اگست
2024

BEEMAKAR
Monthly Karachi

بیمہ کار

theinsurerbeemakar.com

اداریہ زندگی بدلنے والے بنیے

یوم آزادی کے موقع پر یونائیٹڈ انشورنس گروپ کے چیئرمین میاں ایم اے شاہد کیک کاٹ رہے ہیں

جناب عمیر عتیق ہیڈ آف مارکیٹنگ ای ایف یو جنرل، شوکت خانم ایوارڈ وصول کر رہے ہیں

پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ اور حبیب انشورنس کا معاہدہ: خالد حامد چیئرمین پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ اور سید اطہر عباس چیف ایگزیکٹو حبیب انشورنس معاہدے پر دستخط کر رہے ہیں

یوم آزادی کے موقع پر سلام تکافل کے چیف ایگزیکٹو رضوان حسین کے ہمراہ گروپ فوٹو

اسٹیٹ لائف حیدرآباد ریجن کے زونل ہیڈز کانفرنس کے موقع پر ریجنل چیف حیدرآباد صدیق اکبر کے ہمراہ گروپ فوٹو

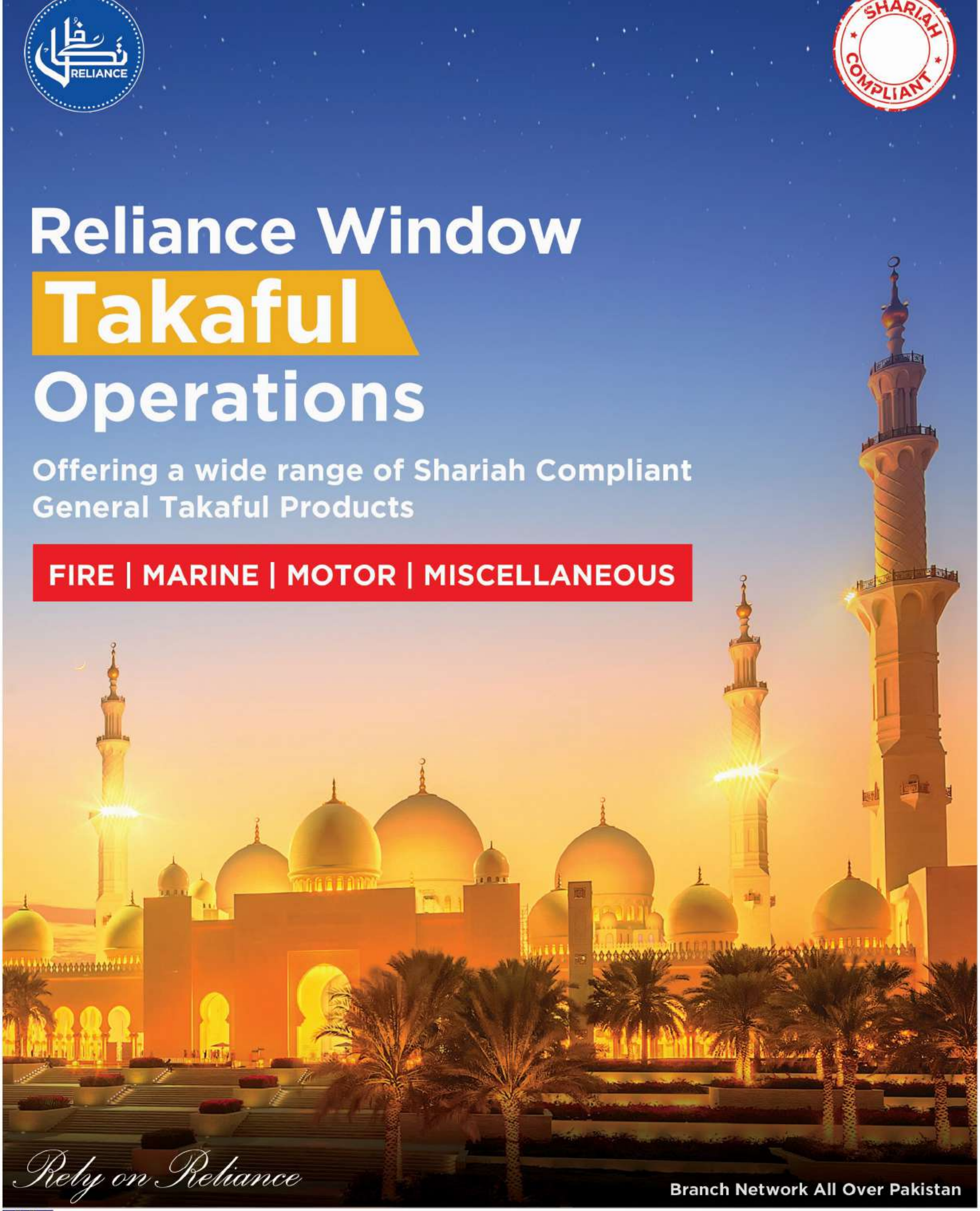
پاک ۔قطر فیملی تکافل نے CXO گلوبل فورم کے زیراہتمام ایلیویٹ 2024 میں "لیڈنگ تکافل کمپنی" ایوارڈ جیت لیا

آئی اے پی ایگزیکٹو کمیٹی کے غیر معمولی جنرل باڈی اجلاس میں لائف انشورنس، فیملی تکافل اور جنرل انشورنس کے نمائندوں کی شرکت

داؤد فیملی تکافل کی دوسری سہ ماہی کی سینئر سیلز مینجمنٹ میٹنگ رائل سوئس ہوٹل لاہور میں منعقد ہوئی

انشورنس ایسوسی ایشن پاکستان کے وائس چیئرمین ڈاکٹر بخت جمال نے وفاقی محتسب انشورنس ممتاز علی شاہ سے ان کے دفتر میں ملاقات کی، اس موقع پر ان کے ہمراہ بیرسٹر ولی سومرو منیجر لیگل آدم جی لائف بھی موجود ہیں

ملک کی نو انشورنس کمپنیوں نے سی ڈی سی کے ساتھ پاکستان کی پہلی سینٹرلائزڈ آٹو انشورنس ریپوزٹری کے قیام کے لیے ایک ایم او یو پر دستخط کیے ہیں



RIC
Reliance Insurance Company Limited
Head Office: Reliance Insurance House, 181-A, Sindhi Muslim Co-operative Housing Society (SMCHS) Karachi - 74400 www.relianceins.com
RATED 'A'

Registration No.MC-1436
www.beemakar.com
twitter.com/beemakar
facebook.com/Beemakr
linkedin.com/in/ata-khan-42a05154

چیف ایڈیٹر: عطا محمد تبسم
مینجنگ ایڈیٹر: ایاز خان
ایڈیٹر: رئیس اختر
ایسوسی ایٹ ایڈیٹرز: افضل کریم
مشاورت: جنید خان
محمد افضل جنجوعہ
محمد اسلم صابر
صغیر احمد
تاثیر یوسف مخدوم
محمد سرور
ڈیزائننگ/گرافکس: تنویر انجم
tanveeranjum@live.com
0321-9299088

خط و کتابت اور سالانہ خریداری کے لیے بینک ڈرافٹ یا پے آرڈر Monthly Beemakar کے نام پر اس پتے پر بھیجیں:

ایڈیٹر بیمہ کار، R-3، Row-05، بلاک A، نیشنل سیمنٹ ہاؤسنگ سوسائٹی گلشن اقبال، بلاک A-10، کراچی

طابع فضلی سنز، اُردو بازار، کراچی

قیمت فی شمارہ 250 روپے
سالانہ خریداری 2500 روپے

تصاویر اور خبریں ای میل کریں:
beemakar@gmail.com

ایس ایم ایس:
0312-2220939

A Banking Insurance News Magazine
Monthly BEEMAKAR Karachi
بیمہ کار
جلد نمبر 34 | اگست 2024ء | شمارہ نمبر 08

اِس شمارے میں

- اداریہ
  زندگی بدلنے والے بنیے!
- ای ایف یو جنرل کو
  شوکت خانم کارپوریٹ سوشل رسپانسبلٹی ایوارڈ
- ''انشورنس کا موجودہ ڈیجیٹل انفراسٹرکچر''
  سروے رپورٹ
- آدم جی انشورنس کمپنی لمیٹڈ نے
  Ufone 4G کے ساتھ شراکت داری کا معاہدہ
- پاک ویلز کار میلہ کراچی 2024 میں
  EFU جنرل انشورنس کی شرکت
- داؤد فیملی تکافل کی سیلز مینجمنٹ کانفرنس
- اسٹیٹ لائف سینٹرل زون لاہور
  ایریا آفس 9046 کی تقریب
- محنت اور مستقل مزاجی سے
  سب کچھ ممکن ہے، محمد عابد سیلز کوچ
- کامیاب افراد میں کیا خوبیاں ہوتی ہیں، بینش جمیل
- اچھا خیال ہو تو آزمائیں ضرور۔ عطا محمد تبسم
- کام کی فکر کریں مگر کتنی۔ قاسم علی شاہ
- فائر وال کیا ہے کیسے کام کرتا ہے۔ وقاص ریاض
- سوشل میڈیا کتنی تربیت کتنی تباہی

اداریہ
زندگی بدلنے والے بنیے

ای ایف یو جنرل کو شوکت خانم کارپوریٹ سوشل رسپانسبلٹی ایوارڈ

''انشورنس کا موجودہ ڈیجیٹل انفراسٹرکچر''

آدم جی انشورنس کمپنی لمیٹڈ نے Ufone 4G کے ساتھ شراکت داری کا معاہدہ

پاک ویلز کار میلہ کراچی 2024 میں EFU جنرل انشورنس کی شرکت

اچھا خیال ہو تو آزمائیں ضرور
عطا محمد تبسم

کام کی فکر کریں مگر کتنی
قاسم علی شاہ

محنت اور مستقل مزاجی سے سب کچھ ممکن ہے، محمد عابد سیلز کوچ

کامیاب افراد میں کیا خوبیاں ہوتی ہیں، بینش جمیل

اداریہ

زندگی بدلنے والے بنیے

مسٹر پیٹ بارلو ایک سرکس کے ماسٹر ٹرینر ہیں۔ وہ سرکس میں کتوں اور گھوڑوں کے کرتب دکھاتے ہیں، اور انھیں کرتبوں کے لیے سدھاتے ہیں۔ وہ جب اناڑی کتوں کو سدھاتے ہیں تو جوں ہی کوئی کتا پہلے سے تھوڑی ترقی دکھاتا تو مسٹر پیٹ اس کی پیٹھ ٹھونکتے، اسے شاباش دیتے، اسے گوشت کھلاتے اور اس پر فخر کا اظہار کرتے ہیں۔ جانوروں کو سدھانے والے ٹرینر صدیوں سے اسی اصول پر عمل پیرا ہیں۔ حیرانی کی بات یہ ہے کہ ہم جانوروں کو سدھانے اور ان کے طور طریقے بدلنے کے لیے جو طریقے استعمال کرتے ہیں۔ وہ انسانوں کو بدلنے کے لیے کیوں نہیں استعمال کرتے۔ ہم انھیں سخت سست کہنے اور سرزنش کرنے کے بجائے، ان کی تعریف کیوں نہیں کرتے۔ ہمیں کسی نو آموز کی معمولی سے معمولی ترقی کو بھی سراہنا چاہیئے۔ اس طرح دوسرے افراد میں بھی ترقی کرنے کی امنگ پیدا ہوتی ہے۔ ایک نوجوان ادیب جس نے بے شمار کہانیاں لکھی جو رسالوں میں شائع نہ ہو سکی۔ لیکن ایک ایڈیٹر نے اس کی ایک کہانی شائع کی اور اس کی تعریف کی، اس پر اس میں اس قدر جوش و ولولہ پیدا ہوا کہ اس کی زندگی بدل گئی۔ وہ عالمگیر شہرت کا مالک ناول نگار چارلس ڈکنز کے نام سے مشہور ہوا۔

لوگوں کو بدلنا کوئی بڑی بات نہیں ہے۔ اگر ہم ان میں یہ احساس پیدا کردیں کہ ان کے اندر عظیم کارنامے پیدا کرنے کی صلاحیتیں دفن ہیں تو نہ صرف ہم انھیں بدل سکتے ہیں بلکہ ان کی کایا پلٹ سکتے ہیں۔ ایک ماہر نفسیات کہتے ہیں کہ ہم اپنے جسمانی اور دماغی قوٰی کے ایک ادنٰی حصے سے کام لیتے ہیں۔ سچ مچ آپ بے پناہ صلاحیتوں کے مالک ہیں۔ جس سے آپ بہت کم کام لیتے ہیں۔ آپ میں یہ سحر انگیز خوبی ہے کہ اپ لوگوں کی زندگی کو تبدیل کردیں، یہ لوگوں کو ان کے اندر کی صلاحیتوں پر توجہ دلانے، ان کی حوصلہ افزائی کرنے، ان کو مقابلوں میں حصہ لینے کی صلاحیت ہے۔ اس لیے اپنے ساتھیوں کی معمولی سے معمولی ترقی کی تعریف کیجیئے۔ ان کی کامیابی کی دل کھول کر داد دیجیئے اور جی بھر کر قدر دانی کیجیئے۔

ایس ای سی پی کے تحت آگاہی سیشن

ایس ای سی پی نے انشورنس انڈسٹری کے شرکا کے لیے رسک بیسڈ کیپٹل (آر بی سی) کے نظام کا جائزہ اور حال ہی میں متعارف کرائے گئے آر بی سی ٹیمپلیٹس کی آگاہی فراہم کرنے کے لیے ایک سیشن کا انعقاد کیا۔ اجلاس میں انشورنس انڈسٹری کے سی ای اوز، فنانس اور رسک پروفیشنلز، اور پاکستان سوسائٹی آف ایکچوریز اور انسٹی ٹیوٹ آف چارٹرڈ اکاؤنٹنٹس آف پاکستان کے ایکچوریل نمائندگان اور اکاؤنٹنگ ماہرین نے شرکت کی۔ کمشنر انشورنس، عامر خان نے موجودہ سالوینسی نظام کو بین الاقوامی معیار کے ساتھ ہم آہنگ کرنے کی ضرورت پر زور دیا۔ عامر نے کہا کہ خطے اور بین الاقوامی سطح پر سرمائے اور سالوینسی کی ضروریات کے لیے زیادہ خطرے پر مبنی نقطہ نظر کو اپنانے کے بعد، پاکستان کو اب عالمی انشورنس انڈسٹری کی جانب سے ایک آؤٹ لیئر کے طور پر دیکھا جا رہا ہے۔

اسٹیٹ لائف حیدرآباد ریجن کے زونل ہیڈز کانفرنس ریجنل آفس حیدرآباد میں منعقد ہوئی۔ اس موقع پر ریجنل چیف حیدرآباد صدیق اکبر کے ہمراہ گروپ فوٹو

پاک۔قطر فیملی تکافل نے CXO گلوبل فورم کے زیر اہتمام ایلیویٹ 2024 میں "لیڈنگ تکافل کمپنی" ایوارڈ جیت لیا، یہ ایوارڈ PQFTL کے ڈیجیٹل طور پر فعال اور ٹیکنالوجی سے چلنے والے حل کے عزم کا اعتراف کرتا ہے

آدم جی انشورنس کمپنی لمیٹڈ نے Ufone 4G کے ساتھ شراکت داری کا معاہدہ کیا، یہ ٹیلی کمیونیکیشن انڈسٹری کا پہلا ہیلتھ انشورنس معاہدہ ہے، جس میں ٹاپ فرنچائز مالکان اور ان کے خاندانوں کو مالی تحفظ دیا جائے گا

ای ایف یو جنرل کو شوکت خانم کارپوریٹ سوشل رسپانسبلٹی ایوارڈ دیا گیا

ای ایف یو جنرل کو شوکت خانم کارپوریٹ سوشل ریسپانسبلٹی ایوارڈ دیا گیا ہے۔ یہ ایوارڈ ای ایف یو جنرل کی (CSR) کمیونٹی کے لیے ان کی شاندار شراکت کے اعتراف میں دیا گیا ہے۔ ای ایف یو ان اداروں کو پہچاننے اور ان کی حمایت کرنے کے لیے پرعزم ہیں جو سماجی خدمت کا کام کر رہے ہیں۔ صحت کی دیکھ بھال کا شعبہ اور معاشرے کے کم مراعات یافتہ طبقے کی دیکھ بھال کے شعبے میں شوکت خانم CSR ایوارڈ کمپنی کے جاری کام کو تسلیم کرتا ہے۔۔ ای ایف یو جنرل معاشرے پر مثبت اثر ڈالنے کے لیے پرعزم ہے۔ اس موقع پر شوکت خانم میموریل کینسر اسپتال اینڈ ریسرچ سینٹر کے سی ای او، جناب عمیر عتیق ہیڈ آف مارکیٹنگ ای ایف یو جنرل کو ایوارڈ دے رہے ہیں۔

پاک ویلز کار میلہ کراچی 2024 میں EFU جنرل انشورنس کی شرکت

ای ایف یو جنرل انشورنس نے کراچی ایکسپو سینٹر میں پاک ویلز کار میلہ 2024 میں شرکت کی۔

پورے دن کے اس ایونٹ میں کاروں کے شوقین افراد اور حقیقی خریداروں نے بڑی تعداد میں شرکت کی۔ نمائش میں گاڑیوں سے متعلق مصنوعات اور ایک ہی چھت کے نیچے دستیاب تھیں۔ اس موقع پر مختلف کاروں کی نمائش، اور انشورنس تحفظ کی خدمات کے لیے ای ایف یو جنرل کی ٹیم موجود تھی۔ اس موقع پر موٹر انشورنس کی اہمیت کو اجاگر کرنے کے لیے صارفین کے آگاہی فراہم کی گئی۔

انیس الحق زونل ہیڈ اسٹیٹ لائف فیصل آباد ویسٹرن زون، چوہدری محمد دلبر کو 15 لاکھ 34 ہزار کا میچورٹی چیک پیش کر رہے ہیں

انشورنس ایسوسی ایشن پاکستان کے وائس چیرمین ڈاکٹر بخت جمال نے وفاقی محتسب انشورنس ممتاز علی شاہ سے ان کے دفتر میں ملاقات کی، اس موقع پر انکے ہمراہ بیرسٹر ولی سومرو منیجر لیگل آدم جی لائف بھی موجود ہیں

ایس ای سی پی نے آئی جی آئی لائف کو بطور پنشن فنڈ منیجر خدمات انجام دینے کی منظوری دے دی

سکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی) نے رضا کارانہ پنشن سسٹم رولز 2005 کے تحت لائف انشورنس کمپنی میسرز آئی جی آئی لائف انشورنس لمیٹڈ کو پنشن فنڈ مینجر کے طور پر خدمات انجام دینے کی منظوری دے دی ہے۔

سکیورٹی ایکسچینج کمیشن آف پاکستان کی جانب سے جاری پریس ریلیز کے مطابق رضا کارانہ پنشن سسٹم رولز کے تحت قائم کردہ پنشن فنڈز سے تنخواہ دار اور نجی کاروبار کرنے والے افراد کو بچت اور سرمایہ کاری کا موقع ملتا ہے، جس سے ان کو ریٹائرمنٹ کے بعد بھی کمائی آتی رہتی ہے۔ اس اسکیم کے تحت ایمپلائرز اپنے ملازمین کی جانب سے بھی پنشن فنڈز میں بھی حصہ ڈال سکتے ہیں۔ ایس ای سی پی کا ماننا ہے کہ پنشن اور انشورنس میں طویل مدتی پروڈکٹس کی حیثیت سے قدرتی ہم آہنگی ہے اور لائف انشورنس کمپنیوں کا پنشن مارکیٹوں میں شامل ہونا خوش آئند بات ہے۔ لائف انشورنس کمپنیوں کو پنشن کے انتظامی شعبے میں شامل کرنے سے اس شعبے کو فروغ ملے گا۔

”انشورنس کے موجودہ ڈیجیٹل انفراسٹرکچر“ پر سروے رپورٹ

سکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان نے ”انشورنس کے موجودہ ڈیجیٹل انفراسٹرکچر“ کی صورتحال کا جائزہ لینے کیلئے کئے گئے سروے کے نتائج شائع کیے ہیں۔ اس جامع تجزیے کی بنیاد پر ایس ای سی پی نے رپورٹ شائع کی ہے جس میں اپنے بیمہ شدہ پاکستان کے 5 سالہ سٹریٹجک پلان کے تحت ڈیجیٹلائزیشن کے ذریعے انشورڈ پاکستان کے منصوبے کا روڈ میپ پیش کیا ہے۔

ای ایف یو لائف پنشن سیونگز کے منظر نامے کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرنے کیلئے تیار ہے: چیف ایگزیکٹیو محمد علی احمد

ای ایف یو لائف پاکستان میں پنشن سیونگز کے منظر نامے کو بہتر بنانے میں ایک اہم کردار ادا کرنے کیلئے تیار ہے جو عالمی بہترین حکمت عملیوں کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔ 205 ارب روپے سے زائد اثاثہ جات کے ساتھ، کمپنی ملک کی سب سے بڑی اثاثہ مینجمنٹ کمپنیوں میں سے ایک ہے۔ ای ایف یو لائف کے مینجنگ ڈائریکٹر اور چیف ایگزیکٹو آفیسر محمد علی احمد نے کہا کہ ہم ای ایف یو لائف کو آج اور مستقبل کے مواقع اور چیلنجز کا سامنا کرنے کے لئے اقدامات کررہے ہیں اور SECP سے بطور پنشن فنڈ مجرو رجسٹریشن حاصل کرنا کمپنی کے لےق ایک اہم سنگ مل ہے۔ بہت جلد، ہم ایک نئی بزنس لائن شروع کریں گے۔ ہمارا مقصد اپنے ساتھی پاکستانو ں کو محفوظ اور مالی طور پر خودمختار ریٹائرمنٹ کے لےن ضروری سہولت اور وسائل فراہم کرنا ہے، جس سے انہں ان کے مالی مستقبل پر اعتماد حاصل ہو۔ ہم سمجھتے ہس س کہ ہمارے ملک کے معاشی استحکام کے لے رپنشن کا مضبوط نظام بہت ضروری ہے۔ یہ رجسٹریشن نہ صرف مالاتی حل کی مکمل رینج پیشے کرکے اپنے صارفنر کی بہتر خدمت کرنے کی ہماری صلاحتو کو بڑھاتی ہے بلکہ پاکستان کے مالاقتی ماحولانتی نظام مس ص تعاون کرنے کے ہمارے عزم کو بھی مضبوط کرتی ہے۔

جناب منیر احمد ناز صاحب زونل ہیڈ اسٹیٹ لائف انشورنس ساہیوال زون اور سیکٹر ہیڈ شفقت عباس خان اور ایریا منیجر چوہدری جمیل اختر نے فاؤنڈیشن کورس کی اختتامی تقریب میں شرکت کرکے ہارون آباد سیکٹر کے تمام ایس آر کو شاندار قسم کی موٹیویشن دی۔ اور اچھی کارکردگی کرنے والے ورکروں کو مالائیں پہنائیں اور ان کو شاباشی دی۔ اس موقع پر زونل ہیڈ منیر احمد ناز صاحب نے کورس کروانے والے ٹرینر چوہدری محمد عباس کو بھی مالائیں پہنائیں

پاکستان کی پہلی ڈیجیٹل آٹو انشورنس ریپوزیٹری کے قیام کے لیے مفاہمت نامے پر دستخط

سکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی) کی جاری کردہ ریگولیٹری گائیڈ لائنز کی رہنمائی میں نو انشورنس کمپنیوں نے پاکستان کی پہلی سینٹرلائزڈ آٹو انشورنس ریپوزیٹری کے قیام کے لیے سینٹرل ڈیپازٹری کمپنی آف پاکستان (سی ڈی سی) کے ساتھ مفاہمت نامے پر دستخط کیے ہیں جس کے تحت سی ڈی سی ایک خودکار ریپازٹری کے قیام کے لیے تکنیکی معاونت فراہم کرے گا۔

اس حوالے سے سی ڈی سی ہاؤس میں منعقد ہونے والی مفاہمت نامے پر دستخط کی تقریب میں چیئرمین ایس ای سی پی عاکف سعید، کمشنر انشورنس عامر خان، چیرمین سی ڈی سی فرخ سبرواری، چیف ایگزیکٹو بیدی الدین اکبر، پاکستان اسٹاک ایکسچینج کی چیرپرسن ڈاکٹر شمشاد اختر اور انشورنس انڈسٹری کے نمائندوں نے شرکت کی۔

ڈیجیٹل آٹو انشورنس ریپازٹری کمپنیوں کو ڈیٹا پر مبنی فیصلہ سازی میں سہولت فراہم کرے گا اور پاکستان میں آٹو انشورنس کی انڈر رائٹنگ کے طریق کار میں انقلابی اور مثبت اصلاحات کا باعث ہوگی۔

زونل ہیڈ میرپور زون آزاد کشمیر ساجد اقبال اور سیکٹر ہیڈ مرزا خالد محمود، ماہ اپریل میں مقابلہ جیتنے پر امان حیدر سیلز منیجر کو مبارکباد دے رہے ہیں

شاہین انشورنس کمپنی اور حبیب میٹروپولیٹن بینک میں مفاہمت

شاہین انشورنس کمپنی لمیٹڈ اور حبیب میٹروپولیٹن بینک کے درمیان حال ہی میں ایک مفاہمت کی یادداشت پر دستخط ہوئے، جس میں حبیب میٹروپولیٹن بینک کی فنانس کردہ گاڑیوں کی جنرل اور تکافل انشورنس، شاہین انشورنس کے ذریعے کی جائے گی۔ شاہین انشورنس کی جانب سے ان کے چیف مارکیٹنگ آفیسر سہیل قدوائی اور حبیب میٹروپولیٹن بینک کی جانب سے ان کے یونٹ ہیڈ کنزیومر پراڈکٹس سید فہیم الاسلام نے معاہدے پر دستخط کئے۔ شاہین انشورنس کا شمار، جنرل اور تکافل انشورنس، میں پاکستان کی تیز ترین ترقی کرنے والی ایس ای سی پی سے لائسنس یافتہ کمپنیوں میں ہوتا ہے۔ تقریب کے شرکاء میں شاہین انشورنس کی جانب سے ان کے چیف ایگزیکٹو آفیسر رضوان اختر، چیف فنانشل آفیسر نثار المانی اور دونوں اداروں کے دیگر سینئر عہدیداران بھی شریک ہوئے۔

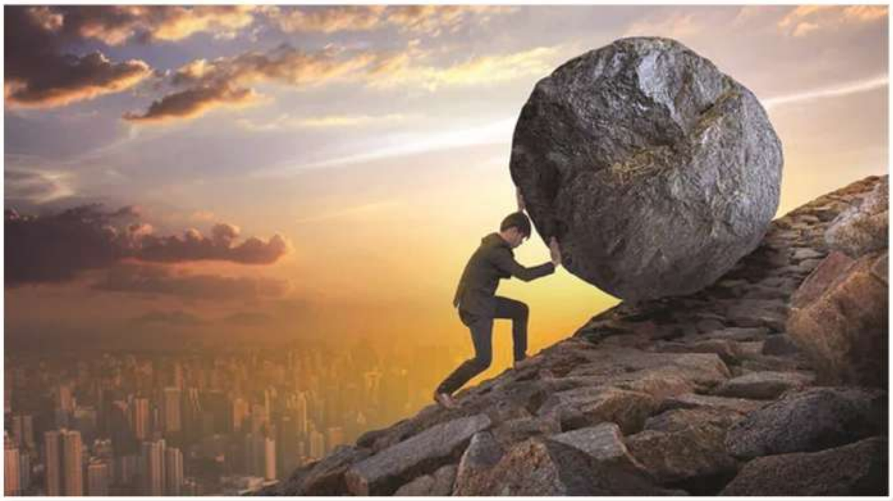
محمد عابد
سیلز کوچ، ٹرینر، اسپیکر

محمد عابد آئی جی آئی لائف انشورنس لمیٹڈ میں سیلز بینکا ایشورینس نارتھ کے ریجنل ہیڈ ہیں، وہ انشورنس انڈسٹری میں ایک تجربہ کار پیشہ ور، اور ایک متاثر کن سیلز کوچ، ٹرینر، اور اسپیکر ہیں۔ ان کی تحریر فیلڈ کے ساتھیوں کے لیے بہت حوصلہ افزائی اور ان کے کیرئیر کے لیے بے حد مفید ہیں۔ محمد عابد کا سفر استقامت اور عزم کا ثبوت ہے۔ (ایڈیٹر)

محنت اور مستقل مزاجی سے سب ممکن ہے

میٹرک کے امتحانات مکمل کرنے کے بعد ڈاکٹر کے کلینک میں کام کرتے ہوئے صرف 10 روپے روزانہ سے اپنے کیریئر کا آغاز کرنے والے محمد عابد کی کہانی انتھک ثابت قدمی سے عبارت ہے۔ اس نے ڈسپنسنگ میں ڈپلومہ حاصل کیا اور ایک پرائیویٹ کے طور پر اپنی تعلیم جاری رکھتے ہوئے ایک ہسپتال میں کام کرنا شروع کیا۔

مجھے یاد ہے میں نے میٹرک کے ایگزام کے بعد ایک ڈاکٹر کے کلینک پر شام ۴ بجے سے رات ۱۰ بجے تک اپنی پریکٹیکل لائف کا آغاز کیا۔ مجھے روزانہ ۱۰ روپے ملا کرتے تھے۔ میٹرک کے رزلٹ کے بعد میں نے کالج میں ایڈمشن لیا۔ میں ڈاکٹر بننا چاہتا تھا اور یہی خواب میرے والد صاحب کا بھی تھا۔ وُہ ایک پرائمری سکول کے ٹیچر تھے۔ ایک ٹانگ کمزور ہونے کے باوجود اُنہوں نے کبھی ہمت نہی ہاری۔ اپنی محنت اور مستقل مزاجی سے کام کرتے رہے۔ میں ہمیشہ اپنے والد صاحب کو دیکھ کر موٹیویشن لیتا تھا کہ اگر وُہ معذور ہونے کے باوجود اتنی محنت کرتے ہیں تو میں کیوں نہی کر سکتا۔ میں پری میڈیکل سیکنڈ ائیر میں اچھے نمبروں کے ساتھ پروموٹ ہوگیا۔ لیکن قسمت کو کُچھ اور منظور تھا۔ ایک دن جب میں کالج سے واپس آیا تو میں نے اپنے والد صاحب کو میری والدہ سے یہ کہتے سُنا کہ میری ریٹائیرمینٹ میں تین سال رہ گئے ہیں۔ پتا نہی نظام کیسے چلے گا۔ میں نے یہ سب سُنا اور پریشان ہوگیا۔ پھر میں نے فیصلہ کیا کہ میں اپنی فیملی کو سپورٹ کروں گا۔ اپنے خواب کی قربانی دیتے ہوئے میں نے کالج کو خیر آباد کہہ دیا۔ میں نے سیکنڈ ائیر اور ڈسپنسر کورس ایک ہی سال میں کرلیا۔ ایک ہسپتال میں ۱۲ گھنٹے کی نوکری کی۔ میری تنخواہ ۱۷۰۰ روپے تھی۔ ہسپتال میں نوکری کے دوران ہی میں نے پرائیویٹ گریجویشن کی اور اُس کے بعد میں نے فارما کو جُوائن کرلیا۔ فارما میں بُہت محنت کی، بُہت جلد پروموشن لی۔ بُہت اُتار چڑھاؤ دیکھے لیکن چُونکہ محنت کرنا میں نے اپنے والد صاحب سے سیکھی تھی۔ اس لیئے میں مستقل مزاجی سے محنت کرتا رہا اور اللہ نے مجھے کامیابی دی۔ اب میں الحمدُ اللہ ریجنل ہیڈ، سپیکر، سیلز کوچ اور ٹرینر ہوں۔ میں اس اپنی ذاتی سٹوری سے سیلز کے لوگوں کو خاص طور پر یہ پیغام دینا چاہتا ہوں کہ زندگی میں کبھی ہمت نہ ہاریں۔ اپنی محنت جاری رکھیں اور مُسقل مزاجی سے کام لیں۔ زندگی میں محنت اور مسقل مزاجی سے سب کچھ حاصل کیا جا سکتا ہے۔ اگر جلدی ترقی کرنا چاہتے ہیں تو کسی بھی مینٹور کی مدد لیں۔



ایک ماں کا دُکھ اور انشورنس کی اھمیت

ایک سرد مگر خُوشگوار صُبح، ایک 50 سالہ خاتون اپنے جوان بیٹے کے ساتھ بینک میں داخل ہوئی۔ اس کے چہرے پر زندگی کی مشکلات کے نشانات واضح تھے، جیسے کہ اس کی زندگی کے بوجھ نے اس کے کندھوں کو جھکا دیا ہو۔ وقت 10 بجے کا تھا اور بینک میں زیادہ رش نہیں تھا۔ میں نے اُسے مسکرا کر ویلکم کیا اور بیٹھنے کے لئے کہا۔ اُس کے ہاتھ میں ایک چیک تھا، جو وہ ڈیپوزٹ کروانا چاہتی تھی۔ میں نے اس کے لئے ڈیپوزٹ سلپ بھرنی شروع کی اور ساتھ ہی اُسے انشورنس کے بارے میں بتایا۔ اس دوران اُس کے بیٹے نے ایک ہلکی سی مسکراہٹ دی، جو شاید اُس کی ماں کے فیصلے پر فخر کا اظہار تھا۔ خاتون نے اپنے بیٹے کے مستقبل کو محفوظ بنانے کے لئے دو لاکھ پچاس ہزار کی انشورنس پالیسی لے لی۔

دو ماہ کے بعد، اُس کی زندگی ایک ایسے موڑ پر آ گئی تھی جس کا کوئی تصور نہیں کرسکتا تھا۔ ایک دن وہی خاتون بینک میں دوبارہ آئیں، مگر اس بار اُن کے ساتھ وہ جوان بیٹا نہیں تھا بلکہ ایک اور شخص تھا۔ اُس کے چہرے پر شدید درد اور آنکھوں میں آنسو تھے۔ وہ میرے قریب آئیں اور فائل میرے ڈیسک پر رکھ کر رونے لگیں۔ اُس کی سسکیوں سے میری دل کی دھڑکن تیز ہوگئی۔ اس نے بتایا کہ اُس کا بیٹا ایک حادثے میں جان بحق ہوگیا ہے۔ اس لمحے نے میری روح کو جھنجھوڑ کر رکھ دیا۔ وہ بیٹا جو اُس کا واحد سہارا تھا، اب نہیں رہا۔

خاتون نے روتے ہوئے کہا کہ انشورنس پالیسی کی رقم سے اُسے کچھ مالی سکون ملے گا، مگر وہ جانتی تھی کہ کوئی رقم اُس کے بیٹے کی جگہ نہیں لے سکتی۔ اُس کی آنکھوں میں وہ درد تھا جو شاید کبھی ختم نہ ہو سکے، مگر اُس نے ایک لمحے کے لئے سکون محسوس کیا کیونکہ اُس کے بیٹے کے لئے لی گئی انشورنس نے اُس کی معاشی مشکلات کو کچھ حد تک کم کیا۔

یہ کہانی ہمیں یاد دلاتی ہے کہ زندگی غیر یقینی ہوتی ہے، اور انشورنس وہ تحفظ ہے جو ہم اپنی فیملی کے لئے فراہم کر سکتے ہیں۔ انشورنس کی اہمیت سے انکار نہیں کیا جا سکتا، کیونکہ یہ اُس وقت ہمارے عزیزوں کو سپورٹ کرتی ہے جب وہ سب سے زیادہ ضرورت مند ہوتے ہیں۔ اس لئے اپنی فیملی کی حفاظت کے لئے ابھی انشورنس لیں، اس سے پہلے کہ بہت دیر ہو جائے۔

askarilife
Jee Lo **Har Ghari**

Your own plans, as per your

lifestyle needs!

askarifamily
Takaful
Askari Life Assurance Co. Ltd. -
Window Takaful Operations

Nayab
Plan

Zarkhez
Plan

Anmol Zindagi
Plan

Kanz ul Askari
Family Takaful

Iqra
Family Takaful

Humrahi
Family Takaful

Sarbuland
Family Takaful

Pursukoon Kal
Family Takaful

Child's Education & Marriage Benefits | Savings & Investments Solutions
Retirement Freedom | Health & Life Coverages
School Fee Support Program | Monthly Income Support

اسٹیٹ لائف سنٹرل زون لاہور کے ایریا 9046 کی تقریب تقسیم انعامات

اسٹیٹ لائف سنٹرل زون لاہور کے ایریا 9046 کا تقسیم انعامات فنکشن لاہور کے ایک خوبصورت ہوٹل پرنس میں منعقد ہوا، جس میں ریجنل چیف سینٹرل ریجن جناب محمد اکبر مغل، زونل ہیڈ سنٹرل زون منیر احمد بیگ، سب زونل ہیڈ چوھدری الطاف حسین، سیکٹر ہیڈ محمد شفیق بھلر مہمان خصوصی تھے۔

مہمان گرامی کا ایریا-9046 کی فیلڈ فورس نے پرتپاک استقبال کیا۔شاندار بزنس پرفارمینس کا مظاہرہ کرنے والے ساتھیوں کے گلے میں ہار ڈالے۔بمپر پرائز موٹر سائیکل سمیت بذریعہ قرعہ اندازی مختلف انعامات تقسیم کیے گئے۔

ایریا-9046 کی ٹیم نے سال 2024 میں کارپوریشن میں نمبرون آنے کا عہد کیا ہے اور سالانہ ٹارگٹ 25 کروڑ اور 500 ریکروٹمنٹ کو پورا کرنے کا عزم کیا گیا۔

ایریا منیجر مقصود مان قابل مبارک باد ہیں کہ وہ مسلسل کامیابی کی طرف سفر کر رہے ہیں۔

OOOOO

داؤد فیملی تکافل کی سیلز مینجمنٹ میٹنگ اور دیگر سرگرمیوں کی تصویری جھلکیاں

داؤد فیملی تکافل کی دوسری سہ ماہی کی سینئر سیلز مینجمنٹ میٹنگ رائل سوئس ہوٹل لاہور میں منعقد ہوئی

سینئر سیلز اینڈ کارپوریٹ مینجمنٹ میٹنگ کے موقع پر ڈنر

جناب سید ناصر رضوی معاذ طارق اے ایس ڈی ایسٹ ڈائریکٹوریٹ کو ٹاپ اے ایس ڈی ایوارڈ دے رہے ہیں

جناب کامران سومانی اے ایس ڈی ساؤتھ ڈائریکٹوریٹ کو جون میں شاندار کارکردگی پر سرٹیفکیٹ دیا جا رہا ہے

جناب اکرم مصطفی آر ایم ایس نارتھ ڈائریکٹوریٹ کو جون میں شاندار کارکردگی پر سرٹیفکیٹ دیا جا رہا ہے

افتتاحی اجلاس سے جناب سید ناصر رضوی ہیڈ آف ریٹیلر خطاب کر رہے ہیں

داؤد فیملی تکافل کے ہیڈ آفس میں ساؤتھ ڈائریکٹوریٹ کی دوسری سہ ماہی پلاننگ میٹنگ کے موقع پر گروپ فوٹو

ساؤتھ ڈائریکٹوریٹ کے سینئر منیجرز کی سروسز ہیڈ کے ساتھ میٹنگ کا ایک منظر

اے ایس ڈی ساؤتھ کا آر ایم نواب شاہ کے ہمراہ ساؤتھ ڈائریکٹوریٹ میٹنگ کے موقع پر فوٹو

adamjeelife

آپکا ٹرسٹڈ
انشورنس پارٹنر

بھروسے مند اور
یقینی تحفظ کی فراہمی

آدم جی لائف کے نزدیک اعتماد اور بھروسہ محض الفاظ نہیں بلکہ ہماری ہر کوشش کی بنیاد اور ہمارے مستقبل کا اثاثہ ہیں۔ گزشتہ ایک دہائی سے زائد کے عرصے میں مالی امور پر اپنی دسترس اور جدت آمیز ٹیکنالوجی کی بدولت آدم جی لائف نے تیزی سے ترقی کی نئی منازل طے کی ہیں اور اپنے پختہ عزم کی بدولت ثابت کر دکھایا ہے کہ آپ کے خوابوں کے تحفظ میں ہم آپ کے ساتھ ہیں۔

آج آدم جی لائف کا شمار انشورنس کی دنیا میں انتہائی تیزی سے ترقی کرنے والے اداروں میں ہوتا ہے جو آپ کو محض بیمہ کی سہولت فراہم نہیں کرتا بلکہ نسل در نسل تحفظ کی دولت سے مالامال کرتا ہے۔ آئیں، ہم مل کر آپ کے محفوظ اور خوشحال مستقبل کو حقیقت بنائیں۔

021-111-115-433 | www.adamjeelife.com | /AdamjeeLife

عطا محمد تبسم

سیلز میں اضافے کے لیے ریسرچ سے مدد لیں

ریسرچ اور تحقیق سیلز میں بہت اہم کردار ادا کرتی ہے۔ اس لیے بہت سی کمپنیوں نے تحقیقی شعبہ جات قائم کیے ہوئے ہیں۔ آپ کو معلوم ہوگا کہ سال کے آغاز پر ہر کمپنی اپنے سیلز ایگزیکٹیوز کی میٹنگ کرتی ہے۔ جس میں سیلنگ اور مارکیٹنگ پر آپ کو نئے آئیڈیاز دیے جاتے ہیں۔ سیلز ریسرچ آپ کی مارکیٹ، گاہکوں، حریفوں، اور سیلز کی کارکردگی کے بارے میں ڈیٹا اکٹھا کرنے، تجزیہ کرنے اور اس کی تشریح کرنے کا عمل ہے۔ یہ آپ کو نئے مواقع کی نشاندہی کرنے، اپنی فروخت کی حکمت عملی کو بہتر بنانے اور اپنے سیلز کے نتائج کو بہتر بنانے میں مدد کرسکتا ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ اپنے تحقیقی مقاصد کی وضاحت کی جائے۔ بنیادی ڈیٹا اکٹھا کیا جائے، اور سروے اور انٹرویوز سے مدد لی جائے۔

فروخت کو بڑھانے کے لیے تحقیق کا استعمال آپ کی مارکیٹ، گاہکوں، اور باخبر فیصلے کرنے کے لیے مسابقت کو سمجھنا ہے۔ فروخت کو بہتر بنانے کے لیے تحقیق سے فائدہ اٹھانے کے لیے ایک منظم طریقہ ہے:

1۔ اپنی مارکیٹ کو سمجھیں:

○ مارکیٹ کا تجزیہ کریں۔ مارکیٹ کے سائز، نمو اور رجحانات کو سمجھنے کے لیے تحقیق کریں۔ اس سے مواقع اور خطرات کی شناخت میں مدد ملتی ہے۔ سیگمنٹیشن: مارکیٹ کو ڈیموگرافکس، سائیکوگرافکس یا رویے کی بنیاد پر تقسیم کریں۔ اس سے آپ کو ٹارگٹ مارکیٹنگ میں مدد ملے گی۔

2۔ اپنے صارفین کو جانیں:

○ کسٹمر ریسرچ کے ذریعے آپ صارفین کی ضروریات، ترجیحات اور مشکلات کے بارے میں جان سکتے ہیں۔ یہ معلومات جمع کرنے کے لیے سروے، انٹرویوز اور فوکس گروپس کا استعمال کیا جاسکتا ہے۔

○ خریدار شخصیات: اپنے مثالی صارفین کے تفصیلی پروفائلز تیار کریں۔ اس سے آپ کی مارکیٹنگ اور فروخت کی حکمت عملیوں کو ان کی مخصوص ضروریات کو پورا کرنے میں مدد ملتی ہے۔

3۔ مقابلوں کا تجزیہ کریں:

○ مسابقتی تجزیہ: اپنے حریف کی طاقتوں، کمزوریوں، حکمت عملیوں اور مارکیٹ کی پوزیشننگ کا مطالعہ کریں۔ خالی جگہوں یا مواقع کی نشاندہی کریں جہاں آپ کامیاب ہو سکتے ہیں۔ بینچ مارکنگ: اپنی کارکردگی کے میٹرکس کا صنعتی معیارات یا حریفوں کے ساتھ موازنہ کریں تاکہ یہ اندازہ لگایا جاسکے کہ آپ کہاں کھڑے ہیں۔

4۔ فروخت کی حکمت عملی بہتر بنائیں:

○ قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی: قیمت کی حساسیت اور ادائیگی کی آمادگی کو سمجھنے کے لیے تحقیق کا استعمال کریں۔ اس سے قیمتوں کے بہترین ماڈلز اور پروموشنل پیشکشیں ترتیب دینے میں مدد مل سکتی ہے۔

○ سیلز چینلز: تجزیہ کریں کہ کون سے سیلز چینلز (آن لائن، ان اسٹور، ڈائریکٹ سیلز) آپ کے ہدف کے سامعین تک پہنچنے کے لیے سب سے زیادہ موثر ہیں۔

5۔ مارکیٹنگ کی کوششیں بہتر بنائیں:

○ مواد کی مارکیٹنگ: تحقیق کریں کہ کون سے عنوانات، فارمیٹس اور چینلز آپ کے سامعین کو پسند ہیں۔ ایسا مواد بنائیں جو ان کی دلچسپیوں اور مشکلات کو حل کرے۔

○ اشتہار: زیادہ سے زیادہ گاہکوں سے رابطہ بڑھانے کے لیے سب سے مؤثر اشتہاری پلیٹ فارمز اور پیغامات کی شناخت کے لیے تحقیق کا استعمال کریں۔

6۔ پروڈکٹ یا سروس کو بہتر بنائیں:

○ پروڈکٹ کی نشوونما: موجودہ مصنوعات یا خدمات کے بارے میں گاہکوں کے تاثرات جمع کریں تاکہ صارفین کی خواہش کے مطابق بہتری یا نئی خصوصیات کی حامل پروڈکٹ لائی جاسکے۔

جدت: ابھرتے ہوئے رجحانات اور ٹکنالوجیوں کی تحقیق کریں تاکہ جدید حل پیش کرسکیں۔

7۔ مانیٹر اور ایڈجسٹ:

○ کارکردگی سے باخبر رہنا: اپنی فروخت اور مارکیٹنگ کے اقدامات کی کارکردگی کو ٹریک کرنے کے لیے ڈیٹا اینالیٹکس کا استعمال کریں۔ شناخت کریں کہ کیا کام کر رہا ہے اور کیا نہیں ہے۔ مسلسل بہتری: تحقیقی نتائج اور مارکیٹ کی تبدیلیوں کی بنیاد پر اپنی حکمت عملیوں کو باقاعدگی سے اپ ڈیٹ کریں تاکہ مسابقتی اور کسٹمر کی ضروریات کے لیے جوابدہ رہیں۔ مارکیٹ رپورٹس: وسیع تر رجحانات اور تجزیہ کے لیے رپورٹس اور مارکیٹ ریسرچ اسٹڈیز کا استعمال کریں۔ تجزیاتی پلیٹ فارمز: کارکردگی اور کسٹمر کے رویے کو ٹریک کرنے کے لیے CRM، Google Analytics سسٹمز اور سوشل میڈیا بصیرت جیسے ٹولز کا استعمال کریں۔ اپنی فروخت کی حکمت عملی میں تحقیق کو شامل کر کے، آپ ڈیٹا پر مبنی فیصلے کرتے ہیں جو کسٹمر کی بہتر تفہیم، بہتر ہدف بندی، اور بالآخر فروخت میں اضافہ کا باعث بن سکتے ہیں۔

کامیاب افراد میں کیا خوبیاں ہوتی ہیں!

تحریر: بینش جمیل

کامیابی کیلئے خود کو متحرک کرنا دراصل اپنے مقصد کو حاصل کرنے کی شدید خواہش کا نتیجہ ہے۔ نپولین ہل نے اپنی معروف کتاب Think and Grow Rich میں لکھا ہے: ’’انسانی دماغ جو کچھ سوچ سکتا ہے، جس پر یقین رکھتا ہے وہ حاصل کرسکتا ہے۔‘‘

شدید خواہش اس مقصد کے حصول کا افتتاحی عمل ہے جس کیلئے آپ نے قدم بڑھایا ہے، جس طرح تھوڑی سی آگ سے حرارت حاصل نہیں کی جاسکتی اسی طرح کمزور خواہش سے بڑے نتائج حاصل نہیں ہوسکتے۔ کامیاب افراد جانتے ہیں کہ زندگی میں وہ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں، ان کے سامنے زندگی کا مقصد جتنا واضح ہوتا ہے اتنی ہی شدید اس مقصد کو حاصل کرنے کی لگن بھی ہوتی ہے۔

کمٹمنٹ

دیانت اور دانائی دو ایسے ستون ہیں جن پر ذمہ داری اور کمٹمنٹ کی تعمیر ہوتی ہے۔ مکمل ذمہ داری اٹھائے بغیر کوئی مقصد اپنی تکمیل تک نہیں پہنچ سکتا۔ زندگی کیسے بھی حالات سے گزر رہی ہو کامیاب افراد اپنی کمٹمنٹ کبھی نہیں بھولتے۔

احساسِ ذمہ داری

بہترین کردار کے لوگ ذمہ داری قبول کرتے ہیں۔ وہ خود فیصلہ کرتے ہیں اور اپنی زندگی کی منزل خود متعین کرتے ہیں۔ ذمہ داریوں کو قبول کرنا کبھی کبھار رسک لینے کے مترادف ہوتا ہے اور ایسا کرنا زندگی میں مشکلات کا باعث بھی بن سکتا ہے۔ بعض اوقات حالات غیر مطمئن بھی ہوجاتے ہیں۔ جب ذمہ داری قبول کی جاتی ہے تو نپے تلے انداز میں خطرے بھی مول لینے پڑتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ لوگوں کی اکثریت ذمہ داریاں قبول نہیں کرتی۔ وہ اپنے کمفرٹ زون میں رہنا پسند کرتے ہیں اور ایک غیر فعال زندگی گزارتے رہتے ہیں۔

ایسے لوگ بجائے چیزوں کو خود بنانے کے خود بخود سب کچھ ہو جانے کے انتظار میں ساری عمر گنوا دیتے ہیں۔ ذمہ داری لینا دراصل آنکھیں کھلی رکھنے کا نام ہے، جہاں ایک ایک چیز ایک ایک حرکت پر نظر رکھنی پڑتی ہے تاکہ مناسب اور صحیح قدم اٹھایا جا سکے۔ ذمہ دار افراد دنیا سے توقعات نہیں رکھتے بلکہ وہ اپنی ضروریات کی ذمہ داری خود اٹھاتے اور پوری کرتے ہیں۔

سخت محنت

کامیابی کبھی بھی حادثاتی طور پر حاصل نہیں ہوتی۔ اس کیلئے بہت سی تیاری، ذہانت و محنت کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہر شخص جیتنا چاہتا ہے لیکن کتنے لوگ ہیں جو حقیقت میں اس جیت کیلئے محنت، کوشش، وقت اور ہمت صرف کرتے ہیں؟ کامیابی کا سفر قربانی اور نظم وضبط مانگتا ہے، جہاں سخت محنت کا کوئی نعم البدل نہیں ہے۔ محنت کے بغیر کوئی بھی کام سرانجام نہیں دیا جاسکتا۔ کامیاب لوگ یہ نہیں کہتے کہ ہم تھوڑا کام کریں گے بلکہ وہ یہ پوچھتے ہیں کہ کتنا زیادہ کام کرنا ہے؟ جیتنے والوں کو جیتنے کیلئے بہت مدت تک محنت کرنی پڑتی ہے۔ اعلیٰ کارکردگی قسمت سے

حاصل نہیں ہوتی یہ شدید محنت اور مشق کا نتیجہ ہوتی ہے اور ہمیں بہترین بنا دیتی ہے۔ بہترین خیالات اس وقت تک بے کار ہیں جب تک ان پر عمل نہ کیا جائے، محنت نہ کی جائے۔ انسان جتنی زیادہ محنت کرتا ہے اتنا اچھا محسوس کرتا ہے اور جتنا اچھا محسوس کرتا ہے اتنی ہی زیادہ محنت کرتا ہے۔

بہترین کردار

کردار دراصل کسی بھی انسان کی اقدار، یقین اور شخصیت کا نچوڑ ہوتا ہے۔ یہ ہمارے رویے اور حرکات وسکنات سے منعکس ہوتا ہے۔ اس کی حفاظت دنیا کے سب سے قیمتی لعل وجوہر سے بھی زیادہ کرنی پڑتی ہے۔ کامیابی کے راستے پر ثابت قدمی سے چلنے اور خود کو بچانے کیلئے خود ارادی اور کوشش کی ضرورت ہوتی ہے۔ کامیابی کی راہ میں اہلیت اور کردار کا ہونا بہت ضروری ہے کیونکہ جہاں اہلیت کامیابی تک پہنچاتی ہے وہاں کردار اس کامیابی کو برقرار رکھتا ہے۔

مثبت یقین

مثبت سوچ اور مثبت یقین میں بہت فرق ہے۔ مثبت یقین، مثبت سوچ سے کہیں زیادہ بڑھ کر ہے۔ مثبت یقین، مثبت سوچ کو پروان چڑھانے کی وجہ مہیا کرتا ہے۔ مثبت یقین اپنی ذات پر کامل یقین اور بھروسہ کا نام ہے۔ یہ ایک با اعتماد رویہ ہوتا ہے۔ مثبت رویہ بغیر کوشش کے بالکل ایسا ہے جیسے آپ کا ایک من پسند خواب یا خواہش جس کو مکمل کرنے کیلئے ابھی تک آپ نے کوئی اقدام نہیں کیا۔ اس خواب کو پورا کرنے کیلئے آپ کو مثبت یقین کی ضرورت ہوتی ہے۔

مستقل مزاجی کی طاقت

کامیابی کا سفر آسان نہیں ہے۔ اس میں بہت مشکلات بھی ہیں لیکن کامیاب افراد میں ان تمام مشکلات کا سامنا کرنے اور حل کرنے کی ہمت اور اہلیت ہوتی ہے۔ ثابت قدمی کا مطلب کمٹمنٹ اور ارادہ ہے جہاں صبر و تحمل اور برداشت سے کام لینا پڑتا ہے۔ مستقل مزاجی اور کمٹمنٹ آپ کا فیصلہ ہے۔ ایک ایتھلیٹ صرف چند منٹوں کی ریس جیتنے کیلئے سال ہا سال مشق کرتا ہے۔ مستقل مزاجی آپ کی کمٹمنٹ ہے اس کام کو پورا کرنے کی جو آپ نے شروع کیا ہے جب ہم تھک جاتے ہیں تو کام سے دستبردار ہوجانا بہت اچھا لگتا ہے لیکن کامیاب افراد برداشت کرتے ہیں اور اپنے کام میں ثابت قدم رہتے ہیں۔ ثابت قدمی کسی خاص مقصد سے جنم لیتی ہے۔ بے مقصد زندگی بے معنی ہوجاتی ہے کیونکہ جس شخص کی زندگی کا کوئی مقصد نہیں تو نہ ہی اس کے اندر اس کو پورا کرنے کی خواہش اور لگن ہوگی اور نہ ہی وہ اپنی زندگی کو بھرپور طور پر انجوائے کرسکے گا۔

اپنی کارکردگی پر فخر

اپنی کارکردگی پر خود کو شاباش دینا بھی خوشی کا ایک حصہ ہے کیونکہ سخت محنت، سچی لگن، ایمانداری اور مستقل مزاجی ہی کی وجہ سے آج آپ کو کوئی مخصوص کامیابی حاصل ہوئی ہے۔ کام خواہ کوئی بھی ہو جب وہ بہترین انداز میں کیا گیا ہو تو اس کو سراہا جانا لازمی ہے۔ جیتنے والے کوئی مختلف کام نہیں کرتے بلکہ وہ تو مختلف انداز سے کام کرتے ہیں۔

عطا محمد تبسم

تجربہ انسان کو بہت کچھ سکھاتا ہے، یہ کامیابی کی کنجی ہے۔ پچھلے کچھ برسوں میں انشورنس سیلنگ میں لوگوں نے بہت تجربات کیے اور بہت کامیابی بھی حاصل کی۔ کئی ایک نے ایک عارضی حل تلاش کرنی کی کوشش کی۔ اور نئی پگڈنڈیوں کو روشن کیا جو اتنا موثر تھا کہ ان کے یہ طرز عمل ذاتی معمولات کا مستقل حصہ بن گیا۔ کرونا کے دنوں میں لوگوں سے ملنا جلنا بند تھا۔ ایک انشورنس ایجنٹ نے اس دوران کلائنٹس کو سوالنامے بھیجے صرف یہ سیکھنے کے لیے کہ اپنی سروس کو کیسے بہتر بنایا جائے۔ یہ تجربہ بے حد

لیکن ہم نے ملنا جاری رکھا۔ اس گروپ میں، ہم محسوس کرتے ہیں کہ ہم ایک دوسرے کے لیے قوت اور ہمت کا سبب ہیں۔ اور ایک دوسرے کی حوصلہ افزائی کر رہے ہیں، اور اب ہمارے پاس ایک واضح راستہ ہے جو کبھی بہت دور لگتا تھا۔ ہمیں امید ہے کہ ہماری دوستی دیر پا رہے گی اور ہم با قاعدگی سے ملتے رہیں گے۔

ٹیکنالوجی کو اپنانا

وبائی مرض کے دوران، میری کمپنی نے ہمیں مطلع کیا کہ تمام سیلز ایڈوائزری سرگرمیاں آن لائن ہوں گی۔ اچانک، کلائنٹس کے ساتھ آمنے سامنے ملاقاتیں نہیں ہوئیں، کیونکہ ہم زوم ویڈیو کالز تک محدود تھے۔ میں اس بارے میں فکر مند تھا کہ میں اتنی بڑی تبدیلی کو کیسے نیویگیٹ کروں گا، لیکن میں نے بہت سی نئی مہارتیں سیکھیں،

اور اب، ہم گاہکوں سے ملنے شاذ و نادر ہی باہر جاتے ہیں۔ میرے کلائنٹس وقت طے کر کے میرے دفتر میں ملنے کے لیے آتے ہیں۔

حقیقی خوشی کا زمانہ

COVID کے دوران، ہم نے ویڈیو میٹنگز منعقد کیں جنہیں ہم کنٹری کہتے ہیں، جو ہفتے میں دو بار خوش گپی کے طور پر شروع ہوئی۔ ہم نے کلائنٹس، پروسپیکٹ، دوستوں اور، ریٹائرمنٹ پلانز کے ٹرسٹیز وغیرہ کو مدعو کیا، ملاقاتوں کا آغاز صرف تفریحی اور دل لگی سے ہوا جیسے کھانے پکانے کی ترکیبیں، پارٹی کا پروگرام، پھر ہم تعلیم اور معلومات فراہم کرنے کی طرف بڑھے کیونکہ ہم نے COVID اور خاص طور پر سرکاری سبسڈی پروگرام جیسی چیزوں کے بارے میں مزید معلومات حاصل کیں۔ ہم نے آخر کار انہیں

جب کوئی اچھا خیال ذہن سے چپک جائے تو اسے آزمایئے ضرور

کامیاب رہا۔ اب وہ باقاعدگی سے اپنے کلائنٹس سے رائے طلب کرتے ہیں۔ اور ان تبصروں کو مارکیٹنگ کے لیے تعریف کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔ کیا آپ نے اپنے کاروبار میں ان طریقوں میں سے کسی کو آزمایا ہے؟ چیک کریں کہ آپ کے ساتھیوں نے کیسے فروخت کی نئی راہیں تلاش کیں۔ وہ اپنے کاروبار میں سرفہرست رہنے کے لیے کیا کر رہے ہیں۔

ریچارج اور گو کا فارمولہ

میں نے محسوس کیا کہ اگر ہم اپنے ہدف حاصل کرنا چاہتے ہیں تو ہمیں اپنے ساتھیوں کے تعاون کی ضرورت ہے، اس لیے میں نے اپنے دفتر میں پانچ سیلز نمائندوں کا ایک گروپ بنایا۔ جون 2023 کے آغاز سے، ہم نے ایک باقاعدہ سیشن کا شیڈول بنانا شروع کیا جسے ہم Recharge and Go کہتے ہیں۔ ہم نے ہفتے میں دو بار 8 سے 9 بجے تک میٹنگ منعقد کرنے کا عہد کیا۔ یہ ایک گھنٹے کا سیشن ہوتا ہے۔ جس میں ہم چائے پیتے ہیں، اپنی سرگرمیوں، کامیابی اور ناکامیوں پر بات کرتے ہیں۔ اور ہم مل کر دعا کرتے۔ میں آہستہ آہستہ نتیجہ دیکھنے لگا۔ میں نے پہلی بار جولائی 2023 میں بڑی کامیابی حاصل کی۔ پھر، گروپ کے ممبروں میں سے ایک نے ستمبر تک اپنے ٹارگٹ پورے کیئے۔۔ ایک اور نے جلد اپنا ہدف حاصل کر لیا ہے۔ باقی دو اپنے کام کو تیز کرنے کے بارے میں پر جوش ہیں، ہم نے ایک دوسرے کی حوصلہ افزائی کرنے کا عہد کیا ہے کہ ہم سب اس سال کے آخر تک مکمل کامیابی حاصل کر لیں گے۔ جب ہم نے پہلی بار اپنا گروپ شروع کیا، تو ہم اسے صرف ایک ماہ کے لیے کرنا چاہتے تھے،

جیسے کہ PDF ای۔سائننگ اور ویڈیو کانفرنس کالز کے دوران دوسروں سے دستاویز کا اشتراک، ۔ یہ مشکل تھا، لیکن میں نے اس تبدیلی کو قبول کر لیا، اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ میں نے 2020 میں MDRT کوارٹر سنچری کلب کے ساتھ کورٹ آف دی ٹیبل حاصل کر لیا۔ میں نے 2021 میں کورٹ آف دی ٹیبل کا اپنا اعزاز دوسرے سال بھی برقرار رکھا۔ میں نے کبھی سوچا بھی نہیں تھا کہ میں اپنی خدمات میں ٹیکنالوجی کو اتنی کامیابی کے ساتھ شامل کر سکوں گا، اور اب میں آگے بڑھتے ہوئے ایسا کرنا جاری رکھوں گا۔

مجھ سے دفتر میں ملو

برسوں پہلے، جب مجھے بیماری نے گھیرا ہوا تھا اور میں گاڑی نہیں چلا سکتا تھا، میں نے کلائنٹس کو وزٹ کرنا چھوڑ دیا۔ اور انہیں میٹنگز کے لیے دفتر میں مدعو کرنا شروع کر دیا۔ یہ بہت زیادہ وقت بچاتا ہے اور بہت زیادہ پیشہ ور ہے، لہذا ہم نے مشق جاری رکھی،

ایک سہ ماہی ملاقات میں تبدیل کر دیا، ہم نے اسے جاری رکھا، اور اب بھی ہمیں زبردست حاضری ملتی ہے۔ اب وہ اس بات پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں کہ مارکیٹ میں کیا ہو رہا ہے، معیشت کی صورت حال کیا ہے اور ہم کیا کر رہے ہیں، ہم اسے پورٹ فولیوز کے لحاظ سے کیسے ہینڈل کر رہے ہیں وغیرہ۔ ہم اپنے خیالات اور آراء کا اشتراک کرتے ہیں۔ پھر ہم سوال و جواب کے لیے وقت دیتے ہیں، جسے لوگ واقعی پسند کرتے ہیں۔ اور اس میں ہمیں نئے نئے کلائنٹس بھی ملتے ہیں۔

مصنوعی ذہانت کا فائدہ اٹھانا

میں نے ایک اجلاس میں شرکت کی اور مصنوعی ذہانت کے بارے میں بہت کچھ سنا۔ اس سے پہلے، میں نے اس کے بارے میں مزید معلومات حاصل کرنے کے لیے کبھی نہیں سوچا تھا۔ پھر میری ٹیم کے کچھ لوگوں نے مشورہ دیا کہ میں ChatGPT استعمال کرنے کی کوشش کروں۔ میں نے حقیقت میں اس کے بعد، لکھنے پڑھنے اور خطوط تیار کرنے جیسی چیزوں کے لیے اسے بہت زیادہ استعمال کیا ہے۔ میں صرف ChatGPT سے چیزیں نہیں لیتا ہوں، بلکہ میں اسے اپنے کاروبار میں نئی افادیت تلاش کرنے میں مدد کے لیے بطور رہنما استعمال کرتا ہوں۔ میں اسے سرچ انجن کی طرح استعمال کرتا ہوں تا کہ ان خیالات کو متحرک کیا جا سکے جن پر میں نے غور نہیں کیا تھا۔ یہ مجھے اس قابل بناتا ہے کہ میں مختلف عنوانات اور تصورات کو وسعت دے سکوں اور ان کو الگ کر سکوں۔ یہ یقینی طور پر ایسی چیز ہے جسے میں مستقل طور پر اپنے ساتھ رکھ رہا ہوں۔

کام کی فکر، مگر کتنی؟

تحریر: قاسم علی شاہ

میں گزشتہ بائیس سال سے ٹیچنگ، ٹریننگ اور میںٹورنگ کے شعبے سے منسلک ہوں۔ مجھے کام کے سلسلے میں اکثر دوسرے شہر جانا پڑتا ہے۔ جب بھی لاہور سے باہر جانا ہوتو میں وقت سے پہلے تمام چھوٹی بڑی چیزوں کی منصوبہ بندی کر لیتا ہوں۔ مثال کے طور پر اگر چار گھنٹے کا سفر ہے تو درمیان میں کہاں اور کتنی دیر قیام کرنا ہے، کیا کھانا ہے، کیا پینا ہے اور کس وقت تک منزل پر پہنچنا ہے۔ میری یہ عادت کبھی کبھار مجھ پر غلبہ پا لیتی ہے اور میری کام مکمل کرنے کی رفتار غیر محسوس انداز میں انتہائی تیز ہوجاتی ہے۔ چنانچہ کئی بار ایسا ہوا کہ میں موٹروے پر کوفی پینے کے لیے رُکا، کیفے ٹیریا سے کپ لیا اور وہاں بیٹھ کر پینے کے بجائے واپس گاڑی میں آگیا اور ڈرائیونگ کے ساتھ ساتھ کپ سے گھونٹ بھرنے لگا۔

ہر وقت مصروف رہنے کی وجہ سے اکثر لوگ ذہنی تناؤ اور ڈپریشن کا شکار ہوجاتے ہیں۔

میرے دوست علی عباس میری اس عادت سے واقف ہیں اور اکثر مجھے یہ مشورہ دیتے ہیں کہ اپنی رفتار کچھ کم کر لیں۔ گذشتہ دنوں اٹک میں ایک تقریب تھی جس میں مجھے اور علی عباس کو مہمان خصوصی کے طور پر مدعو کیا گیا تھا۔ جانے سے پہلے علی عباس نے مجھے کہا، ''شاہ جی! ہمارا سفر تقریباً چھ گھنٹے کا ہے لیکن ہم اسے آٹھ گھنٹوں میں مکمل کریں گے۔'' میں نے جھٹ سے کہا، ''باقی دو گھنٹے کیا کریں گے؟ ہمارے پاس کافی وقت ہے، لہٰذا ہم آرام سے سفر کریں گے۔ درمیان میں تین چار جگہ ٹھہریں گے۔ چائے اور کافی پئیں گے، کھانا کھائیں گے، لوگوں سے ملیں گے، ان سے گپ شپ کریں گے اور راستے میں آنے والے پہاڑ، کھیت، خوب صورت مقامات اور خاص طور پر موسم سے لطف اندوز ہوں گے۔'' ہم نے اسی ترتیب سے سفر شروع کیا اور حیرت انگیز طور پر میں اس سفر سے بھرپور انداز میں لطف اندوز ہوا۔ میں اس سے پہلے کئی مرتبہ لاہور، اسلام آباد موٹروے پر سفر کر چکا ہوں لیکن اس دن جب میں نے جلدی پہنچنے کی فکر ختم کی اور لمحہ موجود کو محسوس کیا تو اس کے لطف نے مجھے اپنے سحر میں جکڑ لیا۔ مجھے ایسا لگا گویا میں پہلی بار اللہ تعالیٰ کی نعمتیں دیکھ رہا ہوں۔

صنعتی دنیا میں جو شخص جتنا زیادہ کام کرتا ہے، پیسے بھی زیادہ کماتا ہے۔ چنانچہ کچھ لوگ زیادہ کمانے کی کوشش میں ہر وقت کام کرنے لگے اور اس فکر میں اس قدر ڈوب گئے کہ آخر کار نفسیاتی بیماریوں کا شکار ہوگئے۔ یہیں سے Workaholic کی اصطلاح نکلی۔ Workaholic سے مراد ایسا شخص ہے جو ہر وقت کام کی فکر میں مبتلا رہتا ہے اور یہ چیز اس کی مجبوری بن جاتی ہے۔ بلندیاں حاصل کرنے کے لیے جنون ضروری ہے۔ زندگی میں ایک مرحلہ ایسا بھی آتا ہے جس میں ہم بے تحاشا محنت کرتے ہیں کیوں کہ ہم ایک خاص مقام حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ لیکن ہم لوگ اپنا ہدف حاصل کر لینے کے بعد بھی پرسکون نہیں ہوتے اور اسی انداز میں انتہائی تیز رفتاری سے کام کرتے رہتے ہیں۔ یہ اس بات کی علامت ہے کہ ہم Workaholic بن چکے ہیں۔

Workaholic شخص بعض اوقات کاموں میں اس قدر ڈوب جاتا ہے کہ خوراک کی پروا بھی نہیں کرتا، وہ ورزش کرنا چھوڑ دیتا ہے اور قریبی رشتوں کو بھی نظر انداز کر دیتا ہے۔ گھر والے اکثر اس سے شاکی رہتے ہیں اور ان کی حالت اس وقت زیادہ قابل رحم ہوتی ہے جب انھوں نے مل کر کہیں جانے کا پروگرام بنایا ہو اور Workaholic فرد اپنی مصروفیت کی وجہ سے عین موقع پر اسے منسوخ کر دے۔

Workaholic انسان اس بات سے بے خبر ہوتا ہے کہ بہت سے کام ایسے ہیں جن پر بھرپور توانائی خرچ کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔

وہ معمولی توجہ سے بھی ہوجاتے ہیں۔ Workaholic والے رویے اور ہر وقت کام کی فکر کی وجہ سے ایسے شخص کی جسمانی اور ذہنی صحت متاثر ہوجاتی ہے، وہ تناؤ کا شکار ہوجاتا ہے، قوت مدافعت کمزور ہوجاتی ہے، نیند کم ہوجاتی ہے جس کی وجہ سے دل کے امراض بڑھنے کا خطرہ بڑھ جاتا ہے۔ ہر وقت کام میں مصروف رہنے کی وجہ سے یہ شخص قریبی رشتوں کو وقت نہیں دے پاتا جس کی وجہ سے اس کی بیوی، بچے، والدین، بہن بھائی اور دوست احباب اس سے دور ہونا شروع ہوجاتے ہیں۔ اس کے تعلقات کمزور ہوجاتے ہیں اور اگر یہ سلسلہ زیادہ عرصہ چلتا رہے تو رشتے ٹوٹ بھی سکتے ہیں۔

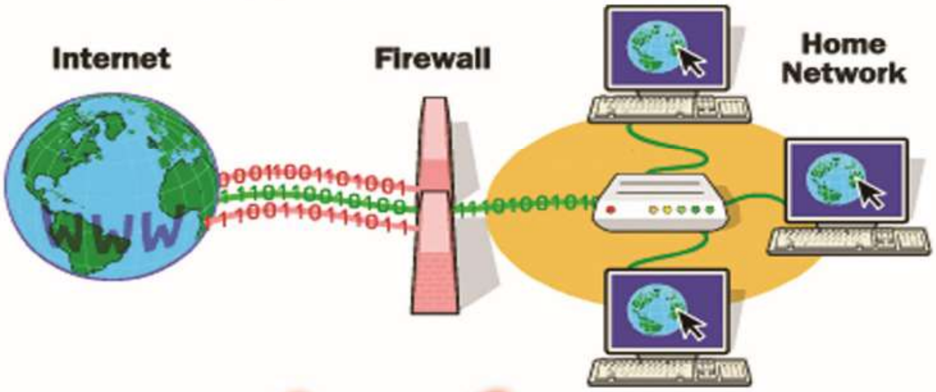
کام کی طرف زیادہ توجہ دینے سے فرد کا Work-life Balance خراب ہوجاتا ہے۔ اس کی زندگی غیر متوازن بن جاتی ہے جو اس کے لیے بہت سے مسائل پیدا کرنے کا باعث بنتی ہے۔ معروف لکھاری ولیم سیوارڈ (William Seward) کہتا ہے کہ ''اگر آپ پرسکون ہونا اور جواب کا انتظار کرنا سیکھ جائیں تو آپ کا دماغ بہت سے سوالات کے جوابات ڈھونڈ نکالے گا۔''

تیز رفتار زندگی سے بننے والے مسائل کا ایک ہی حل ہے کہ اپنی رفتار مناسب حد تک کم کی جائے۔ ایک مرتبہ میں ایک معروف مصنف کے ساتھ ناشتہ کر رہا تھا تو وہ کہہ رہے تھے کہ ''میں ہمیشہ آرام سے کھانا کھاتا ہوں اور اس کے ذائقے کو محسوس کرتا ہوں۔ ایک دفعہ میں نے ہزاروں ڈالرز فیس ادا کر کے ایک سیمینار میں شرکت کی۔ اس میں ٹرینر نے ہمیں بتایا کہ کھانے کو پانی بنا کر کھاؤ اور پانی کو کھانا بنا کر پیو۔ اس نے وضاحت کی کہ لقمے کو اس قدر چباؤ کہ وہ پانی کی طرح نرم ہوجائے اور جب پانی پینا ہو تو ایک سانس میں پینے کے بجائے گھونٹ گھونٹ کر کے پیو (جیسے لقمہ ایک ایک کر کے کھایا جاتا ہے)۔ اس عادت کی بدولت آپ کو کبھی کوئی طبی مسئلہ درپیش نہیں ہوگا۔ رفتار کم کرنے سے انسان تناؤ سے بچ جاتا ہے۔ پرسکون انداز میں کام کرنے والے ملازمین ایسی بہت سی غلطیوں سے بچ جاتے ہیں جو جلد بازی میں انسان سے سرزد ہوسکتی ہیں۔ اگر آپ اپنی رفتار میں تھوڑی کمی کر دیں تو آپ کی کارکردگی بڑھے گی اور آپ کی زندگی میں سکون واطمینان بھی بڑھ جائے گا۔

فائروال کیا ہے؟ کیسے کام کرتا ہے؟

تحریر: وقاص ریاض

چین میں حکومتی پالیسی کی وجہ سے سوشل میڈیا اور انٹرنیٹ کا استعمال باقی دنیا کی طرح آسان اور آزاد نہیں ہے۔ 90ء کی دہائی میں جب چین میں انٹرنیٹ عام ہوا تو اس وقت حزب اختلاف میں موجود ڈیموکریٹک پارٹی نے حکومت کو تنقید کا نشانہ بنانے کیلئے انٹرنیٹ کا استعمال کیا۔ جس کی بنا پر حکومت کو تنقید و منفی پروپیگنڈا کا سامنا کرنا پڑا اور اس وقت حکومت نے اس کا توڑ نکالنے کیلئے سر جوڑ لیے۔ اب اس کا انتظام کرنے کیلئے کمیونسٹ حکومت نے اس انفارمیشن کے بہاو کو کنٹرول کرنا تھا جس کیلئے ٹیکنالوجی ایکسپرٹ بیٹھے اور انٹرنیٹ فراہم کرنے والی کمپنیوں نے اس کا حل انٹرنیٹ ٹریفک کے بہاو پر کچھ فلٹر انسٹال کرنے کا مشورہ دیا۔ یہ پہلی نسل کے فائروال تھے۔



فائروال اصل میں ایک ایسا سافٹ ویئر ہوتا ہے جو کسی بھی نیٹ ورک پر آنے والی اور اس سے باہر جانے والی ٹریفک کو فراہم کیے گئے رولز کے حساب سے بلاک کرتا ہے یا ترسیل کی اجازت دیتا ہے۔ چین میں 1998ء سے 2006ء تک وہ پہلا مرحلہ تھا جب ملک میں انٹرنیٹ پر فائروال انسٹال کیا گیا اور 2013ء تک دوسرا مرحلہ تکمیل کو پہنچا۔ یہ فائروال کوئی سادہ یا عام طور پر استعمال ہونے والا فائروال نہیں ہے بلکہ اس میں جو ایک چیز سب سے اہم استعمال کی جاتی ہے وہ ''ڈیپ پیکٹ انسپیکشن''(Deep packet inspection) ہے۔

پیکٹ کیا ہے؟

انٹرنیٹ پر انفارمیشن کا تبادلہ پیکٹس کی صورت میں ہوتا ہے جس میں دو چیزیں ہوتی ہیں، ایک ''پیکٹ ہیڈر'' (Packet Header) اور دوسرا ''پیکٹ پیلوڈ''(Packet Payload) پہلے میں بھیجنے والے اور موصول کرنے والے کا ایڈریس، پروٹوکول، پورٹ اور سکیورٹی انفارمیشن ہوتی ہے جبکہ پے لوڈ پیکٹ میں اصل میسج یا بھیجی گئی معلومات ہوتی ہیں۔ عام طور پر فلٹر یا فائروال میں پیکٹ کا صرف ہیڈر چیک کیا جاتا ہے اور اس پر ٹریفک رولز کے حساب سے عمل کیا جاتا ہے اس کو Shallow packet inspection) کہا جاتا ہے۔ میسج کے اندر کیا ہے وہ چیک نہیں کیا جاتا لیکن DPI کی صورت میں پیکٹ کا اصل میسج بھی چیک کیا جاتا ہے۔ یہ ایک الگ بحث ہے کہ یہ انسپکشن صارفین کی پرائیویسی کا خیال نہیں کرتی۔

ڈیپ پیکٹ انسپیکشن کیلئے انٹرنیٹ فراہم کرنے والی کمپنیوں(ISPs) کے آلات میں مخصوص سافٹ ویئر اور ہارڈ ویئر انسٹال کیے جاتے ہیں۔ DPI کا مقصد انٹرنیٹ ٹریفک کی جانچ کر کے کوالٹی کو بہتر بنانا ہے۔ چند دن پہلے یورپی یونین نے ایک بل پیش کیا ہے جس میں Child abuse کے متعلق مواد کو سکین کرنے کیلئے ایک ایسا سسٹم متعارف کروایا جائے گا۔

آپ نے Encryption کے بارے بھی سنا ہوگا مثلاً وٹس ایپ End-to-end encryption کا استعمال کر کے چیٹ کرنے والوں کے درمیان معلومات کو ایسے انکوڈ کرتا ہے کہ ان دونوں کے سوا کوئی اس کو پڑھ نہیں سکتا۔ ابھی تک وٹس ایپ کی اس انکرپشن کو محفوظ مانا جاتا ہے کیونکہ امریکی تحقیقاتی ایجنسی ایف بی آئی کئی بار وٹس ایپ کی کمپنی میٹا کو عدالت کے ذریعے درخواست کر چکی ہے کہ اس کو معلومات تک رسائی دی جائے لیکن وٹس ایپ نے انکار کیا ہے۔ ایسی محفوظ ایپلی کیشنز کا حل یہ نکالا جاتا ہے کہ ان پر پابندی لگا دی جائے اور اس کی جگہ ایسی ایپ لانچ کی جائے جس کی نگرانی آسان ہو، جیسا کہ چین میں ہے۔

اس قسم کی انسپکشن سے کسی بھی ملک میں انٹرنیٹ پر چلتے ٹرینڈز، مخصوص ایپلی کیشن اور ویب سائٹ تک رسائی کو بلاک کیا جا سکتا ہے۔ کوئی بھی حکومت یا ادارہ اپنے ملک میں اپنے شہریوں کی انٹرنیٹ سرگرمیوں پر نظر رکھ سکتا ہے۔ اس مقصد کیلئے مخصوص الفاظ سے مخصوص ویب سائٹس تک رسائی اور سوشل میڈیا پر چلتے ٹرینڈ کو روک کر اور ایپلی کیشن کو سست بنا کر عوام کو ایک حصار میں بند کیا جاتا ہے۔

کیا فائروال سے بچنا ممکن ہے؟

ایک اندازے کے مطابق پاکستان میں وی پی این کا استعمال ٹویٹر کی بندش کے بعد بڑھ گیا ہے۔ جب کوئی وی پی این استعمال کرتا ہے تو اس کی ساری ٹریفک وی پی این سرور کی طرف جاتی ہے۔ وی پی این خود سے بھی انٹرنیٹ کو سست بناتے ہیں۔ ہمارے جیسے ملک میں واٹس ایپ یا دوسری سوشل میڈیا ایپس کو لمبے عرصے تک بند رکھنا ممکن نہیں ہوتا کیونکہ وہ کمپنی لاکھوں کروڑوں صارفین سے محروم ہو جاتی ہے۔

اگر ان سب باتوں کا خلاصہ پیش کروں تو پاکستان میں انسٹال ہونے والے فائروال کا مقصد ملک میں انٹرنیٹ پر شیئر کیے جانے والے مواد کو فلٹر کرنا ہے۔ سوشل میڈیا پر حکومت اور اداروں کے خلاف مواد کو روکنا ہے نیز ملکی سلامتی کے پیش نظر ریاست مخالف پروپیگنڈا کی روک تھام اور ایسی تمام ویب سائٹس اور ایپلی کیشنز کو بلاک کرنا جو کسی خاص نظریہ کو یا ملکی مفاد کے منافی مواد کے پھیلاو کا باعث بنیں۔

وقاص ریاض قائد اعظم یونیورسٹی میں فزکس کے طالب علم ہیں، سائنسی امور پر ان کے مضامین اخبارات اور ویب سائٹس پر شائع ہوتے ہیں۔

سوشل میڈیا: کتنی تربیت، کتنی تباہی؟

تحریر: ڈاکٹر آصف چنڑ

سوشل میڈیا دنیا بھر کے لوگوں کے باہمی رابطے کا ایک اہم ذریعہ بن گیا ہے۔

یہ حقیقت ہے کہ انسانی زندگی میں میل جول اور ملاقات ایک ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں۔ اللہ نے اس کائنات کی تخلیق اور اس کا نظام انسانی رابطوں اور رشتوں میں محفوظ فرمایا ہے۔ جوں جوں انسان نے ترقی کی اس نے ان ذرائع کو بھی اپنے طور پر تبدیل کیا۔ جب دنیا کی آبادی کم تھی تو بالمشافہ ملنا جلنا ہوتا تھا۔ دھیرے دھیرے آبادی بڑھی لوگ دور دراز جا کر بس گئے۔ پہلے پیدل، گھوڑے، اونٹ سے آگے بڑھ کر کبوتروں کو بطور پیغام رسانی استعمال کیا گیا۔ پھر ڈاک، ٹیلی گرام جیسی تکنیکی رائج ہوئی۔

اس کے بعد ٹیلی فون، فیکس اور پھر نئی تکنیک انٹرنیٹ کے ذریعے ای میل متعارف ہوا اس ارتقائی عمل میں انسان بتدریج آگے بڑھا لیکن شاید کہیں نہ کہیں ان آسائشوں اور ذرائع کے استعمال سے انسان بے انتہا مصروف ہوتا چلا گیا۔

سوشل میڈیا خیالات اور معلومات کے اشتراک کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ اس وقت 7.4 بلین سے زیادہ لوگ سوشل میڈیا استعمال کرتے ہیں جو دنیا کی تقریباً ساٹھ فیصد آبادی کے برابر ہے۔ پی ٹی اے کی جانب سے جاری اعداد و شمار کے مطابق پاکستان میں سوشل میڈیا استعمال کرنے والے صارفین کی تعداد 16 کروڑ سے متجاوز ہے۔ پاکستان میں 7 کروڑ سے زائد صارفین یوٹیوب سے لطف اندوز ہوتے ہیں، جب کہ فیس بک استعمال کرنے والوں کی تعداد 5 کروڑ 71 لاکھ ہے۔ پی ٹی اے کا کہنا ہے کہ موبائل ویڈیو شیئر ایپ ٹک ٹاک پر ایک کروڑ 83 لاکھ اکاؤنٹس پاکستانیوں کے ہیں، اسی طرح پاکستان میں انسٹاگرام استعمال کرنے والوں کی تعداد ایک کروڑ 38 لاکھ ہے۔

آج سوشل میڈیا مسیجنگ ایپس اور پلیٹ فارمز دنیا بھر میں سب سے زیادہ استعمال ہونے والی سائٹس ہیں۔ 2023ء کے اوائل میں 8.94 فیصد صارفین نے چیٹ اور مسیجنگ ایپلی کیشنز اور ویب سائٹس تک رسائی حاصل کی۔ اس کے بعد سوشل پلیٹ فارمز 6.94 فیصد اور اس کے بعد سرچ انجن سائٹس تھیں جن کے ذریعہ 8.81 فیصد صارفین نے ان تک رسائی حاصل کی۔ سوشل میڈیا ایک ڈیجیٹل ٹیکنالوجی ہے جو مجازی رابطے اور کمیونٹیز کے ذریعے متن اور ملٹی میڈیا کے اشتراک کی سہولت فراہم کرتا ہے۔

سوشل میڈیا کے ابلاغی ذرائع یا بین الاقوامی وسائل میں واٹس ایپ، فیس بک، یوٹیوب، ٹیوٹر، اسکائپ، زوم، انسٹاگرام، ٹیلی گرام، ٹک ٹاک، مسینجر، لنکڈ اِن، اسنیپ چیٹ وغیرہ زیادہ فعال اور متحرک ہیں۔ لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ سوشل میڈیا کے ذرائع میں مزید اضافہ ہوتا جا رہا ہے۔

سوشل میڈیا کی دنیا فوائد اور نقصانات دونوں سے بھرپور ہے۔ اس کا بہترین فائدہ یہ ہے کہ آپ اسے تربیت گاہ میں بدل سکتے ہیں اس میں بھی شک نہیں کہ کمپیوٹر آنے والی نسلوں کی تربیت کا بہترین ذریعہ ہے۔ اس بات کی حقیقت سے کوئی باشعور انسان انکار نہیں کر سکتا۔ فلم، کارٹون، ڈرامے اور گیمز سب اسی بات کا ثبوت ہیں۔

سوشل میڈیا سے دوسروں کے ساتھ رابطوں کو آسان بنانے کے علاوہ سوشل میڈیا کاروباری اداروں اور بزنس کیلئے بھی ایک قیمتی ذریعہ ثابت ہوا ہے۔ بہت سی کمپنیاں اپنی مصنوعات اور خدمات کو فروغ دینے، نئے گاہکوں تک رسائی اور اپنے خریداروں کے ساتھ بات چیت کرنے کیلئے سوشل میڈیا کا استعمال کرتی ہیں۔ سوشل میڈیا کو صارفین سے مفید تاثرات اور تنقیدی تبصرے جمع کرنے کیلئے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے جو اپنی مصنوعات اور خدمات کو بہتر بنانے کے خواہاں کاروباری حضرات کے لئے ناقابل یقین حد تک قیمتی ہوتا ہے۔

منفی اثرات کی بات کی جائے تو ایک بڑی تشویش سوشل میڈیا کے دماغی صحت پر منفی اثر ڈالنے کا امکان ہے۔ تحقیقی مطالعے سے پتہ چلتا ہے کہ سوشل میڈیا کا زیادہ استعمال انتہائی، ڈپریشن اور پریشانی اور منفی جذبات کو بڑھا سکتا ہے۔ پرائیویسی کے خاتمے میں بھی سوشل میڈیا کو مستقل تنقید کا نشانہ بنایا گیا ہے۔ بہت سے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز اپنے صارفین کا وسیع ڈیٹا اکٹھا کرتے ہیں جیسے مطلوبہ اشتہارات کیلئے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اس عمل نے اس ڈیٹا کے غلط استعمال یا ان کی آن لائن سرگرمی کی بنیاد پر افراد کو نشانہ بنانے کے خدشات پیدا کر دیئے ہیں۔

ان خرابیوں کے باوجود یہ واضح ہے کہ سوشل میڈیا نے جدید معاشرے پر نمایاں اثرات مرتب کئے ہیں۔ اس میں لوگوں کو اکٹھا کرنے اور خیالات اور معلومات کے تبادلے میں سہولت فراہم کرنے کی صلاحیت ہے، لیکن اس کیلئے ممکنہ خطرات سے آگاہ ہونا اور سوشل میڈیا کو ذمہ داری سے استعمال کرنا ضروری ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ جو کچھ پوسٹ کرتے ہیں اس کے اثرات کو ذہن میں رکھنا، آپ جو معلومات شیئر کرتے ہیں اس کے ذرائع سے آگاہ ہونا، اور اپنے آپ کو اور دوسروں کو آن لائن ایذا رسانی اور دھوکے بازی سے بچانے کیلئے اقدام کرنا ہے۔

دنیا کی ہر زبان سیکھنے اور سکھانے کیلئے یوٹیوب پر مفید وڈیوز موجود ہیں جن سے لوگ فیضیاب ہو رہے ہیں۔

اخلاقیات اور خاص طور پر مہمان نوازی پر بھی اس کے برے اثرات مرتب ہو رہے ہیں۔

الیکٹرانک آلات کا استعمال صحت کیلئے نت نئے مسائل پیدا کر رہا ہے اس کی وجہ سے آپ جسمانی سرگرمیوں میں حصہ نہیں لے پاتے، ورزش نہیں کرتے کھانا ہضم نہیں ہوتا جو کہ موٹاپے کا بھی باعث بنتا ہے۔ بلڈ پریشر، ذیابطیس اور دل کے امراض کا شکار ہوتے جا رہے ہیں۔

چیٹ جی پی ٹی ایک مصنوعی ذہانت والا بوٹ ہے جس کی مکمل شکل چیٹ جنریٹو پری ٹرینڈ ٹرانسفارمر ہے جو گوگل جیسا سرچ انجن ہے۔ چیٹ جی پی ٹی مکمل طور پر اے آئی سسٹم یعنی آرٹی فیشل انٹیلی جنس پر کام کرتا ہے۔ یعنی یہ آپ کے پوچھے گئے سوالات کو فوراً ٹائپ کر کے آپ کے سامنے پیش کر دے گا۔ اس کیلئے آپ کو کسی دوسری ویب سائٹ یا بلاگ کا سہارا نہیں لینا پڑے گا۔ اس چیٹ جی پی ٹی کے بعد انسانی صلاحیتوں کا استعمال اور بھی کم ہو جائے گا۔

SHAHEEN INSURANCE COMPANY LTD
GROUP COMPANY OF
SHAHEEN FOUNDATION
PAKISTAN AIR FORCE

تو شاہین ہے
پرواز ہے کام تیرا

ہم فائر انشورنس، ٹریول انشورنس، میرین انشورنس، کار انشورنس،
ہیلتھ انشورنس، انجینئرنگ انشورنس، اور ونڈو تکافل انشورنس کے ساتھ

FIRE INSURANCE

TRAVEL INSURANCE

MARINE INSURANCE

HEALTH INSURANCE

MOTOR INSURANCE

ENGINEERING INSURANCE

SHAHEEN INSURANCE COMPANY LTD
GROUP COMPANY OF
SHAHEEN FOUNDATION
PAKISTAN AIR FORCE

ہمہ وقت آپ کی خدمات کے لیے تیار ہے
شاہین انشورنس ایک با اعتماد نام

تکافل
SHAHEEN
WINDOW TAKAFUL OPERATIONS

10th Floor, Shaheen Complex
M.R. Kayani Road, Karachi-74200
Tel: (9221) 3263 0370-75 (06 Lines)
(9221) 32213950-51 (02 Lines)
Fax: (9221) 32626674
Web: www.shaheeninsurance.com

We Took a BIG LEAP

NICL Crosses

25 Billion Rupees

(Gross Written Premium in the year 2022)

NICL achieves a historic milestone and continues to build on success it has achieved in recent years. We owe this glorious success to our clients, workforce, and business associates. **NICL** will continue to build on this success and play a pivotal role in economic success of Pakistan.

The progress continues...

NATIONAL INSURANCE COMPANY LIMITED
(Owned by the Government of Pakistan)

FOR CUSTOMER SERVICES, UAN : 021-111 642 642 | Customer Care No : 0800-06425 Whatsapp No : 0335 064 2642 | Email : customer.care@nicl.com.pk