فنِ ترجمہ نگاری اور آن لائن ذرائع روزگار

زہرہ فاطمہ

مختلف زبانوں کو سمجھنے اور کسی ایک زبان میں مہارت حاصل کرکے آپ Language

Translator Carrier میں ایک اچھا مقام بنا سکتے ہیں۔ اس فیلڈ میں روزگار کے اچھے مواقع حاصل ہوتے ہیں۔ یہ کام آپ گھر بیٹھے بھی کرسکتے ہیں۔

آج لوگ تعلیم صرف گاؤں، شہر، ریاست و ملک تک ہی محدود رہ کر حاصل نہیں کررہے ہیں، بلکہ اس کے بعد ملک اور بیرون ملک میں اچھے جاب کے منتظر بھی ہیں۔

جب ہم ایک مقام سے دوسرے مقام پر سیاحت کے لیے جاتے ہیں تو وہاں کی زبان الگ ہوتی ہے۔ غیرملکی جب ہمارے ملک میں سیاحت کے لیے آتے ہیں تو انھیں ہماری اور ہمیں ان کی زبان سمجھنے میں دشواریاں پیش آتی ہیں۔

اکثر تاریخی مقامات پر ایک گائیڈ ہوتا ہے، جسے بہت سی زبانوں پر عبور ہوتا ہے۔ وہ سیاحوں کو تاریخی مقامات کے بارے میں تفصیل سے بتاتا ہے اور انھی کی زبان میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ جس ملک میں جہاں بھی ہم کام کررہے ہوں، وہاں کی زبان کا علم ہونا بہت ضروری ہوتا ہے۔ مثلاً: سعودی عرب، جاپان، چین، امریکہ وغیرہ۔

انہیں مختلف زبانوں کو سمجھنے اور کسی ایک زبان میں مہارت حاصل کرکے آپ Language Translator Carrier میں ایک اچھا مقام بنا سکتے ہیں۔ اس فیلڈ میں روزگار کے اچھے مواقع حاصل ہوتے ہیں۔ یہ کام آپ گھر بیٹھے بھی کرسکتے ہیں۔

ٹرانسلیشن ڈے کے اس موقع پر جانتے ہیں کہ ترجمہ کیا ہوتا ہے؟ اور خواتین ولڑکیاں گھر بیٹھے ترجمہ کے ذریعے آن لائن کیسے پیسے کما سکتی ہیں؟

ترجمہ: کسی زبان سے دوسری زبان میں معنی ومفہوم کی منتقلی کا نام ترجمہ کہلاتا ہے۔

ترجمہ کی اصطلاحیں: جس زبان سے ہم ترجمہ کررہے ہیں، اسی زبان کو اصل زبان (Source language) کہتے ہیں اور جس زبان میں ہم ترجمہ کررہے ہیں اس کو (Target Language) یا بدفی زبان کہتے ہیں۔ صحافت میں ترجمہ کے لیے بہت سے ذرائع ہیں ترجمے کے بغیر صحافت ممکن نہیں۔

ترجمے کی قسمیں: 1۔ اصل ترجمہ، 2۔ آزاد ترجمہ 3۔ لفظی ترجمہ

وہ زبانیں، جن کی دنیا بھر میں ترجمے کے لیے ڈیمانڈ ہے، German, Mandarin,French , Japanese, Spanish,English , Korean, Farsi, Russian,Arabic وغیرہ ہیں۔ اسی طرح ملکی زبانوں میں گجراتی، بنگالی، کنیڈا، ملیالم، تامل، اردو، پنجابی، تیلگو، ہندی، مراٹھی وغیرہ زبانوں سے واقفیت رکھنے والے افراد کی ڈیمانڈ ہے۔ ان تمام زبانوں میں روزگار کے ذرائع موجود ہے۔

ترجمہ کے ذریعے سے آن لائن پیسے کیسے کمائیں؟ آپ گھر بیٹھے فری لانسنگ کی مختلف سائٹس پر اکاؤنٹ بنا کر پیسے کما سکتے ہیں۔ فری لانسنگ اور فائیور جیسے مختلف سائیٹ پر ترجمے کی اسکیل موجود ہوتی ہے۔ اکاؤنٹ بناتے وقت ہم جس بھی اسکیل میں مہارت رکھتے ہوں، اس کے تعلق سے ہمیں اس کی معلومات مہیا کرنی ہوتی ہے۔ ترجمے کی کیٹگری میں ہم اپنی معلومات فراہم سکتے ہیں، جیسے: پروفائل امیج

تجربہ 2: سال

قیمت 53.389

کس زبان میں ترجمہ کی مہارت ہے:

اردو، عربی، انگریزی

ورکنگ ٹائم: کتنے الفاظ پر آپ ترجمہ کرسکتے ہیں، مثلاً 400: آپ اور کس طرح سے ترجمہ کرکے دے سکتے ہے، مینولی وغیرہ۔ یہ تمام تفصیل آپ کو آپ کی پروفائل پر ڈالنا ہوتی ہیں۔

سائٹ: فری لانسنگ ویب سائٹس میں فائیور اور اپ ورک سرِ فہرست ہیں۔ اس کے علاوہ فری لانسر ڈاٹ کام اور پیپل پر ڈاٹ کام کے ساتھ سیکڑوں پلیٹ فارم موجود ہیں، مثلاً: Freelancer.in

People Per Hour

Upwork

فائیور (Fiverr.in) پر کام کرنے والے یعنی سیلر اور کام کروانے والے بائر، یعنی خریدار کے لیے آسان ہے۔ بس آپ فائیور پر اکاؤنٹ بنالیں اور وہاں جس کام میں آپ مہارت رکھتے ہیں، اس کا گگ بنائیں۔ آپ جو کام آفر کرتے ہیں، اسے فائیور کی زبان میں گگ کہتے ہیں۔ یعنی آپ اگر ویب ڈیزائننگ کا کام کرتے ہیں، تو گگ بنائیں گے کہ میں ویب سائٹ اتنے روپے میں ڈیزائن کروں گا/کروں گی اور خریدار آپ کا گگ دیکھ کر فیصلہ کرے گا کہ آپ سے کام کروانا چاہیے یا نہیں؟ آسان الفاظ میں فائیور پر آپ اپنی دکان بنا کر بیٹھ جاتے ہیں اور خریدار آ کر خریداری کر جاتا ہے۔ ان مختلف سائٹس کے ذریعے سے خواتین و طالبات گھر بیٹھے ترجمے کرکے اچھے آن لائن روزگار کے ذرائع حاصل کرسکتی ہیں۔ ●●

نوجوان ملک کی تعمیر وترقی میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیں

مومنہ حنیف

اس میں دورائے نہیں کہ ذمہ داری کا احساس کرنے والے نوجوان ہی ترقی کی منازل عبور کرتے ہیں۔ وہ اپنے کام کو اہمیت دیں، ذمہ داری کے ساتھ اپنے مستقبل کا تعین کرتے ہوئے اپنا کام دیانت داری سے سرانجام دیں، تو مستقبل کے بہترین معمار اور حقیقی قائد بن سکتے ہیں۔ یہ بات صرف لفظوں کی حد تک ہی محدود نہیں بلکہ برطانیہ سے لے کر یورپ تک انگریزی تاریخ اور قرطبہ سے لے کر غرناطہ تک کی اسلامی تاریخ اس بات کی گواہ ہے۔ اسپین کے شہر قرطبہ کے نوجوان اپنی تعلیم، تدریس اور فنون لطیفہ میں مشغول رہتے تھے، مگر جب انہوں نے سستی اور کاہلی کو اپنا اوڑھنا بچھونا بنایا تو پھر وہ زوال دیکھا کہ پورے اسپین میں قابل نوجوان ملنا محال ہوگئے۔ برطانیہ اور یورپ میں شیکسپیئر، ولیم وڈز ورتھ، ورجنیا ولف، ارسطو، نیوٹن، اسٹیفن ہاکنگ' سمیت علم وادب سے وابستہ ہزاروں افراد کا مطالعہ بتاتا ہے کہ نوجوانی میں ان کے ہاتھوں میں کتابیں ہوا کرتی تھیں، یہ کسی فن کی ایک گھاٹی عبور کرتے تھے تو دوسری کے لیے اپنے آپ کو تیار کرلیتے تھے، یہ صبح اپنی ذمہ داری کا کچھ حصہ ادا کرتے تھے تو شام کو پھر چاق چوبند ہوکر اپنے نئے کام کی تلاش میں نکل پڑتے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ دنیا کے طول وعرض میں اپنا سکہ جمالیا۔ ان نوجوانوں کی محنت اور احساس ذمہ داری کا وہ کردار ہے، جس نے اپنی قوم کو عروج پر پہنچایا، مگر آج کے نوجوانوں کی اکثریت اپنی ذمہ داریوں سے بے بہرہ ہے اور بے زاری کا شکار نظر آتے ہیں۔ سستی وکاہلی کی عملی تصویر اور احساس ذمہ داری کے فقدان کا چلتا پھرتا نمونہ ہیں۔ ذمہ داریاں پوری کرنا نوجوانوں کی خصوصیت ہے۔

اس کی پرورش طاقتور صفات سے ہوتی ہے، جیسے نظم وضبط، سماجی، مذہبی اقدار اور باطنی کردار سازی۔ ان کے بغیر کوئی بھی نوجوان خوش بختی کی بلند چوٹیوں پر نہیں پہنچ سکتا۔ ان کو پتہ ہونا چاہیے کہ وہ کس ہدف و مقصد کی جانب بڑھ رہے ہیں اور راستے میں کون سی رکاوٹیں آسکتی ہیں۔

حیرت اس بات پر ہے کہ آج کے جدید دور میں ٹیکنالوجی کی سہولیات میسر ہیں، ایسے میں تو نوجوانوں کو مزید اپنے کاموں کو احسن انداز میں سرانجام دینا چاہیے تھا، مگر ٹیکنالوجی سے فائدہ اٹھانا تو کجا، اس کے مثبت استعمال کو بھی منفی رخ دے رہے ہیں۔ سبز باغ دکھانے والوں نے الگ نئی نسل کو خیالی دنیا کا اسیر بنا رکھا ہے۔ وقت ضائع نہ کرنا، توجہ سے بات نہ سننا، کام پر توجہ نہ دینا، اقدار وروایات کی زبوں حالی، حب الوطنی کی پہچان، قومی وقار کے تقاضے،، اپنے حقوق کا تحفظ، انسانیت کو درپیش خطرات کے بارے میں حقیقی شعور کا ذمہ دارانہ تجزیہ آج کے نوجوان کے بس سے باہر ہے۔ وہ اپنی غیر ذمہ داری کو قسمت کے کھاتے میں ڈال دیتے ہیں۔ محنت اور اپنی صلاحیتوں کو نکھارنے سے فرار اختیار کرتے ہیں۔

ایک فی صد بھی نوجوان ایسے نہیں ہیں، جنھیں اپنے مستقبل کو کوئی فکر ہو، نہ ہی ان کا کوئی ویژن ہے اور نہ ہی زندگی کا کوئی لائحہ عمل ہوتا ہے، جس پر چل کر وہ کامیابی سے ہمکنار ہوسکیں۔ وقت کا تقاضہ ہے کہ نوجوان ملک وملت کی تعمیر وترقی میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیں، احساس ذمہ داری کا مظاہرہ کرتے ہوئے اپنے وقت کو قیمتی بنائیں۔ منفی سوچوں سے نکلیں۔ علامہ اقبال تو نوجوانوں کو احساس ذمہ داری یاد دلا کر ان کے محفوظ مستقبل کی نوید سناتے تھے، شاعر مشرق نے کہا تھا کہ

جوانوں کی میری آہ سحر دے
تو ان شاہیں بچوں کو بال و پر دے

صرف اقبال ہی نہیں، بانئ پاکستان قائداعظم محمد علی جناح جوانوں سے بہت زیادہ پُرامید تھے، انہوں نے ایک موقع پر نوجوان طلباء سے کہا تھا، کہ ''میں آپ کی طرح جوان نہیں ہوں، لیکن آپ کے جوش وجذبے نے مجھے بھی جواں کررکھا ہے، آپ کے ساتھ نے مجھے مضبوط بنادیا ہے۔'' اس قوم کی ترقی کی راہ میں کوئی بھی رکاوٹ حائل نہیں ہوسکتی، جس کے نوجوان محنتی وذمہ دار ہوں۔ جن قوموں کے نوجوان اس سے عاری ہوں وہ قومیں ترقی کی دوڑ میں پیچھے رہ جاتی ہیں۔

نوجوانو! اپنا مستقبل روشن کرنے کی تگ ودو کریں۔ ذمہ داری کا احساس کریں، اقبال کا شاہین اور قائد کے ارمانوں کی امنگ بنیں، غرناطہ اور قرطبہ کے عظیم نوجوانوں سے سبق سیکھیں۔ احساس ذمہ داری کو سمجھیں۔ وقت کی قدر کریں، ماں باپ اور اساتذہ کے حقوق ادا کریں اپنی تعلیم پر توجہ دیں۔ اگر آپ ایسا کرنے میں کامیاب ہوگئے تو وہ وقت دور نہیں جب ملک دن دگنی رات چوگنی ترقی کرے گا۔ ●●

مارکیٹنگ اور ریسرچ کی اہمیت

عمیر حسن

اگر آپ کسی کمپنی کے مالک یا ڈپارٹمنٹ کے سربراہ ہیں تو کمپنی آپ کے فیصلوں پر انحصار کرتی ہے۔ اسی لیے یہ بات آپ بخوبی جانتے ہیں کہ کسی بھی کمپنی کی بقا اور اُس کے منافع بخش ہونے کے لیے لازمی ہے کہ وقتاً فوقتاً اس کی پالیسیوں پر نظرِ ثانی کی جائے، ورنہ خسارے کی صورت میں کمپنی دیوالیہ بھی ہوسکتی ہے۔ کمپنی کو مالیاتی طور پر مضبوط کرنے کے لیے نت نئے اقدامات اٹھائے جاتے ہیں۔ ایسے میں کسی بھی کمپنی میں مارکیٹنگ کا شعبہ انتہائی اہمیت کا حامل ہوتا ہے جو انتھک محنت کرکے ہر وقت اپنی کمپنی کی آمدنی بڑھانے کی کوشش میں لگا رہتا ہے۔

مارکیٹنگ کیا ہے؟ یہ ایک ایسا طریقہ ہے جس سے انفرادی اور مجموعی سطح پر لوگوں کے متعلق یہ معلومات حاصل کی جائیں کہ ''ان کی ضروریات کیا ہیں؟ وہ کیا چاہتے ہیں؟ کونسی چیز بنوانا یا خریدنا چاہتے ہیں؟ اور اس کی قیمت کیا ہے؟'' مارکیٹنگ پروسیس چار مراحل پر مشتمل ہوتا ہے جیسے کہ مارکیٹ میں بہترین مواقع کا تجزیہ کرنا، مارکیٹنگ کی تراکیب تیار کرنا، مارکیٹنگ کے پروگرام کی منصوبہ بندی کرنا اور مارکیٹ میں ہونے والی کوششوں کو کنٹرول کرنا۔ آپ کو کامیاب کاروباری شخصیت بننے کے لیے اپنے حریف اور ماحولیاتی عوامل کے متعلق معلومات رکھنی چاہئیں، اگر آپ ان چیزوں سے غافل رہیں گے تو زیادہ دیر مارکیٹ میں نہیں ٹھہر سکیں گے۔

آپ جب بھی کوئی نئی چیز یا سہولت مارکیٹ میں متعارف کروانے جائیں تو اس کی قیمت کا تعین کرنے کے حوالے سے محتاط رہیں کہ اس جیسی شے کی مارکیٹ میں کیا قیمت ہے اور آپ کتنے منافع میں فروخت کریں تو بہتر ہے۔ اس بات کا خیال رکھیں کہ کیا آپ سہولت وقت پر مہیا کررہے ہیں؟ کامیاب کمپنیوں، اداروں اور کاروباری شخصیات کا سب سے بڑا مقصد صارفین کا اطمینان حاصل کرنا ہوتا ہے، جس کے لیے وہ ان کو اچھی اور وعدہ سے بڑھ کر چیزیں فراہم کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور اس وجہ سے صارفین سے ان کا اچھا تعلق قائم ہوجاتا ہے۔

مارکیٹنگ کرنے والے شخص کو چاہیے کہ کمپنی اور برانڈ کی ترقی کے لیے کسٹمرز، ڈسٹری بیوٹرز، ڈیلرز اور سپلائرز سے تبادلہ خیال کرے اور اچھے تعلقات بنائے جس سے مارکیٹ میں اس کا نیٹ ورک مضبوط ہوجائے گا۔ کوئی بھی چیز بناتے وقت اس بات کا خیال رکھا جائے کہ اس کو استعمال کرنے والا کیا بآسانی اسے خرید بھی سکے گا؟

مارکیٹنگ فنکشن: یہ ایک خاص سرگرمی ہے، جو ڈسٹری بیوشن، فنانسنگ، مارکیٹ ریسرچ، قیمت کا تعین، پروڈکٹ اور سروس مینجمنٹ، پروموشن اور فروخت پر مبنی ہے۔ سامان کی اصل جگہ سے کھپت کے مقام تک لے جانے کے لیے مارکیٹنگ فنکشن ضروری ہے۔ اس طرح، یہ عمل یا خدمت مصنوعات تیار کرنے والوں کو حتمی صارفین سے ملاتی ہے۔ اس کے علاوہ مصنوعات کے وزن، حجم، حالت، معیار اور مقدار کو کنٹرول کرنا اسٹینڈرڈائزنگ اینڈ گریڈنگ کہلاتا ہے۔ کوئی نئی چیز مارکیٹ میں متعارف کروانے میں رسک بھی لینا پڑتا ہے کیونکہ اس وقت نئی پروڈکٹ کے کامیاب اور ناکام ہونے کے امکانات برابر ہوتے ہیں۔

کسی بھی ادارے یا کاروباری شخص کو ڈیمانڈ مینجمنٹ پر بھی توجہ دینی چاہیے کیونکہ مارکیٹنگ مینجمنٹ صرف اس بات پر غور نہیں کرتی کہ ڈیمانڈ کس طرح بڑھائی جائے بلکہ اس کی بھی فکر کرتی ہے کہ اس کو تبدیل یا کم کس طرح کیا جائے۔ ایسی حکمت عملی تیار کریں کہ نہ صرف نئے صارفین متوجہ ہوں بلکہ موجودہ صارفین بھی برقرار رہیں۔ ان کے ساتھ اس طرح کے تعلقات بنائیں کہ وہ طویل عرصہ آپ کے ساتھ چل سکیں کیونکہ اگر کوئی صارف کسی وجہ سے ناراض ہوجاتا ہے تو ممکن ہے کہ وہ زندگی بھر آپ سے کوئی لین دین نہ کرے اور دوسروں کو بھی منع کرے، اس لیے کوشش کریں کہ صارفین سے اچھے تعلقات قائم رہیں۔

قوتِ اظہار: مارکیٹنگ کے شعبے میں کمال حاصل کرنے کے لیے 'قوت اظہار' میں اضافہ کرنا ضروری ہے۔ اگر آپ بولنا، لکھنا اور اپنی باتوں سے دوسروں کو ہم خیال کرنا جانتے ہیں، تو آپ کامیاب ہوسکتے ہیں۔ دنیا میں انہی صلاحیتوں کے سہارے اپنی تشہیر کی جاتی ہے یا عام الفاظ میں کہیں تو خود کو 'بیچا' جاتا ہے۔ لوگ آپ کی پروڈکٹ کو بعد میں دیکھتے ہیں، پہلے یہ دیکھتے ہیں کہ آپ میں اسے بیچنے کی کتنی صلاحیت موجود ہے۔ اظہار کی قوت، پریزنٹیشن اور پروڈکٹ کی نمائندگی، یہ وہ لوازمات ہیں جن سے آپ کامیابی حاصل کرتے ہیں۔

مارکیٹنگ ریسرچ: لوگ جب بھی کوئی چیز خریدنے کا ارادہ کرتے ہیں تو اس کے بارے میں پوچھ کچھ کرتے ہیں، دوستوں سے رائے لیتے ہیں، گوگل پر ریویوز پڑھتے ہیں اور پھر اچھی طرح چھان پھٹک کے بعد اسے خریدتے ہیں۔ لہٰذا مصنوعات کی تیاری یا خدمات کی فراہمی میں صارفین کی ضرورت اور ان کی پسند کا خیال رکھنا بے حد ضروری ہوتا ہے، ورنہ آپ اپنے کاروبار کو قائم ودائم نہیں رکھ پائیں گے۔ صارفین کی ضرورت اور پسند کو جاننے کے لیے مارکیٹنگ ڈپارٹمنٹ کی جانب سے مارکیٹنگ ریسرچ کی جاتی ہے، جو کمپنی کے لیے انتہائی اہمیت رکھتی ہے۔ مارکیٹنگ ریسرچ کے مختلف مراحل ہوتے ہیں، جن کا ذکر ذیل میں کیا جارہا ہے۔

MARKET
RESEARCH
iDEA
45% is SALE!
25%
MARKETING
IDEA
INCOME
CLOUD

مسائل کی نشاندھی کرنا: یہ جاننا ضروری ہے کہ ہم ریسرچ کیوں کررہے ہیں؟ مارکیٹ میں کیا مسائل درپیش ہیں، جس کی وجہ سے ہمیں معلومات درکار ہیں؟ کیا ہم نئی مصنوعات کو مارکیٹ میں لاسکتے ہیں یا نہیں؟ کتنے صارفین ہماری مصنوعات کو پسند کریں گے؟ اس بارے میں ہمیں کن کن چیزوں کی معلومات درکار ہوں گی؟ اگر ان تمام باتوں کا پتہ نہ لگایا تو لاکھوں روپے ڈوب سکتے ہیں۔

وسائل کا تعین کرنا: درج بالا سوالات کے جواب حاصل کرنے میں ہم اپنا کتنا وقت لگا سکتے ہیں، اس کے لیے کتنا سرمایہ خرچ کرسکتے ہیں اور کون سے ذرائع استعمال کرسکتے ہیں، ان سب کا تعین کیا جانا ضروری ہوتا ہے۔ اس کے لیے دو طرح کے ذرائع دستیاب ہیں؛ پرائمری ڈیٹا اور سیکنڈری ڈیٹا۔ ریسرچ کرنے والا پرائمری ڈیٹا اپنی ذاتی محنت سے حاصل کرتا ہے۔ اس قسم کی ریسرچ کے لیے سروے رپورٹس، مشاہدات اور انٹرویوز وغیرہ کا سہارا لیا جاتا ہے جبکہ سیکنڈری ڈیٹا وہ معلومات ہیں جو پہلے سے جمع شدہ ہوتی ہیں۔ ریسرچ کرنے والا سیکنڈری ڈیٹا میں معمولی سا ردوبدل کرکے اسے اپنے موجودہ مسائل کے لیے استعمال کرلیتا ہے۔

یہ معلومات عام طور پر تجارتی رسائل، لائبریریوں، مردم شماری، الیکٹرانکس ڈیٹا بیس، ترتیب شدہ انٹرویوز، معلوماتی پروگرامز اور دیگر کمپنیوں کی ویب سائٹس وغیرہ پر دستیاب ہوتی ہیں۔ معلومات جمع کرتے وقت پہلے سیکنڈری ڈیٹا کا سہارا لیا جاتا ہے کیونکہ یہ آسانی سے اور کم قیمت میں دستیاب ہوجاتا ہے۔ اس کے بعد پرائمری ڈیٹا کا سہارا لیا جاتا ہے۔

پرائمری ڈیٹا: پرائمری ڈیٹا کے لیے درج ذیل مراحل طے کرنا ضروری ہیں۔

سیمپل یعنی مخصوص افراد کا انتخاب: محدود وسائل کی صورت میں ہر کسی سے رابطہ کرنا ناممکن ہے، لہٰذا معلومات کے حصول کے لیے چند مخصوص افراد کا انتخاب کیا جاتا ہے۔ یہ افراد، عوام کی نمائندگی کرتے ہیں۔ ان مخصوص افراد کا چناؤ مختلف طریقوں سے کیا جا سکتا ہے۔ بعض اوقات یکساں خصوصیات رکھنے والے افراد کو ایک گروپ کی شکل دے دی جاتی ہے، پھر اس گروپ میں سے ایک فرد کو چن لیا جاتا ہے۔ بعض اوقات ہر قسم کے افراد کا ایک کوٹا مقرر کرلیا جاتا ہے، مثلاً ہزار ایسے مرد جو 20 سے 30 سال کی عمر کے ہوں یا پھر ہزار ایسے مرد جو 50 سے 60 سال کی عمر کے ہوں وغیرہ وغیرہ۔

سوال نامہ کی تیاری: سوال نامہ کے ذریعے سوالات کی ایک فہرست تیار کی جاتی ہے، جو سیمپل یعنی عوام کے مخصوص نمائندوں سے معلومات جمع کرتے وقت پوچھے جاتے ہیں۔ یہ سوالات دو طرح کے ہوتے ہیں:

☆ Close Ended: ایسے سوالات جن کے جوابات صرف ایک لفظ میں دیے جاتے ہیں۔ مثلاً آپ کو ہماری مصنوعات کیسی لگیں، اس کا جواب یہی ہوسکتا ہے، ''اچھی'' یا ''بری''۔

☆ Open Ended: ایسے سوالات جن کے جوابات مختصر جملوں پر مشتمل ہوتے ہیں۔ مثلاً ہماری مصنوعات کیوں نہیں خریدی جاتیں، اس کا جواب مختصر جملوں اور جواب دینے والے کی مرضی پر ہوتا ہے۔

معلومات جمع کرنا: سوال نامہ کے ذریعے مختلف سروے کرکے معلومات کو اکٹھا کیا جاتا ہے۔ بعض اوقات لوگوں سے مل کر براہ راست سوالات کیے جاتے ہیں، کبھی ای میل کے ذریعے سوال نامہ بھیج دیا جاتا ہے جبکہ بعض مرتبہ ٹیلی فون کے ذریعے سوالات پوچھ لیے جاتے ہیں۔ سروے کے علاوہ مشاہدات کے ذریعے بھی معلومات جمع کی جاسکتی ہیں۔ معلومات کو اکٹھا کرتے وقت دو باتوں کا خاص خیال رکھنا بہت ضروری ہے۔ معلومات مکمل ہوں، درست اور مسائل سے مطابقت رکھتی ہوں۔

خلاصہ دینا: جمع کی گئی معلومات کا خلاصہ تیار کریں۔ ہر قسم کے ڈیٹا کو علیحدہ علیحدہ کرکے عنوان دیں اور غیرضروری ڈیٹا کو نکال دیں۔

رپورٹ کی تیاری: تمام معلومات کو رپورٹ کی شکل دیں۔ رپورٹ آسان زبان میں بنائیں۔

نتائج کا جائزہ: مارکیٹنگ افسران معلومات کے بل بوتے پر مصنوعات کے معیار، اس کی قیمت اور مارکیٹنگ پالیسی کا جائزہ لیتے ہیں۔ یہ بھی دیکھا جاتا ہے کہ ان معلومات کی وجہ سے مسائل حل بھی ہوئے ہیں یا نہیں؟ صارفین اور مارکیٹ کے بارے میں مکمل معلومات حاصل کرنے اور ان تمام مراحل سے گزر کر کوئی بھی شخص اپنا کاروبار شروع کرسکتا ہے یا اپنے موجودہ کاروبار کو تقویت دے سکتا ہے۔ ●●

کمپیوٹر سافٹ ویئرس اور ان کا استعمال سیکھ کر اپنا کریئر بنائیں

انجینئر نزھہ ندیم

کمپیوٹر دراصل تنہا اپنا کام نہیں کرسکتا۔ اس کو اپنا کام کرنے کے لیے کچھ معاون آلات اور پروگراموں کی ضرورت پڑتی ہے، جسے ہم سافٹ ویئر سے تعبیر کرتے ہیں۔ یہ سافٹ ویئر اور پروگرام کمپیوٹر کو قابل عمل بناتے ہیں۔ اگر کمپیوٹر میں سافٹ ویئر نہیں ہے تو وہ ایک بے جان چیز کے مانند ہے، جس کی حیثیت صرف لوہے اور دیگر اشیاء سے بنے ہوئے ایک ڈبہ کی رہے گی۔

کورونا وائرس کی وجہ سے انسانوں کو بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے۔ پہلے

لاک ڈاؤن کے سبب ہی لوگوں کا گھر سے باہر نکلنا بند ہوگیا تھا، اسکول، کالج اور آفس سب بند کردیے گئے لیکن سافٹ ویئر کی مدد سے طلبہ آن لائن تعلیم حاصل کررہے ہیں اور گھر بیٹھے لوگ آفس کے کام انجام دے رہے ہیں۔ اس لیے ضروری معلوم ہوتا ہے کہ سافٹ ویئر سے متعلق اہم باتوں کو جان لیا جائے تاکہ گھر بیٹھے کاموں کو بہتر طریقے سے انجام دے سکیں۔ اس مضمون میں، کمپیوٹر سافٹ ویئر اور اس کے استعمالات کے سلسلے میں گفتگو کی جائے گی۔ اس مضمون کو درج ذیل حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے:

سافٹ ویئر کیا ہے؟
سافٹ ویئر کی مختلف اقسام؟
سافٹ ویئر کیسے بنایا جائے؟
عام کمپیوٹرز کے لیے ضروری سافٹ ویئرز؟

سافٹ ویئر کیا ہے؟

کمپیوٹر دراصل تنہا اپنا کام نہیں کرسکتا۔ اس کو اپنا کام کرنے کے لیے کچھ معاون آلات اور پروگراموں کی ضرورت پڑتی ہے، جسے ہم سافٹ ویئر سے تعبیر کرتے ہیں۔ یہ سافٹ ویئر اور پروگرام کمپیوٹر کو قابل عمل بناتے ہیں۔ اگر کمپیوٹر میں سافٹ ویئر نہیں ہے تو وہ ایک بے جان چیز کے مانند ہے، جس کی حیثیت صرف لوہے اور دیگر اشیاء سے بنے ہوئے ایک ڈبہ کی رہے گی۔ سافٹ ویئر کمپیوٹر میں روح پھونکتا ہے اور اسے قابل عمل بناتا ہے۔ صرف سافٹ ویئر کی مدد سے ہی آپ کمپیوٹر سے اپنا مطلوبہ کام کرواسکتے ہیں۔

سافٹ ویئر کی دو قسمیں ہیں: کمپیوٹر کا استعمال ہم مختلف مقاصد کے لیے کرتے ہیں۔ تمام قسم کے کام صرف سافٹ ویئر کی مدد سے مکمل نہیں ہو سکتے۔ اس لیے کام کی ضرورت کے مطابق مختلف سافٹ ویئر بنائے جاتے ہیں۔ سہولت کے لیے سافٹ ویئر کی دو اہم قسمیں بنائی گئی ہیں:

1۔ سسٹم سافٹ ویئر: کمپیوٹر سسٹم کے لیے سافٹ ویئر کا سب سے اہم زمرہ سسٹم سافٹ ویئر کا ہے، جس میں ایسے تمام سافٹ ویئرس شامل ہیں، جو کمپیوٹر سسٹم کے کام کو نافذ اور کنٹرول کرتے ہیں۔ سافٹ ویئر بنیادی طور پر کمپیوٹر کے ہارڈ ویئر ڈیوائسز کو استعمال کرنے کے لیے بنایا گیا ہے۔ سسٹم سافٹ ویئر دراصل پروگراموں کا ایک مجموعہ ہے جو کمپیوٹر کے ہارڈ ویئر کو کسی بھی کام کی پروسیسنگ کے لیے ہدایت کرتا ہے۔ سسٹم سافٹ ویئر کے ذریعے کمپیوٹر کو ایک عام صارف کے لیے قابل عمل بنایا جاتا ہے، یہی وجہ ہے کہ اگر کمپیوٹر سسٹم میں سسٹم سافٹ ویئر موجود نہیں ہے تو وہ کمپیوٹر استعمال نہیں کیا جا سکتا۔ سسٹم سافٹ ویئر ہارڈ ویئر کو کنٹرول کرتا ہے اور ہارڈ ویئر اور سافٹ ویئر کے درمیان ثالثی کا کردار ادا کرتا ہے۔

سسٹم سافٹ ویئر کی کئی اقسام ہیں:

آپریٹنگ سسٹم: آپریٹنگ سسٹم ایک کمپیوٹر پروگرام ہے، جو دوسرے کمپیوٹر پروگراموں کو چلاتا ہے۔ آپریٹنگ سسٹم صارف اور کمپیوٹر کے درمیان ثالثی کا کام کرتا ہے۔ یہ کمپیوٹر کو ہماری ہدایات کی وضاحت کرتا ہے۔ آپریٹنگ سسٹم کے بعض معروف پروگرام درج ذیل ہیں:

Windows OS, Mac OS, Linux, UBUNTU,Android

یوٹیلیٹی پروگرام: یوٹیلیٹی سافٹ ویئر کمپیوٹر کے اپلی کیشن سافٹ ویئر، سسٹم سافٹ ویئر اور ہارڈ ویئر کو منظم کرنے کے لیے استعمال ہوتا ہے۔ اگرچہ یوٹیلیٹی سافٹ ویئر سسٹم، سافٹ ویئر کے تحت آتا ہے، لیکن بعض اوقات ان کو الگ الگ شمار کیا جاتا ہے، جیسے ہم کمپیوٹر سے وائرس کو ہٹانے کے لیے اینٹی وائرس سافٹ ویئر استعمال کرتے ہیں، اسے یوٹیلیٹی سافٹ ویئر کہتے ہیں۔ یوٹیلیٹی سافٹ ویئر کو سروس پروگرام بھی کہا جاتا ہے۔ (جاری) ●●

سوناکشی گپتا

گھر سے کام کرنا ہماری زندگیوں کو آسان بنا سکتا ہے، لیکن نوکری کے انٹرویو کلیئر کرنے میں مشکلات کم نہیں ہوئیں، بلکہ آن لائن موڈ میں درپیش مشکلات نے اسے اور بھی مشکل بنادیا ہے۔ آن لائن انٹرویو دیتے وقت اگر گھر کی لائٹ چلی جائے، انٹرنیٹ کنیکٹوٹی چلی جائے یا گھر میں اچانک شور مچ جائے تو انٹرویو کی گھبراہٹ اور بھی بڑھ جاتی ہے۔ اگر آپ یہ نہیں سوچ سکتے کہ ایسی صورتحال سے کیسے نکلیں یا انٹرویو کو خراب کرنے سے کیسے بچیں، تو اس رپورٹ میں پڑھیں کہ آن لائن ویڈیو انٹرویو دیتے وقت کن چیزوں کو دھیان میں رکھنا چاہیے اور اپنے آپ کو کیسے تیار کرنا ہے۔ اپنے آپ کو اس طرح آن لائن انٹرویو کے لیے تیار کریں۔ کریئر کونسلر جیتن چاولہ کا کہنا ہے کہ کورونا کے دور میں لاکھوں لوگوں نے نہ صرف گھر سے کام کیا بلکہ ملازمتیں بھی تبدیل کیں۔ اگرچہ لوگ گھروں سے باہر نہیں نکلے، آن لائن انٹرویوز کا عمل جاری رہا۔ جن میں سے ایک خاص بات یہ ہے کہ ویڈیو کے ذریعے رابطہ قائم کرنے سے، آجر ملازم کی تمام سرگرمیاں دیکھ سکتا ہے اور اس کے مطابق نشان لگا سکتا ہے، لیکن اس میں ملازم کو بہت محتاط رہنا پڑتا ہے۔ اس طرح آپ اپنے آپ کو آن لائن انٹرویو کے لیے تیار کرسکتے ہیں۔

1۔ جسمانی سیٹ اپ: مقررہ وقت سے 10 منٹ پہلے انٹرویو کے لنک میں شامل ہوں۔ اس سے آپ کو الرٹ ملتا ہے، اسی طرح اگر آپ کو رابطے میں کوئی مسئلہ درپیش ہو تو آپ اسے بروقت ٹھیک کرسکتے ہیں۔ آن لائن انٹرویو سے پہلے اپنا پس منظر اچھا رکھیں۔ کچھ کتابیں، پوسٹر اچھے کوٹس وغیرہ اپنے اردگرد رکھیں۔ اگر یہ دستیاب نہیں ہے تو پھر ورچوئل بیک گراؤنڈ استعمال کریں۔ انٹرویو سے پہلے ویڈیو اور آڈیو دونوں کو چیک کریں۔ آپ اچھے آڈیو کے لیے ہیڈ فون یا مائیک استعمال کرسکتے ہیں۔ لیپ ٹاپ کی سکرین سے ڈیڑھ سے 2 فٹ کا فاصلہ رکھیں۔ اس سے آپ کا چہرہ آجر کو مناسب طریقے سے دکھائی دے گا۔ روشنی کا خاص خیال رکھیں، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ

کیا آپ آن لائن
انٹرویو کے لئے
تیار ہیں؟

اس طرح آن لائن انٹرویو کی تیاری کریں

کمرے میں جہاں بھی بیٹھیں وہاں زیادہ روشنی ہونی چاہیے، تاکہ آپ کا چہرہ صاف نظر آسکے۔ کمرے میں امن رہے، اردگرد کم شور، بہتر ہے۔ اگر کوئی آپ کے ساتھ گھر میں رہتا ہے تو آپ کسی بھی ایمرجنسی جیسے لائٹ بیک اپ یا انٹرنیٹ کنیکٹوٹی کے مسئلے میں ان کی مدد لے سکتے ہیں۔ اگر ممکن ہو تو دو گیجٹ اپنے ساتھ رکھیں۔ ایک جن کے ساتھ آپ انٹرویو دے رہے ہیں اور دوسرا جن سے آپ کسی بھی پریشانی کی صورت میں رابطہ کرسکتے ہیں۔

2۔ نفسیاتی سیٹ اپ۔ اگر انٹرویو کے بیچ میں روشنی نکل جائے یا کوئی ایسا واقعہ ہوجائے تو گھبرائیں نہیں بلکہ اپنے آپ کو پرسکون رکھیں اور ایچ آر سے رابطہ کریں اور انہیں مسئلہ بتائیں، بالکل گھبرائیں نہیں۔ آف لائن اور آن لائن انٹرویوز کے درمیان ایک بڑا فرق یہ ہے کہ آف لائن انٹرویو میں آجر کی توجہ حاصل کرنا بہت مشکل نہیں ہے، جبکہ آن لائن انٹرویو دیتے وقت یہ ہوسکتا ہے کہ آجر کئی کاموں میں مصروف ہو۔ تو حوصلہ نہ ہاریں اور اپنی بات کو آگے بڑھائیں۔ انٹرویو میں جو کچھ آپ بتانا چاہتے ہیں اس پر پہلے سے عمل کریں۔ اگر آپ آجر کو دیکھ کر گھبراتے ہیں تو اسکرین کے پچھلے حصے کو دیکھ کر اپنا بیان مکمل کریں، اس سے آجر کو یہ محسوس نہیں ہوگا کہ آپ آئی رابطہ سے گریز کررہے ہیں اور آپ گھبرائیں گے بھی نہیں۔ آن لائن انٹرویو سے پہلے یہ کام کریں۔ کریئر گائیڈ کے کریئر ماہر سوربھی دیوڑا بتاتے ہیں کہ انٹرویو سے پہلے خواتین کو کن چیزوں کا خاص خیال رکھنا چاہیے۔ انٹرویو کی ریہرسل ضرور کریں ۔ یہاں تک کہ اگر آپ اپنے کریئر میں کسی اچھی پوزیشن پر پہنچ گئے ہیں، لیکن جب بھی آن لائن انٹرویو کی بات آتی ہے، ریہرسل کریں، اگر آپ چاہیں تو آپ ایک ویڈیو بھی ریکارڈ کرواسکتے ہیں جس سے آپ اپنا تعارف کرواسکتے ہیں۔ ملک کے تمام بڑے بولنے والے بھی اسے آزمائیں۔ انٹرویو کے HR میڈیم سے پوچھیں۔ انٹرویو سے پہلے، HR سے بات کریں اور یقینی طور پر ان سے انٹرویو کا میڈیم پوچھیں۔ کس ایپ یا پورٹل پر آن لائن انٹرویو ہورہا ہے جیسے زوم، گوگل میٹ وغیرہ۔ اس ایپ کو ایک دن پہلے فون پر ڈاؤن لوڈ کریں اور اسے چلانے کی مشق کریں۔

رسمی کپڑے پہنیں: ایسا نہیں ہے کہ ہم گھر بیٹھے آن لائن انٹرویو دے رہے ہیں، لہٰذا ہم کچھ بھی پہن کر انٹرویو دے سکتے ہیں۔ آن لائن انٹرویو کے لیے اچھی طرح تیار ہوں اور ٹی شرٹ یا سادہ کپڑوں کے بجائے رسمی کپڑے پہنیں، اس سے آپ پیشہ ور نظر آئیں گے۔ ویڈیو کو ہمیشہ آن رکھیں۔ اکثر دیکھا جاتا ہے کہ لوگ آن لائن انٹرویوز میں اپنی اسکرین بند کردیتے ہیں، جبکہ ایسا کرنے سے آپ کے نمبر کٹ سکتے ہیں۔ مقررہ وقت سے پہلے ہمیشہ انٹرویو میں شامل ہوں اور ویڈیو کو اپنے اوپر رکھیں HR، کو ٹوکنے کا موقع نہ دیں، یہ آپ کے لیے منفی ثابت ہوسکتا ہے۔ ●●