

ہمارا غیر مُنصفانہ نفع

اپنے کاروبار میں رُوح القدس کو آزادی سے کام کرنے دینا

ڈاکٹر جم ہیرس

ایوارڈ یافتہ مُصنّف، واعظ اور مُشیّر

ہمارا غیر مُنصفانہ نفع کتاب کے لیے تعریف

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

ڈیرن شیئرر (Darren Shearer)

میزبان، بزنس پوڈکاسٹ کی تھیولوجی

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

"ہمارا غیر مُنصفانہ 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 مُتصادم تھا۔ تاہم زیادہ اہم 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 ویلیو میکار تھی (Kevin W. McCarthy)

مُصنّف، "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 اہم سوال ہے۔ FCCI، کمپنیز کی فیلوشپ برائے کرائسٹ انٹرنیشنل میں، ہم لوگوں کی حوصلہ

افزائی 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 نقطہ نظر کو ختم کیا ہے۔"

ٹیرنس چیٹمون (Terence Chatmon) صدر اور سی ای او،

کمپنیز کی فیلوشپ برائے کرائسٹ انٹرنیشنل (FCCD)

"ہمارا غیر منصفانہ نفع، کتاب میں ڈاکٹر جم تفصیل سے بیان کرتے ہیں کہ ہم اپنے کاروبار کی انتہائی گہری تفصیلات میں ہر روز رُوح القدس کے تحفے کو کس طرح استعمال کر سکتے ہیں۔ رُوح 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 بریگنبرگ (Jim Brangenberg)

بانی و میزبان، iWork4Him بزنس ریڈیو

"آپ توقع 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 رُوح القدس کے ساتھ حصہ لینے کے بارے میں لاگو کرتے ہیں۔"

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

آسمان کے دریچے (یسوع کا اسٹور ہاؤس)

"بہت لمبے عرصے سے، ہم نے خدا کے رُوح القدس کو اتوار کی صبح 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 بدل رہا ہے۔ ہمارا غیر منصفانہ نفع، کتاب میں ڈاکٹر جم آپ کی پیشہ ورانہ زندگی میں رُوح 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 اُصول فراہم کرتا ہے۔ اِس لیے باقی سب جو کچھ کر رہے ہیں اُس سے متاثر ہونے سے آگے بڑھنے کے لیے تیار ہو جائیں، اُس کی گہری صحبت کے ساتھ راہ نمائی آپ کو باقی لوگوں سے اُوپر لے جائے گی۔"

کائل ونگلر (Kyle Winkler)

مُصنّف، کتاب 'خاموش شیطان'

خاموش ہو جاؤ شیطان! ایپ کے خالق

ہمارا غیر مُنصِفانہ نفع

اپنے کاروبار میں رُوحِ القُدّس کو آزادی سے کام کرنے دینا

ڈاکٹر جم ہیرس



ہائی برج کتب

ہوسٹن

ہمارا غیر منصفانہ نفع

اپنے کاروبار میں رُوحِ القدّسکی طاقت کو آزادی سے کام کرنے دینا۔

از، ڈاکٹر جم ہیرس (Dr. Jim Harris)

© 2015 از، ڈاکٹر جم ہیرس

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 الیکٹرانک، مینیکل، فوٹوکاپی، ریکارڈنگ، سکیننگ یا دیگر کسی بھی کام کے لیے اسے دوبارہ پیش نہیں کیا جاسکتا اور نہ ہی کسی بھی شکل میں یا کسی بھی ذریعے سے منتقل کیا جاسکتا ہے، ہاں اپنی اصلاح کے لیے ذخیرہ کیا جاسکتا ہے۔

ہائی برج بکس کی تمام کتب تعلیمی، کاروباری، فنڈ ریزنگ، یا سیلز کی پروموشن کے لیے بڑی تعداد میں خریدی جاسکتی ہیں۔ معلومات کے لیے براہ مہربانی ہائی برج بکس کی اس ویب سائٹ www.HighBridgeBooks.com/contact کے ذریعے رابطہ کریں۔

ہوسٹن، ٹیکساس ہائی برج بکس کے ذریعہ شائع کی گئی۔

کورڈیزائن: میٹ آر نلڈ (Matt Arnold)

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

بائبل کے حوالہ جات نیوکنگ جیمز بائبل بذریعہ بائبل اسٹڈی ایپ برائے میک ورژن 5.4.3 (5.4.3.1) سے

لیے گئے ہیں۔ کاپی رائٹ © 1998-2013 Olive Tree Bible Software

ریاستہائے متحدہ امریکہ میں مطبوعہ

ISBN (پپر بیک): 978-1-940024-1-9

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

فہرست مضامین

1: آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے؟

راہنما 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۔ رُکاوٹوں پر قابو پانے کی کُلید

4: تیاری

4-1۔ دُعا سے بڑھ کر

4-2۔ آواز سے بڑھ کر

4-3۔ سارے دِل سے

4-4۔ خُداوند پر توکل کرنا

4-5۔ ہتھیار باندھنا

5: غیر مُنصفانہ نفع کی آزادی

5-1۔ مشق کریں

5-2۔ پہلے تولیں پھر بولیں

5-3۔ گواہ تلاش کریں

5-4۔ رُوح کو نہ بجھائیں

5-5۔ جذباتی نہ ہوں

5-6۔ دِلیرانہ دُعائیں کریں

6: جاری رکھیں

6-1۔ فوائد کو یاد رکھیں

6-2۔ ریکارڈ رکھیں

6-3۔ تمام رُوحانی چیزیں خُدا کی نہیں ہیں

6-4- تربیت یافتہ رہیں

6-5- یہ سب اثر کے بارے میں ہے

1001 سوالات کا جواب دینا

20 کلیدی آیات

کچھ ڈاکٹر جم ہیرس کے بارے میں

ممنونیت

سب سے پہلے، میں خُدا، میرے نجات دہندہ یسوع اور رُوح القدس کا شکر گزار ہوں کہ اس کتاب کی تحریر میں میری راہنمائی کی۔ میری خواہش صرف یہ ہے کہ میں خُدا کے کلام پوری وفاداری کے ساتھ قلمبند کروں بلکہ خود خُدا کا قلم بنوں۔ میری دُعا ہے کہ یہ کتاب خُدا کے حُضور پسندیدہ ہو۔

میری بیوی اور ابدی ساتھی، برینڈا (Brenda) کا بھی شکریہ 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 خُداوند 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 ونکالر (Kyle Winkler) کا خصوصی شکریہ ادا کرتا ہوں، جس کی پرسکون رُوح، گہرے علم، اور مُستقل گواہی نے کئی برسوں سے مجھے سکھانے میں میری راہنمائی اور حوصلہ افزائی کی ہے۔

پادری ارنی میک کال (Arnie McCall)، بفورڈ 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 رُوح القدس کے ساتھ شاندار ملاقاتوں کے ذریعے میری رُوحانی راہنمائی کی۔ میرے رُوحانی مشیروں اور مسیح میں قریبی بھائیوں بین واٹس (Ben Watts)، ٹونی شاویز (Tony Chavez) اور اسٹیو جونز (Steve Jones) کا بھی شکریہ۔

ہائی برج بکس کے ڈیرن شیئرر (Darren Shearer) کا غیر معمولی تدوین، کتاب کی اشاعت، اور مارکیٹنگ کی کوششوں کے لیے شکریہ، اُن کے لیے میں کہوں گا کہ آپ واقعی بہترین ہیں!

آخر میں، Branson، MO، اور Sarasota، FL میں واقع فیتھ لائف چرچ (Faith Life Church) کے پادری کییتھ مور (Keith Moore) کا بہت خاص شکریہ۔ کیونکہ صرف دو برسوں میں، آپ کے

وَعظ کی سیریز اور ورڈ لائف سپلائی منسٹری نے میرے ایمان کو اُن تمام چیزوں سے کہیں زیادہ بڑھا دیا ہے جو میں نے اپنے گزشتہ 60 برسوں کے چرچ میں سیکھا تھا۔ اس کتاب کا زیادہ تر حصہ آپ کی تعلیمات پر عمل کرنے سے مجھ 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۔

تعارُف

اگر آپ ایک مُنافع بخش فرم میں کام کرتے ہیں اور وہاں کے سربراہان اپنے کاروبار میں خُدا 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، نجی طور پر منعقدہ، بائبل کی بنیاد پر کمپنی میں کام کرتا ہے۔

2 فیصدی کے طور پر، آپ کو آپ کی مارکیٹ میں ایک لامحدود، حیرت انگیز، اور دلچسپ غیر مُنصفانہ مسابقتی نفع دستیاب ہے جس کا، اب تک، آپ ممکنہ طور پر کم استعمال کر رہے ہیں۔ اس کتاب کا مقصد خُدا کے جلال کے لیے کاروبار میں اپنے غیر مُنصفانہ مسابقتی 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 مُصنّف 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 خُداوند کے ہاتھ میں بس ایک قلم ہوں۔ وہ مُصنّف ہے۔ تمام تعریفیں اُسی کے لیے ہونی چاہئیں۔“

کیتھ کی طرح، میں صرف ایک قلم ہوں۔

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

~ڈاکٹر جم (Dr. Jim)

پہلا باب

آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے؟

"اور اگر خُداوند کی پرستش تمہیں بُری معلوم ہوتی ہے تو آج ہی اُسے جس کی تُم پرستش کرو گے چُن لو۔ خواہ وہ وہی دیوتا ہوں جن کی پرستش تمہارے باپ دادا بڑے دریا کے اُس پار کرتے تھے یا اموریوں کے دیوتا ہوں جن کے ملک میں تُم بسے ہو۔ اب رہی میری اور میرے گھرانے کی بات سو ہم تو خُداوند کی پرستش کریں گے۔" (یشوع 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 متاثر 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 تو ایسا کر کے انہوں نے آپ کو کُما بھی بنا دیا۔ وہ آپ کے والدین یا سرپرست ہی تھے جنہوں نے بنیادی طور پر آپ کے ابتدائی برسوں 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 دُوروں 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 بیرونی 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 پھینک دیا گیا جہاں درجنوں آوازیں آپ کی راہنمائی کرنے کی خواہش رکھتی تھیں۔۔۔ مالکان، منگیتر، شریکِ حیات، گاہک، کاروباری اور بہت سے دُوسرے 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 مُستقل نہیں تو بھی گہرا اثر ضرور پڑتا ہے۔

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

راہنما کیا کرتا ہے

اس تحریر کے مطابق (6/17/15)، 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 آرہی 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 اہم خوبیوں، مہارتوں، یا قابلیتوں کا اشتراک کرتے ہیں کہ ایک راہنما کو دوسروں کی راہنمائی کیسے کرنی چاہیے۔ وہ اپنے بہترین طریقوں کے راز بتاتے ہیں جنہیں آپ ان کی طرح راہنما بننے 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 لائبریری کو کھنگالتا ہوں اور ان کے مواد اور اہم 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 بلاگز، ٹویٹس اور پوسٹس کی تعداد کا بھی ذکر کرنا چاہئے جو ہمیں بتاتے ہیں کہ ایک عظیم راہنما کیا کرتا ہے؟ لگتا ہے میں نے ابھی ابھی ان کا ذکر کیا ہے۔

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

یہ اکثر دلچسپ اور بعض اوقات گہرے کام، ایک اہم سوال پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ: ایک راہنما کیا کرتا ہے؟

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

صحیح سوال

صحیح سوال:

راہنما کی کون راہنمائی کرتا ہے؟

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

صحیح سوال: راہنما کی کون راہنمائی کرتا ہے؟

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

- اس کے بارے میں سوچا کہ آپ کو کیا چیز راہنما 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، بلاخر وہی 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۔

سنسنی خیزی یا غیر ضروری الارم بجنے 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 گہری 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 بدلنے 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 ہوگا، 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 راہنما کی 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 ان تاثرات پر تبصرہ کرنے کو کہا جو انہوں نے راہنماؤں کو یہ کہتے ہوئے سنا ہے جو ہر زمرے کی عکاسی کرتے ہیں۔ میں نے صرف چند تبصرے شامل کیے ہیں۔ ہر تبصرہ کرنے والے کو کتاب کی مفت کاپی ملے گی۔ دیکھیں... یہ میرے بلاگ کے لیے سائن اپ کرنے اور www.DrJimHarris.com پر تعاون کرنے کا تحفہ ہے۔

1: سربراہ کے زیرِ قیادت

قیادت سربراہ ہر چیز کا تجزیہ کرتے ہیں۔ وہ مزید علم، معلومات، رپورٹس اور تجزیے تلاش کرتے ہیں۔ وہ اپنے حتمی فیصلے کرنے کے لیے منطق اور اسپریڈ شیٹس پر انحصار کرتے ہیں۔ ایسے راہنما جو قیادت سربراہ ہوتے ہیں اکثر اپنے آپ کو تجزیہ کرنے اور تنقیدی انداز میں سوچنے کی اپنی صلاحیت پر زیادہ انحصار کرتے ہوئے محسوس کرتے ہیں کہ اُن کا ایک بنیادی طرزِ عمل ہے۔

سربراہ کے زیرِ قیادت کاروباری راہنما ایسی 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 نمبرز کو دیکھ کر فیصلے کرتے ہیں، اندازہ لگا کر نہیں۔" کرٹ فاؤلر (Curt Fowler)، بلاگ مبصر

2: پیسے کے زیرِ قیادت

پیسے کے زیرِ قیادت راہنما اُس 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 پیسہ کمانا ایک از حد ضرورت ہے۔ تاہم، پیسے کی قیادت میں راہنما نقد بہاؤ، منافع، اور مارجن ہونے کی اجازت دیتے ہیں اور تقریباً ہر کاروباری فیصلے میں اہم عوامل موجود ہوتے ہیں۔

پیسے کے زیرِ قیادت کاروباری راہنما ایسی باتیں کہتے ہیں جیسے...

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

~ سڈنی بوٹین، بلاگ تبصرہ نگار

3: اختراع کے زیرِ قیادت

اختراعی یا جدت طرازی کے راہنما کاروبار کو بڑھانے کے لیے مسلسل جدید ترین تکنیکی، ڈیجیٹل، یا تخلیقی پلیٹ فارم تلاش کرتے رہتے ہیں۔ وہ تازہ ترین اپ گریڈ، ایپ، سافٹ ویئر، ویب سائٹ، مارکیٹنگ کی تکنیک، یا منفرد تصور سے متاثر، 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 راہنما اکثر کسی بھی ایسی چیز کے لیے زور دیتے ہیں جو "نئی چیز" ہو۔

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

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

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

• "یہ بہت اچھا ہو گا!"

• "اس میں کیا نیا اور دلچسپ ہے؟"

~ جیسن پائن، بلاگ مبصر

4: مواقع کے زیر قیادت

مواقع کے زیر قیادت والے راہنما جوش و خروش سے کسی بھی معقول کھلے دروازے میں کود جاتے ہیں۔ وہ اگلے بڑے وقفے، اسٹریٹجک اتحاد، یا غیر متوقع پیشکش پر اپنی نگاہیں جمائے رکھتے ہیں جو ان کے کاروبار کو اعلیٰ سطح پر لے جاسکتی ہے۔

مواقع کے زیر قیادت کاروباری راہنما ایسی باتیں کہتے ہیں جیسے...

- "جب تک ہم کر سکتے ہیں ہمارا اس میں کودنا بہتر 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" کرٹ فولر، بلاگ تبصرہ نگار
- "ہم جتنا زیادہ کوشش کریں گے اتنا فائدہ ہو گا" شیرون کینڈریو، بلاگ تبصرہ نگار
- "میں جانتا ہوں کہ اگر میں صرف یہ کرتا ہوں تو۔۔۔ یہ ہو گا۔"

~ جیزز ایسٹراڈا، بلاگ مبصر

5: قیمت کے زیرِ قیادت

اس ایک انتباہ کے ساتھ: کہ قیمت کے زیرِ قیادت والے راہنما پیسے 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 راہنما سستی ترین قیمت تلاش کرتے ہیں، ہر ایک فیصد کو نچوڑ کر دوسرے کے ہاتھ سے نکال سکتے ہیں۔ قیمت کے زیرِ قیادت والے راہنما 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 شیمر، بلاگ مبصر
- "ارے، ہر سیل اچھی سیل ہوتی ہے" ~ ایرک جانسن، بلاگ مبصر
- "ہر ایک چیز کمی بیشی کے قابل ہوتی ہے۔" ~ ہاورڈ ڈریک، بلاگ مبصر
- "ہم اس چیز کو سستا اور اچھا چاہتے ہیں" ~ انجلیین تی اوہ، بلاگ مبصر

6: ماہرین کے زیرِ قیادت

ماہرین کے زیرِ قیادت راہنما جدید ترین انتظام یا قیادت کے رُحمان سے تیزی سے متاثر ہو جاتا ہے، اور ہمیشہ ایک عظیم اسپیکر، مُصنّف، یا مُشیر کے نئے تصوّر کی تلاش میں رہتا ہے۔ ماہرین کی زیرِ قیادت راہنما اکثر "نئے" کاروباری تصوّر 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 مشکل شامل ہے کیونکہ میں بولتا ہوں، لکھتا ہوں اور روزی کے لیے پیشہ ور افراد کو سکھاتا ہوں، لیکن یہ اب بھی سچ ہے۔

ماہرین کے زیرِ قیادت راہنما ایسی باتیں کہتے ہیں جیسے۔۔۔

- "کسی میگزین 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۔۔۔"
- "[ٹریڈی مینجمنٹ فیڈ رائٹر داخل کریں] کے مطابق، کیا ہمیں اس کے بجائے اس طرح نہیں کرنا چاہیے؟" ~ جیسن پائن، بلاگ تبصرہ نگار

7: دباؤ کے زیر قیادت

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

دباؤ کے زیر قیادت کاروباری راہنما ایسی 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 کر لو"
- ~ جیسن پائن، بلاگ مبصر

- "پیڈل کو میٹل پر رکھو" ~ رابنز ڈنکن، 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 زیرِ قیادت

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

احساسات کے زیرِ قیادت والے راہنما اکثر ایسی 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"
- "کشتی کو مت ہلاؤ"
- "افسوس سے محفوظ رہنا بہتر ہے" ~ رابنز ڈنکن، بلاگ مبصر
- "یہ واقعی ہمارا بڑا وقفہ ہو سکتا ہے۔" ~ کرس بیئر، بلاگ مبصر

9: فخر کے زیرِ قیادت

فخر کے زیرِ قیادت راہنما خود 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 راہنما اکثر کسی شخص یا کسی گروہ کے سامنے سے پیچھے ہٹنے سے انکار کرتے ہیں۔ چاہے وہ غلط ہی کیوں نہ ہوں۔

فخر کے زیرِ قیادت کاروباری راہنما ایسی 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 اہم سوال یہ ہے کہ "آپ خود کو کہاں دیکھتے ہیں؟"

یہاں آپ کی پہلی کتابی اسائنمنٹ 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

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

1-2- 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 نوڑمروں میں سے ہر ایک بالکل ویسی 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 نوڑمرے اس بات کی سادہ مثالیں ہیں کہ دنیا بھر میں روایتی کاروباری دنیا کس طرح آگے بڑھ رہی ہے۔ اگر ایک لفظ میں بیان کرنا ہو تو یوں کہا جاسکتا ہے کہ، دنیا کی قیادت "کیا" کر رہی ہے۔ اُن کے لیے، یہ سب کچھ آئیڈیا، پیسہ، مواقع، 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 اُن تک پہنچنے کے لیے مائل ہیں۔

بد قسمتی سے، ہم میں سے اکثریت — 2 فیصدی لوگ (مرد و 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 منصبوں 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 (اُستاد)، کتابیں، تجزیہ، اور مارکیٹ کی معلومات تک یکساں رسائی ہے جو ہمارے حریفوں کی طرح دُنیا کے نظام کے زیر کنٹرول ہیں۔ لہذا، ہم بھی اُن سے ہی کمزور ہیں جتنا کہ وہ اپنی کمپنیوں کو بالکل اُسی طرح آگے بڑھانے کے لیے زبردست لالچ کے ہاتھوں کمزوری کا شکار ہو رہے ہیں۔ دُنیا کے کاروباری طریقے اتنے مروجہ، وسیع اور کافی ہیں کہ اُن کی راہنمائی نہ کرنا تقریباً ناممکن ہے۔ یہی تو خوفناک حقیقت ہے۔

اگر آپ کاروباری دُنیا کے طریقوں سے راہنمائی حاصل کر رہے ہیں، تو آپ کو اپنے حریفوں پر بالکل صفر مسابقتی برتری حاصل ہے! صفر نفع۔ کوئی نفع نہیں۔ یعنی نفع موجود ہی نہیں ہے۔

اگر آپ صرف اپنے دماغ پر بھروسہ کرتے ہیں، جبکہ دُنیا آپ کے سامنے آنے والے مواقع، 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 مسابقتی نفع نہیں ہے!

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

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

خُدا نے آپ کو دماغ اور ایک عاقل ذہن دیا ہے۔ اُس نے آپ کو یہ اِس لیے دیا تاکہ آپ سوچیں اور عقل کی رُو سے سوچیں اور منصوبہ

اگر آپ کاروباری دُنیا کے طریقوں سے راہنمائی کر رہے ہیں، تو آپ کو اپنے حریفوں پر بالکل صفر مسابقتی برتری حاصل ہے!

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

میں جو آپ کو دلیری کے ساتھ چیلنج کر رہا ہوں وہ ہے ایک بڑی تبدیلی، آپ کے مارکیٹ میں غیر منصفانہ 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 کون کر رہا ہے۔۔۔

"نہ دنیا سے محبت رکھو نہ اُن 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۔" (1-یوحنا 2:15-16)

۔۔۔ کس کی قیادت یا ہدایت میں!

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

گروپ مباحثہ

"آپ کی راہنمائی کون کرتا ہے" کے نو میں سے کون سا زمرہ سب سے زیادہ اِس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ آپ کس طرح راہنمائی کرتے ہیں؟

کیا آپ کبھی اِس خوفناک حقیقت کا شکار 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 ابد تک تمہارے ساتھ رہے۔ یعنی رُوح حق جسے دُنیا حاصل نہیں کر سکتی کیونکہ نہ اُسے دیکھتی اور نہ جانتی ہے۔" یوحنا 14:16-17

بطور 2 فیصدی، آپ کو رُوح 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 دُنیا اُس کی توقع رکھتی ہے جو رُوح پیش کرتا ہے۔

یہ قیادت کی ایک یادگار تبدیلی ہے جو کہ سربراہی قیادت میں، پیسے 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 رُوح کی قیادت میں ہوتی ہیں۔

یہ ایک ایسی تبدیلی ہے جسے دُنیا (غیر ایماندار کاروباری راہنما) نہیں سمجھتی، اس لیے نہیں کہ وہ اس کے قابل نہیں ہے بلکہ صرف اس لیے کہ وہ ایماندار نہیں ہے۔ وہ ممکنہ غیر منصفانہ مسابقتی نفع حاصل نہیں کر سکتے کیونکہ خدا کی رُوح اُن میں سکونت نہیں کرتی۔

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

دُنیاوی باتوں اور کاموں سے	الہی باتوں اور کاموں میں تبدیلی
بیرونی قیادت سے	باطنی (رُوح کی) قیادت میں
معاشرے اور موجودہ رجحانات کی پیروی کرنے سے	کلام اور ابدی سچائیوں کی پیروی کرنے میں
سیاسی طور پر دُرست ہونے سے	بائبل سے منسلک ہونے میں
کامیابی کے پیچھے بھاگنے سے	خُدا کی بَلاہٹ میں
اِس دُنیا کی رُوح کے سامنے سر تسلیم خم کرنے سے	خُدا کی رُوح کو دُوسروں کے لیے چھوڑنا

اور یہ باتیں اور کام صرف شروعات ہیں۔

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

"لکھا ہے کہ آدمی صرف روٹی ہی سے جیتا نہ رہے گا بلکہ ہر اُس بات سے جو خُدا کے مُنہ سے نکلتی ہے۔"
(متی 4:4)

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

(امثال 20:16)

پہلا طریقہ جسے خُدا آپ کی راہنمائی کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے وہ ہے اُس کا کلام۔ کیونکہ اُس کا کلام اور بے نظیر کلام سکھاتا ہے، متاثر کرتا ہے، سزا دیتا 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 8:14، 16)

دوسرا 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 گہرائی سے مطالعہ کرنے کے قابل ہے جو اس کتاب کی مدت اور مقصد سے کہیں زیادہ ہے۔

پھر بھی یہ ضروری ہے کہ رومیوں 8:16 کے اندر ایک کلیدی جملے میں تیزی سے غوطہ لگائیں: "روح خود 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 اہم 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، پڑتال سکتے ہیں، اور کسی بھی وقت۔۔۔ کہیں بھی رہ سکتے ہیں۔

کیا ہم ایک انتہائی اہم حقیقت پر متفق ہو سکتے ہیں؟ یعنی... جب آپ کو رُوح القدس 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 گر جاگھروں، کتابوں کی دکانوں اور انٹرنیٹ پر دستیاب سینکڑوں شاندار فہرستوں، مضامین اور بائبل کے مطالعے کے باوجود رُوح القدس 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 رُوح القدس آسمان کی بادشاہی میں داخل ہونے کا اُن کا ایک 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 ورانہ زندگیوں میں مزید رُوح کی قیادت کیسے کی جائے۔ اس کے باوجود رُوح آپ کی پیشہ ورانہ زندگی کے تمام پہلوؤں میں آپ کا شریک گواہ بننے کے قابل، تیار اور آمادہ ہے۔

2-1- کیا یہ ممکن ہے؟

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

عالمی اقتصادیات، زیادہ سے زیادہ گاہکوں، چیزوں کو زیادہ سے 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 رُوح القدس کاراہنمائی کرنا واقعی ممکن ہے؟ جواب ایک شاندار ہاں میں ہے!

ہاں یہ ممکن سے زیادہ ہے؛ یہ آپ کی پہنچ میں ہے۔ خدا کے رُوح نے پوری بائبل مُقدس کو ایسے مردوں اور عورتوں کے بیانات سے بھر دیا ہے جن کی بوسیْلہ رُوحِ اَلْقُدّس راہنمائی کی گئی تھی۔ یاد رکھیں رُوح نے ایسے لوگوں سے بات کی اور اُن کی راہنمائی کی۔۔۔

- ابرہام کسدریوں کے اُور کو چھوڑ کر جانے کے لیے تیار ہو جائے،
- ایک جھاڑی سے موسیٰ کی قیادت کی تاکہ موسیٰ مصر سے لوگوں کو باہر لے کر جانے کے لئے تیار ہو جائے،
- یسوع موعودہ سر زمین کو فتح کر سکے،
- نجمیہ مقررہ وقت میں یروشلیم کی دیواروں کو دوبارہ تعمیر کر سکے،
- آستر دِیری سے بادشاہ کے پاس جائے، اپنی زندگی کا خطرہ مول لے سکے،
- رُوت نعومی کے خدا سے چمٹے رہے اور اپنے خاندان کو ترک کرنے کے لیے تیار ہو جائے،
- داؤد جاتی جو لیت 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،
- الیشع نے دِیری سے ایلیاہ کی رُوح کے دُگنے حصے کی درخواست سکے،
- یوناہ کلام کی مُنادیکرتے ہوئے دُشمن ملک کو تباہ ہونے سے بچا سکے،
- یوسف اور مریم شادی کریں اور خدا کے بیٹے کو جنم دے سکیں،
- شمعون اور حنّہ 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 نئے عہد نامے کے پہلے وعظ کی مُنادی کر سکے اور 3,000 سے زیادہ جانوں کو بچا سکے،

- حننیاہ ساؤل جو یروشلم میں مقدسین کے سب سے بڑا دشمن تھا کے پاس جاسکے،
- پوٹس۔۔۔ جس نے عملی طور پر مقدسین کو ستایا اُس کو تبدیل کر سکے،
- یوحنا مکاشفہ کی کتاب لکھ سکے،
- ۔۔۔ اور بھی بہت کچھ!

یہ خدا کے رُوح 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 سوا اُس کے جو باپ کو کرتے دیکھتا
ہے کیونکہ جن کاموں کو وہ کرتا ہے انہیں بیٹا بھی اُسی طرح کرتا ہے۔" (یوحنا 5:19)

سچ کہوں تو، 2 فیصدی کے طور پر، آپ مختلف نہیں ہیں۔ آپ کے اندر بالکل وہی رُوح رہتی ہے۔
کیا آج کاروبار میں رُوح 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۔

1: رُوح خدا کے ذہن کو جانتا ہے۔

"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 خُدا نے اپنے محبت رکھنے والوں کے لئے تیار کر دیں۔ لیکن ہم پر خُدا نے اُن کو رُوح کے وسیلہ سے ظاہر کیا کیونکہ رُوح سب باتوں بلکہ خُدا کی تہ کی باتیں بھی دریافت کر لیتا ہے۔ کیونکہ انسانوں میں سے کون کسی انسان کی باتیں جانتا ہے سو انسان کی اپنی رُوح کے جو اُس میں ہے؟ اسی طرح خُدا کے رُوح کے سو کوئی خُدا کی باتیں نہیں جانتا۔"

(1- گرِ نتھیوں 2:9-11)

ہم میں سے بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ دُنیا کے مشہور CEO یا لیڈر شپ گرو کے ساتھ کانفرنس میں شرکت کرنا اچھا لگتا ہے۔ جب ہم اُن کی حکمت اور تجربے کو استعمال کرتے ہیں تو کسی عظیم شخص کی ہدایت کے تحت بیٹھنا 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 صورتِ حال، چیلنج، رُکاوٹ، موقع یا فیصلے کے لیے جس کا آپ سامنا کرتے ہیں۔۔ آپ اپنے سامنے انسانی گرو کو تلاش کرنے کے بجائے، آپ اپنے اندر خُدا کے ذہن کو تلاش کریں تو کیا ہو۔

واہ! ان دو آپشنز کے درمیان کوئی موازنہ نہیں ہے۔ خُدا کیسے یہ چاہ سکتا ہے کہ میں کسی اور کی بصیرت پر اپنا کاروبار چلاؤں۔۔۔ اور وہ بھی ہر بار!

2: رُوح ہمیں ہمارے کاروبار کے لیے خُدا کی مُفت حکمت دیتا ہے۔

"مگر ہم نے نہ دُنیا کی رُوح بلکہ وہ رُوح پایا جو خُدا کی طرف سے ہے تاکہ اُن باتوں کو جانیں جو خُدا نے ہمیں عنایت کی ہیں۔" (1- گرِ نتھیوں 2:12)

خُدا نے پہلے ہی رُوح پر اپنی تمام حکمتیں ظاہر کر دی ہیں اور آپ 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 رُوح چاہے تو اُن کو آپ پر ظاہر کر سکتا ہے۔

اس سے بھی زیادہ، یہ مشورہ بالکل مفت ہے! مشورہ پہلے سے ہی رُوح کے اندر رہتا ہے جو آپ کی رُوح 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 لگتا ہوا نہیں چھوڑوں گا۔)

3: رُوح تمام سچائی کو جانتا ہے۔

"لیکن جب وہ یعنی رُوح 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 سُنے گا وہی کہے گا۔۔۔" (یوحنا 16:13 الف)

ایک 2 فیصدی کے طور پر، آپ کے اندر پہلے سے ہی دُنیا 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 (فراہم کنندگان)، آپ کے صارفین اور کمیونٹی کے ارکان۔۔۔ جو بھی آپ کے کاروبار سے منسلک ہے، آپ اُن کے بارے میں پوری سچائی میں راہنمائی حاصل کر سکتے ہیں۔

رُوح کبھی جھوٹ نہیں بولتا، کبھی سچائی کو نہیں جھٹلاتا، کبھی گمراہ نہیں کرتا، کبھی کم نہیں کرتا، اور کبھی بھی ایسی کوئی چیز نہیں چھوڑتا جس کی آپ کو جاننے کی ضرورت ہو۔ مزید یہ کہ، سچائی کے لیے رُوح کا نفع اُٹھانا آپ کو آزاد کرے گا (یوحنا 8:32) رُوح وہ سب کچھ کرتا ہے جو آپ کے لیے خُدا کی مرضی ہو۔

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

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

کیا آپ اسے سمجھے؟

کیا واقعی آپ اسے سمجھ گئے؟

تصور کریں کہ آپ کے لیے 24 گھنٹے، ہفتہ کے 7 دن اور سال کے 365 دن ایک مُشر دِستیاب 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 خُدا یا!

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ رُوح ہر صبح آپ کو 10 اہم 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 بلاہٹ کو پورا کرنے کی ضرورت ہے۔ کیونکہ بعض اوقات، رُوح کے ذریعے خُدا کی ہدایات کوئی منطقی معنی نہیں رکھتیں:

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

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

5: رُوح 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 ہوں گے۔ تیراٹو کر اور تیری کٹھوتی دونوں مبارک ہوں گے۔ اور تُو اندر آتے وقت مبارک ہو گا اور باہر جاتے وقت بھی مبارک ہو گا۔" (استغنا 28:4-6)

"اور جس ملک کو تجھ کو دینے کی قسم خُداوند نے تیرے باپ دادا سے کھائی تھی اُس میں خُداوند تیری اولاد کو اور تیرے چوپایوں کے بچوں کو اور تیری زمین کی پیداوار کو خوب بڑھا کر تجھ کو برومند کرے گا۔ خُداوند 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 تُو ہاتھ لگائے برکت دے گا اور تُو بہت سی قوموں کو قرض دے گا پر خود قرض نہیں لے گا۔" (استغنا 28:11-12)

خُدا کثرت کا، اضافہ کا خُدا ہے۔۔۔ کمی یا قلت کا خُدا نہیں۔ اُس کی خواہش ہے کہ وہ اپنے بچوں کو برکت دے۔ رُوح صرف بہترین راستے، بہترین ملازمین، بہترین گاہکوں اور بہترین مواقع کی طرف راہنمائی کرتا ہے۔ وہ آپ کو نقصان، غیر منافع بخش سودے اور غلط شراکت یا اتحاد سے دُور رکھے گا۔ رُوح آپ کو کبھی بھی اُس غلط راستے پر نہیں لے کر جائے گا جہاں آپ یا آپ کی کمپنی برباد ہو سکتی ہو۔ کبھی بھی نہیں۔

صرف دُشمن کی قیادت پر عمل کرنے سے ہی آپ اپنے آپ کو زوال اور بربادی کے لیے پیش کریں گے۔

6: رُوح آپ کا نمبر ون ناصح، مُشیر اور کوچ ہے۔

"سارے دِل سے خُداوند پر توکل کر اور اپنے فہم پر تکیہ نہ کر۔ اپنی سب راہوں میں اُس کو پہچان اور وہ تیری راہنمائی کرے گا۔" (امثال 3:5-6)

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

- جانا چاہئے
- ٹھہرنا چاہئے
- رُکنا چاہئے
- تعمیر کرنا چاہئے
- سرمایہ کاری کرنی چاہئے
- سیدھا کرنا چاہئے
- اجتناب (پرہیز) کرنا چاہئے
- مؤخر کرنا چاہئے
- انتظار کرنا چاہئے
- پھیلا کرنا چاہئے
- اقدام کرنا چاہئے
- تیار کرنا چاہئے
- کرایہ پر لینا چاہئے
- آگ جلانی چاہئے
- خریدنا چاہئے
- بیچنا چاہئے
- بھاگنا چاہئے

رُوح ہی ہے اور ہمیشہ آپ کا #1 بزنس ناصح، مُشیر اور کوچ ہونا چاہیے۔

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

2-3۔ آپ کا حقیقی دشمن

"چور نہیں آتا مگر چُرانے اور مار ڈالنے اور ہلاک کرنے کو۔۔۔" (یوحنا 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 رقم کی کمی بھی نہیں ہے۔ بلکہ آپ کا اصل دشمن شیطان ہے!

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

"کیونکہ ہمیں خُون اور گوشت سے کشتی نہیں کرنا ہے بلکہ مخلُومت والوں اور اختیار والوں اور اِس دُنیا کی تاریکی کے حاکموں اور شرارت کی اُن رُوحانی فوجوں سے جو آسمانی مقاموں میں ہیں۔" (افسیوں 6:12)

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 وہی جنگ ہے جس کا آپ اپنے گھر پر سامنا کرتے ہیں: صحیح بمقابلہ غلط، اچھائی بمقابلہ بُرائی۔
یہ دشمن 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 رُوحُ القُدس 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 اب تک کا سب سے بڑا کاروباری فیصلہ

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

سب سے بڑا کاروباری فیصلہ جو آپ کبھی کریں گے وہ ہے رُوح کی قیادت میں راہنما بننا۔
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 گاہکوں کی طرف سے آپ کو غلط سمجھا جائے، یہاں تک کہ آپ کا مذاق اڑایا جائے۔
- زیادہ سے زیادہ دُنیاوی اور ابدی انعامات سمیٹیں۔
- دشمن اور اُس کی فوج سے سخت مقابلہ کریں۔

کیا آپ رُوح کی قیادت میں
راہنما بنیں گے یا دُنیاوی قیادت
میں چلنے والے راہنما بنیں گے۔

جب کسی دُوسرے فیصلے سے موازنہ کیا جائے جو آپ کریں گے، یہ
فیصلہ سب سے اُوپر اور سب سے آگے ہو گا۔

یہاں تک کہ اس کا نتیجہ بھی نکلتا ہے کہ یسوع آپ کی عدالت کے
دِن باپ کے سامنے آپ کے دِفاع میں کیا گواہی دے گا۔

سوال یہ ہے کہ، "کیا آپ رُوح کے زیر قیادت راہنما بنیں گے یا ایک
دُنیاوی قیادت میں چلنے والے راہنما بنیں گے؟"

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

گروپ مباحثہ

رُوح کی قیادت میں راہنما بننے 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 / رُکاوٹیں

"ہم ہر طرف سے مُصِیبت تو اُٹھاتے 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- کرنتھیوں 4:8-9

پولس کو معلوم تھا کہ خوشخبری کی منادی کرنے کے لیے وہ جن آزمائشوں کا سامنا کرے گا۔ پھر بھی وہ آزمائشیں اُسے خُداوند 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 مُشکلات کا سامنا کرنا پڑے گا؟ نہیں ہرگز نہیں۔ پھر بھی یہ بے ایمانی ہوگی اگر میں یہ نابتاؤں کہ کاروبار میں رُوح کی راہنمائی میں چلنے میں اور تبدیلی لانے میں کوئی رُکاوٹ نہیں آئے گی۔

جب خُداوند نے مجھے پانچ سال پہلے غیر مذہبی تقریر کرنے اور لوگوں کو مشورہ دینا چھوڑنے کے لیے بلایا تھا تاکہ اپنے کاروبار کو دوبارہ براندہ 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 اُن 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 اُن کی کمپنی میں آکر اُن کو "خوشخبری" یا انجیل نہ سنانا 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 پچھلے 20 سالوں میں تخلیق کیا تھا وہ سیکولر (دُنیاوی وغیرہ) 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 ایڈوائزنگ فرم کے ساتھ شروع کرنا تھا۔

میری گواہی کا ایک حصہ یہ ہے کہ، اگرچہ مجھے اگلے چند سالوں تک ایک وجود کو کھرچنا 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 (فلیپیوں 4:19)۔ کیا آپ کی گواہی اتنی ہی ڈرامائی ہوگی؟ شاید نہیں۔

پھر بھی رُوح کی زیر قیادت کاروباری زندگی میں مکمل طور پر منتقل ہونے کے فیصلے میں رکاوٹیں ہیں۔ اِس لیے میں اُن بڑی رکاوٹوں 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 اِسی طرح ایک کلید کا اشتراک کرنے پر مجبور ہوں جو میں نے سیکھی ہے جو کاروبار میں رُوح کے زیر قیادت راہنما بننے کی ہر رکاوٹ کو دور کرنے میں مدد کرتی ہے۔

3-1- یہ فطری نہیں ہے

"مگر نفسانی آدمی خدا کے رُوح کی باتیں قبول نہیں کرتا کیونکہ وہ اُس کے نزدیک بے وقوفی کی باتیں ہیں اور نہ وہ انہیں سمجھ سکتا ہے کیونکہ وہ رُوحانی طور پر رکھی جاتی ہیں۔ لیکن رُوحانی شخص سب باتوں کو پرکھ لیتا ہے مگر خود کسی سے پرکھا نہیں جاتا۔ خدا 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 دنیاوی طریقے سے۔

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

- فیصلے کریں (سربراہ کے زیر قیادت)
- کمی بیشی کے خطرے کا اندازہ لگائیں۔ (مواقع کے زیر قیادت)
- منافع 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۔ (دباؤ کے زیر قیادت)

برسوں، یہاں تک کہ دہائیوں پر مبنی، کاروباری برین واشنگ کے ساتھ، ہمارے جسم میں یہ فطری عمل نہیں ہے کہ ہم کسی کام کو کرنے سے پیچھے ہٹیں اور پھر رُوح القدس کو پکاریں کہ وہ ہمیں جانے کا بہترین راستہ دکھائے۔ یہاں تک کہ مثبت تبدیلی، شروع میں، غیر فطری محسوس ہوتی ہے (یعنی ورزش کا معمول شروع کرنا، پرہیز کرنا، اپنے شیڈول کو وقت سے روکنا، ونڈوز پر مبنی کمپیوٹرز سے 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 دوسری فطرت بن جائے گی۔ کیا آپ فطرت سے مافوق الفطرت میں جانے کے لیے تیار ہیں؟

3-2- یہ واضح نہیں ہے

"لیکن مرتھا خدمت کرتے کرتے گھبرا گئی۔ پس اُس کے پاس آکر کہنے لگی اے خُداوند! کیا تجھے خیال نہیں کہ میری بہن نے خدمت کرنے کو مجھے اکیلا چھوڑ دیا ہے؟ پس اُسے فرما کہ میری مدد کرے۔"

لوقا 10:40

آئیے ایک منٹ کے لیے مرتھا کے ذہن میں جھانکیں کہ اُس کے ذہن میں اُس وقت کیا چل رہا تھا۔

مرتھا 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 یسوع کا کلام۔ اور لوگ بھوکے بھی ہیں۔

جب یسوع 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 پر کیوں نہیں دیکھ سکتا تھا؟ خاص طور پر میری سست، بے پرواہی، مریم، جس کو شروع سے ہی مدد کرنی چاہیے تھی لیکن وہ وہاں بیٹھی ہے اور یسوع کا کلام سننے میں اپنا وقت ضائع کر رہی ہے، حالانکہ اتنا سارا کام کرنا ہے! اُسے ان ساری باتوں کو اچھالے طور پر سمجھنا چاہئے!

مرتھا نے یہاں تک کہ یسوع کے کلام میں خلل ڈالا اور بنیادی طور پر یسوع سے کہا کہ مریم کو باورچی خانے میں جانے اور مدد کرنے کو کہیں۔ یسوع کے کلام میں خلل ڈالنے، مریم کو ایک بڑے ہجوم کے سامنے پکارنے اور پھر یسوع 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 اٹھو اور کھانے میں مرتھا کی مدد کرو! مرتھا کے ذہن میں واضح طور پر یہی چل رہا ہو گا۔۔۔ ٹھیک ہے؟

اپنے آپ کو رُوح کے زیر قیادت راہنمائی 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 دکاندار یا ٹھیکیدار کی مدد کے لیے، آپ کی آمدنی کی ادائیگی کرنے میں کچھ دن تو وسیع کرنا۔
- اُس ملازم کو برطرف 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 دورانِ تربیت بجٹ کو گرا دینا یا ختم کر دینا۔

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

3-3- یہ مقبول نہیں ہے

"اِس پر شاگردوں نے اُس کے پاس آکر کہا کیا تُو جانتا ہے کہ فریسیوں نے یہ بات سُن کر ٹھوکر کھائی؟" متی 15: 12

"مگر اُنہوں نے بڑے زور سے چلا کر اپنے کان بند کر لئے اور ایک دِل ہو کر اُس پر جھپٹے۔ اور شہر سے باہر نکال کو اُس کو سنگسار کرنے لگے اور گواہوں نے اپنے کپڑے ساؤل نام ایک جوان کے پاؤں کے پاس رکھ دئے۔" اعمال 7: 57-58

"جب تھسَلُنیکے کے یہودیوں کو معلوم ہوا کہ پولس بیرِیہ میں بھی خُدا کا کلام سُنا تا ہے تو وہاں بھی جا کر لوگوں کو ابھارا اور اُن میں کھلبلی ڈالی۔"

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

دوسروں کو غیر مُنصفانہ نفع کے بارے میں آپ کے انکشاف کو سمجھنے میں دُشواری 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 تو طعنہ 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 نیچے رکھی گئی ہے، کیونکہ "اُسے لگتا ہے کہ وہ خدا سے سنتا ہے!"

لیکن کیا بالکل ایسا ہی نہیں ہے؟

بائبل مُقدس اُن لوگوں کی ایک طویل اور طاقتور کہانی ہے جنہوں نے خدا سے براہِ راست کلام سنا مثلاً: آدم، ابرہام، یوسف، موسیٰ، سموئیل، داؤد، سلیمان، الیشع، یسعیاہ، یرمیاہ، تمام رسول، اور خاص طور پر خود خداوند یسوع۔ ہمارے غیر مُنصفانہ 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 تُو کر سکتا ہے! جو اعتقاد رکھتا ہے اُس کے لئے سب کُچھ ہو سکتا ہے۔

اُس لڑکے کے باپ نے فی الفور چلا کر کہا میں اعتقاد رکھتا ہوں۔ تُو میری بے اعتقادی کا علاج کر۔"

مرقس 9: 23-24

"جاگو اور دُعا کرو تاکہ آزمائش میں نہ پڑو۔ رُوح تو مُستعد ہے مگر جسم کمزور ہے۔"

متی 26: 41

"لیکن میں نے تیرے لئے دعا کی کہ تیرا ایمان جاتا نہ رہے اور جب تو رُجوع 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 پُر جوش 2% کے طور پر، آپ کو کبھی کبھی اپنے آپ پر اور اپنے ایمان کی گہرائی پر شک ہوتا ہے۔ اور کبھی کبھی آپ بائبل کے روحانی سوراووں سے اپنا موازنہ کرنا شروع کر سکتے ہیں۔ یعنی کالب سے پوئس 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 ان بنیادی رُکاوٹوں میں سے ایک ہے جو دشمن آپ کے آگے لگانا پسند کرتا ہے۔ یہاں تک کہ وہ یسوع پر یہ الزام لگانے کی جرات رکھتا تھا۔ (ملاحظہ فرمائیں متی 4:3، 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 ہو تا اور تم اس توت کے درخت سے کہتے کہ جڑ سے اکھڑ کر سمندر میں جا لگ تو تمہاری مانتا۔“ (لوقا 17:6)

آپ کا ایمان آپ کو یسوع کے ساتھ ایک ابدی تعلق میں لایا، یعنی آسمان کی بادشاہی میں یسوع کے ساتھ۔ آپ کا ایمان یقینی طور پر اتنا مضبوط ہونا چاہئے کہ آپ رُوح کی زیر قیادت کاروباری راہنما بن جائیں۔

3-5۔ آپ کچھ غلط ہو جانے سے ڈرتے ہیں

"پطرس کو یسوع کی وہ بات یاد آئی جو اُس 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 و بیشتر، خدا کے جلال سے محروم ہو جاتے ہیں (رومیوں 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 کہ ایک 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۔" (1-یوحنا 1:9)

جیسے ہی آپ خدا 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 خدا اپنے چینل پر ہمیشہ ہم سے کیسے بات کرتا ہے، اس لیے ہمیں اُس کے چینل سے سیکھنے کی ضرورت ہے۔ جیسا کہ پادری کیتھ کہتے ہیں کہ، "ہو سکتا ہے کہ خدا 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 سیکھنا ہے۔

جیسے جیسے ہم اُس کے چینل میں زیادہ دُرست طریقے سے ٹیون کرنا سیکھیں 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 موٹر سائیکل چلانا سیکھا تو آپ نے شروع میں اپنے گھٹنوں کو چند بار زمین سے رگڑ لیا ہو گا۔ لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ، آپ بغیر ہینڈل کو ہاتھوں سے پکڑے سڑک پر سفر کرتے اور سفر کے ہر منٹ کو پیار کرتے ہونگے!

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

"اُس نے کہا آ۔ پطرس کشتی سے اتر کر یسوع کے پاس جانے کے لئے پانی پر چلنے لگا۔ مگر جب ہوا دیکھی تو ڈر گیا اور جب دُوبنے لگا تو چلا کر کہا اے خُداوند مجھے بچا! یسوع نے فوراً ہاتھ بڑھا کر اُسے پکڑ لیا اور اُس سے کہا اے کم اعتقاد تُو نے کیوں شک کیا؟ اور جب وہ کشتی پر چڑھ آئے تو ہوا تھم گئی۔"

متی 14:29-32

بائبل مقدس بیان کرتی ہے کہ دو لوگ پانی پر چلے: خُداوند یسوع اور پطرس۔ پطرس بڑی مضبوطی شروع کرتا ہے۔ وہ ایمان کے ساتھ کشتی 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 طاعن خیز لہروں پر کوئی توجہ نہیں دیتا۔ وہ مضبوطی سے پانی پر چلنا شروع کرتا ہے اور پھر جب وہ یسوع سے آنکھیں ہٹاتا ہے تو مضبوطی سے کم زوری کی طرف آجاتا اور بچنے کے لیے یسوع کو پکارتا ہے۔

کیا آپ کبھی اطلاق کرنے کے لیے زبردست نئے خیالات سے بھری ہوئی زبردست بزنس کانفرنس سے واپس آئے ہیں؟ یا اس کے برعکس کیا آپ نے کبھی اپنے باس کو کسی کانفرنس 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 آجاتے ہیں۔

ایک نئے، دلچسپ مہم جوئی پر مضبوطی سے آغاز کرنا آسان ہے۔ خداوند کے لیے ایک نئی، دلچسپ مہم 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 ہٹنا نہیں ہے۔ یہ ایک ایسی دوڑ ہے جسے سب کو ختم کرنا ہے۔ جیسے پولس نے کہا کہ،

"۔۔ اپنا دور اور وہ خدمت جو خداوند یسوع سے پائی ہے پوری کروں یعنی خدا کے فضل کی خوشخبری کی گواہی دوں۔" (اعمال 20:24 ب)

میرے ایمان کے ہیروز میں 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 متاثر کرتی ہے۔
وہ 40 سال کا تھا جب اُس نے اوریشوع 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 اوریشوع بیابان میں 40 سال تک زندہ رہے کیونکہ کالب کی روح مختلف تھی۔ (گنتی 14:24)
80 سال کی عمر میں، اُس نے یسوع 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 خدا نے یسوع 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 ردِ عمل مضبوط ہونے اور کمزور نہ پڑنے کی ایک روشن مثال ہے:

"اور اب دیکھ جب سے خداوند نے یہ بات موسیٰ سے کہی تب سے ان پینتالیس برسوں تک جن میں بنی اسرائیل بیابان میں آوارہ پھرتے رہے خداوند نے مجھے اپنے قول کے مطابق جیتار کھا اور اب دیکھ میں آج کے دن پچاسی برس 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 عناقیم وہاں بستے ہیں اور وہاں کے شہر بڑے اور فصیل دار ہیں۔ یہ ممکن ہے کہ خداوند میرے ساتھ ہو اور میں ان کو خداوند کے قول کے مطابق نکال دوں۔" (یشوع 10:14-12)

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

کالب مضبوط آغاز، مضبوط رہنے اور کمزور نہ پڑنے کی ایک غیر معمولی مثال ہے۔ میری کاروباری دَوڑ اتنی جلدی ختم نہیں ہوگی۔ آپ کی طرح، جب میں نے پہلی بار رُوح کے زیر قیادت ہونے کا فیصلہ کیا، میں نے مضبوط آغاز کیا۔ دباؤ، غیر یقینی صورتِ حال، کاروبار کے کھوئے ہوئے مواقع 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 پطرس کی طرح نہ بننے اور ادھر ادھر نہ دیکھنے کا انتخاب کیا۔ میں نے اپنی نگاہیں یسوع پر رکھنے اور اُس کے رُوح کو سننے کا انتخاب کیا۔ میں نے پوٹس کی طرح اپنی دَوڑ ختم کرنے کا انتخاب کیا۔ میں نے مضبوط آغاز کرنے، مضبوط رہنے اور کمزور نہ ہونے کا فیصلہ کیا۔۔ بالکل کالب کی طرح! میری دُعا ہے کہ آپ صرف اپنی رُوح کی قیادت میں کاروبار کی دَوڑ میں مضبوط ہو جائیں۔

3-7۔ آپ نہیں جانتے کہ یہ کیسے کرنا ہے

"مگر اٹھ شہر میں جا اور جو تجھے کرنا چاہئے وہ تجھ سے کہا جائے گا۔" اعمال 5:9

پولس نہیں جانتا تھا کہ اپنی خدمت میں اپنے نئے پائے جانے والے، غیر مُنصفانہ فائدے سے کیسے نفع اٹھایا جائے۔ اُسے اس کو استعمال کرنے کا طریقہ سیکھنا تھا۔

نہ ہی جب میں نے اپنے کاروبار میں رُوح کی راہنمائی پائی تھی۔ پھر بھی یہ وہ وقت ہے جب آپ اور میں مکمل طور پر فروتن ہو سکتے ہیں اور رُوح کی طرف سے سب سے زیادہ گہرائی سے راہنمائی پاسکتے ہیں۔

ہمارے غیر مُنصفانہ فائدے کو ختم کرنا جسم پر ایمان کی دوڑ ہے۔ یہ ہمارے کاروبار میں دُنیا کی رُوح کے بجائے خُدا کی رُوح 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 دکھا سکتا ہوں جو میں نے اب تک سیکھا ہے، جو آپ کے سفر کو شروع کرنے کے لیے کافی ہے۔

3-8۔ انا کہندیوں / رُکاوٹوں پر قابو پانے کی کنجی

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

اگرچہ یہ ضروری ہے کہ آپ اُن ممکنہ رُکاوٹوں کو پہچانیں جن کا آپ کو سامنا ہو سکتا ہے جب آپ دُنیا کی قیادت سے رُوح کی قیادت والے کاروباری راہنما بنتے ہیں، تو اُن پر قابو پانے کا طریقہ جاننا زیادہ اہم ہے۔

دُشمن اکثر آپ کے کاروبار میں رُوح القدس کے نازل ہونے یا آنے کی راہ میں رُکاوٹیں / ناکہ بندیاں لگاتا ہے۔ وہ اپنے ہتھیاروں میں موجود ہر چیز کو سڑک پر چھوٹے، بڑے، اور یہاں تک کہ زبردست ٹکراؤ کے لیے استعمال کرے گا۔ وہ آپ کو ان سات رُکاوٹوں کی یاد دلاتا رہے گا جن پر ہم نے تبادلہ خیال کیا ہے اور شاید اپنی مُنحرف و ذہنی تسکین کے لئے کچھ 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 شکار نہ ہوں کیونکہ (آپ کی سڑک اب بھی بہت زیادہ چلنے کے قابل ہے)۔ دشمن شریرا اپنے اصولوں کے تحت کاروبار کرتے ہوئے آپ کو اپنے کھیل میں واپس لانے کے لیے ہر ممکن کوشش کرے گا۔

ایک کنجی 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 تا کہ خدا کی نیک اور پسندیدہ اور کامل مرضی تجربہ سے معلوم کرتے رہو۔" رومیوں 2:12

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

"میں اس دنیا کے کاروباری طریقوں سے مطابقت نہیں رکھتا ہوں لیکن روح القدس کے ذریعے اپنے ذہن کی تجدید سے تبدیل ہوا ہوں، تاکہ میں اپنے کاروبار میں خدا 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 روح القدس کو طاقتور طریقے سے اتارتے ہیں۔

آئیے، اب آپ اپنے کاروبار میں روح القدس کو اتارنے کے لیے تیار ہوں!

گروپ مباحثہ

آٹھ رُکاوٹوں میں سے کون سی رُکاوٹ آپ کے لئے سب سے بڑا چیلنج ہے؟ کیوں اور کیسے وہ ماضی میں ایک رُکاوٹ رہے ہیں؟

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

رُوح کے زیرِ قیادت راہنما ہونے کے لیے آپ کو کن اضافی رُکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑا ہے؟

چوتھا باب تیار کیسے کریں

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

امثال 24: 27

تیار 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 تیار کرنا۔
- دماغ کو ایک مناسب حالت میں رکھنا
- پہلے سے منصوبہ بنانا
- تیار ہو جانا

میں نے چھ سال کی عمر میں کھیل کھیلنا 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 کھیل میں کھیلنے کی کوئی اُمید ہے تو مجھے مناسب طریقے سے تیار کے لیے وقت، توانائی اور کوشش لگانا پڑی۔

جب میں نے گولف کھیلنا 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 کھیلنے کے لیے سٹکس، نو درمیانی شاٹس کھیلنے 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 سنڈ کی طرح ہوں! لیکن مجھے کوئی اندازہ نہیں تھا کہ اپنا پہلا راؤنڈ کھیلنے کی تیاری کیسے کروں۔

میرے والد نے نرمی سے اور خاص طور پر مجھے سکھایا کہ کلب کو کیسے تھا منا ہے، سونگ کا صحیح راستہ، کس طرح مقصد اور توجہ مرکوز کرنی ہے اور کس طرح عمل کرنا ہے۔ ایک سابق سیمی پرو 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 کھیلتا 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 مطلق ضرورت کا مزید گہرائی سے احساس ہوا۔

یہ آپ کے لیے مختلف نہیں ہے جب آپ اپنے کاروبار میں رُوح القدس کی طاقت کو جاری کرنے کی طرف بڑھتے ہیں۔

آپ کو اپنے آپ کو تیار کرنا ہو گا۔

آپ کو اپنے دماغ اور رُوح 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 رُوح القدس کی قدرت کو اپنے اندر آنے کے لیے تیاری کرنے کی ضرورت ہے۔

4-1۔ یہ دُعا سے بڑھ کر ہے

" انہوں نے موسیٰ کے قریب پہنچ کر بتوئیہ میں جانے کی کوشش کی مگر یسوع کے رُوح نے انہیں جانے نہ دیا۔ "

اعمال 7:16

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

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

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

بہت سارے معاملات میں، یہاں تک کہ مکمل طور پر پابند 2% افراد کے ساتھ، دُعا 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 دُعا کا بھی وقت بن جاتا ہے، "ٹھیک ہے، یہ صبح 6:45 بجے ہے۔۔۔ چند منٹ کے لیے دُعا کرنے کا وقت۔" چیک باکس۔

اسی طرح، آپ کے کاروبار کے لیے دُعا اکثر یہ بن جاتی ہے، "اوہ نہیں، میں بھول گیا۔۔۔ مجھے کام پر جانے سے پہلے کچھ دُعا مانگنی ہیں۔" اس کے بدترین وقت پر، دُعا ایک مایوس کن، آخری لمحے میں، "اے خُدا رحم فرما کر ہمارے کاروبار کی ڈوبتی نیا کو پار 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 ٹیم دُعا پر اپنا اہم وقت، توانائی، اور ایمان کو مرکوز کرتے ہیں (جو کہ آپ کو کرنا چاہئے)، تو صرف دُعا کر لینا ہمارے غیر مُنصفانہ مسابقتی نفع کی مکمل قوت کو دُور کرنے کے لیے کافی نہیں ہے۔ ہاں ایک مُشاہدہ ضرور ہے جو مدد کر سکتی ہے۔

یوں سمجھیں کہ خُدا انجن ہے یعنی تمام قوتوں کی ابتدا۔ یسوع وہ آتش ہے جو اس انجن کو چلاتی ہے اور وہی آپ کی طاقت تک رسائی کا براہِ راست چینل بھی ہے۔

رُوحِ القدس ایندھن (فیول) کا ٹینک ہے یعنی آپ کی طاقت کا ذاتی ذخیرہ۔

دُعا وہ فلنگ اسٹیشن (فیول یا پٹرول پمپ) ہے جہاں سے آپ پمپ پکڑ 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 دُور جا
 سکتے ہیں۔ مگر مناسب طریقے سے منسلک اگنیشن (یُسوع) 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 اُن
 پر توجہ مرکوز نہیں کرتے اور آگے بڑھ جاتے ہیں۔۔۔ تو آپ کی دُعا یہ گاڑی رُک جائے گی، کھو جائے گی اور یہاں
 تک کہ تباہ ہو جائے گی۔

اپنا غیر مُنصفانہ مسابقتی نفع اٹھانے کی تیاری کرنا، دُعا سے بڑھ کر ہے۔۔۔ کیونکہ یہ مکمل رُوحانی بیداری ہے!

رُوحانی طور پر آگاہ رہیں

رُوح 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 رُوحانی وصول کنندہ کو ٹھیک کریں تاکہ آپ کو رُوح
 القدس کے ذریعے خُدا کے انکشافات و مُکاشفات حاصل ہو سکیں!
 رُوحانی بیداری کے دو بنیادی مراحل ہیں جب آپ اپنا غیر مُنصفانہ مسابقتی نفع اٹھانے کی تیاری کرتے ہیں۔

مرحلہ 1: ذاتی رُوحانی آگاہی

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

• رُوح القدس آج مجھ سے کیا کہہ رہا ہے؟

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

ان سوالات پر اپنے جوابات کا خاکہ بنانے کے لیے ابھی 15 منٹ نکالیں۔ کسی پُر 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 ٹیوننگ کرنے کے لیے جو رُوحُ القُدّس آپ سے کہہ رہا ہے۔ ابھی اسی وقت۔ یہاں آپ کی بصیرت و خیالات کو بیان کرنے کے لئے کچھ جگہ ہے۔

رُوحُ القُدّس آج مجھ سے کیا کہہ رہا ہے؟

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

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

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

مرحلہ 2: ذاتی رُوحانی آگاہی

جیسے آپ اپنی ذاتی رُوحانی آگاہی کو تیار اور بہتر کرتے ہیں، اس کے بعد آپ اپنی کاروباری آگاہی پر بھی قصد اُمزید توجہ مرکوز کر سکتے ہیں۔ ایک بار پھر، یہاں چند سوالات ہیں جنہوں نے مجھے مزید آگاہ ہونے میں مدد کی ہے کہ رُوح القدس 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 القدس میرے کاروبار میں حرکت کرتا ہے؟ موجودہ صورتحال میں

رُوح القدس کیسے حرکت کر رہا ہے؟

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

فرنٹ لائن اسٹاف یا عارضی عملے کی۔

صارفین - مقامی، قومی، عالمی

حلقہ 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 رُوح کے زیرِ قیادت ہونے کی ضرورت ہے؟

ادائیگی

وقت کے ساتھ ساتھ، جیسا کہ آپ زیادہ سے زیادہ ذاتی اور کاروباری رُوحانی آگاہی کی تلاش میں مزید با مقصدی بن جاتے ہیں، تو آپ رُوح 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 رُوح کہاں کام کر رہا ہے۔ اُس سے آگے بڑھنے کو کہیں جب آپ اپنے آپ کو اُس سمت میں آگے بڑھنے کے لیے تیار کرتے ہیں جو اُس نے آپ اور آپ کے کاروبار کے لیے مقرر کیا ہے۔ اکثر میری یاد تازہ 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 متاثر کر رہا ہے!

واضح طور پر، میرے ذاتی اور کاروباری روحانی مراقبے 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 دُعا سے بڑھ کر ہے۔ بہت زیادہ بڑھ کر!

جب آپ دُعا کو اراداً ذاتی اور کاروباری روحانی آگاہی کے ساتھ جوڑتے ہیں، تو آپ نے اپنے غیر منصفانہ مسابقتی نفع کو اٹھانے کے لیے خود کو تیار کرنے کی طرف پہلا قدم اٹھایا ہے!

4-2۔ یہ آواز سے بڑھ کر ہے

"وہ (شمعون) رُوح کی ہدایت سے ہیکل میں آیا اور جس وقت ماں باپ اُس لڑکے یسوع کو اندر لائے تاکہ اُس کے لئے شریعت کے دستور پر عمل کریں۔"

لوقا 27:2

"اور اب دیکھو میں (پولس) بندھا ہوا ایروشلیم کو جاتا ہوں اور نہ معلوم کہ وہاں مجھ پر کیا کیا گزرے۔"

اعمال 22:20

ہم میں سے زیادہ تر لوگ یہ پسند کریں گے کہ خُدا کی آواز ہم سے جلتی ہوئی جھاڑی (خروج 3:1)، ایک گرج دار (نُورانی) بادل (متی 17:5) یا یہاں تک کہ ایک گدھے کے ذریعے ہمیں سنائی دی۔ (گنتی 22:28)

بائبل مقدس میں چند ایسی مثالیں ہیں جہاں لوگوں نے اپنے جسمانی کانوں سے خُدا کی سنائی دینے والی آواز سنی۔ لیکن یہ قوانین سے زیادہ غیر معمولی استثنائے۔ اور یہ آج بھی سچ ہے۔

کیا رُوح القدس آپ سے قابلِ 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 پردوں کو آوازوں کے ساتھ جسمانی طور پر چھیڑ چھاڑ کرنے کی کیا ضرورت ہے جب کہ وہ پہلے سے ہی میرے اندر ہے، مجھے ہدایت دینے کے لیے تیار ہے؟

کامیڈین للی ٹاملن نے کہا کہ، "جب لوگ خُدا سے بات کرتے ہیں، تو وہ اُسے دُعا کہتے ہیں۔ مگر جب خُدا لوگوں سے بات کرتا ہے تو وہ اسے شیزوفرینیا (پراگندہ ذہنیت) کہتے ہیں۔

یہ مضحکہ خیز بات ہے۔۔۔ لیکن یہ سچ ہے! مجھے میری تمام دُعائیں اس دُعا کو قلمبند کرنے پر مجبور کرتی ہیں کہ، "اے خُداوند، مجھے دُنیا میں سب سے زیادہ پراگندہ ذہنیت کا رو باری پیشہ ور کے طور پر دیکھا جائے۔"

خُدا آپ سے بات کر رہا ہے۔

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

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

علمِ الہی کی گہری وضاحت میں ڈوبے بغیر، جب میں یہ اعلان کرتا ہوں کہ خُداوند واقعی آپ سے بات کرتا ہے تو براہ کرم مجھ پر بھروسہ کریں۔ کیونکہ وہ آپ کے اندر رہنے والے رُوحِ القدّس کے ذریعے آپ سے بات کرتا ہے۔

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

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

اگر اُس کا رُوح 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 الفاظ 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 اندرونی وجدان ہے جو ذہنی، جذباتی یا جسمانی حواس سے بالاتر ہے۔ یہ ایک روحانی ترغیب یا خواہش ہے۔

آپ کو صرف علم ہے۔ قابلِ سماعت آواز سننے 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 رُوح القدس سے آیا ہو۔ یہ وہی ساکت، چھوٹی، ناقابلِ سماعت آواز ہے جس کی ہم تلاش کرتے ہیں (1-سلاطین 12:19)۔

میں آپ سے گزارش کرتا ہوں کہ رُوح 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 رُوح کے اندر ہے۔

بعد میں، میں آپ کو سکھاؤں گا کہ آپ کی اندرونی 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 منصفانہ مسابقتی نفع اٹھانا آواز سننے 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 ہو آیا ہے پہنچاؤں گا اور اسکی اولاد اس کی وارث ہوگی۔"

گنتی 24:14

لفظ، پوری یا پورے دل سے کا 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 پُر جوش
- مکمل، مخلصانہ عزم نشان لیے ہوئے
- بغیر کسی ہچکچاہٹ کے

کالب بائبل مقدس میں میرے پسندیدہ ہیروز میں سے ایک ہے۔ اُسے اور یسوع کو 12 جاسوسوں میں سے دو کے طور پر مقرر کیا گیا تھا کہ وہ وعدے کی سر زمین کی جاسوسی کریں اور واپس آکر موسیٰ کو خبر کریں۔ 10 دیگر لوگ خوف سے اس حد تک مغلوب ہو گئے کہ یسوع اور کالب کو مارنا چاہتے تھے کیونکہ انہوں نے موسیٰ کو یردن پار کرنے اور وعدے کی سر زمین پر قبضہ کرنے کی تلقین کی تھی۔

تاہم، یسوع 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 رُوح القدس کی طاقت کو آنے کا آپ کا سفر بُز دلی کے لیے نہیں ہے! ایک بار جب آپ اسے گلے لگالیتے ہیں، تو آپ کو اپنے پورے دل کے ساتھ آگے بڑھنا چاہیے، کچھ بھی پیچھے نہ رکھیں اور آگے بڑھیں جیسا کہ رُوح 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 تُو خداوند اپنے خدا سے محبت رکھے اور اُس کی راہوں پر چلے اور اُسکے فرمان اور آئین اور احکام کو مانے تاکہ تُو جیتا رہے اور بڑھے اور خداوند تیرا خدا اُس ملک میں تجھ کو برکت بخشے جس پر قبضہ کرنے کو تُو 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 تُو زندگی کو اختیار کر کہ تُو بھی جیتا رہے اور تیری اولاد بھی۔"

استثنا 30:15-16، 19

خدا نے ہمیں ایک واضح انتخاب دیا ہے: اُس کا راستہ یا دنیا کا راستہ۔

اُس نے ہمیں جواب بھی دیا ہے۔

لیکن یہ ہمارا انتخاب ہے، اُس کا نہیں۔

میں یہاں اپنے پیشہ ورانہ 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 دُور ہو گیا۔ چرچ جانے کے بجائے اتوار کو بیس بال کھیلتا تھا یوں 16 سال کی عمر میں میری زندگی کا سُست دھندلا پن شروع ہو گیا۔ پھر میں تقریباً 40 سال کا تھا جب میں مکمل طور پر چمک 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 بزنس بک، امریکن مینجمنٹ ایسوسی ایشن اسپرنگ سلیکشن، وغیرہ) شامل ہیں۔

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

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

اگرچہ اُس وقت ایک باڈ 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 دُنیا میں رہوں یا اس کی شان کے لیے کاروبار کی مقدس دُنیا 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 تسلیم خم کیا اور پکارا کہ، "اے خُداوند۔۔۔ جو بھی ہو، جہاں بھی ہو میں پورے دل سے تیری پیروی کرونگا۔ 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 خوشی سے اپنے کاروبار میں خُداوند کے لیے پورے دل سے چلنا قبول کریں۔

یا تو آپ رُوحانی تالاب کے گہری تہہ 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 تو سرد یا گرم ہوتا۔ پس چونکہ تو نہ تو گرم ہے نہ سرد بلکہ نیم گرم ہے اس لئے میں تجھے اپنے منہ سے نکال پھینکنے کو ہوں۔"

(مُکاشفہ 3:15-16)

آپ کے کاروبار میں باڈلگانا کیسا نظر آتا ہے؟ اس میں مُندرجہ ذیل چیزیں شامل ہو سکتی ہیں۔۔۔

- اس امید پر کہ لوگ آپ کو حقیقی مسیحی سمجھیں اپنے بزنس کارڈ پر ایک آیت پرنٹ کروانا۔
- ایک لمحے کسی پر لعنت بھیجنا پھر دُوسرے ہی لمحے خُدا کی تعریف کرنا۔
- خُدا کی لازوال سچائیوں کے بجائے جدید ترین صنعت کے بہترین عمل پر بھروسہ کرنا
- کہیں کوئی آپ کو دیکھ نہ لے دن کے وقت دُعا کرنے سے ڈرنا۔
- پہلے اپنا چیک حاصل کرنا، پھر دُکانداروں کو دیر سے ادائیگی کرنا۔
- دُوسروں کے ساتھ اس طرح سلوک کرنا کہ اگر آپ کے ساتھ بھی ایسا ہی سلوک کیا جائے تو آپ کو کمتر محسوس ہو گا کہ آپ کی توہین کی جائے گی۔

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

ایک چیلنج

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 خُداوند 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 باڈ لگانے والے نہیں رہیں گے!

اپنا سب کچھ اسے دے دو

"جو کام کرو جی سے کرو۔ یہ جان کر کہ خُداوند کے لئے کرتے ہو نہ کہ آدمیوں کے لئے۔"

کلیسیوں 3:23

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

اب، آئیے دوسرے حصے میں کھودتے 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 سناتا ہوں۔

میں نے پانچ سال کی عمر میں منظم بیس بال کھیلنا شروع کیا اور فوراً ہی بال پھینکنے (پیچر 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 الزام۔ 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 نار تھ سینٹرل کیسنگی میں پرورش پائی جہاں باسکٹ بال کا راج 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 کیسنگی کے لیے ایک بہت بڑی بات تھی—پھر بھی بیس بال میری پہلی محبت تھی۔

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

1971 کے موسم گرما کے دوران، جس سال میں نے گریجویشن کی، میں نے ریاست بھر سے دوسرے سر فہرست کھلاڑیوں کے ساتھ ایک انتہائی مسابقتی سمر لیگ میں کھیلا۔ سال کے اختتام پر ہونے والا ٹورنامنٹ ایک واحد ایلیمینیشن، جیتنے والا تمام ایونٹ تھا جس میں ہمیں علاقائی ٹورنامنٹ میں آگے بڑھنے کے لیے دو گیمز جیتنے کی ضرورت تھی۔

کوچ نے مجھے پہلا گیم پتچ 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 پتچ کرنے کے لیے۔ میں نے پہلی رات پورے کھیل کے دوران پتچ کیا۔ ایک طویل، شدید کھیل۔ اور ہم جیت گئے۔ لہذا ہم نے 40 میل گھر کا سفر کیا اور اگلی رات سنٹرل کیسٹکی میں سب سے مشکل ٹیم کے ساتھ کھیلنے کے لیے واپس آئے۔

جب ہم سٹیڈیم پہنچے تو سٹیو وہاں نہیں تھا۔ کھیل سے ایک گھنٹہ پہلے، ہمیں پتہ چلا کہ اُس نے پتچ 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 بچ جانے والا ابتدائی پتچر تھا۔ عام طور پر، شروع کرنے والے پتچر کو دوسرا کھیل شروع کرنے سے پہلے 3-4 دن کا آرام ملتا ہے۔ ایک پتچر کا بازو تھکا ہوا ہے اور اُسے پھر سے طاقت حاصل کرنے کی ضرورت ہے۔

میرا بازو اور میرا جسم بھی کل رات سے اب تک تھکا 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 جاننے 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 پتچر تھا۔ اسٹیو بھیڑ کا حصہ تھا، ٹھنڈا آدمی، اور میں یقینی طور پر ٹھنڈا نہیں تھا۔ وہ ایک شریر فاسٹ بال کے ساتھ ایک اعلیٰ بائیں ہاتھ کا کھلاڑی تھا۔ جبکہ میں دائیں ہاتھ کا تھا۔

ایک شریر گیند (اور ایک معمولی فاسٹ بال) کے ساتھ ہینڈر۔ ایتھلیٹس کے طور پر، ہمارا ذاتی 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 سمر لیگزمیں 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 انا چاہتا تھا، دو گیمز بیک ٹو بیک (یکے بعد دیگرے) جیتنا، اور یہ ظاہر کرنا چاہتا تھا کہ بہترین ساتھی کون ہے۔ (ہاں، مجھے اس فخر یا 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 اننگز کے بعد، ہم 4-2 سے آگے تھے۔ جب میں چھٹی اننگز کا آغاز کرنے کے لیے ٹیلے کی طرف ڈگ آؤٹ سے باہر نکلا (ہم نے اُس لیگ میں صرف سات اننگز کھیلیں)، کوچ نے پوچھا کہ، "کیسے ہو، جم؟" وہ دیکھ سکتا تھا کہ میں تھک چکا تھا، میرا معمولی فاسٹ بال تھوڑا کمزور تھا، اور میرا کریو بال 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 لگا سکتے ہیں کہ کیا ہوا۔ دوسری ٹیم نے مجھے مارنا شروع کر دیا، پورے پارک میں سخت شائٹس مارے۔ اس طرح کے زیادہ تر گیمز میں، اگرچہ میری توانائی ختم ہو گئی تھی، میں عام طور پر بلے باز کو پاپ اپ، گراؤنڈ آؤٹ یا فلائی 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 اننگز کی پچنگ اپنے انجام کو پہنچی۔ ٹورنامنٹ میں پہلی بار دوسری 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۔

ذرا تصور کریں... ایک ابھی گریجویٹ ہوئی، 18 سالہ ہائی اسکول بیس بال ٹیم MVP جس کا 23-7 کیریئر ریکارڈ ہے، ٹیلے پر کھڑی ہے اور رو رہی ہے!

پھر بھی مجھے ندامت نہیں ہوئی۔ میرے آنسو میری روح کے اندر کی گہرائیوں سے تھے کیونکہ میں نے اس کھیل کو اپنا سب 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 جیتنے 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 بائیں میدان میں بھیج دیا کیونکہ میں ہمیشہ آؤٹ فیلڈ میں اُن دنوں کھیلتا تھا جب میں پیچ نہیں کر رہا تھا۔ جیسے ہی میں نے ٹیلے سے قدم رکھنا شروع کیا، اپنی آؤٹ فیلڈ پوزیشن پر اپنی معمول کی ٹروٹ کے بجائے، میں نے اپنا سر جھکایا۔۔۔ اور رونے لگا۔

میرے شارٹ اسٹاپ نے مجھے گلے لگایا۔ میرے تیسرے بیس مین 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 بائیں میدان میں روتا رہا اور رُک نہ سکا۔ خدا کا شکر ہے کہ اُس انگلز میں مجھے ایک گیند بھی نہیں لگی، کیونکہ میں نے بال کو آنسوؤں سے نہیں دیکھا تھا۔

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

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

اگرچہ فائنل اسکور کارڈ نے اشارہ کیا کہ میں ریکارڈ کا کھونے والا پچر 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 اسٹینڈ میں بیٹھے تھے، جو خود ایک سابق سیسی پرو کھلاڑی 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 جی پر کبھی زیادہ فخر نہیں ہوا" "ہاں، میرا آبائی شہر اب بھی مجھے "جی" کہتا ہے۔" میرے والد نے جواب دیا، "نہ ہی مجھے، اڈ (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 شیئر 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 آؤٹ 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 (بیلنس شیٹ) کیا کہتا ہے، جب آپ پورے دل سے اُس کی خدمت کریں گے، تو آپ جیت جائیں گے اور آپ کو اپنی وراثت کا اجر ملے گا (کلیوں 3: 23)۔ آپ کے کاروبار کے باوجود رُوح القدس کی طاقت کو اجاگر کرنے کے سفر میں، آپ کو اپنے دل میں اس کی پورے دل سے خدمت کرنے کا ارادہ کرنا چاہیے!

اس لیے، جب رُوح القدس آپ سے کہتا ہے کہ جاؤ یا نہ جاؤ، خریدو یا نہ خریدو، بیچو یا نہ بیچو، اس معاہدے 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 3: 4-5

خبردار: اس لازوال سچ کو مسترد نہ کریں!

2% 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 دہرایا 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 رُوح القدس 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، "یقین دِلا یا ہو! بھروسہ۔"

اگر آپ نجات یافتہ ہیں، تو آپ اپنی نجات کے لیے پہلے ہی خُداوند پر بھروسہ رکھتے ہیں۔ جو آپ کو یقین دلاتا ہے کہ خُداوند اپنے وعدے پر سچا ہے۔ آپ اعتماد کے ساتھ اس پر اپنا بھروسہ رکھتے ہیں۔ خُداوند پر ہمارا بھروسہ بھی ایک 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 وہ جگہ ہے جہاں ہم میں سے بہت سے لوگ پھنس جاتے ہیں یا ہچکچاتے ہیں۔ آپ دیکھیں گے کہ سلیمان بادشاہ نے، رُوح القدس کے الٰہی مسح کے تحت لکھتے ہوئے، یہ نہیں کہا کہ خُدا چاہتا ہے کہ ہم۔۔۔

- "اپنی تمام اسپرڈ شیٹس کے ساتھ مجھ پر بھروسہ کریں!"
- "اپنے تمام بورڈ آف ڈائریکٹرز کے ساتھ مجھ پر بھروسہ کریں!"

- "اپنی تمام ماریٹ ریسرچ کے ساتھ مجھ پر بھروسہ کریں!"
- "اپنے پورے دماغ کے ساتھ مجھ پر بھروسہ کرو!"
- "اپنے تمام احساسات کے ساتھ مجھ پر بھروسہ 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 خُدا کو اُس کے جلال کے لیے اپنے دل کو متاثر کرنے، اثر کرنے اور ڈھالنے کی اجازت دیتے ہیں۔ پھر بھی، اکثر، کاروباری دُنیا کے دباؤ 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 راہنما کے طور پر اپنے جسم میں واپس آنا آسان ہے۔ یہی وجہ ہے کہ یہ آیت اور یہ عملی قدم آپ کی کامیابی اور حتمی اہمیت کے لیے بہت اہم ہے۔ سب کچھ آپ کے دل میں واپس آتا ہے اور خُداوند پر بھروسہ کرتا ہے۔

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

اپنی حکمت پر بھروسہ 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۔

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

فُلاں 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 "دُبی پتلی میری اپنی سمجھ" میں ٹھلنا 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 اندوز ہوا ہوا۔۔۔ اُوہوں۔۔۔ 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، گہرائی میں، 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 ناامیدی سے جانتا تھا، کیونکہ میرا کاروبار برباد ہو جاتا۔ بالکل میری طرح، آپ کبھی بھی ہر اُس چیز کو نہیں سمجھ پائیں گے جس کی آپ کو اپنے کاروبار کو ابدی اثر کی طرف بڑھانے کے لیے جس کی آپ کو ضرورت ہے خُدا 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 شکر گزار رہیں

کیا مطلب اپنی سب باتوں میں؟

اس کا مطلب ہے۔۔۔ تمام باتوں میں!

سب کا مطلب ہے تمام۔ کچھ حصّوں میں نہیں۔ کچھ باتوں میں نہیں۔ صرف دُعائیہ میٹنگ کے آغاز میں نہیں۔ مزید اضافے کے لیے صرف دُعائیہ 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 دہراؤں؟ 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 دعا 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 انتہائی 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۔

• رُوحانی پختگی کی ایک خاص سطح تک پہنچنے کے بعد

اِس بات کو اُونچی آواز میں کہیں "وہ میرے راستوں کی نگہبانی کرے گا!"
دوبارہ کہیں۔

چلو بھئی۔ اب آپ کے آس پاس کوئی نہیں ہے۔ اِسے دوبارہ کہیں! آپ کے راستوں کی نگہبانی
کرنا۔۔۔ حتمی 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 خُداوند میں اور اُس کی قُدرت کے زور میں مضبُوط بنو۔ خُدا کے سب ہتھیار باندھ لو تا کہ تُم اِبلیس کے
منضُوبوں کے مُقابلہ میں قائم رہ سکو۔ کیونکہ ہمیں خُون اور گوشت سے کُشتی نہیں کرنا ہے بلکہ خُلموت والوں اور
اِختیار والوں اور اِس دُنیا کی تاریکی کے حاکموں اور شرارت کی اُن رُوحانی فوجوں سے جو آسمانی مقاموں میں
ہیں۔ اِس واسطے تُم خُدا کے سب ہتھیار باندھ لو تا کہ بُرے دِن میں مُقابلہ کر سکو اور سب کاموں کا انجام دے کر
قائم رہ سکو۔"

اِفسیوں 10:6-13

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

کائل وِنگر کی دلچسپ کتاب، خاموش ہو جاؤ شیطان: دُشمن 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 شفا 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، دشمن کے پاس جو کچھ بھی ہو گا اُسے وہ آپ پر اور آپ کی ٹیم پر پھینک دے گا۔

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

1: سب ہتھیار

جُزوی 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% بازار کے میدان جنگ میں داخل ہو رہا ہے جو دشمن کے کنٹرول میں ہے بغیر مکمل ہتھیار کے مسلک اور دشمن کے ہر حملے کے لیے تیار ہے۔ مکمل زرہ بکتر کے چھ ہتھیار ہیں۔۔۔

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

• صلح کی خوشخبری کی تیاری کے مجوتے - مجوتے 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

• رُوح کی تلوار - خُدا کا کلام، دشمن پر حملے کا واحد ہتھیار

پولس کی نصیحت یہ ہے کہ سب ہتھیار پہنیں، نہ صرف ایک یا دو ہتھیار۔ مکمل حفاظتی لباس کے بغیر، آپ اپنے سب سے کمزور نقطہ، اُس کی مخصوص حکمتِ عملی پر دشمن کے حملے کے موڈ 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 ممکنہ 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 دلچسپ ہے، کیوں کہ پھر ہم ہتھیار کیوں اٹھائیں اگر لڑنا نہیں؟

وِٹکر 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۔۔۔

"۔۔۔ خُداوند 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 خُداوند مسیح میں اپنی شناخت کو اُن 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 حوّا اور آدم کو دھوکہ دینے کے لیے باریک جھوٹ اور دھوکہ بازی کی (پیدائش 3)۔ اس نے یسوع کے ساتھ اُس کے 40 دنوں کی آزمائش کے دوران بھی یہی کوشش کی (متی 4)۔ 6000 سالوں میں دشمن کی چالیں نہیں بدلیں۔ 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 برباد 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 سنجیدہ نہیں ہیں۔۔ کیا آپ سنجیدہ 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 بموں 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 چلنا 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 مُنصفانہ مسابقتی نفع اٹھانے کے لیے روزانہ مکمل، مکمل ہتھیار پہننے کے لیے تیاری کرتے ہیں تاکہ آپ اپنی نہیں بلکہ مسیح کی طاقت کے ذریعے موقف اختیار کر سکیں۔
یہ پُرانی کہانی کی طرح ہے جو ہم سب نے چرچ میں اُس بزرگ خاتون کے بارے میں سنی ہے جو شیطان کو اپنے دروازے پر دستک دیتے ہوئے دیکھتی ہے۔ اُس کے بعد وہ خاموشی سے مڑ کر بلند آواز میں کہتی ہے، "اے خداوندِ یسوع، یہ آپ کے لیے آیا ہے!"

ایک اور بات: دُشمن کو بھاگنا چاہیے۔

"پس خدا کے تابع ہو جاؤ اور ابلیس کا مُقابلہ کرو تو وہ تُم سے بھاگ جائے گا۔"

یعقوب 7:4

جب آپ دُشمن کو یسوع کے نام پر اپنا کاروبار چھوڑنے کا حکم دیتے ہیں، تو اُسے آپ کے محکم کی تعمیل 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 یاد دلائیں 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 رُوحانی جنگ نہ لڑیں۔ کلام کے ساتھ اُس کا مقابلہ کریں، بالکل یسوع کی طرح (متی 4:1-11)۔
- 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 دُنیا میں ہے۔" (1-یوحنا 4:4)
- 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 دُعا سے بڑھ کر ہے۔
 - یہ آواز سے بڑھ کر ہے۔
 - پورے دل سے۔
 - خُداوند پر توکل / بھروسہ رکھیں۔
 - ہر روز سب ہتھیار باندھیں۔
- ایک بار جب آپ تیاری کے ان پانچ مراحل کو اپنالیتے ہیں تو، آپ اپنے کاروبار میں رُوح القدس 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 لالچ کرنے سے پہلے انہیں اپنے دل اور رُوح کی گہرائیوں میں دفن کریں۔ ایسا کرنے سے، آپ اپنے آپ کو رُوح القدس کے لیے ایک مضبوط بنیاد مہیا کریں گے تاکہ وہ آپ کے کاروبار کے ذریعے اپنی موجودگی کو ظاہر کر سکے۔

گروپ مباحثہ

صرف چھلانگ لگانے کے بجائے رُوح القدس 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 سا مرحلہ 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 رُوحُ القُدسُ تم پر نازل ہو گا تو تم قُوت پاؤ گے۔"

اعمال 8:1

آپ نے بڑی تبدیلی کرنے کا فیصلہ کیا ہے۔

آپ ممکنہ رکاوٹوں کو جانتے ہیں۔

آپ نے اپنے آپ کو اُس 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 لاگو کریں، کیونکہ وہ قدرتی طور پر ایک دوسرے پر ایک طاقتور انجام بناتے 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 اُن 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 اُن میں سے گزرنے کی کوشش کرنے سے رُوح کی اس صلاحیت کو محدود کیا جاسکتا ہے کہ وہ اپنے الفاظ کو آپ کی رُوح میں گہرائی 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 آپہنچا جس کا آپ بڑی بے صبری سے انتظار کر رہے تھے۔

5-1- مشق

مشق (فعل): 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 القدس کی طاقت آپ کی کاروباری زندگی کا متوقع اور روزمرہ کا حصہ بن سکتی ہے۔

کوئی بھی جس نے مسابقتی کھیل کھیلے ہیں وہ مشق کی مطلق ضرورت کو سمجھتا ہے۔ پروفیشنل شارٹ اسٹاپس اور سیکنڈ بیس 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 ملازمین کو ملازمت پر تربیت کو انجام دینے سے پہلے بہت ساری مشقیں کرتے ہیں۔ پیشہ ورانہ خدمات فراہم کرنے والی کمپنیاں بڑی مقدار میں مشق کے وقت کی سرمایہ کاری کرتی ہیں کہ سروس کے نمائندے اپنی پہلی حقیقی کسٹمر کال لینے سے پہلے کسٹمر کالز کو کس طرح سنبھالتے ہیں۔ پیشہ ور سیلنڈریز سیلزمین کو یہ سکھانے کے لئے مسلسل فرضی انٹرویو کرتے ہیں کہ ممکنہ گاہکوں کو کیسے سنا جائے اور کیسے اُن کے قریب جایا جائے۔

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

میری کتاب دی امپیکٹر: اے پیرا بل آن ٹرانسفارمیشنل لیڈرشپ (The Impactor: 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 میرا اعتماد تیزی سے بڑھتا ہے۔ لہذا نویں انگلز کے نچلے حصے میں، کھیل کے اختتام پر، میں پُر اعتماد ہوں اور آسانی سے اس ڈبل پلے کا رخ موڑ سکتا ہوں، گیم جیتنے والے تین پوائنٹ شاٹ کو شوٹ کھیل سکتا ہوں، ماسٹرز جیتنے کے لیے 20 فٹ لمبے برڈی پٹ بنا سکتا ہوں یا کسی زبردست طوفان میں جہاز کو اتار 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 ضم کرنے کے لئے یہاں تین اقدامات ہیں: گواہ کی شناخت کریں، آغاز چھوٹا رکھیں اور عمدہ کام کریں۔

گواہ کی شناخت کریں

آپ کے پادری صاحب یا استاد ایک طاقتور 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 اونچی 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 کلیسیا کی 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 القدس 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 پرسکون 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 چینج کریں کہ وہ اسے آگے بڑھائے 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 پیچھے مڑ 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 منسوخ کر دیا!
- سامان کا یہ ٹکڑا خریدا!
- اُس معاہدے پر دستخط کریں!
- اُس ملازم کو چیلنج کیا کہ وہ اسے آگے بڑھائے!
- اس مشیر یا کوچ کے ساتھ دستخط!

دونوں صورتوں میں، اس بات کا بہت زیادہ امکان ہے کہ رُوح القدس 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 زیرِ سایہ واپس آجائیں گے۔

آپ کی مشق جتنی زیادہ ہوگی، گواہ کی شناخت کرنا اتنا ہی آسان ہو جائے گا۔

آغاز چھوٹا رکھیں

"ہماری روز کی روٹی ہمیں دے"

متی 6:11

جب میں نے پہلی بار مشق کا یہ تصور سیکھا تو میں نے آغاز چھوٹا رکھا۔ کیونکہ ایک خاص تجربہ واقعی نمایاں ہے۔
 اٹلانٹا میں ایک ریٹینر کلائنٹ سے ملاقات کے لئے ایک حالیہ ڈرائیونگ بزنس 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 سچ ہے۔)

شاید- آپ میں سے بہت سے لوگوں کی طرح- جب میں گاڑی چلاتا ہوں تو، مجھے کبھی کبھار رکنے کی ضرورت
 ہوتی ہے اور۔۔۔ ہاں۔۔۔ کچھ کافی (Coffee) کو پھر سے تیار کریں! مجھے آئی-285 کے ناقابل یقین حد تک
 مصروف اور الجھن والے اخراج پر واپس جانے کے خیال سے بھی نفرت ہے۔
 لہذا میں نے گواہ کی شناخت کرنے کی مشق کرنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے رُوح القدس سے پوچھا کہ آئی-285 کو
 مارنے سے پہلے اگلے دو میں سے کون سا باہر نکلنا میرے لئے بہتر ہوگا!

اس سفر میں، میں اکیلا تھا، لہذا میری حیرت انگیز بیوی کے بغیر، مجھے توسیع شدہ کریکریٹرل اسٹاپ بنانے کی ذمہ
 داری کا احساس نہیں ہوا۔ رُوح القدس جانتا ہے کہ میں بین الریاست کے اُسی طرف میک ڈونلڈز کو ترجیح دوں گا
 جہاں سے میں اکثر گزرتا ہوں۔

میک ڈونلڈ ہی کیوں؟ اعتراف: زیادہ تر میک ڈونلڈز میں ریسترومز کے قریب ایک بغلی (سائیڈ) 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 دوسری بار باہر نکلنے کے عمل کو جاری رکھا۔

میں نے گاڑی کی رفتار سست کی، اُس کا انڈیکیٹر آن کر دیا اور دھیمے 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 (سائیڈ) دروازہ تھا!

"ہاں!" میں نے گاڑی میں چیخ کر 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 وقتوں میں سے ایک تھی جب میں نے جان بوجھ کر رُوح القدس کو خالص طور پر غیر کلیسیائی ادعا سے متعلق سرگرمی کے لئے دیکھا تھا۔ یہ گواہ آسمان کی بادشاہی کی خاطر (اور میرے مٹانے کی خاطر بھی) کاروباری سفر پر باتھ روم کے وقفے کے لیے تھا۔

آپ بھی اپنے کاروبار میں رُوح القدس کو مدعو 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 مواقع کے ساتھ شروع کریں۔ مجھ پہ بھروسہ کریں۔۔۔ رُوح جان بوجھ کر آپ سے لطف اندوز ہو گا اور جب آپ مشق کریں گے تو وہ اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ آپ کے لئے پہچان کے قابل بنائے گا۔

فائن 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 رُوح 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 رُوح 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 ریڈیو وصول کنندہ کی طرح ایک فائن ٹیوننگ میکا نزم کے بارے میں سوچا جائے۔ اگر رُوح 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 رُوح 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 ٹیوننگ کی مشق کریں گے اور جتنا زیادہ آپ اپنے ٹیوننگ میکانزم کو ایڈجسٹ 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 کہانیاں 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 اسپیکٹر سیریز میں فالو اپ کتاب لکھنے میں دو تہائی 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 رُوح کی طرف سے مقرر کی گئی تھی۔ میں نے جلد ہی سمجھ لیا کہ یہ رُوح کی گواہی ہے نہ 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 اُس کتاب کو ایک طرف رکھ دیا جو میں لکھ رہا تھا اور فوری طور پر "ہمارا غیر منصفانہ نفع" کے لئے اُس کے الفاظ 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، تفریحی اور ممکنہ طور پر سب سے اہم کام رہا ہے۔

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

اب بڑی ناکامی کی کہانی بیان کرتا ہوں۔

چند سال پہلے، میں اور میری بیوی جنوبی مسوری 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 ویل نیشنل چیمپین شپ مردوں کی ایک بالکل نئی یونیورسٹی کی باسکٹ بال پولو شرٹ جو مجھے میری بہن اور بھائی کی طرف سے تحفے کے طور پر دی گئی تھی۔ لوئس ویل کے جنوب میں ایک چھوٹے سے قصبے میں پرورش 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 کنٹینر میں رکھا ہوا ہے!

یو ایل کے شائقین نے ایک اور قومی چیمپین 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، پتلا 17 سالہ لڑکا میری شرٹ دیکھ کر جوش و خروش سے اُچھل پڑا۔ وہ لوئس ویل سے تھا اور میری طرح یو ایل کا بہت بڑا مداح تھا۔ ہم نے کھلاڑیوں، چیمپین شپ کے بارے میں بات کی اور ہم قومی چیمپینوں پر بات چیت کرنے پر کتنے خوش تھے۔

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

میرا پہلا جواب تھا، "مجھ سے دُور چلے جاؤ، شیطان!" (ارے، یہ آپ کے ساتھ بھی ہو اہوگا، میں شرط لگاتا ہوں!)

مجھے یاد ہے کہ میں سوچ رہا تھا، "یہ یقینی طور پر خُداوند کی آواز نہیں ہو سکتی۔ وہ کیوں چاہتا ہے کہ میں اپنی نئی پسندیدہ شرٹ 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 شرٹ دے دو۔ آپ کی گاڑی کی ڈِگی میں بہت ساری دیگر صاف ستھری شرٹس پڑی ہوئی ہیں۔"

سچ تو یہ ہے کہ میں ہچکچایا، اپنے بیٹے کو الوداع کہا، اور وہاں سے چلا گیا۔۔۔ اب بھی وہی قیمتی شرٹ پہنے ہوئے تھا۔

پانچ منٹ سے بھی کم وقت میں، میں نے برینڈا کی طرف رُخ کیا اور اُسے بتایا کہ کیا ہو ا تھا۔ وہ جلدی سے رُوح القدس کی بات سے متفق ہو گئی اور کہنے لگی کہ مجھے یہ شرٹ لڑکے کو دے دینی چاہیے تھی۔

پھر بھی پیچھے مڑنے کے بجائے، میں نے ڈیڑھ دن واپس سینسا کولا (Pensacola) کی طرف گاڑی چلائی،

شرٹ 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 شرٹ لڑکے کے لیے بابرکت ثابت ہو۔

میرے بیٹے نے بعد میں مجھے بتایا کہ لڑکے کو اُس شرٹ 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 شرٹ دے دینی چاہئے تھی۔" ایسے ہی تجربات کا ہم سب نے اپنے کیرئیر 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 رکھیں پھر، فائن ٹیون

اس کے لئے مشق کی ضرورت ہے۔ دانستہ مشق۔ وقت کے ساتھ، آپ کی مشق آپ کے رُوحانی فائن ٹیوننگ وُصول کنندہ کو ہمیشہ رُوح القدس کی نشریات کو واضح طور پر وُصول کرنے 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 کون سے ہیں جن میں آپ کم سے کم منفی پہلو کے ساتھ رُوح القدس کی راہنمائی حاصل کر سکتے ہیں (مثال کے طور پر دوپہر کا کھانا کہاں 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؟
ٹیوننگ 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؟
ٹیوننگ 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؟
ٹیوننگ 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؟

ٹیوننگ 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؟

ٹیوننگ 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 رک جانا؛ کسی پیش رفت میں اچانک وقفہ آجانا؛ جانچنے یا تصدیق کرنے کا عمل

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

اپنے ماسٹر اور ڈاکٹریٹ کے مطالعے کے دوران، میں نے چھوٹے گروپوں کی فیصلہ سازی میں باہمی اور نفسیاتی متغیرات پر توجہ مرکوز کی۔ میں نے اس طرح کے موضوعات پر سالوں کے گہرے 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
- تحریبی، استنقراری 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، دُنیا کے چند عظیم ترین تعلیمی ذہنوں اور متعدد پیشہ ورانہ مطبوعات سے سیکھنے کے بعد، میں اب ایک اہم نتیجے کے ساتھ پیچھے مڑ 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 راہنما اور فیصلہ ساز،
یَسوع نے فیصلے کیے۔

کیا اب تک کے سب سے بڑے راہنما اور کاروباری ذہن۔۔۔

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

- سُرطان، ارسطو یا فلاطون کے کاموں پر غور کریں؟
- اُن کے الفاظ کی باہمی حرکیات پر گہرائی سے غور کریں؟
- رجحانات اور ترجیحات کو بے نقاب کرنے کے لئے کسٹمر فوکس گروپ تشکیل دیں؟
- اُن کی دانشمندی کے لئے اعلیٰ قیمت والے ماہرین کی تلاش کریں؟

نہیں، یَسوع کے پاس فیصلہ سازی کا ایک بالکل نیا، جدید اور ناقابلِ سماعت عمل تھا۔ وہ ہمیشہ، ہر حالت میں، عمل
کرنے سے پہلے خدا کی رُوح کے ساتھ جانچ پڑتال کرتا تھا۔

"پس یَسوع نے اُن سے کہا میں تم سے سچ کہتا ہوں کہ بیٹا آپ سے کچھ نہیں کر سکتا سوا اُس کے جو باپ کو کرتے
دیکھتا ہے کیونکہ جن کاموں کو وہ کرتا ہے اُنہیں بیٹا بھی اُسی طرح کرتا ہے۔ اس لئے کہ باپ 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 تعجب کرو۔"
(یوحنا 5: 19-20)

یَسوع نے خدا باپ کی رُوح یعنی رُوح القدس کے ساتھ چیک کیا!

"کیونکہ 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۔"

(یوحنا 12:49-50)

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

(یوحنا 14:10)

یسوع 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 حتمی معائنہ کریں۔

رفتار آہستہ رکھیں

کیا آپ نے کبھی ان میں سے کچھ سنا 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 سُست 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 دُنیا میں، ہم پر ہر دن اور ہر گھنٹے بظاہر اہم 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 کسٹم، گھر کی تعمیر کرنے والی کمپنی چلاتا تھا، تو اپنے کارپینٹری عملے کو ادائیگی کرنے کے لئے ایک اور قرضہ اندازی حاصل کرنے کے دباؤ نے مجھے گھر گھر چھلانگ لگانے پر مجبور کیا تا کہ تیز ترین بینک قرضہ 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 اُس میں مکمل طور پر پیسے کے زیرِ قیادت کرتا تھا کیونکہ میں نے جتنی جلدی ممکن ہو سکے ڈالر حاصل کرنے کے لئے خود کو فروخت کیا تھا۔ لیکن چونکہ میرے پاس ملنے کے لیے ایک پے رول تھا (بشمول میرے اپنے) اور سب ٹھیکیداروں کو ادائیگی کرنی تھی، اس لیے مجھے کوئی دوسرا راستہ معلوم نہیں تھا۔

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

"اور فقیہ اور فریسی ایک عورت کو لائے جو زنا میں پکڑی گئی تھی اور اُسے بیچ میں کھڑا کر کے یسوع سے کہا۔ اے اُستاد! یہ عورت زنا میں عین فعل کے وقت پکڑی گئی ہے۔ تو ریت میں موسیٰ نے ہم کو حکم دیا ہے کہ ایسی عورتوں کو سنگسار کریں۔ پس تو اس عورت کی نسبت کیا کہتا ہے؟۔ انہوں نے اُسے آزمانے کے لئے یہ کہا تا کہ اُس پر الزام لگانے کا کوئی سبب نکالیں مگر یسوع جھک کر انگلی سے زمین پر لکھنے لگا۔ جب وہ اُس سے سوال کرتے ہی رہے تو اُس نے سیدھے ہو کر اُن سے کہا کہ جو تُم میں بیگناہ ہو وہی پہلے اُس کے پتھر مارے۔ اور پھر جھک کر زمین پر انگلی سے لکھنے لگا۔ وہ یہ سُن کر بڑوں سے لے کر چھوٹوں تک ایک ایک کر کے نکل گئے اور یسوع اکیلا رہ گیا اور عورت وہیں بیچ میں رہ گئی۔"

(یوحنا 8:3-9)

یہاں ایک ترتیب ہے۔ مذہبی راہنما ہیکل کی عدالتوں میں گھس گئے جہاں یسوع ایک بڑے ہجوم کو تعلیم دے رہا تھا، انہوں نے ایک عورت کی سرعام بے رحمی سے تذلیل کی اور سب کے سامنے مطالبہ کیا کہ یسوع انہیں اُن کے سوالات کا فوری جواب دے۔

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

انہوں نے یسوع کو ایک منحصے میں ڈال دیا: شریعت کی تعلیم کے مطابق زانی کو سنگسار کر کے مار دیا اُسے آزاد کر دو اور شریعت کو توڑ دو۔

تو یسوع نے اس جان لیوا صورتِ حال پر کیا ردِ عمل ظاہر کیا؟

یسوع جھک کر انگلی سے زمین پر لکھنے لگا۔۔۔ اُس نے اور کچھ نہیں کہا!

اب اُس نے اُن تمام کو اور بھی ناراض کر دیا۔ آپ اُن کے ناحق غصے کو محسوس کر سکتے ہیں جب اُنہوں نے ایک بار پھر یسوع 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 یسوع نے اِس دوسری بار اور پہلی سے بھی زیادہ شدید جان لیوا صورتِ حال پر کیا ردِ عمل ظاہر کیا؟ وہ زمین پر لکھنے لگا۔

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

یسوع 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 رُوح القدس سے پوچھا ہو گا، "اے رُوح القدس، مجھے کیا کہنا اور کیا کرنا چاہئے؟"

مجھے یقین ہے کہ اُس نے وہی کیا جو رُوح 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 اِس بات کو کچھ زیادہ شدت سے محسوس کریں۔" یسوع کے جواب کو سامنے لانے کا کوئی زمینی اور عقلی طریقہ نہیں ہے۔ یہ مافوق الفطرت تھا۔ صرف رُوح القدس ہی اس کو یہ جواب دے سکتا تھا۔

اُس کے حیرت انگیز، اِس دُنیا سے باہر جواب کی واحد منطقی وضاحت یہ ہے کہ یہ واقعی ایک حیرت انگیز، اِس دُنیا سے باہر رُوح کی طرف سے آیا ہے۔

جس طرح یسوع نے جان لیو حالات میں اپنی رُوح کو جانچنے کے لئے سُست روی کا مظاہرہ کیا، اسی طرح آپ کسی بھی کاروباری صورتِ حال میں اپنی رُوح کو سُست اور چپک کر سکتے ہیں۔

باہر سے ہلاک کریں

یسوع کے ارد گرد کے لوگوں نے جواب مانگا اور اب اس کا مطالبہ کیا۔ اُن 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۔ اِس کے بجائے، اُس نے اندر سے راہنمائی حاصل کرنے کا انتخاب کیا جہاں رُوح حکمرانی کرتا ہے۔ اپنے ہاتھ اٹھانے یا اپنے آپ کو کمتر کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ ہم سب کچھ کرنے کے لئے بیرونی دباؤ کے سامنے جھک جاتے ہیں، اور اِس جھک جانے میں مُنہ درجہ ذیل باتیں شامل ہوتی ہیں۔۔۔

- ڈیڈ لائن 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 ٹیکنے والا فیصلہ صرف اِس لئے کرنا کیونکہ دُوسروں کو آپ سے اِس کی توقع تھی۔
- اس ضیافت یا دوپہر کے کھانے میں شرکت کے لئے رضامند ہونا جب آپ کے پاس خواہش، وقت یا فنڈز نہیں تھے

- ایک ناقص تجویز پیش کرنا کیونکہ امکان کو فوری طور پر اِس کی توقع تھی
- یہ صرف چند فیصلے ہیں جن پر میں برسوں سے اندر سے جانچ پڑتال 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، رُوحِ القُدّس 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 پڑتال کرنے کے لئے کہہ رہے ہیں؟
"نہیں، میں بالکل بھی یہ مشورہ نہیں دے رہا ہوں۔

خُدا نے ہم سب کو پڑھنے، تحقیق کرنے، تجزیہ کرنے، غور و فکر کرنے، حقائق 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 حتمی فیصلہ کریں اور عمل کریں،
اندر سے دوبارہ سنیں جہاں رُوح رہتی ہے۔

یاد رکھیں، رُوحِ القُدّس 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 مُعائنہ

آخری مُعائنہ اکثر اپنے لئے ایک فوری تصدیق ہے، آپ کی رُوح جو آپ کے اندر رُوحِ القُدّس کے ساتھ گواہی دیتی
ہے۔ کسی بھی طرح سے یہ کارروائی میں تاخیر یا ملتوی کرنے کی کوشش نہیں ہے بلکہ اندر سے ایک حتمی 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 اندرونی حصے، پروں اور لینڈنگ گیر کا

مُعاينہ کرتا ہے۔ اُن کا ایسا کرنا مجھے، اُن کے "قابلِ قدر گاہک" کو تسلی دیتا ہے کہ راہنما تمام نظاموں کی ایک حتمی جانچ پڑتال کرنے 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 لگتا 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 بنا سکیں۔

میں اپنے کوچنگ گاہکوں کو مشورہ دیتا ہوں کہ، اس سے پہلے کہ وہ اگلا اہم فیصلہ کریں، اپنے تمام اعداد و شمار، رپورٹس، کاغذی کارروائی اور نوٹس کو ایک طرف رکھیں اور رُوح سے پوچھنے کے لئے ایک پرسکون جگہ پر چلے جائیں کہ رُوح القدس اُن کو بتائے کہ اُنہیں کیا کرنا چاہئے۔

لہذا اکثر، یہ آخری مُعاينہ 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 مُعاينہ کریں

اپنے کاروبار میں رُوح القدس کی طاقت کو ظاہر کرنے کی دوسری کُنجی یہ ہے کہ آپ عمل کرنے سے پہلے مُعاينہ کریں، لہذا ---

- رفتار آہستہ رکھیں۔
- باہر کی چیزوں کو بلاک کریں۔
- ایک حتمی مُعاينہ کریں۔

3-5 قلیل مدتی 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 مُعائنہ نے کیا تصدیق کی؟

فیصلہ #2 _____ :

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری مُعائنہ نے کیا تصدیق کی؟

فیصلہ #3 _____ :

آپ کی رفتار کیسے سُست ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری مُعائنہ نے کیا تصدیق کی؟

فیصلہ #4 _____ :

آپ کی رفتار کیسے سُت ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری مُعائنہ نے کیا تصدیق کی؟

فیصلہ #5 _____ :

آپ کی رفتار کیسے سُت ہو گئی؟

آپ نے باہری چیزوں کو کیسے بلاک کیا؟

آخری مُعائنہ 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

شواہد 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 رُوح کے ساتھ بھی ہے، جو آپ کی ایک، سب سے طاقتور، سب کچھ جاننے والی اور داخلی گواہی ہے۔

اپنے کاروبار میں رُوح القدس 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 دُکاندار؟ 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 پہچاننا آسان تھا۔

بہت سے معاملات میں، یہ رُوح 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 بیوقوف 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 بیوقوف بنایا جاتا ہے؟ جب ہم رُوح کی زیرِ قیادت کے بجائے سربراہ کی زیرِ قیادت یا خیال کی زیرِ قیادت یا احساسات کی زیرِ قیادت پر انی عادات میں واپس آ جاتے ہیں۔

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

سچا گواہ آپ کو مندرجہ ذیل چیزیں دیتا ہے۔۔۔

• اطمینان (فلیپیوں 7:4)

• یگانگی (افسیوں 3:4)

• اُمید کا برآنا (گلٹیوں 5:5)

• زور (افسیوں 16:3)

• بصیرت، جانکاری (1- کرنتھیوں 10:2، 13)

• خوشی (1- تھسلنیکوں 6:1)

• چین (اعمال 9:31)

• پھل (گلٹیوں 5:22-23)

جھوٹا گواہ آپ کو مندرجہ ذیل چیزیں دیتا ہے۔۔۔

• اضطراب

- تکلیف
- پریشانی
- کمزوری
- الجھن
- ڈر
- شک
- کشیدگی

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

یاد رکھیں، رُوح آپ کو تمام سچائی کی طرف راہنمائی کرے گا (یوحنا 16:13)۔ لہذا، حقیقت میں، آپ کو صرف ایک گواہ، رُوح القدس کی سچی گواہی تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔

ایک گواہ کافی ہے

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

رُومیوں 8:16

ایک عام کاروباری بول چال یہ ہے، "یہ اکیلا سرفہرست 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 اتنی 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 تنہا 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۔ اُن 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 دلائے۔

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

یہ صرف اسٹاپ لائٹ کی طرح ہے۔ سُرخ 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 سست رفتاری سے شروع کرنا۔ اور سبز رنگ کا مطلب ہے جانا یا چل پڑنا۔

میرے تجربے میں، رُوح کبھی سُرخ 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 سُرخ 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 رُوح القدس کی سبز روشنی ہے!

دو گواہ اس سے بھی بہتر ہیں

"اس لئے ہم نے ایک دل ہو کر مناسب جانا کہ بعض چُنے ہوئے آدمیوں کو اپنے عزیزوں برنباس اور پولس کے ساتھ تمہارے پاس بھیجیں۔"

اعمال 25:15

"کیونکہ رُوح القدس نے اور ہم نے مناسب جانا کہ ان ضروری باتوں کے سوا تم پر اور بوجھ نہ ڈالیں۔"

اعمال 28:15

"[لیکن سیلاس کو وہاں رہنا اچھا لگا]۔"

اعمال 34:15

اسٹرانگ ڈکشنری گواہ کی تعریف اس طرح کرتی ہے کہ "مشترکہ طور پر گواہی دینے، یعنی (بیک وقت) ثبوتوں 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 رُوح القدس نے اور ہم نے مناسب جانا" شریک گواہ کی ایک بہترین مثال ہے۔ رُوح القدس نے انفرادی طور پر ان 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 القُدّس کے ساتھ آپ کی اکیلی گواہی یقینی طور پر کافی ہے، لیکن دو یا دو 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 راہنماؤں کے ایک بڑے گروپ سے خطاب کیا۔ میں نے اس کتاب میں اُصولوں کا ایک مختصر جائزہ شیئر کیا ہے۔ پیغام کے دوران، میں نے محسوس کیا کہ رُوحُ القُدّس نے مجھے شریک گواہ کی تلاش میں کیمپ 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 اُس ریاست میں ایک کاروباری شخصیت اور اُس 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 اہم بات یہ ہے کہ میں کل رات گھر جا رہا ہوں اور مجھے آپ کا پیغام یاد ہے۔ میں نے ریڈیو بند کر دیا اور رُبابی رُوحُ القُدّس سے پوچھا کہ مجھے اس صورتِ حال میں کیا کرنا چاہیے۔ میں نے اپنے اسسٹنٹ آفس مینجر کو فون کیا اور اس معاملے پر اُس کے خیالات کے بارے میں پوچھا (وہ ایک عظیم لڑکی ہے، خُداوند سے محبت کرتی ہے، لیکن میں نے ایسا کبھی نہیں کیا ہے)

میرے دوست نے بتایا کہ کس طرح، انہوں نے مل کر ایک طاقتور 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 اُس اجلاس میں کتنے دُوسرے لوگوں نے آپ کے سکھائے ہوئے اُصولوں 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 خوشی 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 دُنیا 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 یا دوست سے شریک گواہ کے لئے پوچھتے ہیں، لیکن آپ مسئلے کے مختلف پہلوؤں پر ہوتے ہیں۔ تو پھر آپ کو کیا کرنا چاہئے؟

میرا سوشل میڈیا اور ویب سائٹ کی حکمت عملی کا کوچ ایک شاندار، رُوح سے معمور ایماندار اور سب سے زیادہ فروخت ہونے والا مُصنّف 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 پلیٹ فارم، میرے اہداف، اور کس طرح خدا نے مجھے اپنے کامل منصوبے میں جگہ بھرنے کے لیے بلایا 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، منٹوں 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 خُداوند 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 میڈیا گرو دوست 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 نقطہ 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 ابتدا 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 مدد مانگ سکتا ہوں؟ میں اس بارے میں ایک بڑا فیصلہ کرنے والا ہوں۔۔۔ میں اس بات کا یقین کرنا چاہتا ہوں کہ میں خُداوند سے بالکل وہی سُن 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 تصور کریں، آپ کی کمپنی میں ایک اور 2%۔

تصور 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 کام پر اپنے شریک گواہ بننے کے لیے مدعو 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 رُوح کو سننے 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 کا سب 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 اُس 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 اُس کے پاس اس بارے میں کوئی گواہ ہے؟

میرے گواہ کا فیصلہ یہ ہے:

5-4 رُوح کو نہ بچھانا

بچھانا (فعل): خارج کر دینا۔ بچھانا 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 گنتی سنی، ہماری آزادی کے لیے جان دینے والے تصدیق شدہ ہیروز 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 سٹیولن ویل نے طبی اور نفسیاتی ماہرین کی ایک غیر معمولی ٹیم میں خدمات انجام دی ہیں جو ویت نام، صحرائی طوفان اور عراقی آزادی کے آپریشن سے جنگجوؤں پر قید کے ذہنی اور جسمانی اثرات کا مطالعہ کرتا ہے۔ اُن میں سے سینکڑوں ہیروز، مرد و خواتین، وسیع جسمانی جائزوں کے لیے اکثر پینسا کولانیول ایوی ایشن اسٹیشن کے رابرٹ ای مچل سینٹر کا دورہ کرتے ہیں۔

اُن کی طولانی (لمبی) تحقیق میں ایک اہم سوال پوچھا جا رہا ہے کہ، "برسوں 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 لچک اور کسی نفسیاتی عارضے کی عدم موجودگی کی پیش گوئی کرنے کی سب سے اہم خصوصیت ہے۔

اس لچک کا سب سے بڑا حصہ دار ایمان ہے۔ بہت سے لوگوں کے لیے، اُن کا ایمان خُدا پر تھا۔ دُوروں کے لیے، اُن کا ایمان ایک بہتر مستقبل پر تھا۔

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

سب سے پہلے، رُوح نے مجھے اس میں شامل کرنے کی راہنمائی کی۔ اور کہا کہ بس بہت ہو گیا! دُوسرا، جو لوگ لمحہ بہ لمحہ، گھنٹہ بہ گھنٹہ، دن بہ دن اور سال بہ سال شدید جسمانی اور ذہنی اذیت کا سامنا کرنے کے بعد زندہ بچ گئے، اُنہوں نے ایسا اس لیے کیا کہ اُنہوں نے اپنے اندر بسنے والی رُوح کو نہیں بچھایا۔

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

"ہر وقت خُوش رہو۔ بلاناغہ دُعا کرو۔ ہر ایک بات میں شکر گزاری کرو کیونکہ

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

(1- تھسلنیکوں 5:16-19)

آئیے سچ کو تسلیم کریں: رُوح کو بچھانا آسان ہے۔

اتوار وہ دن ہوتا ہے جس میں ہم روایتی طور پر اپنی عبادت گاہوں میں جمع ہوتے ہیں، گیت گاتے ہیں، اُس کی رُوح کے لیے خُدا کا شکر ادا کرتے ہیں اور بعض اوقات رُوح القدس کے طریقوں اور عجائبات کے بارے میں پیغامات اور بائبل کی آیات سنتے ہیں۔

ہم دُعا 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 خُدا کے ساتھ اپنی ذاتی رُوحانی سیر پر گہرائی سے غور کرنے کا باعث بنتی ہے۔

عبادت کے بعد، ہم مسکراتے ہیں اور اپنے دوستوں سے مصافحہ کرتے ہیں، عظیم پیغام اور عبادتی سازوں کے بارے میں بات کرتے ہیں، اُس بات کا مذاق اُڑاتے ہیں کہ ہمیں 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 ثنا کے گیت اُسی چرچ بلڈنگ میں چھوڑ دیتے ہیں۔

ایک بار پھر، ہم خُدا کی رُوح کو بچھاتے 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 تعجب کی بات ہے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ شاذ و نادر ہی رُوح القدس کی طاقت کو اپنے کام یا اپنے ساتھیوں میں حرکت کرتے ہوئے دیکھتے ہیں؟

اپنے رُوحانی پیشواؤں کی تعلیمات، تاثرات اور نصیحتوں کو اتوار کی مخصوص عمارت کی نشستوں اور دالان میں چھوڑنا بہت آسان ہے۔

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

اتوار اور پیر کی کاروباری تقسیم کو ختم کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے کام میں رُوح القدس کو بچھانے کی اجازت دینے سے انکار کریں۔

تین طریقے ہیں جن میں ہم عام طور پر رُوح 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 سنتے نہیں؟ اور کیا تم کو یاد نہیں؟"

مرقس 8:18

نظر انداز کرنا مطلب یہ ظاہر کرنے سے انکار کرنا کہ آپ سنتے یا دیکھتے ہیں اور کسی چیز یا کسی کے بارے میں یا اُس کے جواب میں کچھ نہ کرنا۔ شاید رُوح 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 اہم سیلز مین کو ہدایت 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 لایا گیا، جب منصوبہ تیار ہو چکا تھا۔

کتاب کا مُصنّف کمرے میں بیٹھا تھا، اس عمل کی راہنمائی کے لیے تیار اور دستیاب تھا۔

مُصنّف "گھر میں" تھا لیکن بنیادی طور پر اُسے نظر انداز کیا گیا تھا۔

بہت سارے کاروباری پیشہ ور افراد 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 رُوح!

کتاب کا مُصنّف 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 یا کسی چیز کو نظر انداز کرنا لطیف یا صریح ہو سکتا ہے۔ یہ گھٹنے ٹیکنے 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 رُوح 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 دبا دینا۔
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 (لُوقا 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 یسوع کی تعلیم میں خلل ڈالا؟ جو چیز مر تھا کو واضح نظر آتی تھی وہ سب سے اہم چیز نہیں تھی۔
اُس نے لوگوں میں اور اُن کے ذریعے کام کرنے والی رُوح 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 اہم ہے نہ کہ دن کے دباؤ پر۔
ہم سب سے زیادہ کس طرح رُوح کو دبانے کے لیے آمادہ ہوتے ہیں؟ اور کب۔۔۔

- تمام حقائق ایک ہی بات کرتے ہیں، لیکن رُوح دُوسری بات کہتا ہے۔
- تمام ماہرین ایک ہی بات کرتے ہیں، لیکن رُوح دُوسری بات کہتا ہے۔
- تمہارا سارا عملہ ایک ہی بات کرتا ہے لیکن رُوح دُوسری 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 شرٹ 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 رُوح کو دبانے سے
انکار کرتے ہیں، تو دشمن اپنے
ہی میدانِ جنگ میں ہار جاتا

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

3۔ اُسے رنجیدہ کرنا

"اور خُدا کے پاک رُوح کو رنجیدہ نہ کرو جس سے تم پر مخلصی کے دن کے لئے مہر ہوئی۔"

افسیوں 30:4

کیا آپ نے کبھی کوئی ایسا کام کیا ہے جسے آپ جانتے تھے کہ غلط تھا، لیکن آپ اُسے بہر حال کرتے رہے؟
ہر 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 اُن کے ساتھ کھیلنے کے لیے بہت تھک گئے ہیں لیکن کل
پوچھنا تو کل کھیلیں گے؟

یا، آپ کے کاروبار میں، کیا آپ نے کبھی اپنے آپ کو اس بات پر قائل کیا ہے کہ---

- ایسے ملازم کو سزا دیں جس نے برسوں پہلے آپ کو چھوڑ دیا تھا؟
- اپنے اخراجات کے کھاتے میں کسی اعلیٰ کلائنٹ کی بے حیائی یا شرابی کو پیش کریں؟
- اپنا سر پھیریں کیونکہ آپ کا CFO (چیف فائننشل 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 دوسری 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 رُوح 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 لائق ٹھہرے گا جس نے خُدا کے بیٹے کو پامال کیا اور عہد کے خُون کو جس سے وہ پاک ہوا تھا ناپاک جانا اور فضل کے رُوح کو بے عزت کیا۔“
(عبرانیوں 29:10)

ایک آسان ترین طریقہ جو میں نے سیکھا ہے کہ رُوح 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 رُوح القدس کے خُود کو روشن کرنے والی طاقت کے کھیل میں سرفہرست ہوں تو میں اپنے آپ سے پوچھتا ہوں کہ، ”اب، میں نے ہاں میں اپنا سر کیوں ہلایا؟“
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 ردِ عمل ہے۔

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

- جو کچھ لوگ جلسوں میں کہتے ہیں۔
- وہ لیڈر جو اپنی ہی میٹنگز کے لیے مسلسل دیر کرتے ہیں۔
- تفویض کردہ کام کو مکمل کرنے کے لیے کسی شخص یا ٹیم کی رضامندی نہ ہونا۔
- غیر رسمی سا کام
- کافی کے خالی برتنوں 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 رُوح کو رنجیدہ کر رہے ہیں۔

بہت سے معاملات میں، یہ صرف میرا جسم ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، خالی کافی کا برتن لیں۔ یہ اب بھی ایک جدوجہد ہے، لیکن میں اپنے آپ کو یاد دلاتا ہوں کہ میرا نجات دہندہ خدمت کرنے آیا تھا نہ کہ خدمت لینے۔ اس لیے، یہ دُوسروں کے لیے ایک نعمت ہے کہ وہ زمین کو صاف کریں، صاف پانی کو ڈبے میں ڈالیں اور ہر ایک کے لیے ایک گرم، تازہ کافی کا برتن تیار کریں۔

یہ ایک سادہ لیکن سب سے زیادہ عام مثال ہے کہ کس طرح جسم کی شکایت کو دُوسروں 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 رُوح 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 رُوح القدس 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 یا دوسروں 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 بھانا

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

اُسے نظر انداز کیا۔

اُسے دبایا۔

اُسے رنجیدہ کیا۔

ان حالات کو خُداوند تک پہنچانے کے لیے اور اُس کے رُوح کے ذریعے آپ سے بات کرنے کے لیے ابھی 10 منٹ نکالیں۔ پھر، نیچے 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 اُن اعمال پر آپ کے ساتھ شریکِ گواہ تلاش کرے، آپ کے ساتھ دُعا کرے اور اُن کے نفاذ کے لیے آپ کو جو ابدہ ٹھہرائے۔

عمل 1:

عمل 2:

عمل 3:

عمل 4:

5-5۔ خُروج نہ کریں۔

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

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

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

• آپ نے اپنے دل میں یہ ارادہ کیا ہے کہ رُوح کو نہ بچھائیں گے۔

اب، دُشمن 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 حریف بھاگ رہے ہیں۔
- کامیابی سب سے زیادہ تارک 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 حتمی 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 خُداوند کی مرضی ہے۔ آپ کو اچھی طرح پتہ ہے کہ یہ فیصلہ خُداوند کا ہے۔

آپ کے کاروبار میں (اور آپ کی زندگی میں) رُوح القدس کی طاقت کو دیکھنے کا سب سے تیز، آسان اور سب سے مؤثر طریقہ یہ ہے کہ خُداوند یسوع کے پانی کو مے میں تبدیل کرنے سے پہلے مُقدسہ مریم کی خادِموں کو دی گئی ہدایات پر عمل کریں:

”اُس کی ماں نے خادِموں سے کہا جو کچھ یہ تم سے کہے وہ کرو۔“ (یوحنا 2:5)

تو بس وہی کرو جو وہ کہتا ہے!

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

1۔ نشان پر توجہ مرکوز رکھیں

"اے 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 ہوا۔ نشان کی طرف دوڑا ہوا جاتا ہوں تاکہ اُس انعام کو حاصل کروں جس کے لئے خدا نے مجھے مسیح یسوع میں اوپر بلا یا ہے۔"

(فلیپیوں 3:13-14)

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 اہم چیزوں پر خاطر خواہ توجہ نہ دینے والا ہونا چاہئے۔ یہ نئے آئیڈیا، نئے مواقع، 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 کیتلی کی طرح ہے، جو سٹیرائڈز پر مارکیٹ پلیس ADHD کا نان اسٹاپ بہاؤ ہے۔

اپنے مشورے اور کوچنگ کے کردار میں، میں کاروباریوں اور راہنماؤں 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 چیلنج ہوتا ہے۔

اپنی فطرت سے، یہ حیرت انگیز، توانا 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 جو ابدہ اور ہدف پر رکھنا ایک پیشہ ورانہ اور روحانی چیلنج ہے۔

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

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

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

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

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

- 100 سے زیادہ سال روزانہ کی توہین اور معاشرے کی طرف سے تضحیک خُداوند 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
- دُشمن کے ہتھکنڈوں کا ذخیرہ کھوئی ہوئی رُوحوں کا استحصال کر رہا ہے تاکہ کام کو مکمل کرنے کے لیے آپ کی کوششوں کو انتھک طریقے سے مل سکے۔
- 100 سے زیادہ سالوں 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 جُدا کر کے گزر جاتا ہے اور دل کے خیالوں اور ارادوں کو جانچتا ہے۔"

(عبرانیوں 4:12)

رُوح آپ کو کامیابی کے لیے چلاتی ہے۔ دُشمن چاہتا ہے کہ آپ ناکام ہو جائیں۔ دُشمن کی آگ بجھانے کا ایک بہترین طریقہ اُس سے بات کرنا ہے! کائل ونکلر 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۔ الفاظ میں خدا کے اختیار کو برقرار رکھنا چاہیے، ورنہ وہ کچھ بھی نہیں کر سکتے۔ آخر کار یہ اُس کے الفاظ ہیں، ہمارے نہیں۔" 1

وِٹکلر تجویز کرتا ہے کہ دُشمن سے براہِ راست خُدا کا کلام کہنے کے تین غالب فائدے ہیں۔ سب سے پہلا فائدہ، خُدا 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 کو نئی زندگی دے گی۔" 2

دوسرا فائدہ، یہ دُشمن کو بھاگنے پر مجبور کرتا ہے۔ وِٹکلر لکھتا ہے کہ، "جھوٹ کے باپ کی کوئی طاقت نہیں ہوتی جب خُدا باپ کی سچائی موجود ہو۔" 3

تیسرا فائدہ، کلام بولنا شیطان کو خاموش رکھتا ہے۔ یہ اُس پر چلاتا ہے کہ، "شیطان پیچھے رہو! میں خُدا کی سچائی سے لیس ہوں۔"

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

3۔ ثابت قدم رہیں

"اور اب دیکھو میں بندھا ہوا یروشلیم 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 مُصیبتیں تیرے لئے تیار ہیں۔ لیکن میں اپنی جان کو عزیز نہیں سمجھتا کہ اُس کی کچھ قدر کروں بمقابلہ اس کے کہ اپنا دُور اور وہ خدمت جو خُداوند یسوع سے پائی ہے پوری کروں یعنی خُدا کے فضل کی خُوشخبری کی گواہی دوں۔ اور اب دیکھو میں جانتا ہوں کہ تم سب جن کے درمیان میں بادشاہی کی منادی کرتا پھر امیر امنہ پھر نہ دیکھو گے۔" (اعمال 20:22-25)

مستقبل تاریک دکھائی دے رہا تھا۔ پولس یروشلیم واپس جا رہا تھا کہ اُس کی گرفتاری، روم کا آخری سفر اور بالآخر اُس کی موت۔ پولس کے بہت سے ساتھیوں نے اُسے خبردار کیا کہ وہ یروشلیم نہ جائے۔ اگلس نبی نے پولس کی کمر بند لیا اور پیشین گوئی کی،

"اُس نے ہمارے پاس آکر پولس کا کمر بند لیا اور اپنے ہاتھ پاؤں باندھ کر کہا رُوح القدس یوں فرماتا ہے کہ جس شخص کا یہ کمر بند ہے اُس کو یہودی یروشلیم میں اسی طرح باندھیں گے اور غیر قوموں کے ہاتھ میں حوالہ کریں گے۔"

(اعمال 11:21)

پھر بھی پولس بے خوف تھا۔ اُس پر یہ واضح تھا کہ اُسے کیا کرنا ہے، خُداوند نے اُسے کیا کرنے کے لیے بلایا ہے۔ اور کسی نے کچھ نہیں کہا یا کیا اور کوئی بھی اُسے سفر سے روک نہیں سکتا تھا۔ وہ مرتے 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 بلایا، تو ہمارے لئے یہی بہتر ہے کہ ہم کوئی سوال نہ کریں۔

آج کے دشمن 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 رُوح 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 پشت پر ہیں، کلام آپ کے دل اور آپ کے منہ میں ہے، اور فتح بالآخر خُداوند کی ہے۔ اگر فیصلہ یہ ہے۔۔۔

- چھوٹا (مثال کے طور پر کون سا باہر نکلتا ہے)۔ مضبوطی سے کھڑے رہیں!
- بڑا۔ ثابت قدم رہیں!
- دُنیا کی نظروں میں پُر خطر۔ لیکن ثابت قدم رہیں!
- مکمل طور پر آپ کی اپنی گواہی پر۔ ثابت قدم رہیں!

بالکل پُلُس کی طرح رہیں۔

ایک اور بات

بالکل اسی طرح جیسے اپیل کے راہنماؤں 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)۔ پُلُس نے ان آیات میں تین بار "قائم" کا ذکر کیا تاکہ ہم دُشمن کی چالوں کو روکنے اور تباہ کرنے کے لیے تیار اور قائم ہو جائیں۔ جیسا کہ میں نے پہلے سیکشن 4-5، "ہتھیار باندھنا" میں ذکر کیا ہے، آپ جتنی جلدی خدا کے مکمل ہتھیار باندھیں گے، آپ دُشمن 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 ممکنہ "گلہریوں" کی فہرست بنائیں جو آپ کو اپنے اہم ترین اہداف 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 پولس نے چیخ 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 تُم خُدا کے سب ہتھیار باندھ لو تا کہ بُرے دِن میں مُقابلہ 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 خُوشخبری کی تیاری کے جوتے پہن کر۔ اور اُن سب کے ساتھ ایمان کی سپر لگا کر قائم رہو۔ جس سے تُم اُس شریر کے سب جلتے ہوئے تیروں کو بُجھا سکو۔ اور نجات کا خُود اور رُوح کی تلوار جو خُدا کا کلام ہے لے لو۔"

افسیوں 6:13-17

خُدا کے زرہ بکتر کے چھ ٹکڑوں کے نیچے لکھیں۔ اپنے دِل 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 دُشمن 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 گھسنے 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۔6 دلیرانہ دُعائیں کریں۔

دلیرانہ (اسم صفت): خطرے یا مشکل حالات سے خوفزدہ نہ ہونا؛ بہت پُر اعتماد طریقے سے جو بد تمیز یا بے وقوف لگ سکتا ہے۔ نڈر جرات مندانہ جذبہ دکھانا۔

یشوع جنگ پہ جنگ جیت رہا تھا، ہر فوج کو شکست دے کر خُدا نے اُسے لڑنے کے لیے کہا تھا۔ ایک بار، خُدا نے اُسے کہا کہ وہ رات بھر گھومیں 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، دُعائی،

"اور اس دن جب خداوند نے اموریوں کو بنی اسرائیل کے قابو میں کر دیا یشوع نے خداوند کے حضور بنی اسرائیل کے سامنے یہ کہا۔ اے سورج! تو جمعوں پر اور اے چاند! تو وادی ایالون میں ٹھہر رہے۔ اور سورج ٹھہر گیا اور چاند تھما رہا جب تک قوم نے اپنے دشمنوں سے اپنا انتقام لے لیا۔ کیا یہ آشر کی کتاب میں نہیں لکھا ہے؟ اور سورج آسمان کے بچوں ٹھہرا رہا اور تقریباً سارے دن ڈوبنے میں جلدی نہ کی۔"

(یشوع 10:12-13)

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

برسوں کے دوران، میری بیوی، بیٹے، خاندان، دوستوں، پادری صاحبان اور چرچ کے لیے دلیرانہ دُعائیں کرنا میرے لیے بہت آسان رہا ہے۔ لیکن میرے کاروبار کے لیے ایسا کرنا اتنا آرام دہ نہیں 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 مضحکہ خیز مقدمے کو مسترد کرنے میں مدد کے لیے دعا کرنا آسان ہے۔ مگر جس نے ہماری پیدا کردہ ایک بہت بڑی گندگی سے نکلنے کے لیے دُعائیں کی ہے (شاید شروع سے ہی رُوح کی قیادت میں نہ ہونے کی وجہ سے)۔

میں اپنے کاروبار کے لیے ان بنیادی دُعاؤں یا کسی دُوسری دُعا کی اہمیت کو کسی بھی طرح کم نہیں کر رہا ہوں۔ کیونکہ خُداوند اپنے بچوں کی دُعائیں سنتا ہے۔ میں آپ کو جو کچھ کرنے کی تلقین کرتا ہوں وہ یہ ہے کہ آپ اپنی دُعاؤں کو ایک بہت ہی اونچے گیر میں تبدیل کریں، ایک گیر لفظی طور پر آپ کے کاروبار پر خُدا کے مافوق الفطرت احسان کو اتارنے کے لیے!

"اب اے خُداوند! اُن کی دھمکیوں کو دیکھ اور اپنے بندوں کو یہ توفیق دے کہ وہ تیرا کلام کمال دلیری کے ساتھ سنائیں۔ اور تو اپنا ہاتھ شفا دینے کو بڑھا اور تیرے پاک خادِم یسوع کے نام سے مُعجزے اور عجیب کام ظہور میں آئیں۔ جب وہ دُعا کر چکے تو جس مکان میں جمع تھے وہ ہل گیا اور وہ سب رُوح القدس سے بھر گئے اور خُدا کا کلام دلیری سے سناتے رہے۔"

(اعمال 4:29-31)

یہ چرچ کے نئے رُسولوں کی پہلی ریکارڈ شدہ دُعا ہے۔ پینتیکُست کے چند دن بعد اور مذہبی راہنماؤں کی طرف سے دھمکیاں دینے اور باز آنے کے چند منٹ بعد!

سخت آزمائشوں، مارپیٹ اور یہاں تک کہ موت کا سامنا کرتے ہوئے، پہلے رسول آسانی سے محفوظ، بے ہنگم، صورتحال سے گزرنے کے لیے صرف مدد کی دُعاں 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 دُوسرا راستہ اختیار کرنے کا انتخاب کیا۔ انہوں نے اپنی دُعاؤں کو ایک اعلیٰ، زیادہ رُوح سے بھرے گیر میں منتقل کرنے کا انتخاب کیا۔ انہوں نے دلیری سے تخت کے سامنے جانے اور مزید دُعاں 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 دُعاؤں سے آگے گہری، متحرک اور جرات مندانہ دُعاؤں میں اپنا شفٹ شروع کی ہے۔ اور یہ ایک بہت بڑا فرق ہے۔ تو، یہ تبدیلی کیسی لگ سکتی ہے؟ یہاں تین مثالیں ہیں۔

محفوظ: "اے خُدا، اس مہینے میں تنخواہ لینے میں میری مدد کریں۔"
دلیری: "اے خُدا، اپنے خدمت کرنے والے فرشتوں کو رہا کریں تاکہ مجھے یسوع کے نام پر اس ماہ کی آمدنی میں \$100,000 کا اضافہ ہو!"

محفوظ: "اے خُدا، ہمیں دکھا کہ اس سال اپنی فروخت میں 20 فیصد اضافہ کیسے کیا جائے۔"
دلیری: "اے خُدا، مجھے یسوع کے نام پر ہمارے کاروبار میں دُگنا (یا پانچ گُنیا یا دس گُنیا یا اس سے زیادہ) اضافے کی برکت دے!"

محفوظ: "اے خدا، میرے CFO (چیف فائننشل آفیسر) ٹونی کو اُس کی شادی شدہ زندگی کو ٹھیک کرنے میں مدد کریں۔"

دلیری: "اے خدا، مافوق الفطرت طور پر ٹونی اور اُس کی بیوی کے گھر اور دلوں پر مداخلت کر تاکہ اُن کا آپ کی رُوح کے ساتھ ایک طاقتور مقابلہ ہو اور یسوع کے نام میں اُن کی شادی کا مستقل علاج ہو جائے!"

براہِ کرم، آئیے ان دُعاؤں 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 دُعائیں مانگیں گے؟
- آپ کے ملازمین آپ کے کاروبار کے لیے کون سی دُعائیں مانگیں گے؟
- آپ کے خیال میں خدا کس دُعا کو پورا کرنے کی طرف زیادہ مائل ہو سکتا ہے؟

زیادہ دلیرانہ دُعا کرنے کے لیے آپ کو تین چیزیں کرنے کی ضرورت ہے: مانگنا، توقع کرنا اور توکل کرنا۔

1: مانگنا

"اور یعیسیٰ نے اسرائیل کے خدا سے یہ دُعا کی آہ تو مجھے واقعی برکت دے اور میری حدود کو بڑھائے اور تیرا ہاتھ 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 بخشا۔"

1-تواریخ 10:4

برکت - علاقہ - طاقت - تحفظ۔

یہ وہ چار شعبے ہیں جو راستباز آدمی یعیض نے خُدا سے مانگے تھے۔ بہت سے لوگوں کو یہ دُعا خود غرضانہ لگتی ہے۔ 2% لوگوں کے لیے، یہ ہماری دلیرانہ کاروباری دُعاؤں کا نمونہ بننا چاہیے۔ اپنی سب سے زیادہ فروخت ہونے والی کتاب میں، یعیض کی دُعا بروس و لکنسن لکھتے ہیں کہ،

"اگر آپ اپنا کاروبار خُدا 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 کاروبار وہ علاقہ ہے جو خُدا نے آپ کے سپرد کیا ہے۔ وہ چاہتا ہے کہ آپ اُسے انفرادی زندگی، کاروباری برادری اور اُس کے جلال کے لیے بڑی دُنیا کو چھونے کے ایک اہم موقع کے طور پر قبول کریں۔ اس سے اُس موقع کو بڑھانے کے لیے کہنے سے اُسے صرف خوشی ملتی ہے۔"

تصور کریں، خُدا درحقیقت 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 سیکھنے میں اُس کی مدد کریں؟ اکثر، ہمارا اندرونی ردِ 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 خُدا کرتا ہے۔ جیسا کہ ڈاکٹر و لکنسن کہتے ہیں کہ، "آپ کا کاروبار وہ علاقہ ہے جو خُدا 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

"اور جو اُس نے مانگا خُدا نے اُسکو بخشا۔"

1- توارخ 10:4 ب

کیا آپ نے یعیض کی درخواست پر خدا کا جواب دیکھا یا 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۔ براہِ راست خدا سے مزید کاروبار، بڑا علاقہ، ایک مضبوط باڈ اور دشمن کے ممکنہ حملوں سے نجات کے لیے درخواست کرتے ہیں۔ لیکن خدا کے ردِ عمل کی اہمیت سے محروم رہتے ہیں۔

خدا نے یعیض کو وہ بخشا جو اُس نے مانگا تھا!
اُس نے کہا کہ، "ضرور۔۔۔" لویہ ہو گیا۔ مجھے خوشی ہے کہ تم نے آخر کار مانگا!"
خداوند یسوع اور یعقوب نے ہمیں ایک ہی چیز سکھائی کہ:

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

(متی 7:7-8)

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

(یعقوب 2:4)

میں اس بات پر گہرے مذہبی مباحثے میں ڈوبنے سے انکار کرتا ہوں کہ خدا 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 4:9)۔

2% کے طور پر، آپ کو مسیح کی راستبازی میراث میں ملی ہے (1-کرنثیوں 30:1)۔ خدا کی نظر میں، آپ عیسیٰ کی طرح راستباز ہیں۔ لہذا، خدا کی نظر میں، آپ اپنی دلیرانہ دعاؤں کے جواب میں اپنے کاروبار کے لیے مافوق الفطرت نتائج کی توقع کر سکتے ہیں۔

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

3: توکل کرنا

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

زبور 37:4-5

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 اُن 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 حدوں کو بڑھانے کا وقت ہے!

یہ مافوق الفطرت ترقی کا مشاہدہ کرنے کا وقت ہے!

یہ وقت ہے کہ ہم اپنی دعاؤں کو بہت زیادہ دلیری میں بدل دیں!

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

وقت آگیا ہے۔

ایک احتیاط

"صرف ایک جگہ ہے جہاں میری دُعائیں کبھی قبول نہیں ہوتی ہیں اور وہ جگہ ہے گولف کا میدان۔" بلی گراہم

یہ میرا اب 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 دُعا ہے جو آپ اپنے پری راؤنڈروٹین 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 دُعا آپ کے کام آتی ہے۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ یہ میرے لیے کیسے کام کرتی ہے، میرا فیس بک پیج چیک کریں یا میرا بلاگ پڑھیں۔ میں آپ کے لیے کچھ اپڈیٹس پوسٹ کروں گا۔

دلیرانہ دُعائیں کریں۔ عملی منصوبہ

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

میں پسند کروں گا کہ آپ اپنی دلیرانہ دُعائیں مجھے نجی 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 دُوں گا۔

توجہ #1:

محفوظ:

دلیر:

توجہ #2:

محفوظ:

دلیر:

توجہ #3:

حفوظ:

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 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 رُوح 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 دلیرانہ دعائیں کیا ہیں؟ جب آپ اُن دعاؤں کو کرتے ہیں تو آپ کیا محسوس کرتے ہیں؟ اُن دعاؤں کو کرتے وقت آپ کو کیا ہچکچاہٹ ہو سکتی ہے، اور آپ اس پر کیسے قابو پاسکتے ہیں؟

بونس سوال: آپ کے گولف گیم کے لیے کوئی دلیرانہ 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.

چھٹا باب

چلتے رہیں

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

گلٹیوں 9:6

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 یاد دگار نتیجہ یا اثر؛ بھلائی 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 ڈکنز کی طرح چوٹ لگی! درد اتنا بڑا تھا کہ میں اپنی دائیں کمر کی پتلون 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 دُنیا کے مشہور اینڈریوز کلینک کے آر تھوپیڈک سر جن نے مجھے بحالی 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 تھراپی سے گزرا اور پھر کالج کے سابق فٹ بال کوچ اور قریبی دوست جان سیکسن (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 صبح کے معمول میں داخل ہوا تو فوائد کو یاد رکھنا واضح تھا۔ اپنی زندگی میں پہلی بار، میں واقعی میں اپنے بائسپس اور ٹرائیسیپس پر "بمپس" (پٹھوں) کو بننے دیکھ سکتا تھا۔ ہمیشہ سے ایک پتلی فریم والا لڑکا رہنے کے بعد، میں اب ساٹھ 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 پُر 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 مسابقتی 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 سُنندر پر یعنی بحر قلزم پر باغی ہوئے۔"

زبور 7:106

آئیے اسے تسلیم کرتے ہیں: اپنی کاروباری زندگی میں اچھی چیزوں (فوائد) کو بھول جانا اور بُری چیزوں کو یاد رکھنا بہت آسان ہے۔ میری طرح، آپ کی روزمرہ کی قیادت آسانی سے جھڑپوں، 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 بنتا ہے۔ آج کاروبار میں پیدا ہونے والا پاگل پن ہمیشہ جاری، ہمیشہ منسلک، 365/7/24، 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 کون لاتا ہے؟ رُوح القدس تو نہیں لاتا۔۔۔ 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 مافوق الفطرت طور پر باختیار، رُوح سے بھرے پیشہ ور افراد کو نشانہ بنانا۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ہم اس بابرکت وقت کو بھی آسانی سے بھول جاتے ہیں جب رُوح القدس ہمارے کاروبار کے اندر منتقل ہو گیا ہے۔

میں بھی اُس کا شکار ہو جاتا ہوں۔ میں نے سیکھا ہے کہ مجھے روکنے، غور کرنے اور اُن 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 ہدایت 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؟

گزشتہ کل؟

بھولنا آسان ہے۔ اگرچہ رُوح القدس 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۔

اپنی 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 مددگار بخشے گا کہ ابد تک تمہارے ساتھ رہے۔"

یوحنا 14:16

ابھی 10 منٹ کا وقفہ لیں۔ اپنے فون، اپنے کمپیوٹر کو بند کریں اور زیادہ سے زیادہ، پس منظر میں کچھ حمدیہ موسیقی آہستہ سے بجائیں۔ اور خاموش ہو جائیں۔ اپنے اندر جھانکیں اور رُوح القدس سے رابطہ کریں۔ رُوح القدس سے پوچھیں کہ وہ آپ کو اپنے کاروبار میں اُسے اتارنے کے 10 فوائد کی فہرست میں مدد کرے۔

آپ کی فہرست ممکنہ طور پر کسی اور کی فہرست سے مختلف ہوگی۔ رُوحُ الْقُدُس آپ کے منفرد تحائف 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 الفاظ، اعمال، قابل پیمائش واپسی اور بہت کچھ شامل ہو سکتا ہے۔

میرے کاروبار میں رُوحُ الْقُدُس کو اتارنے 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 11:77

اس فہرست کو اگلے 30 دنوں تک ہاتھ میں رکھیں۔ دن میں کم از کم دو بار اس کو پڑھیں۔
اپنے فون میں یاد دہانی کی فہرست بنائیں۔ ہر آئٹم کو نوٹ کارڈ پر لکھیں۔ کارڈ کو اپنے باتھ روم 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 رُوح 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 اُس نے تیرے باپ دادا سے کھائی تھی قائم رکھے جیسا آج کے دن ظاہر ہے۔"

استثنا 8:18

خداوند آپ کو اپنے کاروبار میں پھلنے پھولنے کی طاقت دیتا ہے۔ آپ کے فوائد کی فہرست ایک مستقل یاد دہانی کے طور پر کام کرے گی کہ اُس کا رُوح آپ کے ذریعے آپ کے دشمنوں کو شکست دینے، اپنے پہاڑوں کو منتقل کرنے کے لیے کام کر رہا ہے۔ یہ آپ کو یاد دلائے گا کہ خدا تمام جلال کا مستحق ہے۔

6-2 ریکارڈ رکھیں

"اس لئے اے معزز تھیوفلس 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 تُو نے تعلیم پائی ہے اُن کی بچسکی مجھے معلوم ہو جائے۔"

لوقا 1:3-4

پچھلے حصے میں، "فوائد کو یاد رکھیں"، آپ نے اپنے آپ کو یاد دلانے کے طریقے کے طور پر وقت پر ایک نظر ڈالی ہے کہ ماضی میں آپ کے کاروبار میں رُوح القدس نے آپ کو کیسے متاثر کیا ہے۔

"ریکارڈ رکھیں" مستقبل پر مرکوز ہے۔ یہ ایک نصیحت ہے کہ ایک ریکارڈ رکھنے کا نظام شروع کریں جس میں آپ اپنے کاروبار میں رُوح 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"x8" چٹے 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 سیکشنز، کتاب اور بلاگ کے خیالات، اور کاروباری اثرات کے ریکارڈز کے لیے کافی جگہ موجود ہوتی ہے۔ میرا سیاہ جریدہ میرا ذاتی روحانی ترقی کا جریدہ ہے جس میں میں رُوح القدس 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 موہلر، بل جانسن، مائیک بکل، ٹوڈ وائٹ اور مزید کے پیغامات پوڈکاسٹ 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 دُعا کے لیے جاتا ہوں تو میں اپنا ذاتی روحانی جریدہ لیتا ہوں۔ جب میں پوڈکاسٹ سنتا ہوں یا 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 پیلے رنگ کے اہم انکشافات، 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 پیلے 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 ذریعے رُوح القدس کے اثرات کی اعلیٰ سطحوں کی طرف ترقی دینے اور نصیحت کرنے میں مدد ملے۔

مُنادی والے نوٹس اکثر ایک کاروباری تصوّر میں فٹ ہوتے ہیں جو خداوند مجھے شنیر کرنے کا کہتا ہے۔

میں اپنے دُعاۓ وقت اور عقیدت سے جو انکشافات حاصل کرتا ہوں وہ میری رُوح کو مربوط اور بصیرت کے اعلیٰ درجے کی طرف لے جاتا ہے۔

کاروباری جریدہ میری رُوح کو خُدا 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 القدس سے پوچھیں کہ ریکارڈ رکھنے کا کون سا نظام آپ کے لیے بہترین ہے؟ (کنجی 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 تو بات ہے۔ شروع کریں اور مت روکیں!

جیسا کہ آپ کرتے ہیں، آپ پیچھے مڑ کر دیکھیں گے کہ رُوح القدس نے آپ کے کاروباری منصوبوں، آپ کے لوگوں، آپ کے گاہکوں اور مزید کو کتنی بار متاثر کیا ہے۔

پھر، آپ چلتے رہیں گے اور آپ چلنا جاری رکھیں گے۔۔۔

6-3۔ تمام رُوحانی چیزیں خُدا کی نہیں ہیں

”کیونکہ ایسے لوگ جھوٹے رُسول اور دغا بازی سے کام کرنے والے ہیں اور اپنے آپ کو مسیح کے رُسولوں کے ہمشکل بنالیتے ہیں۔ اور کچھ عجیب نہیں کیونکہ شیطان بھی اپنے آپ کو نورانی فرشتہ کا ہمشکل بنالیتا ہے۔ پس اگر اُس کے خادم

بھی راستبازی کے خادموں کے ہمشکل بن جائیں تو کچھ بڑی بات نہیں لیکن اُن کا انجام اُن کے کاموں کے موافق ہو گا۔"

2- کرنتھیوں 13:11-15

روح نے مجھے یہ احتیاطی نوٹ شامل کرنے کی طرف راغب کیا کہ: ہر روحانی چیز خدا کی طرف سے نہیں ہے۔
دُشمن جھوٹ کا باپ ہے اور اُس میں کوئی سچائی نہیں ہے (یوحنا 8:44-45)۔ جیسا کہ آپ اپنے کاروبار میں
روح القدس 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 ایجنٹوں اور مالیاتی پیشہ ور افراد 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 سنا ہے)۔ سچائی کو دوسری 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 پہچاننا
اتنا ہی آسان ہو گا۔

2- صرف مافوق الفطرت پر توجہ مرکوز نہ کریں

در حقیقت، رُوح القدس مافوق الفطرت طریقوں سے حرکت کرتا ہے۔ ہماری نجات سب سے زیادہ ڈرامائی اور واضح مثال ہے۔ پھر بھی میں آپ کو خبردار کرتا ہوں کہ کام پر صرف رُوح کے مافوق الفطرت مظہر کی تلاش نہ کریں۔ کیا رُوح 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 تناؤ، 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 رُوح 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، ”اُن روحانی باتوں کو نظر انداز نہ کرو جو مافوق الفطرت ہیں۔“

3۔ کیا یہ دُرست ہے؟

”اپنے آپ کو خدا کے سامنے مقبول اور ایسے کام کرنے والے کی طرح پیش کرنے کی کوشش کر جس کو شرمندہ ہونا نہ پڑے اور جو حق کے کلام کو دُرستی سے کام میں لاتا ہو۔“

2۔ 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 رُوح 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 رُوح 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 یافتہ رہیں

"تاکہ دانا آدمی سُکر علم میں ترقی کرے اور فہیم آدمی دُرست مشورت تک پہنچے۔"

امثال 5:1

کاروباری کوچ، سرپرست، عہدی گروپ یا رُوحانی مشیر کے ساتھ کام کرنے کے لیے آپ کے لیے یہ میرا بے باک نعرہ 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 اُن سے سیکھنے کے لیے تیار ہوتے ہیں۔ اِس کی وجہ شاید یہ ہے کہ وہ بہت مغرور ہیں یا بہت "مصروف" ہیں یا پھر جو ابدہ ہونے سے بہت ڈرتے ہیں۔

تاہم، جو لوگ پیشہ ورانہ اور رُوحانی مشیروں کی تلاش کرتے ہیں وہ ایک عاجز رُوح کے مالک ہوتے ہیں جو سیکھنے، بڑھنے اور وہ سب کچھ بننے کی خواہش رکھتے ہیں جو خُدا نے اُنہیں بنانے کے لئے ڈیزائن کیا تھا۔

برسوں سے، میرے پاس پیشہ ورانہ اور رُوحانی کوچز، 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 اِس کی ضرورت ہے۔۔۔ یہاں تک کہ کتاب کے مُصنّفین کو بھی۔

میرا 31 قدمی کوچنگ احتسابی فارمولا

"پھر اُس نے کہا جس کے سُننے کے کان ہوں وہ سُن لے۔"

ٹھیک ہے، میں اپنے سب سے طاقتور اور آسان کوچنگ فارمولوں میں سے ایک فارمولا بتانے لگا ہوں، کچھ اتنا آسان کہ بہت سے لوگ اس کا مذاق اڑاتے ہیں۔

اس کے باوجود کاروباری پیشہ ور افراد جو اس 3 قدمی ماڈل کو اپناتے ہیں انہوں نے 90 دنوں سے بھی کم وقت میں تبدیلی کے نتائج کا تجربہ کیا ہے۔

ان مخصوص اہداف 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 قابل حصول اور چیلنجنگ ہے۔ اس کے بعد، میرا کردار پیش رفت کو چیک کرنے، ایڈجسٹ کرنے اور تکمیل 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 مسابقتی 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% er 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 کوچ، سرپرست، یا مشیر تلاش
کریں۔ مجھ پر بھروسہ کریں... جب آپ کے پاس تھوڑا 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 پیشکش ہے۔

خفیہ طور پر اپنی "Start-Stop-Continue List" مجھے hello@DrJimHarris.com پر ای میل کریں۔ میں جواب دوں گا کہ مجھے آپ کی فہرست موصول ہوئی ہے اور رُوح کے اشارے پر کوئی بھی تبصرہ پیش کروں گا۔

پھر، میں آپ کی پیشرفت 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 تم جا کر سب قوموں کو شاگرد بناؤ اور ان کو باپ اور بیٹے اور رُوح القدس کے نام سے بپتسمہ دو۔ اور ان کو یہ تعلیم دو کہ ان سب باتوں پر عمل کریں جن کا میں نے تم کو حکم دیا اور دیکھو میں دُنیا کے آخر تک ہمیشہ تمہارے ساتھ ہوں۔"

متی 28:19-20

آخر میں، یہ سب اثر کے بارے میں ہے۔ زمین پر ہمارے کام کا اندازہ اس بات سے لگایا جائے گا کہ ہم اس گھرے ہوئے سیارے یعنی زمین کو خوشخبری کے ساتھ کس حد تک متاثر کرتے ہیں۔

"اور ان سے مل کر ان کو حکم دیا کہ یروشلیم سے باہر نہ جاؤ بلکہ باپ کے اُس وعدہ کے پورا ہونے کے منتظر رہو جس کا ذکر تم مجھ سے سُن چکے ہو۔ کیونکہ یوحنا نے تو پانی سے بپتسمہ دیا مگر تم تھوڑے دنوں کے بعد رُوح القدس سے بپتسمہ پاؤ گے۔" (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 حتمی اثر کے لیے بہتر فائدہ اٹھا سکتے 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 شاباش! تو تھوڑے میں دیانتدار رہا۔ میں
تجھے 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 مُباحثہ

اپنے کاروبار میں رُوح 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 جوابدہ رکھ سکتا ہے؟

اپنی "اسٹارٹ-اسٹاپ-جاری رکھیں" کی فہرستیں شیئر کریں۔ احتسابی پارٹنر کے ساتھ اپنی فہرست کا اشتراک کریں اور 30 دن کے احتساب کا شیڈول / نظام بنائیں۔

ایک کاروبار یا روحانی کوچ رُوح القدس کے ساتھ آپ کے چلنے کو کیسے بہتر بنا 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۔۔۔ زیرِ قیادت رہیں!

پادری کیتھ مور

20 کلیدی آیات

یہاں 20 کلیدی آیات ہیں جو آپ کو اپنے غیر مُنصفانہ مُسابقتی نفع کو دُور کرنے میں مدد کرنے کے لیے حِفْظ کرنے کی ضرورت ہے۔

اِن کو ہمیشہ اپنے ذہن میں رکھیں۔
اِن الفاظ کو اپنے دل کی گہرائیوں میں دفن کریں۔

1: "ہر وقت خوش رہو۔ بلاناغہ دُعا کرو۔ ہر ایک بات میں شکر گزاری کرو کیونکہ مسیح یسوع میں تمہاری بابت خُدا کی یہی مرضی ہے۔ رُوح کو نہ بُجھاؤ۔"

1- تھسلنیکوں 5:16-19

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 خُداوند یسوع سے پائی ہے پوری کروں یعنی خُدا کے فضل کی خوشخبری کی گواہی دوں۔ اور اب دیکھو میں جانتا ہوں کہ تم سب جن کے درمیان میں بادشاہی کی منادی کرتا پھر امیر امنہ پھر نہ دیکھو گے۔"

اعمال 20:24-25

3: "رُوح خُود ہماری رُوح کے ساتھ مل کر گواہی دیتا ہے کہ ہم خُدا کے فرزند ہیں۔"

رُومیوں 8:16

4: "نہ دُنیا سے محبت رکھو نہ اُن چیزوں سے جو دُنیا میں ہیں۔ جو کوئی دُنیا سے محبت رکھتا ہے اُس میں باپ کی محبت نہیں۔ کیونکہ جو کچھ 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۔"

1- یوحنا 2: 15-16

5: "اور میں باپ سے درخواست کروں گا تو وہ تمہیں دوسرا مددگار بخشے گا کہ ابد تک تمہارے ساتھ رہے۔ یعنی رُوح حق جسے دُنیا 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۔"

یوحنا 14: 16-17

6: "اِس لئے کہ جتنے خدا کے رُوح کی ہدایت سے چلتے ہیں وہی خدا کے بیٹے ہیں۔"

رُومیوں 8: 14

7: "اُس کے لئے دربان دروازہ کھول دیتا ہے اور بھیڑیں اُس کی آواز سُنتی ہیں اور وہ اپنی بھیڑوں کو نام بنام بلا کر باہر لے جاتا ہے۔ جب وہ اپنی سب بھیڑوں کو باہر نکال چکتا ہے تو اُن کے آگے آگے چلتا ہے اور بھیڑیں اُس کے پیچھے پیچھے ہو لیتی ہیں کیونکہ وہ اُس کی آواز پہچانتی ہیں۔"

یوحنا 10: 3-4

8: "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 اُن کو رُوح کے وسیلہ سے ظاہر کیا کیونکہ رُوح سب باتوں بلکہ خدا کی تہ کی باتیں بھی دریافت کر لیتا ہے۔ کیونکہ انسانوں میں سے

کون کسی انسان کی باتیں جانتا ہے سوا انسان کی اپنی رُوح کے جو اُس میں ہے؟ اسی طرح خدا کے رُوح کے سوا کوئی خدا کی باتیں نہیں جانتا۔"

1- کرنتھیوں 2:9-11

9: "مگر ہم نے نہ دُنیا کی رُوح بلکہ وہ رُوح پایا جو خدا کی طرف سے ہے تاکہ اُن باتوں کو جانیں جو خدا نے ہمیں عنایت کی ہیں۔"

1- کرنتھیوں 2:12

10: "لیکن جب وہ یعنی رُوح 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 سُنیا گا وہی کہے گا اور تمہیں آئندہ کی خبریں دے گا۔"

یوحنا 16:13

11: "سارے دل سے خداوند پر توکل کر اور اپنے فہم پر تکیہ نہ کر۔ اپنی سب راہوں میں اُسکو پہچان اور وہ تیری راہنمائی کریگا۔"

امثال 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 ہوگی"

گنتی 24:14

14: "جو کام کرو جی سے کرو۔ یہ جان کر کہ خداوند کے لئے کرتے ہو نہ کہ آدمیوں کے لئے۔"

کلیوں 23:3

15: "کیونکہ روح القدس نے اور ہم نے مناسب جانا کہ ان ضروری باتوں کے سوا تم پر اور بوجھ نہ ڈالیں۔"

اعمال 28:15

16: "مانگو تو تم کو دیا جائے گا۔ ڈھونڈو تو پاؤ گے۔ دروازہ کھٹکھٹاؤ تو تمہارے واسطے کھولا جائے گا۔"

متی 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 خادموں سے کہا جو کچھ یہ تم سے کہے وہ کرو۔"

یوحنا 5:2

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

1-تواریخ 4:10

20: "ہم نیک کام کرنے میں ہمت نہ ہاریں کیونکہ اگر بے دل نہ ہوں گے تو عین وقت پر کاٹیں گے۔" گلتيوں 6:9

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، مُشیر اور سرپرست کے طور پر کام کرتے ہیں کہ کیسے رُوح کی زیرِ قیادت زندگی گزاری جائے تاکہ یسوع دُنیا بھر میں اپنے کاروباری لوگوں کے لیے وہ تمام کامیابیاں عطاء 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 سیڑھیاں چڑھ رہے تھے۔ بعد میں اُنہوں نے، اپنی تقریری اور کنسلٹنگ کمپنی بنانے کے لیے اُس فرم کو چھوڑ دیا جہاں اُنہوں 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، انٹرویوز، اور گہری تعلیمات کے ذریعے، آپ کاروبار میں اپنے غیر منصفانہ مسابقتی نفع کو کھولنے کے لیے رُوح القدس کی مافوق الفطرت حکمت اور راہنمائی کو حاصل کرنے کا طریقہ سیکھتے ہیں۔ مزید جاننے کے لیے اس ویب سائٹ JCCEOS.COM پر تشریف لائیں۔

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 ور افراد پر مشتمل ہے جن کی قیادت رُوح القدس کی طرف سے کی جاتی ہے اور وہ اپنے پیشوں کے ماہر ہیں۔ ہمارے مشیروں سے ذاتی طور پر جڑنے کے لیے www.Dynatos.Global ویب سائٹ ملاحظہ فرمائیں۔

www.DrJimHarris.com اپنے بہت سے مفت وسائل تک رسائی حاصل کرنے اور بادشاہی کاروباری

تبدیلیوں کے لیے تخت روم کے انکشافات کے ساتھ دُنیا بھر میں بورڈ رومز پر حملہ کرنے میں مدد کرنے کے لیے ڈاکٹر جم ہیرس منسٹریز کے ساتھ شراکت داری کریں اور اُن کی ویب سائٹ پر تشریف لائیں۔۔

رابطہ:

ڈاکٹر جم ہیرس منسٹریز

2015 کیمر ون ڈرائیو

پینسا کولا، FL 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
www.HighBridgeBooks.com/contact کے ذریعے High Bridge Books سے رابطہ کریں۔