأثر ہونے سے آگے بڑھنے کے لیے تیار ہو جائیں، اُس کی گہری صحبت کے ساتھ راہ نہایت آپ کو باقی لوگوں سے اُپر لے جائے گی۔"

کائل ونکلر (Kyle Winkler)

مُصنِف، کتاب 'خاموش شیطان'

خاموش ہو جاؤ شیطان! ایپ کے خالق

ہمارا غیر مُنْصِفانہ نفع

اپنے کاروبار میں روح القدس کو آزادی سے کام کرنے دینا

ڈاکٹر حمہیر س



ہمارا غیر منصفانہ نفع

اپنے کاروبار میں روحِ القدس کی طاقت کو آزادی سے کام کرنے دینا۔

(Dr. Jim Harris)

© از، ڈاکٹر جم ہیرس 2015

جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ سوائے تنقیدی مضامین اور جائزوں میں شامل مختصر اقتباسات کے، اس کتاب کے کسی بھی حصے کو مصنف کی پیشگی اجازت کے بغیر اسے الیکٹر انک، مکینیکل، فولو کاپی، ریکارڈنگ، سکینگ یاد گیر کسی بھی کام کے لیے اسے دوبارہ پیش نہیں کیا جا سکتا اور نہ ہی کسی بھی ذریعے سے منتقل کیا جا سکتا ہے، ہاں اپنی اصلاح کے لیے ذخیرہ کیا جا سکتا ہے۔

ہائی بر ج گکس کی تمام کتب تعلیمی، کاروباری، فنڈریز نگ، یا سلیز کی پر و موشن کے لیے بڑی تعداد میں خریدی جا سکتی ہیں۔ معلومات کے لیے براہ مہربانی ہائی بر ج گکس کی اس ویب سائٹ www.HighBridgeBooks.com/contact کے ذریعے رابطہ کریں۔

ہو سٹن، ٹیکساس ہائی بر ج گکس کے ذریعہ شائع کی گئی۔

(Matt Arnold)

مختلف الفاظ کی تمام توضیحات ^{ڈیجیٹل} Incorporated Copyright © 2015 ، Merriam-Webster ایپ سے لی گئی ہیں۔

بانسل کے حوالہ جات نیو کنگ جیمز بانسل بذریعہ بانسل اسٹڈی ایپ برائے میک ورزن 5.4.3.1 (5.4.3) سے لیے گئے ہیں۔ کاپی رائٹ © Olive Tree Bible Software. 2013-1998

ریاستہائے متحدہ امریکہ میں مطبوعہ

9-47-940024-1-978:(پپر بیک) ISBN

ISBN (eBook): 978-1-940024-48-6

فہرستِ مضمایں

1: آپ کی راہنمائی کوں کرتا ہے؟

راہنماء کیا کرتا ہے

صحیح سوال

1-1. نوعام طریقوں سے کاروباری راہنماؤں کی راہنمائی کی جاتی ہے

1-2. خوفناک حقیقت

2: بڑی تبدیلی

2-1. کیا یہ ممکن ہے؟

2-2. تبدیلی کس کی اور کیوں؟

2-3. آپ کا حقیقی دشمن

2-4. آپ کا اب تک کا سب سے بڑا کاروباری فیصلہ

3: ناکہ بندی / رُکاوٹیں

3-1. یہ قدرتی نہیں ہے

3-2. یہ واضح نہیں ہے

3-3. یہ مقبول نہیں ہے

3-4. مستحکم ایمان کا نہ ہونا

3-5. ڈرتے ہیں کہ آپ غلط سمجھیں

3-6. آغاز اچھا انجام بُرا

3-7. تذبذب کا شکار

3-8-رکاوٹوں پر قابو پانے کی گلیہ

4: بتیری

4-1-دعا سے بڑھ کر

4-2-آواز سے بڑھ کر

4-3-سارے دل سے

4-4-خداوند پر تو گل کرنا

4-5-ہتھیار باندھنا

5: غیر مُصنفانہ نفع کی آزادی

5-1-مشق کریں

5-2-پہلے تولیں پھر بولیں

5-3-گواہ تلاش کریں

5-4-روح کونہ بجھائیں

5-5-جن باتی نہ ہوں

5-6-دلیر انہ دعائیں کریں

6: جاری رکھیں

6-1-فواند کو یاد رکھیں

6-2-ریکارڈر رکھیں

6-3-تمام روحانی چیزیں خدا کی نہیں ہیں

4- تربیت یافته رہیں

5- یہ سب اثر کے بارے میں ہے

سوالات کا جواب دینا 1001

20 ملکیتی آیات

پچھوڑا کٹر جم ہیرس کے بارے میں

ممنونیت

سب سے پہلے، میں خدا، میرے نجات دہنده یہ نوع اور رُوحِ الْقُدُس کا شکر گزار ہوں کہ اس کتاب کی تحریر میں میری راہنمائی کی۔ میری خواہش صرف یہ ہے کہ میں خدا کے کلام پوری وفاداری کے ساتھ قلمبند کروں بلکہ خود خدا کا قلم بٹوں۔ میری دعا ہے کہ یہ کتاب خدا کے حضور پسندیدہ ہو۔

میری بیوی اور ابدی ساتھی، برینڈا (Brenda) کا بھی شکر یہ ادا کرتا ہوں، جو ایک نہ رکنے والے رُوحانی جنگجو کی شکل اختیار کر چکی ہے۔ آپ اور آپ کے لامتناہی تعاون کے بغیر، میں خداوند کی اس بلاہٹ کو پورا نہیں کر سکتا تھا۔ میں فخر سے آپ کا ہاتھ آسمان تک پکڑوں گا!

میں اپنے اچھے دوست اور رُوحانی بھائی، کائل و نکلر (Kyle Winkler) کا خصوصی شکر یہ ادا کرتا ہوں، جس کی پر سکون رُوح، گہرے علم، اور مستقل گواہی نے کئی برسوں سے مجھے سکھانے میں میری راہنمائی اور حوصلہ افزائی کی ہے۔

پادری ارنی میک کال (Arnie McCall)، بفورد لپسکامب (Buford Lipscomb)، ریک (Rick) اور جینیفر کری (Jennifer Carry) کے لیے ایک بہت بڑا تعریفی نعرہ جنہوں نے میری شدید آزمائشوں، تیز رفتار رُوحانی ترقی اور رُوحِ الْقُدُس کے ساتھ شاندار ملاقاتوں کے ذریعے میری رُوحانی راہنمائی کی۔ میرے رُوحانی مشوروں اور مسیح میں قربی بھائیوں بین واٹس (Ben Watts)، ٹونی شاویز (Tony Chavez) اور اسٹیو جونز (Steve Jones) کا بھی شکر یہ۔

ہائی بر ج ہجس کے ڈیرن شیرر (Darren Shearer) کا غیر معمولی تدوین، کتاب کی اشاعت، اور مارکیٹنگ کی کوششوں کے لیے شکر یہ، ان کے لیے میں کہوں گا کہ آپ واقعی بہترین ہیں!

آخر میں، MO، Branson، Sarasota، FL میں واقع فیتحہ لائف چرچ (Faith Life Church) کے پادریکیتھ مور (Keith Moore) کا بہت خاص شکر یہ۔ کیونکہ صرف دو برسوں میں، آپ کے

وعظ کی سیریز اور ورڈ لائف سپلائی نسٹری نے میرے ایمان کو ان تمام چیزوں سے کہیں زیادہ بڑھا دیا ہے جو میں نے اپنے گز شتنہ 60 برسوں کے چرچ میں سیکھا تھا۔ اس کتاب کا زیادہ تر حصہ آپ کی تعلیمات پر عمل کرنے سے مجب پر نازل ہوا۔ میں آپ کا اور آپ کی خدمت کے لیے ہمیشہ شکر گزار ہوں۔

اُن لوگوں کے لیے جو اپنے کاروبار میں
خُدا کو جلال دینا چاہتے ہیں۔

تعارف

اگر آپ ایک مُنافع بخش فرم میں کام کرتے ہیں اور وہاں کے سربراہان اپنے کاروبار میں خدا کے نام کو جلال دینا چاہتے ہیں، تو یہ کتاب آپ کے لیے ہے! اس کتاب کے ہدف کے سامعین وہی ہیں جنہیں میں 2 فیصدی کہتا ہوں۔ یہ دو فیصدی کوئی بھی مرد یا عورت ہے جو مُنافع بخش، بخی طور پر منعقدہ، بائل کی بنیاد پر کمپنی میں کام کرتا ہے۔

2 فیصدی کے طور پر، آپ کو آپ کی مارکیٹ میں ایک لامددود، حیرت انگیز، اور ڈلچسپ غیر مُصنفانہ مسابقی نفع دستیاب ہے جس کا، اب تک، آپ ممکنہ طور پر کم استعمال کر رہے ہیں۔

اس کتاب کا مقصد خدا کے جلال کے لیے کاروبار میں اپنے غیر مُصنفانہ مسابقی نفع کو کھولنے اور آزاد کرنے میں آپ کی مدد کرنا ہے!

موسیقار کیتھ گرین (Keith Green) نے ایک بار کہا تھا،

”اگر کوئی شخص عظیم کہانی لکھتا ہے تو لوگ قلم کی نہیں مُصنف کی تعریف کرتے ہیں۔ لوگ یہ نہیں کہتے، اوہ کیا زبردست اور حیرت انگیز قلم ہے... مجھے ایسا قلم کہاں سے ملے گا تاکہ میں زبردست کہانیاں لکھ سکوں؟“ ٹھیک ہے۔ میں خداوند کے ہاتھ میں بس ایک قلم ہوں۔ وہ مُصنف ہے۔ تمام تعریفیں اُسی کے لیے ہوئی چاہئیں۔“

کیتھ کی طرح، میں صرف ایک قلم ہوں۔

اس کتاب کا آپ کی زندگی پر جو بھی اثر پڑے، خداوند کو سارا جلال عطا فرمائیں!

ڈاکٹر جم (Dr. Jim)

آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے؟

"اور اگر خُداوند کی پرستش تمہیں بُری معلوم ہوتی ہے تو آج ہی اُسے جس کی ٹُم پرستش کرو گے چُن لو۔ خواہ وہ دُھی دیوتا ہوں جن کی پرستش تمہارے باپ دادا بڑے دریا کے اُس پار کرتے تھے یا اموریوں کے دیوتا ہوں جن کے ملک میں ٹُم بُسے ہو۔ اب رہی میری اور میرے گھرانے کی بات سو ہم تو خُداوند کی پرستش کریں گے۔" (پیشوں 24:)

(15)

ہر کسی کی قیادت کسی چیز سے ہوتی ہے۔ چاہے یہ آپ پر واضح ہو یا نہ ہو، آپ فی الحال۔ ابھی بھی۔ کسی کی قیادت میں چل رہے ہیں۔

کچھ تو ہے جو آپ کے جہاز کی سمت میں ہے، آپ کی سمت کی راہنمائی کر رہا ہے، آپ کا راستہ طے کر رہا ہے، اور بالآخر آپ کی زندگی کو مُناژہ کر رہا ہے۔

بچپن میں، والدین یا سرپرست وہ ہوتے ہیں جنہوں نے آپ کو کھانا کھلایا، آپ کو پناہ دی اور کپڑے دیے، اور آپ کو سکھایا جو قابلِ قبول اور متوقع تھا۔ انہوں نے آپ کی حفاظت کی، آپ کی پرورش کی اور کبھی کبھی تو آیا کر کے انہوں نے آپ کو نکما بھی بنادیا۔ وہ آپ کے والدین یا سرپرست ہی تھے جنہوں نے بنیادی طور پر آپ کے ابتدائی بررسوں میں آپ کی صورت سازی کی۔

جیسے ہی آپ نے اسکول جانا شروع کیا، آپ نے جلدی سے جان لیا کہ اب آپ کی راہنمائی کرنے میں مزید لوگ شامل ہیں۔ آپ کو اپنے قریبی خاندان اور پڑوس سے باہر دوسروں کے ساتھ رہنے کے طریقے کے بارے میں نئی اور بعض اوقات ناگوار سچائیاں سیکھنے پر مجبور کیا گیا تھا۔

جب آپ ہائی اسکول اور شاید کالج میں داخل ہوئے تو یہ بیر ونی اثر و رسوخ بڑھتا چلا گیا۔ آپ کی قیادت بہت سی آوازوں کے ذریعے کی جا رہی تھی جو آپ کو ملے جلے اشارے بھیج رہی تھیں اور آپ کے رویے پر اثر انداز ہونے کے لیے مختلف سطحوں پر دباؤ ڈال رہی تھیں۔

اس سے پیشتر کہ آپ اسے جانتے، آپ کو "حقیقی دُنیا" میں سچینک دیا گیا جہاں درجنوں آوازیں آپ کی راہنمائی کرنے کی خواہش رکھتی تھیں۔۔۔ مالکان، منگیت، شریکِ حیات، گاہک، کاروباری اور بہت سے دوسرے سے لوگ۔

نقطہ: آپ اور میں کسی چیز سے راہنمائی حاصل کر رہے ہیں۔ اور جس چیز کا بھی آپ فیصلہ کرتے ہیں کہ وہ آپ کی راہنمائی کرے اُس کا آپ کی کاروباری زندگی سمیت آپ کی زندگی پر اگر مستقل نہیں تو بھی گہر اثر ضرور پڑتا ہے۔

اس کتاب کے مالک کے طور پر، آپ ممکنہ طور پر اپنے کاروبار میں راہنماء ہیں۔ چاہے آپ سب سے اوپر ہوں، درمیان میں، یا کسی کھائی میں بھی، آپ دوسروں کو مُتاثر کرتے ہیں۔ لہذا، آپ واقعی اپنے اندر قیادت کے اثرات اور صلاحیت رکھتے ہیں۔

راہنمایا کرتا ہے

اس تحریر کے مطابق (15/6/2017، Amazon.com) کی فہرست ...

- "کاروباری کتابوں" کے 4,303,934 نتائج
- "قیادت کی کتابیں" کے 178,180 نتائج
- "کاروباری قیادت" کے 25,511 نتائج
- "آخری 90 دنوں" میں 744 نئی کتابیں اور 180 جلد آ رہی ہیں"

میں ان کتابوں کی اکثریت کی ضمانت دیتا ہوں۔ 98 فیصد یا اس سے زیادہ۔ کسی کی پانچ، سات، دس، یا یہاں تک کہ 21 آہم خوبیوں، مہارتوں، یا قابلیتوں کا اشتراک کرتے ہیں کہ ایک راہنمای کو دوسروں کی راہنمائی کیسے کرنی چاہیے۔ وہ اپنے بہترین طریقوں کے راستاتے ہیں جنہیں آپ ان کی طرح راہنمابنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

پچھلے 30 برسوں میں، میں نے قیادت کے عنوان پر ہزاروں کتابیں اور مضامین پڑھے ہیں۔ جیسا کہ میں اپنی بہترین لا بصریری کو کھنگالتا ہوں اور ان کے مواد اور آہم نکات کی عکاسی کرتا ہوں تو ان میں سے ہر ایک آوازیں اور ان کی صورت بالکل ایک جیسی نظر آتی ہیں۔ ان میں سے زیادہ تر بالکل ایک جیسے خیالات اور تصوّرات سے بھرے ہوئے ہیں، صرف تھوڑا مختلف طریقوں سے بیان کیے گئے ہیں۔

کیا مجھے روزانہ کے بلا گز، ٹو ٹیس اور پوسٹس کی تعداد کا بھی ذکر کرنا چاہئے جو ہمیں بتاتے ہیں کہ ایک عظیم راہنمای کرتا ہے؟ لگتا ہے میں نے ابھی ابھی ان کا ذکر کیا ہے۔

ہم صرف دوسروں کے کہنے، سوچنے یا ہونے کا اعلان کرنے کے راہنمابنے کا طریقہ جس کی آج سب کو ضرورت ہے سے مغلوب ہیں۔

یہ اکثر دلچسپ اور بعض اوقات گھرے کام، ایک آہم سوال پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ: ایک راہنمایا کرتا ہے؟

یہ بالکل غلط سوال ہے۔ راہنمایا کرتا ہے (اُس کا رویہ، بات چیت کا انداز، فیصلہ کرنے کی صلاحیت وغیرہ) یہ سب سے آہم عصر نہیں ہے جس کے بارے میں آپ کو جاننے کی ضرورت ہے۔ اس سے کہیں زیادہ گھرا اور ضروری سوال بھی ہے جو کوئی نہیں پوچھ رہا ہے۔

صحیح سوال

صحیح سوال:

راہنمایی کوں راہنمائی کرتا ہے؟

جیسے ہی میں تمام دستیاب راہنمائی کے تعلق سے تحریروں اور تعلیمات کو کھنگاتا ہوں تو مجھے کوئی ایسی چیز نہیں ملتی جو براؤ راست صحیح سوال کو حل کرتی ہو۔ صحیح سوال کا جواب ناگزیر طور پر نہ صرف راہنمایا بلکہ ہر اس شخص کی تقدیر کا تعین کرتا ہے جس کی وہ قیادت کرتے ہیں۔

صحیح سوال: راہنمایی کوں راہنمائی کرتا ہے؟

آئیے کچھ ذاتی سوالات پوچھتے ہیں۔ کیا آپ نے کبھی ---

- اس کے بارے میں سوچا کہ آپ کو کیا چیز راہنمایا بناتی ہے؟
- آپ اپنی قیادت میں کس چیز پر بھروسہ کرتے ہیں اس کا جائزہ لینے کے لیے ماضی میں جھانکیں؟
- اس پر غور کرنے کے لئے کافی دیر تک رکیں کہ کون واقعی آپ کی راہنمائی کرتا ہے؟

جو آپ کی راہنمائی کرتا ہے، بلا خروہی آپ کی قیادت، آپ کے کاروبار اور آپ کے کردار میں جاری کیا جاتا ہے۔

جو چیز آپ کی راہنمائی کرتی ہے وہ آپ کی کام کرنے، کامیاب ہونے، اور میراث چھوڑنے کی آپ کی صلاحیت کا بنیادی مرکز ہے۔

سنپنی خیزی یا غیر ضروری الارم بجھنے کے خطرے پر، آپ کو ضرور پوچھنا چاہیے اور فیصلہ کرنا چاہیے: آخر میں، آپ کی راہنمائی کیا ہے؟ تب ہی آپ اس سڑک پر یا اپنی قیادت کے لیے ممکنہ طور پر زیادہ پر جوش اور گھری بنیادوں پر جاری رکھنے کا صحیح عزم کر سکتے ہیں۔

اس سے پہلے کہ میں آپ سے ممکنہ طور پر بنیاد پرست اور زندگی کو بدینے والی قیادت کا اقدام کرنے کو کہوں، آئیے قائدین کی راہنمائی کرنے کے کچھ عام طریقوں پر نظر ڈالیں۔

1-1۔ کاروباری راہنماؤں کے قیادت میں 9 عام طریقے

کاروباری راہنماؤں کی راہنمائی کے لیے 100 یا اس سے زیادہ طریقوں کی فہرست بنانا آسان ہو گا، لیکن وہ تمام طریقے عام طور پر درج ذیل زمروں میں سے ایک کے ہی ماتحت آتے ہیں۔

یہ ہے وہ فہرست جسے میں "آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے" کی فہرست کہتا ہوں۔ یہ سب سے نمایاں راہنمائی قیادت والی اقسام پر مشتمل ہے جو میں نے اپنے 30 سال سے زیادہ کاروبار میں دیکھی ہیں۔

نوٹ: اس کتاب کی تحریر کے دوران، میں نے اپنے بلاگ کے قارئین سے اُن تاثرات پر تبصرہ کرنے کو کہا جو انہوں نے راہنماؤں کو یہ کہتے ہوئے سنائے جو ہر زمرے کی عکاسی کرتے ہیں۔ میں نے صرف چند تبصرے شامل کیے ہیں۔ ہر تبصرہ کرنے والے کو کتاب کی مفت کا پی ملے گی۔ دیکھیں... یہ میرے بلاگ کے لیے سائن اپ کرنے اور www.DrJimHarris.com پر تعاون کرنے کا تحفہ ہے۔

1: سربراہ کے زیر قیادت

قیادتی سربراہ ہر چیز کا تجربیہ کرتے ہیں۔ وہ مزید علم، معلومات، رپورٹس اور تجربیے تلاش کرتے ہیں۔ وہ اپنے جتنی فیصلے کرنے کے لیے منطق اور اسپریڈ شیٹس پر انحصار کرتے ہیں۔ ایسے راہنماؤں جو قیادتی سربراہ ہوتے ہیں اکثر ان پر آپ کو تجربیہ کرنے اور تنقیدی انداز میں سوچنے کی اپنی صلاحیت پر زیادہ انحصار کرتے ہوئے محسوس کرتے ہیں کہ ان کا ایک بنیادی طرزِ عمل ہے۔

سربراہ کے زیر قیادت کاروباری راہنماؤں کی باتیں کہتے ہیں جیسے کہ ---

- "یہ ایک بہت اچھا خیال ہے۔ چلو اسے کرتے ہیں۔"
- "آئیے ایک اور رپورٹ دیکھتے ہیں۔"
- "نمبر جھوٹ نہیں بولتے۔ نمبر کیا کرتے ہیں بتاؤ؟"
- "میں نے یہ کیوں نہیں سوچا؟"
- "مجھے آپ کا سوچنے کا انداز پسند ہے۔"
- "مجھے نمبر دکھاؤ۔ ہم نمبر زکودیکھ کر فیصلے کرتے ہیں، اندازہ لگا کر نہیں۔" کرت
فاؤلر (Curt Fowler)، بلاگ مبصر

2: پیسے کے زیر قیادت

پیسے کے زیر قیادت راہنماؤں رقم پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو کمائی یا کھوئی جاتی ہے۔ وال اسٹریٹ تیزی سے پیسے کی قیادت میں ہونے مثال ہے، جہاں منافع بخش کاروبار میں پیسے کمانا ایک از حد ضرورت ہے۔ تاہم، پیسے کی قیادت میں راہنماؤں نقد بھاؤ، منافع، اور مار جن ہونے کی اجازت دیتے ہیں اور تقریباً ہر کاروباری فیصلے میں اہم عوامل موجود ہوتے ہیں۔

پسے کے زیرِ قیادت کاروباری راہنمائی باقیتیں کہتے ہیں جیسے...

- "ہم اس پر ایک ٹن یعنی بہت زیادہ پیسہ کمائیں گے۔"
- "مجھے یہ مار جن پسند ہیں۔"
- "ہم مزید اخراجات کیسے کم کر سکتے ہیں؟"
- "ہم اس معاہدے میں مزید 1%-2% مار جن کیسے کم کر سکتے ہیں؟"
- "مجھے کمائی کے معیار کی پرواہ نہیں ہے۔ نمبر نمبر ہوتے ہیں، اور میں اپنا بنانا چاہتا ہوں۔"

~سڈنی بو سٹین، بلاگ تبصرہ نگار

3: اختراع کے زیرِ قیادت

اختراعی یا جدت طرازی کے راہنماء کاروبار کو بڑھانے کے لیے مسلسل جدید ترین تکنیکیں، ڈیجیٹل، یا تخلیقی پیٹ فارم تلاش کرتے رہتے ہیں۔ وہ تازہ ترین اپ گریڈ، ایپ، سافت ویر، ویب سائٹ، مارکیٹنگ کی تکنیک، یا منفرد تصور سے مُتأثر، یہاں تک کہ چکر اکر رہ جاتے ہیں۔ اگرچہ کسی بھی پائیدار کاروبار کے لیے واضح طور پر بہتری ضروری ہے، لیکن جدت طرازی کے راہنماء کثر کسی بھی ایسی چیز کے لیے زور دیتے ہیں جو "ئی چیز" ہو۔

جدت طرازی پر مبنی کاروباری راہنماء کہتے ہیں جیسے...

- "اسٹیو جابز یا اپل کیا کریں گے؟"
- "ہمیں ابھی اپ گریڈ کرنا ہو گا نہیں تو ہم مارکیٹ شیر، کسٹمر کی وفاداری اور بھی بہت کچھ ہار سکتے ہیں۔"
- "اختراع کرو یعنی جدت لاو یا مر جاؤ!"

- "بعض آوقات ہمیں اپنے صارفین کی جہاں انہیں جانے کی ضرورت ہے، راہنمائی کرنی پڑتی ہے۔ اور بعض آوقات یہاں تک کہ جب وہ جانا نہیں چاہتے

تب بھی۔"

- "یہ بہت اچھا ہو گا!"

- "اس میں کیا نیا اورِ لچک پ ہے؟"

~ جیسے پائیں، بلاگ مبصر

4: موقع کے زیرِ قیادت

موقع کے زیرِ قیادت والے راہنماؤش و خروش سے کسی بھی معقول کھلے دروازے میں گود جاتے ہیں۔ وہ اگلے بڑے وقفے، اسٹریجیک اتحاد، یا غیر متوقع پیشکش پر اپنی نگاہیں جمائے رکھتے ہیں جو ان کے کاروبار کو اعلیٰ سطح پر لے جاسکتی ہے۔

موقع کے زیرِ قیادت کاروباری راہنمائی باتیں کہتے ہیں جیسے ...

- "جب تک ہم کر سکتے ہیں ہمارا اس میں گودناہتر ہے۔"

- "کسی بھی طرح سے ہم اس موقع کو ہاتھ سے جانے نہیں دے سکتے"

- "کیا زبردست موقع ہے! چلو اس سے فائدہ اٹھائیں"

- "یقینی طور پر، یہ موقع ہماری کمپنی کے نقطہ نظر سے تھوڑا سا باہر ہے، لیکن مجھے لگتا ہے کہ یہ کوشش کے قابل ہو گا" کرت فولر، بلاگ تبصرہ نگار

- "ہم چنانزیادہ کوشش کریں گے اُتنا فائدہ ہو گا" شیر ون کینڈریو، بلاگ تبصرہ نگار

- "میں جانتا ہوں کہ اگر میں صرف یہ کرتا ہوں تو۔۔۔ یہ ہو گا۔"

~ جیز زالیٹر اڈا، بلاگ مبصر

5: قیمت کے زیرِ قیادت

اس ایک انتباہ کے ساتھ: کہ قیمت کے زیرِ قیادت والے راہنماؤں کی قیادت کرنے والے راہنماؤں کے قریبی کزن ہیں۔ بنیادی طور پر اس بات پر توجہ مرکوز کرنے کے بجائے کہ وہ کتنا پیسہ کما سکتے ہیں، قیمت کی قیادت کرنے والے راہنماؤں کی تین قیمت تلاش کرتے ہیں، ہر ایک فیصد کو نچوڑ کر دوسرے کے ہاتھ سے نکال سکتے ہیں۔

قیمت کے زیرِ قیادت والے راہنماؤں ایسی باتیں کہتے ہیں جیسے ...

- "آپ کو واقعی اس میں مہارت حاصل کرنے کی ضرورت ہے۔"
- "یہ بہترین آپشن ہے کیونکہ یہ سب سے سستا ہے" ~ ڈیرن شیرر، بلاگ مبصر
- "ارے، ہر سیل اچھی سیل ہوتی ہے" ~ ایرک جانسن، بلاگ مبصر
- "ہر ایک چیز کی بیشی کے قابل ہوتی ہے۔" ~ ہاورڈ ڈریک، بلاگ مبصر
- "ہم اس چیز کو سستا اور اچھا چاہتے ہیں" ~ انجلین تی اوہ، بلاگ مبصر

6: ماہرین کے زیرِ قیادت

ماہرین کے زیرِ قیادت راہنماء جدید ترین انتظام یا قیادت کے رُجحان سے تیزی سے مُتاثر ہو جاتا ہے، اور ہمیشہ ایک عظیم اسپیکر، مصنِف، یا مشیر کے نئے تصوُّر کی تلاش میں رہتا ہے۔ ماہرین کی زیرِ قیادت راہنماء کثر" نئے " کاروباری تصوُّر کو تیزی سے نافذ کرتے ہیں اس بات کا اندازہ لگانے میں وقت نکالے بغیر کہ اسے کیسے اپنایا جائے اور ان کے کاموں میں ضم کیا جائے۔

جی ہاں، اس میں تھوڑی سی مُشکل شامل ہے کیونکہ میں بولتا ہوں، لکھتا ہوں اور روزی کے لیے پیشہ و رأفاد کو سکھاتا ہوں، لیکن یہ اب بھی سچ ہے۔

ماہرین کے زیرِ قیادت راہنماؤں ایسی باتیں کہتے ہیں جیسے ---

- "ہسی میگرین میں ایک نمایاں مضمون تھا جس میں کہا گیا تھا---"
- "کانفرنس سے ایک بہت اچھا خیال ذہن میں آیا ہے--- چلو اسے عمل میں لاتے ہیں!"
- "ہمارا مد مقابل اس لڑکے کی کتاب پڑھ رہا ہے--- اور یہ رہی آپ کے لیے وہ کتاب"
- "پوری انڈسٹری یہ کر رہی ہے۔"
- "آئیے میدان میں بہترین ماہر تلاش کریں اور اُسے یہاں لے آئیں---"
- "[ٹرینڈی میجنٹ فیڈر اسٹر دا خل کریں] کے مطابق، کیا ہمیں اس کے بجائے اس طرح نہیں کرنا چاہیے؟" ~ جیسن پائیں، بلاگ تبصرہ نگار

7: دباؤ کے زیر قیادت

دباؤ کے زیر قیادت والے راہنماؤں کی، فوری، یا بحرانی حالات میں بہتر کام کرنے کا دعویٰ کرتے ہیں۔ وہ اکثر اندر ویں دباؤ (یعنی ہنگامی حالات، ڈیڈ لائن، وغیرہ) کے ساتھ ساتھ یہ ویں دباؤ (یعنی برادری، سیاسی، فرآہی دائرہ، وغیرہ) دونوں کے سامنے جھک جاتے ہیں۔ جب خود کو دباؤ میں نہ لانا ہو تو، دباؤ کے زیر قیادت راہنماء بعض اوقات غیر ارادی طور پر دوسروں پر غیر ضروری اور غیر متعلقہ دباؤ ڈال دیتے ہیں۔

دباؤ کے زیر قیادت کا رو باری راہنمائی باتیں کہتے ہیں جیسے ---

- "ڈیڈ لائن کو پورا کرنا ہے---"
- "ابھی کر لو ورنہ---"
- "کوئی بہانہ نہیں"
- "وقت پیسہ ہے"
- "ناکامی کوئی آپشن نہیں ہے---"
- "مجھے پرواہ نہیں ہے کہ ہم یہ کیسے کریں، لیکن ہمیں کرنا پڑے گا اور اب کرلو"
- ~ جیسن پائیں، بلاگ تبصرہ

- "پیڈل کو میٹل پر رکھو" ~ رابنڑ نکن، بلاگ مبصر
- "ہم صرف تھوڑی دیر کے لیے سونا چاہتے ہیں اور شور شروع ہو جاتا ہے! ہم سو سکتے ہیں، جب ہم سونا چاہیں" ~ ایرک جانسن، بلاگ مبصر

8: احساسات کے زیر قیادت

احساسات کے زیر قیادت والے راہنماؤ کوئی قدم اٹھانے سے پہلے اپنے احساسات اور جذبات کا مسلسل جائزہ لیتے ہیں۔ کسی بھی طرح سے خوف، اضطراب، جوش، سکون، یا حافظتی جذبات سے جذبات کی قیادت کرنے والے راہنماؤ کی گہرائیوں سے متاثراً اور مغلوب ہوتے ہیں۔ وہ مسلسل اندازہ لگاتے ہیں کہ وہ کسی چیز کے بارے میں "کیسا محسوس کرتے ہیں۔۔۔"

احساسات کے زیر قیادت والے راہنماؤ کثرائی باتیں کہتے ہیں جیسے۔۔۔

- "یہ مجھے ٹھیک نہیں لگتا۔۔۔"
- "میرا دل اس کام میں نہیں لگتا۔۔۔"
- "یہ تکلیف دے گا۔۔۔"
- "یار، میں کسی چیز کے بارے میں اس سے زیادہ پُر جوش کبھی نہیں رہا۔۔۔"
- "یہ واقعی مجھے خوش کرتا ہے"
- "کشتنی کو مت ہلاو"
- "افسوں سے محفوظ رہنا بہتر ہے" ~ رابنڑ نکن، بلاگ مبصر
- "یہ واقعی ہمارا بڑا اوقفہ ہو سکتا ہے۔" ~ کرس بیسر، بلاگ مبصر

9: فخر کے زیر قیادت

فخر کے زیر قیادت را ہنمُاخود کو اور اپنی کمپنیوں کو خاص، مختلف اور منفرد کے طور پر دیکھتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو اور ہر کام کو سنجیدگی سے لیتے ہیں۔ فخر کی قیادت کرنے والے را ہنمُاکثر کسی شخص یا کسی گروہ کے سامنے سے پیچھے ہٹنے سے انکار کرتے ہیں۔ چاہے وہ غلط ہی کیوں نہ ہو۔

فخر کے زیر قیادت کاروباری را ہنمُایسی باتیں کہتے ہیں جیسے ---

- "ہم مختلف ہیں۔"
- "وہ اس کی کوشش کر سکتے ہیں۔ ہمیں ضرورت نہیں ہے۔"
- "ہم جانتے ہیں کہ میدان میں کیا ہو رہا ہے۔ تم یہیں دفتر میں رہو اور کام کرتے رہو۔"
- "میں اسے سننا نہیں چاہتا"
- "یہ میرا راستہ یا شاہراہ ہے۔ ~ ہاورڈ ڈریک، بلاگ مبصر

ایمانداری کی جانچ

جیسا کہ آپ یہ پڑھتے ہیں، مجھے یقین ہے کہ آپ نے جلد ہی دوسروں کو دیکھا ہے جو ان میں سے ایک یا زیادہ اقسام کے لیے موزوں ہیں۔ زیادہ آہم سوال یہ ہے کہ "آپ خود کو کہاں دیکھتے ہیں؟" یہاں آپ کی پہلی کتابی اسائنسمنٹ ہے۔ خانوں میں ایک چیک لگائیں جو سب سے زیادہ درست طریقے سے بیان کرتا ہے کہ آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے۔

□ سربراہی قیادت

□ پیسے کی قیادت

□ اختراعی قیادت

- موضع کی قیادت
- قیمت کی قیادت
- ماہرانہ قیادت
- دباؤ کی قیادت
- احساسات کی قیادت
- فخر کی قیادت

2- خوفناک حقیقت

کبھی نہ کبھی، "آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے" کی فہرست میں سے ایک یا زیادہ چیزوں نے ہماری راہنمائی کی ہے۔ سچ کہوں تو، ہم میں سے زیادہ تر اکثر اوقات ان میں سے کئی چیزوں کا مجموعہ ہوتے ہیں۔ لیکن اب، آپ کو اس پر غور کرنے کی ضرورت ہے۔ ان نوڑ مردوں میں سے ہر ایک بالکل ولیٰ ہی قیادت ہے جیسی ہر سیکولر، غیر منافع بخش کمپنی کی 95% یا اس سے زیادہ کی قیادت ہوتی ہے۔ اس سے زیادہ تیزی سے آگے نہ بڑھیں۔ اس کو مزید جاننے کے لیے بس تھوڑا سا وقت اور نکالیں۔ یہ نوڑ مرے اس بات کی سادہ مثالیں ہیں کہ دُنیا بھر میں روایتی کاروباری دُنیا کس طرح آگے بڑھ رہی ہے۔ اگر ایک لفظ میں بیان کرنا ہو تو یوں کہا جاسکتا ہے کہ، دُنیا کی قیادت "کیا" کر رہی ہے۔ اُن کے لیے، یہ سب کچھ آئندیا، پیسہ، موضع، اختراع، قیمت، ماہرین وغیرہ کے بارے میں ہے۔ یہ وہ زمرے ہیں جن پر بہت سے سیکولر تاجر اور کاروباری خواتین اپنے فیصلے کرنے، اپنے کاروبار کو چلانے، اور آخر کار ان تک پہنچنے کے لیے مائل ہیں۔ بد قسمتی سے، ہم میں سے اکثریت 2 فیصدی لوگ (مردو خواتین جو منافع کے لیے، نجی طور پر منعقد ہونے والی، بائبل پر مبنی فرمز کی قیادت کر رہے ہیں)۔ مختلف نہیں ہیں!

ہم بالکل اپنے سیکولر ہم منصوبوں کی طرح انہی چیزوں کی راہنمائی میں چلتے ہیں جن کی راہنمائی میں سیکولر چلتے ہیں۔ مگر ایسا کیوں ہے؟

ہمارے پاس تمام کاروباری رسائل، گروز (استاد)، کتابیں، تجزیہ، اور مارکیٹ کی معلومات تک یکساں رسائی ہے جو ہمارے حبیفوں کی طرح دنیا کے نظام کے زیر کنٹرول ہیں۔ لہذا، ہم بھی اتنے ہی کمزور ہیں جتنا کہ وہ اپنی کمپنیوں کو بالکل اُسی طرح آگے بڑھانے کے لیے زبردست لائچ کے ہاتھوں کمزوری کا شکار ہو رہے ہیں۔ دنیا کے کاروباری طریقے اتنے مروجہ، وسیع اور کافی ہیں کہ ان کی راہنمائی نہ کرنا تقریباً ممکن ہے۔ یہی تو خوفناک حقیقت ہے۔

اگر آپ کاروباری دنیا کے طریقوں سے راہنمائی حاصل کر رہے ہیں، تو آپ کو اپنے حبیفوں پر بالکل صفر مُسابقتی برتری حاصل ہے!

صفر نفع۔ کوئی نفع نہیں۔ یعنی نفع موجود ہی نہیں ہے۔

اگر آپ صرف اپنے دماغ پر بھروسہ کرتے ہیں، جبکہ دنیا آپ کے سامنے آنے والے موقع، یا باقی فہرست اور مزید کا کوئی مجموعہ ہے، تو آپ ایک ہی میدانِ جنگ میں ہیں، ایک ہی ہتھیار اور وسائل کے ساتھ لڑ رہے ہیں۔ کوئی الگ مُسابقتی نفع نہیں ہے!

میں آپ کو یہ پوچھتے ہوئے سن سکتا ہوں، "تو، ڈاکٹر جم... کیا آپ مجھے بتا رہے ہیں کہ مجھے اپنا دماغ استعمال کرنے یا موقع کو دیکھنے یا اپنے کام کے مالی پہلوؤں کے بارے میں سوچنے کی بالکل ضرورت نہیں ہے؟ کیا آپ یہی کہہ رہے ہیں؟"

اگر آپ کاروباری دنیا کے طریقوں سے راہنمائی کر رہے ہیں، تو آپ کو اپنے حبیفوں پر بالکل صفر مُسابقتی برتری حاصل ہے!

نہیں نہیں نہیں! دوبارہ کہوں گا... نہیں!

خُدا نے آپ کو دماغ اور ایک عاقل ذہن دیا ہے۔ اُس نے آپ کو یہ اس لیے دیتا کہ آپ سوچیں اور عقل کی رو سے سوچیں اور منصوبہ

بناسکیں اور ترقی کر سکیں۔ اس نے آپ کو دوسروں کے تینیں اپنی حساسیت پیدا کرنے کے لیے احساسات دیے۔ وہ توقع کرتا ہے کہ آپ ان احساسات کو استعمال کریں گے۔

میں جو آپ کو دلیری کے ساتھ چلنج کر رہا ہوں وہ ہے ایک بڑی تبدیلی، آپ کے مارکیٹ میں غیر منصافانہ مسابقتی نفع کو ختم کرنے کی طرف ایک تبدیلی۔

یہ تبدیلی غیر منصفانہ کیوں ہے؟ یہ ایک الگ مسابقتی نفع کیوں ہے؟

کیونکہ یہ ایک اور صرف ایک چیز پر مبنی ہے: کہ آپ کی راہنمائی کوں کر رہا ہے۔۔۔

"نہ دُنیا سے محبت رکونہ ان چیزوں سے جو دُنیا میں ہیں۔ جو کوئی دُنیا سے محبت رکھتا ہے اُس میں

بَاپ کی محبت نہیں۔ کیونکہ جو پُچھ دُنیا میں ہے یعنی جسم کی خواہش اور آنکھوں کی خواہش اور

زندگی کی شیخی وہ باپ کی طرف سے نہیں بلکہ دُنیا کی طرف سے ہے۔" (یو ۱۶: ۱۵- ۲: ۱۶)

۔۔۔ کس کی قیادت یا ہدایت میں!

اس لئے کہ جتنے خدا کے روح کی ہدایت سے چلتے ہیں وہی خدا کے بیٹے ہیں۔" (رومیوں 8: 14)

گروپ مباحثہ

"آپ کی راہنمائی کوں کرتا ہے" کے نو میں سے کوں ساڑھہ سب سے زیادہ اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ آپ کس طرح راہنمائی کرتے ہیں؟

کیا آپ کبھی اس خوفناک حقیقت کا بیکار ہوئے ہیں کہ آپ کو کوئی حقیقی مسابقتی نفع نہیں ہے؟ کیوں یا کیوں نہیں؟

بڑی تبدیلی

"اور میں باپ سے درخواست کروں گا تو وہ تمہیں دوسرا مددگار بخشے گا کہ اب تک تمہارے ساتھ رہے۔ یعنی روح حق جسے دنیا حاصل نہیں کر سکتی کیونکہ نہ اُسے دیکھتی اور نہ جانتی ہے۔" (یوحنّا 14:16-17)

بطور 2 فیصدی، آپ کو روح القدس کے ذریعے راہنمائی کرنے کی ضرورت ہے۔ مدت کوئی معنی نہیں رکھتی۔ یہ ایک بڑی تبدیلی ہے۔ ایک بہت بڑی تبدیلی۔ اُس کی قیادت کی جاتی ہے کیونکہ دنیا اُس کی توقع رکھتی ہے جو روح پیش کرتا ہے۔

یہ قیادت کی ایک یاد گار تبدیلی ہے جو کہ سربراہی قیادت میں، پسیے کی قیادت میں، اختراعی قیادت میں، مواقع کی قیادت میں، قیمت کی قیادت میں، دباؤ کی قیادت میں، احساسات کی قیادت میں، اور فخر کی قیادت میں مکمل طور پر اور یہ ساری قیادتیں صرف روح کی قیادت میں ہوتی ہیں۔

یہ ایک ایسی تبدیلی ہے جسے دنیا (غیر ایماندار کار و باری راہنمای) نہیں سمجھتی، اس لیے نہیں کہ وہ اس کے قابل نہیں ہے بلکہ صرف اس لیے کہ وہ ایماندار نہیں ہے۔ وہ ممکنہ غیر مُنصِفانہ مسابقتی نفع حاصل نہیں کر سکتے کیونکہ خدا کی روح ان میں سکونت نہیں کرتی۔

بس ان چند تبدیلیوں کے بارے میں سوچیں جن کی آپ کو ضرورت پڑ سکتی ہے۔

اللہی باقتوں اور کاموں میں تبدیلی	دنیاوی باقتوں اور کاموں سے
باطنی (روح کی) قیادت میں	بیرونی قیادت سے
کلام اور ابدی سچائیوں کی پیروی کرنے میں	معاشرے اور موجودہ رجحانات کی پیروی کرنے سے
بانبل سے منسلک ہونے میں	سیاسی طور پر دُرست ہونے سے
خدا کی بلاہٹ میں	کامیابی کے پیچھے بھاگنے سے
خدا کی روح کو دوسروں کے لیے چھوڑنا	اس دُنیا کی روح کے سامنے سرتسلیم خم کرنے سے

اور یہ باتیں اور کام صرف شروعات ہیں۔

جب آپ بڑی تبدیلی کا آغاز کرتے ہیں، تو یہ ضروری ہے کہ دو سب سے بنیادی طریقوں کا جائزہ لیا جائے جن میں خدا آپ کی راہنمائی کرتا ہے۔

"لکھا ہے کہ آدمی صرف روٹی ہی سے جیتنا رہے گا بلکہ ہر اس بات سے جو خدا کے منہ سے نکلتی ہے۔"

(متی 4:4)

"جو کلام پر توجہ کرتا ہے بھلائی دیکھے گا۔۔۔"

(امثال 16:20)

پہلا طریقہ جسے خدا آپ کی راہنمائی کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے وہ ہے اُس کا کلام۔ کیونکہ اُس کا کامل اور بے نظیر کلام سکھاتا ہے، مُتأثر کرتا ہے، سزادیتا ہے، حوصلہ دیتا ہے، دُرست کرتا ہے اور بھی بہت کچھ کرتا ہے۔

میں اس سچائی کو بیان کرنے کی کوئی وجہ نہیں سمجھتا کیونکہ، اس کتاب کو پڑھ کر، آپ غالباً کلام کی طاقت پر یقین رکھنا شروع کر دیتے ہیں۔ اور یہ سب خدا کے کلام سے شروع ہوتا ہے۔

"اس لئے کہ جیتنے خدا کے روح کی ہدایت سے چلتے ہیں وہی خدا کے بیٹے ہیں۔۔۔ روح خود ہماری روح کے ساتھ مل کر گواہی دیتا ہے کہ ہم خدا کے فرزند ہیں۔

(رومیوں 14:8)

ڈوسرا بنیادی طریقہ جو خدا آپ کی راہنمائی کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے وہ ہے اُس کا روح القدس۔ مذکورہ بالا کلام کا یہ اقتباس آپ کے قابل غور اور گھرائی سے مطالعہ کرنے کے قابل ہے جو اس کتاب کی مدت اور مقصد سے کہیں زیادہ ہے۔

پھر بھی یہ ضروری ہے کہ رومیوں 16:8 کے اندر ایک کلیدی جملے میں تیزی سے غوطہ لگائیں "بِرُوحِ خُودِ ہماری روح کے ساتھ مل کر گواہی دیتا ہے" ... ہم باقی کتاب کو استعمال کرتے ہوئے اس جملے پر اکثر بات کریں گے۔ لیکن یہاں یہ بڑی تبدیلی اتنی آہم کیوں ہے۔

جب آپ نئے سرے سے پیدا ہوئے تو آپ کی اس پیدائش سے مردہ روح بھی دوبارہ پیدا ہو گئی۔ اس طرح اب، آپ کے اندر دوبارہ پیدا ہونے والی روح اور خدا کی پاک روح دونوں موجود ہیں۔ لہذا، آپ کی روح، آپ کے اندر روح القدس کے ساتھ گواہی دیتی ہے۔

"روح خود ہماری روح کے ساتھ مل کر گواہی دیتا ہے" کا لفظی مطلب ہے کہ ہمارے اندر ایک شریک گواہ رہتا ہے، خدا کی موجودگی جس سے ہم پکار سکتے ہیں، تلاش کر سکتے ہیں، پوچھ سکتے ہیں، پڑتاں سکتے ہیں، اور کسی بھی وقت۔۔۔ کہیں بھی رہ سکتے ہیں۔

کیا ہم ایک انتہائی آہم حقیقت پر متفق ہو سکتے ہیں؟ یعنی... جب آپ کو رُوحُ الْقُدُس حاصل ہوتا ہے، تو وہ صرف ایک "جہنم سے باہر نکلنے" کے کارڈ سے کہیں زیادہ ہوتا ہے۔ افسوس کی بات یہ ہے کہ لاکھوں ایماندار جن میں سے بہت سے آج کاروبار میں ہیں۔ سوچتے ہیں کہ خدا ہمیں صرف جہنم سے بچانا چاہتا ہے۔

یہاں تک کہ گرجا گھروں، کتابوں کی دکانوں اور انٹرنیٹ پر دستیاب سینکڑوں شاندار فہرستوں، مضامین اور بائبل کے مطالعے کے باوجود رُوحُ الْقُدُس سکھاتا ہے، راہنمائی کرتا ہے، بولتا ہے، حفاظت کرتا ہے اور ہمارے ذریعے کام کر رہا ہے۔ لیکن اس باوجود، بہت کم ایمانداروں کو یہ سکھایا جاتا ہے کہ رُوحُ الْقُدُس آسمان کی بادشاہی میں داخل ہونے کا ان کا یک طرفہ ٹکٹ ہے۔

یہاں تک کہ ہم میں سے بہت کم لوگوں کو سکھایا گیا ہے، تربیت دی گئی ہے، یا اس کی حوصلہ افزائی کی گئی ہے کہ ہمارے کاروبار اور پیشہ و رانہ زندگیوں میں مزید رُوح کی قیادت کیسے کی جائے۔ اس کے باوجود رُوح آپ کی پیشہ و رانہ زندگی کے تمام پہلوؤں میں آپ کا شریک گواہ بننے کے قابل، بتیار اور آمادہ ہے۔

2-1- کیا یہ ممکن ہے؟

"اس کے لئے دربان دروازہ کھول دیتا ہے، اور بھیڑیں اُس کی آواز سنتی ہیں اور وہ اپنی بھیڑوں کو نام بنا م بلا کر باہر لے جاتا ہے۔ جب وہ اپنی سب بھیڑوں کو باہر نکال چکتا ہے تو ان کے آگے آگے چلتا ہے۔ اور بھیڑیں اُس کے پیچے پیچے ہو لیتی ہیں کیونکہ وہ اُس کی آواز پہچانتی ہیں۔ (یوہنا 10:4-3)

عالمی اقتصادیات، زیادہ سے زیادہ گاہکوں، چیزوں کو زیادہ بنانے اور اخراجات کو کم کرنے کے لیے بے لگام دباؤ اور ایک دوسرے سے سبقت لے جانے کی بازاری ذہنیت کا تقاضا کرتی ہے۔

کیا آج کی عالمی کاروباری دنیا میں آپ کے لیے رُوحُ الْقُدُس کاراہنمائی کرنا واقعی ممکن ہے؟
جو اب ایک شاندار ہاں میں ہے!

ہاں یہ ممکن سے زیادہ ہے؛ یہ آپ کی پہنچ میں ہے۔ خدا کے روح نے پوری بائل مقدس کو ایسے مردوں اور عورتوں کے بیانات سے بھر دیا ہے جن کی بوسیلہ روح القدس راہنمائی کی گئی تھی۔ یاد رکھیں روح نے ایسے لوگوں سے بات کی اور ان کی راہنمائی کی۔۔۔

- ابراہام کسدیوں کے اُور کو چھوڑ کر جانے کے لیے تیار ہو جائے،
- ایک جھاڑی سے موسمی کی قیادت کی تاکہ موسمی مصر سے لوگوں کو باہر لے کر جانے کے لئے تیار ہو جائے،
- یشواع موعودہ سرز میں کو فتح کر سکے،
- نجمیاہ مقررہ وقت میں یروشلم کی دیواروں کو دوبارہ تعمیر کر سکے،
- آستر دلیری سے بادشاہ کے پاس جائے، اپنی زندگی کا خطہ مول لے سکے،
- روت نومی کے خدا سے چمٹے رہے اور اپنے خاندان کو ترک کرنے کے لیے تیار ہو جائے،
- داؤد جاتی جویٹ کو شکست دے کر اسرائیل کا عظیم بادشاہ بنے۔
- سلیمان بنی اسرائیل کی حکمت کے ساتھ راہنمائی کر سکے،
- ایلیاہ بعل کے جھوٹے نبیوں کو شکست دے سکے،
- ایشح نے دلیری سے ایلیاہ کی روح کے ڈگنے حصے کی درخواست سکے،
- یوناہ کلام کی منادی کرتے ہوئے دشمن ملک کو تباہ ہونے سے بچا سکے،
- یوسف اور مریم شادی کریں اور خدا کے بیٹے کو جنم دے سکیں،
- شمعون اور حناہ ہیکل میں ہوں اور بالکل اُسی وقت یوسف یسوع کو ہیکل میں اُن کے سامنے پیش کر سکے،
- لوقا اپنے ہی نام پر انجیل لکھ سکے،
- پطرس نے عہد نامے کے پہلے وعظ کی منادی کر سکے اور 3,000 سے زیادہ جانوں کو بچا سکے،

- حنفیاہ ساؤل جویر و شلیم میں مقد سین کے سب سے بڑا ذہمن تھا کے پاس جاسکے،
- پُلوس--- جس نے عملی طور پر مقد سین کو ستایا اُس کو تبدیل کر سکے،
- یوحنّا مکاشیفہ کی کتاب لکھ سکے،
- --- اور بھی بہت کچھ!

یہ خدا کے روح کی قیادت میں مردوں اور عورتوں کی بائبل کی سینکڑوں مثالوں میں سے صرف چند ہیں۔
یہاں تک کہ خدا کے بیٹے نے کہا،

"--- میں تم سے سچ کہتا ہوں کہ بیٹا آپ سے کچھ نہیں کر سکتا سو اُس کے جو باپ کو کرتے دیکھتا
ہے کیونکہ جن کاموں کو وہ کرتا ہے انہیں بیٹا بھی اُسی طرح کرتا ہے۔" (یوحنّا: 19:5)

سچ کہوں تو، 2 فیصدی کے طور پر، آپ مختلف نہیں ہیں۔ آپ کے اندر بالکل وہی روح رہتی ہے۔
کیا آج کاروبار میں روح کی راہنمائی ممکن ہے؟

جی ہاں۔ بڑی تبدیلی لانے کے لیے صرف ایک رائی کے دانے کے برابر ایمان کی ضرورت ہوتی ہے (متی 17:

(20:

2-2۔ کس کی تبدیلی اور کیوں؟

آگے بڑھنے اور بڑی تبدیلی کرنے کی چھ طاقتور وجوہات یہ ہیں۔

رُوحُ خُدَا کَ ذِهْنَ كُو جانتا ہے۔ :1

" بلکہ جیسا لکھا ہے ویسا ہی ہوا کہ جو چیزیں نہ آنکھوں نے دیکھیں نہ کانوں نے سُنیں نہ آدمی کے دل میں آئیں۔ وہ سب خدا نے اپنے محبت رکھنے والوں کے لئے تیار کر دیں۔ لیکن ہم پر خدا نے ان کو روح کے وسیلے سے ظاہر کیا کیونکہ روح سب باتوں بلکہ خدا کی تھیں بھی دریافت کر لیتا ہے۔ کیونکہ انسانوں میں سے کون کسی انسان کی باتیں جانتا ہے سو انسان کی اپنی روح کے جو اس میں ہے؟ اسی طرح خدا کے روح کے سو اکوئی خدا کی باتیں نہیں جانتا۔"

(1-گرِ تہذیب 2:9-11)

ہم میں سے بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ دنیا کے مشہور CEO یا لیڈر شپ گرو کے ساتھ کافرنس میں شرکت کرنا اچھا لگتا ہے۔ جب ہم ان کی حکمت اور تجربے کو استعمال کرتے ہیں تو کسی عظیم شخص کی ہدایت کے تحت پڑھنا ایک بہت اچھا تجربہ ہو سکتا ہے۔ کاروبار میں کسی قابل ذکر ماہر کو سننے میں فطری طور پر کوئی غلط بات نہیں ہے۔ آپ کے لیے میرا مشورہ یہ ہے کہ وہ جو کچھ بھی کہتے ہیں یا لکھتے ہیں اُسے کلام اور گواہ کے ذریعے ہمیشہ فلٹر کریں یعنی اُسے کلام کے ذریعے جانچیں۔

تصوّر کریں، ہر صورت حال، چیخن، رکاوٹ، موقع یا فیصلے کے لیے جس کا آپ سامنا کرتے ہیں۔ آپ اپنے سامنے انسانی گرو کو تلاش کرنے کے بجائے، آپ اپنے اندر خدا کے ذہن کو تلاش کریں تو کیا ہو۔
واہ! ان دو آپشنز کے درمیان کوئی موازنہ نہیں ہے۔ خدا کیسے یہ چاہ سکتا ہے کہ میں کسی اور کی بصیرت پر اپنا کاروبار چلاوں۔۔۔ اور وہ بھی ہر بار!

2: روح ہمیں ہمارے کاروبار کے لیے خدا کی مفت حکمت دیتا ہے۔

"مگر ہم نے نہ دنیا کی روح بلکہ وہ روح پایا جو خدا کی طرف سے ہے تاکہ ان باتوں کو جانیں جو خدا نے ہمیں عنایت کی ہیں۔" (1-گرِ تہذیب 2:12)

خدا نے پہلے ہی روح پر اپنی تمام حکمتیں ظاہر کر دی ہیں اور آپ کے کاروبار کے لیے منصوبہ بندی کر دی ہے، یہاں تک کہ وہ چیزیں جن کو آپ کے ذہن میں سمجھنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ اور اگر آپ پوچھیں اور روح چاہے تو ان کو آپ پر ظاہر کر سکتا ہے۔

اس سے بھی زیادہ، یہ مشورہ بالکل مفت ہے! مشورہ پہلے سے ہی روح کے اندر رہتا ہے جو آپ کی روح کے ساتھ گواہی دیتا ہے۔ آپ کو بس پوچھنے کی ضرورت ہے۔ (بعد میں اسے کیسے کرنا ہے اس کے بارے میں اور بھی بہت کچھ ہے۔ اور یاد رکھیں میں آپ کو بیچ میں لٹکتا ہوں اُنہیں چھوڑوں گا۔)

3: روح تمام سچائی کو جانتا ہے۔

"لیکن جب وہ یعنی روح حق آئے گا تو تم کو تمام سچائی کی راہ دکھائے گا۔ اس لئے کہ وہ اپنی طرف سے نہ کہے گا لیکن جو کچھ سنے گا وہی کہے گا۔۔۔" (یوحنا 16:13 الف)

ایک 2 فیصدی کے طور پر، آپ کے اندر پہلے سے ہی دنیا کی سب سے طاقتور مشورت موجود ہے جو اس کائنات کو پتہ نہیں کب معلوم ہوگی۔ آپ اپنے کاروبار، اپنے ملازمین اور ساتھیوں، آپ کے ٹھیکہ داروں اور سپلائرز (فرآہم کنندگان)، آپ کے صارفین اور کمیونٹی کے ارکان۔۔۔ جو بھی آپ کے کاروبار سے متعلق ہے، آپ ان کے بارے میں پوری سچائی میں راہنمائی حاصل کر سکتے ہیں۔

روح کبھی جھوٹ نہیں بولتا، کبھی سچائی کو نہیں جھوٹلاتا، کبھی گمراہ نہیں کرتا، کبھی کم نہیں کرتا، اور کبھی بھی ایسی کوئی چیز نہیں چھوڑتا جس کی آپ کو جانے کی ضرورت ہو۔ مزید یہ کہ، سچائی کے لیے روح کا نفع اٹھانا آپ کو آزاد کرے گا (یوحنا 8:32) روح وہ سب کچھ کرتا ہے جو آپ کے لیے خدا کی مرخصی ہو۔

4: روح آپ کے کاروبار کے مستقبل کو جانتا ہے۔

"--- اور تمہیں آئندہ کی خبریں دے گا۔" (یوحنّا 13:16 ب)

کیا آپ اسے سمجھے؟

کیا واقعی آپ اسے سمجھ گئے؟

تصوّر کریں کہ آپ کے لیے 24 گھنٹے، ہفتے کے 7 دن اور سال کے 365 دن ایک مشیر دستیاب ہے جو کل اور ہمیشہ کے لیے آپ کے کاروبار میں آپ کے سامنے آنے والی ہر چیز کو پہلے سے جانتا ہے۔

اوہ میرے خُدایا!

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ روح ہر صبح آپ کو 10 آہم خبریں یا مالیاتی بصیرتیں، مختصر پیغامات یا ای میل کرے گا۔ تاہم، وہ اپنے کامل وقت میں، آپ کی راہنمائی اور قیادت کرے گا اور آپ کو ایک وقت میں ایک قدم اُس راستے پر لے جائے گا جس پر آپ کو اپنے کاروبار کے ذریعے آپ کی بلاہث کو پورا کرنے کی ضرورت ہے۔ کیونکہ بعض اوقات، روح کے ذریعے خُدا کی ہدایات کوئی منطقی معنی نہیں رکھتیں:

- اپنے بیٹے کو پہاڑ پر سو ختنی قربانی کے طور پر چڑھا۔ (پیدائش 2:22)
- اپنے زنگے پھونکتے ہوئے سات دن شہر کی چاروں طرف سات بار گھومنا۔ (پیشواع 4:6-3)
- پاک صاف ہونے کے لئے سات بار غوطہ مارنا۔ (2-سلاطین 10:5)
- دوبارہ دیکھنے کے لیے آنکھوں میں تھوک اور میٹ لگانا۔ (مرقس 23:8)

ان صورتوں میں اور بہت سی دوسری باتوں میں، روح نے جو کچھ کرنے کے لیے کہا وہ کوئی معنی نہیں رکھتا، پھر بھی وہ لوگ جو روح کی پیروی کرنے کے خواہاں تھے ہمیشہ فتح حاصل کرتے، ہمیشہ جیتتے اور ہمیشہ برکت پاتے تھے۔

5: روح آپ کو فراوانی اور کثرت کی طرف لے جاتا ہے۔

"تیری اولاد اور تیری زمین کی پیداوار اور تیرے چوپایوں کے بچے یعنی گائے بیل کی بڑھتی اور تیری بھیڑ بکریوں کے بچے مبارک ہونگے۔ تیراٹو کر اور تیری کٹھوتی دونوں مبارک ہونگے۔ اور تو اندر آتے وقت مبارک ہو گا اور باہر جاتے وقت بھی مبارک ہو گا۔" (استشنا 28:4-6)

"اور جس ملک کو تجھ کو دینے کی قسم خداوند نے تیرے بابا دادا سے کھائی تھی اُس میں خداوند تیری اولاد کو اور تیرے چوپایوں کے بچوں کو اور تیری زمین کی پیداوار کو خوب بڑھا کر تجھ کو برمند کرے گا۔ خداوند آسمان کو جو اُسکا اچھا خزانہ ہے تیرے لیے کھول دے گا کہ تیرے ملک میں وقت پر مینہ برسائے اور وہ تیرے سب کاموں میں جن میں ٹوہاتھ لگائے برکت دے گا اور تو بہت سی قوموں کو قرض دے گا پر خود قرض نہیں لے گا۔"

(استشنا 28:11-12)

خداکثرت کا، اضافہ کا خدا ہے۔۔۔ کمی یا قلت کا خدا نہیں۔ اُس کی خواہش ہے کہ وہ اپنے بچوں کو برکت دے۔ رُوح صرف بہترین راستے، بہترین ملازم میں، بہترین گاہوں اور بہترین موقع کی طرف را ہنمائی کرتا ہے۔ وہ آپ کو نقصان، غیر مُنافع بخش سودے اور غلط شر آکت یا اتحاد سے ڈور رکھے گا۔
رُوح آپ کو کبھی بھی اُس غلط راستے پر نہیں لے کر جائے گا جہاں آپ یا آپ کی کمپنی بر باد ہو سکتی ہو۔
کبھی بھی نہیں۔

صِرف دشمن کی قیادت پر عمل کرنے سے ہی آپ اپنے آپ کو زوال اور بر بادی کے لیے پیش کریں گے۔

6: رُوح آپ کا نمبر و ناصح، مشیر اور کوچ ہے۔

"سارے دل سے خداوند پر توکل کر اور اپنے فہم پر تکیہ نہ کر۔ اپنی سب را ہوں میں اُس کو پہچان اور وہ تیری را ہنمائی کرے گا۔" (امثال 3:5-6)

جب آپ تبدیلی کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں (اور مجھے لگتا ہے کہ آپ پہلے ہی ہیں)، روح آپ کو بتائے گا کہ آپ کو کب کیا کرنا چاہیے۔۔۔ مثلاً کب

- جانا چاہئے
- ٹھہرنا چاہئے
- رُکنا چاہئے
- تعمیر کرنا چاہئے
- سرمایہ کاری کرنی چاہئے
- سیدھا کرنا چاہئے
- اجتناب (پر ہیز) کرنا چاہئے
- موخر کرنا چاہئے
- انتظار کرنا چاہئے
- پھیلانا چاہئے
- اقدام کرنا چاہئے
- تیار کرنا چاہئے
- کرایہ پر لینا چاہئے
- آگ جلانی چاہئے
- خریدنا چاہئے
- بیٹنا چاہئے
- بھاگنا چاہئے

روح ہی ہے اور ہمیشہ آپ کا #1 بنس ناصح، مشیر اور کوچ ہونا چاہیے۔

(میں دعا کرتا ہوں کہ میں ایک دن آپ کی فہرست #5 یا #6 یا #7 پر بناؤں)

2-3۔ آپ کا حقیقی دشمن

"چور نہیں آتا مگر چڑھانے اور مار ڈالنے اور ہلاک کرنے کو۔۔۔" (یوحنّا 10:10 الف)

آپ کے کام کرنے کی جگہ پر آپ کا اصل دشمن آپ کے حریف، سپلائرز، بینک یا آپ کے ملازمین نہیں ہیں۔ آپ کا اصل دشمن مارکیٹ کے حالات، عالمی مقابلہ، یا نقد رقوم کی کمی بھی نہیں ہے۔ بلکہ آپ کا اصل دشمن شیطان ہے!

وہ وہی ہے جو آپ کا زورِ حُقُوقِ اللہ سے براہ راست تعلق ہونے کی وجہ سے، خدا کی آواز کو سننے کی وجہ سے، آپ کو شکست دینے، منتشر کرنے اور آپ کو پڑھی سے اُتارنے کے لئے ہر ممکن کوشش کرے گا۔
شیطان شدت سے چاہتا ہے کہ آپ دنیا کی راہنمائی کریں، جس پر وہ کنٹرول کرتا ہے (افسیوں 2:2)۔
خدا شدت سے چاہتا ہے کہ آپ اُس کے روح کے ذریعے جسے وہ کنٹرول کرتا ہے، راہنمائی یا ہدایت پائیں۔
(رومیوں 14:8-16)۔

"کیونکہ ہمیں خون اور گوشت سے کُشتی نہیں کرنا ہے بلکہ غُومت والوں اور اختیار والوں اور اس دنیا کی تاریکی کے حاکموں اور شرارت کی اُن رُوحانی فوجوں سے جو آسمانی مقاموں میں ہیں۔"
(افسیوں 12:6)

اب وقت آگیا ہے کہ آپ اپنی توجہ اُس حقیقی جنگ کی طرف مبذول کریں جس کا آپ کو اپنے کام کی جگہ پر سامنا کرنا پڑتا ہے۔

یہ ڈھنگ ہے جس کا آپ اپنے گھر پر سامنا کرتے ہیں: صحیح بمقابلہ غلط، اچھائی بمقابلہ بُرائی۔
یہ ڈشمن کو یاد دلانے کا وقت ہے کہ وہ پہلے ہی ہار چکا ہے، کہ وہ 2,000 سال پہلے صلیب پر شکست کھا چکا
ہے۔

یہ اُسے بتانے کا وقت ہے کہ وہ آپ کے کاروبار میں آپ کو کنٹرول نہیں کر سکتا یا آپ پر اثر انداز نہیں ہو سکتا
کیونکہ اب آپ کی قیادت روح القدس کر رہا ہے۔ یہ اُسے بتانے کا وقت ہے کہ، یسوع کے نام پر، اُسے بھاگنا پڑے
گا۔ (یعقوب 7:4)

2-4۔ آپ کا بُتک کا سب سے بڑا کاروباری فیصلہ

"اور اس جہان کے ہمشکل نہ بنو بلکہ عقل نئی ہو جانے سے اپنی صورت بدلتے جاؤ تاکہ خُدا کی نیک اور پسندیدہ اور
کامل مرضی تجربہ سے معلوم کرتے رہو۔" رومیوں 12:2

سب سے بڑا کاروباری فیصلہ جو آپ کبھی کریں گے وہ ہے روح کی قیادت میں راہنمابننا۔
کوئی دوسرا کاروباری فیصلہ جو آپ کبھی نہیں کریں گے۔۔۔

- اپنے جذبے کو ایک اعلیٰ سطح پر پُر جوش اور زندہ کریں۔
- اپنی روزمرہ زندگی پر لاگو ہونے والے چیلنجز کو ضم کریں۔
- آپ اپنی تنظیم میں زیادہ سے زیادہ رُوحانی طاقت پیدا کریں۔
- ایسے بن جائیں کہ خاندان، دوست، ملازمین، اور گاہوں کی طرف سے آپ کو غلط سمجھا جائے، یہاں تک کہ آپ کا مذاق اڑایا جائے۔
- زیادہ سے زیادہ دُنیاوی اور ابدی انعامات سکھیں۔
- ڈشمن اور اُس کی فوج سے سخت مقابلہ کریں۔

کیا آپ روح کی قیادت میں
راہنمابنیں گے یا دُنیاوی قیادت
میں چلنے والے راہنمابنیں گے۔

جب کسی دوسرے فیصلے سے موازنہ کیا جائے جو آپ کریں گے، یہ
فیصلہ سب سے اوپر اور سب سے آگے ہو گا۔
یہاں تک کہ اس کا نتیجہ بھی نکلتا ہے کہ یہ نوع آپ کی عدالت کے
دن باپ کے سامنے آپ کے دفاع میں کیا گواہی دے گا۔
سوال یہ ہے کہ، "کیا آپ روح کے زیر قیادت راہنمابنیں گے یا ایک
دُنیاوی قیادت میں چلنے والے راہنمابنیں گے؟"

میں جانتا ہوں کہ آپ فیصلہ کر چکے ہیں۔ میری روح محسوس کرتی ہے کہ آپ بڑی تبدیلی لانے کے لیے تیار ہیں۔
لیکن اس سے پہلے کہ آپ آیا کریں، آپ کو اپنے آپ کو ناگزیر رکاوٹوں کے لیے تیار کرنا چاہیے۔

گروپ مُبایثہ

روح کی قیادت میں راہنمابنے کے لیے بڑی تبدیلی کرنے کے بارے میں آپ کے کیا تحفظات ہیں؟

بڑی تبدیلی کو آپ کے ساتھ سب سے زیادہ جوڑنے کی چھ وجوہات میں سے کون سی وجہ ہے؟

ناکہ بندی / رُکاوٹ میں

"ہم ہر طرف سے مصیبت تو اٹھاتے ہیں لیکن لاچار نہیں ہوتے۔ حیران تو ہوتے ہیں مگر نہ اُمید نہیں ہوتے۔ ستائے تو جاتے ہیں مگر اکیلے نہیں چھوڑے جاتے۔ گرائے تو جاتے ہیں لیکن ہلاک نہیں ہوتے۔"

2- کرنٹھیوں 4:8-9

پُولس کو معلوم تھا کہ خوشخبری کی منادی کرنے کے لیے وہ جن آزمائشوں کا سامنا کرے گا۔ پھر بھی وہاں ماٹشیں اُسے خداوند کی طرف سے آنے کی بلاہٹ کو پورا کرنے سے نہ روک سکیں۔

کیا میں یہ تجویز کر رہا ہوں کہ آپ کو بڑی تبدیلی لانے کے لیے مار کھانے، قید، جہاز کے ٹوٹنے اور مزید مشکلات کا سامنا کرنا پڑے گا؟ نہیں ہرگز نہیں۔ پھر بھی یہ بے ایمانی ہو گی اگر میں یہ ناتباوں کہ کاروبار میں روح کی راہنمائی میں چلنے میں اور تبدیلی لانے میں کوئی رُکاوٹ نہیں آئے گی۔

جب خداوند نے مجھے پانچ سال پہلے غیر مذہبی تقریر کرنے اور لوگوں کو مشورہ دینا چھوڑنے کے لیے بلا یا تھا تا کہ اپنے کاروبار کو دوبارہ برانڈ کرنے اور کاروبار میں اُس کو جلال دینے کی طرف توجہ مرکوز کر سکوں، تو یقین کیجئے یہ تمام باتیں میرے لئے بہت بڑے۔۔۔ چیلنجز تھے۔

بہت سے مقررین کے دفتر جن کے ساتھ میں ان کا سب سے زیادہ مقبول اور سب سے زیادہ تلاش کئے جانے والے مقررین میں سے ایک تھا، انہوں نے اچانک مجھے نظر انداز کرنا شروع کر دیا۔

مکنہ کلائنٹس (گاہک) اس خوف کی وجہ سے بھاگے کہ شاید میں ان کی کمپنی میں آ کر ان کو "خوشخبری" یا "نجیل نہ مانا شروع کر دوں۔

میری نئی مارکیٹ، 2٪ لوگ، زیادہ تر حصے کے لیے مجھے ایک نئے، تازہ پیغام کے ساتھ کاروبار میں یقین رکھنے والے کے طور پر نہیں جانتے تھے۔

اُس وقت تک، میرے تمام کلیدی نوٹ، کتابیں، تربیتی مواد، بلاگز، اور باقی سب کچھ جو میں نے پہچھلے 20 سالوں میں تخلیق کیا تھا وہ سیکولر (ذیاً و غیر مذہبی) چیزوں پر مبنی تھا، حالانکہ میں نے کبھی کبھار ہی کلام کا اشارہ دیا جب بھی مناسب طور پر اُس کی ضرورت پڑی۔

مجھے بنیادی طور پر ایک 57 سالہ ہوتے ہوئے ایک اسٹارٹ اپ، گھر پر مبنی ایڈ وارنگ فرم کے ساتھ شروع کرنا تھا۔

میری گواہی کا ایک حصہ یہ ہے کہ، اگرچہ مجھے اگلے چند سالوں تک ایک وجود کو کھر چنا پڑا، خدا نے وہ سب کچھ فراہم کیا جس کی ہمیں ضرورت تھی۔ ہم نے رہن کی ادائیگی، کھانا، اپنے بیٹے کی اسکول ٹیوشن، یا کوئی اور چیز جس کی ہمیں ضرورت تھی کبھی نہیں چھوڑا (فلپیوں 4:19)۔
کیا آپ کی گواہی اتنی ہی ڈرامائی ہو گی؟ شاید نہیں۔

پھر بھی روح کی زیر قیادت کاروباری زندگی میں مکمل طور پر منتقل ہونے کے فضیلے میں رکاوٹیں ہیں۔
اس لیے میں اُن بڑی رُکاؤٹوں کا اشتراک کرنے پر مجبور ہوں جن کا مجھے سامنا کرنا پڑا اور جن کا آپ کو سامنا کرنا پڑے گا جب آپ بڑی تبدیلی خواہشمند ہیں۔ میں اسی طرح ایک کلید کا اشتراک کرنے پر مجبور ہوں جو میں نے سیکھی ہے جو کاروبار میں روح کے زیر قیادت را ہنمابننے کی ہر رُکاؤٹ کو دور کرنے میں مدد کرتی ہے۔

3-1- یہ فطری نہیں ہے

"مگر نفسانی آدمی خُدا کے روح کی باتیں قبول نہیں کرتا یوں کہ وہ اُس کے نزدیک بے قُوفی کی باتیں ہیں اور نہ وہ انہیں سمجھ سکتا ہے کیونکہ وہ رُوحانی طور پر کھل جاتی ہیں۔ لیکن رُوحانی شخص سب باتوں کو پرکھ لیتا ہے مگر خُود کسی سے پر کھانہ نہیں جاتا۔ خُدا کی عقل کو کس نے جانا کہ اُس کو تعلیم دے سکے؟ مگر ہم میں مسیح کی عقل ہے۔"

آپ اور مجھے غالباً ایک خاص طریقے سے کاروبار کرنے کے پروگرام طور پر بنایا گیا ہے: یعنی دُنیاوی طریقے سے۔

ہم نے لامنا ہی سیمینارز اور ٹریننگ سیشنز میں شرکت کی، کتابیں اور مضمومین پڑھے، مقررین اور مالکان کو ہم نے جو اس بارے میں بات کرتے رہے کہ کیسے...

- فیصلے کریں (سربراہ کے زیر قیادت)
- کمی بیشی کے خطرے کا اندازہ لگائیں۔ (موقع کے زیر قیادت)
- مُنافع میں اضافہ اور اخراجات میں کمی (پیسے کے زیر قیادت)
- تازہ ترین پیداواری صلاحیت کو بڑھانے یعنی سسٹم اور سافٹ ویئر پر زور دیں (اختراع کے زیر قیادت)
- تازہ ترین کاروباری رجحان کو مربوط کریں (ماہرین کے زیر قیادت)
- راہنماؤں سے جلد اور بروقت فیصلے کی توقع کی جاتی ہے۔ (دباو کے زیر قیادت)

برسون، یہاں تک کہ دھائیوں پر مبنی، کاروباری برین واشنگ کے ساتھ، ہمارے جسم میں یہ فطری عمل نہیں ہے کہ ہم کسی کام کو کرنے سے پچھے ہٹیں اور پھر روح القُدُس کو پکاریں کہ وہ ہمیں جانے کا بہترین راستہ دکھائے۔ یہاں تک کہ ثابت تبدیلی، شروع میں، غیر فطری محسوس ہوتی ہے (یعنی ورزش کا معمول شروع کرنا، پہبیز کرنا، اپنے شیڈول کو وقت سے روکنا، ونڈوز پر مبنی کمپیوٹر زے میک کمپیوٹر کی طرف جانا، اور یہاں تک کہ ایک نئے سافٹ ویئر میں اپ گریڈ کرنا)۔

یہ ٹھیک ہے۔ ایک بار جب آپ شروعات کر لیں اور کامیابی دیکھیں تو یہ دُسری فطرت بن جائے گی۔

کیا آپ فطرت سے مافق الفطرت میں جانے کے لیے تیار ہیں؟

3-2۔ یہ واضح نہیں ہے

"لیکن مر تھا خدمت کرتے کرتے گھبر آگئی۔ پس اُس کے پاس آ کر کہنے لگی آئے خُداوند! کیا مجھے خیال نہیں کہ میری بہن نے خدمت کرنے کو مجھے اکیلا چھوڑ دیا ہے؟ پس اُسے فرمائے میری مدد کرے۔"

لوقا 10:40

آئیے ایک منٹ کے لیے مر تھا کے ذہن میں جھاتکیں کہ اُس کے ذہن میں اُس وقت کیا چل رہا تھا۔

مر تھا کے لیے صاف ظاہر تھا کہ تمام مہمانوں کے لیے کھانا تیار کروانے کے لیے عجلت یعنی جلدی کے احساس کی ضرورت تھی۔ ایک طرف بڑا کافی لوگ۔ دوسری طرف پیسوں کا کلام۔ اور لوگ بھوکے بھی ہیں۔

جب پیسوں کلام کرنا ختم کرے گا تو سب کے لیے کافی مقدار میں کھانا بھی ہونا چاہئے۔۔۔ ٹھیک ہے؟ ان ساری باتوں کو کوئی اور واضح طور ہر کیوں نہیں دیکھ سکتا تھا؟ خاص طور پر میری سست، بے پرواہ بہن، مریم، جس کو شروع سے ہی مدد کرنی چاہیے تھی لیکن وہ وہاں بیٹھی ہے اور پیسوں کا کلام سننے میں اپنا وقت ضائع کر رہی ہے، حالانکہ اتنا سارا کام کرنا ہے! اُسے ان ساری باتوں کو اچھاے طور پر سمجھنا چاہئے!

مر تھانے یہاں تک کہ پیسوں کے کلام میں خلل ڈالا اور بنیادی طور پر پیسوں سے کہا کہ مریم کو باور پیچی خانے میں جانے اور مدد کرنے کو کہیں۔ پیسوں کے کلام میں خلل ڈالنے، مریم کو ایک بڑے ہجوم کے سامنے پکارنے اور پھر پیسوں کو حکم دینے کا تصوّر کریں (کیونکہ ظاہر ہے کہ وہ مجھ سے متفق ہوں گے) مریم کو بتائیں گے کہ کیا کرنا ہے یعنی وہ اُس سے کہے گا کہ اُنھوں اور کھانے میں مر تھا کی مدد کرو! مر تھا کے ذہن میں واضح طور پر یہی چل رہا ہو گا۔۔۔ ٹھیک ہے؟

اپنے آپ کو زوح کے زیر قیادت را ہنمائی کرنے کی اجازت دینے کے بجائے جو واضح نظر آتا ہے اُس کی راہنمائی کرنا آسان ہے۔

یہ واضح معلوم ہو سکتا ہے کہ۔۔۔

- کسی ڈکاندار یا ٹھیکیدار کی مدد کے لیے، آپ کی آمدِ فی کی ادائیگی کرنے میں کچھ دین تو سعی کرنا۔
- اُس ملازم کو بر طرف کر دینا جس نے ہمیشہ کام پر دیر سے آتا ہو۔
- بہت سارے لوگوں اور بہت زیادہ صلاحیت کے ساتھ اُس شہر میں پھیل جانا۔
- کم قیمت والے نئے ٹھیکیدار کے لیے طویل مدتی ٹھیکیدار کا معاہدہ توڑ دینا۔
- اعلیٰ صلاحیت والے چھوٹے ملازم کی جگہ طویل مدتی، وفادار ملازم کو ترقی دینا۔
- بجٹ میں کمی ہو تو دو رانِ تربیت بجٹ کو گرا دینا یا ختم کر دینا۔

کاروبار میں روح کے زیرِ قیادت ہونا ہمیشہ سب سے واضح چیز نہیں ہوتی ہے۔ آپ کو یہ سیکھنا چاہیے کہ روح کے ذریعے غیر واضح کو کیسے پہچانتا ہے اور اُسے ظاہر میں کیسے تبدیل کرنا ہے۔ اس پر بعد میں مزید میں بات کریں گے۔

3-3۔ یہ مقبول نہیں ہے

"اس پر شاگردوں نے اُس کے پاس آ کر کہا کیا تو جانتا ہے کہ فریضیوں نے یہ بات سُن کر ٹھوکر کھائی؟"

متی 15:12

"مگر انہوں نے بڑے زور سے چلا کر اپنے کان بند کر لئے اور ایک دل ہو کر اُس پر جھیٹے۔ اور شہر سے باہر نکال کو اُس کو سنگسار کرنے لگے اور گواہوں نے اپنے کپڑے ساؤں نام ایک جوان کے پاؤں کے پاس رکھ دئے۔"

اعمال 7:57-58

"جب تھسلنیک کے یہودیوں کو معلوم ہوا کہ پولس بیریہ میں بھی خدا کا کلام مناتا ہے تو وہاں بھی جا کر لوگوں کو ابھارا اور ان میں کھلبلی ڈالی۔"

یہ ڈرامائی آیات ایک خام سچائی کی پر زور نشاندہی کرتی ہیں: ہر کوئی آپ کے مکاشقے کو کھلے بازوؤں اور "ہیلیلو یاہ!" کے نعروں سے قبول نہیں کرے گا۔

دوسروں کو غیر منصفانہ نفع کے بارے میں آپ کے انکشاف کو سمجھنے میں دشواری کا سامنا کرنا پڑے گا، یہاں تک کہ کچھ 2% لوگوں کو بھی۔ کیونکہ یہ ان تمام چیزوں کے خلاف ہے جو انہیں سکھایا گیا ہے۔
کچھ توطعہ دے کر طنز بھی کر سکتے ہیں؟ جی ہاں، یہ تبدیلی اتنی ممکنہ طور پر غیر مقبول ہے کہ یہ سننا عام ہے کہ اصل مثالی چیز تو یچھے رکھی گئی ہے، کیونکہ "اُسے لگتا ہے کہ وہ خدا سے سنتا ہے!
لیکن کیا بالکل ایسا ہی نہیں ہے؟

بائبل مقدس ان لوگوں کی ایک طویل اور طاقتور کہانی ہے جنہوں نے خدا سے براہ راست کلامِ مثلاً: آدم، ابراہام، یوسف، موسیٰ، سموئیل، داؤد، سلیمان، الشیع، یسوعیا، یرمیا، تمام رسول، اور خاص طور پر نجود خداوند یسوع۔ ہمارے غیر منصفانہ نفع کو قبول کرنا مقبول نہیں ہو سکتا، لیکن اپنے آپ کو شاندار کمپنی میں سمجھیں یہاں تک کہ جب کچھ شک کرنے والے یا طعنہ دینے والے آپ کے راستے میں آئیں تب بھی۔

3-4۔ یقین نہیں ہے کہ آپ کا ایمان کافی مضبوط ہے

"یسوع نے اُس سے کہا کیا! اگر تو کر سکتا ہے! جو اعتقاد رکھتا ہے اُس کے لئے سب کچھ ہو سکتا ہے۔
اُس لڑکے کے باپ نے فی الفور چلا کر کہا میں اعتقاد رکھتا ہوں۔ تو میری بے اعتقادی کا اعلان کر۔"
مرقس 9:23-24

"جاگو اور دعا کرو تاکہ آزمائش میں نہ پڑو۔ روح تو مستعد ہے مگر جسم کمزور ہے۔"

متی 26:41

"لیکن میں نے تیرے لئے دعا کی کہ تیر ایمان جاتا نہ رہے اور جب تو زجوع کرے تو اپنے بھائیوں کو مضبوط کرنا۔"

لوقا 22:32

یہ ناکہ بندی یا رُکاوٹ عام طور پر سب سے گہری اور مشکل ترین ہے۔
یہاں تک کہ ایک پروجوس 2% کے طور پر، آپ کو کبھی کبھی اپنے آپ پر اور اپنے ایمان کی گہرائی پر شک ہوتا ہے۔ اور کبھی کبھی آپ بائل کے روحانی سورماؤں سے اپنا موازنہ کرنا شروع کر سکتے ہیں۔ یعنی کالب سے پولس تک۔ اور پھر فوراً سوچیں کہ آپ تو ان سے بہت کم ہیں۔۔۔ کہ آپ کا ایمان کامیاب ہونے کے لیے اتنا مضبوط نہیں ہے۔

یہ بھی اُن بنیادی رُکاؤٹوں میں سے ایک ہے جو دشمن آپ کے آگے لگانا پسند کرتا ہے۔ یہاں تک کہ وہ یہ سوچ پر یہ الزام لگانے کی جرات رکھتا تھا۔ (ملاحظہ فرمائیں متی 3:4، 5، 8)

پھر بھی یقین رکھیں، اگر آپ کے پاس ایمان کی تھوڑی سی مقدار بھی ہے، تو آپ کا ایمان کافی مضبوط ہے۔

"خداوند نے کہا کہ اگر تم میں رائی کے دانے کے برابر بھی ایمان ہوتا اور تم اس توت کے درخت سے کہتے کہ جڑ سے اکھڑ کر سُمندر میں جا لگ تو تمہاری مانتا۔" (لوقا 17:6)

آپ کا ایمان آپ کو یہ سوچ کے ساتھ ایک ابدی تعلق میں لا یا، یعنی آسمان کی باشہ، یہ میں یہ سوچ کے ساتھ۔
آپ کا ایمان یقینی طور پر اتنا مضبوط ہونا چاہئے کہ آپ روح کی زیر قیادت کار و باری را ہنسا بن جائیں۔

3-5۔ آپ کچھ غلط ہو جانے سے ڈرتے ہیں

"پطرس کو یہ سوچ کی وہ بات یاد آئی جو اس نے کہی تھی کہ مرغ کے بانگ دینے سے پہلے تو تین بار میرا انکار کرے گا اور وہ باہر جا کر زار زار رویا۔"

کیا آپ انسان ہیں؟ میں بھی ہوں۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ اور میں، اکثر ویژت، خُدا کے جلال سے محروم ہو جاتے ہیں (روپیوں 3:23)۔

آپ نے ماضی میں قیادت کی غلطیاں کی ہیں۔ اور جیسے ہی آپ اس نئے سفر کا آغاز کرتے ہیں، تو ہو سکتا ہے آپ کے زیادہ غلطیاں کرنے کا امکان ہو لیکن زیادہ سے زیادہ نہیں، اکثر نہیں، اور اتنی شدید نہیں۔ یہاں تک کہا یک ایسا وقت آتا ہے جب آپ غلطیاں کرتے ہیں، تو آپ کو معاف کر دیا جاتا ہے۔

"اگر اپنے گناہوں کا اقرار کریں تو وہ ہمارے گناہوں کے معاف کرنے اور ہمیں ساری ناراستی سے پاک کرنے میں سچا اور عادل ہے۔" (یوحنّا 1:9)

جیسے ہی آپ خُدا کے روح کے زیر قیادت ہونے کی طرف بڑھتے ہیں، تو بعض اوقات آپ اُس کی قیادت سے محروم ہو سکتے ہیں، تو بھی روح کے زیر قیادت کو جاری رکھیں۔

ہمارے غلط ہونے کی وجہ یہ ہے کہ ہم غلط روحانی چینل کو سُن رہے ہوتے ہیں!

پادری کیتھ مور سکھاتے ہیں کہ خُدا اپنے چینل پر ہمیشہ ہم سے کیسے بات کرتا ہے، اس لیے ہمیں اُس کے چینل سے سکھنے کی ضرورت ہے۔ جیسا کہ پادری کیتھ کہتے ہیں کہ، "ہو سکتا ہے کہ خُدا FM پر ہم سے بات کر رہا ہو، لیکن ہم AM پر سننے کی کوشش کر رہے ہوں۔" ہمارا کام اُس کے چینل میں ٹیون کرنا، اپنے اسٹیشن کو اُس کے مطابق ٹھیک کرنا، اور پھر وہیں پر رہنا سکھنا ہے۔

جیسے جیسے ہم اُس کے چینل میں زیادہ دُرست طریقے سے ٹیون کرنا سکھیں گے، ہم اُسے زیادہ سے زیادہ اور بار بار سُننا شروع کر دیں گے۔ وقت کے ساتھ ساتھ، ہم شاذ و نادر ہی اس بات کو یاد کریں گے کہ روح ہمیں بتا رہی ہے۔

جب آپ نے موڑ سائیکل چلانا سیکھا تو آپ نے شروع میں اپنے گھنٹوں کو چند بار زمین سے رگڑ لیا ہوا گا۔ لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ، آپ بغیر پہنڈل کو ہاتھوں سے پکڑے سڑک پر سفر کرتے اور سفر کے ہر منٹ کو پیار کرتے ہو گے!

3-6۔ آپ بڑے زور سے آغاز کرتے ہیں لیکن کم زور ہو جاتے ہیں

"اُس نے کہا آ۔ پطرس کشتنی سے اُتر کر یسوع کے پاس جانے کے لئے پانی پر چلنے لگا۔ مگر جب ہواد کیجھی توڈر گیا اور جب ڈوبنے لگا تو چلا کر کہا آئے خداوند مجھے بچا! یسوع نے فوراً ہاتھ بڑھا کر اُسے پکڑ لیا اور اُس سے کہا آئے کم اعتقاد تو نے کیوں شک کیا؟ اور جب وہ کشتنی پر چڑھ آئے تو ہوا تھم گئی۔"

متی 32:14

بانسل مقدس بیان کرتی ہے کہ دلوگ پانی پر چلے: خداوند یسوع اور پطرس۔ پطرس بڑی مضبوطی شروع کرتا ہے۔ وہ ایمان کے ساتھ کشتنی سے باہر نکلتا ہے، بڑے ایمان سے یسوع کی طرف دیکھتا ہے اور یسوع کی بات سنتا ہے۔ وہ اپنے ارد گرد کے ماحول پر کوئی توجہ نہیں دیتا: یعنی تیز پانی، ہوا اور طلاطم خیز لہروں پر کوئی توجہ نہیں دیتا۔ وہ مضبوطی سے پانی پر چلانا شروع کرتا ہے اور پھر جب وہ یسوع سے آنکھیں ہٹاتا ہے تو مضبوطی سے کم زوری کی طرف آ جاتا اور بچنے کے لیے یسوع کو پکارتا ہے۔

کیا آپ کبھی اطلاق کرنے کے لیے زبردست نئے خیالات سے بھری ہوئی زبردست بنس کا نفرنس سے واپس آئے ہیں؟ یا اس کے بر عکس کیا آپ نے کبھی اپنے باس کو کسی کا نفرنس یا چھٹیوں سے واپسی پر عمل درآمد کرنے کے لیے نئی چیزوں کی ایک بڑی فہرست اُن کے ہاتھ میں تھمائی ہے؟

دونوں صورتوں میں، آپ اُن حیرت انگیز خیالات کو عملی جامہ پہنانے میں مضبوطی سے آغاز کر سکتے ہیں، پھر بھی اکثر ایسا نہیں ہوتا کہ وہ تیزی سے مضبوطی سے کمزوری کی طرف آ جاتے ہیں۔

ایک نئے، دلچسپِ مهم جوئی پر مضبوطی سے آغاز کرنا آسان ہے۔ خُداوند کے لیے ایک نئی، دلچسپِ مهم جوئی شروع کرنا خاص طور پر 2% کے طور پر بہت پُر جوش معلوم ہوتا ہے۔ تاہم، یہ کورس مختلف ہے۔ ایک بار عہد کرنے کے بعد پیچھے ہٹانا نہیں ہے۔ یہ ایک ایسی دوڑ ہے جسے سب کو ختم کرنا ہے۔ جیسے پولس نے کہا کہ،

"۔۔۔ اپنا دُور اور وہ خِدمت جو خُداوند یشوع سے پائی ہے پُوری کروں یعنی خُدا کے فضل کی خُوشخبری کی گواہی ڈوں۔" (اعمال 20:24)

میرے ایمان کے ہیر و زمیں سے ایک کالب ہے۔ جب بھی میں اُسے پڑھتا ہوں، اُس کے بارے میں سوچتا ہوں اور اُس کا مطالعہ کرتا ہوں تو اُس کی کہانی مجھے بہت مُناشر کرتی ہے۔ وہ 40 سال کا تھا جب اُس نے اور یشوع نے بنی اسرائیل کو وعدے کی سر زمین میں داخل ہونے اور اُس پر قبضہ کرنے پر راضی کرنے کی کوشش کی (گنتی 14:7)۔ صرف وہ اور یشوع بیابان میں 40 سال تک زندہ رہے کیونکہ کالب کی زوج مختلف تھی۔ (گنتی 14:24)

80 سال کی عمر میں، اُس نے یشوع کی مدد کی کہ وہ وعدے کی سر زمین میں بنی اسرائیل کی فوجوں کی قیادت کریں اور مختلف قوموں کو فتح کریں۔ پھر، 45 سال انتظار کرنے کے بعد، جب خُدانے یشوع کو زمینوں کو تقسیم کرنے کا حکم دیا، تو اُس نے کالب کو جو بھی زمین کا حصہ وہ چاہتا تھا اُس نے پیش کی۔ کالب کا رد عمل مضبوط ہونے اور کمزور نہ پڑنے کی ایک روشن مثال ہے:

"اور اب دیکھ جب سے خُداوند نے یہ بات موسیٰ سے کہی تب سے ان پینتالیس بر سوں تک جن میں بنی اسرائیل بیابان میں آوارہ پھرتے رہے خُداوند نے مجھے اپنے قول کے مطابق جیتار کھا اور اب دیکھ میں آج کے دن پچاسی بر س کا ہوں۔ اور آج کے دن بھی میں ویسا ہی ہوں جیسا اس دن تھا جب موسیٰ نے مجھے بھیجا تھا اور جنگ کے لئے اور باہر جانے اور لوٹنے کے لئے جیسی قوت مجھ

میں اس وقت تھی ویسی ہی اب بھی ہے۔ سو یہ پہاڑی جس کا ذکر خداوند نے اس روز کیا تھا مجھ کو دے دے کیونکہ تو نے اس دن سن لیا تھا کہ عنا قیم وہاں بستے ہیں اور وہاں کے شہر بڑے اور فصیل دار ہیں۔ یہ ممکن ہے کہ خداوند مرے ساتھ ہو اور میں ان کو خداوند کے قول کے مطابق نکال دوں۔" (یشوع 14:10-12)

85 سال کی عمر میں، کالب وہی ملک چاہتا تھا جو دیوتاؤں سے بھرا ہوا تھا جن سے دوسرے 10 جاسوس ڈرتے تھے، ان کے بڑے قد سے ڈرتے تھے، اور اسرائیل کے دلوں کو نافرمانی میں بدل دیتے تھے، جس کی وجہ سے پا لآخر وہ اپنی موت تک بیابان میں بھکٹتے رہے۔
لیکن کالب وہ آدمی ہے جس جیسا میں بننا چاہتا ہوں!
یہ وہ ماذل ہے جس کی میں تقیید کرنا چاہتا ہوں!

کالب مضبوط آغاز، مضبوط رہنے اور کمزور نہ پڑنے کی ایک غیر معمولی مثال ہے۔
میری کاروباری دوڑا تینی جلدی ختم نہیں ہو گی۔ آپ کی طرح، جب میں نے پہلی بار روح کے زیر قیادت ہونے کا فیصلہ کیا، میں نے مضبوط آغاز کیا۔ دباؤ، غیر یقینی صورت حال، کاروبار کے کھوئے ہوئے موقع اور یہاں تک کہ میرے جسم نے میرے ذہن کو شکوک و شبہات، بے یقینی اور حوصلہ شکنی سے بھرنے کی کوشش کی۔
لیکن میں نے پھر س کی طرح نہ بننے اور ادھر ادھر نہ دیکھنے کا انتخاب کیا۔ میں نے اپنی نگاہیں یہ سوچ پر رکھنے اور اس کے روح کو سنبھالنے کا انتخاب کیا۔
میں نے پوس کی طرح اپنی دوڑ ختم کرنے کا انتخاب کیا۔

میں نے مضبوط آغاز کرنے، مضبوط رہنے اور کمزور نہ ہونے کا فیصلہ کیا۔۔۔ بالکل کالب کی طرح!
میری دعا ہے کہ آپ صرف اپنی روح کی قیادت میں کاروبار کی دوڑ میں مضبوط ہو جائیں۔

3-7۔ آپ نہیں جانتے کہ یہ کیسے کرنا ہے

"مگر اُنھے شہر میں جا اور جو تجھے کرنا چاہئے وہ تجھے سے کہا جائے گا۔" اعمال 5:9
 پُلس نہیں جانتا تھا کہ اپنی خدمت میں اپنے نئے پائے جانے والے، غیر منصفانہ فائدے سے کیسے نفع اٹھایا جائے۔
 اُسے اس کو استعمال کرنے کا طریقہ سیکھنا تھا۔

نہ ہی جب میں نے اپنے کاروبار میں روح کی راہنمائی پائی تھی۔ پھر بھی یہ وہ وقت ہے جب آپ اور میں مکمل طور پر فروتن ہو سکتے ہیں اور روح کی طرف سے سب سے زیادہ گھرائی سے راہنمائی پاسکتے ہیں۔
 ہمارے غیر منصفانہ فائدے کو ختم کرنا جسم پر ایمان کی دوڑ ہے۔ یہ ہمارے کاروبار میں دنیا کی روح کے بجائے خدا کی روح کے ذریعے چلنے کے بارے میں ہے۔ یہاں تک کہ پوچھنے کے لئے تمام صحیح سوالات کے بارے میں تمام جوابات موجود ہونے کے باوجود میں یقینی طور پر کبھی بھی یہ دعویٰ نہیں کروں گا کہ اسے کیسے کرنا ہے۔
 لیکن میں آپ کو اپنے تجربے کے ذریعے دکھالتا ہوں جو میں نے اب تک سیکھا ہے، جو آپ کے سفر کو شروع کرنے کے لیے کافی ہے۔

3-8۔ ناکہ بندیوں / رُکاوُٹوں پر قابو پانے کی کُنجی

رُکاوُٹ (اسم) : اُسی چیز جو ترقی کو روکتی ہے یا کسی مقصد کی تکمیل کو روکتی ہے۔

اگرچہ یہ ضروری ہے کہ آپ اُن مکنہ رُکاوُٹوں کو پہچانیں جن کا آپ کو سامنا ہو سکتا ہے جب آپ دنیا کی قیادت سے روح کی قیادت والے کاروباری راہنماب نہیں ہیں، تو ان پر قابو پانے کا طریقہ جانا زیادہ اہم ہے۔
 دشمن اکثر آپ کے کاروبار میں رُوح القُدُس کے نازل ہونے یا آنے کی راہ میں رکاوُٹیں / ناکہ بندیاں لگاتا ہے۔ وہ اپنے ہتھیاروں میں موجود ہر چیز کو سڑک پر چھوٹے، بڑے، اور یہاں تک کہ زبردست لکڑاوے کے لیے استعمال کرے گا۔ وہ آپ کو ان سات رُکاوُٹوں کی یادِ لاتار ہے گا جن پر ہم نے تباہ لہ خیال کیا ہے اور شاید اپنی مُحرِف و ذہنی تسلیم کے لئے پُچھ اور بھی کرے۔

آپ اس کی توقع کر سکتے ہیں۔

یاد رکھیں، راہ میں اُس کی رکاوٹیں اکثر عارضی ہوتی ہیں (جب تک کہ آپ انہیں مستقل نہ ہونے دیں) اس لئے غیر ضروری خلفشار کا بیکار نہ ہوں کیونکہ (آپ کی سڑک اب بھی بہت زیادہ چلنے کے قابل ہے)۔

دشمن شریر اپنے اصولوں کے تحت کاروبار کرتے ہوئے آپ کو اپنے کھلیل میں واپس لانے کے لیے ہر ممکن کوشش کرے گا۔

ایک کُنجی جو میں نے ان رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے سیکھی ہے، وہ یہ ہے کہ، سب سے پہلے اس طاقتور آیت کو یاد کرنا:

"اور اس جہان کے ہمشکل نہ بنو بلکہ عقل نئی ہو جانے سے اپنی صورت بدلتے جاؤ تاکہ خُدا کی نیک اور پسندیدہ اور کامل مرضی تجربہ سے معلوم کرتے رہو۔" رومیوں 12:2

پھر، میں اسے اپنے آلفاظ میں دوبارہ بیان کرتا ہوں... کچھ اس طرح:

"میں اس دنیا کے کاروباری طریقوں سے مطابقت نہیں رکھتا ہوں لیکن رُوح الْقُدُّس کے ذریع اپنے ذہن کی تجدید سے تبدیل ہوا ہوں، تاکہ میں اپنے کاروبار میں خُدا کی عطا کردہ اچھی اور قابل قبول اور کامل مرضی کی راہنمائی سے زندگی گزاروں۔"

آپ کے دماغ میں جنگ شروع ہوتی ہے۔ یہ اس بات سے شروع ہوتی ہے کہ آیا آپ اپنے ذہن کی تجدید سے تبدیل ہونے کے لیے تیار ہیں۔ جنگ اُس وقت ختم ہوتی ہے جب آپ اپنے پورے کاروبار میں رُوح الْقُدُّس کو طاقتور طریقے سے اُتارتے ہیں۔

آئیے، اب آپ اپنے کاروبار میں رُوح الْقُدُّس کو اُتارنے کے لیے تیار ہوں!

گروپ مُبَاہشہ

آٹھ رکاٹوں میں سے کون سی رکاٹ آپ کے لئے سب سے بڑا چیخ ہے؟ کیوں اور کیسے وہ ماٹی میں ایک رکاٹ رہے ہیں؟

کیا آپ کو موجودہ کاروباری صورتِ حال میں اُن میں سے کسی رکاٹ کا سامنا ہے؟

روح کے زیر قیادت را ہنمہ ہونے کے لیے آپ کو کن اضافی رکاٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے؟

چو تھا باب

تیاری کیسے کریں

"اپنا کام باہر تیار کر۔ اُسے اپنے لئے کھیت میں دُرست کر لے اور اُسکے بعد اپنا گھر بن۔"

آمثال 24: 27

تیاری کا مطلب ہے۔۔۔

- اپنے آپ کو کسی ایسی چیز کے لیے تیار کرنا جو آپ کر رہے ہوں گے، ایسی چیز جس کی آپ توقع کرتے ہوں۔
- کسی مقصد، استعمال یا سرگرمی کے لیے پہلے سے تیاری کرنا۔
- دماغ کو ایک مناسب حالت میں رکھنا
- پہلے سے منصوبہ بنانا
- تیار ہو جانا

میں نے چھ سال کی عمر میں کھیل کھینا شروع کیا۔ بیس بال سے باسکٹ بال پھر باسکٹ بال سے گولف تک، میں نے جلدی سے محسوس کیا کہ ایک اچھا کھلاڑی بننے کے علاوہ اور بھی بہت کچھ ہے۔ اگر مجھے ٹیم بنانے یا کھیلنے کی کوئی امید ہے تو مجھے مناسب طریقے سے تیاری کے لیے وقت، توانائی اور کوشش لگانی پڑی۔

جب میں نے گولف کھینا شروع کیا تو مجھے ابتدائی جوش و خروش یاد آیا جب میرے والد نے گولف کلب (گولف سٹکس) کا سیٹ مجھے خرید کر دیا: ایک ڈرائیور سٹک، پانچ لمبی شاٹس کھینے کے لیے سٹکس، نو درمیانی شاٹس کھینے کے لیے سٹکس اور ایک نزدیک سے بال کو سوراخ میں ڈالنے کے لیے سٹک۔ میں نے سوچا کہ اب میں بالکل

اپنے پہلے کھیلوں کے ہیرو، سیم سنیڈ کی طرح ہوں! لیکن مجھے کوئی اندازہ نہیں تھا کہ اپنا پہلا راؤنڈ کھینے کی تیاری کیسے کروں۔

میرے والد نے نرمی سے اور خاص طور پر مجھے سکھایا کہ کلب کو کیسے تھامنا ہے، سونگ کا صحیح راستہ، کس طرح مقصد اور توجہ مرکوز کرنی ہے اور کس طرح عمل کرنا ہے۔ ایک سابق سینی پر و بیس بال کھلاڑی کے طور پر، وہ جانتا تھا کہ مناسب طریقے سے تیاری کرنا کتنا ضروری ہے اور اُس نے کھیل سے میری محبت کو شروع کرنے کا ایک شاندار کام کیا۔ (آج، میں 11 معذوروں کے ساتھ کھلیتا ہوں، لہذا میں کسی بھی وقت آپ کی دعوت کے لئے تیار ہوں!)

جیسے جیسے میں پختہ ہوا، مجھے کھیلوں اور زندگی میں بہترین کارکردگی دکھانے کے لیے توجہ مرکوز، شدید تیاری کی مطلقاً ضرورت کا مزید گہرائی سے احساس ہوا۔
یہ آپ کے لیے مختلف نہیں ہے جب آپ اپنے کاروبار میں روح القدس کی طاقت کو جاری کرنے کی طرف بڑھتے ہیں۔

آپ کو اپنے آپ کو تیار کرنا ہو گا۔

آپ کو اپنے دماغ اور روح کو سفر میں اپنے اگلے قدم کے لیے تیار کرنے کے لیے ضروری وقت اور توانائی لگانی چاہیے۔ یہاں پانچ ایسے شعبے ہیں جن میں آپ کو اپنے کاروبار میں روح القدس کی قدرت کو اپنے اندر آنے کے لیے تیاری کرنے کی ضرورت ہے۔

4-1- یہ دعا سے بڑھ کر ہے

"اُنہوں نے موسیہ کے قریب پہنچ کر بُثونیہ میں جانے کی کوشش کی مگر یسوع کے روح نے اُنہیں جانے نہ دیا۔"

اعمال 7:16

کیا آپ اس سیکشن کے عنوان سے قدرے حیران ہیں؟ دعا سے بڑھ کر کوئی چیز کیسے ہو سکتی ہے؟ کیا دعا سب سے زیادہ آہم نہیں ہے جو ہم ایماندار کرتے ہیں؟

براہِ کرم اس بات کو سمجھیں کہ میں کسی بھی طرح سے دعا کی طاقت کو کم نہیں کر رہا ہوں! کاروبار میں روح کی راہنمائی کے ساتھ ہر چیز کا آغاز دعا سے ہوتا ہے۔ دعا کسی دوسرا درجے کی روحانی کاروباری حکمتِ عملی کبھی نہیں سمجھا جانا چاہئے۔

اس کے علاوہ، اس بات کو بھی سمجھیں کہ، کاروبار میں خدا کی روح کی طرف سے مکمل طور پر راہنمائی کرنا دعا سے بڑھ کر ہے۔ لیکن کیوں؟

بہت سارے معاملات میں، یہاں تک کہ مکمل طور پر پابند 2% افراد کے ساتھ، دعا ایک وقت سے پہلے کی، روزانہ کی سرگرمی ہے۔۔۔ بس کچھ اور ایسا کرنے کے لئے روزانہ کی سرگرمیوں کی فہرست تیار کریں۔۔۔ اور اسی طرح آپ کے کاروبار کے لیے دعا کا بھی وقت بن جاتا ہے، "ٹھیک ہے، یہ صبح 6:45 بجے ہے۔۔۔ چند منٹ کے لیے دعا کرنے کا وقت۔ "چیک باکس۔

اسی طرح، آپ کے کاروبار کے لیے دعا کثیر یہ بن جاتی ہے، "اوہ نہیں، میں بھول گیا۔۔۔ مجھے کام پر جانے سے پہلے کچھ دعائیں مانگنی ہیں۔" اس کے بدترین وقت پر، دعا ایک مایوس کن، آخری لمحے میں، "آے خُدار حم فرما کر ہمارے کاروبار کی ڈوبتی نیا کوپار لگا" اور کئی دفعہ یہی ہماری کاروباری حکمتِ عملی بن جاتی ہے۔
ہاں، میں ان تینوں باتوں کا اقرار کرتا ہوں۔ آپ کیا کہیں گے؟

یہاں تک کہ اگر آپ اور آپ کی ٹھیم دعا پر اپنا آہم وقت، تو انائی، اور ایمان کو مرکوز کرتے ہیں (جو کہ آپ کو کرنا چاہئے)، تو صرف دعا کر لینا ہمارے غیر منصفانہ مسابقاتی نفع کی مکمل قوت کو دور کرنے کے لیے کافی نہیں ہے۔
ہاں ایک مشابہت ضرور ہے جو مدد کر سکتی ہے۔

یوں سمجھیں کہ خدا انہن ہے یعنی تمام قولوں کی ابتداء۔ پسوع وہ آتش ہے جو اس انہن کو چلاتی ہے اور وہی آپ کی طاقت تک رسائی کا براہِ راست چینیں بھی ہے۔

روح القدس ایندھن (فیوں) کا ٹینک ہے یعنی آپ کی طاقت کا ذاتی ذخیرہ۔

ذعاوہ فلگ اسٹیشن (فیول یا پٹرول پمپ) ہے جہاں سے آپ پمپ کپڑا کر اپنے فیول ٹینک کو بھرتے ہیں۔ ایندھن کے بغیر، آپ کی کوئی طاقت نہیں ہے۔ ایندھن کے مکمل ٹینک کے بغیر، آپ صرف تھوڑی دور جا سکتے ہیں۔ مگر مناسب طریقے سے منسلک اگنیش (یسوس) کے بغیر، آپ طاقت کے منبع تک نہیں پہنچ سکتے۔ یہاں تک کہ ان تمام ٹکڑوں کے ساتھ، آپ اب بھی اسے یاد کر سکتے ہیں۔

ایندھن بھری ہوئی، ٹیونگ کی ہوئی، طاقت سے بھرپور گاڑی کے ساتھ، جب تک آپ اپنے ارد گرد دھیان نہیں دیتے اور یہ کہ آپ کہاں جا رہے ہیں، نشانات اور انتباہات اور سڑک کے خطرات کو دیکھتے ہوئے ان پر توجہ مرکوز نہیں کرتے اور آگے بڑھ جاتے ہیں۔ تو آپ کی ذعائیہ گاڑی رُک جائے گی، کھو جائے گی اور یہاں تک کہ تباہ ہو جائے گی۔

اپنا غیر منصفانہ مسابقتی نفع اٹھانے کی تیاری کرنا، ذعاۓ سے بڑھ کر ہے۔ کیونکہ یہ مکمل روحانی بیداری ہے!

روحانی طور پر آگاہ رہیں

روح القدس ہمیشہ آپ کے اندر اور ارد گرد، لطیف اور واضح دونوں طریقوں سے کام کرتا ہے۔ یاد رکھیں ہمیشہ۔ جیسا کہ میں نے پہلے کہا کہ، یہ ضروری ہے کہ آپ اپنے روحانی وصول کنندہ کو ٹھیک کریں تاکہ آپ کو روح القدس کے ذریعے خدا کے اکشافات و مکاشفات حاصل ہو سکیں!

روحانی بیداری کے دونیادی مراحل ہیں جب آپ اپنا غیر منصفانہ مسابقتی نفع اٹھانے کی تیاری کرتے ہیں۔

مرحلہ 1: ذاتی روحانی آگاہی

یہ جان بوجھ کر جانچنے کے ساتھ شروع ہوتا ہے کہ روح آپ کے اندر کیسے حرکت کر رہا ہے۔ آپ سوالات کے جوابات دے کر اپنی ذاتی آگاہی شروع کر سکتے ہیں جیسے...

• روح القدس آج مجھ سے کیا کہہ رہا ہے؟

- رُوحُ الْقُدْسِ کون ہے جو مجھے آج کہیں پہنچنے کے لیے کہہ رہا ہے؟
- میں کیا محسوس کرتا ہوں کہ رُوحُ الْقُدْسِ مجھے مستقبل میں کیا کرنے کی تحریک دے رہا ہے؟

إن سوالات پر اپنے جوابات کا خاکہ بنانے کے لیے ابھی 15 منٹ نکالیں۔ کسی پڑ سکون جگہ پر ان پر غور کریں۔ ابھی کیوں؟ اس لیے کہ یہ آپ کی تیاری کا پہلا بڑا قدم ہے۔۔۔ آپ کے وصول کنندہ کی ٹھیک ٹیونگ کرنے کے لیے جو رُوحُ الْقُدْسِ آپ سے کہہ رہا ہے۔ ابھی اسی وقت۔۔۔
یہاں آپ کی بصیرت و خیالات کو بیان کرنے کے لئے کچھ جگہ ہے۔۔۔

رُوحُ الْقُدْسِ آج مجھ سے کیا کہہ رہا ہے؟

رُوحُ الْقُدْسِ کون ہے جو مجھے آج کہیں پہنچنے کے لیے کہہ رہا ہے؟

میں کیا محسوس کرتا ہوں کہ رُوحُ الْقُدْسِ مجھے مستقبل میں کیا کرنے کی تحریک دے رہا ہے؟

اپنی ذاتی روحانی آگاہی میں مزید قصد ابڑھنے کے لیے، اپنے آپ سے یہ سوالات روزانہ پوچھیں۔۔۔ بلکہ ایک سے زیادہ بار پوچھیں۔

مرحلہ 2: ذاتی روحانی آگاہی

جیسے آپ اپنی ذاتی روحانی آگاہی کو تیار اور بہتر کرتے ہیں، اس کے بعد آپ اپنی کاروباری آگاہی پر بھی قصد امزید توجہ مرکوز کر سکتے ہیں۔ ایک بار پھر، یہاں چند سوالات ہیں جنہوں نے مجھے مزید آگاہ ہونے میں مدد کی ہے کہ رُوح الْقُدْس میرے کاروبار کے اندر اور اُس کے ذریعے کیسے حرکت کر رہا ہے۔ میں آپ سے پوچھتا ہوں کہ ان جان بوجھ کر کاروباری رُوحانی سوالات کے بارے میں اپنی بصیرت کو ریکارڈ کرنے کے لیے ابھی 15 منٹ نکالیں۔

میں کہاں محسوس کرتا ہوں کہ رُوح الْقُدْس میرے کاروبار میں حرکت کرتا ہے؟ موجودہ صورت حال میں

رُوح الْقُدْس کیسے حرکت کر رہا ہے؟

میرے کاروبار میں اور اُس کے ارد گرد زوج القدس کس کی راہنمائی کر رہا ہے؟ یعنی ساتھیوں - مینیجرز، سپر دائزر،

فرنٹ لائن اسٹاف یا عارضی عملے کی۔

صارفین - مقامی، قومی، عالمی

حلقه کار - وینڈرز، سپلائرز، بورڈ آف ڈائریکٹرز، غیر گاہک پرستار

برادری۔ یعنی جغرافیائی علاقے جن کی ہم خدمت کرتے ہیں

کن آنے والی سرگرمیوں، منصوبوں، مواصلات یا کاروباری معاملات میں مجھے مزید روح کے زیر قیادت ہونے کی ضرورت ہے؟

ادائیگی

وقت کے ساتھ ساتھ، جیسا کہ آپ زیادہ سے زیادہ ذاتی اور کاروباری روحانی آگاہی کی تلاش میں مزید بامقصدی بن جاتے ہیں، تو آپ روح کی طاقت کو اپنے اوپر لینے کے لیے تیار ہو کر ایک بہت بڑا قدم آگے بڑھا رہے ہوتے ہیں۔ لیکن ابھی کیا آپ جانتے ہیں کہ روح کہاں کام کر رہا ہے۔ اس سے آگے بڑھنے کو کہیں جب آپ اپنے آپ کو اس سمت میں آگے بڑھنے کے لیے تیار کرتے ہیں جو اس نے آپ اور آپ کے کاروبار کے لیے مقرر کیا ہے۔ اکثر میری ارادت ادا کے اوقات کے بعد، میں واقعی خوشی سے روتا ہوں کیونکہ وہ کس طرح اپنے آس پاس کے لوگوں کو اپنے جلال کے لیے اور مجھے اپنے منصوبے کا حصہ بننے کی اجازت دینے کے لیے مُتأثر کر رہا ہے!

واضح طور پر، میرے ذاتی اور کاروباری زو حانی مرابتے نے بادشاہت کے اثرات کے لیے میری وابستگی کو
بحال کیا جو میں کرتا ہوں۔

اس کے ذریعے، میں جانتا ہوں کہ کوئی بھی چیز مجھے نہیں روک سکتی!

آپ نے دیکھا، یہ دعا سے بڑھ کر ہے۔ بہت زیادہ بڑھ کر!

جب آپ دعا کو ارادت آذاتی اور کاروباری زو حانی آگاہی کے ساتھ جوڑتے ہیں، تو آپ نے اپنے غیر مُصنفانہ مسابقتی
نفع کو اٹھانے کے لیے خود کو بتیار کرنے کی طرف پہلا قدم اٹھایا ہے!

4-2۔ یہ آواز سے بڑھ کر ہے

"وہ (شمعون) روح کی ہدایت سے ہیکل میں آیا اور جس وقت مال باپ اُس لڑکے پیسوں کو اندر لائے تاکہ اُس کے
لنے شریعت کے دستور پر عمل کریں۔"

لوقا 27:2

"اور آب دیکھو میں (پوس) بندھا ہوا یروشلم کو جانتا ہوں اور نہ معلوم کہ وہاں مجھ پر کیا کیا گزرے۔"

اعمال 20:22

ہم میں سے زیادہ تر لوگ یہ پسند کریں گے کہ خدا کی آواز ہم سے جلتی ہوئی جھاڑی (خرونج 3:1)، ایک گرج دار (نو
رانی) بادل (متی 17:5) یا یہاں تک کہ ایک گدھے کے ذریعے ہمیں سنائی دی۔ (گنتی 28:22)
باکل مقدس میں چند ایسی مثالیں ہیں جہاں لوگوں نے اپنے جسمانی کانوں سے خدا کی سنائی دینے والی آواز
سُنی۔ لیکن یہ قوانین سے زیادہ غیر معمولی استثنائی ہے۔ اور یہ آج بھی صحیح ہے۔

کیا زو حُقْقُنَس آپ سے قابل سماعت آواز کے ساتھ بات کر سکتا ہے؟ بالکل۔ کیا وہ اکثر ایسا کرتا ہے؟
میرے معاملے میں نہیں، بالکل نہیں۔ لیکن کیوں نہیں؟

کیونکہ وہ میرے اندر رہتا ہے! پھر اُسے میرے کان کے پر دوں کو آوازوں کے ساتھ جسمانی طور پر چھپر چھاڑ کرنے کی کیا ضرورت ہے جب کہ وہ پہلے سے ہی میرے اندر ہے، مجھے ہدایت دینے کے لیے تیار ہے؟ کامیڈین لیلی ٹالمن نے کہا کہ، "جب لوگ خدا سے بات کرتے ہیں، تو وہ اُسے دعا کرتے ہیں۔ مگر جب خدا لوگوں سے بات کرتا ہے تو وہ اسے شیز و فرینیا (پر اگنڈہ ذہنیت) کہتے ہیں۔

یہ مضنکہ خیز بات ہے۔۔۔ لیکن یہ سچ ہے! مجھے میری تمام دعائیں اس دعا کو قابض کرنے پر مجبور کرتی ہیں کہ، "آے خداوند، مجھے دنیا میں سب سے زیادہ پر اگنڈہ ذہنیت کاروباری پیشہ ور کے طور پر دیکھا جائے۔"

خدا آپ سے بات کر رہا ہے۔

اگرچہ آپ کو یقین ہے کہ خدا آپ سے بات کر سکتا ہے اور شاید آپ خود کو یہ کہتے ہوئے پکڑ سکتے ہیں کہ، "میں مجھے نہیں لگتا کہ خدا مجھ سے بات کرتا ہے، کیونکہ میں اُس کی آواز نہیں سنتا۔"

اب میں آپ کو کچھ مفت کو چنگ مشورہ دیتا ہوں کہ: دوبارہ ایسا کبھی نہ کہنا! کبھی نہیں!

علمِ الٰہی کی گہری وضاحت میں ڈوبے بغیر، جب میں یہ اعلان کرتا ہوں کہ خداوند واقعی آپ سے بات کرتا ہے تو برakah کرم مجھ پر بھروسہ کریں۔ کیونکہ وہ آپ کے اندر رہنے والے روح القدس کے ذریعے آپ سے بات کرتا ہے۔

اگر خدا ہمہ جا ہے تو اس کا مطلب ہے کہ وہ ہر جگہ، ہر وقت ہے۔

اگر خدا قادرِ مطلق ہے تو وہ سب کچھ جانتا ہے جو کچھ ہوا، ہو رہا ہے اور جو کبھی ہو گا۔

اگر اُس کا روح آپ میں رہتا ہے، اور وہ ہمیشہ آپ کے آس پاس رہتا ہے، تو آپ پوری طرح سے اُس کی موجودگی سے گھرے ہوئے ہیں۔ فرض کریں کہ آپ کا شریکِ حیات ہمیشہ آپ کے آس پاس رہتا ہے، آپ جہاں بھی گئے، ہر ملاقات میں آپ نے شرکت کی اور ہر سفر میں آپ کے ساتھ کھڑا رہا۔ تو اُس کے آپ کے ساتھ ہونے کا علم آپ کو ہو گا؟ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اُس کے ہر جگہ آپ کے ساتھ ہونے سے آپ سمجھ جائیں گے کہ وہ آپ سے کیا کہہ رہا ہے۔۔۔ یہاں تک کہ جب وہ بولے بھی نہ پھر بھی آپ سمجھ جائیں گے! (قارئین،

دیکھیں آپ جانتے ہیں کہ میرا کیا مطلب ہے) اُسے واضح طور پر اور طاقتور طریقے سے ہم سے بات کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔

تو ہم کیسے جانیں گے کہ وہ کیا کہہ رہی ہے یہاں تک کہ جب وہ آلفاظ استعمال نہیں کرتی ہے؟

اسی طرح، ہم خدا کو اپنے اندر کی معرفت کے ذریعے ہم سے بات کرتے ہوئے سنتے ہیں۔

باطنی علم

باطنی علم ایک اندر وی وجد ان ہے جو ذہنی، جذباتی یا جسمانی حواس سے بالاتر ہے۔ یہ ایک روحانی ترغیب یا خواہش ہے۔

آپ کو صرف علم ہے۔ قابل سماعت آواز سنے بغیر آپ کو صرف علم ہے۔

کیا آپ نے کبھی اپنے آپ سے یا کسی اور سے کہا ہے کہ، "میں جانتا تھا مجھے ایسا نہیں کرنا چاہیے تھا" یا "میں جانتا تھا مجھے ایسا کرنا چاہیے تھا۔" یا شاید، "میں جانتا تھا یہ ایک برا فیصلہ تھا، لیکن میں نے بہر حال یہ کیا۔"

آپ کو کیسے پتا چلا؟ کون تھا جو آپ کو ایسا کرنے یا نہ کرنے کا کہہ رہا تھا؟

ایک 2% کے طور پر، یہ بہت ممکن ہے کہ آپ کا باطنی علم آپ کے اندر رہنے والے روح القدس سے آیا ہو۔ یہ وہی ساکت، چھوٹی، ناقابل سماعت آواز ہے جس کی ہم تلاش کرتے ہیں (1- سلاطین 19:12)۔

میں آپ سے گزارش کرتا ہوں کہ روح کو سننے کے لیے سنائی دینے والی آوازوں یا جلتی ہوئی جھاڑیوں کی تلاش نہ کریں۔ یہ آپ کے روحانی کان کو پہچاننے پر جان بوجھ کر توجہ مرکوز کرنے کے بارے میں ہے، جو آپ کی روح کے اندر ہے۔

بعد میں، میں آپ کو سکھاؤں گا کہ آپ کی اندر وی جانکاری کو کیسے گلے لگانا ہے۔ ابھی کے لیے، محسوس کریں کہ آپ کو اپنے روحانی کان سے بہتر طور پر جڑنے کی کوشش کرنی چاہیے۔ اپنا غیر مُصنفانہ مسابقتی نفع اٹھانا آوازنے سے کہیں زیادہ ہے۔

4-3۔ پوری پیروی کریں

"پر اس لیے کہ میرے بندہ کالب کی کچھ اور ہی طبیعت تھی اور اس نے میری پوری پیروی کی ہے میں اس کو اس ملک میں جہاں وہ آیا ہے پہنچاؤں گا اور اسکی اولاد اس کی وارث ہو گی۔"

گنتی 24:14

لفظ، پوری یا پورے دل سے کام مطلب ہے کہ،

- کسی کام کو کرنے، کسی کی حمایت کرنے کے بارے میں کوئی شک یا بے یقینی کا نہ ہونا یا ظاہر نہ کرنا، وغیرہ
- کامل طور پر اور خلوص سے سرشار، پر عزم یا پرجوش
- مکمل، مخلاصانہ عزم نشان لیے ہوئے
- بغیر کسی ہچکچاہٹ کے

کالب با بنل مقدس میں میرے بسندیدہ ہیر وز میں سے ایک ہے۔ اُسے اور یشوع کو 12 جاسوسوں میں سے دو کے طور پر مقرر کیا گیا تھا کہ وہ وعدے کی سرز میں کی جائیں کریں اور واپس آ کر موسیٰ کو خبر کریں۔ 10 دیگر لوگ خوف سے اس حد تک مغلوب ہو گئے کہ یشوع اور کالب کو مارنا چاہتے تھے کیونکہ انہوں نے موسیٰ کو یردن پار کرنے اور وعدے کی سرز میں پر قبضہ کرنے کی تلقین کی تھی۔

تآہم، یشوع اور کالب نے خداوند کے وعدوں پر یقین کیا اور اپنے پورے دل سے اُس کی خدمت کی، خداوند کے حکم سے حملہ کرنے کے لیے تیار رہے۔

آپ کے کاروبار میں آپ کے ذریعے روح القدرس کی طاقت کو آنے کا آپ کا سفر بُزدی کے لیے نہیں ہے! ایک بار جب آپ اسے گلے لگایتے ہیں، تو آپ کو اپنے پورے دل کے ساتھ آگے بڑھنا چاہیے، کچھ بھی پیچھے نہ رکھیں اور آگے بڑھیں جیسا کہ روح آپ کی راہنمائی کرتا ہے۔

بغیر کسی باڑ کے

"دیکھ میں نے آج کے دن زندگی اور بھلائی اور موت اور بُرائی کو تیرے آگے رکھا ہے۔ کیونکہ میں آج کے دن تجھ کو حکم کرتا ہوں کہ تو خداوند اپنے خدا سے محبت رکھے اور اُس کی راہوں پر چلے اور اُسکے فرمان اور آئین اور احکام کو مانے تاکہ تو جیتا رہے اور بڑھے اور خداوند تیرا خدا اُس ملک میں تجھ کو برکت بخشے جس پر قبضہ کرنے کو تو وہاں جا رہا ہے۔ میں آج کے دن آسمان اور زمین کو تمہارے برخلاف گواہ بناتا ہوں کہ میں نے زندگی اور موت کو اور برکت اور لعنت کو تیرے آگے رکھا ہے پس تو زندگی کو اختیار کر کہ تو بھی جیتا رہے اور تیری اولاد بھی۔"

استثناء 19، 15:30

خُدانے ہمیں ایک واضح انتخاب دیا ہے: اُس کا راستہ یاد نیا کا راستہ۔

اُس نے ہمیں جواب بھی دیا ہے۔

لیکن یہ ہمارا انتخاب ہے، اُس کا نہیں۔

میں یہاں اپنے پیشہ و رانہ سفر سے پہلے کا ایک اعتراف کرنا چاہتا ہوں اور میری دعا ہے کہ اس سے آپ کو مدد ملے۔

ایک نوجوان کے طور پر نجات پانے کے بعد، میں آہستہ آہستہ خداوند اور مسیح کے بدن (کلیسیا) سے دور ہو گیا۔ چرچ جانے کے بجائے اتوار کو بیس بال کھیلتا تھا یوں 16 سال کی عمر میں میری زندگی کا سُست دھندر لاپن شروع ہو گیا۔ پھر میں تقریباً 40 سال کا تھا جب میں مکمل طور پر چک دمک میں واپس آیا، عین اُس وقت جب میں نے اپنا موجودہ کاروبار شروع کیا۔

اپنے نئے کاروبار کی پہلی دہائی کے لیے، میں نے کئی کاروباری کتابیں لکھیں، جن میں کچھ انتہائی مشہور کام (مثلاً فارچیون میگزین بیسٹ بنس بک، امریکن میجنٹ ایسو سی ایشن اسپر گنگ سلیکشن، وغیرہ) شامل ہیں۔

تب، خُداوند نے مجھ میں اپنا کام کرنا شروع کیا۔ کاروبار کے سیکولر پہلو پر خالصتاً چلنا آیا نہیں تھا جہاں میں نے محسوس کیا ہو کہ وہ مجھ سے پیار کرتا ہے۔ پھر میں نے باڑ لگانے کا فیصلہ کیا۔

کئی سالوں تک، میں نے سیکولر دنیا میں ایک پیر رکھنے کی کوشش کی پھر جب میں آہستہ سے باڑ کے اوپر پہنچا اور اپنا دوسرا پیر کاروبار کی مقدس دنیا میں رکھنا شروع کر دیا۔ تو میں نے پادری صاحبان کی کانفرنسز میں بات کرنا شروع کی اور پادری صاحبان کے عملے کو ٹھوس، بال پر منی انتظامی طریقوں کی تربیت دی۔ یہاں تک کہ کئی بار جب مجھے دعوت دی گئی تو میں نے منادی کی خدمات بھی انجام دیں۔

اگرچہ اس وقت ایک باڑ پر کھڑا ہونا کافی اچھا لگ رہا تھا کہ، 2009 میں، خُداوند نے ہمیشہ صاف طور پر مجھ سے کہا (سنائی دینے والی آواز میں نہیں بلکہ ایک طاقتور باطنی علم کے ذریعے)، "میری طرف پوری طرح سے آؤ۔"

یہ میرے لیے واضح تھا کہ مجھے ایک انتخاب کرنا تھا: یا تو پیشہ ورانہ بولنے کی دنیا میں رہوں یا اس کی شان کے لیے کاروبار کی مقدس دنیا میں چھلانگ لگاؤں۔

یہ کہنا کافی ہے، اگرچہ میں نے تھوڑی دیر لگائی (خُدا کا شکر ہے کہ وہ واقعی صبر کرنے والا ہے)، میں نے آخر کار سر تسلیم خم کیا اور پکارا کہ، "آے خُداوند۔۔۔ جو بھی ہو، جہاں بھی ہو، میں پورے دل سے تیری پیروی کروں گا۔ اُس کی مرضی کو مکمل طور پر تسلیم کرنے کا یہ میرا ذاتی فیصلہ تھا۔

یہ میرے کاروبار کے باوجود خُداوند کے لیے پورے دل سے زندگی گزارنے کا میرا پیشہ ورانہ فیصلہ تھا۔ شاید آپ کا پیشہ ورانہ سفر مجھ سے بہت کم ڈرامائی ہو گا۔ لیکن نتیجہ ایک ہی ہونا چاہیے... کہ آپ خوبی سے اپنے کاروبار میں خُداوند کے لیے پورے دل سے چلنا قبول کریں۔

یا تو آپ روحانی تالاب کے گھری تھے میں تیرنے کے لیے تیار ہیں، یا آپ چھوٹے بچوں کے تالاب میں گھومتے پھریں گے۔ یہ آپ کی مرضی ہے۔ کیونکہ آدھے دل سے چلنا آپ کے لیے تباہی اور زوال کا باعث ہو گا۔ آپ جانتے ہیں کہ میں آپ کو کون سا انتخاب کرنے کی تلقین کرتا ہوں۔

"میں تیرے کاموں کو جانتا ہوں کہ نہ تو سرد ہے نہ گرم۔ کاش کہ ٹوسر دیا گرم ہوتا۔ پس چونکہ تو نہ تو گرم ہے نہ سرد بلکہ نیم گرم ہے اس لئے میں بھی اپنے منہ سے نکال پھینکنے کو ہوں۔"

(مُکاشِفہ 15:3)

آپ کے کاروبار میں باڑا گانا کیسا نظر آتا ہے؟ اس میں مندرجہ ذیل چیزیں شامل ہو سکتی ہیں۔۔۔

- اس امید پر کہ لوگ آپ کو حقیقی مسیحی سمجھیں اپنے بزرگی پر ایک آیت پر نٹ کروانا۔
- ایک لمحے کسی پر لعنت بھیجننا پھر دوسرے ہی لمحے خدا کی تعریف کرنا۔
- خدا کی لازوال سچائیوں کے بجائے جدید ترین صنعت کے بہترین عمل پر بھروسہ کرنا
- کہیں کوئی آپ کو دیکھنے لے دن کے وقت دعا کرنے سے ڈرنا۔
- پہلے اپنا چیک حاصل کرنا، پھر دکانداروں کو دیر سے ادائیگی کرنا۔
- دوسروں کے ساتھ اس طرح سلوک کرنا کہ اگر آپ کے ساتھ بھی آیا ہی سلوک کیا جائے تو آپ کو کمتر محسوس ہو گا کہ آپ کی توبہ کی جائے گی۔

اگر ان باتوں میں سے کوئی آپ کو آزماتی ہے تو اچھا کرتی ہے۔ ان کا مقصد توہین کرنا نہیں ہے بلکہ آپ کو ان اور دیگر شعبوں میں واضح طور پر خدا کی مرضی تلاش کرنے کی تلقین کرنا ہے تاکہ آپ اپنے کاروبار میں پورے دل سے خداوند کے لیے زندگی بسر کریں۔

ایک چیز

اس کتاب کو ایک دن، ایک ہفتے یا اس سے زیادہ کے لیے ایک طرف رکھنے کے لیے اب بہت اچھا وقت ہو گا اور جان بوجھ کر "بہترین وقت" لگا کر خداوند سے درخواست کریں کہ وہ آپ کے مارکیٹ میں پورے دل سے کالب بننے کے لیے آپ کے دل کو تیار کرے!

آگے بڑھو۔ اس کتاب کو بند کرو۔ میں پھر بھی یہیں رہوں گا جب آپ اس عزم کا اظہار کریں گے کہ آپ مزید باڑ لگانے والے نہیں رہیں گے!

اپنا سب کچھ اسے دے دو

"جو کام کرو جی سے کرو۔ یہ جان کر کہ خداوند کے لئے کرتے ہونے کہ آدمیوں کے لئے۔"

کلنسیوں 3:23

خوش آمدید! میں دعا کرتا ہوں کہ آپ کا بہترین وقت ایک طاقتوں تصادم تھا جس نے آپ کو وضاحت، امن اور حوصلہ افزائی بخشی۔

اب، آئیے دوسرا حصے میں کھو دتے ہیں کہ کس طرح پورے دل سے رہنا ہے۔

یہ سادہ لیکن انتہائی مشکل ہے۔ آپ کو اب اسے اپنا سب کچھ دینے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ میں اس سچائی کو ظاہر کرنے میں مدد کے لیے ایک اور ذاتی کہانی شناختا ہوں۔

میں نے پانچ سال کی عمر میں منظم بیس بال کھینا شروع کیا اور فوراً ہی بال پھینکنے (پچھر بننے) کا شوق پیدا ہو گیا۔ کیونکہ اُس میں آپ کنٹرول میں رہتے ہیں۔ آپ کو گیند کو سختی سے پھینکنا پڑتا ہے۔ آپ کے ساتھی آپ پر منحصر ہوتے ہیں۔ آپ کو جیت کے لیے زیادہ پہچان ملتی ہے اور نقصان کے لیے آپ کے حق سے زیادہ اِلزم۔ میں نے اپنی بیسویں دہائی تک منظم لیگز میں پچنگ (بیس بال پھینکنی) جاری رکھی۔ یہ صرف ایک جذبہ نہیں تھا بلکہ اُس سے زیادہ تھا۔

1960 کی دہائی کے آخر میں نارتھ سینٹرل کینٹکی میں پرورش پائی جہاں باسکٹ بال کاراج ہے، میں نے بنیادی طور پر باسکٹ بال کھیلا تاکہ بیس بال سیزن کی شکل اختیار کر سکے۔ اگرچہ میں ہائی اسکول میں ایک ریاستی ٹورنامنٹ "سویٹ 16" ٹیم کا رکن تھا۔ جو کینٹکی کے لیے ایک بہت بڑی بات تھی۔ پھر بھی بیس بال میری پہلی محبت تھی۔

میں نے چاروں سال یونیورسٹی میں بال میں خط لکھے، اپنے کیریئر کا اختتام 23-7 کے جیت کے ریکارڈ کے ساتھ کیا۔ جو کہ بالکل بُری ریکارڈ نہیں ہے۔

1971 کے موسم گرم کے دوران، جس سال میں نے گریجویشن کی، میں نے ریاست بھر سے دوسرے سرفہرست کھلاڑیوں کے ساتھ ایک انہنائی مسابقاتی سمر لیگ میں کھیلا۔ سال کے اختتام پر ہونے والا ٹورنامنٹ ایک یونیورسٹی میں، جتنے والا نام ایونٹ تھا جس میں ہمیں علاقائی ٹورنامنٹ میں آگے بڑھنے کے لیے دو گیمز جیتنے کی ضرورت تھی۔

کوچ نے مجھے پہلا گیم پیچ کرنے کے لیے منتخب کیا اور میرے ایک ہائی اسکول کے ہم جماعت کو بھی۔ ہم اُسے "سٹیو" کہیں گے حالانکہ یہ اُس کا اصل نام نہیں تھا۔ دوسرے گیم کو پیچ کرنے کے لیے۔ میں نے پہلی رات پورے کھیل کے دوران پیچ کیا۔ ایک طویل، شدید کھیل۔ اور ہم جیت گئے۔ لہذا ہم نے 40 میل گھر کا سفر کیا اور اگلی رات سنٹرل کینٹکی میں سب سے مشکل ٹیم کے ساتھ کھینے کے لیے واپس آئے۔

جب ہم سٹیڈیم پہنچے تو سٹیو وہاں نہیں تھا۔ کھیل سے ایک گھنٹہ پہلے، ہمیں پتہ چلا کہ اُس نے پیچ پر نہ آنے کا فیصلہ کیا۔ ہمیں نہیں پتہ کہ کیوں۔ اس سے واقعی کوئی فرق نہیں پڑتا۔ میں ٹیم میں سب سے بہترین اور صرف باقی پیچ جانے والا ابتدائی پیچر تھا۔ عام طور پر، شروع کرنے والے پیچر کو دوسرا کھیل شروع کرنے سے پہلے 3-4 دن کا آرام ملتا ہے۔ ایک پیچر کا بازو تھا ہوا ہے اور اُسے پھر سے طاقت حاصل کرنے کی ضرورت ہے۔

میرا بازو اور میرا جسم بھی کل رات سے اب تک تھا ہوا تھا۔ کوچ کے پاس پوچھنے کے سوا کوئی چارہ نہیں تھا، اُس نے پوچھا کہ "جم، کیا تم آج رات جاسکتے ہیں؟"

آپ کو یہاں تھوڑا سا پس منظر جانے کی ضرورت ہے۔ سٹیو اور میں نے برسوں تک ایک دوسرے کے خلاف اور ساتھ کھیلا۔ ہم بہت دوستانہ حریف تھے، ٹیم کے ساتھی ایک دوسرے اور باقی کمیونٹی کو ثابت کرنے کے لیے پُر عزم تھے کہ کون بہتر پیچر تھا۔ سٹیو بھیڑ کا حصہ تھا، ٹھنڈا آدمی، اور میں یقین طور پر ٹھنڈا نہیں تھا۔ وہ ایک شریرف اسٹ بال کے ساتھ ایک اعلیٰ بائیں ہاتھ کا کھلاڑی تھا۔ جبکہ میں دائیں ہاتھ کا تھا۔

ایک شریر گیند (اور ایک معمولی فاست بال) کے ساتھ ہینڈر۔ اتھمیٹس کے طور پر، ہمارا ذائقی تعلق بہت اچھا تھا لیکن دونوں اپنی ٹیم کی جیت کے لیے پوری طرح وقف تھے۔

اُس رات ہم جس ٹیم کو کھیل رہے تھے میں اُس کے خلاف کبھی نہیں جیتا تھا۔ اس سے پہلے، میں اُن سے پانچ گیمز ہار چکا تھا۔

ہائی اسکول اور سر لیگز میں کیریئر۔ وہ مجھ سے نہیں ڈرتے تھے، لیکن میں بھی اُن سے نہیں ڈرتا تھا۔ تو اُس رات میں نے کافی حوصلہ افزائی کی تھی! میں اُن کو ہر انداز چاہتا تھا، دو گیمز بیک ٹوبیک (یکے بعد دیگرے) جیتنا، اور یہ ظاہر کرنا چاہتا تھا کہ بہترین ساتھی کون ہے۔ (ہاں، مجھے اس فخریا غرور کے لیے مُعاف کر دو جو میں اُس وقت ظاہر کر رہا تھا۔)

میں نے کھیل شروع کیا اور پوری ٹیم جیتنے کے لیے پوری طرح سے پُر جوش ہو چکی تھی!

پانچ انگز کے بعد، ہم 4-2 سے آگے تھے۔ جب میں چھٹی انگز کا آغاز کرنے کے لیے ٹیلے کی طرف ڈگ آؤٹ سے باہر نکلا (ہم نے اُس لیگ میں صرف سات انگز کھیلیں)، کوچ نے پوچھا کہ، "کیسے ہو، جم؟" وہ دیکھ سکتا تھا کہ میں تھک چکا تھا، میرا معمولی فاست بال تھوڑا کمزور تھا، اور میرا کریوبال تھوڑا اونچا لٹک رہا تھا۔

"یقیناً،" میں نے کہا کہ "ارے، کوچ۔۔۔ میں ٹھیک ہوں" اور پھر میں ہمیشہ کی طرح ٹیلے کی طرف بھاگا۔ وہ جانتا تھا کہ کیا ہونے والا ہے اور اُسے جلد ہی کیا کرنے کی ضرورت ہے۔ میں نے بھی ایسا ہی کیا، لیکن مجھے اُسے ایک آخری شاٹ دینا پڑا۔ ٹھیک ہے، آپ اندازہ لگاسکتے ہیں کہ کیا ہوا۔ دوسرا ٹیم نے مجھے مارنا شروع کر دیا، پورے پارک میں سخت شاٹس مارے۔ اس طرح کے زیادہ تر گیمز میں، اگرچہ میری تو انہی ختم ہو گئی تھی، میں عام طور پر بلے باز کو پاپ اپ، گراؤند آؤٹ یا فلاٹی آؤٹ کرنے کے قابل تھا۔ مگر اس دفعہ نہیں، اس وقت نہیں۔

کیونکہ میں تھک چکا تھا۔

90 ڈگری کے موسم میں پچھلے 24 گھنٹوں میں 12.5 انگز کی پچنگ اپنے انجام کو پہنچی۔

ٹورنامنٹ میں پہلی بار دوسرا ٹیم اب آگے تھی۔ کوچ کے پاس مجھے کھیل سے باہر کرنے کے سوا کوئی چارہ نہیں تھا۔ جیسے ہی وہ ٹیلے پر چلا گیا، میں نے وہ کام کیا جو میں نے اپنی پورے کھیل کی زندگی میں کبھی نہیں کیا تھا۔

میں رونے لگا۔

ذرالقصور کریں... ایک ابھی گریجویٹ ہوئی، 18 سالہ ہائی اسکول بیس بال ٹیم MVP جس کا 23-7 کیریز ریکارڈ ہے ٹیلے پر کھڑی ہے اور رورہی ہے!

پھر بھی مجھے ندامت نہیں ہوئی۔ میرے آنسو میری روح کے اندر کی گہرائیوں سے تھے کیونکہ میں نے اس کھیل کو اپناسب کچھ دے دیا تھا۔ میں نے میدان میں کچھ نہیں چھوڑا۔ میں نے اپنے دل اور جان کو انڈیل دیا، جو کچھ میرے پاس تھا وہ اپنے ساتھیوں کو دیا اور جنتے کے لیے جو کچھ میرے پاس تھا وہ سب کچھ دے دیا۔

لیکن میرے پاس جو کچھ تھا وہ کافی نہیں تھا۔۔۔ اس بار نہیں تھا۔ کوچ نے مجھ سے گیند لے لی اور مجھے باہیں میدان میں بیچج دیا کیونکہ میں ہمیشہ آوت فیلڈ میں اُن دنوں کھلیتا تھا جب میں بیچ نہیں کر رہا تھا۔ جیسے ہی میں نے ٹیلے سے قدم رکھنا شروع کیا، اپنی آوت فیلڈ پوزیشن پر اپنی معمول کی ٹروٹ کے بجائے، میں نے اپنا سر جھکایا۔۔۔ اور رونے لگا۔

میرے شارت اسٹاپ نے مجھے گلے لگایا۔ میرے تیسرے بیس میں نے حوصلہ افزائی کی ایک بہت بڑی آواز دی۔ مداحوں نے میری تعریف کی، یہ جانتے ہوئے کہ کل رات اور آج رات کیا ہوا تھا۔

میں پورے راستے باہیں میدان میں رو تارہا اور رُک نہ سکا۔ خدا کا شکر ہے کہ اُس انگز میں مجھے ایک گیند بھی نہیں لگی، کیونکہ میں نے بال کو آنسوؤں سے نہیں دیکھا تھا۔

تیسرے آوت کے بعد، میں ڈگ آوت میں واپس چلا گیا، پھر بھی رورہا تھا حالانکہ پہلے کی طرح ڈرامائی انداز میں نہیں۔ گھری سسکیوں اور آنسوؤں کے ساتھ میں بیچ پر بیٹھ گیا لیکن مجھے ندامت محسوس نہیں ہو رہی تھی۔ ہر ٹیم کے ساتھی آئے اور اپناسب کچھ دینے کے لیے میرا شکر یہ ادا کیا۔ کوئی مذمت نہیں۔ میرے پاس جو کچھ تھا وہ انہیں دینے کے لیے صرف شکر یہ تھا۔

میں ایک بار پھر خدا کا شکر ادا کرتا ہوں کہ میں نے اُس انگز میں پینگ نہیں کی تھی۔ میں نے ایک بھی گیند کھیل کر نہیں دیکھی تھی۔

اگرچہ فائل اسکور کارڈ نے اشارہ کیا کہ میں ریکارڈ کا کھونے والا پیچر تھا، لیکن بہت بڑے معنی میں، میں فاتح تھا۔ جیسا کہ اُس کا رواج تھا، میرے دوسرے بیس مین کے والد میرے والد کے ساتھ استینڈ میں بیٹھے تھے، جو خود ایک سابق سیکریٹری پر وکھلاڑی تھے۔ اگلے دن، میرے والد نے مجھے بتایا کہ دوسرے بیس مین کے والد، مسٹر جیوری، جنہوں نے مجھے ایک دہائی سے زیادہ عرصے سے اپنے بیٹوں کے ساتھ کھیلتے ہوئے دیکھا تھا، میرے والد کی طرف متوجہ ہوئے اور کہا، کہ "مجھے جمی پر کبھی زیادہ فخر نہیں ہوا) " ہاں، میرا آبائی شہر اب بھی مجھے " جمی " کہتا ہے۔ (میرے والد نے جواب دیا، " نہ ہی مجھے، Ed)۔ مجھے نہیں " میں یہ کہانی اس لیے نہیں سناتا کہ یہ کہانی مجھے تمہاری آنکھوں میں جھونک دے۔ بلکہ میں نے اسے آپ کے ساتھ یہ بتانے کے لیے شیر کیا ہے کہ ہمارا خداوند سب سے زیادہ فخر کرے گا۔

آپ میں سے جب آپ پورے دل سے اُس کی خدمت کرتے ہیں، اپنے ڈگ آوٹ میں کچھ بھی نہیں چھوڑتے ہیں لیکن آپ کے کاروباری میدان میں سب کچھ ہوتا ہے۔ آخر میں، اس سے قطع نظر کہ اسکور بورڈ (بلنس شیٹ) کیا کہتا ہے، جب آپ پورے دل سے اُس کی خدمت کریں گے، تو آپ جیت جائیں گے اور آپ کو اپنی وراشت کا جر ملے گا (ملسیوں 3:23)۔ آپ کے کاروبار کے باوجود روح القدس کی طاقت کو اجارت کرنے کے سفر میں، آپ کو اپنے دل میں اس کی پورے دل سے خدمت کرنے کا ارادہ کرنا چاہیے!

اس لیے، جب روح القدس آپ سے کہتا ہے کہ جاؤ یا نہ جاؤ، خریدو یا نہ خریدو، بیچو یا نہ بیچو، اس معاهدے پر دستخط کرو یا نہ کرو، اس شخص کو ملازمت پر رکھو یا نہ رکھو۔۔۔ وہ جو کہتا ہے، وہ کرو۔ مگر پورے دل سے۔

4-4۔ خداوند پر توکل / بھروسہ کرنا

" یوں تو خدا اور انسان کی نظر میں مقبولیت اور عقلمندی حاصل کرے گا۔ سارے دل سے خداوند پر توکل کر اور اپنے فہم پر تکیہ نہ کر۔ "

امثال 5-4:3

خبردار: اس لازوال سچ کو مسترد نہ کریں!

۲% کے طور پر، آپ نے یہ آیت سینکڑوں بار سنی ہوگی۔ آپ نے شاید اسے اتنی کثرت سے سنا ہو گا کہ اسے صرف رٹہ مار کر دھرا یا ہو گا اور اس کی گہری سچائیوں پر غور نہیں کیا ہو گا۔

ہمیں اس آیت پر تھوڑی دیر کے لیے ڈیرے ڈالنے کی ضرورت ہے، کیونکہ یہ آیت آپ کے کاروبار میں رُوحُ الْقُدْس کی طاقت کو نازل کرنے کا مرکز ہے۔ آئیے اس آیت کے پانچ بنیادی اجزاء کو احتیاط سے توڑ کر شروع کریں۔

خُداوند پر توکل کرنا

توکل کی تعریف "کسی کے کردار، قابلیت، طاقت، یا سچائی یا کسی بھی چیز پر مکمل یقین ہونا" کے طور پر کی گئی ہے۔

مجھے یہ جملہ بہت پسند ہے، "یقینِ دلایا ہوا بھروسہ۔"

اگر آپ نجات یافتہ ہیں، تو آپ اپنی نجات کے لیے پہلے ہی خُداوند پر بھروسہ رکھتے ہیں۔ جو آپ کو یقینِ دلata ہے کہ خُداوند اپنے وعدے پر سچا ہے۔ آپ اعتماد کے ساتھ اس پر اپنا بھروسہ رکھتے ہیں۔

خُداوند پر ہمارا بھروسہ سماں یک یقینی بھروسہ ہے کہ وہ ہمارے کاروبار کے ذریعے ہمارے اندر شروع کیے گئے اچھے کام کو مکمل کرنے کے لیے واقعی وفادار رہے گا۔

پورے دل کے ساتھ

یہ وجہ ہے جہاں ہم میں سے بہت سے لوگ پھنس جاتے ہیں یا ہچکاتے ہیں۔ آپ دیکھیں گے کہ سلیمان بادشاہ نے، رُوحُ الْقُدْس کے الٰہی مسح کے تحت لکھتے ہوئے، یہ نہیں کہا کہ خُدا چاہتا ہے کہ ہم---

- "اپنی تمام اسپریڈ شیئس کے ساتھ مجھ پر بھروسہ کریں!"
- "اپنے تمام بورڈ آف ڈائریکٹرز کے ساتھ مجھ پر بھروسہ کریں!"

- "اپنی تمام مارکیٹ ریسرچ کے ساتھ مجھ پر بھروسا کریں!"
- "اپنے پورے دماغ کے ساتھ مجھ پر بھروسا کرو!"
- "اپنے تمام احساسات کے ساتھ مجھ پر بھروسا کرو!"

فہرست ہمیشہ کے لیے جاری رہ سکتی ہے، لیکن آپ کو بات مل جاتی ہے۔ اپنے آپ کو یاد دلانا ضروری ہے کہ آپ جو کچھ کاروبار میں کرتے ہیں وہ سب آپ کے دل سے ہوتا ہے۔ یہ سب کچھ اُس بارے میں ہے کہ آپ کس طرح خدا کو اُس کے جلال کے لیے اپنے دل کو متاثر کرنے، اثر کرنے اور ڈھانلنے کی اجازت دیتے ہیں۔ پھر بھی، اکثر، کاروباری دنیا کے دباو آپ کو گھیر لیتے ہیں، آپ کے حریف آپ پر حملہ کرتے ہیں، بازار آپ کے خلاف مخالف ہے، آپ کی سپلائی چین آپ کو چیلنج کرتی ہے اور یہاں تک کہ آپ کے ملازمین آپ کو مسترد کر سکتے ہیں۔ اپنے دل پر قابو کھونا اور کاروباری را ہنسما کے طور پر اپنے جسم میں واپس آنا آسان ہے۔ یہی وجہ ہے کہ یہ آیت اور یہ عملی قدم آپ کی کامیابی اور حتیٰ اہمیت کے لیے بہت اہم ہے۔ سب کچھ آپ کے دل میں واپس آتا ہے اور خداوند پر بھروسا کرتا ہے۔

یہ سب--- نہ صرف اس ایک اتوار کا حصہ بلکہ ہمیشہ ہونا چاہئے۔

اپنی حکمت پر بھروسانہ کرنا

یہاں کوئی شک کرنے والا ہے؟ یہاں تک کہ نمک کے صرف ایک دانے کے سائز کی عاجزی کے ساتھ، ہم میں سے ہر ایک جانتا ہے کہ ہمارے پاس جوابات شاذ و نادر ہی ہوتے ہیں۔ یہاں تک کہ جب ہم سوچتے ہیں کہ ہم ایسا کرتے ہیں، ہمارے نتائج اکثر نامکمل، گمراہ کن، اور عمل درآمد مشکل ہوتے ہیں۔

دو دہائیوں سے، میں نے کاروبار میں اپنے کردار کو کتابوں، کلیدی نوٹس، کوچنگ، اور مشورے کے ذریعے معلومات کو پڑھنے، مطالعہ کرنے، تحریک کرنے اور شیئر کرنے کے طور پر دیکھا ہے کہ آج کی عظیم کمپنیوں نے وہ کیا جوا چھا تھا۔ سالوں کے دوران، بہت سے گاہوں نے مجھے بتایا کہ، "مجھے اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ فلاں اور

فلائ بزنس گرو کیا سوچتا ہے؟ میں آپ کو اس کے لیے ادائیگی کر رہا ہوں جو آپ سوچتے ہیں "! یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ "ڈبلی پٹلی میری اپنی سمجھ "میں ٹھہنا آسان تھا۔ میں نے برسوں سے اس کا مقابلہ کیا، پھر بھی مجھے یہ تسلیم کرنا چاہیے کہ میرے جسم کو دوسروں کی طرف سے میرے لیے بہت زیادہ احترام کرنے سے لطف اندوں ہوا ہوا۔۔۔ اُو ہوں۔۔۔ واضح فکری طاقت! (میں نے توبہ کر لی ہے۔ کوئی فکر نہیں۔)

یہاں تک کہ اُن تمام کتابوں اور تقریروں کے ساتھ اور ہر کسی کے ساتھ یہ سوچ کر کہ میرے پاس یہ سب ایک ساتھ ہے، گھر اُنیں، میں جانتا تھا کہ میں نے ایسا نہیں کیا۔ میری امید یہ تھی کہ کوئی بھی میرے چہرے کو دیکھ کر یہ نہیں جان سکے گا کہ میں کتنی نا امیدی سے جانتا تھا، کیونکہ میرا کار و بار کو ابدی اثر کی

بالکل میری طرح، آپ کبھی بھی ہر اس چیز کو نہیں سمجھ پائیں گے جس کی آپ کو اپنے کار و بار کو ابدی اثر کی طرف بڑھانے کے لیے جس کی آپ کو ضرورت ہے خدا آپ کے لیے چاہتا ہے۔ ہمیں اکثر یہ یاد دلانے کی ضرورت ہوتی ہے، خاص طور پر ان لوگوں کے لیے جو تنظیمی چارٹ میں ہمارے نیچے ہوتے ہیں۔

اپنی سب باتوں میں خُدا کے شُکر گزار رہیں

کیا مطلب اپنی سب باتوں میں؟

اس کا مطلب ہے۔۔۔ تمام باتوں میں!

سب کا مطلب ہے تمام۔ کچھ حصوں میں نہیں۔ کچھ باتوں میں نہیں۔ صرف دعا یہ میٹنگ کے آغاز میں نہیں۔ مزید اضافے کے لیے صرف دعا یہ میں نہیں۔ نہ صرف مصیبت، مالی بحران، یا ملازم کی چوٹ کے وقت خُدا کو پکارنا۔

تمام کا مطلب سب۔

سب باتوں میں

میں واضح طور پر کیوں دھراوں؟ کبھی کبھی، واضح نہیں ہے۔ ہم جانتے ہیں کہ سب باتوں میں خداوند پر بھروسہ کریں۔ میں نے اپنے خاندان، اپنی شادی اور اپنے بچوں کے ساتھ۔۔۔ یہاں تک کہ اپنی مذہبی برادری کی خدمت کرنے کے ساتھ بھی ایسا کرنا آسان پایا ہے۔

لیکن میں تسلیم کرتا ہوں کہ، سالوں میں، میں نے جدوجہد کی۔ تمام میرے کاروبار میں ہاں، میں نے اپنے کاروبار اور اپنے عقیدے کو ہم آہنگ کرنے کے لیے اپنے سفر کا آغاز چند آیات کے لیے ڈعا کر کے کیا جو میرے عقائد اور اقدار کو سمیٹتی ہیں۔ (شروع کرنے کے لئے یہ ایک بہترین جگہ ہے، لیکن یہ صرف ایک آغاز ہے۔)

جب کسی نے مجھ سے میری کمپنی کے بنیادی عقائد کے بارے میں پوچھا تو میں نے ان آیات کو اپنی بنیاد قرار دیا۔ مجھے انہتائی مثبت جواب سے خوشگوار حیرت ہوئی۔۔۔ یہاں تک کہ غیر ایمانداروں کی طرف سے بھی۔ یہ اعتماد کی طرف ایک چھوٹا سا قدم تھا اور ایک جس نے مجھے اس کو تسلیم کرنے کی طرف سفر جاری رکھنے کا اعتماد دیا۔

وہ ہماری راہوں کو نگہبانی کرے گا

لفظ، کرے گا، کی تعریف کسی ایسی چیز کے طور پر کی گئی ہے جس کی مستقبل میں ہونے کی توقع ہو۔ کیونکہ خداوند نے نہیں کہا کہ۔۔۔

- وہ ہو سکتا ہے
- جب اُس کے پاس وقت ہو گا۔
- جب آپ نے اُس کے کاموں کی ایک اچھی فہرست بنائی ہو
- صرف اس صورت میں جب آپ کو سنبھالنا بہت مشکل ہو جاتا ہے۔
- اس کے بارے میں سوچنے کے بعد
- جب وہ ایسا محسوس کرتا ہے۔

• روحانی چنگی کی ایک خاص سطح تک پہنچے کے بعد

اس بات کو اونچی آواز میں کہیں "وہ میرے راستوں کی نگہبانی کرے گا!"
دبارہ کہیں۔

چلو بھی۔ اب آپ کے آس پاس کوئی نہیں ہے۔ اسے دوبارہ کہیں! آپ کے راستوں کی نگہبانی
کرنا۔۔۔ حتیٰ ادائیگی ہے!

آپ کو اپنی باطنی حکمت کے ذریعے جو کچھ سنتے ہیں اُس پر بھروسہ کرنا چاہیے اور شک نہیں کرنا چاہیے۔

4-5۔ ہتھیار باندھنا

"غرض خداوند میں اور اُس کی قدرت کے زور میں مضبوط بنو۔ خدا کے سب ہتھیار باندھ لوتا کہ تم ابلیس کے
منضبوتوں کے مقابلہ میں قائم رہ سکو۔ کیونکہ ہمیں ٹھون اور گوشت سے کشتمی نہیں کرنا ہے بلکہ خُومت والوں اور
اختیار والوں اور اس دُنیا کی تاریکی کے حاکموں اور شرارت کی ان روحانی فوجوں سے جو آسمانی مقاموں میں
ہیں۔ اس واسطے تم خدا کے سب ہتھیار باندھ لوتا کہ بُرے دن میں مقابلہ کر سکو اور سب کاموں کا انجام دے کر
قائم رہ سکو۔"

افسیوں 6:10-13

شیطان اس دُنیا کا شہزادہ ہے۔ کاروبار کے میکانزم پر اُس کا بنیادی کنٹرول ہے۔ لہذا جب آپ اپنا ناجائز نفع اٹھائیں
گے تو دشمن آپ کے پیچھے آئے گا! اس بات کا یقین کیجئے۔

کائل و نکر کی دلچسپ کتاب، خاموش ہو جاؤ شیطان: دشمن کے حملوں، دھمکیوں، جھوٹ اور الزامات کو بند
کرنا، میں وہ کہتا ہے کہ،

"جو ہتھیار ہمیں مسیح کی وردی کے ایک حصے کے طور پر دیئے گئے ہیں وہ ہماری سوچ میں ہماری مدد کرتے ہیں۔ شیطان ہماری زندگیوں میں دلائل کے ساتھ گھومتا ہے کہ کیوں خدا ہمیں استعمال نہیں کر سکتا، کیوں ہم کبھی شفایہ نہیں پائیں گے یا کیوں ہمارے مخصوص گناہ معاف کیے جانے کے لیے بہت بڑے ہیں۔ یہ وہ شکوک و شبہات اور حوصلہ شکنی ہیں جو وہ ہمیں فتحمند زندگی سے روکنے کے لیے رکاوٹوں کے طور پر استعمال کرتا ہے۔"¹

ہماری کاروباری زندگیوں کے بارے میں بھی یہی کہا جاسکتا ہے۔ جیسے ہی آپ اپنے بازار میں اپنے غیر منصفانہ فائدے کا نفع اٹھانا شروع کر دیں گے، ذہمن کے پاس جو کچھ بھی ہو گاؤں سے وہ آپ پر اور آپ کی ٹیم پر پھینک دے گا۔

میں چاہتا ہوں کہ آپ پوس کی ہتھیاروں کی تفصیل میں سے تین اہم خیالات پر توجہ مرکوز کریں:

1: سب ہتھیار

جزوی ذرہ بکتر بیکار ہے۔ تصور کریں کہ ایک سپاہی اپنے ہیلمٹ، بیگ، جوتے یا ہتھیار کے بغیر جنگ میں داخل ہو رہا ہے۔ اسی طرح، تصور کریں کہ ایک 2% ربازار کے میدان جنگ میں داخل ہو رہا ہے جو ذہمن کے کنڑوں میں ہے بغیر مکمل ہتھیار کے منسلک اور ذہمن کے ہر حملے کے لیے تیار ہے۔
مکمل ذرہ بکتر کے چھے ہتھیار ہیں۔۔۔

- سچائی کا کمرکس - اس میں کلام اور دیگر ہتھیار شامل ہیں۔
- راست بازی کا بکتر - دل اور روح کی حفاظت کے لیے اور ایک چمکتی ہوئی علامت کے طور پر کام کرنا جو ذہمن سے آپ کی حفاظت کرتا ہے
- نجات کا خود - دماغ، کانوں اور خیالات کی حفاظت کے لیے

- صلح کی خوشخبری کی تیاری کے جو تے - جو تے مضبوطی سے کھڑے ہونے اور زمین کے پیروں تلے سے نہ کھسکنے کے لئے۔
- ایمان کی سپر - دشمن کے جلتے ہوئے تیروں کو روکنے اور پورے جسم کو اُس کے حملوں سے بچانے کے لئے
- روح کی توار - خدا کا کلام، دشمن پر حملے کا واحد ہتھیار

پولس کی نصیحت یہ ہے کہ سب ہتھیار پہنیں، نہ صرف ایک یادو ہتھیار۔ مکمل حفاظتی لباس کے بغیر، آپ اپنے سب سے کمزور نقطہ، اُس کی مخصوص حکمتِ عملی پر دشمن کے حملے کے موڑ میں پھسلنے کے لیے خطرے سے دوچار ہوں گے۔

جان لیں کہ پانچ ٹکڑے حفاظتی لباس ہیں۔ صرف ایک حملہ آور ہتھیار ہے۔ اگر یہ آپ پر مکمل روحانی جنگ ہے اور آپ کا کاروبار، آپ صرف ایک حملے کے ہتھیار تک کیوں محدود ہیں؟ پڑھتے اور بڑھتے رہیں۔

2: کھڑا ہونا

پولس کے سب ہتھیار کی تفصیل (افسیوں 6:10-20) میں چار بار وہ کہتا ہے کہ ہمیں قائم ہونا یا کھڑا ہونا چاہیے، لڑنا نہیں۔ یہ میرے لیے ڈلچسپ ہے، کیوں کہ پھر ہم ہتھیار کیوں اٹھائیں اگر لڑنا نہیں؟ و نکلر شاندار بصیرت پیش کرتا ہے کہ پولس ہمیں موقف اختیار کرنا کیوں سکھاتا ہے۔ وہ سکھاتا ہے کہ پورا بکتر پہننے کا مقصد ہے کہ ---

"--- خداوند کی قدرت میں طاقت حاصل کرنے کے لیے تاکہ آپ کھڑے رہ سکیں۔ وہ (پولس) لڑنے کے لیے ہتھیار پہننے کو نہیں کہتا، بلکہ یہ کہ خداوند مسیح میں اپنی شناخت کو ان بُری قوتوں کے خلاف برقرار یا کھڑا رکھ سکو جو آپ کو تباہ کرنا چاہتی ہیں۔"²

جیسے ہی آپ ہتھیار اٹھاتے ہیں، سمجھ لیں کہ آپ جنگ میں اس قدر آگے بڑھنے کی کوشش نہیں کر رہے ہیں جتنا کہ آپ دشمن کی چالوں اور دھوکہ دہی کا مقابلہ کرنے کے لیے خداوند کی طاقت میں اپنے آپ کو ڈھانپ رہے ہیں۔

3: بہکاوا

باغِ عدن میں، دشمن نے حوا اور آدم کو دھوکہ دینے کے لیے باریک جھوٹ اور دھوکہ بازی کی (پیدائش 3)۔ اس نے یہ نوع کے ساتھ اُس کے 40 دنوں کی آزمائش کے دوران بھی یہی کوشش کی (متی 4)۔ 6000 سالوں میں دشمن کی چالیں نہیں بدیں۔ وہ آپ کے ساتھ بھی ایسا ہی کرے گا۔
وہ آپ کے لیے ایسے خیالات اور تصورات لائے گا کہ۔۔۔

- "تم یہ نہیں کر سکتے۔"
- "تمہارے پاس ٹیم یا وسائل نہیں ہیں۔"
- "یہ سب سے پاگل چیز ہے جس کی آپ نے کبھی کوشش کی ہے۔"
- "یہ آپ کے کاروبار کو بر باد کر دے گا۔"
- "تمہارے ساتھ کوئی نہیں جائے گا۔"
- "کیا تمہارا دماغ خراب ہو گیا ہے؟"
- "تمہارے حریف کیا سوچیں گے؟"
- "تم بہت سا پیسہ اور یہاں تک کہ اپنا کاروبار کھو دیں گے۔"
- "کوئی بھی تمہاری پیروی نہیں کرے گا۔"
- "تم اتنے مضبوط لیڈر نہیں ہو کہ اسے ختم کر سکو۔"
- "کیا تمہیں واقعی یقین ہے کہ یہ خدا کی طرف سے ہے؟ کیا تمہیں یقین ہے؟"

- "آپ اس بارے میں سمجھیدہ نہیں ہیں۔۔۔ کیا آپ سمجھیدہ ہیں؟"
- "آپ صرف یہ پاگل کاروباری کتاب پڑھ رہے ہیں اور ماہرین کی زیر قیادت ہونے کی غلطی کر رہے ہیں۔ جیسے احمق کہتا ہے۔"

آپ کو انبار ملتا ہے۔

اور ان میں سے بہت سے بہوں کے مقابلے ہلکے توپ خانے ہیں جن کا آپ تجربہ کر سکتے ہیں۔

آپ پر ہمیشہ حملہ نہیں کیا جائے گا، لیکن جب آپ رُوح کی زیر قیادت چلانا شروع کریں گے، تو آپ کو مکمل طور پر بکتر بند ہونے کی ضرورت ہے۔

یہی وجہ ہے کہ یہ انتہائی اہم ہے جب آپ اپنے غیر منصفانہ مسابقاتی نفع اٹھانے کے لیے روزانہ مکمل، مکمل ہتھیار پہننے کے لیے تیاری کرتے ہیں تاکہ آپ اپنی نہیں بلکہ مسح کی طاقت کے ذریعے موقف اختیار کر سکیں۔ یہ پرانی کہانی کی طرح ہے جو ہم سب نے چرچ میں اُس بزرگ خاتون کے بارے میں سُنی ہے جو شیطان کو اپنے دروازے پر دستک دیتے ہوئے دیکھتی ہے۔ اُس کے بعد وہ خاموشی سے مُڑ کر بلند آواز میں کہتی ہے، "آے خُداوند یُسوع، یہ آپ کے لیے آیا ہے!"

ایک اور بات: ڈشمن کو بھاگنا چاہیے۔

"پس خُدا کے تابع ہو جاؤ اور ابلیس کا مقابلہ کرو تو وہ تم سے بھاگ جائے گا۔"

یعقوب 7:4

جب آپ ڈشمن کو یُسوع کے نام پر اپنا کاروبار چھوڑنے کا حکم دیتے ہیں، تو اُسے آپ کے ہجم کی تعییل کرنی پڑے گی! اُس کے پاس اس کے سوا اور کوئی چارہ نہیں!

کوئی مہلت نہیں!
کوئی نہیں!

لہذا،

- شیطان سے اُس کے میدان میں نہ لڑو۔ اُسے یادِ لائیں کہ وہ پہلے ہی شکست کھا چکا ہے، اُس کی مزاحمت کریں، اور وہ ضرور ہی بھاگ جائے گا کیونکہ اُس کے پاس کوئی اور چارہ نہیں ہے!
- اپنی ذہنی صلاحیت سے روحانی جنگ نہ لڑیں۔ کلام کے ساتھ اُس کا مقابلہ کریں، بالکل یسوع کی طرح (متی ۱: 4-11)۔

- خود کو آپ کے پیچھے آنے والے دشمن کے خیال سے خوفزدہ نہ ہونے دیں، "کیونکہ جو تم میں ہے وہ اُس سے بڑا ہے جو دنیا میں ہے۔" (یوحتا ۴: 1-4)
- دشمن کو اپنے یا اپنی ٹیم کے آس پاس نہ رہنے دیں۔ اُسے جانے کا حکم دیں اور وہ جائے گا۔ بلکہ چھوڑ کر بھاگ جائے گا!

خلاصہ یاد رکھیں۔۔۔

- یہ دعا سے بڑھ کر ہے۔
 - یہ آواز سے بڑھ کر ہے۔
 - پورے دل سے۔
 - خداوند پر تو گل / بھروسہ رکھیں۔
 - ہر روز سب تھیار باندھیں۔
- ایک بار جب آپ تیاری کے ان پانچ مراحل کو اپنالیتے ہیں تو، آپ اپنے کاروبار میں رُوحُ الْقُدُّس کی طاقت کو ظاہر کرنے اور آگے بڑھنے کے لئے تیار ہو جاتے ہیں۔

ان اقدامات کو آسانی سے نہ پڑھیں یا آسانی سے نہ چھوڑیں۔ اپنے مسابقتی نفع میں لائچ کرنے سے پہلے انہیں اپنے دل اور روح کی گہرائیوں میں دفن کریں۔ ایسا کرنے سے، آپ اپنے آپ کو زوہرِ القُدْس کے لیے ایک مضبوط بُنیاد مُہیا کریں گے تاکہ وہ آپ کے کاروبار کے ذریعے اپنی موجودگی کو ظاہر کر سکے۔

گروپ مباحثہ

صرف چھلانگ لگانے کے بجائے زوہرِ القُدْس کی راہنمائی کے لئے اپنے آپ کو تیار کرنے کے لئے وقت نکالنا کیوں ضروری ہے؟

ذاتی اور کاروباری آگاہی کے سوالات کے لئے آپ کے جوابات کیا تھے؟

تیاری کے مراحل میں سے کون سامرحلہ اب آپ کے لئے سب سے اہم ہے؟ اور کیوں اہم ہے؟

¹ Kyle Winkler, *Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations* (Lake Mary, FL: Passio, 2014), 150.

¹ Ibid., 142.

پانچواں باب

اپنے غیر منصفانہ نفع کو ظاہر کریں

"لیکن جب روح القدس تم پر نازل ہو گا تو تم قوت پاؤ گے۔"

اعمال 1:8

آپ نے بڑی تبدیلی کرنے کا فیصلہ کیا ہے۔

آپ ممکنہ رکاوٹوں کو جانتے ہیں۔

آپ نے اپنے آپ کو اس کے لئے تیار کیا ہے کہ آگے کیا ہونے والا ہے۔

اب، آپ تیار ہیں!

یہ سیکشن آپ کو اپنے غیر منصفانہ نفع کو ظاہر کرنے کے لئے چھ کنجیوں کے ذریعے راہنمائی کرے گا۔ میرا مشورہ ہے کہ آپ ان کو ترتیب سے لا گو کریں، کیونکہ وہ قدرتی طور پر ایک دوسرے پر ایک طاقتو را نجام بنتے ہیں۔

یہاں میں آپ کو اس سیکشن پر غالب آنے کا مشورہ دیتا ہوں۔

سب سے پہلے، نوٹس بنائے بغیر تمام چھ کنجیوں کو پڑھیں۔ بہاؤ، مواد اور ان سے پیدا ہونے والی رفتار کا احساس حاصل کریں۔

اس کے بعد، ہر سیکشن کو ایک وقت میں پڑھیں، اور ہر سیکشن میں مختصر مشقیں مکمل کریں۔ میرا مشورہ ہے کہ آپ روزانہ ایک حصے پر توجہ مرکوز کریں۔ ایک ہی نشست میں ان میں سے گزرنے کی کوشش کرنے سے زوح کی اس صلاحیت کو محدود کیا جا سکتا ہے کہ وہ اپنے الفاظ کو آپ کی زوح میں گھرائی میں جذب کرے۔

ایک بار جب آپ ان چھ کنجیوں پر عمل درآمد کر لیتے ہیں تو، آپ چھٹے باب پر جانے کے لئے تیار ہو جائیں گے۔ اور آپ "اسے جاری رکھیں"۔

تو پھر وہ وقت آپ بڑی بے صبری سے انتظار کر رہے تھے۔

1-5۔ مشق

مشق (فُل): کسی چیز میں بہتری لانے کے لئے اُسے بار بار کرنا؛ باقاعدگی سے یا مسلسل اپنی زندگی کے ایک عام حصے کے طور پر (کچھ) کرنا۔

مشق کی یہ تعریف بالکل وہی ہے جو آپ کو لاگو کرنے کی خواہش کرنی چاہئے، جس سے رُوح الْقُدُّس کی طاقت آپ کی کاروباری زندگی کا متوقع اور روزمرہ کا حصہ بن سکتی ہے۔

کوئی بھی جس نے مسابقاتی کھیل کھیلے ہیں وہ مشق کی مطلق ضرورت کو سمجھتا ہے۔ پروفیشنل شارت اسٹاپس اور سینکڑ میں مین ڈبل ڈرامے بنانے کی مشق کرتے ہیں جب تک کہ وہ اپنی نیند میں ایسا نہ کر سکیں۔ پروفیشنل باسکٹ بال کھلاڑی تین نکاتی شاٹس کی مشق کرتے ہیں جب تک کہ وہ اپنے بازو نہیں اٹھا لیتے۔ پروفیشنل گالفرز نے گولف گیندوں کی درجنوں بالٹیاں اُس وقت تک خالی کرتے ہیں جب تک کہ وہ بار بار گول کرنے کے قابل نہ ہو جائیں۔

کاروبار میں، پیشہ ورانہ تربیت اور ترقی کے پروگرام ملازم میں کو ملازمت پر تربیت کو انجام دینے سے پہلے بہت ساری مشقیں کرتے ہیں۔ پیشہ ورانہ خدمات فرآہم کرنے والی کمپنیاں بڑی مقدار میں مشق کے وقت کی سرمایہ کاری کرتی ہیں کہ سروس کے نمائندے اپنی پہلی حقیقی کسٹمر کا لیے سے پہلے کسٹمر کا لز کو کس طرح سنپھالتے ہیں۔ پیشہ ور سیلز ٹرینر ز سیلز میں کویہ سکھانے کے لئے مسلسل فرضی انٹرودیو کرتے ہیں کہ ممکنہ گاہوں کو کیسے سنا جائے اور کیسے اُن کے قریب جایا جائے۔

ذرا تصور کریں کہ ایک نئے بھرتی شدہ ایر لائن پائلٹ کو اُس کے پہلے دن کہا گیا تھا، "ہماری فلاٹ ٹیم میں خوش آمدید۔ اب، گیٹ اے 12 پر جائیں۔ آپ کی پہلی پرواز 30 منٹ میں روانہ ہو گی۔

میری کتاب دی امپیکٹر: اے پیراڈل آن ٹرانسفر میشنل لیڈر شپ (The Inspector: A Parable on Transformational Leadership) میں، میں سکھاتا ہوں کہ اعتماد اہلیت سے آتا ہے۔ ایک بار جب میں اپنے کردار کی بنیادی باتوں اور پیچیدگیوں پر عمل کرتا ہوں اور سیکھتا ہوں تو میر اعتماد تیزی سے بڑھتا ہے۔ لہذا انویں انگر کے نچلے حصے میں، کھیل کے اختتام پر، میں پر اعتماد ہوں اور آسانی سے اس ڈبل پلے کا رُخ موڑ سکتا ہوں، گیم جینے والے تین پونٹ شاٹ کو شوت کھیل سکتا ہوں، ماسٹر ز جینے کے لیے 20 فٹ لمبے برڈی بٹ بناسکتا ہوں یا کسی زبردست طوفان میں جہاز کو اُتار سکتا ہوں۔۔۔ کیونکہ میں نے اس کی ہزار بار مشق کی ہے۔

بالکل وہی بات سچ ہے جب ہم اپنے کاروبار میں رُوح القدس کی طاقت کو ظاہر کرنا چاہتے ہیں۔

آپ کی مشق میں ختم کرنے کے لئے یہاں تین اقدامات ہیں: گواہ کی شناخت کریں، آغاز چھوٹار کھیں اور عمدہ کام کریں۔

گواہ کی شناخت کریں

آپ کے پادری صاحب یا استاد ایک طاقتوں سچ کا اشتراک کرتے ہیں اور آپ کے اندر کی کوئی چیز آپ سے کہتی ہے کہ، "ہاں! اچھا ہے! یہ ٹھیک ہے!" آپ اسے میری طرح اوپنجی آواز میں بھی کہہ سکتے ہیں!

جب رُوح القدس سچ سنتا ہے تو وہ اس کی تصدیق کرتا ہے۔ اور جب وہ اس کی تصدیق کرتا ہے تو تمہاری رُوح اُسے محسوس کرتی ہے۔

یہ آپ کی داخلی گواہی ہے۔

وہی رُوح جو ملکیتی خدمت میں آپ کی گواہی دیتا ہے وہ آپ کے کام کی جگہ پر آپ کے ذریعے اسی طرح کا کام کرنے کے لئے دستیاب ہے۔

اس کی گواہی کے بارے میں زیادہ سے زیادہ آگاہ ہونا ضروری ہے، بھلے ہی آپ پہلے ہی رُوح القُدُس کے ساتھ مکمل رابطے میں ہوں۔

ہم کبھی بھی اس کی زیادہ مشق نہیں کر سکتے ہیں!

کام کے ان اوقات پر غور کریں جب آپ کی گواہی یعنی وہ باطنی علم مکمل طور پر پر سکون تھا۔ یہ اُس وقت تھا جب آپ ---

- کیا کوئی بڑا منصوبہ شروع کریں؟
 - کیا کسی خوفناک شخص کی خدمات حاصل کریں؟
 - کیا ذیلی ٹھیکیداروں کو تبدیل کریں؟
 - کیا کوئی سفر منسوخ کریں؟
 - کیا سامان کا ایک بڑا ٹکڑا خریدیں؟
 - کیا اس معاہدے پر دستخط کریں؟
 - کیا ایک ملازم کو چینچ کریں کہ وہ اسے آگے بڑھانے اور اپنی صلاحیت کے مطابق کام کرے؟
 - کیا کسی مشیر یا کوچ کے ساتھ معاہدے پر دستخط کریں؟
- پھر، ایسے اوقات ہوتے ہیں جب آپ پچھے ٹھیک کر دیکھ سکتے ہیں اور کہہ سکتے ہیں، "میں جانتا تھا کہ مجھے نہیں کرنا چاہئے۔"

- اُس بڑے منصوبے کا آغاز کیا!
- اُس شخص کو ملازمت پر رکھا!
- تبدیل شدہ ذیلی ٹھیکیدار!
- اُس سفر کو منسون خ کر دیا!
- سامان کا یہ ٹکڑا خریدا!
- اُس معاهدے پر دستخط کریں!
- اُس ملازم کو چیلنج کیا کہ وہ اسے آگے بڑھائے!
- اس مشیر یا کونج کے ساتھ دستخط!

دونوں صورتوں میں، اس بات کا بہت زیادہ امکان ہے کہ رُوحِ القدّس پہلے ہی آپ کے اندر کام کر رہا تھا، آپ کو صحیح قدم اٹھانے کی ترغیب دے رہا تھا اور آپ کو غلط کام کرنے سے روک رہا تھا۔

گواہ کو مستقل طور پر شناخت کرنے کے لئے ایک ایماندار اور دانستہ کوشش کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر آپ ایسا نہیں کرتے ہیں، تو آپ جلد ہی دُنیاوی قیادت کے زیر سایہ واپس آ جائیں گے۔ آپ کی مشق جتنی زیادہ ہو گی، گواہ کی شناخت کرنا اتنا ہی آسان ہو جائے گا۔

آغاز چھوٹا رکھیں

"ہماری روز کی روٹی ہمیں دے"

متی 11:6

جب میں نے پہلی بار مشق کا یہ تصور سیکھا تو میں نے آغاز چھوڑا کھا۔ کیونکہ ایک خاص تجربہ واقعی نمایاں ہے۔ اٹلانٹا میں ایک ریٹرینگ کلائنس سے ملاقات کے لئے ایک حالیہ ڈرائیور گزنس ٹرپ پر، میں تیزی سے بڑے، ہمیشہ مصروف آئی۔ 285 بائی پاس کے قریب پہنچ رہا تھا، جو بہت تیز اور اکثر پاگل ڈرائیوروں سے بھرا ہوا رہتا ہے۔ (ارے، یہ واقعی تجھ ہے۔)

شاید۔ آپ میں سے بہت سے لوگوں کی طرح۔ جب میں گاڑی چلاتا ہوں تو، مجھے کبھی کبھار زکنے کی ضرورت ہوتی ہے اور۔۔۔ ہاں۔۔۔ کچھ کافی (Coffee) کو پھر سے تیار کریں! مجھے آئی۔ 285 کے ناقابلِ یقین حد تک مصروف اور انجھن والے اخراج پر واپس جانے کے خیال سے بھی نفرت ہے۔

لہذا میں نے گواہ کی شاخت کرنے کی مشق کرنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے رُوحُ الْقُدْس سے پوچھا کہ آئی۔ 285 کو مارنے سے پہلے اگلے دو میں سے کون سا باہر نکلا نیمیرے لئے بہتر ہو گا!

اس سفر میں، میں اکیلا تھا، لہذا امیری حیرت انگلیز بیوی کے بغیر، مجھے توسعی شدہ کریکر بیرل اسٹاپ بنانے کی ذمہ داری کا احساس نہیں ہوا۔ رُوحُ الْقُدْس جانتا ہے کہ میں میں بین الیاست کے اُسی طرف میک ڈونلڈز کو ترجیح ڈوں گا جہاں سے میں اکثر گزرتا ہوں۔

میک ڈونلڈز کیوں؟ اعتراف: زیادہ تر میک ڈونلڈز میں ریسٹ رو مز کے قریب ایک بغلی (سانیڈ) دروازہ ہوتا ہے جہاں آپ انتظامیہ کو دیکھے بغیر اندر گھس سکتے ہیں، ری سائیکل کر سکتے اور باہر نکل سکتے ہیں۔ عام طور پر، میں کچھ خریدتا ہوں۔ واقعی، میں خریدتا ہوں۔ لیکن اس بار، میں تھوڑی جلدی میں تھا (ٹھیک ہے۔۔۔ میں اتوار کو عبادت میں قربان گاہ پر جاؤں گا اور توبہ کروں گا)

جیسے ہی میں پہلے باہر نکلنے کے قریب پہنچا، مجھے کسی گواہ کا احساس نہیں ہوا۔ بالکل نہیں۔ اس لیے میں نے رُوح پر بھروسہ کرتے ہوئے اور دوسرا بار باہر نکلنے کے عمل کو جاری رکھا۔

میں نے گاڑی کی رفتار سست کی، اُس کا انڈا یکیٹر آن کر دیا اور دھنے سے باہر نکلا۔ میں نے یہاں کچھ اچھا محسوس کیا۔

پھر، میری حیرت انگیز، بڑی بھوری آنکھوں نے کیا دیکھا۔۔۔ ایک میک ڈونلڈ۔۔۔ بین الریاست کے ایک طرف۔۔۔ اور اُس کے پاس ایک بغلی (سامنید) دروازہ تھا!

"ہاں!" میں نے گاڑی میں چھکر کہا! آپ کے پاس نہ صرف ری سائیکلنگ کا بلکہ رُوح کی گواہی کی تصدیق کا آسان موقع بھی ہو گا۔

یہ چھوٹی سی مثال ان پہلے وقوتوں میں سے ایک تھی جب میں نے جان بوجھ کر رُوح القُدُس کو خالص طور پر غیر کلیسیسا یادِ عاصے متعلق سرگرمی کے لئے دیکھا تھا۔ یہ گواہ آسمان کی بادشاہی کی خاطر (اور میرے مٹانے کی خاطر بھی) کاروباری سفر پر با تھر روم کے وقفے کے لیے تھا۔

آپ بھی اپنے کاروبار میں رُوح القُدُس کو مددو کرنے کے ساتھ ایک چھوٹا سا آغاز کر سکتے ہیں اور "کیا مجھے کرنا چاہئے" جیسے سوالات پوچھ سکتے ہیں جیسے ---

- "مجھے اس شخص سے آج ملنا چاہیے یا کسی اور وقت؟"
- "کیا مجھے اس اجلاس میں شرکت کرنی چاہیے؟"
- "کیا میں اس گاہک کو کال کروں؟"
- "مجھے دوپہر کے کھانے کے لیے یہاں جانا چاہیے یا وہاں؟"
- "کیا مجھے یہ خط یا ای میل آج لکھنا چاہئے یا بعد میں؟"
- "کیا مجھے کل جلدی آنا چاہیے یا اس منصوبے کو مکمل کرنے کے لیے آج رات دیر تک رہنا چاہیے؟"

اس بنیادی فہرست میں ہم درجنوں مزید شامل کر سکتے ہیں، لیکن آپ کسوچتے ہیں کہ چھوٹا آغاز کرنے کے امکانات لا محدود ہیں۔

میں آپ کی حوصلہ افزائی کرتا ہوں کہ مشق کرنے اور اپنے اندر موجود گواہ کی شناخت کرنے میں اعتماد حاصل کرنے کے لئے چھوٹے، کم خطرے والے موقع کے ساتھ شروع کریں۔ مجھ پہ بھروسا کریں۔۔۔ روح جان بوجھ کر آپ سے لطف اندوڑ ہو گا اور جب آپ مشق کریں گے تو وہ اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ آپ کے لئے پہچان کے قابل بنائے گا۔

فائنِ ٹیون

آپ بہت سارے روحانی شور سے گھرے ہوئے ہیں۔ دشمن ہر وقت آپ سے بات کر رہا ہے، آپ پر اس دُنیا کے بے تحاشا شور اور پیغامات کی بمباری کر رہا ہے جس پر وہ کنٹرول کرتا ہے۔

لیکن اپنے روح القدس کے وسیلہ سے خدا بھی ہر وقت آپ سے بات کر رہا ہے۔ لیکن کیا دانستہ مشق کے بغیر، خدا کی آواز کو دشمنوں کے ذریعہ سننا اتنا آسان ہو گا۔ لہذا یہ ضروری ہے کہ آپ روح القدس حاصل کرنے کے اپنے طریقہ کار کو بہتر بنائیں تاکہ اس کی راہ اختیار کی جاسکے۔

جیسا کہ ہم نے پہلے بحث کی ہے، ایک بڑی تشبیہ یہ ہے کہ ریڈ یوں صول کنندہ کی طرح ایک فائنِ ٹیونگ میکانزم کے بارے میں سوچا جائے۔ اگر روح القدس آپ سے ایف ایم پر بات کر رہا ہے تو، آپ کو ایف ایم بینڈ پر سننے کی ضرورت ہے، نہ کہ اے ایم بینڈ پر۔ اب، آپ واقعی اے ایم بینڈ کو پسند کر سکتے ہیں، لیکن اگر روح القدس ایف ایم کو ترجیح دیتا ہے تو، یہ وہ جگہ ہے جہاں آپ کو ہونے کی ضرورت ہے۔

اگر وہ آپ کے اے ایم وصول کنندہ اور اسپیکر کے سائز اور طاقت سے قطع نظر، ایف ایم بینڈ پر بول رہا ہے تو، آپ اُسے کبھی نہیں سن سکیں گے۔

لہذا، جتنا زیادہ آپ اُس کے ایف ایم بینڈ پر ٹیونگ کی مشق کریں گے اور جتنا زیادہ آپ اپنے ٹیونگ میکانزم کو ایڈ جست کریں گے، اتنا ہی زیادہ واضح اور طاقتور طریقے سے آپ اُس کی راہنمائی سنیں گے۔

جیسے ہی آپ شروع کرتے ہیں، آپ کچھ کامیابیوں ("اگلا اخراج") اور کچھ ناکامیوں کا تجربہ کریں گے۔ میں اپنے ذاتی تجربے سے آپ کو سکھانے کی خواہش کے ساتھ دو ہانیاں بیان کرنا چاہتا ہوں۔ ایک بڑی ناکامی کی کہانی اور دوسری بڑی کامیابی کی کہانی۔

سب سے پہلے، مجھے بڑی کامیابی کی کہانی بیان کرنے دیں۔

آپ اسے اپنے ہاتھوں میں پکڑے ہوئے ہیں!

اگرچہ میں نے دی اپیکٹر سیریز میں فالاپ کتاب لکھنے میں دو تھائی کام مکمل کر لیا تھا، لیکن میں نے ایک رُکاوٹ کو عبور کیا۔ سب سے پہلے، مجھے یقین نہیں تھا کہ رُکاوٹ خود ساختہ تھی یا زوح کی طرف سے مقرر کی گئی تھی۔ میں نے جلد ہی سمجھ لیا کہ یہ رُوح کی گواہی ہے کہ میرے جسم کی۔

ایک صبح، رُوح القدس سے پوچھتے ہوئے کہ مجھے کیا کرنا ہے، اُس نے مجھ سے کہا (سننے والی آواز میں نہیں بلکہ اُس باطنی علم میں)، "ایک کتاب لکھ کہ مجھے ایمانداروں کے کاروبار میں زیادہ طاقتور طریقے سے کس طرح شامل کیا جائے۔

میں نے فوراً اس کتاب کو ایک طرف رکھ دیا جو میں لکھ رہا تھا اور فوری طور پر "ہمارا غیر منصفانہ نفع" کے لئے اُس کے ألفاظ تلاش کرنا شروع کر دیا۔

جب میں یہ مسودہ رُوح القدس کی راہنمائی میں لکھ رہا ہوں تو یہ بلاشبہ میری پچھلی 14 کتابوں میں سے سب سے زیادہ متوقع کتاب ہے!

اس میں کوئی شک نہیں کہ یہ میری زندگی کا سب سے زیادہ اطمینان بخش، تفریجی اور مکنہ طور پر سب سے آہم کام رہا ہے۔

صرف پچھلی مشق کے ذریعے مجھے یقین تھا کہ یہ واقعی روح ہے اور میں نے فوراً اطاعت کی۔

اب بڑی ناکامی کی کہانی بیان کرتا ہوں۔

چند سال پہلے، میں اور میری بیوی جنوبی سوری میں اپنے بیٹے کے اسکول میں جا رہے تھے۔ اس دورے کے آخری دن، میں نے اپنی قیمتی چیزوں میں سے ایک چیز نکال کر پہن لی جو کہ لوئس ولی نیشنل چیمپیئن شپ مردوں کی ایک بالکل نئی یونیورسٹی کی باسکٹ بال پولو شرٹ جو مجھے میری بہن اور بھائی کی طرف سے تھنخے کے طور پر دی گئی تھی۔ لوئس ولی کے جنوب میں ایک چھوٹے سے قصبے میں پرو رش پانے اور ہائی اسکول میں باسکٹ بال کھیلنے کے بعد، میں یو ایل مردوں کے باسکٹ بال کا بہت بڑا مداح ہوں۔ یہاں تک کہ میرے پاس ڈینی کرم کا دستخط شدہ باسکٹ بال بھی ہے جو فخر سے میری میز پر شیشے کے کنٹیز میں رکھا ہوا ہے!

یو ایل کے شاکرین نے ایک اور قومی چیمپیئن شپ کے لئے 18 سال انتظار کیا تھا، لہذا یہ شرٹ پہننے میں خاص طور پر مزہ تھا۔

ہمارے جانے سے چند منٹ پہلے، ہمارے بیٹے کا ایک دوست ہمارے پاس آیا اور ہم نے بات چیت شروع کر دی۔ یہ لمبا، پتا 17 سالہ لڑکا میری شرٹ دیکھ کر جوش و خروش سے اچھل پڑا۔ وہ لوئس ولی سے تھا اور میری طرح یو ایل کا بہت بڑا مداح تھا۔ ہم نے کھلاڑیوں، چیمپیئن شپ کے بارے میں بات کی اور ہم قومی چیمپیئنزوں پر بات چیت کرنے پر کتنے خوش تھے۔

پھر، میں نے اپنے اندر ایک آواز سنی۔ کوئی سنائی دینے والی آواز نہیں بلکہ اوپھی اور واضح آواز۔ جس نے مجھ سے کہا کہ، "اُسے اپنی شرٹ دے دو!"

میر اپہلا جواب تھا، "مجھ سے ذور چلے جاؤ، شیطان!" (ارے، یہ آپ کے ساتھ بھی ہوا ہو گا، میں شرط لگاتا ہوں!)

مجھے یاد ہے کہ میں سوچ رہا تھا، "یہ یقینی طور پر خداوند کی آواز نہیں ہو سکتی۔ وہ کیوں چاہتا ہے کہ میں اپنی نئی پسندیدہ شرط ایک ایسے بچے کو دے دوں جسے میں جانتا بھی نہیں ہوں؟"

آپ پہلے ہی جانتے ہیں کہ یہاں کیا چل رہا ہے، کیا آپ نہیں جانتے ہیں!

جیسے ہی وہ لڑکا چلا گیا، میں نے ایک بار پھر سنا، "اُسے اپنی شرط دے دو۔ آپ کی گاڑی کی ڈیگی میں بہت ساری دیگر صاف سترس پڑی ہوئی ہیں۔"

چ تو یہ ہے کہ میں بچکچایا، اپنے بیٹے کو الوداع کہا، اور وہاں سے چلا گیا۔۔۔ اب بھی وہی قسمی شرط پہنے ہوئے تھا۔

پانچ منٹ سے بھی کم وقت میں، میں نے برینڈ اکی طرف رُخ کیا اور اُسے بتایا کہ کیا ہوا تھا۔ وہ جلدی سے زور پر القُدس کی بات سے متعلق ہو گئی اور کہنے لگی کہ مجھے یہ شرط لڑکے کو دے دینی چاہیے تھی۔

پھر بھی پچھے مڑنے کے بجائے، میں نے ڈیڑھ دن واپس پینسا کولا (Pensacola) کی طرف گاڑی چلانی، شرط دھوئی اور اُسے لڑکے کو ایک نوٹ کے ساتھ بھیج دیا جس میں لکھا تھا کہ میری تاخیر سے اطاعت دراصل نافرمانی تھی۔ میں نے اپنی نافرمانی پر توبہ کی اور مُعافی مانگی اور دُعا کی کہ یہ شرط لڑکے کے لیے بابرکت ثابت ہو۔

میرے بیٹے نے بعد میں مجھے بتایا کہ لڑکے کو اس شرط سے اتنا پیار تھا کہ وہ اُسے دھونے کے لئے اُتارنا بھی نہیں چاہتا تھا۔

میرے لئے، یہ ایک شاندار تجربہ تھا، "میں جانتا تھا۔ مجھے اُسے شرط دے دینی چاہئے تھی۔" ایسے ہی تجربات کا ہم سب نے اپنے کیریئر سامنا کیا ہو گا۔"

لیکن اب یہ تبدیل ہونے والا ہے!

اپنی ناکامی میں، میں نے بہت سے قیمتی سبق سیکھے، بشمول ---

- رُوح القدس کے واضح اور طاقتور باطنی علم کو کیسے پہچانا جائے
- فوری طور پر عمل کریں ورنہ آپ نافرمانی میں پڑ جائیں گے
- تاخیر سے اطاعت کے بھاری پن کے بجائے فوری اطاعت کی برکت کا سامنا کرنا اپنے گواہ کی شناخت کریں۔ آغاز چھوٹا کھیں پھر، فائن ٹیوں

اس کے لئے مشق کی ضرورت ہے۔ دانستہ مشق۔ وقت کے ساتھ، آپ کی مشق آپ کے روحانی فائن ٹیونگ ڈھونڈنے کو ہمیشہ رُوح القدس کی نشریات کو واضح طور پر ڈھونڈنے کے لئے مضبوط کرے گی۔

آپ کو اپنی مشق شروع کرنے میں مدد کرنے کے لئے یہاں ایک ایکشن پلان ہے۔

ایکشن پلان پر عمل کریں

پانچ چھوٹے طریقوں کی فہرست بنائیں جن پر آپ عمل شروع کر سکتے ہیں۔ کام پر کچھ ایسے فیصلے کوں سے ہیں جن میں آپ کم سے کم منفی پہلو کے ساتھ رُوح القدس کی راہنمائی حاصل کر سکتے ہیں (مثال کے طور پر دوپھر کا کھانا کھانا کھانا ہے، آگے کون سا پروجیکٹ ایکشن لینا ہے، کس کو آپ کی مدد کی ضرورت ہے، وغیرہ)۔ آپ جو کچھ سیکھتے ہیں اُسے ریکارڈ کریں۔

فیصلہ #1

: _____

آپ نے کس طرح نشریات کو بہتر بنایا؟

ٹیونگ کرنے کے آپ کے طریقے میں کیا مشکل آئی؟

ان سب میں سے آپ نے کیا سیکھا؟

فیصلہ #2

: _____

آپ نے کس طرح نشریات کو بہتر بنایا؟

ٹیونگ کرنے کے آپ کے طریقے میں کیا مشکل آئی؟

ان سب میں سے آپ نے کیا سیکھا؟

فیصلہ #3

: _____

آپ نے کس طرح نشریات کو بہتر بنایا؟

ٹیونگ کرنے کے آپ کے طریقے میں کیا مشکل آئی؟

ان سب میں سے آپ نے کیا سیکھا؟

فیصلہ #4

: _____

آپ نے کس طرح نشریات کو بہتر بنایا؟

ٹیونگ کرنے کے آپ کے طریقے میں کیا مشکل آئی؟

ان سب میں سے آپ نے کیا سیکھا؟

فیصلہ #5 : _____

آپ نے کس طرح نشریات کو بہتر بنایا؟

ٹیونگ کرنے کے آپ کے طریقے میں کیا مشکل آئی؟

ان سب میں سے آپ نے کیا سیکھا؟

5-2. عمل کرنے سے پہلے چیک کریں

جانچنا (اسم): آگے بڑھنے یا پیش رفت کا اچانک رُک جانا؛ کسی پیش رفت میں اچانک وقفہ آ جانا؛ جا پڑنے یا تصدیق کرنے کا عمل

لوگ کس طرح فیصلے کرتے ہیں اس بات نے مجھے ہمیشہ متأثر کیا ہے۔ لوگوں کو ان کے فیصلے کرنے کے لئے کیا متأثر کرتا ہے؟ حوصلہ افزائیگامات اور ماحولیاتی عوامل فیصلہ سازی کو کس طرح متأثر کرتے ہیں؟

اپنے ماسٹر اور ڈاکٹریٹ کے مطالعے کے دوران، میں نے چھوٹے گروپوں کی فیصلہ سازی میں بآہمی اور نفسیاتی متغیرات پر توجہ مرکوز کی۔ میں نے اس طرح کے موضوعات پر سالوں کے گھرے مطالعے اور تحقیق کی سرمایہ کاری کی ہے جیسے کہ---

- اتفاق رائے کی تلاش اور سمجھوتہ
- قیادت کے انداز اور گروہوں میں طاقت کا استعمال
- غیر زبانی مواصلات کی حرکیات
- بین النسل اور بین الثقافتی مواصلات
- گروہی سوچ
- ارسطو کی بیان بازی، جس میں انسانی فطرت، تجربات اور کلام کے اثرات شامل ہیں
- تحریکی، استقراری اور مساوی استدلال کی طاقت
- مرد اور عورت کے مسائل کو حل کرنے کے عمل میں فیصلہ سازی کے عمل میں مواصلاتی خدشات کے اثرات

مانیں یا نہ مانیں، یہ آخری مقالہ میرے ماسٹر کے مقالے اور میرے پی ایچ ڈی مقالے دونوں کا محور تھا۔ بے خوابی کے لئے بہت اچھا مطالعہ!

اتنے سالوں کے وقف مطالعے، دنیا کے چند عظیم ترین تعلیمی ذہنوں اور مُتعدد پیشہ ورانہ مطبوعات سے سکھنے کے بعد، میں اب ایک آہم نتیجے کے ساتھ پچھے مُڑ کر دیکھتا ہوں---

یار، اے انسان، کیا
میں نے یہ سب غلط
سمجھا!

یار، اے انسان، کیا میں نے یہ سب غلط سمجھا!

گزشتہ 20 برسوں میں، میں نے تحقیق کی ہے کہ کس طرح اب تک کے سب سے بڑے راہنماءور فیصلہ ساز، پیسوع نے فیصلے کیے۔

کیا اب تک کے سب سے بڑے راہنماءور کاروباری ذہن۔۔۔

اپنے شاگردوں سے اتفاقِ رائے یا اکثریت کا ووٹ حاصل کریں؟

- سقراط، ارسطو یا افلاطون کے کاموں پر غور کریں؟
- ان کے الفاظ کی باہمی حرکیات پر گہرائی سے غور کریں؟
- رحمانات اور ترجیحات کو بے نقاب کرنے کے لئے کسٹمن فوکس گروپ تشكیل دیں؟
- ان کی دانشمندی کے لئے اعلیٰ قیمت والے ماہرین کی تلاش کریں؟

نہیں، پیسوع کے پاس فیصلہ سازی کا ایک بالکل نیا، جدید اور ناقابل سماعت عمل تھا۔ وہ ہمیشہ، ہر حالت میں، عمل کرنے سے پہلے خدا کی روح کے ساتھ جانچ پڑتا تھا۔

"پس پیسوع نے ان سے کہا میں تم سے سچ کہتا ہوں کہ بیٹا آپ سے سچھ نہیں کر سکتا یہ تو اس کے جواب پ کو کرتے دیکھتا ہے کیونکہ جن کاموں کو وہ کرتا ہے انہیں بیٹا بھی اُسی طرح کرتا ہے۔ اس لئے کہ باب پ بیٹے کو عزیز رکھتا ہے اور جتنے کام خود کرتا ہے اُسے دکھاتا ہے بلکہ ان سے بھی بڑے کام اُسے دکھائے گا تاکہ تم توجہ کرو۔"

(یوحنا 19:5)

پیسوع نے خُداباپ کی روح یعنی روح القُدُس کے ساتھ چیک کیا!

"اکیونکہ میں نے کچھ اپنی طرف سے نہیں کہا بلکہ باپ جس نے مجھے بھیجا اسی نے مجھ کو حکم دیا ہے کہ کیا کہوں اور کیا بولوں۔ اور میں جانتا ہوں کہ اُس کا حکم ہمیشہ کی زندگی ہے۔ پس جو کچھ میں کہتا ہوں جس طرح باپ نے مجھ سے فرمایا ہے اُسی طرح کہتا ہوں۔"

(یوحننا 12:49)

"کیا تو یقین نہیں کرتا کہ میں باپ ہوں اور باپ مجھ میں ہے؟ یہ بتیں میں جو تم سے کہتا ہوں اپنی طرف سے نہیں کہتا لیکن باپ مجھ میں رہ کر اپنے کام کرتا ہے۔"

(یوحننا 14:10)

پیسوع نے کچھ بھی کرنے یا کہنے سے پہلے ہمیشہ اندر کی جانچ پڑتال کی۔

یہاں اپنے آپ کو تربیت دینے میں مدد کرنے کے تین آسان طریقے ہیں کہ آپ کام کرنے سے پہلے کس طرح چیک کریں: رفتار آہستہ رکھیں، باہر کی باتوں کو بلاک کریں، اور ایک حتیٰ معاشرہ کریں۔

رفتار آہستہ رکھیں

کیا آپ نے کبھی ان میں سے کچھ سنائے ہے؟

• "یہ تیز رفتاری ہی ہے جو آہستہ ہونے کو کھا جاتی ہے۔"

• "تیزی سے چلو یا مر جاؤ۔"

• "تیزی بہت ضروری ہے۔"

• "مجھے گزشتہ کل ہی اسے ختم کرنا تھا۔"

- "اسے تیز کرو۔ ہماری رفتار کو نشست مت کرو۔"
 - "وہ تیزی سے کام نہیں کرتے ہیں۔"
 - "ہمیں پورا دن نہیں ملا۔"
 - "اس کے ساتھ آگے بڑھنے کی ضرورت ہے"
 - "چلو! آؤ چلو! چلو بھی!"
 - "بس اسے بھیج دو!"
- ہماری کاروباری دنیا میں، ہم پر ہر گھنٹے بظاہر آہم کاموں یا فیصلوں کی بمباری کی جاتی ہے جنہیں اب مکمل ہونا ضروری ہے۔ ہم آسانی سے اپنے آپ کو اس جھوٹے عقیدے سے ہم آہنگ کر سکتے ہیں کہ، "ٹھیک ہے، یہ صرف کاروبار ہے۔"

میں کئی بار اسی جال میں پھنس چکا ہوں۔ جب میں ایک چھوٹی سی، نیم کشمکشم، گھر کی تعمیر کرنے والی کمپنی چلاتا تھا، تو اپنے کارپینٹری عملے کو ادا نیگی کرنے کے لئے ایک اور قرعہ اندازی حاصل کرنے کے دباؤ نے مجھے گھر گھر چھلانگ لگانے پر مجبور کیا تاکہ تیز ترین بینک قرعہ اندازی حاصل کرنے کے لئے تیز ترین مرحلہ مکمل کر سکوں۔ کمپنی کے مالک کو کبھی سمجھ میں نہیں آیا کہ میں ایک بے ترتیب، تیز رفتار ترتیب میں چھلانگ کیوں لگا رہا ہوں۔

پیچھے مڑ کر دیکھنے پر، میں جس طرح سے کام کرتا تھا اس میں میں مکمل طور پر پیسے کے زیرِ قیادت کرتا تھا کیونکہ میں نے جتنی جلدی ممکن ہو سکے ڈال رہا حاصل کرنے کے لئے خود کو فروخت کیا تھا۔ لیکن چونکہ میرے پاس ملنے کے لیے ایک پے روں تھا (بشمول میرے اپنے) اور سب ٹھیکیداروں کو ادا نیگی کرنی تھی، اس لیے مجھے کوئی دوسرا راستہ معلوم نہیں تھا۔

کاش اب کسی نے مجھے یہ نوع کی طرح رفتار آہستہ رکھنا سکھایا ہوتا۔

"اور فقیر اور فریضی ایک عورت کو لائے جو زنا میں پکڑی گئی تھی اور اسے نیچ میں کھڑا کر کے پیسوں سے کہا۔ آے اُستاد! یہ عورت زنا میں عین فعل کے وقت پکڑی گئی ہے۔ توریت میں مولیٰ نے ہم کو حکم دیا ہے کہ ایسی عورتوں کو سنگسار کریں۔ پس تو اس عورت کی نسبت کیا کہتا ہے؟۔ انہوں نے اسے آذانے کے لئے یہ کہاتا کہ اس پر الزام لگانے کا کوئی سبب نہیں مگر پیسوں جھک کر انگلی سے زمین پر لکھنے لگا۔ جب وہ اس سے سوال کرتے ہی رہے تو اس نے سیدھے ہو کر ان سے کہا کہ جو تم میں بیگناہ ہو تو ہی پہلے اس کے پتھر مارے۔ اور پھر جھک کر زمین پر انگلی سے لکھنے لگا۔ وہ یہ سن کر بڑوں سے لے کر چھوٹوں تک ایک ایک کر کے نکل گئے اور پیسوں اکیلا رہ گیا اور عورت وہیں نیچ میں رہ گئی۔"

(یوحنّا: 8-9)

یہاں ایک ترتیب ہے۔ مذہبی راہنماییکل کی عدالتوں میں گھس گئے جہاں پیسوں ایک بڑے ہجوم کو تعلیم دے رہا تھا، انہوں نے ایک عورت کی سر عام بے رحمی سے تذلیل کی اور سب کے سامنے مطالبہ کیا کہ پیسوں انہیں ان کے سوالات کا فوری جواب دے۔

ہر کوئی دیکھ سکتا تھا کہ یہ لوگ سنگین طور پر مردہ تھے کیونکہ انہوں نے اپنے ہاتھوں میں پتھراٹھائے ہوئے تھے، جو عورت یا ممکنہ طور پر خود پیسوں کو قتل کرنے کی دھمکی دے رہے تھے۔

انہوں نے پیسوں کو ایک مخصوص میں ڈال دیا: شریعت کی تعلیم کے مطابق زانی کو سنگسار کر کے مار دو یا اسے آزاد کر دو اور شریعت کو توڑ دو۔

تو پیسوں نے اس جان لیا صورت حال پر کیا رہ عمل ظاہر کیا؟

پیسوں جھک کر انگلی سے زمین پر لکھنے لگا۔۔۔ اس نے اور کچھ نہیں کہا!

اب اُس نے اُن تمام کو اور بھی ناراض کر دیا۔ آپ اُن کے ناقع غصے کو محسوس کر سکتے ہیں جب انہوں نے ایک بار پھر پیسوں سے اپنے سوال کا جواب مانگا کہ: "آپ کیا کہتے ہیں؟ اسے سنگسار کرنا چاہئے یا اسے آزاد کرنا چاہئے؟ آپشن اے یا آپشن بی؟ ہمیں جواب دیں۔۔۔ ابھی!"

تو پیسوں نے اس دوسری بار اور پہلی سے بھی زیادہ شدید جان لیا صورت حال پر کیا رہ عمل ظاہر کیا؟

وہ زمین پر لکھنے لگا۔

جب صرف پیسوں جواب دینے کے لئے مکمل طور پر تیار تھا تو وہ کھڑا ہوا اور کہا کہ، "میں آپشن سی کہتا ہوں۔۔۔ آگے بڑھو اور اسے پتھر مار کر سنگسار کر دو اگر تم نے کبھی خود کوئی گناہ نہیں کیا۔ اس کے بعد وہ گھٹنے ٹیک کر نیچے جھک گیا اور زمین پر لکھتا رہا۔

پیسوں کیا کر رہا تھا جب اُس نے پہلی بار گھٹنے ٹیک دیے تھے؟ اُس نے ایسا کیوں کیا؟ وہ کیا کر رہا تھا؟

مجھے یقین ہے کہ اُس نے آہستہ آہستہ اپنے اندر رہنے والے خدا کے روح القdes سے پوچھا ہو گا، "آے روح القdes، مجھے کیا کہنا اور کیا کرنا چاہئے؟"

مجھے یقین ہے کہ اُس نے وہی کیا جو روح نے اُسے کرنے کی ہدایت کی ہو گی۔ اُس کی ہدایات میں یہ بھی شامل ہو سکتا ہے کہ، "اثر کے لیے بس یہاں ٹھہرو۔ آئیے اُن سب کی اس بات کو کچھ زیادہ شدت سے محسوس کریں۔"

پیسوں کے جواب کو سامنے لانے کا کوئی زمینی اور عقلی طریقہ نہیں ہے۔ یہ مافوق الفطرت تھا۔ صرف روح القdes، یہ اس کو یہ جواب دے سکتا تھا۔

اُس کے حیرت انگیز، اس دنیا سے باہر جواب کی واحد منطقی وضاحت یہ ہے کہ یہ واقعی ایک حیرت انگیز، اس دنیا سے باہر روح کی طرف سے آیا ہے۔

جب طرحِ یسوع نے جان لیا حالات میں اپنی روح کو جانچنے کے لئے شست روی کا مظاہرہ کیا، اسی طرح آپ کسی بھی کاروباری صورتِ حال میں اپنی روح کو سُست اور چیک کر سکتے ہیں۔

باہر سے بلاک کریں

یسوع کے ارد گرد کے لوگوں نے جواب مانگا اور اب اس کا مطالبہ کیا۔ ان کا دباؤ باہر سے تھا۔

اگر یسوع نے حالات کے دباؤ کو، اُس کی راہنمائی کرنے کی اجازت دی ہوتی، تو وہ ایک خوفناک لیکن فوری فیصلہ کر سکتا تھا۔ اس کے بجائے، اُس نے اندر سے راہنمائی حاصل کرنے کا انتخاب کیا جہاں روح حکمرانی کرتا ہے۔

اپنے ہاتھ اٹھانے یا اپنے آپ کو مکتر کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ ہم سب کچھ کرنے کے لئے بیرونی دباؤ کے سامنے جھک جاتے ہیں، اور اس جھک جانے میں مندرجہ ذیل باتیں شامل ہوتی ہیں۔۔۔

- ڈیڈلائن کی تاریخ کے ختم ہونے کے معاہدے پر دستخط کرنا
- کاروبار کو بڑھانے کے بجائے ایک کھلی جگہ کو بھرنے کے لئے کسی شخص کی خدمات حاصل کرنا
- صرف ایک معاہدے کو ختم کرنے کے لئے بہت زیادہ منافع دینا
- میٹنگ میں گھٹنے ٹکنے والا فیصلہ صرف اس لئے کرنا کیونکہ دوسروں کو آپ سے اس کی توقع تھی۔
- اس ضیافت یادوپھر کے کھانے میں شرکت کے لئے رضامند ہونا جب آپ کے پاس خواہش، وقت یا فنڈر نہیں تھے
- ایک ناقص تجویز پیش کرنا کیونکہ امکان کو فوری طور پر اس کی توقع تھی
یہ صرف چند فیصلے ہیں جن پر میں برسوں سے اندر سے جانچ پڑتاں کیے بغیر پہنچا ہوں۔ اگر آپ نے ان میں سے کچھ بھی کیا ہے تو آپ کے پاس اپنی کتاب لکھنے کی بنیاد ہے!

یاد رکھیں، رُوحُ الْقُدْس آپ کو
اندر سے اشارہ کرتا ہے۔ دُشمن
آپ پر باہر سے دباؤ ڈالنے کی
کوشش کرتا ہے!

آپ پوچھ رہے ہوں گے کہ، "جم، کیا آپ ہمیں باہر کی
ہر چیز کو نظر انداز کرنے اور کاروباری فیصلہ کرنے سے
پہلے صرف اندر کی جانچ پڑھاتا کرنے کے لئے کہہ رہے ہیں؟
" نہیں، میں بالکل بھی یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں۔

خُدا نے ہم سب کو پڑھنے، تحقیق کرنے، تجربیہ کرنے، غور و فکر کرنے، حلقہ تلاش کرنے، تشخیص کرنے اور
تحقیقات کرنے کی صلاحیت کے ساتھ ایک ذہن دیا ہے۔ وہ ہم سے توقع کرتا ہے کہ ہم اپنی ذہانت کو اپنی بہترین
صلاحیتوں کے مطابق استعمال کریں تاکہ ہم سب کچھ سمجھ سکیں۔

لیکن جب آپ وہ سب کچھ کر لیں جو آپ کر سکتے ہیں، اس سے پہلے کہ آپ حتیٰ فیصلہ کریں اور عمل کریں،
اندر سے دوبارہ سنیں جہاں رُوح رہتی ہے۔

یاد رکھیں، رُوحُ الْقُدْس آپ کو اندر سے اشارہ کرتا ہے۔ دُشمن آپ پر باہر سے دباؤ ڈالنے کی کوشش کرتا ہے!

آپ کو ہمیشہ اپنے اندر کی رُوح کے ساتھ بیرونی آوازوں پر غلبہ حاصل کرنا چاہئے۔

آخری معاشرہ

آخری معاشرہ اکثر اپنے لئے ایک فوری تصدیق ہے، آپ کی رُوح جو آپ کے اندر رُوحُ الْقُدْس کے ساتھ گواہی دیتی
ہے۔ کسی بھی طرح سے یہ کارروائی میں تاخیر یا ملتوی کرنے کی کوشش نہیں ہے بلکہ اندر سے ایک حتیٰ جانچ کے لئے
وقت نکالنے کی ایک سادہ سی تلقین ہے۔

اپنے کاروبار کے سلسلے میں، میں پورے ملک اور کبھی کبھار، بین الاقوامی سطح پر پرواز کرتا ہوں۔ میں نے اکثر
دیکھا ہے کہ ایک پائلٹ ٹیک آف سے پہلے آہستہ آہستہ طیارے کے مرکزی اندر ورنی حصے، پروں اور لینڈنگ گیئر کا

مُعاشرہ کرتا ہے۔ اُن کا ایسا کرنا مجھے، اُن کے "قابلِ قدر گاہک" کو تسلی دیتا ہے کہ راہنمائی نظاموں کی ایک حتیٰ جانچ پڑھانے کے لئے وقت نکال رہا ہے۔

یہاں تک کہ اگر پائلٹ کی حفاظتی جانچ کی وجہ سے پرواز چند منٹ تاخیر سے روانہ ہوتی ہے، تو کیا آپ کو گلتا ہے کہ میں پریشان ہوتا ہوں؟ بالکل نہیں۔ مجھے خوشی ہے کہ عملے نے اپنے پیشے کے بارے میں اتنا سوچا کہ وہ طیارے کی محفوظ پرواز کو یقینی بناسکیں۔

میں اپنے کو چنگ گاہوں کو مشورہ دیتا ہوں کہ، اس سے پہلے کہ وہ اگلا ہم فیصلہ کریں، اپنے تمام اعداد و شمار، رپورٹس، کاغذی کارروائی اور نوٹس کو ایک طرف رکھیں اور روح سے پوچھنے کے لئے ایک پرسکون جگہ پر چلے جائیں کہ رُوحُ الْقُدْسُ اُن کو بتائے کہ انہیں کیا کرنا چاہئے۔

لہذا اکثر، یہ آخری مُعاشرہ آپ کو دباؤ سے بھرے ماحول سے نکال دیتا ہے، آپ کو بہترین فیصلے کی یقین دہانی کرواتا ہے اور فیصلے کی اچھائی کے بارے میں آپ کے جذبے میں زیادہ اعتماد اور وضاحت پیدا کرتا ہے۔ پھر، آپ آگے بڑھ سکتے ہیں اور فیصلے کے بارے میں امن کے احساس کے ساتھ کام کر سکتے ہیں۔

عمل کرنے سے پہلے ایکشن پلان کا مُعاشرہ کریں

اپنے کاروبار میں رُوحُ الْقُدْسُ کی طاقت کو ظاہر کرنے کی دُوسری کُنجی یہ ہے کہ آپ عمل کرنے سے پہلے مُعاشرہ کریں، لہذا ---

- رفتار آہستہ رکھیں۔

- باہر کی چیزوں کو بلاک کریں۔

- ایک حتیٰ مُعاشرہ کریں۔

5-3 قلیل مدت فیصلوں کی فہرست بنائیں جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔ اس کے بعد، ایک وقت میں اُن کا جائزہ لیں۔

: **فیصلہ #1**

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری معاشرہ نے کیا تصدیق کی؟

: **فیصلہ #2**

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری معاشرہ نے کیا تصدیق کی؟

: **فیصلہ #3**

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری معاشرہ نے کیا تصدیق کی؟

فیصلہ #4

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری معاشرہ نے کیا تصدیق کی؟

فیصلہ #5

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری معاشرہ نے کیا تصدیق کی؟

3-5۔ گواہ تلاش کریں

گواہ (اسم): کسی حقیقت یا واقعہ کی تصدیق کرنے والا؛ جسے کسی چیز کا ذاتی علم ہو

امریکہ میں بے شمار مجرمانہ مقدمات کا فیصلہ صرف ایک گواہ کی گواہی کی بنیاد پر کیا گیا ہے، جو جائے واردات پر موجود تھا اور جانتا ہے کہ کیا ہوا۔ اپنی گواہی کے ذریعے، وہ اپنے تجربے کی سچائی کی تصدیق کرنے کے قابل ہیں۔ مخالف

شوہد سے قطع نظر، ایک گواہ کی گواہی آسانی سے درجنوں ایسے ماہرین کی آوازوں پر غالب آسکتی ہے جو گواہ نہ ہوں

یہی حال آپ کی روح کے ساتھ بھی ہے، جو آپ کی ایک، سب سے طاقتور، سب کچھ جاننے والی اور داخلی گواہی ہے۔

اپنے کاروبار میں رُوحِ الْقُدْس کی طاقت کو ظاہر کرنے کی تیسری کُنجی یہ ہے کہ آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں اُس میں گواہ تلاش کریں۔

سچا گواہ

" گواہ جھوٹ نہیں بولتا لیکن جھوٹا گواہ جھوٹی باتیں بیان کرتا ہے۔ "

امثال 5:14

کیا آپ نے کبھی اپنی ڈیوٹی یا کام پر کسی سے جھوٹ بولا ہے؟ کوئی ملازم؟ کوئی مالک؟ کوئی ذکاندار؟ کوئی گاہک؟ یقیناً ان میں کوئی نہ کوئی تو آپ کے پاس ہو گا۔ اگر آپ 24 گھنٹے سے زیادہ کاروبار میں ہیں تو کسی نے شاید آپ کو تھوڑا سا جھوٹ یا ایک بڑا، موٹا، رسیلا جھوٹ بتایا ہو۔

لیکن آپ کو کیسے پتہ چلا کہ یہ جھوٹ ہے؟ آپ کو کیا بتایا گیا کہ یہ شخص سچا نہیں تھا؟ وہ کون سی چیز تھی جس نے آپ کو جھوٹ کو دیکھنے میں مدد کی؟

جواب سادہ سا ہے۔ آپ پہلے ہی سچ جانتے ہیں!

چاہے وہ اعداد و شمار کا مجموعہ ہو، لین دین کی تاریخ ہو، رپورٹ کا گمشدہ ٹکڑا ہو یا یہاں تک کہ کوئی اور شخص، آپ کے اندر پہلے سے ہی سچائی کا احساس تھا۔ جس کی وجہ سے دھوکے باز کو پہچانا آسان تھا۔

بہت سے معاملات میں، یہ روح ہی تھا، جو آپ کے اندر رہنے والا سچا گواہ تھا جس نے سچ یا جھوٹ کی تصدیق کی۔

لیکن کبھی کبھی، ہم سب کو بیو قوف بنایا جاتا ہے۔ ہم کچھ سنتے ہیں اور سوچتے ہیں کہ، "جی، میں نہیں جانتا۔ یہ سامان لگتا ہے۔ یہ معقول ہے۔ مجھے لگتا ہے کہ یہ اس طرح ہو سکتا ہے۔ مجھے یقین نہیں ہے اور میں اُن پر کچھ الزام لگانے اور غلط ہونے سے نفرت کروں گا۔"

ہمیں کب بیو قوف بنایا جاتا ہے؟ جب ہم روح کی زیرِ قیادت کے بجائے سربراہ کی زیرِ قیادت یا خیال کی زیرِ قیادت یا احساسات کی زیرِ قیادت پر اُنی عادات میں واپس آ جاتے ہیں۔

تو آپ سچے گواہ اور جھوٹے گواہ میں فرق کیسے کر سکتے ہیں؟

سچا گواہ آپ کو مُند رجہ ذیل چیزیں دیتا ہے۔۔۔

- اطمینان (فیضیوں 7:4)
- یگانگی (افسیوں 3:4)
- اُمید کا برآنا (گلتیوں 5:5)
- زور (افسیوں 3:16)
- بصیرت، جانکاری (1-کرننگیوں 10:2، 13)
- خُوشی (1- تحسننگیوں 6:1)
- چین (اعمال 9:31)
- پھل (گلتیوں 5:22-23)

جھوٹا گواہ آپ کو مُند رجہ ذیل چیزیں دیتا ہے۔۔۔

• اضطراب

- تکلیف
- پریشانی
- کمزوری
- انجمن
- ڈر
- شک
- کشیدگی

جب آپ کسی فیصلے پر گواہ کی تلاش کرتے ہیں تو، اپنے آپ کو یادِ دلانے کے لئے ان فہرستوں کو آسان رکھیں کہ سچے گواہ اور جھوٹے گواہ کے درمیان فوری فرق کیسے کیا جائے۔

یاد رکھیں، روح آپ کو تمام سچائی کی طرف را ہٹائی کرے گا (یوحننا 16:13)۔ لہذا، حقیقت میں، آپ کو صرف ایک گواہ، رُوحُ الْقُدْس کی سچی گواہی تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔

ایک گواہ کافی ہے

"روح خود ہماری روح کے ساتھ مل کر گواہی دیتا ہے کہ ہم خدا کے فرزند ہیں۔"

رومیوں 16:8

ایک عام کاروباری بول چالیہ ہے، "یہ اکیلا سر فہرست ہے۔"

ہر روز، آپ درجنوں فیصلے کرتے ہیں کہ کس چیز پر کام کرنا ہے، اس سے بچنا ہے، اس کو پورا کرنا ہے یا تاخیر کرنی ہے۔ آپ کمپنی میں جتنے زیادہ ہوں گے، اتنا ہی زیادہ آپ ممکنہ طور پر بڑے اثرات کے ساتھ فیصلے کرتے ہیں۔ فیصلے جتنے بڑے ہوں گے، آپ کو فیصلے میں شامل ہونے کے لئے لوگوں کی تعداد اتنا ہی کم کرنی ہوگی۔

کبھی کبھی، یہ واقعی کاروبار میں اکیلے کرنا پڑتا ہے۔

اور جب آپ کسی مسئلے پر اکیلے کھڑے ہوتے ہیں تو یہ کبھی تھا نہیں ہوتا ہے۔

چاہے آپ کمپنی کی چین آف کمانڈ کے سب سے اوپر یا نیچے ہوں، آپ کو ایسے اوقات اور فیصلوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے جس میں آپ کسی مسئلے کے ایک طرف واحد شخص ہیں۔ ان اوقات میں، آپ کسی ایسے شخص کی تلاش کرتے ہیں جو آپ کے ساتھ کھڑا ہو، آپ کی مدد کے لئے آئے اور آپ کو اپنی پوزیشن کا یقین دلاتے۔

یہ ایک سچا گواہ تلاش کرنے کا بہترین وقت ہوتا ہے کیونکہ وہی گواہ کافی ہوتا ہے۔

یہ صرف اسٹاپ لائٹ کی طرح ہے۔ سرخ رنگ کا مطلب ہے رُک جانا۔۔۔ اب۔ پیلے رنگ کا مطلب ہے احتیاط کے ساتھ آگے بڑھنا۔ خاص طور پر، اس کا مطلب ہے اپنی سُست رفتاری سے شروع کرنا۔ اور سبز رنگ کا مطلب ہے جانایا چل پڑنا۔

میرے تجربے میں، زوہ کبھی سرخ روشنی دیتا ہے، کبھی پیلی اور کبھی سبز۔

تو یہاں گواہ تلاش کرنے کا ایک طریقہ ہے۔ اگر آپ سمجھتے ہیں۔۔۔

- اضطراب یا بے یقینی - رُکنا! یہ ممکنہ طور پر ایک سرخ روشنی ہے۔
- کچھ نہیں - انتظار کرو اور تلاش کرتے رہو۔ یہ ممکنہ طور پر ایک پیلی روشنی ہے۔
- امن اور طاقت - جاؤ یعنی ابھی چل پڑو! آپ کے پاس پیڈل کو دھات پر لگانے کے لئے زوہ القُدْس کی سبز روشنی ہے!

دو گواہ اس سے بھی بہتر ہیں

"اس لئے ہم نے ایک دل ہو کر مُناسِب جانا کہ بعض چنے ہوئے آدمیوں کو اپنے عزیزوں بر بناں اور پُلوں کے ساتھ ٹھہرائے پاس بھیجیں۔"

اعمال 25:15

"کیونکہ رُوحُ الْقُدْس نے اور ہم نے مُناسِب جانا کہ ان ضروری باتوں کے سوامِم پر آور بوجھنہ ڈالیں۔"

اعمال 28:15

"لیکن سیلاس کو وہاں رہنا اچھا لگا۔"

اعمال 34:15

اسٹر انگ ڈکشنری گواہ کی تعریف اس طرح کرتی ہے کہ "مشترکہ طور پر گواہی دینے، یعنی (ایک وقت) ثبوت سے تصدیق کرنے والا گواہ ہوتا ہے۔" مندرجہ بالا آیات میں سے ہر آیت میں اہل ایمان ایک ہی فیصلے پر شریک گواہ کے طور پر جمع ہوئے۔ کیونکہ رُوحُ الْقُدْس نے اور ہم نے مُناسِب جانا" شریک گواہ کی ایک بہترین مثال ہے۔ رُوحُ الْقُدْس نے انفرادی طور پر اُن سے کہا کہ، "ہاں، یہ ایک اچھا فیصلہ ہے" اور پھر انہوں نے مل کر مشترکہ طور پر اپنے داخلی گواہوں کی تصدیق کی۔

اگرچہ رُوحُ الْقُدْس کے ساتھ آپ کی اکملی گواہی یقینی طور پر کافی ہے، لیکن دو یادو سے زیادہ ایمان داروں کی گواہی اس سے بھی بہتر ہے!

یہاں دو افراد کے شریک گواہوں کی طاقت کی ایک مثال ہے۔

حال ہی میں، میں نے ایک علاقائی کانفرنس میں اختتامی کلیدی پیغام کے طور پر مسیحی کاروباری را ہنماؤں کے ایک بڑے گروپ سے خطاب کیا۔ میں نے اس کتاب میں اصولوں کا ایک مختصر جائزہ شیئر کیا ہے۔ پیغام کے دوران، میں نے محسوس کیا کہ رُوحُ الْقُدْس نے مجھے شریک گواہ کی تلاش میں کمپ لگانے کی ترغیب دی۔

کانفرنس کے تین دن بعد، مجھے شرکاء میں سے ایک کی طرف سے ایک طویل اور تفصیلی ای میل موصول ہوئی، جو اس ریاست میں ایک کاروباری شخصیت اور اس خطے کے لئے معروف مسیحی کاروباری تنظیم کے بانی رکن تھے۔

مسئلے کا فوری جائزہ لینے کے بعد انہوں نے اپنی ای میل میں لکھا کہ،

"سب سے آہم بات یہ ہے کہ میں کل رات گھر جا رہوں اور مجھے آپ کا پیغام یاد ہے۔ میں نے ریڈ یونڈ کر دیا اور زبانی رُوحُ الْقُدْس سے پوچھا کہ مجھے اس صورت حال میں کیا کرنا چاہیے۔ میں نے اپنے اسٹینٹ آفس میجر کوفون کیا اور اس معاملے پر اس کے خیالات کے بارے میں پوچھا (وہ ایک عظیم لڑکی ہے، خداوند سے محبت کرتی ہے، لیکن میں نے ایسا کبھی نہیں کیا ہے)

میرے دوست نے بتایا کہ کس طرح، انہوں نے مل کر ایک طاقتو اور تیز رفتار شریک گواہ کے ساتھ ایک عظیم حل پیش کیا۔ انہوں نے اپنی ای میل کا اختتام یہ کہتے ہوئے کیا کہ،

(کہنے کی ضرورت نہیں) میں کبھی بھی اپنے طور پر یہ حل پیش نہیں کر سکتا تھا۔ میں نہیں جانتا کہ اس اجلاس میں کتنے دوسرے لوگوں نے آپ کے سکھائے ہوئے اصولوں پر فوری طور پر عمل کیا تھا لیکن میں نے یقینی طور پر کیا

اور میں آپ کو خداوند کی فرمانبرداری کرنے اور ہمارے گروپ سے بات کرنے کی کوشش کرنے کی تعریف کرتا ہوں!

شریک گواہ کی تلاش کی یہ بالکل بہترین مثال ہے۔ آپ اُس کے الفاظ میں اعتماد اور خوبی کے ساتھ ساتھ اُس اعتماد کو بھی محسوس کر سکتے ہیں کہ وہ اپنے کاروبار میں گواہ اور شریک گواہ دونوں کی تلاش جاری رکھے گا۔

جب آپ کے پاس کام پر شریک گواہوں کی ایک طاقتور ٹیم ہوتی ہے، بالکل اُسی طرح جیسے شاگردوں نے بالاخانے میں کیا تھا، تو آپ اپنی کاروباری دنیا میں کسی بھی چیز پر قابو پا سکتے ہیں۔

تاہم، ایک شریک گواہ ہمیشہ اتنا آسان یا تیز نہیں ہوتا ہے۔ سب سے زیادہ مشکل صورت حال اُس وقت ہوتی ہے جب آپ کسی ساتھی یادوست سے شریک گواہ کے لئے پوچھتے ہیں، لیکن آپ مسئلے کے مختلف پہلوؤں پر ہوتے ہیں۔ تو پھر آپ کو کیا کرنا چاہئے؟

میرا سو شل میڈیا اور ویب سائٹ کی حکمت عملی کا کوچ ایک شاندار، روح سے معمور ایماندار اور سب سے زیادہ فروخت ہونے والا مصنِف ہے۔ وہ میرے کاروبار کو اچھی طرح جانتا ہے یا مجھ سے بہتر ہے۔ وہ میری تمام ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور پوزیشننگ کی کوششوں کی کوچنگ اور راہنمائی کرتا رہتا ہے۔

فطری طور پر، میں کئی مواقع پر اُس سے پوچھتا ہوں کہ، "یہ ہے جو میں سوچ رہا ہوں۔ کیا آپ کے پاس اس پر کوئی گواہ ہے؟"

اکثر، وہ فوری طور پر تصدیق کرتا ہے کہ میں کیا محسوس کر رہا ہوں۔ کبھی کبھی، وہ نہیں کرتا۔

اب، میں کیا کروں؟

کیونکہ اُسے میرے پیٹ فارم، میرے اهداف، اور کس طرح خدا نے مجھے اپنے کامل منصوبے میں جگہ بھرنے کے لیے بلا یا ہے، اس کے بارے میں اتنا گہرا علم ہے، میں فیصلہ پر اپنا گواہ تلاش کرنے کے لیے دوبارہ واپس جاتا ہوں۔

روح کے ساتھ گہرائی میں جانا مجھے صرف ایک قریبی، زیادہ طاقتور رشتے کی طرف کھینچتا ہے۔ اکثر، میری روح میں فیصلہ کرنے کے لیے، منظوں سے چند دنوں تک، صرف تھوڑا سا وقت لگتا ہے۔ آخر میں فیصلہ میرا ہے۔ میں وہی کرتا ہوں جس کی مجھے راہنمائی کی جاتی ہے۔ اور خداوند کے ساتھ اضافی وقت مجھے اضافی طاقت، سکون اور عزم دیتا ہے۔

مزے کی بات یہ ہے کہ جب میں اپنے فیصلے کو نافذ کرتا ہوں، میرے میدیا گردوست اکثر کہتے ہیں کہ، "اب میں زیادہ واضح طور پر دیکھ سکتا ہوں کہ آپ نے اس آپشن کا انتخاب کیوں کیا۔ میں نے اس کے بارے میں اس نقطے نظر سے نہیں سوچا تھا۔ میں جانتا ہوں کہ یہ آپ کے کام آئے گا۔"

آخر میں، مجھے وہ شریک گواہ ملتا ہے جس کی میں نے ابتداء میں تلاش کی تھی۔ مجھے صرف اپنے گواہ کے جواب میں ایمان کے ساتھ باہر نکلنا پڑا۔

ٹیم بنانے کی عظیم ترین حکمت عملی

"ارے، ٹام، کیا میں آپ سے مدمنگ سکتا ہوں؟ میں اس بارے میں ایک بڑا فیصلہ کرنے والا ہوں۔۔۔ میں اس بات کا یقین کرنا چاہتا ہوں کہ میں خداوند سے بالکل وہی گن رہا ہوں جو وہ مجھ سے کہنا چاہتا ہے۔ یہ وہ ہے جو میں محسوس کر رہا ہوں کہ وہ مجھے بتا رہا ہے۔۔۔ کیا آپ کے پاس اس پر کوئی گواہ ہے؟

ٹام کے ردِ عمل کا تصوّر کریں، آپ کی کمپنی میں ایک اور 2%۔

تصوّر کیجیے کہ اتنے اہم سوال پر آپ کی مدد کرنے کے لیے کہا جانے پر وہ کتنا عاجزی اور مغلوب محسوس کرے گا۔

اگر ٹام شریک گواہ کی طاقت کو جانتا ہے، تو وہ جان لے گا کہ کیا کرنا ہے۔

دوسروں کو ٹام پر اپنے شریک گواہ بننے کے لیے مدد کرنے کی ٹیم بنانے کی بہت سی طاقتوں کے بارے میں سوچیں۔ اپنے ساتھیوں کے ساتھ شریک گواہ کی تلاش کریں، کیونکہ شریک گواہ۔۔۔

• آپ کے فیصلوں پر اعتماد پیدا کرتا ہے۔

- آپ کے کاروبار کی بائبل کی بنیاد کو مضبوط کرتا ہے۔
 - آپ کی ٹیم کے دل اور روح کو سنبھالنے کے لیے آپ کی رضامندی کو ظاہر کرتا ہے۔
 - آپ کی پوری کمپنی میں رُوحانی سمجھ اور فہم کو بڑھاتا ہے۔
 - دُوسروں کو اپنے فیصلوں کے بارے میں ایسا کرنے کی یاد دلاتا ہے۔
 - دُوسروں کو ان فیصلوں میں بھی یقین دلاتا ہے جن پر وہ متفق نہ ہوں۔
- یہ ٹیم بنانے کا اب تک کاسب سے طاقتور سوال ہے: "کیا آپ کے پاس کوئی گواہ ہے؟

ایکشن پلان کے لئے گواہ تلاش کریں

یہاں ایک سادہ، چار سوال ہیں جن کے ذریعے ایکشن پلان کے لئے گواہ تلاش کریں۔ ان کا جواب ترتیب سے دیں۔

فیصلہ نمبر 1

کیا میرے پاس اس فیصلے یا کارروائی کے بارے میں کوئی ذاتی گواہ ہے؟

کیا مجھے اس کے لئے شریک گواہ کی ضرورت ہے؟

اگر ایسا ہے تو، میں کس سے شریک گواہ طلب کروں؟

کیا اس کے پاس اس بارے میں کوئی گواہ ہے؟

میرے گواہ کا فیصلہ یہ ہے:

فیصلہ نمبر 2

کیا میرے پاس اس فیصلے یا کارروائی کے بارے میں کوئی ذاتی گواہ ہے؟

کیا مجھے اس کے لئے شریک گواہ کی ضرورت ہے؟

اگر ایسا ہے تو، میں کس سے شریک گواہ طلب کروں؟

کیا اس کے پاس اس بارے میں کوئی گواہ ہے؟

میرے گواہ کا فیصلہ یہ ہے:

فیصلہ نمبر 3

کیا میرے پاس اس فیصلے یا کارروائی کے بارے میں کوئی ذاتی گواہ ہے؟

کیا مجھے اس کے لئے شریک گواہ کی ضرورت ہے؟

اگر ایسا ہے تو، میں کس سے شریک گواہ طلب کروں؟

کیا اُس کے پاس اس بارے میں کوئی گواہ ہے؟

میرے گواہ کا فیصلہ یہ ہے:

فیصلہ #4

کیا میرے پاس اس فیصلے یا کارروائی کے بارے میں کوئی ذاتی گواہ ہے؟

کیا مجھے اس کے لئے شریک گواہ کی ضرورت ہے؟

اگر ایسا ہے تو، میں کس سے شریک گواہ طلب کروں؟

کیا اُس کے پاس اس بارے میں کوئی گواہ ہے؟

میرے گواہ کا فیصلہ یہ ہے:

فیصلہ نمبر 5

کیا میرے پاس اس فیصلے یا کارروائی کے بارے میں کوئی ذاتی گواہ ہے؟

کیا مجھے اس کے لئے شریک گواہ کی ضرورت ہے؟

اگر ایسا ہے تو، میں کس سے شریک گواہ طلب کروں؟

کیا اس کے پاس اس بارے میں کوئی گواہ ہے؟

میرے گواہ کا فیصلہ یہ ہے:

5-4 روح کونہ بجھانا

بجھانا (فعل): خارج کر دینا۔ بجھانا کسی چیز کو ختم کرنے کے لیے

میں ویتنام کی جنگ کے دوران نو عمر تھا۔ رات کی خبروں کے پروگراموں کے دوران سالوں سے ہر روز، ہم نے اُس دن کی ہلاکتوں کی لگنٹی سنی، ہماری آزادی کے لیے جان دینے والے تصدیق شدہ ہیر وز کی تعداد۔ جنگ کے سب سے زیادہ ڈرامائی عناصر میں سے ایک یہ جاننا تھا کہ بہت سے آدمیوں کو جنگی قیدیوں کے طور پر رکھا گیا تھا جس کو سختی سے "ہنوئی ہلٹن" کہا جاتا تھا، ایک بڑا کمپاؤنڈ جہاں فوجیوں کو برسوں تک بے رحمانہ تشدد کا نشانہ بنایا جاتا تھا۔

تقریباً ایک دہائی تک، میرے اچھے دوست، ڈاکٹر سٹیون ولن نے طبی اور نفسیاتی ماہرین کی ایک غیر معمولی ٹیم میں خدمات انجام دی ہیں جو ویٹ نام، صحرائی طوفان اور عراقی آزادی کے آپریشن سے جنگجوؤں پر قید کے ذہنی اور جسمانی اثرات کا مطالعہ کرتا ہے۔ ان میں سے سینکڑوں ہیروز، مردوخواتین، وسیع جسمانی جائزوں کے لیے اکثر پینسا کو لانیوں ایوی ایشن اسٹیشن کے رابرٹ ای مچل سینٹر کا دورہ کرتے ہیں۔

اُن کی ٹولانی (لمبی) تحقیق میں ایک اہم سوال پوچھا جا رہا ہے کہ، "برسون کے خوفناک تشدد سے بچ جانے والے فوجیوں اور شہید ہونے والے فوجیوں کے درمیان کیا فرق ہے؟"

شاید آج تک اُن کی تحقیق کی سب سے حیرت انگیز تلاش یہ ہے: رجائیت پچ اور کسی نفسیاتی عارضے کی عدم موجودگی کی پیش گوئی کرنے کی سب سے اہم خصوصیت ہے۔

اس پچ کا سب سے بڑا حصہ دار ایمان ہے۔ بہت سے لوگوں کے لیے، اُن کا ایمان خدا پر تھا۔ دوسروں کے لیے، اُن کا ایمان ایک بہتر مستقبل پر تھا۔

ایک کتاب میں واپس بھیجے گئے جنگی قیدیوں کے بارے میں تحقیقی تناخ کا ذکر کیوں کریں کہ کاروبار میں رُوح القُدُس کو کیسے اُتارا جائے؟

سب سے پہلے، رُوح نے مجھے اس میں شامل کرنے کی راہنمائی کی۔ اور کہا کہ بس بہت ہو گیا!

دوسرا، جو لوگ لمحہ بے لمحہ، گھنٹہ بے گھنٹہ، دن بہ دن اور سال بہ سال شدید جسمانی اور ذہنی اذیت کا سامنا کرنے کے بعد زندہ بچ گئے، انہوں نے ایسا اس لیے کیا کہ انہوں نے اپنے اندر بسنے والی رُوح کو نہیں بھایا۔

ہاں، بہت سے ویتنام POWs ایماندار ہیں، اور یہاں تک کہ چند کہانیاں جو میں نے اُن کے غیر انسانی سلوک کے بارے میں سُنبھیں، میرے نام نہاد ذاتی اور پیشہ ورانہ چیلنجز کو معمولی بنادیتی ہیں۔

"ہر وقت خوش رہو۔ بلانغمہ دعا کرو۔ ہر ایک بات میں شُکر گزاری کرو۔ کیونکہ

مسیح یسوع میں تمہاری بابت خُدا کی یہی مرضی ہے۔ رُوح کونہ بُجھاؤ۔"

(1)-^{تھسلنیکیوں 5:16-19)}

آئیے سچ کو تسلیم کریں: روح کو بجھانا آسان ہے۔

ا توار وہ دن ہوتا ہے جس میں ہم روایتی طور پر اپنی عبادت گاہوں میں جمع ہوتے ہیں، گیت گاتے ہیں، اُس کی روح کے لیے خدا کا شکر ادا کرتے ہیں اور بعض اوقات رُوحُ الْقُدْس کے طریقوں اور عجائبات کے بارے میں پیغامات اور بائل کی آیات سنتے ہیں۔

ہم دعا کرتے اور کہتے ہیں۔ آمین جیسا کہ ہم محسوس کرتے ہیں کہ اندر سے کوئی چیز منڈلا رہی ہے، کچھ اچھی اور کچھ ایسی جو ہمیں خدا کے ساتھ اپنی ذاتی روحانی سیر پر گھرائی سے غور کرنے کا باعث بنتی ہے۔

عبادت کے بعد، ہم مسکراتے ہیں اور اپنے دوستوں سے مصالحتے کرتے ہیں، عظیم پیغام اور عبادتی سازوں کے بارے میں بات کرتے ہیں، اُس بات کا مذاق اڑاتے ہیں کہ "میں کس طرح " مجرم ٹھہرایا گیا" اور دروازے سے باہر اور اپنی کاروں میں جانے کا راستہ بناتے ہیں۔ اور جیسے ہی ہم پارکنگ سے نکلتے ہیں، ہم تعلیمات، پیغامات، صحیفے اور حمد و شنا کے گیت اُسی چرچ بلڈنگ میں چھوڑ دیتے ہیں۔
ایک بار پھر، ہم خدا کی روح کو بجھاتے ہیں۔

ہم اپنے آپ سے یہ کہنے میں بہت جلدی کرتے ہیں، "یہ پیغام ویسے بھی میرے ذاتی چال چلن کے بارے میں تھا۔ اس کا میرے کاروبار سے کیا تعلق ہے؟ کل پیر ہے اور مجھے کاروباری جنگ کے لیے تیار ہونا پڑے گا!"
کیا یہ کوئی تجب کی بات ہے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ شاذ و نادر ہی رُوحُ الْقُدْس کی طاقت کو اپنے کام یا اپنے ساتھیوں میں حرکت کرتے ہوئے دیکھتے ہیں؟

اپنے روحانی پیشواؤں کی تعلیمات، تاثرات اور نصیحتوں کو ا توار کی مخصوص عمارت کی نشتوں اور دالان میں چھوڑنا بہت آسان ہے۔

کئی دہائیوں سے، ہم سب نے "ا توار-پیر کی تقسیم" کے بارے میں سنا ہے کیونکہ اُداسی کے محرکات خدا کے بغیر معاشرے اور کاروبار کی تصوراتی موت پر اپنے اجتماعی ہاتھ پھیر رہے ہیں۔

ا توار اور پیر کی کاروباری تقسیم کو ختم کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے کام میں رُوحُ الْقُدْس کو بجھانے کی اجازت دینے سے انکار کریں۔

تین طریقے ہیں جن میں ہم عام طور پر روح کو بجھاتے ہیں: اُسے نظر انداز کرنا، اُسے دبانا اور اُسے رنجیدہ کرنا۔

1- اُسے نظر انداز کرنا

"آنکھیں ہیں اور تم دیکھتے نہیں؟ کان ہیں اور سُنٹے نہیں؟ اور کیا تم کو یاد نہیں؟"

مر قُس 18:8

نظر انداز کرنا مطلب یہ ظاہر کرنے سے انکار کرنا کہ آپ سنتے یاد کیجھتے ہیں اور کسی چیز یا کسی کے بارے میں یا اُس کے جواب میں کچھ نہ کرنا۔ شاید روح کو بجھانے کا سب سے آسان طریقہ اُسے نظر انداز کرنا ہے۔

جس کاروبار کا میں مشورہ دے رہا تھا اُس کے مالک نے اپنے آہم سیلز میں کوہداشت کی کہ وہ کمپنی بھر میں افتتاحی منصوبہ تیار کرے کہ اُن کی ساری کمپنی میں، میری کتاب "The Inspector" میں بیان کئے گئے قائدانہ اصولوں کو کیسے نافذ کیا جائے۔ لیکن مجھے اس منصوبے میں صرف آخر میں لا یا گیا، جب منصوبہ تیار ہو چکا تھا۔
کتاب کا مصنِف کمرے میں بیٹھا تھا، اس عمل کی راہنمائی کے لیے تیار اور دستیاب تھا۔
مصنِف "گھر میں" تھا لیکن بنیادی طور پر اُسے نظر انداز کیا گیا تھا۔

بہت سارے کاروباری پیشہ و را فراد جن کا میں مشورہ دیتا ہوں وہ ماہرین کو اُن کے سامنے نظر انداز کرنے کے مجرم ہیں۔ اس سے بھی بڑھ کر وہ اُس ماہر کو بھی نظر انداز کرنے کے مجرم ہیں جو اُن کے اندر رہتا ہے یعنی پاک روح! کتاب کا مصنِف آپ کے گھر میں رہتا ہے۔ وہ کسی بھی وقت آپ کی راہنمائی کے لیے تیار اور دستیاب ہے کہ آپ کی کمپنی میں اپنی کامل حکمت کو کیسے ضم کیا جائے۔

کسی شخص کو کسی چیز کو نظر انداز کرنا الطیف یا صریح ہو سکتا ہے۔ یہ گھٹنے ٹکنے کا فیصلہ کرنے سے لے کر آپ کے کسی بھی کام، سوچنے، یا فیصلہ کرنے میں اُسے شامل نہ کرنے تک ہو سکتا ہے۔
لیکن آپ ہمیشہ روح کی راہنمائی میں رہنا چاہتے ہیں۔

2۔ اُس کو دبانا

انگریزی زبان کے لفظ 'smother' کا مطلب ہے، کسی چیز کو بڑھنے یا پھیلنے سے روکنے کے لیے اُسے ڈھانپ دینا۔۔۔
کسی چیز کو ہونے سے روکنے کی کوشش کرنا یا اُسے دبادینا۔۔۔
کبھی کبھی، جواب واضح لگتا ہے۔ یہ واضح ہے کہ ہمیں ضرورت ہے۔۔۔

- اُس سامان میں سرمایہ کاری کریں
- اُس تجارتی شو میں شرکت کریں
- اُس نئے اشتہاری پروگرام میں جائیں
- اُس ملازم کو نکال دو
- اُس مسئلے کا چارج لیں

جو ظاہر نظر آتا ہے اُس پر غلبہ حاصل کرنا آسان ہے۔

مر تھا (لوقا 10:40) کو یاد کریں جب اُس نے مہمانوں سے بھرے گھر کے سامنے بے دھیانی سے رات کا کھانا پکایا اور بے رحمی سے یہ سوچ کی تعلیم میں خلل ڈالا؟ جو چیز مر تھا کو واضح نظر آتی تھی وہ سب سے آہم چیز نہیں تھی۔
اُس نے لوگوں میں اور ان کے ذریعے کام کرنے والی روح کو دبانے کی کوشش کی اور اُسے نرمی سے سزا دی گئی۔
وہاں موجود ہر شخص، بشمول مر تھا، نے سیکھا کہ اُس پر توجہ مرکوز کرنا کہیں زیادہ آہم ہے نہ کہ دن کے دباو پر۔
ہم سب سے زیادہ کس طرح روح کو دبانے کے لیے آمادہ ہوتے ہیں؟ اور کب۔۔۔

- تمام حقائق ایک ہی بات کرتے ہیں، لیکن روح دوسرا بات کہتا ہے۔
- تمام ماہرین ایک ہی بات کرتے ہیں، لیکن روح دوسرا بات کہتا ہے۔
- تمہارا سارا عملہ ایک ہی بات کرتا ہے لیکن روح دوسرا بات کہتا ہے۔

- آپ کا آگے بڑھنا جہنم یا اونچے پانی کو لانے کا فیصلہ کرتا ہے۔
- آپ ضد کے ساتھ اس یقین سے چمٹے ہوئے ہیں کہ ناکامی کوئی آپشن نہیں ہے۔
- آپ شریک گواہ تلاش کرنے سے انکار کرتے ہیں۔
- آپ سنتے ہیں، "اُسے اپنی شرط دے دو،" لیکن آپ نے جلدی سے اپنے ذہن میں ڈال لیتے ہیں کہ نہیں یہ تو میری ہے۔

لیکن جب آپ اپنے
کاروبار میں روح کو دبانے سے
انکار کرتے ہیں، تو ڈشمن اپنے
ہی میدانِ جنگ میں ہار جاتا
.

آگاہ رہیں کہ ڈشمن آپ کے کاروبار میں روح کی حرکت کو روکنے کی
کوشش میں آپ کو دھکیلنے کے علاوہ اور کچھ پسند نہیں کرتا۔
لیکن جب آپ اپنے کاروبار میں روح کو دبانے سے انکار کرتے ہیں،
تو ڈشمن اپنے ہی میدانِ جنگ میں ہار جاتا ہے!

3۔ اُسے رنجیدہ کرنا

"اور خدا کے پاک روح کو رنجیدہ نہ کرو جس سے ٹھم پر مخلصی کے دن کے لئے مہر ہوئی۔"

افسیوں 4:30

کیا آپ نے کبھی کوئی ایسا کام کیا ہے جسے آپ جانتے تھے کہ غلط تھا، لیکن آپ اُسے بہر حال کرتے رہے؟
هر رات آئس کریم کا ایک بڑا پیالہ کھاتے ہو؟ جب آپ کی شریکِ حیات گھر پر بیٹھی ہو تو گولف کھیل رہے ہو یا
ہر ہفتہ کو ماہی گیری کرتے ہو؟ اپنے بچوں کو بار بار بتانا کہ آپ ان کے ساتھ کھلینے کے لیے بہت تھک گئے ہیں لیکن کل
پوچھنا تو کل کھلیں گے؟
یا، آپ کے کاروبار میں، کیا آپ نے کبھی اپنے آپ کو اس بات پر قائل کیا ہے کہ---

- ایسے ملازم کو سزادیں جس نے برسوں پہلے آپ کو چھوڑ دیا تھا؟
- اپنے اخراجات کے کھاتے میں کسی اعلیٰ کلاسٹ کی بے حیائی یا شرابی کو پیش کریں؟
- اپنا سرپھیریں کیونکہ آپ کا CFO (چیف فائیننشل آفیسر) اپنی بیوی کو دھوکہ دیتا ہے یا کمپنی کے پروٹوکول یا پالیسی کو صریح طور پر توڑتا ہے؟
- اپنے ملازمین کو طویل مدتی گاہک کی غیر ضروری بد تمیزی کی اجازت دیں؟
- --- یا کوئی بھی دوسرا چیزیں، سبھی کاروبار کی مدد کی امید کے ساتھ؟

رنجیدہ کرنا اس کا مطلب ہے کسی کو غمگین یا ناخوش کرنا۔ اُسے تکلیف پہنچانا۔ جی ہاں، آپ اپنے کاروبار کے ذریعے روح کو رنجیدہ کر سکتے ہیں۔ آپ اُسے توہین کے ذریعے بھی غمزدہ کر سکتے ہیں۔

”تو خیال کرو کہ وہ شخص کس قدر زیادہ سزا کے لاائق ٹھہرے گا جس نے خدا کے بیٹے کو پامال کیا اور عہد کے خون کو جس سے وہ پاک ہوا تھا ناپاک جانا اور فضل کے روح کو بے عزت کیا۔“

(عبرانیوں 10:29)

ایک آسان ترین طریقہ جو میں نے سیکھا ہے کہ روح کس طرح رنجیدہ ہوتی ہے اس کے بارے میں زیادہ حساس ہونا یہ ہے کہ میں اُن اوقات کے بارے میں زیادہ باخبر رہوں جب میں کسی دوسرے کے اعمال کی وجہ سے محض بے ایمانی کے کام میں سر کیوں ہلاتا ہوں۔

جب میں روح القدس کے خود کو روشن کرنے والی طاقت کے کھیل میں سرفہrst ہوں تو میں اپنے آپ سے پوچھتا ہوں کہ، ”اب، میں نے ہاں میں اپنا سر کیوں ہلا�ا؟“

زیادہ تر معاملات میں، کسی کے ٹریفک میں مجھ سے آگے بڑھ جانے میں، اپنی ٹوکری کے ساتھ پورے گلیارے کو بلاک کرنے سے غافل کھڑے ہونے کے جواب میں یہ ایک معقول رد عمل ہے۔

کام پر، آپ اپنے آپ کو چیزوں پر اپنا سر ہلاتے ہوئے پاسکتے ہیں جیسے کہ---

- جو کچھ لوگ جلوں میں کہتے ہیں۔
- وہ لیڈر جو اپنی ہی میٹنگز کے لیے مسلسل دیر کرتے ہیں۔
- تقویض کردہ کام کو مکمل کرنے کے لیے کسی شخص یا ٹیم کی رضامندی نہ ہونا۔
- غیر رسمی سا کام
- کافی کے خالی برتوں کو آخری شخص نے چھوڑا ہے جو اپنا کپ بھر رہا ہے۔

میں جان بوجھ کر اپنے آپ سے پوچھتا ہوں کہ کیا یہ اعمال میرے جسم کو رنجیدہ کر رہے ہیں یا میرے باطن کی روح کو رنجیدہ کر رہے ہیں۔

بہت سے معاملات میں، یہ صرف میرا جسم ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، خالی کافی کابر تن لیں۔ یہ اب بھی ایک جدوجہد ہے، لیکن میں اپنے آپ کو یادِ لاتا ہوں کہ میرا نجات دہنده خدمت کرنے آیا تھا نہ کہ خدمت لینے۔ اس لیے، یہ ڈوسروں کے لیے ایک نعمت ہے کہ وہ زمین کو صاف کریں، صاف پانی کو ڈوبے میں ڈالیں اور ہر ایک کے لیے ایک گرم، تازہ کافی کابر تن تیار کریں۔

یہ ایک سادہ لیکن سب سے زیادہ عام مثال ہے کہ کس طرح جسم کی شکایت کو ڈوسروں کے لیے ایک نعمت میں تبدیل کیا جائے۔

اگر یہ میرے جسم کو رنجیدہ کرتا ہے، تو میں اسے ٹھیک کر سکتا ہوں اور پھر اسے بھول جاتا ہوں۔ اگر یہ میری روح کو رنجیدہ کرتا ہے، تو میں اس کی بنیادی وجہ تک پہنچنے کے لیے اس پر کچھ اور غور کرتا ہوں کہ میں اپنے جیسا محسوس کرتا ہوں یا نہیں۔ پھر میں روح القددس سے پوچھتا ہوں کہ

- ”تم اس بات پر رنجیدہ کیوں ہو؟“

- "تم اس کے بارے میں مجھ سے کیا کرنا چاہتے ہو؟"
- "میں اسے مستقبل میں ہونے سے کیسے روک سکتا ہوں؟"
- "مجھے اس کے بارے میں سیکھنے کی کیا ضرورت ہے؟"
- "تم کیا چاہتے ہو کہ میں اس بارے میں دوسروں کو بتاؤں؟"
- "کیا یہ ایسی چیز ہے جس سے مجھے توبہ کرنے کی ضرورت ہے؟"

آخری چیز جس کی آپ کو اپنے دفتر میں ضرورت ہے وہ آپ کے اندر ریا ذوسروں کے اندر رنجیدہ رُوح ہے۔ ایک رنجیدہ رُوح اس بات کا براہ راست اشارہ ہے کہ آپ یا آپ کے آس پاس کوئی اور شخص بے بنیاد ہے اور اُسے کورس کی اصلاح کی ضرورت ہے۔

عملی منصوبہ رُوح کو نہ بجھانا

اپنے موجودہ کاروباری مسائل، ترجیحات اور دباؤ پر غور کریں۔ رُوح الْقُدُّس کے حوالے سے، آپ نے حال ہی میں کیا کیا۔۔۔

اُسے نظر انداز کیا۔

اُسے دبایا۔

اُسے رنجیدہ کیا۔

إن حالات كُوْخُد او ند تک پہنچانے کے لیے اور اُس کے رُوح کے ذریعے آپ سے بات کرنے کے لیے ابھی 10 منٹ نکالیں۔ پھر، یچے لکھیں کہ رُوح آپ کو کیا کرنے کی ہدایت کر رہا ہے۔ یہ ایکشن پلان احتسابی ساتھی کو دیں (مثلاً شریکِ حیات، ساتھی، رُوحانی سرپرست، کوچ وغیرہ)۔ اپنے احتسابی پارٹنر سے کہیں کہ وہ ان اعمال پر آپ کے ساتھ شریک گواہ تلاش کرے، آپ کے ساتھ دعا کرے اور ان کے نفاذ کے لیے آپ کو جوابدہ ٹھہرائے۔

عمل:1

عمل:2

عمل:3

عمل:4

5-5۔ خروج نہ کریں۔

حرکت (فعل): کسی مقام یا جگہ سے شروع کرنا۔ جگہ یا پہلو نہ بد لیں

تیار ہو جائیں۔ کیونکہ یہاں واقعی مشکل حصہ آگیا ہے۔ یہ وہ وقت ہے جب دشمن مکمل حملے کے مُودُ میں ہو گا۔ کیوں؟

- آپ نے مشق کی ہے۔
- حتیٰ فیصلہ کرنے سے پہلے آپ نے اپنی رُوح کی جانچ کی ہے۔
- آپ کو ایک مضبوط گواہ مل گیا ہے یا تو خود سے یادو سروں کے ساتھ۔

• آپ نے اپنے دل میں یہ ارادہ کیا ہے کہ روح کو نہ بھائیں گے۔

اب، دشمن آپ کو شکوک و شبہات، بے یقینی اور اضطراب سے بھرنے کے لیے اپنی بھرپور طاقت کا استعمال کرتے ہوئے سب کچھ کرے گا۔ وہ اپنا پورا اسلحہ (توپ خانہ) نکال لے گا اور آپ پر شیطانی حملہ کرے گا جب۔۔۔

• تمام نمبر زمیں اضافہ نہیں ہوتا

• اکثریت کی رائے آپ کے خلاف ہے۔

• جب آپ داخل ہو رہے ہیں تو تحریف بھاگ رہے ہیں۔

• کامیابی سب سے زیادہ تاریک نظر آتی ہے۔

• عقل کہتی ہے کہ یہ ایک گونگی حرکت ہے۔

• ہر کوئی کہہ رہا ہے، "یہ مت کرو!"

لیکن آپ کو اپنے باطن میں رہنے والے کا حقیقی غیر منصفانہ نفع حاصل ہے۔ اب تک اُس نے پہلے ہی آپ میں تصدیق کر دی ہے کہ یہ فیصلہ آپ کے کاروبار کے لیے خداوند کی مرضی ہے۔ آپ کو اچھی طرح پتہ ہے کہ یہ فیصلہ خداوند کا ہے۔

آپ کے کاروبار میں (اور آپ کی زندگی میں) روح القددس کی طاقت کو دیکھنے کا سب سے تیز، آسان اور سب سے موثر طریقہ یہ ہے کہ خداوند یہ نوع کے پانی کو میں تبدیل کرنے سے پہلے مقدسہ مریم کی خادِ مولوں کو دی گئی حدایات پر عمل کریں:

"اُس کی ماں نے خادِ مولوں سے کہا جو کچھ یہ تم سے کہہ وہ کرو۔" (یوحننا 2:5)

تو بس وہی کرو جو وہ کہتا ہے!

یہاں خروج نہ کرنے کے تین طاقتوں طریقے ہیں: توجہ مرکوز رکھیں، بار بار بولیں، اور ثابت قدم رہیں۔

1- نشان پر توجہ مرکوز رکھیں

"آئے بھائیو! میرا یہ گمان نہیں کہ پکڑ چکا ہوں بلکہ صرف یہ کرتا ہوں کہ جو چیزیں پیچھے رہ گئیں ان کو بھول کر آگے کی چیزوں کی طرف بڑھا ہو۔ نشان کی طرف دوڑا ہوا جاتا ہوں تاکہ اُس انعام کو حاصل کر دوں جس کے لئے خدا نے مجھے مسیح پیوس ع میں اوپر بلایا ہے۔"

(فلپیوں 13:3-14)

آج بہت سے کاروباریوں کے پاس یہ ہے جسے میں کہتا ہوں، "گلہری کی بیماری"۔ اگر آپ ایک عام کاروباری ہیں تو، ڈیزائن کے لحاظ سے، آپ کا دماغ ہمیشہ متحرک، سوچ، تدبیر اور خواب دیکھنے والا ہونا چاہئے اور کامیابی کے لیے درکار تفصیلات یا نفاذ کے لئے غیر آہم چیزوں پر خاطر خواہ توجہ نہ دینے والا ہونا چاہئے۔ یہ نئے آئندیا، نئے موقع، تازہ سوچ، بڑی صلاحیت اور جو کچھ بھی آپ کے سامنے ہے اُس میں سے تازہ ترین اور عظیم ترین کے بارے میں سوچیں۔ آپ کے آس پاس رہنا پاپ کارن کی کھلی ہوئی کیتیلی کی طرح ہے، جو سیئر انڈز پر مار کیٹ پلیس ADHD کا نام اسٹاپ بہاؤ ہے۔

اپنے مشورے اور کوچنگ کے کردار میں، میں کاروباریوں اور رہنماؤں کو ان کے اہداف کو واضح کرنے اور ان کی کمزوریوں کو غیر متعلقہ بناتے ہوئے ان کی طاقت کو زیادہ سے زیادہ کرنے میں مدد کرتا ہوں۔ بعض اوقات، یہ گلہری کی بیماری سے متاثرہ افراد کے لیے ایک زبردست اور مایوس کن چیز ہوتا ہے۔

اپنی فطرت سے، یہ حیرت انگیز، تو ان اور ذہین مرد اور عورت کامیاب ہونے کی شدید خواہش رکھتے ہیں اور خداوند کی شان کے لیے ایسا کرتے ہیں۔ اس کے باوجود وہ فطری طور پر توجہ مرکوز رکھنے کے لیے تیار نہیں ہیں، اس لیے انہیں جواب دہ اور ہدف پر رکھنا ایک پیشہ ورانہ اور رُوحانی چیز ہے۔

میں جانتا ہوں کہ یہ اُن کے لیے ایک چیلنج ہے۔ وہ جانتے ہیں کہ یہ اُن کے لیے ایک چیلنج ہے۔ دشمن بھی جانتا ہے کہ یہ اُن کے لیے ایک چیلنج ہے۔
 یہی وجہ ہے کہ اس وقت یہ اتنا آہم ہے کہ خروج نہ کیا جائے، کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ اس فیصلے پر عمل کرنے کا کیا مطلب ہے۔۔۔

- روح القدس کی تصدیق کے ذریعے خداوند کی طرف سے ہے
- وہی ہے جو روح آپ سے کرنا چاہتی ہے۔
- یہ ہے کہ روح آپ کو آگے بڑھنے کی خواہش عطا کرتا ہے۔

اگرچہ چیلنج بہت اچھا ہے، لیکن آپ توجہ مرکوز رکھ سکتے ہیں۔

"اور نوح نے یوں ہی کیا۔ جیسا خدا نے اُسے حکم دیا تھا ویسا ہی عمل کیا۔" (پیدائش 6:22)

ہم جانتے ہیں کہ نوح کی عمر 500 سال تھی جب باabel میں پہلی بار اُس کا ذکر کیا گیا۔ (پیدائش 5:32) اور 600 سال کا تھا جب وہ کشتی میں داخل ہوا (پیدائش 7:6)۔ لہذا اُس تیرتے شہر کی تعمیر کرنے میں اُس کے خاندان کو تقریباً 100 سال یا اُس سے زیادہ لگ گئے تھے۔
 تصوّر کریں کہ۔۔۔

- 100 سے زیادہ سال روزانہ کی توہین اور معاشرے کی طرف سے تفحیک خداوند کے کام کو کرنے میں محنت کا نتیجہ۔

- راتوں، ہفتوں، مہینوں اور شاید برسوں کی مایوسی، تھکاوٹ اور آپ کے جسم، دماغ اور رُوح پر رُوحانی حملے
- دشمن کے ہتھکنڈوں کا ذخیرہ کھوئی ہوئی رُوحوں کا استھصال کر رہا ہے تاکہ کام کو مکمل کرنے کے لیے آپ کی کوششوں کو انتہک طریقے سے مل سکے۔
- 100 سے زیادہ سوالوں کے لیے ایک اور صرف ایک مقصد پر توجہ مرکوز کرنا

بالکل نوح کی طرح، ایک بار جب آپ فیصلہ کر لیں، آپ کو توجہ مرکوز رکھنی ہے۔ ہاں، یہ کیا جاسکتا ہے اور آپ بھی کر سکتے ہیں۔

2- بار بار بولیں۔

"کیونکہ خدا کا کلام زندہ اور موثر اور ہر ایک دودھاری تلوار سے زیادہ تیز ہے اور جان اور رُوح اور بند بند اور گودے کو خدا کر کے گزر جاتا ہے اور دل کے خیالوں اور ارادوں کو جانچتا ہے۔"

(عبرانیوں 4:12)

روح آپ کو کامیابی کے لیے چلاتی ہے۔ دشمن چاہتا ہے کہ آپ ناکام ہو جائیں۔
دشمن کی آگ بجھانے کا ایک بہترین طریقہ اُس سے بات کرنا ہے! کائل و نکلر اپنی کتاب 'شیطان کو خاموش کرو میں لکھتے ہیں کہ،

"میں یقین کرتا ہوں کہ جب خدا کا کلام مسیح میں موجود لوگوں کے منہ سے بولا جاتا ہے، تو اُس میں وہی طاقت ہوتی ہے جیسے کہ خدا نے اُسے خود کہا ہو۔ الگاظ میں خدا کے اختیار کو برقرار رکھنا چاہیے، ورنہ وہ کچھ بھی نہیں کر سکتے۔ آخر کار یہ اُس کے الگاظ ہیں، ہمارے نہیں۔" 1

ونکر تجویز کرتا ہے کہ ذہمن سے براہ راست خدا کا کلام کہنے کے تین غالب فائدے ہیں۔ سب سے پہلا فائدہ، خدا کا پاک کلام ذہن کو تازہ کرتا ہے۔ بولا ہوا کلام طاقتور ہے اور "وہی طاقت جس نے کائنات کو زندگی بخشی ہے وہ آپ کوئی زندگی دے گی۔" 2

ذوسر افادہ، یہ ذہمن کو بھاگنے پر مجبور کرتا ہے۔ ونکر لکھتا ہے کہ، "جھوٹ کے باپ کی کوئی طاقت نہیں ہوتی جب خدا باپ کی سچائی موجود ہو۔" 3

تیسرا فائدہ، کلام بولنا شیطان کو خاموش رکھتا ہے۔ یہ اس پر چلا تا ہے کہ، "شیطان پیچھے رہو! میں خدا کی سچائی سے لیس ہوں۔"

(میں آپ کو کائل کی لاجواب، مفت ایپ، شٹ اپ ڈیول! ڈاؤن لوڈ کرنے کی تغییب دیتا ہوں، جو ایپل اور اینڈرائیڈ ایپ اسٹورز پر دستیاب ہے)

3۔ ثابت قدم رہیں

"اور آب دیکھو میں بندھا ہوایر و شلیم کو جاتا ہوں اور نہ معلوم کہ وہاں مجھ پر کیا کیا گزرے۔ سو اس کے کہ رُوح القدس ہر شہر میں گواہی دے دے کر مجھ سے کہتا ہے کہ قید اور مُصیبَتیں تیرے لئے تیار ہیں۔ لیکن میں اپنی جان کو عزیز نہیں سمجھتا کہ اس کی کچھ قدر کروں بمقابلہ اس کے کہ اپنا دور اور وہ خدمت جو خُد اوندیشور سے پائی ہے پوری کروں یعنی خدا کے فضل کی خوشخبری کی گواہی دوں۔ اور آب دیکھو میں جانتا ہوں کہ ثم سب جن کے درمیان میں بادشاہی کی منادی کرتا پھر امیر اُمنہ پھر نہ دیکھو گے۔" (اعمال 20:22-25)

مستقبل تاریک دکھائی دے رہا تھا۔ پُوس یروشلم و اپس جا رہا تھا کہ اُس کی گرفتاری، روم کا آخری سفر اور بالآخر اُس کی موت۔ پُوس کے بہت سے ساختیوں نے اُسے خبردار کیا کہ وہ یروشلم نہ جائے۔ اگبُس نبی نے پُوس کی کمر بند لیا اور پیشین گوئی کی،

"اُس نے ہمارے پاس آ کر پُوس کا کمر بند لیا اور اپنے ہاتھ پاؤں باندھ کر کھاڑو ح القُدُس یوں فرماتا ہے کہ جس شخص کا یہ کمر بند ہے اُس کو یہودی یروشلم میں اسی طرح باندھیں گے اور غیر قوموں کے ہاتھ میں حوالہ کریں گے۔"

(اعمال 11:21)

پھر بھی پُوس بے خوف تھا۔ اُس پر یہ واضح تھا کہ اُسے کیا کرنا ہے، خُداوند نے اُسے کیا کرنے کے لیے بلا یا ہے۔ اور کسی نے کچھ نہیں کہایا کیا اور کوئی بھی اُسے سفر سے روک نہیں سکتا تھا۔ وہ مرتبے دم تک ثابت قدم رہا۔

اس بات کا بہت زیادہ امکان نہیں ہے کہ آپ اپنے کاروبار میں جس چیز کے لیے کھڑے ہوں وہ آپ کی موت کا باعث بنے۔ پھر بھی اگر ایسا ہو تو بھی، اگر خُداوند نے آپ کو ایسا کرنے کے لیے بلا یا، تو ہمارے لئے یہی بہتر ہے کہ ہم کوئی سوال نہ کریں۔

آج کے ڈشمن کی زیر قیادت بازار میں، آپ جو کچھ بھی خُداوند کے کام کے لیے کوشش کریں گے، اُسے چیلنج کیا جائے گا یا تو آپ کی روح میں یا کام کی جگہ پر۔ اس پر بھروسہ کریں۔

اب وقت آگیا ہے کہ آپ ثابت قدم رہیں کیونکہ آپ اطمینان سے آرام کر سکتے ہیں، یہ جانتے ہوئے کہ فرشتوں کی فوجیں آپ کی پُشت پر ہیں، کلام آپ کے دل اور آپ کے منہ میں ہے، اور فتح بالآخر خُداوند کی ہے۔ اگر فیصلہ یہ ہے۔۔۔

- چھوٹا (مثلاً کے طور پر کون سا باہر نکلنا ہے)۔ مضبوطی سے کھڑے رہیں!
- بڑا۔ ثابت قدم رہیں!
- دنیا کی نظر وہ میں پر خطر۔ لیکن ثابت قدم رہیں!
- مکمل طور پر آپ کی اپنی گواہی پر۔ ثابت قدم رہیں!

باکل پوس کی طرح رہیں۔

ایک اور بات

باکل اسی طرح جیسے اپل کے رہنماؤں کے ذریعہ مشہور کیے گئے بڑے اعلانات، "اوہ، ایک بات اور بھی ہے۔" ایک اور بات ثابت قدم رہنا خدا کے مکمل ہتھیار پہننا ہے (افسیوں 6:10-20)۔ پوس نے ان آیات میں تین بار "قائم" کا ذکر کیا تاکہ ہم دشمن کی چالوں کو روکنے اور تباہ کرنے کے لیے تیار اور قائم ہو جائیں۔ جیسا کہ میں نے پہلے سیشن 4-5، "ہتھیار باندھنا" میں ذکر کیا ہے، آپ جتنی جلدی خدا کے مکمل ہتھیار باندھیں گے، آپ دشمن کے حتمی حملوں کے لیے اتنے ہی زیادہ تیار ہوں گے۔ اور آخر میں، آپ کو کہیں منتقل نہیں کیا جائے گا!

منتقل نہ ہونے کا عملی منصوبہ

اس عملی منصوبے کو مکمل کرنے کے لیے ابھی وقت نکالیں۔ اسے ہاتھ میں رکھیں۔

1۔ نشان پر توجہ مرکوز رکھیں۔ 3-5 مکنہ "گلہریوں" کی فہرست بنائیں جو آپ کو اپنے آہم ترین اهداف سے توجہ ہٹا سکتی ہیں۔ صرف ان کو ریکارڈ کرنے سے، آپ اپنی مدد کرتے ہیں کہ انہیں آپ کی ترقی میں رکاوٹ نہ بننے دیں۔

گلہری نمبر:1:

گلہری نمبر:2:

گلہری نمبر:3:

گلہری نمبر:4:

گلہری نمبر:5:

2۔ بار بار بولیں۔ 3-5 آیات لکھیں جو آپ کو یاد رکھنے اور حفظ کرنے کی ضرورت ہے تاکہ آپ کو توجہ مرکوز رکھنے اور دشمن کو جواب دینے کی تلقین کریں۔

آیت نمبر:1:

آیت نمبر:2:

آیت نمبر:3:

آیت نمبر:4:

آیت نمبر: 5

3۔ ثابت قدم رہیں۔ اپنے الفاظ میں، 3-5 ذاتی نوعیت کے "ثابت قدم رہنے والے" بیانات بنائیں جس کا آپ دعویٰ کر سکتے ہیں اور ضرورت کے مطابق بول سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، میرا ایک ثابت قدم بیان بالکل ایسے ہی ہیں جیسے پوس نے چھ کر کہا: "میں نہیں چھوڑوں گا!"

بیان نمبر: 1:

بیان نمبر: 2:

بیان نمبر: 3:

بیان نمبر: 4:

بیان نمبر: 5:

4۔ ایک اور چیز

"اس واسطے تم خدا کے سب ہتھیار باندھ لوتا کہ بُرے دن میں مقابلہ کر سکو اور سب کاموں کا انجام دے کر قائم رہ سکو۔ پس سچائی سے اپنی کمر کس کر اور راستبازی کا بکتر لگا کر۔ اور پاؤں میں صلح کی خوشخبری کی تیاری کے جو تے پہن کر۔ اور ان سب کے ساتھ ایمان کی سپر لگا کر قائم رہو۔ جس سے تم اُس شریر کے سب جلتے ہوئے تیروں کو بُجھا سکو۔ اور نجات کا خود اور روح کی تلوار جو خدا کا کلام ہے لے لو۔"

افسیوں 6:13-17

خدا کے زرہ بکتر کے چھ ٹکڑوں کے نیچے لکھیں۔ اپنے دل میں یہ مقصد رکھیں کہ ایک ماہ تک، جب آپ بیدار ہوں یا کام پر چلیں تو آپ یہ اعلان بلند آواز میں کریں گے کہ آپ پوری طرح بکتر بند ہیں اور آگے کی جنگ کے لیے تیار ہیں۔ اس سے نہ صرف آپ کو طاقت اور اعتماد ملے گا بلکہ یہ دشمن کو خبردار کرے گا کہ آپ کے کاروبار میں اُس کی کوئی جگہ نہیں ہے اور اگر وہ اتنا بے وقوف ہے کہ اس میں گھنسنے کی کوشش کرے، تو آپ یسوع کے نام پر اُسے باندھ کر باہر نکال دیں گے۔

سب ہتھیار

-1

-2

-3

-4

-5

-6

5- دلیرانہ دعائیں کریں۔

دلیرانہ (اسم صفت): خطرے یا مشکل حالات سے خوفزدہ نہ ہونا؛ بہت پُر اعتماد طریقے سے جو بد تیزیابے و قوہ لگ سکتا ہے۔ نذر جرات مندانہ جذبہ دکھانا۔

یشوع جنگ پہ جنگ جیت رہا تھا، ہر فوج کو شکست دے کر خُد انے اُسے لڑنے کے لیے کہا تھا۔ ایک بار، خُد انے اُسے کہا کہ وہ رات بھر گھو میں اور فوج میں شامل ہونے والے پانچ بادشاہوں کے خلاف جنگ کی تیاری کرے۔ لیکن دن کے اختتام تک، لڑائی ختم نہیں ہوئی تھی۔ لہذا یشوع نے، جنگ کو مکمل فتح کے ساتھ ختم کرنے کی شدید خواہش کرتے ہوئے، دُعا کی،

"اور اس دن جب خداوند نے امور یوں کو بنی اسرائیل کے قابو میں کر دیا یشوع نے خداوند کے حضور بنی اسرائیل کے سامنے یہ کہا۔ اے سورج! تو جبعون پر اور اے چاند! تو وادی ایالون میں ٹھہر ارہ۔ اور سورج ٹھہر گیا اور چاند تھمارہ جب تک قوم نے اپنے دشمنوں سے اپنا انتقام لے لیا۔ کیا یہ آشر کی کتاب میں نہیں لکھا ہے؟ اور سورج آسمان کے پیچوں پیچ ٹھہر ارہا اور تقریباً سارے دن ڈوبنے میں جلدی نہ کی۔"

(یشوع 10:12-13)

یشوع کی فوج نے دلیری کی ایک طاقتور دعا کے جواب کے ذریعے اپنے دشمنوں کو شکست دی۔

برسون کے دوران، میری بیوی، بیٹی، خاندان، دوستوں، پادری صاحبان اور چرچ کے لیے دلیر انہ ڈعا نئیں کرنا
میرے لیے بہت آسان رہا ہے۔ لیکن میرے کاروبار کے لیے ایسا کرنا اتنا آرام ڈھنیں تھا۔

یقیناً، میں نے ہمیشہ اپنے کاروبار کے لیے دعا کی ہے۔ مزید معاہدوں، بہتر معاوضہ دینے والے صارفین، ایک
بے راہرو ملازم کی تبدیلی، حتیٰ کہ اس مصلحہ خیز مقدمے کو مسترد کرنے میں مدد کے لیے دعا کرنا آسان ہے۔ مگر جس
نے ہماری پیدا کردا ایک بہت بڑی گندگی سے نکلنے کے لیے ڈعا نہیں کی ہے (شاید شروع سے ہی روح کی قیادت میں نہ
ہونے کی وجہ سے)۔

میں اپنے کاروبار کے لیے ان بنیادی ڈعاؤں یا کسی دوسرا دعا کی اہمیت کو کسی بھی طرح کم نہیں کر رہا ہوں۔

کیونکہ خداوند اپنے بچوں کی ڈعا نئیں سناتا ہے۔ میں آپ کو جو کچھ کرنے کی تلقین کرتا ہوں وہ یہ ہے کہ آپ اپنی
ڈعاؤں کو ایک بہت ہی اونچے گیئر میں تبدیل کریں، ایک گیئر لفظی طور پر آپ کے کاروبار پر خدا کے مافق الفطرت
إحسان کو اُتارنے کے لیے!

"اب آئے خداوند! ان کی دھمکیوں کو دیکھ اور اپنے بندوں کو یہ توفیق دے کہ وہ تیرا کلام کمال
دلیری کے ساتھ سنائیں۔ اور تو اپنا ہاتھ شفاذینے کو بڑھا اور تیرے پاک خادم یسوع کے نام سے
معجزے اور عجیب کام ظہور میں آئیں۔ جب وہ دعا کر چکے تو جس مکان میں جمع تھے وہ ہل گیا اور وہ
سب روح القدس سے بھر گئے اور خدا کا کلام دلیری سے شناختے رہے۔"

(اعمال 4:29-31)

یہ چرچ کے نئے رسولوں کی پہلی ریکارڈ شدہ دعا ہے پنتیکیست کے چند دن بعد اور مذہبی راہنماؤں کی طرف سے
دھمکیاں دینے اور باز آنے کے چند منٹ بعد!

سخت آزمائشوں، مار پیٹ اور یہاں تک کہ موت کا سامنا کرتے ہوئے، پہلے رسول آسانی سے محفوظ، بے ہنگم، صورِ تعالیٰ سے گزرنے کے لیے صرف مدد کی دعائیں کر سکتے تھے اور پھر خاموشی سے اپنے کاروبار میں لگ گئے تھے۔
ہم یقینی طور پر ناراض، پریشان، یا ہنگامہ برپا نہیں کرنا چاہتے۔

وہ ایک محفوظ، آسان راستہ اختیار کر سکتے تھے، لیکن انہوں نے دوسرا راستہ اختیار کرنے کا انتخاب کیا۔ انہوں نے اپنی دعاوں کو ایک اعلیٰ، زیادہ روح سے بھرے گیر میں منتقل کرنے کا انتخاب کیا۔ انہوں نے دلیری سے تخت کے سامنے جانے اور مزید دعائیں مانگنے کا انتخاب کیا!

اُن کا گھر ہل گیا۔ اُن کا اعتماد متحرک ہو گیا۔ یعنی اُن کے ایمان میں اضافہ ہوا۔
اور ہم اب بھی نتائج دیکھتے اور محسوس کرتے ہیں: مافوق الفطرت ترقی اور ابدی اثرات!
حال ہی میں، میں نے اپنے کاروبار کے لیے محفوظ، معمول اور متوقع دعاوں سے آگے گھری، متحرک اور
جرات مندانہ دعاوں میں اپنا شفت شروع کی ہے۔ اور یہ ایک بڑا فرق ہے۔
تو، یہ تبدیلی کیسی لگ سکتی ہے؟ یہاں تین مثالیں ہیں۔

محفوظ: "آے خُدا، اس مہینے میں تشوہ ایلینے میں میری مدد کریں۔"

دلیری: "آے خُدا، اپنے خدمت کرنے والے فرشتوں کو رہا کریں تاکہ مجھے پسوع کے نام پر اس ماہ کی آمدنی میں \$100,000 کا اضافہ ہو!"

محفوظ: "آے خُدا، ہمیں دکھا کر اس سال اپنی فروخت میں 20 فیصد اضافہ کیسے کیا جائے۔"

دلیری: "آے خُدا، مجھے پسوع کے نام پر ہمارے کاروبار میں دُگنا (یا پانچ گنا یا دس گنا یا اس سے زیادہ) اضافے کی برکت دے!"

محفوظ:"آے خدا، میرے CFO (چیف فائیننشل آفیسر) ٹوں کو اُس کی شادی شدہ زندگی کو ٹھیک کرنے میں مدد کریں۔"

دلیری:"آے خدا، ما فوق الفطرت طور پر ٹوں اور اُس کی بیوی کے گھر اور دلوں پر مداخلت کرتا کہ اُن کا آپ کی روح کے ساتھ ایک طاقتوں مقابلہ ہو اور یہ سوچ کے نام میں اُن کی شادی کا مستقل علاج ہو جائے!"

براه کرم، آئیے ان دعاوں کی مذہبی دُرستی کے بارے میں بحث میں نہ پڑیں۔ ذرا پڑھیں اور فرق محسوس کریں: گہرائی، ممکنہ اثر اور دلیری!

- آپ اپنے کاروبار کے لیے کون سی دعا میں مانگیں گے؟
- آپ کے ملازم میں آپ کے کاروبار کے لیے کون سی دعا میں مانگیں گے؟
- آپ کے خیال میں خدا کس دعا کو پورا کرنے کی طرف زیادہ مائل ہو سکتا ہے؟

زیادہ دلیرانہ دعا کرنے کے لیے آپ کو تین چیزیں کرنے کی ضرورت ہے: مانگنا، توقع کرنا اور تو ٹکل کرنا۔

1: مانگنا

"اور یعیض نے اسرائیل کے خدا سے یہ دعا کی آہ تو مجھے واقعی برکت دے اور میری حدود کو بڑھائے اور تیراً تھا مجھ پر ہو اور تو مجھے بدی سے بچائے تاکہ وہ میرے غم کا باعث نہ ہو! اور جو اُس نے مانگا خدا نے اُسکو بخشش۔"

1-تواریخ: 4:10

برکت۔ علاقہ۔ طاقت۔ تحفظ۔

یہ وہ چار شعبے ہیں جو راستباز آدمی یعیض نے خدا سے مانگے تھے۔ بہت سے لوگوں کو یہ دعا خود غرضانہ لگتی ہے۔ 2% لوگوں کے لیے، یہ ہماری دلیر انہ کا رو باری دعاوں کا نمونہ بننا چاہیے۔ اپنی سب سے زیادہ فروخت ہونے والی کتاب میں، یعیض کی دعا بر وس و لکنسن لکھتے ہیں کہ،

"اگر آپ اپنا کار و بار خدا کے طریقے سے کر رہے ہیں، تو نہ صرف مزید مانگنا دُرست ہے، بلکہ وہ آپ کے مانگنے کا انتظار کر رہا ہے۔ کیونکہ آپ کا کار و بار وہ علاقہ ہے جو خدا نے آپ کے سپرد کیا ہے۔ وہ چاہتا ہے کہ آپ اُسے انفرادی زندگی، کار و باری برادری اور اُس کے جلال کے لیے بڑی دُنیا کو چھوٹنے کے ایک اہم موقع کے طور پر قبول کریں۔ اس سے اُس موقع کو بڑھانے کے لیے کہنے سے اُسے صرف خوشی ملتی ہے۔"

تصوّر کریں، خُدار حقيقة آپ کے اُس سے مانگنے کا انتظار کر رہا ہے۔ کیا آپ نے کبھی اپنے بچے کا انتظار کیا ہے کہ وہ آپ سے کہے کہ آپ اُسے پارک لے جائیں، یا کسی فلم کو دکھانے لے جائیں یا گاڑی چلانے کا طریقہ سکھنے میں اُس کی مدد کریں؟ اکثر، ہمارا اندر وہی رد عمل ہوتا ہے، "آخر کار!" یہ ہمیشہ آپ کی خواہش تھی، پھر بھی سب سے بہتر کام یہ تھا کہ اُس کے کہنے تک انتظار کیا جائے۔ یہ بالکل وہی ہے جو خدا کرتا ہے۔ جیسا کہ ڈاکٹر و لکنسن کہتے ہیں کہ، "آپ کا کار و بار وہ علاقہ ہے جو خدا نے آپ کے سپرد کیا ہے۔" تو یہ صرف صحیح ہے کہ وہ آپ کی کوششوں کو بڑے پیمانے پر برکت دینے کے لیے تیار ہے۔ وہ آپ کے مانگنے کا انتظار کر رہا ہے تو ہو سکتا ہے آپ بھی اس کے بارے میں دلیر ہو جائیں!

2: توقع کرنا

"او جو اُس نے مانگا خدا نے اُسکو سخشا۔"

1- تواریخ: 4:10 ب

کیا آپ نے یعیض کی درخواست پر خُدا کا جواب دیکھایا آپ نے اُس کو چھوڑ دیا جیسا کہ میں نے اتنے سالوں سے کیا تھا؟

2% افراد کے طور پر، ہم یعیض کی اعلیٰ دلیری پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ براہ راست خُدا سے مزید کاروبار، بڑا علاقہ، ایک مضبوط باڑا اور دشمن کے مکنہ حملوں سے نجات کے لیے درخواست کرتے ہیں۔ لیکن خُدا کے روٰہ عمل کی اہمیت سے محروم رہتے ہیں۔

خُدانے یعیض کو وہ بخشنا جو اُس نے مانگا تھا!

اُس نے کہا کہ، "ضرور۔۔۔ لویہ ہو گیا۔ مجھے خوشی ہے کہ تم نے آخر کار مانگا!"

خُداوند یسوع اور یعقوب نے ہمیں ایک ہی چیز سکھائی کہ:

"ما نگو تو تم کو دیا جائے گا۔ ڈھونڈو تو پاؤ گے۔ دروازہ کھلکھلاو تو تمہارے واسطے کھولا جائے گا۔ کیونکہ جو کوئی مانگتا ہے اُسے ملتا ہے اور جو ڈھونڈتا ہے وہ پاتا ہے اور جو کھلکھلاتا ہے اُس کے واسطے کھولا جائے گا۔"

(متی 7:7)

"۔۔۔ تمہیں اس لئے نہیں ملتا کہ مانگتے نہیں۔"

(یعقوب 4:2)

میں اس بات پر گھرے مذہبی مباحثے میں ڈوبنے سے انکار کرتا ہوں کہ خُدا کیا نعمت دیتا ہے اور کیا نہیں دیتا۔ کیونکہ آپ اسے کہیں اور مطالعہ کر سکتے ہیں۔ ابھی کے لیے، صرف یہ سمجھ لیں کہ یعیض کو ایک معزز، نیک آدمی کے طور پر بیان کیا گیا ہے (1-تواریخ 9:4)۔

۲% کے طور پر، آپ کو مسیح کی راستبازی میراث میں ملی ہے (1-کرنھیوں 30:1)۔ خدا کی نظر میں، آپ یعیش کی طرح راستباز ہیں۔ لہذا، خدا کی نظر میں، آپ اپنی دلیرانہ دعاوں کے جواب میں اپنے کاروبار کے لیے مافق الفطرت متانج کی توقع کر سکتے ہیں۔

صرف مالگنا کافی نہیں ہے۔ آپ کو اس کی توقع بھی کرنی چاہئے!

3: توکل کرنا

"خداوند میں مسرور رہ اور وہ تیرے دل کی مُرادیں پُوری کرے گا۔ اپنی راہ خداوند پر چھوڑ دے اور اُس پر توکل کر۔ وہی سب کچھ کرے گا۔"

زبور 4:37

آپ کو مانگنے کے لئے کافی دلیر ہونا چاہئے۔

آپ جو کچھ مانگتے ہیں اُس کی توقع کرنے کے لئے آپ کو کافی دلیر ہونا چاہئے۔

آپ کو یہ توکل کرنے کے لئے بھی کافی دلیر ہونا چاہئے کہ آپ کی دعائیں اس قابل ہوں کہ ان کا جواب دیا جائے۔

یہ وقت ہے تمام 2% افراد کے لیے۔ ہم میں سے ہر ایک۔ یہ یقین کرنے کا کہ یہ ہمارا وقت ہے کہ ہم بازار کو تبدیل کریں۔

یہ ہماری حدود کو بڑھانے کا وقت ہے!
یہ مافق الفطرت ترقی کا مشاہدہ کرنے کا وقت ہے!
یہ وقت ہے کہ ہم اپنی دعاوں کو بہت زیادہ دلیری میں بدل دیں!

"یسوع نے اُن کی طرف دیکھ کر کہا کہ یہ آدمیوں سے تو نہیں ہو سکتا لیکن خدا سے سب کچھ ہو سکتا ہے۔" (متی 26:19)

وقت آگیا ہے۔

ایک احتیاط

"صرف ایک جگہ ہے جہاں میری دعائیں کبھی قبول نہیں ہوتی ہیں اور وہ جگہ ہے گولف کامیدان۔"

بلی گراہم

یہ میرا ب تک کا پسندیدہ گولف اقتباس ہے۔ یہ واقعی سچ ہے۔

لہذا میرے تمام ساتھی گالفرز کی مدد کے لیے، یہاں ایک سادہ، دلیرانہ، گالف کی دعا ہے جو آپ اپنے پری راؤنڈ روٹین میں شامل کر سکتے ہیں۔

"خُداوند، میری تمام ڈرائیوز کو ممکنہ راستہ مل جائے، میرے تمام پہلے پوٹ کپ میں گریں اور میرے تمام راستے والے شاٹس مافوق الفطرت طور پر یسوع کی طرح پانی پر چلیں! آمین!"

مجھے بتائیں کہ کیا یہ دعا آپ کے کام آتی ہے۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ یہ میرے لیے کیسے کام کرتی ہے، میرا فیں بک چیک کریں یا میرا بلاگ پڑھیں۔ میں آپ کے لیے کچھ اپڈیٹس پوسٹ کروں گا۔

دلیرانہ دعائیں کریں۔ عملی منصوبہ

ابھی تین شعبوں کو ریکارڈ کرنے کے لیے وقت نکالیں جن میں آپ محسوس کرتے ہیں کہ روح آپ کو مزید دلیری سے دعا کرنے کی ترغیب دے رہی ہے۔ لکھیں کہ آپ کی محفوظ دعا کیا ہو سکتی ہے۔ پھر، روح کے ساتھ حاصل کریں اور اس سے پوچھیں کہ وہ کس طرح چاہتا ہے کہ آپ اپنی دلیرانہ دعائیں مانگیں!

میں پسند کروں گا کہ آپ اپنی دلیرانہ دعائیں مجھے بھی طور پر بھیجیں تاکہ میں آپ کے ساتھ شریک گواہ تلاش کر سکوں۔ انہیں صرف hello@DrJimHarris.com پر ای میل کریں۔ میں بڑی رازداری سے جواب دوں گا۔

توجہ #1:

محفوظ:

دلیر:

توجہ #2:

محفوظ:

دلیر:

توجہ #3:

محفوظ:

دلیر:

یہ کام کی جگہ صرف گولفرز کے لیے مخصوص ہے!

گالف توجہ #1:

محفوظ:

دلیر:

گالف توجہ #2:

محفوظ:

دلیر:

گروپ ڈسکشن

اپنے "پریکٹس" کے فیصلوں کو صفحہ 86-88 پر شیئر کریں۔ آپ نے کیا سیکھا؟ اس آنے والے ہفتے آپ اور کہاں پر پریکٹس کر سکتے ہیں؟

صفحہ 96-97 پر اپنے "عمل کرنے سے پہلے چیک کریں" کے فیصلوں کا اشتراک کریں۔ آپ نے کیا سیکھا؟

اپنا "گواہ تلاش کریں" کے ایکشن پلان پر تبادلہ خیال کریں۔ آپ کے چیلنجز کیا تھے؟ دوسروں نے کیا جواب دیا؟
گواہ کی تلاش میں آپ کو کس چیز نے حیران یا خوش کیا؟

ایک حالیہ کاروباری صورتحال کا اشتراک کریں جس میں آپ نے روح القدس کو بجھایا ہو۔ کیا آپ نے اُس وقت اُسے پہچانا؟ آپ اُسے مستقبل میں کیسے جانیں گے؟

اپنے " منتقل نہ ہوں" ایکشن پلان میں سے ایک پر تبادلہ خیال کریں۔ کاروباری لوگوں کے لیے یہ اتنا مشکل کیوں ہو سکتا ہے؟

اب آپ اپنے کاروبار کے لیے 2-3 دلیر انہ دعائیں کیا ہیں؟ جب آپ اُن دعاؤں کو کرتے ہیں تو آپ کیا محسوس کرتے ہیں؟ اُن دعاؤں کو کرتے وقت آپ کو کیا ہچکچا ہٹ ہو سکتی ہے، اور آپ اس پر کیسے قابو پاسکتے ہیں؟

بونس سوال: آپ کے گولف گیم کے لیے کوئی دلیر انہ دعا؟

¹ Kyle Winkler, *Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations* (Lake Mary, FL: Passio, 2014), 161.

¹ Ibid., 162.

¹ Ibid., 163.

¹ Ibid., 165.

¹ Dr. Bruce H. Wilkinson, *The Prayer of Jabez: Breaking Through to the Blessed Life* (Sisters, OR: Multnomah Publishers, 2000), 31-32.

چلتے رہیں

"ہم نیک کام کرنے میں بہت نہ ہاریں کیونکہ اگر بے دل نہ ہوں گے تو عین وقت پر کامیں گے۔"

گلtíوں 6:9

کچھ شروع کرنا آسان ہوتا ہے۔

اُسے جاری رکھنے کے لیے--- یہ مشکل حصہ ہے۔

یہ باب پانچ شعبوں کی پیشکش کرتا ہے جو آپ کو اپنی رفتار برقرار رکھنے میں مدد کرتا ہے جب آپ اپنی مارکیٹ میں اپنا غیر منصفانہ نفع حاصل کرنا شروع کرتے ہیں۔

6-1۔ فوائد کو یاد رکھیں

فائدہ (اسم) : ایک اچھا یا مددگار نتیجہ یا اثر؛ بھلانکی کا ایک عمل؛ ایسی چیز جو فلاح و بہبود کو فروغ دیتی ہے۔

دو سال پہلے، مجھے دائیں کندھے کے ساتھ "tendinosis with osteoarthritis acromioclavicular joint and small joint effusion." کی تشخیص ہوئی تھی۔ نقطہ میرے پھٹے ہوئے گھمانے والے بازو کو ڈکنزر کی طرح چوتھی لگی! درد اتنا بڑا تھا کہ میں اپنی دائیں کمر کی پتلوں کی جیب میں رومال تک نہیں پہنچا سکا۔ رات کو، جیسے ہی میں نے سونے کی کوشش کی، ایسا محسوس ہوا جیسے میرے دائیں اوپری بازو میں کوئی کیل چل رہی ہے۔ میں کسی بھی وقت اپنے دائیں بازو کو اپنے کندھے سے اوپر نہیں بڑھا سکتا تھا۔

جب گلف بریز، فلوریڈا میں دنیا کے مشہور اینڈریوز کلینک کے آر تھوپیڈ ک سر جن نے مجھے بھالی اور ورزش کا معمول شروع کرنے کی ہدایت کی تو میرے لیے فوائد کے بارے میں قائل ہونا بہت آسان تھا۔ میں چلتے پھرتے درد کا بم تھا، اس لیے میری مسلسل تکلیف سے کچھ بھی اور بہتر تھا۔

میں دو ہفتوں کی ہلکی فزیکل تھریپی سے گزر اور پھر کانج کے سابق فٹ بال کوچ اور قربی دوست جان سیکس (John Saxon) کی زیر نگرانی ایک جارحانہ، گھر پر، طاقت پیدا کرنے کا معمول شروع کیا۔ میں نے فوری اور ڈرامائی بہتری دیکھی، جسم کے اوپری حصے کی طاقت حاصل کی اور درد کو نمایاں طور پر کم کیا۔

ایک بار جب میں ہفتے میں پانچ دن کی تربیت کے صح کے معمول میں داخل ہوا تو فوائد کو یاد رکھنا واضح تھا۔ اپنی زندگی میں پہلی بار، میں واقعی میں اپنے باسپس اور ٹرائیسپس پر "بکسپس" (پٹھوں) کو بننے دیکھ سکتا تھا۔ ہمیشہ سے ایک پتلی فریم والا لڑکار ہنے کے بعد، میں اب ساتھ سے زائد سال کی عمر میں تھا اور حقیقی پٹھوں کو تھوڑا سا حاصل کر رہا تھا۔

تربیت کے فوائد یاد رکھیں؟ آسان بس میرے اہداف اور پیمائش اور تیز رفتار مشقوں کی ہفتہ وار شیٹس کے میرے ریکارڈ دیکھیں۔ نوٹ بک میری ورزش کے فوائد سے بھری ہوئی ہے۔ اس سے آگے، میں اب بہت زیادہ مضبوط، زیادہ توانائی بخش، زیادہ توجہ مرکوز، اور زیادہ پ्र اعتماد محسوس کرتا ہوں۔ تربیت کے واضح فوائد کو یاد کرنے اور محسوس کرنے سے، میں اب بھی آگے بڑھتا رہتا ہوں۔ آپ کے غیر منصفانہ مسابقاتی نفع اٹھانے کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔

بھولنا آسان ہے

"ہمارے باپ دادا مصر میں تیرے عجائب نہ سمجھے۔ انہوں نے تیری شفقت کی کثرت کو یاد نہ کیا۔ بلکہ سُمندر پر یعنی بحر قلزم پر باغی ہوئے۔"

زبور 106:7

آئیے اسے تسلیم کرتے ہیں: اپنی کاروباری زندگی میں اچھی چیزوں (فائدے) کو بھول جانا اور بُری چیزوں کو یاد رکھنا بہت آسان ہے۔ میری طرح، آپ کی روزمرہ کی قیادت آسانی سے جھپڑ پوں، معمولات، رسومات اور کبھی نہ ختم ہونے والے چیلنجز اور مایوسیوں سے بھری ہو سکتی ہے جو آپ کو صرف یہاں اور ابھی یا اگلے ہفتے پر توجہ مرکوز کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

اکثر، "فوری طور پر ظلم" آپ کے ہر گھنٹے میں رُکاوٹ بتتا ہے۔ آج کاروبار میں پیدا ہونے والا پاگل پن ہمیشہ جاری، ہمیشہ منسلک، 365/7، نان اسٹاپ توقعات کو شدید طور پر کمزور کر سکتا ہے اور آپ کو کل رات کیا ہوا تھا اُسے یاد کرنے سے آپ کی توجہ ہٹ سکتی ہے۔۔۔ اس لئے پچھلے سال کو چھوڑ دیں۔

ہم فطری طور پر کامیابیوں اور کامیابیوں سے زیادہ ناکامیوں اور جدوجہد کو یاد کرتے ہیں۔ کبھی سوچا کہ ان فطری ناکامیوں کو ہماری یاد میں کونلاتا ہے؟ رُوح القدس تو نہیںلاتا۔۔۔ یہ یقینی بات ہے!
کیونکہ دشمن اس کاروباری دنیا کا شہزادہ ہے اور سب سے بڑھ کر کسی بھی اچھی چیز کو مارنے، چوری کرنے اور تباہ کرنے کی خواہش رکھتا ہے۔۔۔ خاص طور پر ما فوق الفطرت طور پر با اختیار، رُوح سے بھرے پیشہ و رفراہ کو نشانہ بنانا۔۔۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ہم اس بارکت وقت کو بھی آسانی سے بھول جاتے ہیں جب رُوح القدس ہمارے کاروبار کے اندر منتقل ہو گیا ہے۔

میں بھی اس کا شکار ہو جاتا ہوں۔ میں نے سیکھا ہے کہ مجھے روکنے، غور کرنے اور ان طریقوں کو یاد کرنے کے لیے ٹھوس کوشش کی ضرورت ہوتی ہے جن میں خداوند نے اپنے رُوح القدس کے ذریعے میرے کاروبار میں مجھے بدایت کی تھی۔

فوری۔۔۔ لکھیں کہ رُوح القدس نے آپ کے کاروبار یا کیریئر کو کیسے فائدہ پہنچایا ہے:

10 سال پہلے؟

5 سال پہلے؟

پچھلے سال؟

اس سال؟

پچھلے ہفتے؟

گزرشہ کل؟

بھولنا آسان ہے۔ اگرچہ رُوحُ الْقُدْسِ ہمیں ایک دُرست دماغ دیتا ہے (2- تیمتھیس 1:7)، یہ بھولنا اب بھی بہت آسان ہے کہ خداوند نے اپنے رُوح کے ذریعے سے کتنی بار آپ کے کام میں آپ کی راہنمائی، حفاظت اور ترقی کی ہے۔

ابنی نئی رفتار کو جاری رکھنے کے لیے، آئیے اچھے کو یاد رکھنا آسان بنائیں۔

آپ کے سر فہرست دس فوائد کی فہرست

"اور میں باپ سے درخواست کروں گا تو وہ تمہیں دوسرا مرد گارجھنے گا کہ اب تک تمہارے ساتھ رہے۔"

یو حنا 14:16

ابھی 10 منٹ کا وقت ہے۔ اپنے فون، اپنے کمپیوٹر کو بند کریں اور زیادہ سے زیادہ، پس منظر میں کچھ حمد یہ موسیقی آہستہ سے بجائیں۔ اور خاموش ہو جائیں۔ اپنے اندر رجھائیں اور رُوحُ الْقُدْس سے رابطہ کریں۔ رُوحُ الْقُدْس سے پوچھیں کہ وہ آپ کو اپنے کاروبار میں اُسے اتارنے کے 10 فوائد کی فہرست میں مدد کرے۔

آپ کی فہرست مکمل طور پر کسی اور کی فہرست سے مختلف ہو گی۔ رُوحُ الْقُدْس آپ کے منفرد تھا کاف اور صلاحیتوں کے ساتھ آپ کے منفرد ماحول میں آپ کی منفرد کمپنی میں آپ کے منفرد کردار کے بارے میں آپ سے بات کرے گا۔ اس میں بائبل کی آیات، حوصلہ افزائی کے لفاظ، اعمال، قابل پیਆش و اپی اور بہت کچھ شامل ہو سکتا ہے۔

میرے کاروبار میں رُوحُ الْقُدْس کو اُتارنے کے سرفہرست دس فوائد میں مندرجہ ذیل باتیں شامل ہیں۔۔۔

-1

-2

-3

-4

-5

-6

-7

-8

-9

-10

بہت اچھے۔ اب آپ کو اس فہرست کو یاد رکھنے کی ضرورت ہے۔

30 دن کے فوائد کا چیلنج

"میں خداوند کے کاموں کا ذکر کروں گا۔ کیونکہ مجھے تیرے قدیم عجائب یاد آئے گے۔"

زبور 77:11

اس فہرست کو اگلے 30 دنوں تک ہاتھ میں رکھیں۔ دن میں کم از کم دوبار اس کو پڑھیں۔
 اپنے فون میں یادداہی کی فہرست بنائیں۔ ہر آئٹم کو نوٹ کارڈ پر لکھیں۔ کارڈ کو اپنے باتحودم کے آئینے، اپنے ڈیش بورڈ پر چسپاں کریں۔ ایسا کرنے کے لئے اس فہرست کو کہیں بھی رکھیں جہاں وہ آپ کے سامنے رہے۔
 اگلے 30 دنوں میں اس فہرست کو اپنی روح میں بھگو کر، آپ اپنے پورے کاروبار میں زیادہ سے زیادہ اثر کے لیے روح القدس کی طاقت سے فائدہ اٹھانے کے لیے خود کو زیادہ تیزی سے یاد دلائیں گے اور حوصلہ افزائی کریں گے۔

فوائد کی طاقت

"بلکہ تو خداوند اپنے خدا کو یاد رکھنا کیونکہ وہی تجھ کو دولت حاصل کرنے کی قوت اس لیے دیتا ہے کہ اپنے اُس عہد کو جسکی قسم اس نے تیرے باب پدادا سے کھائی تھی قائم رکھے جیسا آج کے دن ظاہر ہے۔"

استشنا: 8:18

خداوند آپ کو اپنے کاروبار میں پھلنے پھولنے کی طاقت دیتا ہے۔ آپ کے فوائد کی فہرست ایک مستقل یادداہی کے طور پر کام کرے گی کہ اُس کا زوح آپ کے ذریعے آپ کے دشمنوں کو شکست دینے، اپنے پہاڑوں کو منتقل کرنے کے لیے کام کر رہا ہے۔ یہ آپ کو یادِ دلائے گا کہ خدا تمام جلال کا مستحق ہے۔

6-2 ریکارڈر کھیں

"اس لئے آے معزز تھیفنس میں نے بھی مناسب جانا کہ سب باتوں کا سلسلہ شروع سے ٹھیک ٹھیک دریافت کر کے اُن کو تیرے لئے ترتیب سے لکھوں۔ تاکہ جن باتوں کی تونے تعلیم پائی ہے اُن کی پیشگی تجویز معلوم ہو جائے۔"

لوقا: 1:3-4

پچھلے حصے میں، "فوائد کو یاد رکھیں،" آپ نے اپنے آپ کو یادِ دلانے کے طریقے کے طور پر وقت پر ایک نظر ڈالی ہے کہ ماضی میں آپ کے کاروبار میں روح القدس نے آپ کو کیسے متاثر کیا ہے۔

"ریکارڈر کھیں" مستقبل پر مرکوز ہے۔ یہ ایک نصیحت ہے کہ ایک ریکارڈر کھنے کا نظام شروع کریں جس میں آپ اپنے کاروبار میں روح القدس کی نقل و حرکت کے گودام کو نوٹ کر سکتے ہیں، اُس کی عکاسی کر سکتے ہیں اور اُسے بڑھا سکتے ہیں۔

میرا تین جریدوں (روزناموں) کا نظام

میرے ریکارڈ کے نظام میں تین 5" x 8" چھڑے کے جریدے (روزنامے) شامل ہیں: ایک کاروباری جریدہ، ایک روحانی جریدہ، اور ایک پیغام کو لکھنے کا جریدہ۔

میرے بھورے رنگ کے کاروباری جریدے میں عام کاروباری نوٹ لینے کے ساتھ ساتھ میرے کلائنٹس کے سیکیشنز، کتاب اور بلاگ کے خیالات، اور کاروباری اثرات کے ریکارڈز کے لیے کافی جگہ موجود ہوتی ہے۔

میرا سیاہ جریدہ میر اذاتی روحانی ترقی کا جریدہ ہے جس میں میں رُوحُ الْقُدْس سے روزانہ کی بصیرتیں، بائبل کے مطالعہ کے نوٹس اور اپنے چرچ کے پیغامات لکھتا ہوں۔

میرا تیسرا جریدہ، جو سیاہ بھی ہے، مکمل طور پر بائبل کے عظیم اساتذہ جیسے کیتھ مور، ڈین موہر، بل جانسن، مائیک بکل، ٹوڈ وائٹ اور مزید کے پیغامات پوڈ کاست سننے کے نوٹس کے لیے وقف ہے۔

میرے لیے یہ نظام کام کرتا ہے۔ کام کے دوران، میں اپنے بھورے رنگ کے کاروباری جریدے کو ہاتھ میں رکھتا ہوں۔ جب میں عبادت میں حاضر ہوتا ہوں یا ہفتے کے دوران اپنے گھر پر دعا کے لیے جاتا ہوں تو میں اپنا ذاتی روحانی جریدہ لیتا ہوں۔ جب میں پوڈ کاست سنتا ہوں یا ای وی یا انٹرنیٹ پر پیغام دیکھتا ہوں تو میں پیغامات کے جریدے میں نوٹس لیتا ہوں۔

ہفتہ وار، میں ان جرائد کا جائزہ لیتا ہوں، جن میں پہلے رنگ کے آہم انسافات، پیش گوئی کے الفاظ، بصیرت، خیالات اور رُوح مجھے یاد کرنے کی تاکید کرتی ہے۔

میرے پسندیدہ اوقات میں سے ایک ان جرائد کو نکالنا اور صرف پہلے رنگ کی جھلکیاں پڑھنا ہے۔ میرے لیے یہی میرے نظام کی اصل طاقت ہے۔ یہ ایک منظم بیان ہے کہ کس طرح رُوح میری زندگی کے تمام شعبوں میں میری راہنمائی کر رہی ہے اور یہ نظام اس سفر کو جاری رکھنے کے فوائد کو یاد رکھنے میں میری مدد کرتا ہے۔

بالآخر، یہ تمام جرائد اور نوٹس میری رُوح میں ایک ساتھ گھل مل جاتے ہیں تاکہ مجھے میرے کاروبار کے ذریعہ رُوحُ الْقُدْس کے اثرات کی اعلیٰ سطحوں کی طرف ترقی دینے اور نصیحت کرنے میں مدد ملے۔

مُناہِ دی والے نوٹس اکثر ایک کاروباری تصوّر میں فٹ ہوتے ہیں جو خداوند مجھے شیئر کرنے کا کہتا ہے۔

میں اپنے دعائیہ وقت اور عقیدت سے جو اکتفات حاصل کرتا ہوں وہ میری رُوح کو مربوط اور بصیرت کے
اعلیٰ درجے کی طرف لے جاتا ہے۔

کاروباری جریدہ میری رُوح کو خدا کے رُوح کے ساتھ ہم آہنگ کرنے میں میری مدد کرتا ہے جہاں وہ چاہتا ہے
کہ میں سفر کروں۔

یہ آپ کے لیے حد سے زیادہ ہو سکتا ہے، لیکن یہ میرے لیے کام کرتا ہے۔ دریافت کریں کہ آپ کے لیے کیا
کام کرتا ہے۔

یہاں ایک زبردست خیال پایا جاتا ہے

کیوں نہ رُوح القُدُس سے پوچھیں کہ ریکارڈ رکھنے کا کون سا نظام آپ کے لیے بہترین ہے؟ (کُنجی نمبر 1: مشق!)

ارے، وہ پہلے ہی جانتا ہے!

جو بھی ہے، بس شروع کریں۔ وقت گزرنے کے ساتھ، آپ ایک ایسے نظام کو بہتر بنائیں گے جو آپ کے لیے
اچھا کام کرے، ایک ایسا نظام جو پائیدار ہو اور جو آپ کو کورس میں رہنے کی ترغیب دیتا ہو۔
یہی توبات ہے۔ شروع کریں اور مت رو کیں!

جیسا کہ آپ کرتے ہیں، آپ پچھے مڑ کر دیکھیں گے کہ رُوح القُدُس نے آپ کے کاروباری منصوبوں، آپ کے
لوگوں، آپ کے گاہوں اور مزید کو کتنی بار متابڑ کیا ہے۔

پھر، آپ چلتے رہیں گے اور آپ چلنے جاری رکھیں گے۔۔۔

6-3۔ تمام رُوحانی چیزیں خُدا کی نہیں ہیں

”کیونکہ آیسے لوگ جھوٹے رسول اور دغابازی سے کام کرنے والے ہیں اور اپنے آپ کو مسیح کے رسولوں کے ہمشکل
بنالیتے ہیں۔ اور کچھ عجیب نہیں کیونکہ شیطان بھی اپنے آپ کو نورانی فرشتہ کا ہمشکل بنالیتا ہے۔ پس اگر اُس کے خادِم

بھی راستہ بازی کے خادِ مول کے ہمشکل بن جائیں تو پچھ بڑی بات نہیں لیکن اُن کا انجام اُن کے کاموں کے موافق ہو گا۔"

2- کرنہ تھیوں 11:13-15

روح نے مجھے یہ اختیا طلبی نوٹ شامل کرنے کی طرف راغب کیا کہ: ہر روحانی چیز خود اکی طرف سے نہیں ہے۔ دُشمن جھوٹ کا بابا پ ہے اور اُس میں کوئی سچائی نہیں ہے (یو حنا 44:45)۔ جیسا کہ آپ اپنے کاروبار میں رُوحُ الْقُدْس کی طاقت کو جاری کرنے کا عہد کرتے ہیں، دُشمن آپ کو روکنے، تاخیر کروانے، حوصلہ شکنی اور یہاں تک کہ تباہ کرنے کے لیے ہر ممکن کوشش کرے گا۔ دُشمن کو قابو میں رکھنے کے یہ تین طریقے ہیں۔

1- سچائی کا مطالعہ کریں

ہم سب نے یہ کہانی سنی ہوئی ہے کہ کس طرح وفاقی ایجنسیوں اور مالیاتی پیشہ و را فراد کو جعلی بل کا پتہ لگانے کی تربیت دی جاتی ہے۔ وہ جعلی بلوں کا مطالعہ نہیں کرتے ہیں، بلکہ خود کو صرف اصلی بلوں کا مطالعہ کرنے میں غرق کر دیتے ہیں۔ کیوں؟ اس لیے جب وہ اس سے کوئی انحراف دیکھتے ہیں جس کو وہ جانتے ہیں کہ سچ ہے، تو وہ فوراً جعلی کو پہچان سکتے ہیں، اور دھوکے سے بچ جاتے ہیں۔

کلام کو مسلسل پڑھتے رہیں (آپ نے اپنی زندگی میں کتنی بار یہ سنایا ہے)۔ سچائی کو دوسرا فطرت بننے دیں کیونکہ کلام ہر چیز کو پرکھنے کے لیے آپ کی بنیاد مہیا کرتا ہے۔

آپ سچائی کو جتنا بہتر جانتے ہوں گے، جھوٹ، فریب یا آپ کو دھوکا دینے کی دُشمن کی کسی بھی کوشش کو پہچانا اتنا ہی آسان ہو گا۔

2- صرف مافوق الفطرت پر توجہ مرکوز نہ کریں

در حقیقت، روح القدس مافوق الفطرت طریقوں سے حرکت کرتا ہے۔ ہماری نجات سب سے زیادہ ڈرامائی اور واضح ہمثال ہے۔ پھر بھی میں آپ کو خبر دار کرتا ہوں کہ کام پر صرف روح کے مافوق الفطرت مظہر کی تلاش نہ کریں۔ کیا روح آپ کے کام کی جگہ پر مافوق الفطرت طریقوں سے اپنے آپ کو ظاہر کر سکتا ہے؟ یقیناً وہ کر سکتا ہے۔ لیکن اکثر، وہ زیادہ تر لطیف روحانی طریقوں سے کام کرتا ہے (مثلاً نرم دل، کم باہمی تناول، بہتر ٹیم ورک، زیادہ فضل اور محبت اور مہربانی، خوش و خرم ملازمین اور دفتر میں اس سے بھی زیادہ مسکراہٹ)۔

یہ آسان ہے جب روح القدس کی طاقت کے بارے میں سیکھنا صرف اُس کی تلاش میں پھنس جانا ہے۔ مافوق الفطرت (مثلاً جسمانی شفا، دشمن کے ظلم سے روحانی نجات وغیرہ)۔

جیسا کہ کیتھ مور کہتا ہے کہ، ”ان روحانی باتوں کو نظر اندازنا کرو جو مافوق الفطرت ہیں۔“

3۔ کیا یہ ذرست ہے؟

”اپنے آپ کو خدا کے سامنے مقبول اور آیسے کام کرنے والے کی طرح پیش کرنے کی کوشش کر جس کو شرمندہ ہونا نہ پڑے اور جو حق کے کلام کو ذرستی سے کام میں لاتا ہو۔“

تیمتھیس 15:2

ہر وہ روحانی چیز چیک کریں جو آپ اپنے کام کی جگہ پر کلام اور گواہ کے خلاف محسوس کرتے ہیں۔ اگر آپ جو کچھ دیکھتے اور محسوس کرتے ہیں وہ کلام سے مطابقت رکھتا ہے اور آپ کے پاس کوئی گواہ ہے تو وہ روح ہے۔

اگر آپ جو کچھ دیکھتے اور محسوس کرتے ہیں وہ کلام کے مطابق نہیں ہے، اور آپ کے پاس کوئی گواہ نہیں ہے، تو یہ دشمن کا ہے۔

جیسا کہ آپ اپنے کام کی جگہ پر روح القدس کے طریقوں اور کاموں کے بارے میں اپنی حساسیت پیدا کرتے ہیں، آپ جلدی سے اس کے طریقوں کو دشمن کے طریقوں سے الگ کرنا سیکھیں گے۔

6-4۔ تربیت یافہ رہیں

"تاکہ دانا آدمی سُنکر علم میں ترقی کرے اور فہیم آدمی ڈرست مشورت تک پہنچے۔"

امثال 1: 5

کاروباری کوچ، سرپرست، عہدی گروپ یا رُوحانی مشیر کے ساتھ کام کرنے کے لیے آپ کے لیے یہ میرابے باک نعروہ ہے۔

چاروں میں سے کوئی ایک اچھا ہو گا۔

چاروں کے ساتھ کام کرنا غیر معمولی ہو گا!

ایک افسوسناک چیز جو میں نے برسوں میں کاروباری راہنماؤں کو مشورہ دینے اور کوچنگ کرنے میں سیکھی ہے وہ یہ ہے کہ بہت کم لوگ دوسروں کو سکھانے اور ان سے سیکھنے کے لیے تیار ہوتے ہیں۔ اس کی وجہ شاید یہ ہے کہ وہ بہت مغرور ہیں یا بہت "مصروف" ہیں یا پھر جوابدہ ہونے سے بہت ڈرتے ہیں۔

تاہم، جو لوگ پیشہ ورانہ اور رُوحانی مشیروں کی تلاش کرتے ہیں وہ ایک عاجز زوج کے مالک ہوتے ہیں جو سیکھنے، بڑھنے اور وہ سب کچھ بننے کی خواہش رکھتے ہیں جو خدا نے انہیں بنانے کے لئے ڈیزاں کیا تھا۔

برسوں سے، میرے پاس پیشہ ورانہ اور رُوحانی کوچن، سرپرست، اور احتسابی گروپ ہیں جو مجھے سکھاتے ہیں، راہنمائی کرتے ہیں، حوصلہ دیتے ہیں اور مجھے صحیح سمت میں بتاتے ہیں۔

میں جس بات کی کی مُنادی کرتا ہوں اُس پر عمل کرتا ہوں۔
ہم سب کو اس کی ضرورت ہے۔۔۔ یہاں تک کہ کتاب کے مصنِفین کو بھی۔

میرا 3 قدی کوچنگ احتسابی فارمولہ

"پھر اس نے کہا جس کے سُننے کے کان ہوں وہ گُن لے۔"

ٹھیک ہے، میں اپنے سب سے طاقتوار آسان کو چنگ فارمولوں میں سے ایک فارمولاب坦ے لگا ہوں، کچھ اتنا آسان کہ بہت سے لوگ اس کامڈا ق اڑاتے ہیں۔

اس کے باوجود کاروباری پیشہ و رفرا جو اس 3 قدمی مائل کو اپناتے ہیں انہوں نے 90 دنوں سے بھی کم وقت میں تبدیلی کے نتائج کا تجربہ کیا ہے۔

إن مخصوص اهداف کا تعین کرنے کے بعد جو انہیں اگلے 90 دنوں میں حاصل کرنے کی ضرورت ہے، میں انہیں چیلنج کرتا ہوں کہ وہ ان تین آسان سوالوں کے جواب دیں:

- آپ کو واقعی کیا کرنے کا آغاز کرنا چاہیے؟
- آپ کو کیا کرنا بند کرنا چاہیے؟
- آپ کو کیا کرنا جاری رکھنا چاہیے؟

ہم درج بالا ہر چیز پر بحث اور وضاحت کرتے ہیں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ یہ قابلِ حصول اور چیلنجنگ ہے۔ اس کے بعد، میرا کردار پیش رفت کو چیک کرنے، ایڈ جسٹ کرنے اور تیکیل تک کی پیروی کرنے میں ان کی راہنمائی کرنے کے لیے ایک احتسابی پارٹنر میں تبدیل ہو جاتا ہے۔

خود کرنے کی کوشش کریں۔ ذیل میں، 2-5 چیزیں نوٹ کریں جن کی آپ کو ضرورت ہے یعنی شروع کرنے، بند کرنے یا جاری رکھنے کی اور یہ کہ آپ یہ سب اپنے غیر منصفانہ مسابقاتی فائدہ کو دور کرنے کے لیے کر رہے ہیں۔

مجھے واقعی کیا کرنے کا آغاز کرنا چاہیے؟

-1

-2

-3

-4

-5

مجھے کیا کرنا بند کرنا چاہیے؟

-1

-2

-3

-4

-5

مجھے کیا کرنا جاری رکھنا چاہیے؟

-1

-2

-3

-4

-5

اپنی فہرست کو دوسرے 2% کے ساتھ شیئر کریں۔ اُس شخص سے اپنی فہرست خود بنانے کو کہیں۔ جو ابھی تک کی بہتر فہرست ہو، اگر آپ دل کھولا ہے تو، ایک غیر جانبدار پیشہ ور کونج، سرپرست، یا مشیر تلاش کریں۔ مجھ پر بھروسا کریں... جب آپ کے پاس "ٹھوڑا سا" سرمایہ "ہوتا ہے، تو آپ اپنے وعدوں پر عمل کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

میری آپ کے لیے پیشکش

اگر آپ ابھی شروع کرنا چاہتے ہیں، تو یہاں آپ کے لیے ایک مفت پیشہ ہے۔

خوبیہ طور پر اپنی "Start-Stop-Continue List" پر ای میل hello@DrJimHarris.com مجھے کریں۔ میں جواب دوں گا کہ مجھے آپ کی فہرست موصول ہوئی ہے اور روح کے اشارے پر کوئی بھی تبصرہ پیش کروں گا۔

پھر، میں آپ کی پیشافت کو چیک کرنے کے لیے 30 دن کے اندر ایک بار ای میل کروں گا۔

یہ جاننا کہ آپ کے پاس ایک احتسابی چیک ان ہو گا آپ میں سے اکثر کے لیے کچھ کرنے کے لیے کافی ہے!

6.5 یہ سب اثر کے بارے میں ہے

"پس ٹم جا کر سب قوموں کو شاگرد بناو اور ان کو باپ اور بیٹے اور روح القدس کے نام سے پیشہ دو۔ اور ان کو یہ تعلیم دو کہ ان سب باتوں پر عمل کریں جن کا میں نے ٹم کو حکم دیا اور دیکھو میں دنیا کے آخر تک ہمیشہ تمہارے ساتھ ہوں۔"

متی 28:19

آخر میں، یہ سب اثر کے بارے میں ہے۔ زمین پر ہمارے کام کا اندازہ اس بات سے لگایا جائے گا کہ ہم اس گرے ہوئے سیارے یعنی زمین کو خوشخبری کے ساتھ کس حد تک متاثر کرتے ہیں۔

"اور ان سے مل کر ان کو حکم دیا کہ یروشلم سے باہر نہ جاؤ بلکہ باپ کے اُس وعدہ کے پورا ہونے کے مُنتظر ہو جس کا ذکر ٹم مجھ سے سُن چکے ہو۔ کیونکہ یو حنّانے تو پانی سے پیشہ دیا مگر ٹم تھوڑے دنوں کے بعد روح القدس سے پیشہ پاوے۔" (اعمال 1:4-5)

آپ نے اور میں نے اپنے آپ میں رہنے کا وعدہ کیا ہے۔ یہ ایک وعدہ ہے کہ اب آپ اپنے کام کی جگہ پر اس حقی اثر کے لیے بہتر فائدہ اٹھاسکتے ہیں جس کی ہم سبھی خواہش کرتے ہیں، جیسے کہ یہ سننا ہے۔۔۔

"اُس کے مالک نے اُس سے کہا۔ اے اچھے اور دیانتدار نوکر شاہابش! تو تھوڑے میں دیانتدار رہا۔ میں
بُخھے بہت چیزوں کا مختار بناؤں گا۔ اپنے مالک کی خوشی میں شریک ہو۔"

(متی 21:25)

میں دعا کرتا ہوں کہ یہ کتاب آپ کو اپنے ابدی اثرات تک پہنچنے میں ایک قدم آگے بڑھانے میں مدد کرے۔

گروپ مُبایحہ

اپنے کاروبار میں روح القدس کی طاقت کو اتارنے کے "ٹاپ ٹین" فوائد کی اپنی فہرست کا اشتراک کریں۔ دوسرے گروپ ممبران کی فہرستوں سے کون سے فوائد آپ کے لیے مددگار ہیں؟

"ریکارڈ رکھنے" کے لیے آپ کا موجودہ منصوبہ کیا ہے؟ یہ گروپ اسے استعمال کرنے کے لیے آپ کو کیسے جواب دہ رکھ سکتا ہے؟

اپنی "اسٹارٹ-اسٹاپ-جاری رکھیں" کی فہرستیں شیئر کریں۔ احتسابی پارٹر کے ساتھ اپنی فہرست کا اشتراک کریں اور 30 دن کے احتساب کا شیڈول / نظام بنائیں۔

ایک کاروبار یا روحانی کوچ روح القدس کے ساتھ آپ کے چلنے کو کیسے بہتر بنائے سکتا ہے؟

آپ اپنی نئی روحانی اور پیشہ ورانہ واک یا سیر میں جو کچھ سیکھ چکے ہیں اسے کیسے برقرار رکھیں گے؟

1001 سوالات کے جوابات

"1001 سوالوں کا جواب ہے۔۔۔ زیر قیادت رہیں!

پادری کیتھ مور

20 کلیدی آیات

یہاں 20 کلیدی آیات ہیں جو آپ کو اپنے غیر منصفانہ مسابقتی نفع کو دور کرنے میں مدد کرنے کے لیے حفظ کرنے کی ضرورت ہے۔

إنَّ كُوْمِيشَةً أَبْنَى فِيْهَا مِنْ رَكْصِينَ۔

إِنَّ الْأَفْاظَ كَوَافِنَ دِلَّ كَيْهَارِيَوْنَ مِنْ دُفْنَ كَرِيَنَ۔

:1 "ہر وقت خوش رہو۔ بلانگہ دعا کرو۔ ہر ایک بات میں شکر گزاری کرو کیونکہ مسیح پیسوں میں تمہاری بابت خدا کی یہی مرضی ہے۔ روح کونہ بُجھاؤ۔"

1- تخلص نیکیوں 16:5

:2 "لیکن میں اپنی جان کو عزیز نہیں سمجھتا کہ اُس کی کچھ قدر کروں بمقابلہ اس کے کہ اپنا دُور اور وہ خدمت جو خداوند پیسوں سے پائی ہے پوری کروں یعنی خدا کے فضل کی خوشخبری کی گواہی دوں۔ اور آب دیکھو میں جانتا ہوں کہ تم سب جن کے درمیان میں بادشاہی کی منادی کرتا پھر امیر امنہ پھر نہ دیکھو گے۔"

اعمال 20:25

:3 "روح خود ہماری روح کے ساتھ مل کر گواہی دیتا ہے کہ ہم خدا کے فرزند ہیں۔"

رومیوں 8:16

:4 "نہ دنیا سے محبت رکھونہ ان چیزوں سے جو دنیا میں ہیں۔ جو کوئی دنیا سے محبت رکھتا ہے اُس میں باپ کی محبت نہیں۔ کیونکہ جو کچھ دنیا میں ہے یعنی جسم کی خواہش اور آنکھوں کی خواہش اور زندگی کی شیخی وہ باپ کی طرف سے نہیں بلکہ دنیا کی طرف سے ہے۔"

16-15:2-1

:5 "اور میں باپ سے درخواست کروں گا تو وہ تمہیں دوسرا مددگار بخشے گا کہ اب تک تمہارے ساتھ رہے۔ یعنی روح حق ہے دنیا حاصل نہیں کر سکتی کیونکہ نہ اُسے دیکھتی اور نہ جانتی ہے۔ تم اُسے جانتے ہو کیونکہ وہ تمہارے ساتھ رہتا ہے اور تمہارے اندر ہو گا۔"

17-16:14

:6 "اس لئے کہ جتنے خدا کے روح کی ہدایت سے چلتے ہیں وہی خدا کے یئٹے ہیں۔"
رُومیوں 8:14

:7 "اس کے لئے در بان دروازہ کھول دیتا ہے اور بھیڑیں اُس کی آواز سُنتی ہیں اور وہ اپنی بھیڑوں کو نام بنا م بلا کر براہر لے جاتا ہے۔ جب وہ اپنی سب بھیڑوں کو براہر نکال چکتا ہے تو ان کے آگے آگے چلتا ہے اور بھیڑیں اُس کے پیچھے پیچھے ہو لیتی ہیں کیونکہ وہ اُس کی آواز پہچانتی ہیں۔"

4-3:10

:8 "بلکہ جیسا لکھا ہے ویسا ہی ہوا کہ جو چیزیں نہ آنکھوں نے دیکھیں نہ کافیوں نے سُنیں نہ آدمی کے دل میں آئیں۔ وہ سب خُدانے اپنے محبت رکھنے والوں کے لئے تیار کر دیں۔ لیکن ہم پر خُدانے اُن کو روح کے وسیلے سے ظاہر کیا کیونکہ روح سب باتوں بلکہ خدا کی تھیں بھی دریافت کر لیتا ہے۔ کیونکہ انسانوں میں سے

کون کسی انسان کی باتیں جانتا ہے سوا انسان کی اپنی روح کے جو اس میں ہے؟ اسی طرح خدا کے روح کے سوا کوئی خدا کی باتیں نہیں جانتا۔"

1-کر نھیوں 9:2

9: "مگر ہم نے نہ دنیا کی روح بلکہ وہ روح پایا جو خدا کی طرف سے ہے تاکہ اُن بالتوں کو جانیں جو خدا نے ہمیں عنایت کی ہیں۔"

1-کر نھیوں 2:12

10: "لیکن جب وہ یعنی روح حق آئے گا تو تم کو تمام سچائی کی راہ دکھائے گا۔ اس لئے کہ وہ اپنی طرف سے نہ کہے گا لیکن جو کچھ سنبھیگا وہی کہے گا اور تمہیں آئندہ اکی خبریں دے گا۔"

یوحننا 16:13

11: "سارے دل سے خداوند پر توکل کر اور اپنے فہم پر تکریہ نہ کر۔ اپنی سب را ہوں میں اُسکو پہچان اور وہ تیری را ہنمائی کریگا۔"

آمثال 3:5-6

12: "اور اس جہان کے ہمشکل نہ بنو بلکہ عقل نئی ہو جانے سے اپنی صورت بدلتے جاؤ تاکہ خدا کی نیک اور پسندیدہ اور کامل مرضی تجربہ سے معلوم کرتے رہو۔"

رُومیوں 2:12

:13 "پر اس لیے کہ میرے بندہ کالب کی کچھ اور ہی طبیعت تھی اور اس نے میری پوری پیروی کی ہے میں اس کو اس ملک میں جہاں وہ ہو آیا ہے پہنچاؤں گا اور اسکی اولاد اس کی وارث ہو گی"

گنتی 24:14

:14 "جو کام کرو جی سے کرو۔ یہ جان کر کہ خداوند کے لئے کرتے ہونہ کہ آدمیوں کے لئے۔"
فلسیوں 23:3

:15 "اُکیوں کہ روح القدس نے اور ہم نے مُناسِب جانا کہ ان ضروری باتوں کے سوا ٹم پر اور بوجھ نہ ڈالیں۔"
اعمال 28:15

:16 "ماں گو تو تم کو دیا جائے گا۔ ڈھونڈو تو پاؤ گے۔ دروازہ کھلکھلاو تو تمہارے واسطے کھولا جائے گا۔"
ممتی 7:7

:17 "اور خدا کے پاک روح کو رنجیدہ نہ کرو جس سے تم پر مخلصی کے دن کے لئے مہر ہوئی۔"
افسیوں 30:4

:18 "اُس کی ماں نے خادِ مول سے کہا جو کچھ یہ تم سے کہے وہ کرو۔"
یوحننا 5:2

:19 "اور یعسیٰ نے اسرائیل کے خدا سے یہ ذکری آہ تو مجھے واقعی برکت دے اور میری حدود کو بڑھانے اور تیرا ہاتھ مجھ پر ہو اور تو مجھے بدی سے بچائے تاکہ وہ میرے غم کا باعث نہ ہو! اور جو اُس نے ماں گا خدا نے اُسکو بخشنا۔"

10:4-تواریخ 1

:20 "ہم نیک کام کرنے میں ہمت نہ ہاریں کیونکہ اگر بے دل نہ ہوں گے تو عین وقت پر کام میں گے۔"
گلتیوں 9:6

اور آخر میں یاد رکھیں۔۔۔

"صرف ایک جگہ ہے جہاں میری دعائیں کبھی قبول نہیں ہوتی ہیں اور وہ ہے گولف کورس۔"
بلی گراہم

ڈاکٹر جم ہیرس کے بارے میں

ڈاکٹر جم ایک اُستاد، مُقرر، مشیر اور سرپرست کے طور پر کام کرتے ہیں کہ کیسے روح کی زیر قیادت زندگی گزاری جائے تاکہ یہ سو عذیز بھر میں اپنے کاروباری لوگوں کے لیے وہ تمام کامیابیاں عطا کرے جو وہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

یہ کتاب "ہمارا غیر منصفانہ نفع" لکھنے سے پہلے، ڈاکٹر جم ایک Fortune 500 فرم کے ہیڈ کوارٹر میں کارپوریٹ مینیجر بننے کے لیے کارپوریٹ سیٹھیاں چڑھ رہے تھے۔ بعد میں انہوں نے، اپنی تقریری اور کنسلنگ کمپنی بنانے کے لیے اس فرم کو چھوڑ دیا جہاں انہوں نے دُنیا کی کئی بہترین کمپنیوں کو مشورہ دیا جن میں والمارٹ، آئی بی ایم، بیسٹ بائے، اسٹیٹ فارم، جانسن اینڈ جانسن، فورڈ اور دُنیا بھر میں درجنوں مزید تنظیمیں شامل ہیں۔

اب ڈاکٹر جم میزبان ہیں۔ غیر منصفانہ نفع شو جہاں، کیس اسٹڈیز، انٹرویو، اور گہری تعلیمات کے ذریعے، آپ کاروبار میں اپنے غیر منصفانہ مسابقاتی نفع کو کھولنے کے لیے روح القددس کی مافق الفطرت حکمت اور راہنمائی کو حاصل کرنے کا طریقہ سیکھتے ہیں۔ مزید جاننے کے لیے اس ویب سائٹ JCCEOS.COM پر تشریف لاائیں۔

وہ Dynatos Global LLC کے بانی اور مینیجنگ پارٹنر کے طور پر بھی خدمات انجام دیتے ہیں، یہ ایک غیر منافع بخش کاروباری مشورے دینے والی فرم ہے جو مسح شدہ کاروباری پیشہ و را فراد پر مشتمل ہے جن کی قیادت روح القددس کی طرف سے کی جاتی ہے اور وہ اپنے پیشوں کے ماہر ہیں۔ ہمارے مشوروں سے ذاتی طور پر جڑنے کے لیے www.Dynatos.Global ویب سائٹ ملاحظہ فرمائیں۔

اپنے بہت سے مفت وسائل تک رسائی حاصل کرنے اور بادشاہی کاروباری www.DrJimHarris.com

تبديلیوں کے لیے تخت روم کے انشافات کے ساتھ دُنیا بھر میں بورڈ رو مز پر حملہ کرنے میں مدد کرنے کے لیے ڈاکٹر جم ہیرس منٹریز کے ساتھ شرکت داری کریں اور ان کی ویب سائٹ پر تشریف لاائیں۔۔۔

رابطہ:

ڈاکٹر جم ہیرس منسٹریز

کیمرون ڈرائیور 2015

پنساکولا، فلوریڈا 32505

1.850.477.7937

jim@DrJimHarris.com

www.DrJimHarris.com

بڑی تعداد میں اس کتاب یعنی "ہمارا غیر منصفانہ نفع" کی کاپیاں خریدنے کے لیے، براہ کرم
High Bridge Books کے ذریعے www.HighBridgeBooks.com/contact سے رابطہ کریں۔