

# BULLETIN

MARCH-2026



میچنگ ڈائریکٹر

ڈاکٹر سید عبدالرحمن

کراچی نفسیاتی ہسپتال

مدیر اعلیٰ: ڈاکٹر اختر فرید صدیقی

(MBBS, F.C.P.S - Psychiatry)

مدیر: سید خورشید جاوید

(M.A (Psychology), CASAC (USA)

نگراں: ڈاکٹر سید مبین اختر

MBBS, (Diplomate of the American  
Board of Psychiatry & Neurology)

# کراچی منشیات ہسپتال



## کراچی نفسیاتی ہسپتال

(زیگرانی)

منشیات سے نجات ممکن ہے  
(خواتین کا علیحدہ انتظام ہے)

کراچی منشیات ہسپتال پاکستان کا واحد ادارہ ہے جہاں مریضوں پر تشدد یا زور و زبردستی نہیں کیا جاتا بلکہ جدید نفسیاتی مذہبی طریقوں سے انکی ذہن سازی کی جاتی ہے تاکہ وہ منشیات کی لعنت سے نکل سکیں اور معاشرے کا ایک کارگر فرد بن سکیں، علاج کا بنیادی مقصد مریض کے اندر مذہبی، نفسیاتی اور سماجی تبدیلیاں پیدا کرنی ہیں جس کے ذریعے وہ ناصرف نشہ کو چھوڑ سکے بلکہ اپنی بقایا زندگی نشہ سے پاک رہ کر گزار سکے۔

- ☆ صرف ان مریضوں کو داخل کیا جاتا ہے جو منشیات چھوڑنے کے لئے رضامند ہوں۔  
(جو رضامند نہ ہوں ان کو نفسیاتی شعبے میں داخل کیا جاتا ہے)
- ☆ مریضوں کا علاج مستند سائیکاٹرسٹ اور دوسرے ماہر معالجین کی نگرانی میں ہوتا ہے۔
- ☆ علاج کیلئے مستند ادویات کا استعمال ہے جس سے مریض کو نشہ چھوڑنے میں کوئی تکلیف نہیں اٹھانی پرتی ہے۔
- ☆ باقاعدہ طور پر دینی تعلیمات اور نماز کا اہتمام۔
- ☆ باقاعدہ مشاورت اور علاج بذریعہ گفتگو۔ (Psychotherapy)
- ☆ طلب کو قابو کرنے کے لیے ہپنوسس (Hypnosis) اور دوسرے علاج بعد ازریعہ گفتگو اور آزمودہ ادویات کا استعمال کروایا جاتا ہے۔
- ☆ مریض کی ذہنی و نفسیاتی تربیت جس کے ذریعے مریض کو آئندہ زندگی میں نشہ چھوڑے رکھنا ممکن ہو۔
- ☆ ہسپتال سے رخصت کے بعد بیرونی مریض کے طور پر ہفتہ وار مشاورت اور علاج بذریعہ گفتگو کا تسلسل۔
- ☆ ہسپتال سے رخصت کے بعد مریض کی دینی جماعت میں شمولیت، تاکہ ان لوگوں کی صحبت سے چھٹکارا مل سکے جو نشہ میں مبتلا ہوتے ہیں۔
- ☆ باقاعدہ طور پر مریض کے گھروالوں سے تعلق برقرار رکھا جاتا ہے اور انکی بھی مشاورت کی جاتی ہے تاکہ انکی مدد سے فرد کے نشہ چھوڑنے میں آسانی ہو۔
- ☆ کھیل و تفریح کا بہتر انتظام تاکہ مریض یکسوئی کے ساتھ علاج پر توجہ دے سکے۔

﴿یہ وہ طریقہ کار ہے جو بین ہاؤس کو دوسرے سب منشیات کے اداروں سے مختلف بناتا ہے﴾





# ڈاکٹر مبین اختر ہسپتال

ڈاکٹر سید مبین اختر ٹرسٹ

## صحت بڑی نعمت ہے۔

نفسیاتی / ذہنی امراض کو گھر والوں اور معاشرے پر بوجھ سمجھا جاتا ہے۔

انہیں دوبارہ اپنی زندگی میں واپس لانا صدقہ جاریہ ہے۔

مریضوں کی ایک بڑی تعداد مناسب معاشی حالات نہ ہونے کی وجہ سے علاج نہیں کروا پاتے ہیں جس کی وجہ سے امراض بڑھتا چلا جاتا ہے

کراچی نفسیاتی ہسپتال ایسے مریضوں کی اپنی طرف سے علاج میں مدد کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

## اس کار خیر میں ڈاکٹر مبین اختر ہسپتال کا ساتھ دیں۔

اور دل کھول کر اپنے صدقہ، خیرات اور زکوٰۃ

ڈاکٹر سید مبین اختر ٹرسٹ میں جمع کروائیں۔

**DONATE**



**FOR DONATION**

Title : SYED MUBIN AKHTAR / KAUSAR PARVEEN

Meezan Bank Ltd. Account # : 0131-0100002099

IBAN : PK95 MEZN 0001 3101 0000 2099



111-760-760



0344-2645552



kph.org.pk



www.kph.org.pk

# فہرست مضامین

صفحات ماہانہ

صفحات سالانہ

:

978

1- ماہر نفسیات: ہیرا پھیری کو بند کرنے کے لیے نمبر 1 جملہ یہ 'طاقت کے توازن' کو تبدیل کرتا ہے

Psychology expert: The No. 1 phrase to shut down a manipulator it changes 'the power balance'

984

7- وارن بفیٹ کا کہنا ہے کہ 4 لازوال اصول زندگی بھر کی کامیابی، تکمیل اور خوشی پیدا کرتے ہیں۔

Warren Buffett Says 4 Timeless Principles Create Lifelong Success, Fulfillment, and Happiness

998

21- نفسیات کا کہنا ہے کہ جو لوگ ہمیشہ 10 منٹ پہلے پہنچتے ہیں وہ عام طور پر ان 8 مخصوص خصلتوں کو ظاہر کرتے ہیں۔

Psychology says people who always arrive 10 minutes early usually display these 8 distinctive traits

-----☆☆☆☆-----

# ماہر نفسیات: ہیرا پھیری کو بند کرنے کے لیے نمبر 1 جملہ یہ 'طاقت کے توازن' کو تبدیل کرتا ہے۔

Fortune 500 کمپنیوں کو رویے کے محقق کے طور پر مشورہ دینے کے اپنے عشرے میں، میں نے محسوس کیا ہے کہ ہیرا پھیری کو روکنے کا ایک سب سے مؤثر طریقہ ایک کلیدی جملہ ہے: "یہ دلچسپ ہے۔ مجھے مزید بتائیں۔"

ہیرا پھیری کرنے والے لوگ جذباتی رد عمل، الجھن اور ابہام پر پروان چڑھتے ہیں۔ یہ سادہ جملہ اسے بے اثر کرنے اور گفتگو میں طاقت کے توازن کو تبدیل کرنے میں مدد کرتا ہے۔

"یہ دلچسپ ہے" کے ساتھ، آپ دعویٰ کی توثیق یا چیلنج کیے بغیر جو کہا گیا ہے اسے تسلیم کر رہے ہیں۔ آپ صرف اشارہ کر رہے ہیں: "میں نے آپ کو سنا، اور میں پریشان نہیں ہوں۔" یہ جذباتی ہک کو ہٹا دیتا ہے جس پر بہت سے جوڑ توڑ کرنے والے انحصار کرتے ہیں۔

"مجھے مزید بتائیں" (یاد گیر تغیرات: "آپ کو ایسا کیا کہنا ہے؟" "کس چیز نے آپ کو اس نتیجے پر پہنچایا؟") کے ساتھ، آپ تجسس کے حق میں کسی بھی الجھن اور ابہام کو دور کر رہے ہیں۔ "کیوں" سوالات الزام تراشی محسوس کر سکتے ہیں اور اکثر دفاع کو متحرک کر سکتے ہیں۔ تبادلے کو مزید بڑھنے سے روکنے کے لیے زیادہ کھلے الفاظ والے "کیا" بیانات پر قائم رہیں۔

اگر آپ اپنے آپ کو ایسے حالات میں پاتے ہیں جہاں آپ کو گلٹ، گلٹ ٹرپڈ یا زبردستی کیا جا رہا ہے، تو یہاں یہ ہے کہ اس سادہ لیکن لطیف طاقتور فقرے کو کس طرح استعمال کیا جائے۔

اگر کوئی آپ کو جلانے کی کوشش کر رہا ہے:

گیس لائننگ اس وقت ہوتی ہے جب کوئی آپ کو آپ کی یادداشت یا حقیقت کے تصور پر سوال اٹھاتا ہے۔ وہ کہہ سکتے ہیں: "میں نے ایسا کبھی نہیں کہا۔ آپ اسے غلط یاد کر رہے ہیں۔"



- آپ جواب دے سکتے ہیں: "یہ دلچسپ ہے۔ مجھے مزید بتائیں کہ آپ اسے کیسے یاد رکھتے ہیں۔" پھر آپ اس کی پیروی کر سکتے ہیں،  
- "ایسا نہیں ہے کہ مجھے یہ یاد ہے۔" یا، اگر قابل اطلاق ہو، "آئیے کسی اور سے پوچھیں کہ وہاں کون تھا۔"

یہ کام کرتا ہے کیونکہ آپ کو اس وقت اپنی یادداشت کا دفاع کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ دوسرے شخص کو وضاحت اور تفصیل فراہم کرنے کی دعوت دیتے ہیں۔

گیس لائننگ طاقت کھودیتی ہے جب اسے تفصیلات پر کھڑا ہونا پڑتا ہے۔ جب کسی کو اپنے ورژن کو واضح طور پر بیان کرنا ہوتا ہے، تو اکثر تضادات سامنے آتے ہیں، اور نفسیاتی دباؤ آپ سے ہٹ کر حقائق کی طرف واپس چلا جاتا ہے۔

اگر کوئی آپ کو قصور وار ٹھہرانے کی کوشش کر رہا ہے:

ہم سب وہاں موجود ہیں۔ کوئی ایسا کام کرنے کے لیے آپ پر دباؤ ڈالنے کے لیے ذمہ داری یا جذبات کا استعمال کرتا ہے جو آپ نہیں کرنا چاہتے۔

- وہ کہہ سکتے ہیں: "میں نے آپ کے لیے جو کچھ کیا ہے، اس کے بعد آپ مجھے اس طرح بدلہ دیتے ہیں؟"  
- آپ جواب دے سکتے ہیں: "یہ دلچسپ ہے۔ آپ کو یہ کہنے پر کیا مجبور کیا؟" پھر اس کے ساتھ عمل کریں، "میں آپ کے کام کی تعریف کرتا ہوں، اور یہ اب بھی میرا فیصلہ ہے۔" یا، "میں آپ کا خیال رکھ سکتا ہوں لیکن پھر بھی مختلف طریقے سے انتخاب کر سکتا ہوں۔"

یہ کام کرتا ہے کیونکہ توجہ آپ کے سمجھے گئے جرم سے ان کے استدلال کی طرف منتقل ہوتی ہے۔ جب آپ ان سے اپنی منطق بیان کرنے اور اپنی وضاحت کرنے کو کہتے ہیں، تو جذباتی دباؤ اور فائدہ اکثر کمزور ہو جاتا ہے۔

اگر کوئی آپ پر زبردستی کرنے کی کوشش کر رہا ہے:

لطیف جبر اس وقت ظاہر ہوتا ہے جب کوئی جوڑ توڑ کرنے والا آپ کی وفاداری یا دیکھ بھال سے تعاون کرتا ہے۔

- وہ کہہ سکتے ہیں: "اگر آپ واقعی میں پرواہ کرتے ہیں، تو آپ مجھ سے اتفاق کریں گے۔"  
 - آپ جواب دے سکتے ہیں: "یہ دلچسپ ہے۔ آپ کو ایسا کیا لگتا ہے؟" پھر اس کی پیروی کریں، "دیکھ بھال کرنے کا ہمیشہ یہ مطلب نہیں ہے کہ ہمیں ہر چیز پر متفق ہونا پڑے گا،" یا، "میں دیکھ بھال کر سکتا ہوں اور پھر بھی اسے مختلف طریقے سے دیکھ سکتا ہوں۔"

یہ آپ کی اقدار کو ان کی درخواست سے الگ کرتا ہے۔ آپ اس بارے میں بحث نہیں کر رہے ہیں کہ آیا آپ کو پرواہ ہے، آپ پوچھ رہے ہیں کہ وہ اس نتیجے پر کیسے پہنچے۔ اس سے نفسیاتی خلا پیدا ہوتا ہے اور یہ تب ہوتا ہے جب ہیرا پھیری کرشن کھودیتی ہے۔

ہیرا پھیری کرنے والے جذباتی رد عمل پر انحصار کرتے ہیں۔ جس لمحے آپ آپکچینج کو سست کرتے ہیں اور متجسس ہو جاتے ہیں، ان کا فائدہ کمزور ہو جاتا ہے۔ پرسکون سوالات آپ کی وضاحت اور آپ کی حدود کی حفاظت کرتے ہیں، اور گفتگو کو احساسات کی بجائے حقائق کی طرف موڑ دیتے ہیں۔

مشکل بات چیت میں، ہم آہنگی اکثر تصادم سے زیادہ طاقتور ہوتی ہے۔



## **Psychology expert: The No. 1 phrase to shut down a manipulator it changes ‘the power balance’**

In my decade of advising Fortune 500 companies as a behavioral researcher, I’ve found that one of the most effective ways to stop a manipulator is one key phrase: “That’s interesting. Tell me more.”

Manipulative people thrive on emotional reactions, confusion and ambiguity. This simple phrase helps neutralize that and change the power balance in the conversation.

With “that’s interesting,” you’re acknowledging what’s been said without validating or challenging the claim. You’re simply signaling: “I heard you, and I’m not rattled.” This removes the emotional hook that many manipulators rely on.

With “tell me more” (or other variations: “What makes you say that?” “What led you to that conclusion?”), you are cutting away any confusion and ambiguity, in favor of curiosity. “Why” questions can feel accusatory and often trigger defensiveness. Stick with the more open-toned “what” statements in order to keep the exchange from escalating further.

If you find yourself in situations where you are being gaslit, guilt-tripped or

coerced, here is how to best use this simple but subtly powerful phrase.

**If someone is trying to gaslight you:**

Gaslighting is when someone makes you question your memory or perception of reality.

They might say: "I never said that. You're remembering it wrong."

You can reply: "That's interesting. Tell me more about how you remember it."

Then you could follow up with, "That's not how I remember it." Or, if applicable, "Let's ask someone else who was there."

This works because you're not having to defend your memory in the moment. You invite the other person to clarify and provide detail.

Gaslighting loses power when it has to stand on specifics. When someone has to explain their version clearly, inconsistencies often surface, and the psychological pressure shifts off you and back onto the facts.

**If someone is trying to guilt-trip you:**

We've all been there. Someone uses obligation or emotion to pressure you to do something you don't want to do.

They might say: "After everything I've done for you, this is how you repay me?"

You can reply: "That's interesting. What makes you say that?" Then follow up with, "I appreciate what you've done, and this is still my decision." Or, "I can



care about you but still choose differently.”

This works because the focus shifts from your supposed guilt to their reasoning. When you ask them to articulate their logic and explain themselves, the emotional pressure and leverage often weakens.

### **If someone is trying to subtly coerce you:**

Subtle coercion shows up when a manipulator ties cooperation to your loyalty or care.

They might say: “If you really cared, you’d agree with me.”

You can reply: “That’s interesting. What makes you think that?” Then follow up with, “Caring doesn’t always mean we have to agree on everything,” or, “I can care and still see it differently.”

This detaches your values from their request. You’re not arguing about whether you care, you’re asking how they arrived at that conclusion. That creates psychological space and that’s when manipulation loses traction.

Manipulators rely on emotional reactions. The moment you slow the exchange down and get curious, their leverage weakens. Calm questions protect your clarity and your boundaries, and shift conversations towards facts instead of feelings.

In difficult conversations, composure is often more powerful than confrontation.

## وارن بفیٹ کا کہنا ہے کہ 4 لازوال اصول زندگی بھر کی کامیابی، تکمیل اور خوشی پیدا کرتے ہیں۔

60 سالوں سے، لوگ وارن بفیٹ کے سالانہ برکشائر ہیٹھ وے کے شیئر ہولڈر کے خطوط کو پڑھتے رہے ہیں تاکہ ان کے سرمایہ کاری کے فلسفے کے بارے میں بصیرت حاصل کی جاسکے۔ ہر سال، ہزاروں افراد برکشائر ہیٹھ وے کی سالانہ میٹنگ میں بفیٹ اور ان کے ساتھی مرحوم چارلی منگر سے بصیرت حاصل کرنے کے لیے بلائے جاتے تھے۔ بفیٹ نے کئی سالوں میں ان گنت انٹرویوز بھی کیے ہیں۔

ان تمام مشوروں کو چار آئٹمز تک پہنچانا کوئی آسان کام نہیں ہے، لیکن یہ میری کوشش ہے۔

قیادت، توجہ، بہترین سرمایہ کاری جو آپ کر سکتے ہیں، اور کامیابی کے حقیقی معنی پر بفیٹ یہ ہیں۔

### قیادت پر بفیٹ:

بفیٹ لوگوں کے انتظام کے لیے کون سا ماڈل استعمال کرتا ہے؟ ایک بیس بال بیٹ بوائے۔

جیسا کہ بفیٹ نے اپنے 2002 کے شیئر ہولڈر خط میں لکھا:

میرا انتظامی ماڈل ایڈی بینیٹ ہے، جو ایک بیٹ بوائے تھا۔ 1919 میں، 19 سال کی عمر میں، ایڈی نے شکاگو وائٹ سوکس کے ساتھ اپنا کام شروع کیا، جو اس سال ورلڈ سیریز میں گیا تھا۔ اگلے سال، ایڈی نے بروکلین ڈوجرز کا رخ کیا، اور انہوں نے بھی اپنا لیگ ٹائٹل جیت لیا۔

ہمارے ہیرو، تاہم، مصیبت کی بو آ رہی تھی۔ بورو بدلتے ہوئے، اس نے 1921 میں یانکیز میں شمولیت اختیار کی، اور انہوں نے فوری طور پر تاریخ میں اپنا پہلا قلمدان جیت لیا۔ اب ایڈی اندر بس گیا، چالاکی سے دیکھ رہا تھا کہ کیا آ رہا ہے۔ اگلے سات سالوں میں، یانکیز نے پانچ امریکن لیگ ٹائٹل جیتے۔

اس کا انتظامیہ سے کیا تعلق؟ یہ آسان ہے۔ فاتح بننے کے لیے، فاتحین کے ساتھ کام کریں۔ 1927 میں، مثال کے طور پر، ایڈی کو ورلڈ سیریز کے آٹھویں حصے کے لیے \$700 ملے جو انھیں روتھ اور گہیر گی کی افسانوی یاکنی ٹیم نے ووٹ دیا۔ یہ رقم، جو ایڈی نے صرف چار دن کام کر کے کمائی (کیونکہ نیویارک نے سیریز میں کامیابی حاصل کی) تقریباً پورے سال کی تنخواہ کے برابر تھی جو پھر بیٹ بوائز کی کمائی تھی۔

ایڈی سمجھ گیا کہ وہ چمکاڈوں کو کس طرح گھسیٹتا ہے غیر اہم تھا۔ اس کے بجائے جو شمار کیا گیا وہ کھیل کے میدان میں موجود لوگوں کی کریم سے جڑا ہوا تھا۔

میں نے ایڈی سے سیکھا ہے۔ برک شائر میں، میں باقاعدگی سے امریکی کاروبار میں بہت سے بھاری مارنے والوں کو چمکاڈ دیتا ہوں۔

بفیٹ صرف مواقع تلاش کرنے کے لیے کمپنیوں کا مطالعہ نہیں کرتا ہے۔ وہ ایسی کمپنیوں کی نشاندہی کرنے کے لیے بھی کام کرتا ہے جن کے لیڈرز ان مواقع کو حاصل کرنے اور پھر آگے بڑھانے کے قابل ہوں۔

واضح طور پر، وہ ایک عظیم مینیجر ہے، لیکن زیادہ اہم، وہ ایک عظیم شناخت کنندہ ہے۔

جہاں ٹیم کی تاثیر کا تعلق ہے، اثر کا تناسب تقریباً 90 فیصد ٹیم سے 10 فیصد لیڈر ہے۔ ایک معمولی لیڈر کے ساتھ ایک عظیم ٹیم تقریباً ہمیشہ ایک عظیم لیڈر کے ساتھ ایک معمولی ٹیم کو پیچھے چھوڑتی ہے۔ زبردست سیلز لوگوں کی ایک ٹیم کو اکٹھا کریں اور آپ بنیادی طور پر انہیں تنہا چھوڑ سکتے ہیں۔ زبردست انجینئرز کی ایک ٹیم کو اکٹھا کریں اور آپ بنیادی طور پر انہیں تنہا چھوڑ سکتے ہیں۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کتنی ہی تبدیلی، متاثر کن، یا غیر معمولی، یہاں تک کہ بہترین رہنما صرف اضافی بہتری پیدا کر سکتے ہیں۔

جیسا کہ بفیٹ نے لکھا:

برک شائر کے آپریٹنگ سی ای او اپنے دستکاری کے ماہر ہیں اور اپنے کاروبار کو ایسے چلاتے ہیں جیسے وہ ان کے اپنے ہوں۔ میرا کام ان کے راستے سے دور رہنا ہے اور ان کے کاروبار سے جو بھی اضافی سرمایہ پیدا ہوتا ہے اسے مختص کرنا ہے۔ یہ آسان کام ہے۔

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کو ان لوگوں کو تیار کرنے میں اہم وقت نہیں گزارنا چاہیے جن کی آپ فی الحال رہنمائی کرتے ہیں۔ آپ کو

ضرور کرنا چاہئے۔

لیکن آپ کو ایسے لوگوں کی شناخت کرنے میں بھی وقت گزارنا چاہئے جن کی واقعی رہنمائی کی ضرورت نہیں ہوگی۔ اپنی ٹیم میں عظیم لوگوں کو شامل کریں، اور آپ اس ٹیم کو سنبھالنے میں کم وقت اور ٹیم میں شامل کرنے کے لیے عظیم لوگوں کی شناخت کرنے میں زیادہ وقت صرف کر سکیں گے۔

جس سے عظیم لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کرنا آسان ہو جائے گا، کیونکہ سپراسٹارز سپراسٹارز کے ساتھ کام کرنا پسند کرتے ہیں۔

ایسا کریں، اور بقیہ کو بیان کرنے کے لیے، اگرچہ آپ کا کام کبھی بھی آسان نہ ہو، یہ یقینی طور پر بہت آسان ہوگا۔

فوکس پربفیٹ:

کامیاب لوگوں اور واقعی کامیاب لوگوں میں فرق یہ ہے کہ واقعی کامیاب لوگ تقریباً ہر چیز کو نہیں کہتے۔

لوگ آپ کا وقت چاہتے ہیں۔ یہ واحد چیز ہے جسے آپ خرید نہیں سکتے۔ میں بنیادی طور پر جو بھی چاہتا ہوں خرید سکتا ہوں، لیکن میں وقت نہیں خرید سکتا۔

اس کے بارے میں اس طرح سوچیں۔ موثر لوگ منظم اور قابل ہیں۔ وہ اپنے کام کی فہرست سے چیزوں کو چیک کرتے ہیں۔ وہ منصوبے مکمل کرتے ہیں۔ وہ کام کرواتے ہیں۔

موثر لوگ یہ سب کرتے ہیں، لیکن وہ اپنے کام کی فہرستوں سے صحیح اشیاء کو چیک کرتے ہیں۔ وہ صحیح منصوبے مکمل کرتے ہیں۔ وہ صحیح کام کرواتے ہیں۔

وہ وہی کرتے ہیں جو ان کے کاروبار اور اپنے لیے سب سے بڑا فرق پڑتا ہے۔

اگر آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں اسے پورا کرنے کے لیے جدوجہد کر رہے ہیں، تو ایک قدم پیچھے ہٹیں۔ اس بات کا تعین کریں کہ

واقعی کیا اہمیت ہے۔ اس بات کا تعین کریں کہ واقعی نتائج کیا چلاتے ہیں۔ زیادہ تر معاملات میں، جو چیز واقعی نتائج دیتی ہے وہ آپ ہیں۔

اس لیے یہ سوچنا چھوڑ دیں کہ ہر ملاقات اور ہر کال پر آپ کی موجودگی بالکل ضروری ہے۔ یہ خاص طور پر سچ ہے اگر آپ لیڈر ہیں، کیونکہ جب آپ وہاں نہیں ہوتے ہیں، تو آپ کی ٹیمیں فطری طور پر آزادی، خود مختاری، اور سب سے اہم ذمہ داری کا زیادہ احساس محسوس کرتی ہیں۔

وہی کریں جو بقیٹ کرتا ہے: ایک کھلا کیلنڈر ایک موقع کے طور پر دیکھیں، ذمہ داری کے نہیں۔

سب سے اہم سرمایہ کاری پر بقیٹ:

بقیٹ اسٹاکس، یا یہاں تک کہ کاروبار میں سرمایہ کاری کو محسوس نہیں کرتا ہے، وہ بہترین سرمایہ کاری ہے جو آپ کر سکتے ہیں۔

جیسا کہ بقیٹ کہتے ہیں:

عام طور پر، اپنے آپ میں سرمایہ کاری بہترین چیز ہے جو آپ کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی چیز جو آپ کی اپنی صلاحیتوں کو نکھارتی ہے۔ کوئی بھی اس پرنٹکس یا اسے آپ سے چھین نہیں سکتا۔ وہ بہت بڑا خسارہ چلا سکتے ہیں اور ڈالر کی قیمت بہت کم ہو سکتی ہے۔ آپ کو ہر طرح کی چیزیں ہو سکتی ہیں۔

لیکن اگر آپ کے پاس خود ٹیلنٹ ہے، اور آپ نے اپنی صلاحیتوں کو زیادہ سے زیادہ بڑھایا ہے، تو آپ کے پاس ایک زبردست اثاثہ ہے جو 10 گنا لوٹ سکتا ہے۔

ہو سکتا ہے آپ کے کنکشن نہ ہوں۔ ہو سکتا ہے آپ کے پاس ہنریا ہنر نہ ہو۔ ہو سکتا ہے آپ کو تجربہ نہ ہو۔ ابھی تک۔

لیکن جو آپ کے پاس ہے وہ ہے اپنے آپ میں سرمایہ کاری کرنے کا وقت۔ اپنے کنکشن بنانے کے لیے۔ اپنی صلاحیتوں کو بہتر بنانے کے لیے۔ تجربہ حاصل کرنے کے لیے۔ اور سرمایہ کاری کے برعکس، مہارت کی قدر میں کمی نہیں ہوتی۔ نہ ہی افراط زر اس کی قدر کو کم کرتا ہے۔

زیادہ اہم، مہارت عام طور پر 10 گنا ادا کرتی ہے۔

سادہ مثال۔ میں اور میری بیوی رہائشی جائیدادوں کے مالک ہیں، اور ہم نے سخت لکڑی کے فرش لگانے کا طریقہ سیکھنے کا فیصلہ کیا۔ LVT نہیں، جو ہم بھی کر سکتے ہیں۔ لیکن اصلی لکڑی کے فرش بچھائیں، ریت کریں اور ختم کریں۔ (اور، کیونکہ ہم نے اس میں اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے، تاکہ کم مہنگے مواد کا استعمال کیا جاسکے اور پھر بھی حتمی نتیجہ شاندار نظر آئے۔)

یقیناً، سیکھنے میں وقت لگا۔ اور کرنے میں وقت لگتا ہے۔ لیکن پچھلے کچھ سالوں میں، ہم نے متعدد منصوبوں میں کم از کم \$70,000 کی بچت کی ہے۔ (اور ہم کرایہ میں تھوڑا سا زیادہ چارج کر سکتے ہیں۔)

ہارڈ ووڈ فرش کا کام ہمارے پاس ایک ہنر ہے، جس کا ہم پوری زندگی فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

ہو سکتا ہے آپ گھر کی تزئین و آرائش میں نہ ہوں۔ لیکن ایسی چیزیں ہیں جو آپ دوسروں کو کرنے کے لیے ادا کرتے ہیں جو آپ خود کرنا سیکھ سکتے ہیں۔ اگر آپ چھوٹے کاروبار کے مالک ہیں، بک کیننگ۔ سوشل میڈیا مارکیٹنگ۔ لاجسٹک منصوبہ بندی اور تکمیل۔ اگر آپ گھر کے مالک ہیں، تو بنیادی الیکٹریکل یا پلمبنگ کی مرمت۔

زیادہ تر لوگ بہتر مالیاتی سرمایہ کار بننے کی کوشش کرتے ہیں، اور یہ بہت اچھا ہے۔ لیکن یقینی بنائیں کہ آپ اپنا کچھ وقت یہ فیصلہ کرنے میں صرف کرتے ہیں کہ آپ کو کن مہارتوں میں سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔

یہ وہ بہترین سرمایہ کاری ہیں جو آپ کر سکتے ہیں، کیونکہ واپسی کی ضمانت ہے۔

جیسا کہ بقیہ کہتے ہیں، اپنے آپ میں سرمایہ کاری آپ کی کسی بھی دوسری سرمایہ کاری کے مقابلے میں بہتر طویل مدتی نتائج پیدا کرے گی، اگر صرف اس وجہ سے کہ یہ ایک سرمایہ کاری کا نتیجہ ہے جسے آپ تقریباً مکمل طور پر کنٹرول کر سکتے ہیں۔

کوشش کریں، واپسی حاصل کریں۔ اس کے بارے میں کیا پیار نہیں ہے؟

وارین بقیہ کا میا بی پر:

جیسا کہ بفیٹ کہتے ہیں کہ وہ کالج کے طلباء سے کہتا ہے:

"جب آپ میری عمر کے ہو جائیں گے تو آپ کامیاب ہو جائیں گے اگر آپ جن لوگوں سے محبت کرنے کی امید رکھتے ہیں وہ آپ سے محبت کرتے ہیں۔"

واضح طور پر، یہ سچ ہے جہاں خاندان اور دوستوں کا تعلق ہے۔ مثال کے طور پر، تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ اگر آپ صحیح شخص سے شادی کرتے ہیں تو آپ یقینی طور پر زیادہ کامیاب ہوں گے۔

"محبت" کے لیے "لائیک" کو تبدیل کریں اور یہ کاروبار میں بھی درست ہے۔ ہنر، تعلیم، تجربہ۔ جہاں کامیابی کا تعلق ہے، وہ تمام چیزیں اور بہت کچھ اہم ہے۔

لیکن ایک چیز زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔ حقیقی کامیابی۔ ایسی کامیابی جس کے نتیجے میں خوشی بھی ہوتی ہے۔ اس وقت تک ممکن نہیں جب تک آپ اچھے تعلقات نہ بنائیں۔ یہ سچ ہے کہ آپ خود خدمت کرنے والے، ناگوار اور ناقابل برداشت ہو سکتے ہیں اور پھر بھی امیر ہو سکتے ہیں۔ لیکن آپ امیر اور تنہا ہوں گے۔

اس کے علاوہ، اگر لوگ آپ کو پسند کرتے ہیں تو کامیاب ہونا بہت آسان ہے۔ جب آپ کے ملازمین، آپ کے گاہک، آپ کے شراکت دار، اور آپ کے ساتھی نہ صرف امید کرتے ہیں کہ آپ کامیاب ہوں گے بلکہ، بغیر پوچھے، آپ کی کامیابی میں فعال طور پر مدد کریں گے۔ اس قسم کے تعلقات صرف آپ کو کاروبار میں کامیاب نہیں بناتے ہیں۔

وہ آپ کو زندگی میں کامیاب بناتے ہیں۔

اور آپ کو بہت زیادہ خوش کریں۔





# Warren Buffett Says 4 Timeless Principles Create Lifelong Success, Fulfillment, and Happiness

For 60 years, people have read Warren Buffett's annual Berkshire Hathaway shareholder letters to gain insights into his investment philosophies. Every year, thousands convened at Berkshire Hathaway's annual meeting to gain insights from Buffett and his partner, the late Charlie Munger. Buffett has also done countless interviews over the years.

Winnowing all that advice down to four items isn't an easy task, but this is my attempt.

Here's Buffett on leadership, focus, the best investment you can make, and the true meaning of success.

## **Buffett on Leadership:**

What model does Buffett use for managing people? A baseball batboy.

As Buffett wrote in his 2002 shareholder letter:

My managerial model is Eddie Bennett, who was a batboy. In 1919, at age 19,

Eddie began his work with the Chicago White Sox, who that year went to the World Series. The next year, Eddie switched to the Brooklyn Dodgers, and they, too, won their league title.

Our hero, however, smelled trouble. Changing boroughs, he joined the Yankees in 1921, and they promptly won their first pennant in history. Now Eddie settled in, shrewdly seeing what was coming. In the next seven years, the Yankees won five American League titles.

What does this have to do with management? It's simple to be a winner, work with winners. In 1927, for example, Eddie received \$700 for the one-eighth World Series share voted him by the legendary Yankee team of Ruth and Gehrig. This sum, which Eddie earned by working only four days (because New York swept the Series) was roughly equal to the full-year pay then earned by batboys.

Eddie understood that how he lugged bats was unimportant; what counted instead was hooking up with the cream of those on the playing field.

I've learned from Eddie. At Berkshire, I regularly hand bats to many of the heaviest hitters in American business.

Buffett doesn't just study companies to spot opportunities. He also works to identify companies with leaders capable of seizing, and then building on, those opportunities.

Clearly, he's a great manager, but more important, he's a great identifier.

Where team effectiveness is concerned, the impact ratio is roughly 90 percent

team to 10 percent leader; a great team with a mediocre leader nearly always outperforms a mediocre team with a great leader. Put together a team of awesome salespeople and you can basically leave them alone. Put together a team of awesome engineers and you can basically leave them alone.

No matter how transformational, inspirational, or exceptional, even the best leaders can only produce incremental improvements.

**As Buffett wrote:**

Berkshire's operating CEOs are masters of their crafts and run their businesses as if they were their own. My job is to stay out of their way and allocate whatever excess capital their businesses generate. It's easy work.

That doesn't mean you shouldn't spend significant time developing the people you currently lead. You definitely should.

But you should also spend time identifying people who won't really need to be led. Add great people to your team, and you'll be able to spend less time managing that team and even more time identifying great people to add to the team.

Which will make it easier to attract great people, since superstars love to work with superstars.

Do that, and to paraphrase Buffett, while your work may never be easy, it will definitely be much easier.

### **Buffett on Focus:**

The difference between successful people and really successful people is that really successful people say no to almost everything.

People are going to want your time. It's the only thing you can't buy. I can buy anything I want, basically, but I can't buy time.

Think about it this way. Efficient people are organized and competent. They check things off their to-do list. They complete projects. They get things done.

Effective people do all that, but they check the right items off their to-do lists. They complete the right projects. They get the right things done.

They do what makes the biggest difference for their business, and for themselves.

If you're struggling to accomplish what you want to achieve, take a step back. Determine what really matters. Determine what really drives results. In most cases, what really drives results is you.

So stop thinking your presence is absolutely necessary in every meeting and

on every call. That's especially true if you're a leader, because when you're not there, your teams naturally feel a greater sense of freedom, autonomy, and, most important, responsibility.

Do what Buffett does: See an open calendar as an opportunity, not a liability.

### **Buffett on the Most Important Investment:**

Buffett doesn't feel investing in stocks, or even businesses, is the best investment you can make.

### **As Buffett says:**

"Generally speaking, investing in yourself is the best thing you can do.

Anything that improves your own talents; nobody can tax it or take it away from you. They can run up huge deficits and the dollar can become worth far less. You can have all kinds of things happen."

But if you've got talent yourself, and you've maximized your talent, you've got a tremendous asset that can return 10-fold.

You may not have the connections. You may not have the talent or skills. You may not have the experience yet.

But what you do have is the time to invest in yourself. To build your

connections. To improve your skills. To gain experience. And unlike an investment, skill doesn't depreciate in value. Nor does inflation lessen its value.

More important, skill typically does pay off 10-fold.

Simple example. My wife and I own residential real estate properties, and we decided to learn how to install hardwood floors. Not LVT, which we can also do. But lay, sand, and finish real hardwood floors. (And, because we've gotten good at it, to use less expensive materials and still make the end result look great.)

Sure, it took time to learn. And takes time to do. But over the past couple of years, we've saved at least a total of \$70,000 across a number of projects. (And we can charge slightly more in rent.)

Hardwood floor work is a skill we have, one that we can leverage for the rest of our lives.

You might not be into home renovation. But there are things you pay others to do that you could learn to do yourself. If you're a small-business owner, bookkeeping. Social media marketing. Logistics planning and fulfillment. If you're a homeowner, basic electrical or plumbing repairs.

Most people try to learn to be better financial investors, and that's great. But make sure you spend some of your time deciding which skills you should

invest in.

Those are the best investments you can make, because the return is guaranteed.

As Buffett says, investing in yourself will produce better long-term results than any other investment you can make, if only because it's the one investment outcome you can almost totally control.

Put in the effort, get a return. What's not to love about that?

### **Warren Buffett on Success:**

#### **As Buffett says he tells college students:**

"When you get to be my age, you will be successful if the people whom you hope to have love you, do love you."

Clearly, that's true where family and friends are concerned; for example, research shows you'll definitely be more successful if you marry the right person.

Substitute "like" for "love," and it's also true in business. Skills, education, experience where success is concerned, all those things and more matter.

But one thing matters more. True success the kind of success that also results

in happiness isn't possible unless you build great relationships. Granted, you can be self-serving, obnoxious, and insufferable and still get rich. But you'll be rich and lonely.

Plus, it's a lot easier to be successful if people like you; when your employees, your customers, your partners, and your colleagues not only hope you succeed but, without being asked, actively help you succeed. Those kinds of relationships don't just make you successful in business.

They make you successful in life.

And make you a lot happier.





نفسیات کا کہنا ہے کہ جو لوگ ہمیشہ 10 منٹ پہلے پہنچتے ہیں وہ عام طور پر ان 8 مخصوص خصلتوں کو ظاہر کرتے ہیں۔

میں حیران ہوتا تھا کہ میرا یوگا انسٹرکٹر ہمیشہ اتنا کمپوز کیوں لگتا ہے۔

نہ صرف کلاس کے دوران، بلکہ ہر وہ چیز جس میں وہ کرتی تھی۔ وہ ہمارے صبح 6 بجے کے سیشن سے ٹھیک دس منٹ پہلے پہنچ جائے گی، جان بوجھ کر سکون کے ساتھ اپنی جگہ قائم کرے گی، اور ہر طالب علم کو جب وہ جلدی سے داخل ہوں گی تو ان کا استقبال کریں۔

دریں اثنا، میں 5:59 پر دروازے سے ٹھوکر کھاؤں گا، ایک بازو کے نیچے چٹائی، پانی کی بوتل فرش پر لڑھک رہی تھی۔

ایک صبح، اس نے ایک ایسی چیز کا تذکرہ کیا جو میرے ساتھ پھنس گیا: "جلد ہونا وقت کے انتظام کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ اس بارے میں ہے کہ آپ کسے بننے کا انتخاب کرتے ہیں۔"

اس گفتگو نے وقت کی پابندی کے پیچھے نفسیات کے بارے میں میرے تجسس کو جنم دیا۔

تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ جو لوگ مستقل طور پر 10 منٹ پہلے پہنچتے ہیں وہ شخصیت کے کچھ خاص خصائص کا اشتراک کرتے ہیں جو صرف ایک اچھی گھڑی کے مالک ہونے سے کہیں زیادہ ہیں۔

یہ خصلتیں گہرے نمونوں کو ظاہر کرتی ہیں کہ وہ زندگی، رشتوں اور ذاتی نشوونما سے کیسے رجوع کرتے ہیں۔

1) وہ دوسرے لوگوں کے وقت کی اتنی ہی قدر کرتے ہیں جتنا ان کے اپنے:

ابتدائی آنے والے احترام کے بارے میں کچھ بنیادی سمجھتے ہیں۔

وہ تسلیم کرتے ہیں کہ وقت پر ظاہر ہونا دراصل بہت سے سیاق و سباق میں دیر سے ظاہر ہوتا ہے۔

جب آپ میٹنگ کے عین وقت پر پہنچتے ہیں، تو آپ بس بس کر رہے ہوتے ہیں۔

یہ ذہنیت غور و فکر کے وسیع نمونے کی عکاسی کرتی ہے۔

یہ افراد اس بارے میں سوچتے ہیں کہ ان کے اعمال باہر کی طرف کیسے پھیلتے ہیں۔

وہ خود سے سوالات پوچھتے ہیں جیسے: میری تاخیر سے ملاقات پر کیا اثر پڑے گا؟ کیا کسی کو معلومات کو دہرانا پڑے گا؟ کیا تو انائی بدل جائے گی؟

میں نے یہ سبق اپنی فکر مند بیسویں دہائی کے دوران مشکل طریقے سے سیکھا کیونکہ میری دائمی تاخیر اس بات کو واضح طور پر بتا رہی تھی کہ میرا وقت ہر کسی سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔

ایک بار جب میں نے اس پیٹرن کو پہچان لیا، سب کچھ بدل گیا۔

(2) وہ مضبوط خود نظم و ضبط رکھتے ہیں:

کہیں بھی دس منٹ قبل پہنچنے کے لیے پسماندہ منصوبہ بندی کی ضرورت ہوتی ہے۔

آپ کو ٹریفک، پارکنگ، پیدل چلنے کے وقت، اور ان ناگزیر تاخیروں کا حساب دینا ہوگا جو پاپ اپ ہوتے ہیں۔

یہ عمل میں نظم و ضبط ہے۔ یہ ابتدائی آنے والے عام طور پر دوسرے علاقوں میں بھی خود پر قابو پاتے ہیں۔

وہ اکثر وہ ہوتے ہیں جو ورزش کے معمولات پر قائم رہتے ہیں، ڈیڈ لائن سے پہلے پروجیکٹ مکمل کرتے ہیں، اور وعدوں پر عمل کرتے ہیں۔

مستقل طور پر ابتدائی ہونے کے لئے ضروری نظم و ضبط پٹھوں کی طرح مضبوط ہوتا ہے۔

ہر بار جب کوئی اپنے فون کے ذریعے اسکرول کرنے کے بجائے پانچ منٹ پہلے جانے کا انتخاب کرتا ہے، تو وہ خود کو منظم کرنے کے لیے اپنی صلاحیت کو بڑھا رہے ہیں۔

(3) وہ پریشانی کو کم کرنے میں ترقی کرتے ہیں:

جلد پہنچنے والے پرسکون نظر آنے کی ایک جسمانی وجہ ہے: انہوں نے کورٹیسول اسپانک کو ختم کر دیا ہے جو جلدی کے ساتھ آتا ہے۔

جب آپ جلدی ہوتے ہیں، تو آپ کے پاس بفر ٹائم ہوتا ہے، جیسے پارکنگ تلاش کرنے کا وقت، صحیح کمرہ تلاش کرنے کا وقت، اور سانس لینے کا وقت۔

یہ اضطراب کم کرنے کی حکمت عملی اکثر زندگی کے دیگر شعبوں تک پھیلتی ہے:

وہ سفر سے پہلے رات کو پیک کرتے ہیں۔

وہ گیس کے ٹینکوں کو چوتھائی سے اوپر رکھتے ہیں۔

وہ ہنگامی فنڈز کو برقرار رکھتے ہیں

وہ پہلے سے کھانا تیار کرتے ہیں۔

پیٹرین واضح ہے: آگے کی منصوبہ بندی کر کے غیر ضروری تناؤ کو کم کریں۔

میری اپنی مراقبہ کی مشق نے مجھے سکھایا کہ یہ ذہنی جگہ کتنی قیمتی ہو سکتی ہے۔

جب میں اپنے صبح کے معمول کے لیے صبح 5:30 بجے اٹھتا ہوں، تو میں اپنے پورے دن کے لیے بفر ٹائم بنارہا ہوں۔

(4) وہ اعلیٰ ایمانداری کا مظاہرہ کرتے ہیں:

ماہرین نفسیات ایمانداری کو شخصیت کی پانچ بڑی خصوصیات میں سے ایک کے طور پر شناخت کرتے ہیں۔

جو لوگ اس علاقے میں زیادہ اسکور کرتے ہیں وہ منظم، قابل اعتماد اور مقصد پر مبنی ہوتے ہیں۔

جلد پہنچنے والے تقریباً ہمیشہ اس زمرے میں آتے ہیں۔

وہ وہی ہیں جو سالگرہ کو یاد رکھتے ہیں، گفتگو کو فالو اپ کرتے ہیں، اور تفصیلی کیلنڈر رکھتے ہیں۔

تاہم، ضمیر کا مطلب جان بوجھ کر خیال رکھنا ہے۔

ان افراد نے عام طور پر ایسے نظام تیار کیے ہیں جو ان کے لیے کام کرتے ہیں، چاہے وہ متعدد الارم لگا رہا ہو یا ملاقاتوں کے درمیان منتقلی کے وقت میں تعمیر ہو۔

(5) وہ اپنے ماحول پر کنٹرول کو ترجیح دیتے ہیں:

جلد پہنچنے کا مطلب ہے اپنی نشست کا انتخاب کرنا۔ اس کا مطلب ہے کہ افراد تفری شروع ہونے سے پہلے ہی بس جانا اور نئی جگہوں پر ایڈجسٹ ہونے کا وقت۔

کنٹرول کے لیے یہ ترجیح ایسے حالات پیدا کرنے کے بارے میں ہے جہاں آپ اپنی بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کر سکیں۔ ابتدائی طور پر پہنچنے والے اکثر زیادہ پر اعتماد اور تیار ہونے کی اطلاع دیتے ہیں جب ان کے پاس موافق ہونے کا وقت ہوتا ہے۔

نوکری کے انٹرویو میں جلدی کرنے اور دس منٹ تک لابی میں بیٹھنے، کمپنی کی ثقافت کا مشاہدہ کرنے اور اپنے آپ کو مرکز کرنے کے درمیان فرق کے بارے میں سوچئے۔

جلد پہنچنے والا پہلے ہی آدھی جنگ جیت چکا ہے۔

(6) وہ امید پرستی کی طرف مائل ہوتے ہیں:

یہاں کچھ حیران کن ہے: دائمی دیر سے آنے والے اکثر سفر کے وقت کو کم سمجھتے ہیں کیونکہ وہ حقیقت میں نتائج کے بارے میں پر امید ہیں۔

ان کا خیال ہے کہ ٹریفک ہلکا ہو جائے گا، پارکنگ کے مقامات نظر آئیں گے، اور سب کچھ ٹھیک ہو جائے گا۔

جلد پہنچنے والوں میں ایک مختلف قسم کی امید ہوتی ہے۔ وہ جو کچھ بھی سامنے آتا ہے اسے سنبھالنے کی اپنی صلاحیت کے بارے میں پر امید ہیں، خاص طور پر اس لیے کہ انھوں نے بفر ٹائم میں بنایا ہے۔

وہ تاخیر کی توقع کرتے ہیں اور اسی کے مطابق منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

یہ حقیقت پسندانہ امید انہیں دوسرے شعبوں میں اچھی طرح سے کام کرتی ہے۔ وہ صرف ایک سے زیادہ منظر ناموں کی تیاری کرتے ہیں۔

(7) وہ تیاری کے مقابلے میں تیاری کو اہمیت دیتے ہیں:

اگرچہ بے ساختہ اپنی جگہ ہے، جلد پہنچنے والے عام طور پر تیار رہنے کو ترجیح دیتے ہیں۔

یہ وہی ہیں جو میٹنگ کے ایجنڈے کو پہلے سے پڑھتے ہیں، کھانے سے پہلے ریسٹوراں کی تحقیق کرتے ہیں، اور گھر سے نکلنے سے پہلے موسم کی پیشن گوئی چیک کرتے ہیں۔

یہ تیاری کی ذہنیت اکثر بہتر کارکردگی کے ساتھ تعلق رکھتی ہے۔

جو لوگ ملازمت کے انٹرویو کے لیے جلدی پہنچتے ہیں ان کی خدمات حاصل کرنے کا زیادہ امکان ہوتا ہے کیونکہ ان کے پاس ذہنی طور پر تیاری کا وقت ہوتا ہے۔

میں یہ اپنی تحریری مشق میں بھی دیکھتا ہوں: جب میں ڈیڈ لائن سے پہلے اپنے آپ کو اضافی وقت دیتا ہوں تو میرے کام کا معیار ڈرامائی طور پر بہتر ہوتا ہے۔

دباؤ بڑھتا ہے، تخلیقی صلاحیتیں بہہ جاتی ہیں، اور میں حقیقت میں اس عمل سے لطف اندوز ہو سکتا ہوں۔

(8) وہ طویل مدتی سوچ کی مشق کرتے ہیں:

مستقل طور پر ابتدائی ہونے کے لئے موجودہ لمحے سے آگے سوچنے کی ضرورت ہے۔

آپ کو مستقبل کے نتائج اور تاخیر کی تسکین پر غور کرنا ہوگا: بعد میں آرام سے پہنچنے کے لیے ابھی چھوڑیں، اور ٹریفک کے دباؤ سے بچنے کے لیے ایک اور ای میل کو چھوڑ دیں۔

یہ طویل مدتی نقطہ نظر اکثر ان کی مالی عادات، صحت کے انتخاب، اور تعلقات کی سرمایہ کاری میں ظاہر ہوتا ہے۔

وہ سمجھتے ہیں کہ چھوٹے اعمال وقت کے ساتھ ملتے ہیں۔

ابتدائی ہونے میں جو دس منٹ وہ لگاتے ہیں وہ تناؤ میں کمی، مضبوط تعلقات اور پیشہ ورانہ ساکھ میں منافع کی ادائیگی کرتے ہیں۔

بالکل اسی طرح جیسے میرا رات کے 10 بجے سونے کا وقت محدود لگتا ہے، لیکن یہ یقینی بناتا ہے کہ میں صبح 5:30 بجے کے مراقبہ کے سیشن کے لیے تیز ہوں۔

## حتمی خیالات:

جلد ہونا ایک ایسا انتخاب ہے جو گہری اقدار اور ترجیحات کی عکاسی کرتا ہے۔

اگر آپ ایسے شخص ہیں جو وقت کی پابندی کے ساتھ جدوجہد کرتے ہیں، تو غور کریں کہ اگر آپ صرف دس منٹ پہلے پہنچنا شروع کر دیں تو کیا تبدیلی ہو سکتی ہے۔

غور کریں کہ جلدی کی بجائے سکون سے چلنا کیسا محسوس ہوتا ہے، اور اس سے پیدا ہونے والی ذہنی جگہ پر توجہ دیں۔

آپ کو معلوم ہو سکتا ہے کہ وہ دس منٹ اس بات کا انتخاب کرنے کے بارے میں ہیں کہ آپ دنیا میں کون بننا چاہتے ہیں۔



# **Psychology says people who always arrive 10 minutes early usually display these 8 distinctive traits**

I used to wonder why my yoga instructor always seemed so composed.

Not just during class, but in everything she did; She'd arrive exactly ten minutes before our 6 AM session, set up her space with deliberate calm, and greet each student as they rushed in.

Meanwhile, I'd stumble through the door at 5:59, mat under one arm, water bottle rolling across the floor.

One morning, she mentioned something that stuck with me: "Being early isn't about time management. It's about who you choose to be."

That conversation sparked my curiosity about the psychology behind punctuality.

Research shows that people who consistently arrive 10 minutes early share certain personality traits that go far beyond simply owning a good watch.

These traits reveal deeper patterns in how they approach life, relationships,



and personal growth.

### **1) They value other people's time as much as their own:**

Early arrivers understand something fundamental about respect.

They recognize that showing up on time is actually showing up late in many contexts.

When you arrive exactly at meeting time, you're just getting settled.

This mindset reflects a broader pattern of consideration.

These individuals tend to think about how their actions ripple outward.

They ask themselves questions like: How will my lateness affect the meeting?

Will someone have to repeat information? Will the energy shift?

I learned this lesson the hard way during my anxious twenties as my chronic lateness was subtly communicating that my time mattered more than everyone else's.

Once I recognized this pattern, everything shifted.

### **2) They possess strong self-disciplin:**

Getting anywhere ten minutes early requires backward planning.

You have to account for traffic, parking, walking time, and those inevitable delays that pop up.

This is discipline in action. These early arrivers typically display self-control in other areas too.

They're often the ones who stick to exercise routines, complete projects ahead of deadline, and follow through on commitments.

The discipline required to be consistently early strengthens like a muscle.

Each time someone chooses to leave five minutes earlier rather than scroll through their phone, they're building their capacity for self-regulation.

### **3) They thrive on reducing anxiety:**

There's a physiological reason why early arrivers seem calmer: They've eliminated the cortisol spike that comes with rushing.

When you're early, you have buffer time, such as time to find parking, time to locate the right room, and time to breathe.

This anxiety-reduction strategy often extends to other life areas:

- They pack the night before trips
- They keep gas tanks above quarter-full
- They maintain emergency funds
- They prepare meals in advance

The pattern is clear: Reduce unnecessary stress by planning ahead.

My own meditation practice taught me how valuable this mental space can be.

When I wake at 5:30 AM for my morning routine, I'm creating buffer time for my entire day.

#### **4) They demonstrate high conscientiousness:**

Psychologists identify conscientiousness as one of the Big Five personality traits.

People who score high in this area tend to be organized, dependable, and goal-oriented.

Early arrivers almost always fall into this category.

They're the ones who remember birthdays, follow up on conversations, and keep detailed calendars.

However, conscientiousness is about caring enough to be intentional.

These individuals have usually developed systems that work for them, whether that's setting multiple alarms or building in transition time between appointments.

### **5) They prefer control over their environment:**

Arriving early means choosing your seat; it means settling in before the chaos begins and having time to adjust to new spaces.

This preference for control is about creating conditions where you can perform at your best.

Early arrivers often report feeling more confident and prepared when they've had time to acclimate.

Think about the difference between rushing into a job interview versus sitting in the lobby for ten minutes, observing the company culture, and centering yourself.

The early arriver has already won half the battle.

### **6) They tend toward optimism:**

Here's something surprising: Chronic latecomers often underestimate travel time because they're actually optimistic about outcomes.

They believe traffic will be light, parking spots will appear, and everything will work out.

Early arrivers have a different kind of optimism. They're optimistic about their ability to handle whatever comes up, precisely because they've built in buffer time.

They expect delays and plan accordingly.

This realistic optimism serves them well in other areas. They simply prepare for multiple scenarios.

### **7) They value preparation over improvisation:**

While spontaneity has its place, early arrivers typically prefer being prepared.

They're the ones who read meeting agendas in advance, research restaurants before dining out, and check weather forecasts before leaving home.

This preparation mindset often correlates with better performance.

People who arrive early to job interviews are more likely to get hired because they've had time to mentally prepare.

I see this in my writing practice too: When I give myself extra time before deadlines, the quality of my work improves dramatically.

The pressure lifts, creativity flows, and I can actually enjoy the process.

### **8) They practice long-term thinking:**

Being consistently early requires thinking beyond the present moment.

You have to consider future consequences and delayed gratification: Leave now to arrive relaxed later, and skip one more email to avoid traffic stress.

This long-term perspective often appears in their financial habits, health choices, and relationship investments.

They understand that small actions compound over time.

The ten minutes they invest in being early pays dividends in reduced stress, stronger relationships, and professional reputation.

Just like my 10 PM bedtime might seem restrictive, but it ensures I'm sharp for that 5:30 AM meditation session.

### **Final thoughts:**

Being early is a choice that reflects deeper values and priorities.

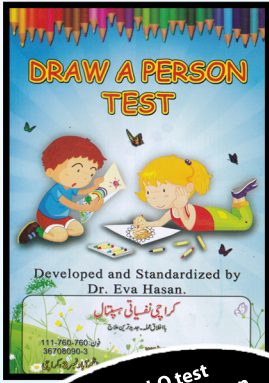
If you're someone who struggles with punctuality, consider what might shift if you started arriving just ten minutes earlier.

Notice how it feels to walk in calmly instead of rushed, and pay attention to the mental space it creates.

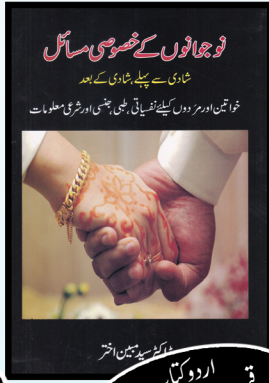
You might discover that those ten minutes are about choosing who you want to be in the world.



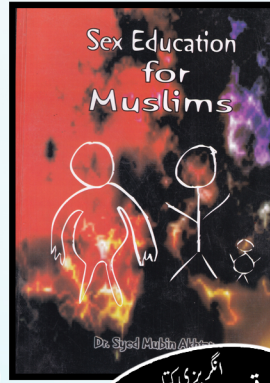
# Books for Sale



Pakistani I.Q test  
Standardized in Pakistan  
قیمت 5000 روپے



اردو کتاب  
قیمت 500 روپے



انگریزی کتاب  
قیمت 500 روپے



کتابچہ  
قیمت 50 روپے



اردو کتاب  
قیمت 70 روپے

## کتابوں کا مختصر تعارف

### Sex Education for Muslims

The Quran and Hadees provide guidance in all affairs of life. It is imperative for a Muslim to study the Quran and Hadees, Understand them, and make these principles a part of the daily life. The most important human relationship is that of marriage. It is through this institution that the procreation and training of the human race comes about. So, it's no wonder that the Quran and Hadees give us important guidance on this matter. But it is unfortunate that our authors, teachers and imams avoid this topic in their discourses due to a false sense of embarrassment. Moreover, most of them are not well versed in the field of medicine and psychology. Therefore, it's only people who have knowledge of both religion as well as medicine who should come forward to speak and write on the subject. We have included in this book all passages referring to sexual matters from the Quran, Hadees and Fiqh. These passages provide guidance to married as well as unmarried youngsters. If one reads this matter it would be easier to maintain proper physical and sexual health, along with an enjoyable marital life. The reading of this matter as well as using it in one's life will be considered equal to worship.

### جنسی مسائل

لڑکپن سے جوانی تک کی عمر ایسی ہے جس کے دوران جنسی اعضاء میں کافی تبدیلی آتی ہے۔ اس لئے نوجوانوں کو یہ پریشانی لاحق ہوتی ہے کہ تبدیلیاں فطری ہیں یا کسی بیماری کا مظہر ہیں۔ اتنی بات بتانے کی لئے ہمارے معاشرے میں کوئی تیار نہیں ہوتا۔ نہ والدین اور اساتذہ اور نہ دوسرے ذرائع ابلاغ یہ سچی کرتے ہیں۔ اس کے بارے میں مستند کتابیں بھی موجود نہیں ہیں بلکہ اگر غلطی سے کوئی لڑکا یا لڑکی اس موضوع پر کوئی بات کر بیٹھے تو وہ سخت بدن تقید بنتا ہے۔ اس لئے ان سب چیزوں کو دیکھتے ہوئے ڈاکٹر سید مبین اختر نے یہ کتابچہ تیار کیا ہے جس میں جنسی مسائل کے حوالے سے قرآن و حدیث کی روشنی میں بنیادی مسائل کا حل تجویز کیا ہے۔

### انگریزوں کا ہندوستان پر ظلم و ستم اور قتل و غارت

انگریزوں نے تاجر کے روپ میں ہندوستان آکر مسلم فرماؤں سے پورا ملک چھین لیا اور پھر شدید ظلم و ستم کیا، مگر ہم لوگ اکثر اس سے نابلد ہیں، بلکہ اکثر لوگ تو ان کی تعریف و توصیف کرتے ہیں۔ امریکہ اور اسٹریلیا میں ان لوگوں نے جا کر قدیم آبادی کو تقریباً نسیب و نابود کر دیا مگر ہندوستان میں بھی تباہی، بربادی اور ظلم و ستم کی ایک داستان رقم کر دی۔ یہ کتاب زیادہ تر مولانا حسین احمد مدنی (برطانوی سراج نے ہمیں کیسے لوٹا) اور (Hunter-The Indian Muslim) کی کتابوں سے ماخوذ ہے۔ جن لوگوں کی مزید تفصیلات درکار ہوں ان کو کتابوں کا مطالعہ ضرور کرنا چاہئے۔

مختصر کتابچہ برائے جنسی مسائل | قیمت 50 روپے

Author: **Dr. Syed Mubin Akhter**

Diplomate Board of Psychiatry & Neurology (USA)

**Available at all Karachi Psychiatric Hospital Branches**

**Head office**

Nazimabad no 3,

Karachi

Phone: (021) 111-760-760

0336-7760760

**Landhi**

Al syed Center, Quaidabad

(Opp. Swidish Institute)

Phone: 35016532

**Mubin House**

Addiction Ward

B-58, Block - B North

Nazimabad Karachi

Phone: 36646944 / 36670414

**We can also send these books by VPP.**



# نوجوانوں کے خصوصی مسائل

## ﴿ مختصر تعارف ﴾

### مسلمانوں کے لئے جنسی تعلیم

قرآن مجید اور حدیث زندگی کے تمام امور میں رہنمائی فراہم کرتے ہیں۔ ایک مسلمان کے لئے لازم ہے کہ وہ قرآن و حدیث کا مطالعہ کرے، انکو سمجھے، اور ان اصولوں کے تحت اپنی روزمرہ کی زندگی گزارے۔ سب سے اہم انسانی رشتہ شادی کا ہے۔ اس کے ذریعہ ہی نسل انسان کی پیدائش اور تربیت سامنے آتی ہے، لہذا اس میں کوئی شک و شبہ کی بات نہیں کہ قرآن حدیث سے ہمیں اس معاملے میں اہم رہنمائی ملتی ہے۔ لیکن بد قسمتی کی بات ہے کہ ہمارے مصنفین، اساتذہ اور عالم، شرمندگی کے غلط احساس کی وجہ سے، مباحثوں میں اس موضوع سے اجتناب کرتے ہیں۔ مزید یہ کہ ان میں سے بیشتر طب اور نفسیات پر عبور نہیں رکھتے ہیں۔ لہذا ان ہی لوگوں کو جو مذہب کے ساتھ ساتھ علاج معالجے کے بارے میں بھی جانتے ہیں اس موضوع پر بولنے اور لکھنے کے لئے آگے آنا چاہئے۔ ہم نے اس کتاب میں قرآن، حدیث اور فقہ سے جنسی امور کے حوالے سے تمام حوالوں کو شامل کیا ہے۔ یہ حصے شادی شدہ اور غیر شادی شدہ نوجوانوں کے لئے رہنمائی فراہم کرتے ہیں، جن کو پڑھ کر وہ خوشگوار ازدواجی زندگی کے ساتھ ساتھ مناسب جسمانی اور جنسی صحت کو برقرار رکھ سکتے ہیں۔ ان کو پڑھنا اور اپنی زندگی میں اپنانا عبادت ہے۔

**Author: Dr. Syed Mubin Akhter**

Diplomate Board of Psychiatry & Neurology (USA)

**Available at all Karachi Psychiatric Hospital Branches**

**Head office**

Nazimabad no 3,  
Karachi  
Phone: (021) 111-760-760  
0336-7760760

**Landhi**

Al syed Center, Quaidabad  
(Opp. Swidish Institue)  
Phone: 35016532

**Mubin House**

Addiction Ward  
B-58, Block - B North  
Nazimabad Karachi  
Phone: 36646944 / 36670414

**We can also send these books by VPP.**



# For I.Q

## DRAW A PERSON TEST

The only IQ test  
standardized in Pakistan.



پاکستان میں پہلی دفعہ بچوں کی ذہانت (I.Q) کو جانچنے کے حوالے سے نفسیاتی ٹیسٹ متعارف کیا جا رہا ہے۔ پاکستان میں بچوں کی ذہانت جانچنے کے لئے ابھی تک کوئی ٹیسٹ موجود نہیں تھا جو کہ ہمارے اپنے بچوں کے اعداد و شمار جمع کر کے بنایا گیا ہو۔ ابھی تک ہم دوسرے ملکوں میں استعمال کئے جانے والے ذہانت کے ٹیسٹ استعمال کرتے رہے ہیں جو کہ ان کے حالات اور معاشرے کے حوالے سے ترتیب دیئے گئے ہیں۔ ان ملکوں کے حالات اور سماجی اقدار ہمارے سماجی حالات سے یکسر مختلف ہیں جس کی وجہ موجودہ ذہانت کے آزمائشی ٹیسٹ (I.Q Test) ہمارے بچوں کی ذہانت کو صحیح طرح نہیں جانچ سکتے ہیں۔

اس ضرورت کو سامنے رکھتے ہوئے ملک کی مشہور ماہر نفسیات ایوا حسن (مرحومہ) نے اپنے صلاحیتوں کو بروکار لاتے ہوئے اس ذہانت کے آزمائش کو مقامی سطح پر اپنے ملک کے بچوں پر کام کر کے اس آزمائشی ٹیسٹ کو پاکستان میں رہنے والے (7 سے 12) سال کے بچوں پر استعمال کرنے کے قابل بنایا۔

کراچی نفسیاتی ہسپتال جو کہ گزشتہ 52 سالوں سے علم و ادب، تحقیق و تربیت کے حوالے سے کام کر رہا ہے، ڈاکٹر سید مبین اختر کی سربراہی میں جو کہ اس ملک کے ایک مشہور ماہر ذہنی امراض ہیں نے ڈاکٹر ایوا حسن (مرحومہ) کی اس کاوش کو کتابی شکل میں لا کر عوام الناس کی خدمت کے لئے لوگوں کے استعمال اور بچوں کی ذہانت معلوم کرنے کے لئے پیش کر رہا ہے۔

یہ ٹیسٹ پروفیسر محمد اقبال آفریدی کی زیر نگرانی میں تیار کیا گیا ہے۔

Author: **Dr. Syed Mubin Akhter**

Diplomate Board of Psychiatry & Neurology (USA)

**Available at all Karachi Psychiatric Hospital Branches**

Head office  
Nazimabad no 3,  
karachi  
Phone: (021) 111-760-760  
0336-7760760

Quaidabad  
Al syed Center,  
(Opp. Swidish Institute)  
Phone: 35016532

Mubin House  
Addiction Ward  
B-58, Block - B North  
Nazimabad Karachi  
Phone: 36646944 / 36670414

**We can also send these books by VPP.**

# PSYCHIATRIST REQUIRED

## "Psychiatrist required for Karachi Psychiatric Hospital" (Pakistan)

- \* Diplomate of the American Board of Psychiatry
- \* DPM, MCPS or FCPS

| Qualification | Pay Scale |         |
|---------------|-----------|---------|
|               | 6 Hours   | 8 Hours |
| F.C.P.S       | 150,000   | 200,000 |
| F.C.P.S -I    | 60,000    | 80,000  |
| M.C.P.S       | 90,000    | 120,000 |
| D.P.M         | 75,000    | 100,000 |

### **Send C.V to:**

Dr. Syed Mubin Akhtar (Psychiatrist & Neurophysician)  
Chairman KARACHI PSYCHIATRIC HOSPITAL

### **Address:**

Nazimabad No.3 Karachi, Pakistan

E-mail: [mubin@kph.org.pk](mailto:mubin@kph.org.pk)

Phone No: (021) 111-760-760 / 0336-7760760



# K.P.H. ECT MACHINE MODEL NO. 3000

*New Improved Model*



**RS. 100,000/-**

With 5 year full warranty and after sale services.

**Designed & Manufactured By**

## **KARACHI PSYCHIATRIC HOSPITAL**

NAZIMABAD NO. 3, KARACHI-PAKISTAN PHONE: 021-111-760-760  
0336-7760760

Website: [www.kph.org.pk](http://www.kph.org.pk) Email: [support@kph.org.pk](mailto:support@kph.org.pk)

This is being assembled and used in our hospital since 1970 as well as JPMC and psychiatrists in other cities i.e

|                 |                                                                     |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------|
| Sindh           | : Karachi, Sukkar, Nawabshah                                        |
| Balochistan     | : Quetta                                                            |
| Pukhtoon Khuwah | : Peshawar, D.I Khan, Mardan, Mansehra, Kohat                       |
| Punjab          | : Lahore, Gujranwala, Sarghodha, Faisalabad, Rahimyar Khan, Sialkot |
| Foreign         | : Sudan (Khurtum)                                                   |

It has been found to be very efficient and useful. We offer this machine to other doctors on a very low price and give hundred percent guarantee for parts and labour for a period of five years.

**FIVE YEARS** Guarantee, and in addition the price paid will be completely refunded if the buyer is not satisfied for any reason whatsoever and sends it back within one month of purchase.

# KARACHI PSYCHIATRIC HOSPITAL KARACHI ADDICTION HOSPITAL



Established in 1970

Modern Treatment With Loving Care

با اخلاق عملہ - جدید ترین علاج

## Main Branch

Nazimabad # 3, Karachi

Phone # 111-760-760  
0336-7760760

## Other Branches

- **Male Ward:** G/18, Block-B, North Nazimabad, Karachi
- **Quaidabad (Landhi):** Alsyed Center (Opp. Swedish Institute)
- **Karachi Addiction Hospital:**  
Mubin House, Block B, North Nazimabad, Karachi

E-mail: [support@kph.org.pk](mailto:support@kph.org.pk)

Skype I.D: [online@kph.org.pk](https://www.skype.com/en/contacts/online/kph.org.pk)

Visit our website: <[www.kph.org.pk](http://www.kph.org.pk)>

## MESSAGE FOR PSYCHIATRISTS

**Karachi Psychiatric Hospital** was established in 1970 in Karachi. It is not only a hospital but an institute which promotes awareness about mental disorders in patients as well as in the general public. Nowadays it has several branches in Nazimabad, North Nazimabad, and in Quaidabad. In addition to this there is a separate hospital for addiction by the name of **Karachi Addiction Hospital**.

**We offer our facilities to all Psychiatrists for the indoor treatment of their patients under their own care.**

Indoor services include:

- 24 hours well trained staff, available round the clock, including Sundays & Holidays.
- Well trained Psychiatrists, Psychologists, Social Workers, Recreation & Islamic Therapists who will carry out your instructions for the treatment of your patient.
- An Anesthetist and a Consultant Physician are also available.
- The patient admitted by you will be considered yours forever. If your patient by chance comes directly to the hospital, you will be informed to get your treatment instructions, and consultation fee will be paid to you.
- The hospital will pay consultation fee DAILY to the psychiatrist as follows:

|          |                                           |
|----------|-------------------------------------------|
| Rs 700/= | <b>Semi Private Room<br/>Private Room</b> |
| Rs 600/= | <b>General Ward</b>                       |
| Rs 500/= | <b>Charitable Ward (Ibn-e-Sina)</b>       |

The hospital publishes a monthly journal in its website by the name 'The Karachi Psychiatric Hospital Bulletin' with latest Psychiatric researches. We also conduct monthly meetings of our hospital psychiatrists in which all the psychiatrists in the city are welcome to participate.

Assuring you of our best services.

General Manager  
Contact # 0336-7760760  
111-760-760  
Email: [support@kph.org.pk](mailto:support@kph.org.pk)



## Our Professional Staff for Patient Care

### ❖ Doctors:

1. **Dr. Syed Mubin Akhtar**  
MBBS. (Diplomate American Board of  
Psychiatry & Neurology)
2. **Dr. Akhtar Fareed Siddiqui**  
MBBS, F.C.P.S (Psychiatry)
3. **Dr. Zeenat Ullah**  
MBBS, F.C.P.S (Psychiatry)
4. **Dr. Javed Sheikh**  
MBBS, DPM (Psychiatry)
5. **Dr. Syed Abdurrehman**  
MBBS, IMM (Psychiatrist)
6. **Dr. Sadiq Mohiuddin**  
MBBS
7. **Mr. Habib Baig**  
Medical Supervisor
8. **Dr. Salim Ahmed**  
MBBS
9. **Dr. Arham Ahmed**  
MBBS
10. **Dr. Ghulam Murtaza**  
MBBS
11. **Dr. Tayaba**  
MBBS
12. **Dr. Ali Sultan**  
MBBS
13. **Dr. Hubab Ijaz**  
MBBS
14. **Dr. Kinza**  
MBBS

### ❖ Psychologists:

1. **Syed Haider Ali (Director)**  
MA (Psychology)
2. **Shoaib Ahmed**  
MA (Psychology), DCP (KU)
3. **Syed Khursheed Javaid**  
General Manager  
M.A (Psychology), CASAC (USA)
4. **Farzana Shafi**  
M.S.C(Psychology), PMD (KU)
5. **Zubaida Sarwar**  
M.A (Psychology)
6. **Muhammad Sufyan Anees**  
M.S.C(Psychology)

7. **Rano Irfan**  
M.S.C(Psychology)
8. **Qurat-ul-ain Choudhary**  
M.S.C(Psychology)
9. **Madiha Obaid**  
M.S.C (Psychology)
10. **Fatima Ali Shah**  
M.S. (Psychology)
11. **Naveeda Naz**  
M.S.C (Psychology)
12. **Rabia Tabassum**  
M.Phil.
13. **Shafiullah**  
M.Phil.
14. **Abdul Basit**  
M.A (Psychology)
15. **Anum Shazia**  
M.A (Psychology)
16. **Muhammad Faizan Raza**  
M.A (Psychology)
17. **Muzahir Ali**  
M.A (Psychology)
18. **Tasbeha**  
M.A (Psychology)

### ❖ Social Therapists

1. **Kausar Mubin Akhtar**  
M.A (Social Work), Director Administration
2. **Roohi Afroz**  
M.A (Social Work)
3. **Mohammad Ibrahim**  
M.A (Social Work)
4. **Muhammad Ibrahim Essa**  
M.A (Social Work)/ Manger

### ❖ Research Advisor

Prof. Dr. Mohammad Iqbal Afridi  
MRC Psych, FRC Psych

### ❖ Medical Specialist:

**Dr. Afzal Qasim. F.C.P.S**  
Associate Prof. D.U.H.S

### ❖ Anesthetists:

#### ❖ Dr. Vikram

Anesthetist,  
Benazir Shaheed Hospital  
Trauma Centre, Karachi  
Dr. Shafiq-ur-Rehman

## تحقیقی مضامین کا ماہانہ رسالہ کراچی نفسیاتی ہسپتال

تحقیقی مضامین برائے ذہنی امراض کے ترجمہ کے حوالے سے  
جو ماہرین دلچسپی رکھتے ہیں

اور اچھے طریقے سے انگلش سے اردو ترجمہ کر سکتے ہیں



ہمیں اپنی ترجمے کی تجاویز ضرور بھیجیں۔





|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>ع</b></p> <p>عورت 594, 113</p> <p>عادات 861, 549, 803</p> <p>839</p> <p>عام 954</p> <p><b>غ</b></p> <p>غصہ 161</p> <p>غیر مشروط 383</p> <p>غصے کا اظہار 412</p> <p>غذائیت 861, 839</p> <p><b>ف</b></p> <p>فریب نظر 115</p> <p>فارمولہ 478</p> <p>فیصد 483</p> <p>فیملی 492</p> <p>فون 695</p> <p><b>ق</b></p> <p>قتل 363</p> <p><b>م</b></p> <p>مثبت نفسیات 01</p> <p>موبائل فون 19</p> <p>مساجد 26</p> <p>مضبوط 57, 278, 711</p> <p>مراقبہ 302, 321</p> | <p><b>د</b></p> <p>دیانت داری 181</p> <p>دماغی بیماری 363</p> <p>درجے 594</p> <p>دہائی 803</p> <p>دماغ 822</p> <p><b>ر</b></p> <p>رجحان 67</p> <p>رحمت اور نماز 110</p> <p>روحانیت 408</p> <p>روح 661</p> <p><b>س</b></p> <p>سرگرمیوں 19</p> <p>سونا 211</p> <p>سائنس 299, 610</p> <p>سماجی رابطے 299</p> <p>سمارٹ فون 430</p> <p>سطح 839</p> <p>سوچتے 848</p> <p><b>ش</b></p> <p>شوشل میڈیا 92, 49</p> <p>شکرگزاری 321</p> <p>شیزوفرینیا 356</p> <p>شخصیت 462</p> | <p><b>ج</b></p> <p>جذبات 28</p> <p>جوڑوں 462</p> <p>جدوجہد 789</p> <p><b>چ</b></p> <p>چین 26</p> <p><b>ح</b></p> <p>حجاب 113</p> <p><b>خ</b></p> <p>خودکشی 237</p> <p>خوش 947, 299, 610</p> <p>خود اعتمادی 412</p> <p>خصوصیت 462</p> <p>خوبیاں 636</p> <p>خاموش 695</p> <p>خوشگوار 779</p> <p>خاموشی 870, 839</p> <p>خصلتوں 998</p> <p><b>ذ</b></p> <p>ذہنی صحت 92, 49</p> <p>ذہنی 278, 711</p> <p>ذہانت 540, 334</p> <p>ذہین 889</p> | <p><b>ا</b></p> <p>الخدمت 75</p> <p>الیکٹروکونولسو تھراپی 213</p> <p>اعلیٰ درجہ کا آدمی 341</p> <p>احترام 735</p> <p>ادوار 789</p> <p>الوداع 803</p> <p><b>ب</b></p> <p>بچوں 75, 19</p> <p>بے حیائی 146</p> <p>بھنگ 356</p> <p><b>پ</b></p> <p>پیراسائیکا لوجی 229</p> <p>پرورش 290</p> <p>برقرار 492</p> <p>بدترین 508</p> <p>برداشت 968</p> <p><b>ت</b></p> <p>تشکر 301</p> <p>تخلیقی 779</p> <p>ترقی 789</p> <p>تیزی 822</p> <p>توازن 978</p> <p>تکمیل 984</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                          |                      |           |             |                      |
|--------------------------|----------------------|-----------|-------------|----------------------|
| Therapy 213              | 978                  | ہیرا پھری | 452         | منظبوط لوگ           |
| emotionally mature 165   |                      | ط         | 478         | محققین               |
| Empathy 422              | 462                  | طلاق      | 483         | مقاصد                |
| <b>H</b>                 | 789                  | طرز زندگی | 681         | مرد                  |
| Hallucination 115        | 870                  | طبقے      | 832         | مؤثر                 |
| <b>I</b>                 |                      | ی         | 870         | ماہرین               |
| Integrity 181            | 832                  | یادداشت   | 870         | مہارتوں              |
| <b>M</b>                 |                      | ل         | 968         | محرم                 |
| Magic Delusion 79        | 848                  | لوگ       |             | نوجوان 237، 822      |
| Mark Zuckerberg 102      | 984                  | لازوال    |             | ~ نفسیات 263,319,341 |
| Mood Disorders 213       |                      | مگ        | 290         | نوعمر                |
| <b>P</b>                 | 954                  | گہری      | 661,341,711 | نشانیان              |
| PTSD 39                  | <b>A</b>             |           | 430         | نوجوان بالغوں        |
| Psychopathy 137          | Activity Delusion 80 |           | 492         | نکات                 |
| Psychology 152           | Agency Delusion 81   |           | 648         | ناخوش                |
| <b>V</b>                 | Anger Expression 414 |           |             | و                    |
| Visual Hallucination 121 | Andolescents 414     |           | 300,320     | ورزش                 |
|                          | <b>D</b>             |           | 848         | وقت                  |
|                          | Delusion 78          |           | 848         | وضاحت                |
|                          | Drama Delusion 80    |           |             | ہ                    |
|                          | Dark Psychology 135  |           | 75          | ہیلتھ اسکریننگ       |
|                          | <b>E</b>             |           | 302         | ہنسی                 |
|                          | Electroconvulsive    |           | 334         | ہمدردی               |
|                          |                      |           | 471         | ہارورڈ سائیکا لوجی   |
|                          |                      |           | 471         | ہروہ چیز             |