ڈیل کارنیگی

میٹھے بول میں جادو ہے

میٹھے بول میں جادو ہے

مصنف : ڈیل کارنیگی

B.L.L. Rahmat Abad Sargodha
Books Lover's Library

فکشن ہاؤس

لاہور • حیدر آباد • کراچی •

Marfat.com
Marfat.com

جملہ حقوق بحق پبلشرز محفوظ ہیں

نام کتاب : میٹھے بول میں جادو ہے

مصنف : ڈیل کارنیگی

اہتمام : ظہور احمد خاں

پبلشرز : فکشن ہاؤس لاہور

کمپوزنگ : فکشن کمپوزنگ اینڈ گرافکس، لاہور

پرنٹرز : سید محمد شاہ پرنٹرز، لاہور

سرورق : ریاض ظہور

اشاعت : 2014ء

قیمت : -/400 روپے

تقسیم کنندہ:

فکشن ہاؤس: بک سٹریٹ 68- مزنگ روڈ لاہور، فون: 37237430-37249218-042

فکشن ہاؤس: 52,53 رابعہ سکوائر حیدر چوک حیدرآباد، فون: 2780608-022

فکشن ہاؤس: نوشین سنٹر، فرسٹ فلور دوکان نمبر 5 اردو بازار کراچی، فون: 32603056-021

فکشن ہاؤس

● لاہور ● حیدرآباد ● کراچی

e-mail: fictionhouse2004@hotmail.com

Marfat.com
Marfat.com

فہرست

تعارف	اسلم کھوکھر	7
مقدمہ: ناموری کا آسان راستہ	لاول ٹامس	11
پیش لفظ: یہ کتاب کیوں اور کس طرح لکھی گئی	ڈیل کارنیگی	23

حصہ اول
حسن سلوک کے بنیادی طریقے

-1	اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہے تو مکھیوں سے بیر مول نہ لیں	32
-2	کامیاب تعلقات کا راز اعظم	43
-3	جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا، ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا	54
	اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے	69

حصہ دوم
لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

-1	اس اصول پر عمل کرنے سے آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا	76
-2	اثر انگیزی کا آسان طریقہ	87
-3	اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے گا	95
-4	خوش کلامی کا آسان طریقہ	103
-5	لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے؟	114
-6	کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں	118
	یاد دہانی	131

Marfat.com

Marfat.com

6- کامیابی کی تحریک 229
7- بروں کو بھی اچھا کہئے 233
8- غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرایئے 236
9- لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں 239
یاد دہانی 243

حصہ پنجم
معجزہ نما خطوط

معجزہ نما خطوط 246

حصہ ششم
گھریلو زندگی کو زیادہ مسرت بخش بنانے کے سات اصول

1- خانہ آبادی سے خانہ بربادی تک کا راستہ 256
2- محبت کیجئے اور جینے دیجئے 263
3- طلاق کا راستہ 266
4- باپ کی بھول 269
5- ہر کسی کو خوش کرنے کا فوری طریقہ 272
6- عورت ان چیزوں کی بڑی قدر کرتی ہے 275
7- اگر آپ مسرت چاہتے ہیں تو یہ بات نہ بھولئے 278
8- ازدواجی مسائل سے بے خبری 282
یاد دہانی 286

Marfat.com

Marfat.com

حصہ سوم

لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے

1-	آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے	134
2-	دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب	140
3-	آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے!	151
4-	عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ	157
5-	سقراط کا راز	168
6-	شکایات سے نپٹنے کا بے ضرر نسخہ	174
7-	تعاون حاصل کرنے کا طریقہ	180
8-	ایک معجز نما اصول	187
9-	لوگ کیا چاہتے ہیں	191
10-	ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے	198
11-	فلمیں یہی کچھ کرتی ہیں' ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے	204
12-	جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمائیے	208
	یاد دہانی	211

حصہ چہارم

لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے' وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشاء بدل بھی جائیں۔ نو طریقے

1-	اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس کی یوں ابتداء کیجئے	214
2-	ایسی نکتہ چینی کہ لوگ برا نہ مانیں	219
3-	پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے	221
4-	کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا	225
5-	دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے	226

Marfat.com
Marfat.com

تعارف

ڈیل کارنیگی 24 نومبر 1888ء کو امریکہ میں میری ول منوری کے مقام پر پیدا ہوا۔ کون کہتا ہے کہ وہ 1955ء کو انتقال کر گیا۔ یہ درست ہے کہ اس کا انتقال ہو گیا مگر وہ لاکھوں' کروڑوں نہیں بلکہ اربوں قارئین کے دلوں میں اپنی بے مثال تحریروں کی صورت میں زندہ ہے۔ اس کی ابدی زندگی اور شہرت دوام کا اندازہ اسی بات سے لگا لیں کہ کارنیگی نے جن اداروں سے فیض اکتساب کیا ان اداروں کی عزت و توقیر میں نہ صرف اضافہ ہوا بلکہ تشنگان علم اس کی مادر علمی کے درودیوار کو دیکھنا بھی قابل فخر گردانتے ہیں۔ کارنیگی نے سٹیٹ ٹیچرز کالج وارنزبرگ میں 1904ء سے لے کر 1908ء تک' امریکن اکادمی ڈرامیٹک نیویارک میں 1911ء اور کولمبیا یونیورسٹی سکول آف جرنلزم میں 1913ء اور نیویارک یونیورسٹی جرنلزم سے 1914ء میں تعلیم حاصل کی۔ اس نے لازوال شہرت کی حامل کتابیں تصنیف کیں۔ ایسی کتابیں تصنیف کرنے کا خواب تو ہر لکھاری دیکھتا ہے مگر ایسی تعبیر کارنیگی جیسے افراد کو ہی ملتی ہے۔ کارنیگی نے صرف اپنی کتابیں ہی نہیں لکھیں بلکہ قائل و متاثر کرنے کے طریقوں پر نیز گفتگو اور تقریر کے فن سے روشناس کرانے والے ادارے بھی چلائے جہاں پر ایسے فنون اور علوم پر عملی تعلیم دی جاتی تھی۔ کارنیگی امریکہ کے ستر اخباروں میں مخصوص موضوعات پر کالم بھی لکھا کرتا تھا۔ اس کی تمام کتب کے انگریزی سے اقوام عالم کی تقریباً" تمام زبانوں میں تراجم شائع ہو چکے ہیں۔

یہ بات بغیر کسی شک و شبہے کی جا سکتی ہے بلکہ اس کی تصدیق تو چہاردانگ عالم سے ہو چکی ہے جس سے کسی کو ذرہ بھر بھی تشکیک نہیں ہے کہ کارنیگی فن تقریر اور شخصیت سازی کا بانی ہے۔ وہ ابتداء سے اب تک شہرت کے سب سے اونچے مینار پر کھڑا ہے اور اسی مینار کی بنیاد اس بات پر استوار ہوئی کہ انتہائی مشکل اور کٹھن دور اور حالات میں کامیابی و کامرانی سے ہمکنار ہوا جا سکتا ہے۔ اس کی کتابوں کی مقبولیت کا اندازہ اس بات سے لگا لیں کہ جب اس کی کتاب "How to win Friends and Influence People" 1936ء میں شائع ہوئی تو اس کی ایک کروڑ کاپیاں فروخت ہو گئیں۔ بین الاقوامی زبانوں کے

Marfat.com
Marfat.com

تراجم کی اشاعت کے اعداد و شمار اس میں شامل نہیں۔

اس کی کتابوں کی مقبولیت کی ایک وجہ یہ بھی تھی کہ وہ اپنی کتابوں میں کامیابی و کامرانی کے راز تجربات کے ذریعے افشاں کرتا تھا۔ نیز وہ ان کتابوں میں خاکے اور اشکال اور امثال کی مدد سے قارئین کو الجھنوں اور دیگر جھنجھٹوں سے نجات دلاتا۔ اس کا انداز نگارش سادہ، سہل، دل نشین اور عام روزمرہ کے مطابق ہوتا۔ اس کی تحریر جادو سے مرصع ہوتی وہ جادو یہ تھا کہ اس کے دل و دماغ میں یہ بات راسخ ہو چکی تھی کہ انسانیت کی فلاح و بہبود کی جائے اور مسائل کے گرداب و بھنور میں ڈولتی ہوئی ناؤ کو منجدھار سے نکال کر کامیابیوں کے ساحلوں تک پہنچایا جائے۔ اس کی باتوں، تحریروں، انداز گفتار اور کتب میں اتنی اثر پذیری کا راز یہ تھا کہ وہ دل سے بات کرتا تھا اور وہ دل پر اثر کرتی ہے۔ اس اثر انگیزی سے سحرانگیزی کے چشمے پھوٹتے ہیں جو علم و عمل کے پیاسوں کی تشنگی کو بجھاتے ہیں۔

کارنیگی کی تحریروں اور تقریروں کا مرکز و محور یہ رہا ہے کہ وہ کہتا ہے کہ یقین اور اعتماد کی ڈور کو اپنے ہاتھوں سے چھوٹنے نہ دو پھر آپ کی خواہشات کی پتنگ نیلگوں آسماں کی بلندیوں کو چھو کر رہے گی۔ وہ انسانوں سے محبت کرنے کا درس دیتا ہے اور وہ اپنے قاری کو اپنے گر اور فن سے آگاہ کرتا ہے جس سے وہ لوگ جو دوسروں کے سامنے ہیچ نظر آتے ہیں اور ان کے گرد حقارت کا ہالہ مضبوط سے مضبوط تر ہوتا جاتا ہے وہ انہیں دوسروں کے دلوں کو اپنا مسکن بنانے اور انہیں وہاں پر ہمیشہ کے لئے مکین ہو جانے کی تراکیب سکھاتا ہے۔ اپنے قرب و جوار اور معاشرے و ملک کے اندر اپنی عزت و احترام اور کھوئے ہوئے وقار اور پامال شدہ ساکھ کے ملبے سے تعمیر نو کی بنیاد رکھنے کے لئے خود معمار کی طرح مختلف زاویے، طریقے اور ہنر سکھاتا ہے اور جب تک قاری ان انہدام شدہ کھنڈرات سے نئی عمارت تعمیر نہیں کر لیتا وہ خود بھی ہمت نہیں ہارتا اور نہ ہی قاری کو عزم و استقلال کے ہتھیار رکھنے دیتا ہے۔

ڈیل کارنیگی نے اپنی عملی زندگی کا آغاز ایک آٹو فروخت کرنے والی کمپنی سے کیا اور اپنے تجربات و مشاہدات کو اپنی کتاب "Public Speeking and Influence Men in Business" جو کہ 1931ء میں شائع ہوئی اس کے بعد اس نے بطور استاد وارنزبرگ میں سٹیٹ ٹیچرز کالج میں تدریسی فرائض سرانجام دیئے۔

Marfat.com
Marfat.com

کارنیگی کی کتابیں دنیا کے بیشتر ممالک کے تعلیمی اداروں کے نصاب میں شامل ہیں۔ اس کی کتابیں ان ممالک کے نصاب میں عملی تدریس کے طور پر پڑھائی جاتی ہیں جہاں پر اس بات کی تربیت دی جاتی ہے کہ مرد و زن کس طرح اور کن اصولوں اور قاعدوں پر عمل کرکے کامیاب زندگی گزار سکتے ہیں۔ نیز دوسروں سے کس طرح قابل قدر اور قابل احترام رشتوں کو استوار رکھا جا سکتا ہے۔

کارنیگی کتنا بڑا ماہر نفسیات ہے کہ اس نے ایسے موضوعات کو انتخاب کیا کہ اس کے موضوعات سے ہی اندازہ ہو جاتا ہے کہ اس نے مایوسیوں اور محرومیوں کی دلدل میں دھنسے ہوئے لوگوں کو کامیاب زندگی کی شاہراہ پر ڈال دیا۔ وہ ایک ماہر نباض کی طرح اپنے امراض کا کامیاب سے علاج کرتا ہے جس میں نہ ہینگ لگتی ہے نہ پھٹکڑی بس صرف اس کی کتابوں کا مطالعہ کرنا شرط ہے۔ کارنیگی ناکامی' نامرادی اور مایوسی جیسی تاریکیوں کے بطن سے مسرتوں کی سحر تک پہنچاتا ہے وہ ہمت اور حوصلے پر اسی قدر یقین رکھتا ہے کہ بڑی سے بڑی جنگ جیتنے کے لئے وہ پسپائی جیسے الفاظ سے ناآشنا ہے۔

ہم زندگی کی جنگ میں ہارے ضرور ہیں
لیکن کسی محاذ پر پسپا نہیں ہوئے

گلشن ہاؤس کا کردار قابل تحسین ہے کہ وہ بے شمار بین الاقوامی شہرۂ آفاق کتب کے تراجم اور آفاقی حیثیت کی کتابیں شائع کرکے کتابوں کو نئی زندگی اور نئے قارئین دے رہا ہے۔

اسلم کھوکھر
لیکچرار شعبہ اردو
پی۔ اے۔ ایف شاہین کالج لوئر ٹوپہ (مری)

Marfat.com
Marfat.com

ناموری کا آسان راستہ

گزشتہ جنوری کی ایک سرد رات کی بات ہے۔ اڑھائی ہزار مرد عورتیں نیویارک شہر کے ہوٹل "پین سلوانیا" کے وسیع ہال روم میں جمع تھے شام کے ساڑھے سات بجے تک ہال روم کھچا کھچ بھر چکا تھا۔ ایک نشست بھی خالی نہ تھی۔ آٹھ بج چکے تھے۔ لیکن شائقین جوق در جوق چلے آ رہے تھے۔ حتیٰ کہ اس وسیع ہال روم کی وسیع بالکنی بھی بھر گئی۔ تھوڑی دیر بعد تو کھڑا ہونے کے لئے بھی جگہ نہ تھی۔ پھر بھی سینکڑوں لوگ دن بھر کی دوڑ دھوپ سے چور ہونے کے باوجود اس رات مسلسل ڈیڑھ گھنٹے تک کھڑے رہے ——— کیا دیکھنے کے لئے؟

فیشن کی کوئی نمائش؟

چھ دن تک مسلسل جاری رہنے والی سائیکل کی دوڑ؟

یا اداکار کلارک گیبل کی ایک جھلک؟

جی نہیں' ان لوگوں کو ایک اخبار کا اشتہار کشاں کشاں یہاں لے آیا تھا انہوں نے دو روز پہلے اخبار نیویارک سن اٹھایا تو سب سے پہلے ان کی توجہ پورے صفحے کے ایک اشتہار نے اپنی طرف کھینچی تھی۔

اپنی آمدنی میں اضافہ کیجئے۔

مؤثر طرز خطابت سیکھئے۔

قیادت کی تیاری کیجئے۔

فرسودہ مضمون؟ درست ——— لیکن آپ مانیں یا نہ مانیں' دنیا کے انتہائی تعلیم یافتہ شہر میں' معاشی بحران کے زمانے میں جب کہ اس شہر کی بیس فیصد آبادی بیکاری کا شکار تھی۔ اڑھائی ہزار افراد اپنے گھروں سے نکل کر ایک اشتہار کے جواب میں پین سلوانیا ہوٹل میں جوق در جوق آ جمع ہوئے۔

Marfat.com
Marfat.com

یہ بھی نہ بھولئے گا کہ یہ اشتہار کسی مشہور اخبار میں نہیں چھپا بلکہ شہر کے ایک نہایت غیر معروف سے اخبار "نیویارک سن" میں چھپا اور جن لوگوں کی توجہ اس اشتہار نے کھینچی۔ وہ زیادہ تر اعلیٰ طبقے کے افراد تھے۔ ان میں بڑے بڑے کارخانوں کے منتظم تھے' ملازم لوگ اور دوسرے پیشہ ور تھے۔ جن کی آمدنی آٹھ ہزار سے دو لاکھ روپے سالانہ تک تھی۔

یہ لوگ ڈیل کارنیگی کے ادارہ خطابت و تعلقات میں سکھائے جانے والے مؤثر طرز خطابت اور تجارت میں لوگوں سے معاملہ کرنے کے انتہائی نئے اور نہایت ہی عملی طریقوں پر پہلی کھلی تقریر سننے کے لئے آئے تھے۔

کیا یہ اڑھائی ہزار تجارت پیشہ مرد اور عورتیں بحران کے سبب سے پیدا شدہ مزید تعلیم حاصل کرنے کی بھوک کو مٹانے کے لئے آئے تھے؟ بظاہر ان کے آنے کا مقصد یہ نہیں تھا۔ کیونکہ یہی تقریر نیویارک شہر میں گزشتہ چوبیس سال سے جاری تھی۔ اس اثناء میں ڈیل کارنیگی' پندرہ ہزار سے زیادہ تاجروں اور دوسرے پیشے کے لوگوں کو تربیت دے چکے تھے اور ویسٹنگ ہاؤس الیکٹرک اینڈ مینوفیکچرنگ کمپنی' میک گرا ہل پبلشنگ کمپنی' بروکلین یونین گیس کمپنی' بروکلین چیمبر آف کامرس' امریکن انسٹی ٹیوٹ آف الیکٹرک انجینئرز اور نیویارک ٹیلیفون کمپنی جیسے بڑے بڑے خود سر اور قدامت پسند ادارے بھی اپنے منتظمین اور ممبروں کے استفادے کے لئے اپنے دفتروں میں اس تربیت کا بندوبست کر چکے تھے۔

یہ لوگ مڈل اور ہائی اسکولوں یا کالجوں سے تعلیم حاصل کرنے کے دس یا بیس سال بعد اس قسم کی تربیت حاصل کرنے آئے تھے۔ یہ حقیقت ہمارے نظام تعلیم کی خامیوں پر مایوس کن تبصرہ تھا۔

آخر بالغ افراد کس قسم کی مزید تعلیم کی ضرورت محسوس کرتے ہیں؟

یہ ایک نہایت ہی اہم سوال ہے۔ اس کا جواب دینے کے لئے شکاگو یونیورسٹی امریکہ کی تعلیم بالغاں کی انجمن اور یونائیٹڈ والئی۔ ایم۔ سی۔ اے سکولوں نے دو سال تک ایک روپے کی کثیر رقم صرف کی۔ ان تحقیقات سے ثابت ہوا کہ بالغ افراد کی دلچسپیوں کا دوسرا اولین مرکز ان کی قوت ارادہ ہے۔ اس سے یہ بھی ثابت ہوا کہ ان کی دلچسپیوں کا دوسرا مرکز انسانی تعلقات کے فن میں مہارت پیدا کرنا ہے۔ وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ دوستانہ مراسم پیدا کرنا اور انہیں متاثر کرنا چاہتے ہیں۔ وہ خطیب یا مقرر بننا نہیں چاہتے وہ تو ایسی تجویزوں کے متلاشی رہتے ہیں۔ جنہیں وہ فی الفور تجارت' سماجی تعلقات اور گھروں میں استعمال کر سکیں۔ بالغ افراد یہ باتیں سیکھنی چاہتے تھے۔ تحقیقات کرنے والوں نے کہا "بہت اچھا" اگر

Marfat.com
Marfat.com

آپ یہی کچھ چاہتے ہیں تو ہم آپ کی خواہش پوری کریں گے۔"

انہوں نے کتابوں کا جائزہ لیا تو معلوم ہوا کہ اب تک کوئی ایسی کتاب نہیں لکھی گئی جو انسانی تعلقات میں لوگوں کے روزمرہ کے مسائل کو حل کرنے میں ان کی مدد کر سکے۔

یہ بڑی عجیب بات تھی۔ سینکڑوں سالوں سے یونانی اور لاطینی زبانوں اور ریاضی پر بڑی بڑی کتابیں لکھی گئی تھیں اور یہ ایسے موضوعات تھے۔ جن کی ایک عام بالغ آدمی ذرا بھی پرواہ نہیں کرتا۔ لیکن اس کے دل پسند موضوع پر اس کی رہنمائی اور مدد کے لئے کوئی کتاب معرض وجود میں نہیں آئی تھی۔

ایک اخباری اشتہار کے جواب میں پین سلوانیا ہوٹل کے وسیع ہال روم میں اڑھائی ہزار بالغ افراد کے جمگھٹے کی وجہ اب واضح ہو گئی۔ آخرکار لوگوں کو وہ چیز مل گئی تھی۔ جس کی ایک مدت سے تلاش تھی۔ اپنے اسکولوں اور کالجوں میں وہ کتابوں کو کیڑوں کی طرح محض اس بھروسے پر چاٹتے رہے تھے کہ ان کے مالی اور پیشہ ورانہ مقاصد کی تکمیل کے لئے یہ کتابیں "کھل جا سم سم" کا درجہ رکھتی ہیں۔

لیکن تجارت اور پیشہ ورانہ زندگی کے چند سالوں کے تلخ تجربے سے وہ بہت مایوس ہوئے۔ انہوں نے دیکھا کہ تجارت میں بڑی بڑی کامیابیاں ان لوگوں کو نصیب ہوئیں جو علم کے ساتھ ساتھ اچھی گفتگو' لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانے اور اپنی خوبیوں کو اور خیالات کو بااثر بنانے کی اہلیت بھی رکھتے تھے۔

ان لوگوں پر جلد ہی یہ حقیقت آشکارا ہو گئی کہ اگر کوئی شخص سر پر کپتانوں والی ٹوپی پہن کر تجارت کے جہاز کو چلانا چاہے تو اس کے لئے لاطینی زبان کے افعال یا ہارورڈ یونیورسٹی کی سند کی بہ نسبت شخصیت اور متوثر طرز زندگی زیادہ اہم ہیں۔

اخبار "نیویارک سن" کے اشتہار میں یقین دلایا گیا تھا کہ پین سلوانیا ہوٹل کا اجلاس نہایت تفریح بخش ہو گا اور یہ اجتماع ثابت بھی ایسا ہی ہوا۔

اٹھارہ افراد جو پہلے تربیت لے چکے تھے۔ لاؤڈ سپیکر کے سامنے ڈٹے ہوئے تھے۔ ان میں سے پندرہ کو ٹھیک سوا سوا منٹ کے محدود وقت میں اپنی کہانی بیان کرنے کی اجازت دی گئی۔ صرف سوا منٹ! اس کے بعد ٹن سے گھنٹی بجتی اور جلسے کے صدر صاحب چلاتے "وقت ختم۔ اگلا مقرر۔"

جلسے کی کارروائی اس سرعت اور گہما گہمی سے ہوئی جس طرح بھینسوں کا ایک ریوڑ زناٹے کے ساتھ میدان میں سے گزر جائے۔ حاضرین اس کارروائی کو دیکھنے کے لئے ڈیڑھ

Marfat.com
Marfat.com

گھنٹے تک کھڑے رہے۔

مقررین میں امریکہ کی تجارتی زندگی سے تعلق رکھنے والے مختلف لوگ تھے۔ ان میں سے ایک زیورات کی دکان کا منتظم تھا۔ ایک نانبائی' ایک ٹریڈ ایسوسی ایشن کا صدر' دو بینک کار' ٹرکوں کا ایک سیلزمین' کیمیائی اشیاء کا ایک سیلزمین ایک بیمہ کمپنی کا ایجنٹ' اینٹیں بنانے والوں کی انجمن کا سیکرٹری' ایک محاسب' ایک دندان ساز' ایک معمار' ایک وسکی کا سیلزمین' ایک روحانی معالج' ایک دوا فروش (جو نیویارک میں تربیت کے لئے آیا تھا) اور ایک وکیل شامل تھا جو ہوانا سے تین منٹ میں ایک اہم تقریر کرنے کا فن سیکھنے آیا تھا۔

پہلے مقرر کا نام پیٹرک جے اوہیئر تھا۔ وہ آئرلینڈ میں پیدا ہوا۔ صرف پرائمری تک تعلیم پا سکا۔ اس کے بعد پھرتا پھراتا امریکہ چلا آیا۔ یہاں اس نے پہلے مشینوں کی مرمت کا کام کیا۔ پھر شوفر بن گیا۔ وہ چالیس سال کا ہوا تو اس کا کنبہ بڑا ہو گیا۔ اسے زیادہ روپے کی ضرورت پیش آئی۔ اس نے ٹرکوں کی سیلز مینی اختیار کی۔ جیسا کہ اس نے بتایا۔ وہ احساس کمتری کا شکار تھا اور یہ احساس اس کے دل کو گھن کی طرح کھائے جاتا تھا۔ وہ کسی تاجر سے بات چیت کرنے کے لئے جاتا تو اس کے دفتر کے آگے پیچھے دس بارہ چکر لگانے کے بعد دروازہ کھولنے کی جرات کرتا۔ وہ اس کام سے اتنا مایوس ہو گیا تھا کہ وہ دوبارہ مشینوں کے کارخانے میں ملازمت کر لینے کا ارادہ کرنے لگا تھا۔ اتنے میں اسے ڈیل کارنیگی کے موثر طرز گفتار کے کورس کے تنظیمی اجلاس میں شرکت کرنے کے لئے ایک دعوت نامہ ملا۔

وہ اس اجلاس میں شریک نہیں ہونا چاہتا تھا۔ وہ دل ہی دل میں ڈرتا تھا کہ اسے بہت سے کالج کے فارغ التعلیموں کا سامنا کرنا پڑے گا اور ان میں وہ بالکل غیر موزوں شخص معلوم ہو گا۔ اس کی دل شکستہ بیوی نے التجا کی کہ وہ ضرور جائے شاید اس کی بہتری کی کوئی سبیل نکل آئے۔ بیوی نے اسے یقین دلایا کہ اسے موثر طرز گفتگو کی از حد ضرورت ہے۔ لہٰذا وہ مقام اجلاس پر پہنچا اور پانچ منٹ تک باہر شش و پنج کے عالم میں کھڑا رہنے کے بعد کمرے میں داخل ہونے کی جرات کر سکا۔

وہ بولنے کی کوشش کرتا۔ کئی دن تک تو مارے خوف کے اس کا دم خشک ہو جاتا رہا اور اسے ایسا لگتا رہا جیسے اس کا سر چکرا رہا ہے۔ چند ہفتے بعد اس کے دل سے حاضرین کا خوف جاتا رہا اور وہ تقریر کرنے کے لئے بیتاب رہنے لگا۔ جتنا بڑا مجمع ہوتا اسے اتنا ہی زیادہ لطف آتا۔ اس کے دل سے افراد کا خوف بھی جاتا رہا۔ اب اسے اپنے گاہکوں سے بھی ڈر

Marfat.com
Marfat.com

نہیں آتا تھا۔ اس کی آمدنی روز بروز بڑھتی گئی۔ آج کل وہ نیویارک کے چوٹی کے سیلز مینوں میں سے ہے اس رات پین سلوانیا ہوٹل میں پیٹرک اوہیئر نے اڑھائی ہزار مجمع کے سامنے کھڑے ہو کر اپنے کارناموں کی کہانی بیان کی تو جلسے میں بار بار تحسین کی صدائیں بلند ہوئیں۔ بہت کم پیشہ ور خطیب اس سے بہتر بول سکتے تھے۔

اس کے بعد جس شخص نے تقریر کی۔ وہ ایک بوڑھا بنک کار تھا۔ گیارہ بچوں کا باپ تھا۔ اس نے بتایا "میں نے پہلی مرتبہ اپنی جماعت میں تقریر کرنے کی کوشش کی تو مارے ہراس کے میرے منہ سے ایک لفظ نہ نکل سکا۔ میرے دماغ نے کام کرنا چھوڑ دیا۔"

اس کی داستان اس حقیقت کی بین مثال تھی کہ قیادت اچھے مقرر کی خادمہ ہے۔ آج کل وال اسٹریٹ میں اس کا بہت وسیع کاروبار ہے۔

اسے کارنیگی کی جماعت میں شامل ہوئے چند ہی روز ہوئے تھے کہ اسے ٹیکس کا بل وصول ہوا۔ بل دیکھتے ہی وہ آگ بگولا ہو گیا۔ ٹیکس بہت زیادہ لگایا گیا تھا۔ عام دستور کے مطابق تو اسے گھر میں بیٹھ کر کڑھتے رہنا چاہئے تھا۔ یا اپنے پڑوسیوں سے شکوہ شکایت کر کے اپنے دل کا غبار نکال لینا چاہئے تھا۔ لیکن اس کے برعکس اس نے اپنا ہیٹ اٹھایا۔ محلہ کمیٹی کے اجلاس میں شریک ہوا اور بھرے جلسے میں اپنے دل کی بھڑاس نکالی۔

لوگ اس کی تقریر سے اس قدر متاثر ہوئے کہ انہوں نے اسے کلفٹن کی شہری کمیٹی کا انتخاب لڑنے کے لئے اکسایا۔ لہٰذا وہ کئی ہفتوں تک مختلف جلسوں میں تقریریں کرتا رہا اور میونسپل کمیٹی کی زیادتیوں اور فضول خرچیوں کی مذمت کرتا رہا۔

چھیانوے امیدوار انتخاب لڑ رہے تھے۔ رائے شماری ہوئی تو گاؤفرے میئر کے ووٹ سب سے زیادہ تھے۔ چند ہی دنوں میں وہ اپنی برادری کے چالیس ہزار افراد کا نمائندہ بن گیا۔ اپنی تقریروں کے بل بوتے پر اس نے چھ ہفتوں کے اندر اندر اپنے دوستوں کے مقابلے میں اسی گنا زیادہ دوست پیدا کر لئے۔

میونسپل کمیٹی کا ممبر منتخب ہو جانے کے بعد اس کی سالانہ آمدنی میں دس گنا اضافہ ہو گیا۔

تیسرا مقرر اشیائے خوردنی تیار کرنے والوں کی ایک بہت بڑی انجمن کا صدر تھا اس نے بتایا۔ "میں ڈائریکٹروں کے بورڈ کے سامنے کھڑا ہو کر اپنے خیالات کا اظہار کرنے سے گھبرایا کرتا تھا۔ کھڑا ہو کر دماغ پر زور ڈالنے اور تقریر کرنے کی کوشش سے مجھے دو فائدے پہنچے۔ مجھے اپنی انجمن کا صدر چن لیا گیا۔ صدر کی حیثیت سے مجھے امریکہ بھر میں مختلف اجتماعات

Marfat.com
Marfat.com

میں تقریریں کرنا پڑیں۔ میری تقریروں کے اقتباسات ایسوسی ایٹڈ پریس کی تاروں کے ذریعے ملک کے گوشے گوشے میں پہنچ کر اخبارات اور رسائل میں چھپنے لگے۔

مجھے تقریر کرنا آ گئی تو اس کی بدولت میری کمپنی اور اس کی پیداوار کی دو سال کے عرصے میں اس قدر شہرت ہو گئی کہ اس سے پہلے اشتہار بازی پر لاکھوں ڈالر خرچ کرنے سے بھی نہ ہوئی تھی۔ کہاں تو میری یہ حالت تھی کہ میں اپنی کمپنی کے اہم منتظمین کو ٹیلیفون کرنے اور انہیں کھانے کی دعوت دیتے ہوئے بھی گھبرایا کرتا تھا۔ کہاں اب قوت تقریر کی بدولت میری قدر و منزلت اور شہرت میں اس قدر اضافہ ہوا کہ وہی منتظمین اب مجھے ٹیلیفون پر دعوت دیتے تھے اور میرا قیمتی وقت ضائع کرنے کی معذرت چاہتے تھے۔

تقریر کرنے کی اہلیت شہرت کا آسان طریقہ ہے۔ اس سے آدمی سب کی نظروں میں کھب جاتا ہے اور عام لوگوں سے کہیں زیادہ ممتاز ہو جاتا ہے۔ جو شخص مؤثر تقریر کر سکتا ہے۔ اس کی قدر اس کی ذاتی صفات سے بھی بڑھ چڑھ کر ہوتی ہے۔

آج دنیا میں تعلیم بالغاں کی تحریک پر بہت زور دیا جا رہا ہے۔ اس کے سب سے بڑے حامی ڈیل کارنیگی ہیں وہ بالغ افراد کی اتنی تقریریں سن چکے ہیں اور ان پر نکتہ چینی کر کے ان کی حوصلہ افزائی کر چکے ہیں کہ کوئی اور آدمی اس میدان میں ان کا حریف نہیں حال ہی میں مسٹر ریلے نے "آپ مانیں یا نہ مانیں" کے عنوان کے تحت ایک کارٹون شائع کیا ہے۔ اس میں انہوں نے یہ بتایا ہے کہ ڈیل کارنیگی ڈیڑھ لاکھ تقریروں پر نکتہ چینی کر چکے ہیں۔ اگر آپ اس تعداد سے متاثر نہیں ہوئے تو اس کو دوسرے لفظوں میں یوں بیان کیا جا سکتا ہے کہ جس وقت سے کولمبس نے امریکہ دریافت کیا ہے۔ اگر اس وقت سے لے کر آج تک روزانہ ایک تقریر کی جائے تو کل اتنی تقریریں بنتی ہیں جتنی ڈیل کارنیگی نے سنی ہیں اور ان کی اصلاح کی ہے۔ یا یوں کہا جا سکتا ہے۔ کہ جتنے مقرروں نے ان کے سامنے تقریریں کیں۔ اگر ہر مقرر نے ایک تقریر پر کم از کم تین منٹ بھی صرف کئے ہوں اور مقررین یکے بعد دیگرے فوراً تقریر کرنے کھڑے ہوتے ہیں تو ان کی تقریروں کو دن رات سننے کے لئے پورا ایک سال چاہیے۔

ڈیل کارنیگی کی زندگی ہنگاموں سے بھرپور ہے۔ وہ اس حقیقت کی زندہ مثال ہیں کہ اگر کسی شخص میں نئے خیالات موجزن ہوں اور وہ جوش اور ولولے سے کام کرے تو وہ زندگی میں کس قدر کامیاب ہو سکتا ہے۔

وہ میسوری کے ایک دور افتادہ گاؤں میں پیدا ہوئے جو ریلوے سٹیشن سے دس میل

Marfat.com
Marfat.com

دور تھا۔ بارہ برس کی عمر تک انہوں نے موٹر کی شکل تک نہ دیکھی تھی۔ لیکن آج چھیالیس سال کی عمر میں وہ روئے زمین کے دور دراز مقامات میں روشناس ہیں۔ ہانگ کانگ سے لے کر ہیر فیٹ تک انہیں بے شمار لوگ جانتے ہیں۔

میسوری کا یہ نوجوان کبھی بیر چنا کرتا تھا اور گھونگے سیپیاں جمع کیا کرتا تھا وہ فی گھنٹہ صرف پانچ پیسے کمایا کرتا تھا۔ آج وہ بڑی بڑی کمپنیوں کے منتظمین کو فن خطابت سکھا کر فی منٹ پانچ روپے کماتا ہے۔

یہ نوجوان جو پہلے گوالا تھا اور مویشی پالنے' بچھڑوں کو داغنے اور کھیتوں کی نگہبانی کا کام کیا کرتا تھا۔ جب لندن گیا تو اس نے شہزادہ ویلز کی سرپرستی میں اپنے فن کا مظاہرہ کیا۔

یہ نوجوان جس نے کبھی چھ سات مرتبہ جلسوں میں تقریر کرنے کی کوشش کی اور بری طرح ناکام ہوا۔ بعد میں میرا ذاتی معاون بنا اور میری کامیابی کا سہرا بڑی حد تک اسی نوجوان ڈیل کارنیگی ہی کے سر ہے۔

ڈیل کارنیگی کو تعلیم حاصل کرنے کے لئے بڑی جدوجہد کرنی پڑی۔ شمال مغربی میسوری میں زندگی بہت ہی دشوار تھی۔ دریا نمبر 102 میں ہر سال طغیانی آتی اور تمام فصلیں اور خشک چارہ طغیانی کی نظر ہو جاتا تھا۔ ہر موسم میں جانور بیمار پڑ جاتے اور ہیضے کی نذر ہو جاتے۔ مویشی اور خچر وغیرہ کی قیمتیں گر جاتیں۔ قرضہ دینے والے بنک ڈگریاں جاری کرانے کی دھمکی دینے لگتے۔

ڈیل کارنیگی کے والدین اس مصیبت سے اس قدر تنگ آ گئے کہ انہوں نے اپنا پہلا کھیت بیچ دیا اور میسوری ہی میں اسٹیٹ ٹیچرز کالج وارنس برگ کے قریب ایک کھیت خریدا۔ شہر میں ایک ڈالر روزانہ پر کھانا اور رہائش دستیاب تھی۔ لیکن کارنیگی میں اتنی استطاعت نہ تھی۔ لہذا وہ اپنے کھیت پر ہی مقیم رہے اور ہر روز گھوڑے پر سوار ہو کر تین میل کا سفر کر کے کالج میں پڑھنے آتے۔ وہ گھر میں ہوتے تو گائیں دوہتے' لکڑی چیرتے' سؤروں کو چارہ ڈالتے اور رات کے وقت مٹی کے تیل کے چراغ کی روشنی میں لاطینی زبان کے قواعد کا مطالعہ کرتے۔ حتیٰ کہ ان کی آنکھیں تھک جاتیں اور وہ اونگھنے لگتے۔

وہ رات کے بارہ بجے سونے کے لئے بستر پر جاتے اور صبح تین بجے اٹھنے کے لئے ٹائم پیس کا الارم لگا دیتے۔ ان کے والد اعلیٰ نسل کے سؤر پالتے اور ہر وقت دھڑکا لگا رہتا تھا کہ سردیوں کی راتوں میں سوروں کے بچے ٹھٹھر کر مر نہ جائیں۔ اس لئے ان کو ایک ٹوکرے میں رکھا جاتا جسے گھاس پھوس سے ڈھانپ دیا جاتا تھا۔ ٹوکرا باورچی خانے میں چولہے کے

Marfat.com
Marfat.com

پاس رکھا جاتا تھا۔ سؤر حسب عادت صبح تین بجے خوراک کے لئے چیخنے لگتے۔ اس وقت الارم بجتا اور ڈیل کارنیگی اپنے گرم گرم بستر سے نکلتے' سؤر کے بچوں والا ٹوکرا اٹھا کر ان کی ماں کے پاس لے جاتے اور ان کی بھوک مٹنے کے بعد انہیں واپس گرم باورچی خانے میں لے آتے۔

اسٹیٹ ٹیچرز کالج میں چھ سو طالب علم تھے۔ ڈیل کارنیگی ان چھ سات لڑکوں میں سے تھے جو کالج کے ہوسٹل میں قیام نہ کر سکتے تھے اور شہر میں بھی نہ رہ سکتے تھے۔ ان میں اخراجات برداشت کرنے کی طاقت نہ تھی اور وہ اپنی غربت پر نہایت خفیف اور شرمسار سے رہتے تھے۔ کیونکہ اس وجہ سے انہیں ہر روز اپنے فارم پر واپس آنا پڑتا اور گائیں دوہنا پڑتی تھیں۔ وہ موزوں لباس نہ پہن سکتے تھے۔ ان کا کوٹ بہت تنگ اور ان کی پتلون بہت چھوٹی ہوتی تھی۔ اور وہ انہیں پہن کر اپنے اوپر ایک طرح کا احساس کمتری کا بوجھ لادے پھرتے۔ اس بوجھ میں روز بروز اضافہ ہی ہوتا تھا۔ وہ اس سے رہائی پانے کے لئے ہر وقت تجویزیں سوچتے رہتے اور کسی نہ کسی طرح کوئی امتیاز حاصل کرنے کی فکر میں لگے رہتے تھے۔ انہوں نے دیکھا کہ کالج کے چند طلباء کو نہایت قدر و منزلت و عزت کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے اور وہ طلباء ایسے تھے جو یا تو فٹ بال اور بیس بال کے کھلاڑی تھے۔ یا وہ جو بحث مباحثے اور مناظروں میں انعامات حاصل کر سکتے تھے۔

یہ دیکھ کر کہ ان کھیلوں وغیرہ میں نام پیدا کرنے کی صلاحیت نہیں۔ انہوں نے ایک مباحثے کے مقابلے کو جیتنے کی کوشش کی۔ انہوں نے اپنی تقریروں کی تیاری میں کئی مہینے صرف کیے۔ وہ گھوڑے پر سوار کالج کو آتے ہوئے اور واپس گھر جاتے ہوئے تقریر کی مشق کرتے جاتے۔ وہ گائیں دوہتے وقت تقریر کی مشق کرتے۔ کبھی وہ اپنے باڑے میں گھاس کے ڈھیر پر چڑھ جاتے اور بڑے جوش و خروش سے خوفزدہ کبوتروں کے سامنے جاپانی مہاجرین کی آمد کو روکنے کی ضرورت پر دھواں دھار تقریریں کرتے۔

لیکن اس قدر خلوص اور تیاری کے باوجود انہیں شکست پر شکست ہوتی رہی۔ اس وقت ان کی عمر اٹھارہ برس کی تھی۔ وہ بہت حساس اور مغرور تھے۔ اپنی ناکامیوں سے وہ اس قدر مایوس اور دل برداشتہ ہو گئے کہ خودکشی کرنے کی بھی سوچنے لگے۔ لیکن بالآخر وہ رفتہ رفتہ کامیاب ہونے لگے' اور پے در پے مباحثوں کے انعامی مقابلے جیتنے لگے۔ یہاں تک کہ دوسرے طلباء ان سے تربیت پانے لگے' اور یہ طلباء بھی انہی کی طرح مناظرے جیتنے لگے۔

کالج چھوڑنے کے بعد انہوں نے مویشیوں کی پرورش کی بذریعہ خط و کتابت تعلیم دینے

Marfat.com
Marfat.com

والے اداروں کی ملازمت اختیار کر لی۔ لیکن انتہائی کوشش اور ہمت کے باوجود وہ اس ملازمت میں ناکام رہے۔ ان کا دل ٹوٹ گیا وہ شہر الائنس کے ایک ہوٹل میں ٹھہرے ہوئے تھے۔ ایک دن دوپہر کے وقت وہ اپنے کمرے میں گئے نہایت حسرت و یاس کے عالم میں اپنے بستر پر گر پڑے اور رونے لگے۔ وہ سوچنے لگے کہ کاش وہ دوبارہ کالج میں داخل ہو سکیں اور زندگی کی سخت جدوجہد سے نجات پائیں لیکن وہ ایسا نہیں کر سکتے تھے۔ آخر انہوں نے فیصلہ کیا کہ "اوہاما" میں جا کر کوئی اور کام تلاش کریں۔ لیکن ان کے پاس سواری گاڑی کا کرایہ تک نہ تھا۔ انہوں نے مال گاڑی میں سفر کیا' اور ڈبوں میں لدے ہوئے گھوڑوں کو چارہ کھلانے اور پانی پلانے کا کام کرتے رہے۔ آخر وہ "جنوبی اوہاما" میں قیام پذیر ہوئے اور ایک کمپنی کی طرف سے صابن اور سؤر کی چربی وغیرہ فروخت کرنے پر مامور ہو گئے۔ جس علاقے سے وہ یہ سامان خریدتے۔ اس میں امریکہ کے قدیم باشندے ریڈ انڈین رہتے تھے یہ علاقہ نہایت دشوار گزار تھا۔ وہ مال گاڑیوں۔ گھوڑا گاڑیوں اور گھوڑے کی پیٹھ پر سفر کرتے اور ایسی کارواں سراؤں میں شب بسری کرتے جن میں کپڑوں کے پردے لٹکا کر مسافروں کے لئے الگ الگ کمرے بنائے گئے تھے۔ وہ سیلزمین پر کتابیں پڑھتے' چھکڑوں پر سفر کرتے' ریڈ انڈین عورتوں کے گورے شوہروں کے ساتھ تاش کا کھیل پوکر کھیلتے اور روپیہ جمع کرنے کی ترکیبیں سوچتے رہتے۔ جب کوئی گاہک صابن سؤر کی چربی اور دوسری چیزوں کی قیمت ادا نہ کر سکتا تو وہ اپنی الماری سے اپنے جوتے نکالتے' ریلوے کے بیلداروں کے ہاتھ انہیں فروخت کرتے اور اپنی کمپنی کو روپیہ بھیج دیتے۔

اکثر وہ مال گاڑی میں ایک دن میں سو میل تک سفر کرتے۔ مال گاڑی چھوٹے چھوٹے اسٹیشنوں پر مال اتارنے کے لئے ٹھہر جاتی تو وہ قصبے کے بازار میں چلے جاتے۔ تین چار سوداگروں سے ملتے۔ ان سے مال کی خریداری کے آرڈر وصول کرتے گاڑی کا انجن روانگی کی سیٹی بجاتا تو وہ بازار سے بھاگے واپس آتے اور چلتی ہوئی گاڑی میں پھر سوار ہو جاتے۔

انہوں نے دو سال کے مختصر عرصے کے اندر ایک ایسے علاقے کو آرمر اینڈ کمپنی کا اول درجے کا خریدار بنا دیا جو خریداری کے اعتبار سے کمپنی کی فہرست میں پچیسویں درجے پر تھا۔ کمپنی نے انہیں ترقی دینا چاہی۔ آپ نے وہ کام کیا ہے جو ناممکن معلوم ہوتا تھا۔ لیکن انہوں نے اس ترقی کو قبول کرنے سے انکار کر دیا اور استعفیٰ دے دیا۔ استعفیٰ دے کر وہ نیویارک چلے آئے۔ یہاں ڈرامائی فنون کی امریکی اکادمی میں تربیت حاصل کی اور پولی آف دی سرکس کے ڈرامے میں ڈاکٹر ہارٹلے کا پارٹ ادا کرتے ہوئے ملک بھر میں دورہ کیا۔

Marfat.com
Marfat.com

انہیں بہت جلد معلوم ہو گیا کہ وہ کوئی بلند پایہ ایکٹر نہیں بن سکتے۔ اس لئے وہ دوبارہ سیلز مین بن گئے اور پیکارڈ موٹر کمپنی کے آٹو موبائل ٹرک بیچنے لگے۔ لیکن مصیبت یہ تھی کہ انہیں مشینری کی ذرا واقفیت نہ تھی اور نہ ہی وہ حاصل کرنا چاہتے تھے۔ لہٰذا وہ اپنے کام پر بادل نخواستہ جاتے تھے۔ ان کے دل کو سکون حاصل نہ تھا۔ وہ مطالعے کے وقت کے متلاشی رہنے لگے اور جن کتابوں کا نقشہ وہ اپنے ذہن میں کالج کے ایام ہی میں تیار کر چکے تھے۔ انہیں لکھنے کی تمنا ان کے دل میں امنڈ آئی لیکن وقت کہاں سے لاتے؟ چنانچہ انہیں استعفیٰ دینا پڑا۔ انہوں نے یہ پروگرام بنایا کہ وہ دن بھر کے وقت کہانیاں اور ناول لکھیں گے اور رات کو ایک مدرسہ شبانہ میں پڑھایا کریں گے۔

آخر وہ کیا پڑھائیں گے؟ انہوں نے اپنی گزشتہ زندگی پر نگاہ دوڑائی اور اپنے کالج کے کام میں اندازہ لگایا تو معلوم ہوا کہ کالج کے دوسرے مضامین کی بہ نسبت فن خطابت نے انہیں، زیادہ خود اعتمادی، حوصلہ مندی، بردباری اور تاجر پیشہ لوگوں سے ملنے اور ان سے کام لینے کی قابلیت عطا کی تھی۔ لہٰذا انہوں نے نیویارک میں وائی۔ ایم۔ سی۔ اے کے اسکولوں کے منتظمین سے درخواست کی کہ انہیں تاجر پیشہ لوگوں کے لئے فن تقریر کی تعلیم دینے کی اجازت دی جائے۔

یہ کیا؟ تاجروں کو خطیب اور مقرر بنایا جائے۔ کیسی بے معنی بات ہے۔ منتظمین جانتے تھے کہ اس میں ناکامی ہو گی۔ وہ پہلے اس نوعیت کے درس شروع کر کے نتیجہ دیکھ چکے تھے۔ ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑا تھا۔ چنانچہ وائی۔ ایم۔ سی۔ اے والوں نے انہیں آٹھ روپے فی شب معاوضہ دینے سے انکار کر دیا۔ لیکن کارنیگی صاحب کمیشن کی شرط پر پڑھانے کے لئے تیار ہو گئے اور انہوں نے منافع کی صورت میں چند فی صدی حصہ طے کر لیا۔ تین سال نہ گزرنے پائے تھے کہ منتظمین ڈیل کارنیگی کو آٹھ روپے کے بجائے ایک سو بیس روپے فی شب ادا کر رہے تھے۔

یہ کورس کامیاب ہوا۔ دوسرے وائی۔ ایم۔ سی۔ اے مرکزوں نے شہرت سنی اور دوسرے شہروں میں بھی اس کورس کا چرچا ہوا۔ چنانچہ ڈیل کارنیگی اب نیویارک اوٹلے ڈلفیا، بالٹی مور اور بعدازاں لندن اور پیرس میں بھی اپنے فن کی تدریس کرنے لگے۔ بازار میں فن خطابت پر جو کتابیں ملتی تھیں۔ وہ بہت زیادہ عالمانہ اور تاجروں کے لئے ناممکن العمل تھیں۔ ڈیل کارنیگی نے ہمت نہ ہاری۔ انہوں نے خود اپنی ایک کتاب لکھی۔ اس کا نام ہے۔ "قائل اور متاثر کرنے کے لئے گفتگو اور تقریر کا فن۔" یہ کتاب آج کل وائی۔

Marfat.com
Marfat.com

ایم- سی- اے کے تمام اسکولوں- امریکی انجمن بینک کار اور قومی انجمن قرضہ کے جاری کردہ اسکولوں اور اداروں میں بطور نصاب شامل ہے-

آج ہر موسم میں اکیلے ڈیل کارنیگی کے پاس جتنے لوگ موثر کلامی کا فن سیکھنے آتے ہیں- ان کی تعداد ان تمام طلباء کی اجتماعی تعداد سے کہیں زیادہ ہے- جو نیویارک کی تمام یونیورسٹیوں اور کالجوں میں فن خطابت کی تربیت پا رہے ہیں-

ڈیل کارنیگی کا دعویٰ ہے کہ ہر فرد تقریر کر سکتا ہے- بشرطیکہ وہ دیوانہ نہ ہو- اور وہ کہتے ہیں کہ اگر شہر کے جاہل سے جاہل آدمی کے سر پر گھونسہ رسید کر دیا جائے اور اسے زمین پر پٹک دیا جائے تو وہ اپنے پاؤں پر کھڑا ہو جائے گا اور اس فصاحت' جوش اور زور سے تقریر کرے گا کہ اپنے عروج کے زمانے میں "ولیم جیمز بریان" کو بھی رشک آتا- ان کا دعویٰ ہے کہ تقریباً ہر شخص عوام سے دل پسند انداز میں خطاب کر سکتا ہے- بشرطیکہ اس میں خود اعتمادی ہو' اس کے دل میں امنگ ہو اور دماغ میں نئے خیالات موجزن ہوں-

ان کے قول کے مطابق خود اعتمادی پیدا کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے جس کام کو کرتے ہوئے آپ گھبراتے ہیں اسے ضرور کیجئے اور کامیاب تجربات حاصل کیجئے- چنانچہ وہ اپنے کورس کے دوران میں ہر شخص کو تقریر کرنے پر مجبور کرتے ہیں- حاضرین بھی ہمدرد ہوتے ہیں- کیونکہ وہ خود بھی اسی کشتی میں سوار ہوتے ہیں- مسلسل مشق کی بدولت ان میں حوصلہ' خود اعتمادی اور جوش پیدا ہو جاتا ہے اور وہ اپنی کاروباری گفتگو میں فائدہ اٹھانے لگتے ہیں-

ڈیل کارنیگی کہتے ہیں کہ وہ اتنے سال محض لوگوں کو فن تقریر سکھا کر روزی نہیں کماتے رہے- یہ تو ان کی زندگی کا ایک پہلو ہے- ان کا بڑا کام تو یہ رہا ہے کہ وہ لوگوں کو پریشان ہونا چھوڑنے اور جینا سیکھنے کا عمل سکھاتے رہے ہیں-

شروع شروع میں جب انہوں نے فن خطابت کا اسکول کھولا تو انہوں نے دیکھا کہ طلباء میں زیادہ تر تاجر پیشہ لوگ شامل ہیں- ان میں سے اکثر نے تیس تیس سال سے اسکول کا منہ نہ دیکھا تھا- ان میں سے اکثر اپنی فیس قسطوں میں ادا کرتے تھے- وہ تو چاہتے تھے کہ فوری طور پر انھیں ایسی قابل عمل تجویزیں مل جائیں جنھیں وہ اگلے دن تجارتی ملاقاتوں اور لوگوں کے گروہوں کے ساتھ گفتگو کرنے میں استعمال کر سکیں-

چنانچہ ڈیل کارنیگی کو ایک عملی اور برق رفتار استاد بننا پڑا- انہوں نے تربیت کا ایک ایسا نظام ایجاد کیا- جو اپنی مثال آپ ہے- یہ نظام عوام الناس سے خطاب' سیلز مین'

Marfat.com
Marfat.com

انسانی تعلقات اور عملی نفسیات کا عجیب و غریب امتزاج ہے۔

ڈیل کارنیگی لکیر کے فقیر نہیں ہیں۔ انہوں نے ایک ایسا کورس ایجاد کر لیا ہے۔ جو نہایت حقیقت پسندانہ اور دلچسپ ہے۔

ڈیل کارنیگی کے طالب علم جب فراغت پا لیتے ہیں تو وہ اپنے پرائیویٹ کلب بنا لیتے ہیں اور سالہا سال تک مہینے میں دو بار اکٹھے ہوتے رہتے ہیں۔ فلے ڈلفیا میں ان کا ایک گروہ سترہ سال سے موسم سرما میں مہینے میں دوبارہ اکٹھا ہوتا آ رہا ہے۔ ڈیل کارنیگی کی جماعت میں حاضر ہونے کے لئے لوگ پچاس پچاس اور سو سو میل سے موٹر سائیکل پر سفر کر کے آتے ہیں۔ ایک طالب تو ایک ہفتے شکاگو میں اور دوسرے ہفتے نیویارک میں ڈیل کارنیگی سے تربیت پانے پہنچتا تھا۔

ہارورڈ یونیورسٹی کے پروفیسر ولیم جیمز کہا کرتے تھے کہ اوسط آدمی اپنے دماغ کی صلاحیتوں کے صرف دس فی صدی حصے کو کارفرمائی کا موقع دیتا ہے۔ ڈیل کارنیگی نے تاجر پیشہ لوگوں کو اپنی ذہنی صلاحیتوں کو بیدار کرنے میں مدد دے کر تعلیم بالغاں کی نہایت ہی اہم تحریک کا اجراء کر دیا ہے۔

لاول ٹامس

Marfat.com
Marfat.com

پیش لفظ

یہ کتاب کیوں اور کس طرح لکھی گئی

گزشتہ پینتیس برس کے عرصے میں امریکہ کے اشاعت گھروں نے مختلف قسم کی دو لاکھ سے کچھ زائد کتابیں شائع کی ہیں۔ ان میں سے اکثر کتابیں غیر دلچسپ اور پھسپھسی تھیں اور بہت سی مالی اعتبار سے نقصان دہ ثابت ہوئیں۔ میں نے بہت سی کا لفظ استعمال کیا ہے۔ دنیا کے سب سے بڑے اشاعت گھر کے صدر نے میرے سامنے اس امر کا اعتراف کیا۔ "ہماری کمپنی اپنے پچھتر سالہ تجربے کے بعد اس نتیجے پر پہنچی ہے کہ ہماری شائع کردہ آٹھ کتابوں میں سے سات ایسی ہوتی ہیں جن پر ہمیں نقصان ہوتا ہے۔"

ان حالات میں مجھے ایک مزید کتاب لکھنے کی جرات کیوں ہوئی؟ اور جب میں لکھ چکا ہوں تو آپ اس کے مطالعے کی زحمت کیوں اٹھائیں؟

یہ دونوں سوال اپنی جگہ معقول ہیں اور میں ان کا جواب دینے کی کوشش کروں گا۔

اس بات کے صحیح بیان کے لئے کہ یہ کتاب کیوں اور کیسے لکھی گئی! مجھے مختصر طور پر وہ واقعات دہرانا ہوں گے جو آپ "لاول ٹامس" کے مقدمے میں پڑھ چکے ہیں۔ جس کا عنوان ہے۔ "ناموری کا آسان راستہ" میں 1912ء سے برابر کاروباری لوگوں اور پیشہ ور حضرات کے لئے تعلیمی کورس تیار کر کے انہیں تربیت دیتا رہا ہوں اول اول میں خطابت عامہ کی تعلیم دیا کرتا تھا——— یعنی ایسا کورس جس کے ذریعے ذاتی تجربے کی بنا پر لوگ اپنے خیالات کا صفائی اور وضاحت سے اظہار کر سکیں۔

لیکن جوں جوں سال گزرتے گئے' میں نے بتدریج محسوس کیا کہ بڑی عمر کے لوگوں کو اگرچہ فن گفتار میں یہ تربیت کی شدید ضرورت ہے لیکن ان کے لئے روزمرہ کے کاروباری اور مجلسی تعلقات میں لوگوں سے معاملہ کرنے کی تربیت حاصل کرنا کہیں زیادہ ضروری ہے۔

میں نے محسوس کیا کہ مجھے خود بھی اس قسم کی تربیت کی ضرورت ہے۔ اب جو میں

Marfat.com
Marfat.com

گزرے ہوئے سالوں پر پلٹ کر نگاہ کرتا ہوں تو مجھے اپنے یہاں معاملہ فہمی کے فقدان پر تعجب ہوتا ہے۔ کاش اس قسم کی کتاب اب سے بیس برس قبل میرے ہاتھوں میں آئی ہوتی۔ ایسا ہوتا تو میرے لئے یہ کتاب نعمت غیر مترقبہ ہوتی۔

اپنے جیسے انسانوں سے معاملہ کرنا بڑا کٹھن کام ہے۔ خصوصاً آپ جب کاروباری آدمی ہوں۔ یوں یہ قول اس وقت بھی صحیح ہے۔ جب آپ اکاؤنٹنٹ' گھر کی منتظمہ' ماہر تعمیرات یا انجینئر ہوں۔ کارنیگی فاؤنڈیشن کے زیر اہتمام چند برس ہوئے ایک مجلس تفتیش و تحقیقات منعقد ہوئی تھی۔ اس مجلس نے ایک اہم ترین اور نمایاں حقیقت کا انکشاف کیا۔ بعد میں کارنیگی انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی میں اس کا مزید مطالعہ کیا گیا اور اسے درست پایا گیا۔ اس تحقیق سے ثابت ہوا کہ وہ پیشے جن میں فنی مہارت درکار ہوتی ہے۔ مثلاً انجینئرنگ وغیرہ تو ان میں صرف 15 فی صدی مالی کامیابی فنی مہارت پر موقوف ہے اور 85 فیصدی کامیابی اس چیز پر منحصر ہے کہ آپ اپنے ہم پیشہ انسانوں کے ساتھ معاملہ کرنے اور ان کی رہبری کرنے کی اہلیت رکھتے ہوں۔

میں نے سالہا سال برابر فلاڈلفیا کے انجینئرنگ کلب میں تعلیمی کورس پیش کئے ہیں۔ امریکی ادارہ الیکٹریکل انجینئرز کے کورس بھی لئے ہیں۔ میرے مکتب کے ذریعے ڈیڑھ ہزار سے زائد انجینئروں نے امتحانات پاس کئے ہیں۔ یہ لوگ میرے پاس اس لئے آتے ہیں کہ انہوں نے برسوں کے تجربے میں یہ سیکھا کہ کامیاب لوگ وہ نہیں ہیں جو زیادہ سے زیادہ فنی مہارت یا علم رکھتے ہیں۔ مثلاً ایک شخص کسی ماہر فن کی قابلیت کو سو یا ڈیڑھ سو روپیہ ہفتہ اجرت دے کر خرید سکتا ہے۔ عام انجینئر اکاؤنٹنٹ' ماہر تعمیرات یا کسی اور فن کا ماہر اتنی قیمت پر مل جاتا ہے۔ بازار میں ایسے لوگوں کی کمی نہیں ہے۔ لیکن اعلیٰ درجے کی کامیابی اور بہتر قوت اسی شخص کا حصہ ہے جو فنی مہارت رکھنے کے ساتھ ساتھ اظہار خیال پر بھی قادر ہو جو دوسروں کی رہنمائی کر سکے اور ان میں حوصلے اور امنگیں بیدار کر سکے۔

راک فیلر نے اپنی سرگرمیوں کے عین شباب میں میتھوسی برش سے کہا تھا۔ "لوگوں سے معاملہ کرنے کی قابلیت بھی اسی طرح خریدی جا سکتی ہے جیسے شکر اور قہوہ۔ اور میں اس قابلیت کا اس سے کہیں زیادہ معاوضہ دینے کے لئے تیار ہوں جتنا کہ دوسری اہلیتوں کے مالکوں کو دیتا ہوں۔"

Marfat.com
Marfat.com

کیا آپ یہ تمنا نہیں رکھتے کہ آپ کے ملک کے ہر کالج میں ایسے کورسوں کا انتظام ہو۔ جہاں خوش گفتاری کی نشوونما کا اہتمام ہوتا۔ جس کی بدولت طالب علموں کی زیادہ سے زیادہ قیمت پڑ سکتی؟ لیکن مجھے تو ایک بھی ایسا کالج دیکھنے کا اتفاق نہیں ہوا جہاں بالغوں کے لئے اس قسم کی عملی اور معقول قسم کی تربیت کا انتظام کیا گیا ہو۔ اگر کوئی ایسا کالج ہے تو کم از کم میری نظروں سے اوجھل رہا ہے۔

ایک بار شکاگو یونیورسٹی اور وائی۔ ایم۔ سی۔ اے کے سکولوں نے اس امر کی تفتیش کرائی کہ بڑی عمر کے لوگ فی الواقع کس قسم کی تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہیں؟

اس تفتیش پر ایک لاکھ روپے خرچ ہوئے اور دو برس کا عرصہ لگا۔ تفتیش کا آخری حصہ بمقام میری ڈان ختم ہوا۔ اس شہر کو امریکہ کا ایک مثالی شہر سمجھ کر انتخاب کیا گیا تھا۔ اس شہر کے ہر بالغ سے ملاقات کی گئی اور اس سے 156 سوالات کے جوابات حاصل کئے گئے۔ مثلاً تمہارا پیشہ یا مشغلہ کیا ہے؟ تمہاری تعلیم کہاں تک ہے؟ تم اپنے فرصت کے اوقات کیونکر بسر کرتے ہو؟ تمہاری آمدنی کیا ہے؟ تمہاری دلچسپیاں کیا ہیں؟ تمہاری آرزوئیں کیا ہیں؟ تمہارے مسائل کیا ہیں؟ کون کون سے مضامین تم کو سب سے زیادہ مرغوب ہیں ـــــ اس تحقیقات سے یہ نتیجہ مرتب ہوا کہ بالغوں کو سب سے زیادہ دلچسپی صحت ہے۔ دوسرے درجے کی دلچسپی کی چیز ان کے لئے اپنے جیسے انسان ہیں۔ یعنی لوگوں کو سمجھنا اور ان سے معاملہ کرنا۔ ان کو اس کی تڑپ ہے کہ وہ اپنے ہم جنسوں کو اپنی طرف مائل کر سکیں اور انہیں کس طرح اپنا ہم خیال بنا لیں۔ چنانچہ اس تحقیقات کے لئے جو کمیٹی بٹھائی گئی تھی اس نے میری ڈن میں اس قسم کی تعلیم گاہ کے قیام کی تجویز پاس کی۔ انہوں نے اس کورس کے لئے کوئی عملی درسی کتاب تلاش کرنے میں بڑی کاوش کی۔ لیکن ایک بھی کتاب دستیاب نہ ہوئی۔ بالآخر وہ تعلیم بالغاں کے ایک مستند ماہر سے رجوع ہوئے اور دریافت کیا کہ کیا ایسی کوئی کتاب مل سکتی ہے جو بالغوں کے اس طبقے کی ضروریات پوری کر سکے؟ جواب نفی میں ملا۔ ماہر تعلیم نے کہا "جو کچھ یہ لوگ چاہتے ہیں۔ وہ تو میری سمجھ میں آ گیا ہے۔ لیکن جس کتاب کی انہیں ضرورت ہے وہ آج تک نہیں لکھی گئی۔"

مجھے ذاتی تجربے سے معلوم تھا کہ یہ واقعہ درست ہے۔ میں خود برسوں اس تلاش میں سرگرداں رہ چکا تھا کہ انسانی تعلقات پر مجھے کوئی جامع عملی کتاب مل جائے۔

Marfat.com
Marfat.com

جب یہ واضح ہو گیا کہ ایسی کوئی کتاب موجود نہیں ہے تو میں نے اپنے تعلیمی کورس کے لئے ایک کتاب لکھنی شروع کی۔ یہی کتاب اس وقت آپ کے ہاتھوں میں ہے۔ مجھے امید ہے کہ آپ اسے پسند کریں گے۔

اس کتاب کی تیاری میں' میں نے ہر اس چیز کا مطالعہ کیا جو مجھے میسر تھی۔ ڈوروتھی ڈکس سے لے کر عدالتی علاقوں کے ریکارڈ یا پیرنٹس میگزین سے لے کر پروفیسر اور اسٹریٹ' ایلفرڈ ایڈلر اور ولیم جیمس تک کی کتابیں تو کھنگال ڈالیں اس کے ساتھ ساتھ میں نے ایک تربیت یافتہ محقق کو ڈیڑھ برس تک ملازم رکھا کہ وہ مختلف لائبریریوں میں جا کر ان تمام مضامین کا مطالعہ کرے جو میری نگاہوں سے اوجھل رہ گئے تھے۔ اس نے فلسفہ جذبات پر بے شمار رسائل پڑھے۔ سینکڑوں رسالوں کا مطالعہ کیا۔ ان گنت سوانح عمریاں پڑھیں۔ یہ جاننے کے لئے کہ دنیا کے بڑے بڑے آدمیوں نے عام لوگوں سے کس طرح معاملہ کیا' ہم نے ہر دور کے عظیم الشان انسانوں کے حالات زندگی کا مطالعہ کیا۔ ہم نے جولیس سیزر سے لے کر تامس ایڈیشن تک' تمام بڑے رہنماؤں کے حالات پڑھے۔ مجھے یاد ہے کہ ہم نے تھیوڈور روز ویلٹ کی ایک سو سے زائد سوانح عمریاں پڑھی ہیں۔ ہم نے تہیہ کر لیا تھا کہ ہم بے دریغ وقت اور روپیہ صرف کر کے ہر اس قابل عمل خیال کو اخذ کر کے رہیں گے جو کسی بھی بڑے آدمی نے کسی بھی دور میں اس خیال سے استعمال کیا کہ لوگوں کو اپنا دوست بنایا جائے اور انہیں متاثر کیا جائے۔

میں ذاتی طور پر بہت سے کامیاب حضرات سے ملا۔ ان میں سے بعض ہستیاں عالم گیر شہرت کی مالک ہیں۔ مثلاً مارکونی فرینکلن' ڈی روز ولٹ' اوون ڈی ینگ' کلارک گیبل۔ میری پکفورڈ' مارٹن جانسن وغیرہ' اور ان سے یہ دریافت کرنے کی کوشش کی کہ وہ انسانی تعلقات کے سلسلے میں کون کون سے طریقے استعمال کرتے ہیں۔

اس سارے مواد سے میں نے ایک مقالہ تیار کیا اور اس کا نام رکھا "لوگوں کو کس طرح اپنا دوست بنایا جائے اور انہیں کیسے متاثر کیا جائے؟" ابتداء میں یہ مقالہ مختصر تھا۔ لیکن اب اس کا پھیلاؤ اتنا ہو گیا ہے کہ پڑھتے وقت پورا ڈیڑھ گھنٹہ صرف ہوتا ہے۔ میں نے برسوں نیویارک کارنیگی انسٹی ٹیوٹ میں بالغوں کو اس پر لیکچر دیا ہے۔

میں یہ خطبہ دیا کرتا تھا اور اپنے سامعین کو آمادہ کرتا تھا کہ وہ باہر جا کر اپنے کاروبار اور

Marfat.com
Marfat.com

سماجی تعلقات میں ان اصولوں کو آزمائیں اور جماعت میں واپس آ کر اپنے تجربات اور کوششوں کے نتائج بیان کریں۔ کس قدر دلچسپ کام ایجاد کیا گیا تھا! یہ مرد اور عورتیں جو اپنی ترقی اور بہبود کے خواہاں تھے۔ ایک نئے جذبے اور نئی امنگ سے سرشار ہو کر دنیا میں نکلتے کہ ہمیں ایک نئی تجربہ گاہ میں کام کرنے کا موقع مل رہا ہے وہ نئی تجربہ گاہ کون سی تھی؟ چلتے پھرتے انسانوں کے باہمی تعلقات کی واحد تجربہ گاہ------ یہ ہماری دنیا۔

یہ کتاب ایسے نہیں لکھی گئی جیسے عام کتابیں لکھی جاتی ہیں۔ یہ اس طرح مرتب ہوئی ہے جیسے کہ بچہ نشوونما پاتا ہے۔ یہ تو انسانی تجربہ گاہ سے پیدا ہوئی اور پھلی پھولی ہے یا یوں کہئے کہ ہزاروں بالغوں کے تجربات کا حاصل ہے۔

کئی برس پیشتر ہم نے چند چھپے ہوئے اصولوں سے اس کتاب کی ابتداء کی تھی۔ وہ اصول ایک کارڈ پر چھاپے گئے تھے۔ اگلے سال ایک بڑے کارڈ پر ان کی طباعت ہوئی۔ پھر ایک اشتہار پر۔ پھر کتابچوں کا سلسلہ شروع ہوا۔ جن میں سے ہر ایک اپنے حجم اور ضخامت میں پھیلتا چلا گیا۔ اب پندرہ برس کے تجربے اور تحقیق کے بعد یہ کتاب پیش کی جا رہی ہے۔ ہم نے جو قواعد مرتب کئے ہیں وہ محض نظریات یا تصوری باتیں نہیں ہیں۔ ہمارے اصول تو جادو کی طرح اپنا اثر دکھاتے ہیں۔ اگرچہ یہ بات بظاہر عجیب و غریب معلوم ہوتی ہے۔ لیکن میں نے ان اصولوں کے ذریعے بیشتر لوگوں کی زندگی میں انقلاب بپا کر دیا ہے۔

مثال کے طور پر گزشتہ سال ایک شخص میری تعلیم گاہ میں داخل ہوا۔ اس کے یہاں 314 افراد ملازم تھے۔ سالہا سال تک اپنے ملازمین کو وہ بھیڑوں کی طرح ہانکتا رہا تھا۔ وہ ان پر نکتہ چینی کرتا اور ہر وقت انہیں ملامت کرتا رہتا تھا۔ لطف و کرم' تعریف اور حوصلہ افزائی کے الفاظ سے اس کے لب ناآشنا تھے۔ اس کتاب کے اصولوں کے مطالعے کے بعد اس شخص نے اپنے شعار زندگی میں یک قلم تبدیلی کر دی اور اب اس کے ادارے میں ایک نئی قسم کا جوش و خروش اور مل جل کر کام کرنے کا نیا جذبہ پایا جاتا ہے۔ اس کے 314 دشمن اب 314 دوستوں میں بدل گئے ہیں۔ اس شخص نے فخریہ لہجے میں کلاس کے سامنے کہا تھا۔ ''جب پہلے میں اپنے ادارے کی عمارت میں سے گزرتا تھا تو مجھے کوئی خوش آمدید تک نہ کہتا تھا۔ ملازمین جب مجھے قریب آتا دیکھتے تو اپنا منہ پھیر لیتے تھے لیکن اب وہ سب کے سب میرے دوست ہیں۔ یہاں تک کہ دربان بھی مجھے سرنی کے نام سے پکارتا ہے۔''

Marfat.com
Marfat.com

اب اس آقا کا کاروبار بہت زیادہ نفع بخش ہے۔ اسے پہلے سے زیادہ فرحت حاصل ہے اور ان سے بھی کہیں زیادہ اہم بات یہ کہ وہ اپنے کاروبار میں اور گھر میں پہلے سے کہیں زیادہ فرحت محسوس کرتا ہے۔ بے شمار فردشندوں نے ان اصولوں پر عمل کر کے اپنی آمدنی میں اضافہ کیا ہے۔ بہت سے لوگوں نے نئے حساب کھولے ہیں۔ ایسے حسابات جو انہوں نے بے فائدہ کھول رکھے تھے۔ بند کر دیئے گئے ہیں۔ مختاروں کو پہلے سے زیادہ اختیارات مل گئے ہیں اور ان کی تنخواہوں میں بھی اضافہ ہو گیا ہے۔ ایک مختار نے گزشتہ سال اطلاع دی کہ اس کی تنخواہ میں پانچ ہزار سالانہ کا اضافہ ہوا ہے۔ محض اس وجہ سے کہ اس نے ان صداقتوں پر عمل کیا۔ جو اس کتاب میں بیان کی گئی ہیں۔ فلاڈلفیا گیس ورکس کمپنی کے ایک اور مختار کو اس بنا پر تنزل کی دھمکی دی گئی تھی کہ وہ ماتحتوں سے لڑتا رہتا ہے اور لوگوں کی بخوبی رہنمائی کرنے کی اہلیت نہیں رکھتا۔ ہماری تربیت سے نہ صرف اس کا تنزل رک گیا بلکہ باوجود اس بات کے کہ اس کی عمر 65 سال کی ہو چکی تھی۔ اس کی ملازمت میں توسیع کی گئی اور تنخواہ میں بھی اضافہ ہوا۔

بے شمار مواقع پر دعوتوں کے بعد مجھے خواتین نے بتایا ہے کہ جب سے ان کے شوہروں نے ہمارے ان کورسوں کے ذریعے تربیت حاصل کی ہے۔ ان کی خانگی زندگی بہت زیادہ دلچسپ اور خوشگوار ہو گئی ہے۔

بعض لوگ اس تربیت کے کامیاب نتائج پر اکثر متعجب ہوتے ہیں۔ انہیں یہ سب کچھ ایک طلسم معلوم ہوتا ہے۔ بعض صورتوں میں تو انہوں نے اتوار کے روز مجھے ٹیلیفون پر اطلاع دی ہے۔ کیونکہ وہ اپنے جوش کو دبا نہیں سکتے تھے' اور باقاعدہ کورس شروع ہونے میں 48 گھنٹے تک صبر کرنا ان کے لئے دشوار تھا۔

ایک شخص کو ان اصولوں کے موضوع پر لیکچر سن کر گزشتہ سال اس قدر دلچسپی پیدا ہوئی کہ اس نے اپنے ہم جماعتوں کے ساتھ اس پر بحث شروع کر دی اور رات گئے تک اس پر گفتگو کرتا رہا۔ تین بجے صبح اس کے دوسرے ساتھی گھر چلے گئے لیکن اسے اپنی گزشتہ غلطیوں کے احساس کی وجہ سے اس قدر تحریک ہوئی تھی اور وہ اپنے سامنے ایک نئی اور خوشحال زندگی کا دروازہ کھلتا دیکھ کر اس قدر جوش میں آ گیا تھا کہ اسے نیند نہ آئی۔ وہ اس رات یا اگلے دن یا اگلی رات بالکل نہ سویا۔

Marfat.com
Marfat.com

وہ کون تھا؟ کیا کوئی جذباتی یا ڈھلمل یقین شخص تھا کہ نئے نظریئے پر فدا ہو جانے کے لئے تیار رہتا تھا؟ نہیں! بلکہ واقعہ اس کے الٹ ہے وہ ایک ناآسودہ عیش و نشاط سے اکتایا ہوا۔ فنی مصنوعات کا ایسا سوداگر تھا۔ جس کا شہر میں عام طور پر چرچا ہوتا ہے وہ تین زبانیں روانی کے ساتھ بول سکتا ہے اور دو غیر ملکی یونیورسٹیوں کا فارغ التحصیل ہے۔

کتاب کا یہ باب لکھتے ہوئے مجھے پرانے مکتب خیال کے ایک جرمن کا خط ملا تھا۔ وہ ایک رئیس تھا۔ جس کے آباؤ اجداد نے نسل در نسل فوجی افسروں کی حیثیت سے ہو۔ ہن زولرز کے ماتحت خدمات انجام دی تھیں۔ اس کا خط بحر اوقیانوس کے اس پار کے ایک جہاز پر سے لکھا گیا تھا۔ جس میں اس نے اصولوں کی پابندی کے نتائج تحریر کئے تھے اس کی تحریر میں اتنا جوش تھا جتنا کہ مذہبی تحریروں میں ہوتا ہے۔

ایک اور شخص جو نیویارک کا قدیم باشندہ ہے اور ہاورڈ یونیورسٹی کا گریجویٹ تھا۔ جس کا معاشرے میں بڑا ممتاز درجہ تھا۔ جو دولت مند اور قالینوں کے کارخانے کا مالک تھا۔ اس نے اعلان کیا کہ اس طرز تعلیم سے اس نے صرف چودہ ہفتوں کے اندر لوگوں کو متاثر کرنے کا خوبصورت فن اس سے کہیں زیادہ سیکھ لیا ہے جتنا کہ وہ اپنے کالج کی چار سالہ تعلیم کے دوران میں سیکھ سکا تھا۔ کیا یہ کوئی فضول، مضحکہ خیز یا دور از کار بات ہے؟ خیر آپ کو اختیار ہے کہ آپ اس بیان کے متعلق جیسی چاہیں رائے قائم کر کے اسے نظر انداز کر دیں۔ بہرحال میں نے بغیر تبصرے کے یہ اعلان نقل کر دیا ہے۔ جو ایک قدامت پسند اور نہایت کامیاب شخص نے چھ سو اشخاص کے مجمع میں کیا تھا۔

ہاورڈ کے مشہور پروفیسر ولیم جیمز نے کہا تھا۔ "جو کچھ ہمیں بن جانا چاہئے وہ کچھ بننے کے لئے ہم پوری طرح بیدار نہیں ہیں۔ ہم اپنے جسمانی اور دماغی قویٰ کا بہت ہی قلیل حصہ استعمال کرتے ہیں۔ اس بات کو پھیلا کر بیان کیا جائے تو یوں کہا جا سکتا ہے کہ عام انسان نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے۔ وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر رکھتا ہے۔ جن کا استعمال کرنے سے وہ عادتاً" قاصر رہتا ہے۔

اس کتاب کا مقصد وحید یہی ہے کہ وہ قوتیں جن کا استعمال کرنے میں آپ "عادتاً" ناکام رہتے ہیں۔ آپ کو ان قوتوں کی نشوونما میں مدد دی جائے تاکہ آپ اپنی خفتہ صلاحیتوں کو بیدار کریں اور اپنی اس غیر مستعمل جائداد سے کماحقہ، فائدہ اٹھائیں۔

Marfat.com
Marfat.com

ڈاکٹر جان جی ہبن سابق صدر پرنسٹن یونیورسٹی کا قول ہے "تعلیم زندگی میں پیش آنے والی مہموں کا سامنا کرنے کی اہلیت کا نام ہے۔"

اس کتاب کے تین باب ختم کرنے کے بعد اگر آپ زندگی کی مہموں کا مقابلہ کرنے کے لئے پہلے سے بہتر طور پر مسلح نہیں ہوئے تو میں یہ سمجھوں گا کہ میں نے یہ کتاب لکھنے میں جو محنت کی ہے وہ ساری رائیگاں گئی۔ جہاں تک آپ کی ذات کا تعلق ہے' اس لئے کہ ہربرٹ سپنسر کہتا ہے۔ "تعلیم کا بڑا مقصد علم حاصل کرنا نہیں بلکہ عمل کی قوت بیدار کرنا ہے۔"

اور یہ کتاب جو آپ کے ہاتھوں میں ہے یہ ایک عملی کتاب ہے۔

یہ تمہید بہت سی تمہیدوں کی طرح کافی طویل ہو چکی ہے۔ اس لئے اسے یہیں ختم کر دینا چاہئے اور ہمیں فورا" اپنے اصل راستے پر گامزن ہو جانا چاہئے---- عمل کے راستے پر۔

ڈیل کارنیگی

Marfat.com
Marfat.com

حصہ اول

حسن سلوک کے بنیادی طریقے

Marfat.com
Marfat.com

اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہے تو
مکھیوں سے بیر مول نہ لیں

7- مئی 1931ء کا واقعہ ہے۔ نیویارک جیسے پرانے شہر نے ایک نہایت سنسنی خیز مجرم کی تلاش کا منظر دیکھا۔ ہفتوں کی تلاش اور جستجو کے بعد دو بندوق والا قرولی ---- جو قاتل تھا اور ایسا بندوبچی کہ نہ اسے شراب کی عادت تھی' نہ تمباکو پینے کی ---- اپنی معشوقہ کے کمرے میں جو ویسٹ اینڈ ایونیو میں واقع تھا محصور ہو گیا۔ ڈیڑھ سو سپاہیوں نے مکان کے سب سے بالائی حصے کے تختی کمرے کا محاصرہ کر رکھا تھا۔ چھت میں سوراخ کر کے پولیس نے اشک آور گیس کی دھونی دی تاکہ قرولی قاتل کسی طرح کمرے سے باہر آئے۔ پھر انہوں نے گردوپیش کی عمارتوں پر مشین گنیں چڑھا دیں اور ایک گھنٹے سے زائد عرصے تک نیویارک کا خوبصورت ترین محلہ گولیوں کی آوازوں اور مشین گنوں کی دنادن سے گونجتا رہا۔ قرولی ایک گدے دار آرام کرسی کے پیچھے سے پولیس پر بے تحاشا گولیاں برساتا رہا۔ دس ہزار پرجوش شہری اس لڑائی کا تماشا دیکھا کیے۔ نیویارک کی پگڈنڈیوں اور گلیوں نے کبھی اس قسم کا خونی منظر نہ دیکھا تھا۔

جب قرولی پر قابو پا لیا گیا تو پولیس کمشنر مروی نے کہا کہ دو بندوق والا قاتل ایسا خطرناک مجرم ہے کہ نیویارک کی تاریخ میں کبھی دیکھنے میں نہیں آیا۔ کمشنر نے کہا کہ قرولی پر اگر چڑیا کا پر گر جائے تو وہ شبہے میں قریب والے شخص کو قتل کر دیتا ہے۔ لیکن خود دو بندوق والے قرولی کا اپنی نسبت کیا خیال تھا؟ یہ جاننا اس لئے ممکن ہے کہ جب پولیس اس کے کمرے کو گولیوں کا نشانہ بنا رہی تھی تو وہ ایک خط لکھ رہا تھا۔ جس کا مخاطب وہ شخص تھا "جس سے بھی یہ خط متعلق ہو۔" خط لکھتے وقت اس کے زخموں سے بہتا ہوا خون کاغذ پر ایک سرخ لکیر کی شکل میں گر رہا تھا۔ اس خط میں قرولی نے کہا تھا "میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ دل ہے لیکن شفیق دل ---- جو کبھی کسی کو کسی قسم کا گزند نہیں پہنچائے گا۔"

اس واقعے سے تھوڑی دیر قبل قرولی جزیرہ لانگ کی ایک سڑک پر کار میں تفریح کر رہا

Marfat.com
Marfat.com

تھا۔ یکایک پولیس کا ایک سپاہی اس کے پاس آ کھڑا ہوا اور اس نے درخواست کی۔ "اپنا لائسنس دکھایئے۔"

بغیر ایک لفظ کے قرولی نے اپنی بندوق نکالی اور پولیس کانسٹبل کو گولی کا نشانہ بنایا اور اسے وہیں ڈھیر کر دیا۔ جب مرنے والا افسر گرا تو قرولی اچک کر کار سے باہر نکلا اور اس نے پولیس افسر کا پستول نکال کر اس کی نعش پر ایک اور گولی چلائی۔ یہی قاتل اب یہ کہہ رہا تھا کہ "میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ لیکن شفیق دل ہے جو کبھی کسی کو کوئی گزند نہیں پہنچائے گا۔" قرولی کو پھانسی کی سزا کا حکم سنایا گیا۔ جب اسے پھانسی گھر تک لے جایا گیا تو کیا اس نے یہ کہا تھا کہ "یہ ہے وہ سزا جو مجھے قتل کی پاداش میں ملی ہے؟" نہیں! بلکہ اس نے یہ کہا تھا کہ "یہ مجھے اپنی جان کی حفاظت کرنے کا اجر مل رہا ہے۔"

کہانی کا مرکزی نقطہ یہ ہے کہ وہ بندوق والے قرولی نے کسی چیز کا الزام اپنے ذمے نہیں لیا۔

کیا آپ یہ سمجھتے ہیں کہ سب ملزم اور مجرم ایسا نہیں کرتے۔ اگر آپ کا یہ خیال ہے تو سنئے:

"میں نے اپنی زندگی کا بہترین حصہ لوگوں کی مسرتوں اور ان کے لئے راحت کا سامان بہم پہنچانے میں صرف کیا ہے اور مجھے اس کے صلے میں گالیاں دی جاتی ہیں اور میری زندگی ایک مفرور انسان کی زندگی بنا دی گئی۔"

یہ 'ال کپون' کے الفاظ ہیں جو امریکہ کے باشندوں کا دشمن نمبر ایک رہ چکا ہے۔ وہ بدمعاشوں کا بدترین سرغنہ تھا اور شکاگو شہر میں اپنی نظیر نہیں رکھتا تھا کپون اپنی مذمت نہیں کرتا۔ بلکہ وہ اپنے کو عوام کا مربی سمجھتا ہے۔ ایک ایسا مربی جس کی ناقدری کی گئی یا جس کو کسی نے سمجھا ہی نہیں۔

اسی طرح ڈچ شلٹز بھی قزاقوں کی گولیاں کھا کر گرنے سے قبل تک اپنے آپ کو خلقت کا محسن سمجھتا تھا۔ ڈچ شلٹز نے جو نیویارک کا سب سے زیادہ خطرناک غنڈا تھا۔ ایک اخبار نویس کو دوران ملاقات میں کہا کہ وہ خلق خدا کا محسن ہے۔ اپنے اس عقیدے پر اسے ایمان تھا۔

اس موضوع پر سنگ سنگ جیل کے داروغوں سے میری بڑی دلچسپ خط و کتابت ہوئی ہے' داروغہ جیل لکھتا ہے کہ "شاید ہی چند مجرم ایسے ہوں جو اپنا جرم تسلیم کرتے ہیں یہ

Marfat.com
Marfat.com

مجرم ایسے ہی انسان ہیں جیسے کہ میں اور آپ۔ یہ توجیہیں کرتے ہیں اور بیان دیتے ہیں۔ یہ آپ کو بتائیں گے کہ کیوں انہوں نے تجوری توڑی یا کیوں فوری طور پر بندوق کے گھوڑے پر ہاتھ رکھا۔ ان میں سے بہت سے معقول گفتگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ خواہ ان کی گفتگو منطقی ہو یا مبالغہ آمیز۔ لیکن وہ ہر حال میں اپنی سیاہ کاریوں کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ چنانچہ ان کا یہ پختہ عقیدہ ہے کہ انہیں قید و بند کی سزا ہرگز نہیں ملنی چاہئے تھی۔

"اگر ال کپون' دو بندوق والا قرولی' ڈچ شلٹز جیسے دلیر لوگ اپنے آپ کو ہر الزام سے بری سمجھتے ہیں تو ان لوگوں کا کیا حال ہو گا جن سے مجھے اور آپ کو روزمرہ سابقہ پڑتا ہے۔"

"جان وانا میکر" آنجہانی نے ایک دفعہ اعتراف کیا کہ "مجھے تیس برس پہلے یہ بات معلوم ہوئی تھی کہ کسی کو سرزنش کرنا بیوقوفی ہے۔ مجھے اپنی کمزوریوں پر غالب آنے میں کافی زحمت اٹھانا پڑی ہے۔ میں اس امر پر کبھی چیں بجبیں نہیں ہوا کہ خدا نے ذہانت کو مساوی طور پر تقسیم کرنا مناسب نہیں سمجھا۔"

وانا میکر نے تو پھر یہ سبق جلد سیکھ لیا۔ لیکن میں اس دنیا میں تیں پینتیس برس تک برابر غلطیاں کرتا رہا۔ حالانکہ مجھ پر یہ حقیقت کھلی کہ انسان خواہ وہ خود کتنا ہی قصور وار کیوں نہ ہو۔ ذاتی محاسبہ کرنے سے ننانوے فی صدی پہلوتہی کرتا ہے۔ کسی کو ملزم گردانا ایک فعل عبث ہے اس لئے کہ انسان اس سے اپنی مدافعت پر آمادہ ہو جاتا ہے اور اکثر وہ اپنے کو حق بجانب ثابت کرنے کی بھی کوشش کرتا ہے۔ عیب جوئی خطرناک ہے۔ کیونکہ انسان کے بیش بہاو اعتماد کو اس سے ٹھیس لگتی ہے۔ انسان کی اہمیت کے جذبے کو صدمہ پہنچتا ہے اور غصہ بھڑک اٹھتا ہے۔

جرمن فوج میں کسی سپاہی کو شکایت کرنے کی اجازت نہیں ہوتی۔ نہ ہی وقوعے کے فوراً بعد اسے نکتہ چینی کا حق ہوتا ہے۔ اس سپاہی کے لئے یہ لازمی ہوتا ہے کہ وہ پہلے اپنے غصے پر غالب آ جائے تاکہ اس کا مزاج اعتدال پر آ جائے۔ اگر وہ فوراً دعویٰ دائر کر دے تو اسے سزا مل جاتی ہے۔ ارباب حل و عقد کو ایک ایسا ہی ایک قانون دیوانی بھی رائج کرنا چاہئے۔ یہ قانون بڑبڑاتے ہوئے والدین' پر شکایت بیویوں' ناک بھوں چڑھاتے ہوئے مالکوں اور لاتعداد نکتہ چینوں پر لاگو ہونا چاہئے۔

Marfat.com
Marfat.com

تاریخ کے ہزارہا صفحات فضول نکتہ چینی کے قصوں سے بھرے پڑے ہیں۔ مثال کے طور پر صدر تھیوڈور روز و یلٹ اور صدر ٹافٹ ہی کا تنازعہ لیجئے اس تنازعہ سے ری پبلکن پارٹی دو حصوں میں بٹ گئی۔ اس نے ڈوورولسن کو وائٹ ہاؤس میں مسند نشین کر دیا۔ جس نے عالمگیر جنگ کے متعلق نہایت جرات مندانہ الفاظ لکھے اور تاریخ کا رخ پھیر دیا۔ آیئے ذرا واقعات کو جلدی سے دہرالیں۔ تھیوڈور روز و یلٹ 1908ء میں وائٹ ہاؤس سے نکلا۔ اس نے ٹافٹ کو صدر بنایا اور خود شیر کے شکار کے لئے افریقہ چلا گیا جب واپس آیا تو آبلے کی طرح پھوٹ پڑا۔ اس نے ٹافٹ کی قدامت پسندی کی مذمت کی۔ تیسری مرتبہ اپنے لئے نامزدگی کی کوشش کی۔ پھر بل موز پارٹی بنائی اور جی اوپی چھوڑ کر سب کچھ منہدم کر دیا۔ انتخابات جو بعد میں ہوئے۔ ان میں ولیم ہاورڈ ٹافٹ اور ری پبلکن کی حمایت صرف دو ریاستوں نے کی۔ یہ دو ریاستیں ورماؤنٹ اور اٹاوہ تھیں۔ اس قدیم جماعت کی تاریخ میں ایسی تباہ کن شکست کبھی نہیں ہوئی تھی۔

تھیوڈور روزو یلٹ نے صدر ٹافٹ کو مورد الزام ٹھہرایا' لیکن کیا صدر ٹافٹ نے بھی یہ الزام تسلیم کیا؟ کبھی نہیں! اس نے آنسو بہاتے ہوئے کہا تھا۔ میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا' میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔"

قصور کس کا تھا؟ روز و یلٹ کا یا ٹافٹ کا؟ سچی بات یہ ہے کہ مجھے یہ معلوم ہی نہیں اور نہ ہی مجھے اس سے سروکار ہے۔ جس پہلو کی طرف میں اشارہ کرنا چاہتا ہوں۔ وہ صرف یہ ہے کہ صدر روز و یلٹ کی نکتہ چینی ٹافٹ سے اس کا قصور تسلیم نہ کرا سکی۔ بلکہ اس نے ٹافٹ کو اس بات پر آمادہ کیا کہ وہ اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرے اور اشکبار ہو کر یہ کہے کہ "میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا' میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔"

یا پھر ٹی پاٹ ڈوم' کے تیل کا قضیہ لے لیجئے۔ اس واقعے کے متعلق اخبارات نے برسوں اپنے غیظ و غضب کا اظہار کیا اور ساری قوم کو ہلا دیا امریکہ کی پبلک زندگی میں..... اس قسم کا واقعہ کبھی سننے میں نہیں آیا۔ اس شرمناک واقعے کی تفصیلات یہ ہیں: ہارڈنگ کی کابینہ میں محکمہ داخلہ کے ناظم البرٹ فال کے سپرد یہ خدمت کی گئی کہ ایلک بل اور ٹی پارٹ ڈوم کے تیل کے سرکاری ذخائر پٹے پر دے دیئے جائیں۔ یہ تیل کے ذخیرے بحری فوج کے استعمال کے لئے محفوظ کیے گئے تھے۔ کیا ناظم فال نے پٹہ حاصل کرنے والوں میں

Marfat.com
Marfat.com

باہمی مقابلہ کرایا؟ نہیں۔ بلکہ اس نے ان کا ٹھیکہ اپنے ایک دوست ایڈورڈ ڈوہنی کو دے دیا۔ ڈوہنی نے کیا کیا؟ اس نے ناظم فال کو چار لاکھ روپے دیئے۔ پھر ناظم فال نے نہایت جابرانہ طریقے سے امریکی بحریہ کے سپاہیوں کو حکم دیا کہ وہ علاقے کے تمام ایسے ٹھیکیداروں کو وہاں سے نکال دیں۔ جن کے کنوئیں ایلک ہل کے چشموں کا تیل جذب کرتے جا رہے تھے۔ جتنے بھی ٹھیکیدار بہ نوک سنگین وہاں سے نکالے گئے تھے۔ سب کے سب عدالت میں پہنچے اور دعویٰ دائر کر دیا۔ انھوں نے ٹی پارٹ ڈوہم کے شرمناک واقعے کا راز فاش کر دیا۔ جس میں ناظم فال نے چار لاکھ روپے رشوت لی تھی۔ اس واقعے سے پبلک میں اس قدر نفرت پھیلی کی ہارڈنگ کی حکومت بدنام ہو گئی اور قوم کے ماتھے پر کلنک کا ٹیکہ لگا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ ری پبلکن پارٹی کو زوال آ گیا اور ناظم البرٹ فال کو جیل کی ہوا کھانی پڑی۔

فال کی خوب مٹی پلید ہوئی۔ شاید تاریخ میں کوئی شخص اپنی پبلک زندگی میں اتنا بدنام نہ ہوا ہو گا۔ کیا اس نے پشیمانی ظاہر کی؟ ہرگز نہیں۔ کئی برس بعد ہربرٹ ہوور نے ایک عام جلسے میں تقریر کرتے ہوئے کہا کہ ہارڈنگ کی موت کا باعث ذہنی پریشانی تھی جو اسے اپنے ساتھی کی بے ایمانی کی وجہ سے لاحق ہوئی۔ جب فال کی بیوی نے یہ ماجرا سنا تو وہ رونے لگی اور تقدیر کو کوستے ہوئے بولی۔ "کیا ہارڈنگ کو فال نے دھوکا دیا؟ ہرگز نہیں میرا شوہر کبھی کسی کو دھوکا نہیں دے سکتا۔ اگر کوئی ویران گھر سونے سے بھی بھرا ہوا ہو تو میرا شوہر غلط کاری پر آمادہ نہیں ہو سکتا بلکہ خود اس کے ساتھ دھوکا ہوا ہے اور اسے ناجائز طور پر سزا دلوائی گئی ہے۔"

انسانی فطرت عملاً کچھ اسی قسم کی واقع ہوئی ہے۔ غلط کار سوائے اپنے اور سب کو الزام دیتا رہتا ہے۔ ہم سب اس معاملے میں یکساں ہیں۔ لہٰذا کل کو آپ یا میں کسی پر نکتہ چینی کرنے پر مائل ہوں تو ہمیں ال کپون' دو بندوق والے قرولی اور البرٹ فال کی مثالیں یاد رکھنی چاہئیں۔ ہمیں یاد رکھنا چاہئے کہ نکتہ چینی پیغام رساں کبوتر کی طرح ہمیشہ واپس گھر کو لوٹتی ہے۔ ہمیں یاد رکھنا چاہئے کہ جس شخص کو ہم درست راستے پر ڈالنا چاہتے ہیں یا اس کی خدمت کرتے ہیں وہ غالباً اپنے کو حق بجانب ثابت کرے گا اور اس کے برخلاف الٹی ہماری خدمت کرے گا۔ یا وہ نرم مزاج ٹافٹ کی طرح یہی کہے گا کہ "میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا ہے۔ میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔"

15- اپریل 1865ء کی صبح کو ہفتے کے دن ابراہم لنکن ایک معمولی سی سرائے کے ایک

Marfat.com
Marfat.com

کمرے میں دم توڑ رہا تھا۔ یہ سرائے فورڈ تھیٹر والے بازار کے عین مقابل واقع ہوئی تھی۔ جہاں بوتھ نے اس پر گولی چلا دی تھی۔ لنکن کا لمبا تڑنگا جسم پلنگ پر آڑا پڑا ہوا تھا۔ پلنگ بہت چھوٹا تھا۔ روزابو نہرز کی مشہور تصویر "گھوڑوں کا میلہ" کی ایک سستی سی نقل دیوار پر لٹک رہی تھی اور ایک مدھم سی شمع جھلملا رہی تھی۔

جب لنکن آخری سانس لے رہا تھا تو وار سکرٹری اسٹانٹن نے کہا۔ "دنیا نے ایسا پختہ کار اور مکمل حاکم کبھی نہ دیکھا ہو گا جیسا کہ لنکن تھا۔"

لوگوں کے ساتھ معاملہ کرنے میں لنکن کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ لنکن کے سوانح حیات کا مطالعہ میں آج تک برابر کرتا ہوں۔ پورے تین برس اس کوشش پر صرف کیے ہیں کہ لنکن کی زندگی کے حالات لکھوں۔ ایک بار نہیں کئی بار لکھوں اور اس کتاب کا نام رکھوں۔ "نامعلوم لنکن۔" میرا خیال ہے کہ میں نے لنکن کی زندگی کے حالات کا اس قدر گہرا اور تفصیلی مطالعہ کیا ہے اور اس کی شخصیت اور خانگی زندگی پر اتنا غور کیا ہے کہ اس سے زیادہ ممکن نہیں۔ میں نے خاص طور پر اس چیز کا مطالعہ کیا ہے کہ لنکن اپنے جیسے انسانوں کے ساتھ کیسا برتاؤ کیا کرتا تھا۔ کیا وہ لوگوں کو حقیر سمجھتا تھا؟ ہاں، جب وہ ابھی نوجوان تھا۔ تو ایسے خطوط اور نظمیں لکھا کرتا۔ جن میں وہ لوگوں کا مذاق اڑاتا اور ان خطوط کو دیہات کی سڑکوں پر ڈال دیا کرتا۔ راہگیر ان خطوں کو اٹھا لیتے۔ ایک خط نے ایسا غصہ بھڑکایا کہ زندگی بھر مکتوب علیہ کی آتش انتقام نہ بجھ سکی۔ جن دنوں وہ وکالت کرتا تھا وہ اپنے حریفوں پر کھلم کھلا حملے کرتا تھا اور ان کی مذمت میں اخباروں میں خطوط چھپوایا کرتا تھا۔ ایک مرتبہ تو وہ حد سے تجاوز کر گیا۔ 1842ء کے موسم خزاں میں اس نے ایک مغرور لڑاکے آئرش سیاستدان کا مذاق اڑایا۔ اس کا نام جیمز شیلڈز تھا۔ لنکن نے اسپرنگ فیلڈ رسالے میں ایک گمنام خط شائع کرایا۔ جس میں اس کی خوب تذلیل کی گئی تھی۔ شہر کے باشندوں نے خوب قہقہے لگائے۔ لیکن شیلڈز جو حساس اور مغرور تھا۔ اسے پڑھ کر آگ بگولا ہو گیا۔ اسے پتہ چل گیا کہ خط لکھنے والا کون ہے۔ چنانچہ وہ گھوڑے پر سوار ہوا اور لنکن کی تلاش میں چل پڑا اور اسے زور آزمائی کے لئے للکارا۔ لنکن لڑنا نہیں چاہتا تھا۔ وہ زور آزمائی کا مخالف تھا۔ لیکن بغیر لڑے وہ اپنی آبرو بھی نہیں بچا سکتا تھا۔ اسے ہتھیار سے لڑنے کا اختیار دے دیا گیا۔ چونکہ اس کے بازو لمبے تھے۔ اس نے تلوار کی لڑائی منظور کر لی اور ویسٹ پوائنٹ کے ایک ماہر سے تلوار چلانے کا کرتب سیکھنا شروع کر دیا۔ مقررہ تاریخ کو دریائے مسی سی پی کے

Marfat.com
Marfat.com

ریتلے میدان میں دونوں حریف مقابل ہوئے جو آخر دم تک لڑنے کے لئے تیار ہو کر آئے تھے لیکن فیصلہ کن لمحوں میں دونوں کے حامی بیچ میں کود پڑے اور انہوں نے لڑائی بند کرا دی۔

لنکن کی زندگی میں یہ واقعہ بڑا طوفانی ثابت ہوا۔ اس واقعے سے اس نے یہ بیش قیمت سبق سیکھا کہ اپنے جیسے لوگوں سے کس طرح کا برتاؤ کرنا چاہیے۔ اس نے اس کے بعد کسی کو توہین آمیز خط نہیں لکھا' نہ کبھی کسی کا مذاق اڑایا اور نہ ہی اس کے بعد اس نے کسی شخص پر کسی قسم کی نکتہ چینی کی۔

خانہ جنگی کے دوران میں لنکن پوٹو میک کی فوج کے جرنیل یکے بعد دیگرے بدلتا رہا اور ان میں سے ہر ایک ------ میک کلیلنن' پوپ برن سائڈ' ہوکر میڈی ------ فاش غلطیوں کا مرتکب ہوا۔ یہاں تک کہ مایوسی کے عالم میں لنکن فرش پیمائی کرتا رہتا تھا۔ قوم کی قوم نے ان نالائق جرنیلوں کی مذمت کی۔ لیکن لنکن نے کہ اس کا دل سب کی طرف سے صاف تھا۔ اپنے ایمان کو متزلزل نہ ہونے دیا۔ اس کا ایک محبوب مقولہ تھا کہ "دوسروں کا محاسبہ نہ کرو ورنہ تمہارا بھی محاسبہ کیا جائے گا۔"

اور جب لنکن کی بیوی اور دوسرے لوگ دشمنوں کو سخت سست کلمات کہتے تھے تو لنکن جواب دیتا۔ "ان پر نکتہ چینی نہ کرو۔ ان جیسے حالات میں ہم ہوں تو ہم بھی وہی کریں جو وہ کر رہے ہیں۔"

لیکن اگر نکتہ چینی کے لئے کبھی موقع پیدا ہوتا تو لنکن یہ کام بھی سرانجام دینے میں کوتاہی کبھی نہ کرتا تھا۔ ایک مثال سن لیجئے:

جون 1863ء کے پہلے تین دنوں میں گیٹیز برگ کی لڑائی پیش آئی۔ 4۔ جولائی کی شام کو لی نے جنوب میں پسپا ہونا شروع کر دیا۔ ملک بھر میں بارش ہو رہی تھی۔ جب لی اپنی شکست خوردہ فوج کو لئے ہوئے پوٹو میک کی طرف بڑھا تو راستے میں ایک دریا حائل تھا جو طغیانی کے باعث ناقابل عبور ہو گیا تھا۔ صدر لنکن کی فاتح فوج اس کا تعاقب کر رہی تھی۔ لی اب دام میں آ چکا تھا کسی طرح بچ نہیں سکتا تھا یہ ایک زریں موقع قدرت کی طرف سے پیدا ہو گیا تھا اس موقع پر لی کی فوج پر چھاپہ مارنا اور اسے بے دست وپا کر دینا نہایت آسان تھا۔ اس مرحلے پر جنگ جیتی جا سکتی تھی۔ لنکن نے پرامید ہو کر جنرل میڈ کو حکم دیا کہ وہ جنگی کونسل بلائے بغیر فوراً لی کی فوج پر حملہ کر دے۔

Marfat.com
Marfat.com

لنکن نے بذریعہ تار اپنے احکام بھیجے' بعد میں ایک خاص قاصد کے ذریعے ان احکام کی تعمیل کا مطالبہ کیا۔

لیکن جنرل میڈ نے کیا کیا؟ جو کچھ اسے کہا گیا بالکل اس کے برعکس۔ لنکن کے احکام کو پس پشت ڈالتے ہوئے اس نے جنگی کونسل بلائی۔ اس نے تامل کیا' اس نے تاخیر کی' اس نے بذریعہ تار ہر طرح کے عذرات لنگ پیش کئے۔ غرض اس نے لی پر حملہ کرنے سے صاف انکار کر دیا۔ بالاخر دریا کا پانی اتر گیا اور لی اپنی فوج سمیت پار اتر گیا۔

لنکن اس پر بہت بگڑا۔ اس نے اپنے بیٹے رابرٹ کے سامنے چلاتے ہوئے کہا۔ "اس کا مطلب کیا ہے؟ اے خدائے عظیم اس کا مطلب کیا ہے؟ وہ ہماری دسترس میں آ چکے تھے۔ ہمیں صرف ہاتھ ہلانے کی ضرورت تھی اور وہ ہمارے قابو میں تھے۔ لیکن میری موقع شناسی فوج کے اندر کوئی حرکت پیدا نہ کر سکی۔ ان حالات میں کوئی جرنیل بھی ہوتا تو لی کو شکست دے دیتا۔ اگر میں خود وہاں جا سکتا تو اسے یقیناً ٹھکانے لگا دیتا۔"

سخت مایوسی کے عالم میں لنکن نے جنرل میڈ کے نام حسب ذیل خط لکھا۔ وہ نہایت قدامت پسند تھا اور اپنی تحریر میں بہت محتاط۔ لٰہذا یہ خط 1863ء میں لنکن کے قلم سے نکلا اسے ایک زبردست سرزنش سمجھنا چاہئے:

"میرے پیارے جرنیل

لی کے بچ کر نکل جانے میں جو خطرہ پنہاں ہے۔ میں نہیں سمجھتا کہ اس کا آپ نے کما حقہ' اندازہ کیا ہو گا۔ وہ ہماری دسترس میں آ چکا تھا۔ اگر اس کا اسی وقت تعاقب کیا جاتا تو جنگ وہیں ختم ہو جاتی۔ اب ایسی حالت ہے کہ جنگ کو ایک غیر متعین عرصے کے لئے جاری رکھنا پڑے گا۔ اگر آپ پچھلے سوموار کے دن لی پر آسانی سے حملہ آور نہیں ہو سکتے تھے۔ تو اب آپ دریا پار کر کے ایسا کیونکر کر سکتے ہیں جبکہ آپ کے پاس بمقابلہ اس دن کے' فوج بھی دو تہائی رہ گئی ہے۔ آپ سے اس قسم کی توقع رکھنا ایک غیر معقول بات ہو گی اور مجھے کوئی امید نہیں کہ اب آپ اس سلسلے میں کوئی زیادہ مؤثر قدم اٹھا سکیں۔ آپ وہ زریں موقع ہاتھ سے کھو چکے ہیں اور میں اس وجہ سے بے انتہا پریشان اور رنجیدہ ہوں۔"

آپ کے خیال میں جرنیل میڈ نے یہ خط پڑھ کر کیا کیا ہو گا؟ میڈ نے یہ خط کبھی نہیں دیکھا۔ لنکن نے اسے ڈاک کے حوالے ہی نہیں کیا تھا۔ یہ خط لنکن کی موت کے بعد اس کے کاغذات میں ملا۔

Marfat.com
Marfat.com

میرا قیاس یہ ہے ---- اور یہ محض قیاس ہی ہے ---- کہ لنکن نے یہ خط لکھ کر کھڑکی سے باہر جھانک کر دیکھا اور اپنے دل سے کہا۔ "ایک منٹ ٹھہر جاؤ' مجھے اس قدر جلدی نہیں کرنی چاہئے۔ وائٹ ہاؤس کی آرام دہ اور خاموش فضا میں بیٹھ کر میرے لئے میڈ کو حکم دینا آسان ہے۔ لیکن اگر میں خود گیٹیز برگ کے میدان میں موجود ہوتا اور میں بھی انسانی جانوں کو بے تحاشا خاک و خون میں لوٹتے ہوئے دیکھتا جیسا کہ پچھلے ہفتہ میڈ نے دیکھا ہے اور زخمیوں اور مرنے والوں کی چیخ و پکار سے میرے بھی کان پھٹ رہے ہوتے تو شاید میں بھی لی پر حملہ آور ہونے کے لئے بیتاب نہ ہوتا۔ اگر میں بھی میڈ کی طرح بزدل ہوتا تو وہی کچھ کرتا جو اس نے کیا۔ لیکن اب تو پانی سر سے گذر چکا ہے۔ اگر میں یہ خط بھیج دوں تو میرے دل کی بھڑاس تو نکل جائے گی۔ لیکن میڈ اپنی مدافعت کی کوشش کرے گا۔ یہ خط پڑھ کر وہ مجھ سے نفرت کرنے لگے گا۔ اس خط سے اس میں بددلی کے جذبات ابھریں گے۔ جرنیل کی حیثیت سے اس کی آئندہ افادیت کم ہو جائے گی اور شاید وہ تنگ آ کر فوج سے استعفیٰ دے دے۔"

لہٰذا جیسا کہ میں پہلے کہہ چکا ہوں لنکن نے یہ خط ایک طرف رکھ دیا۔ اس لئے کہ اسے اس امر کا تلخ تجربہ ہو چکا تھا کہ سخت تنقید اور سرزنش کا نتیجہ بالآخر کچھ نہیں نکلتا۔

تھیوڈور روز ویلٹ کا کہنا ہے کہ جب وہ صدر تھا اور اسے کوئی مشکل مرحلہ پیش آ جاتا تو وہ اپنی آرام کرسی پر تکیہ لگا کر بیٹھ جاتا اور لنکن کی قد آدم تصویر کی طرف دیکھا کرتا تھا جو اس کی میز کے اوپر وائٹ ہاؤس میں آویزاں تھی اور اپنے دل سے یہ سوال کیا کرتا تھا۔ اگر اس وقت میری جگہ لنکن ہوتا تو اس موقعے پر کیا کرتا؟ وہ کس طرح اس مسئلے کو حل کرتا؟"

آئندہ جب کبھی کسی کو سرزنش کرنے کا موقع آئے تو ہمیں بھی اپنے کسی عظیم الشان رہنما کی تصویر کی طرف دیکھنا چاہئے اور دریافت کرنا چاہئے "اگر اس شخص کو یہ مسئلہ پیش آتا تو وہ کس طرح اس کا حل کرتا؟"

"کیا آپ کسی شخص کی کایا پلٹنا چاہتے ہیں یا اس کی عادات کو باقاعدہ کر کے اس کی اصلاح کرنا چاہتے ہیں۔ ایسا ہے تو بڑی اچھی بات ہے۔ میں اس کے حق میں ہوں۔ لیکن اس کا تجربہ آپ اپنی ذات سے کیوں نہ شروع کریں تھوڑا سا خود غرض بننے میں کوئی حرج نہیں۔ زیادہ مفید تو یہی ہے کہ آپ دوسروں کو سنوارنے سے قبل اپنی اصلاح کریں۔ اس

Marfat.com
Marfat.com

کوشش میں کامیابی کا امکان کہیں زیادہ ہے۔"

براؤننگ کا مقولہ ہے۔ "جب انسان خود اپنے نفس سے جنگ کرتا ہے تو اس کی قدر و قیمت بڑھتی ہے۔" شاید آپ کو تکمیل ذات کے سلسلے میں سال بھر کا عرصہ لگے گا۔ پھر آپ طویل چھٹی کا زمانہ گذار سکتے ہیں اور نئے سال میں دوسروں کی اصلاح و تنقید اپنے ذمے لے سکتے ہیں۔ یعنی پہلے اپنی تکمیل کیجئے۔

کنفیوشس کہتا ہے۔ "جب تمہاری اپنی دہلیز غلیظ ہے تو اپنے ہمسائے کے متعلق یہ شکایت نہ کرو کہ کاہلی کی وجہ سے اس کی چھت ابھی تک برف سے ڈھکی ہے۔"

میں ابھی نوجوان ہی تھا اور لوگوں کو متاثر کرنے کے لئے بڑی جدوجہد کر رہا تھا کہ میں نے نامور امریکی مصنف رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ کے نام ایک احمقانہ خط لکھا۔ میں مصنفین کے متعلق اپنے رسالے کے لئے ایک مضمون تیار کر رہا تھا۔ میں نے ڈیوس سے دریافت کیا تھا کہ اس کے لکھنے کا طریقہ کیا تھا۔ چند ہفتے قبل مجھے ایک شخص نے خط لکھا تھا۔ جس کے نیچے یہ الفاظ درج تھے۔ "خط پر نظرثانی نہیں کی جا سکی۔" میں اس سے بہت متاثر ہوا اور سمجھا تھا کہ لکھنے والا کوئی بڑا نامی گرامی اور نہایت مصروف آدمی ہے۔ میں بالکل مصروف آدمی نہیں تھا۔ لیکن پھر بھی رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ پر رعب ڈالنے کے لئے میں نے خط کو ان الفاظ پر ختم کیا۔

منطقی قسم کی مخلوق سے معاملہ نہیں کر رہے ہیں بلکہ ہمارا معاملہ جذباتی مخلوق سے ہے۔ وہ مخلوق جس کے سینے میں تعصبات ابل رہے ہیں۔ غرور بھی ہے اور تکبر بھی۔

نکتہ چینی نہایت خطرناک شعلہ ہے۔ ایسا شعلہ جو غرور کے بارود خانے میں دھماکا پیدا کر دیتا ہے۔ ایسا دھماکا جو موت کے منہ میں دھکیل دیتا ہے۔ مثال کے طور پر جنرل لیو فاروڈ پر نکتہ چینی ہوئی اور وہ فوج کو اس کی قیادت میں فرانس جانے سے روک دیا گیا۔ اس کے غرور کو ایسا صدمہ پہنچا کہ اسی حادثے سے وہ مر گیا۔

ٹامس ہارڈی نے اپنے بہترین ناولوں سے انگریزی ادب میں بیش بہا اضافہ کیا ہے۔ لیکن اس پر اس قدر تلخ نکتہ چینی ہوئی کہ اس نے تخیلی افسانے لکھنے بند کر دیے۔ اسی نکتہ چینی نے نامور انگریز شاعر ٹامس چیٹرٹن کو خودکشی پر مجبور کر دیا۔

بنجمن فرینکلن جو اپنے ایام شباب میں بالکل سیدھا سادا آدمی تھا ایسا چلتا پرزہ ہو گیا اور لوگوں سے معاملہ کرنے میں اتنا ماہر ہو گیا کہ اسے فرانس میں امریکہ کا سفیر بنا کر بھیجا گیا

Marfat.com
Marfat.com

تھا- اس کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ اس نے کہا تھا- "میں کسی آدمی کی برائی نہیں کرتا- البتہ ہر ایک کی جو خوبیاں میرے علم میں ہیں- وہ بیان کرتا ہوں-"

ہر بیوقوف نکتہ چینی، مذمت اور شکایت کرنے کا اہل ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے بھی ہیں-

لیکن الہام و تفہیم اور عفو و درگذر کے لئے سیرت کی پختگی اور نفس پر قابو پانے کی ضرورت ہے-

کارلائل کہتا ہے- "بڑا آدمی چھوٹوں سے برتاؤ کرتے وقت بھی اپنی بڑائی کا اظہار کرتا ہے-"

لوگوں کی مذمت کرنے سے پہلے ہمیں انہیں سمجھنے کی کوشش کرنی چاہئے ہمیں یہ جاننا چاہئے کہ جو کچھ وہ کرتے ہیں کیوں کرتے ہیں- یہ بات نکتہ چینی کی بہ نسبت زیادہ مفید اور خوشگوار ہے اور اس سے ہمدردی، بردباری اور شفقت پیدا ہوتی ہے- "سب کو جاننا سب کو معاف کر دینے کے مترادف ہے-" ڈاکٹر جانسن نے کہا تھا- "جب تک انسان موت کی منزل تک نہیں پہنچ جاتا خود خدا بھی اس کے اعمال کا محاسبہ نہیں کرتا اس لئے آپ اور میں ایسا کیوں کریں؟"

○

Marfat.com
Marfat.com

کامیاب تعلقات کا راز اعظم

دنیا میں ہر کسی سے اپنی مرضی کے مطابق کام لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے----
آپ نے شاید ہی کبھی سوچا ہو---- واقعی صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ ہے کہ دوسرے شخص میں وہ کام کرنے کی خواہش پیدا کر دیں۔ جو آپ اس سے لینا چاہتے ہیں۔

یاد رکھئے۔ اس کے علاوہ کوئی اور طریقہ نہیں ہے۔ البتہ آپ کسی شخص کی کنپٹی پر پستول رکھ کر اسے اپنی گھڑی آپ کے حوالے کرنے پر مائل کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے کسی ملازم کو گولی سے اڑا دینے کی دھمکی دے کر اس کا اشتراک عمل حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن صرف اسی وقت تک جب تک کہ آپ یہ غیر اخلاقی طریقہ اختیار کرتے ہیں۔ آپ کسی بچے سے ڈرا دھمکا کر اپنی مرضی کے مطابق کام لے سکتے ہیں۔ لیکن ایسے جابرانہ طریقوں کا ردعمل بہت ہی خراب ہوتا ہے۔ کسی کے لئے آپ سے خدمت لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ ہے کہ وہ آپ کی خواہش کو پورا کرے۔

آپ کیا چاہتے ہیں؟

بیسویں صدی کے مشہور ترین ماہر نفسیات سگمنڈ فرائڈ کہتے ہیں کہ ہمارے ہر فعل کے دو محرک ہوا کرتے ہیں۔ جنسی خواہش اور بڑا بننے کی امنگ۔

امریکہ کے بہت بڑے فلسفی پروفیسر جان ڈیوی' اسی بات کو ذرا دوسرے لفظوں میں بیان کرتے ہیں۔ وہ کہتے ہیں کہ انسانی فطرت کی سب سے بڑی خواہش "اہم بننے کی امنگ" ہے۔ اس جملے کو یاد رکھئے۔ "اہم بننے کی امنگ۔" یہ بہت ضروری جملہ ہے۔ اس کتاب میں اس کا ذکر بار بار آئے گا۔

آپ کیا چاہتے ہیں؟ آپ سب کچھ نہیں چاہتے۔ صرف چند چیزیں ایسی ہیں جن کی آپ کو خواہش ہے اور انہیں آپ اس شدت سے چاہتے ہیں کہ آپ کی ضرورت سے انکار نہیں کیا جا سکتا۔ یہ چند چیزیں تقریباً ہر صحت مند بالغ شخص چاہتا ہے:

1- صحت اور جان کی حفاظت
2- خوراک

Marfat.com
Marfat.com

3- نیند
4- روپیہ اور روپے سے خریدی جانے والی چیزیں۔
5- موت کے بعد کی زندگی۔
6- جنسی خواہش کی تسکین
7- بچوں کی خوشحالی
8- بڑائی کا احساس

تقریباً یہ سبھی خواہشیں پوری ہو جاتی ہیں۔ ان میں سے ایک خواہش ایسی ہے جو تقریباً اتنی ہی شدید اور لازمی ہے۔ جتنی طعام یا نیند کی خواہش لیکن اس کی تکمیل شاید ہی کبھی ہوتی ہو اور وہ ہے جسے فرائڈ "بڑا بننے کی امنگ" کہتا ہے اور ڈیوی "اہم بننے کی امنگ۔"

ایک مرتبہ لنکن نے ایک خط کا آغاز یوں کیا۔ "ہر آدمی ستائش پسند ہے"۔

ولیم جیمز نے ایک مرتبہ کہا۔ "انسانی فطرت کی سب سے بڑی آرزو تو قدر شناسی کی بھوک ہے۔" یاد رکھئے۔ انہوں نے قدر شناسی کی "خواہش" یا "تمنا" یا "آرزو" نہیں بلکہ قدر شناسی کی "بھوک" کہا ہے۔

تو یہ ہے انسان کی مستقل اور اہم بھوک۔ جو آدمی اس بھوک کی تسکین کرنا چاہتا ہے وہ لوگوں کو اپنی مٹھی میں رکھتا ہے اور ان سے ہر کام لے سکتا ہے۔ ایسے آدمی کی موت کا ہر شخص کو افسوس ہوتا ہے۔

انسان کی حیوانات پر فضیلت کی ایک بڑی امتیازی خصوصیت اس کا احساس برتری بھی ہے۔ مثال کے طور پر جب میں مسوری میں اپنے باپ کے ساتھ کھیتی باڑی کا کام کیا کرتا تھا تو میرے والد مذبح خانے کے لئے ڈیورک جرسی کی نسل کے سؤر اور اعلیٰ نسل کے مویشی بھی پالا کرتے تھے۔ ہم اپنے سور اور مویشی مڈل ویسٹ کے دیہاتی میلوں اور مویشیوں کی نمائشوں میں لے جایا کرتے تھے۔ اس طرح ہم نے بیسیوں انعام جیتے۔ میرے والدین نیلے نیلے تمغوں کو ململ کی ایک سفید چادر میں ٹانک دیا کرتے تھے۔ جب کبھی ہمارے یہاں کوئی دوست یا مہمان آتا۔ تو وہ سفید ململ کی یہ لمبی سی چادر نکال لاتے اور ہم دونوں اس چادر کو کناروں سے پکڑ کر ان لوگوں کو تمغے دکھایا کرتے۔

سوروں کو ان تمغوں کی مطلق کوئی پروا نہ تھی جو انہوں نے جیتے تھے لیکن والد صاحب کو ان کی بہت قدر تھی۔ کیونکہ ان انعامات سے ان کے احساس برتری کی تسکین ہو جاتی تھی۔

Marfat.com
Marfat.com

اگر ہمارے آباؤ اجداد میں بڑا بننے کی دل سوز امنگ نہ ہوتی تو تہذیب کا وجود ناممکن ہوتا اس امنگ کے بغیر ہم نرے حیوان ہوتے۔

بڑا بننے کی اسی خواہش نے ایک بقال کے غریب تربیت نایافتہ کو قانون کی چند کتابوں کے مطالعے پر مجبور کیا جو اسے ایک گھر کے کباڑ خانے' یعنی احساس برتری اس نے دو روپے کے عوض خریدا تھا۔ شاید آپ نے بقال کے اس غیم کا ذکر سنا ہو گا۔ اس کا نام لنکن تھا۔

یہی احساس برتری کا جذبہ تھا جس نے ڈکنز کو اپنے غیر فانی ناول لکھنے پر ابھارا۔ اسی جذبے نے سر کرسٹوفررین کو سنگ تراشی کے بہترین نمونے پیش کرنے پر اکسایا۔ اسی جذبے نے راک فیلر کو اپنی ضرورت سے زائد اربوں روپے جمع کرنے پر مجبور کیا اور یہی وہ خواہش ہے۔ جس کے تحت آپ کے شہر کے بڑے رئیس ایسی عمارات تعمیر کراتے ہیں جو ان کی اپنی ضروریات سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔

یہی امنگ آپ کو نئے سے نئے فیشن کا لباس پہننے' جدید سے جدید ماڈل کی کار خریدنے اور اپنے تیز فہم بچوں کی تعریفیں کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

یہی آرزو بہت سے لڑکوں میں بدمعاش' قاتل اور ڈاکو بننے کا شوق پیدا کرتی ہے۔ نیویارک کے سابقہ پولیس کمشنر ای۔ پی۔ میول رونی کہتے ہیں۔ "آج کا ہر نوجوان مجرم' خود پسندی کا مارا ہوتا ہے۔ گرفتاری کے بعد ان کی پہلی درخواست ان اخبارات کا مطالعہ ہوتا ہے جو انہیں ہیرو بنا کر پیش کرتے ہیں۔ جتنا عرصہ ان کی تصویریں اخبارات میں آئن اسٹائن' لنڈ برگ' توسکانینی یا روز و بیلٹ جیسی مشہور ہستیوں کی تصویروں کی طرح چھپتی رہتی ہیں۔ اتنا عرصہ بجلی کی پھانسی والی گرم نشست کا خیال ان کے ذہنوں کے قریب نہیں پھٹکتا۔"

اگر مجھے آپ یہ بتا دیں کہ آپ اپنے احساس برتری کی کس طرح تسکین کرتے ہیں تو میں فوراً بتا سکتا ہوں کہ آپ کون ہیں۔ ہماری سیرت کی تعمیر اسی بنیاد پر ہوتی ہے۔ کسی شخص کے متعلق سب سے اہم بات یہی ہے۔ مثال کے طور پر جان ڈی راک فیلر چین کے مشہور شہر پیکنگ میں جدید طرز کے ہسپتال کی تعمیر کے لئے روپیہ دے کر ان کروڑوں غریب چینیوں کی امداد کر کے جنہیں نہ وہ جانتے ہیں اور نہ کبھی جان سکیں گے' اپنے آپ کو بڑا آدمی خیال کرتے ہیں۔ اس کے برعکس ڈلنگر نے بنک لوٹ کر اور قاتل بن کر اپنے آپ کو بڑا محسوس کیا۔ جب پولیس اس کا پیچھا کر رہی تھی تو وہ ایک زمیندار کے گھر جا گھسا اور کہا۔ "میں ڈلنگر ہوں۔" اسے ناز تھا کہ وہ اپنے وقت میں لوگوں کا اول نمبر کا دشمن ہے۔ اس نے کہا۔ "میں آپ کو نقصان نہیں پہنچاؤں گا۔ میں ڈلنگر ہوں۔"

Marfat.com
Marfat.com

البتہ ڈلنگر اور راک فیلر میں یہی فرق ہے کہ انہوں نے بڑا بننے کی خواہش کی تسکین کے لئے کیا راستہ اختیار کیا۔ تاریخ ایسے مشہور افراد کی مثالوں سے بھری پڑی ہے جو بڑا بننے کی انتھک کوشش کرتے رہے۔ حتیٰ کہ جارج واشنگٹن بھی اپنے آپ کو "جناب' عالی ہمت' صدر ریاست ہائے متحدہ امریکہ" کہلانا پسند کرتے تھے۔ کولمبس نے "امیرالبحر و وائسرائے ہند" کے خطاب کی درخواست کی تھی۔ کیتھرائن ان خطوں کو کھولتی بھی نہ تھی۔ جن پر سرنامہ کے طور پر "ملکہ معظمہ" نہ لکھا ہوتا تھا۔ مسز لنکن وائٹ ہاؤس میں مسز گرانٹ پر یہ کہہ کر برس پڑیں کہ "میری اجازت کے بغیر تم نے میرے سامنے بیٹھنے کی جرات کیسے کی؟" ہمارے یہاں کے کروڑ پتی سرمایہ داروں نے امیرالبحر بائرڈ کی قطب شمالی کی مہم کے لئے اس وعدے پر روپیہ دیا کہ وہ برفانی پہاڑوں کے سلسلوں کو ان کے نام سے موسوم کرے گا۔ وکٹر ہیوگو کا خیال تھا کہ اس کی حوصلہ افزائی جب ہی ہو سکتی ہے کہ پیرس شہر کا نام بدل کر اس کے نام پر رکھا جائے۔ یہاں تک کہ شیکسپیئر جیسے دنیا کے سب سے بڑے فن کار نے بھی اپنے خاندان کی شان و شوکت میں چار چاند لگانے کے لئے شاہی ڈھال حاصل کی جس پر اس کے خاندان کا "نشان خصوصی" کھدا تھا۔

بعض اوقات لوگ ہمدردی' توجہ حاصل کرنے کی خاطر اور احساس برتری کی تسکین کے لئے اپاہج بن جاتے ہیں۔ مسز میک کنلی اس بات میں بڑائی محسوس کرتی تھی کہ اس کا شوہر' صدر امریکہ اہم ملکی معاملات پس پشت ڈالے مسلسل کئی گھنٹوں تک اس کے بستر پر ایک بازو اس پر رکھے ہوئے اس کے پاس لیٹا رہے اور اسے تھپک تھپک کر سلاتا رہے۔ وہ اپنے شوہر کی توجہ کی اس قدر بھوکی تھی کہ اس نے اپنے شوہر کو اس وقت تک وہاں سے جانے نہ دیا۔ جب تک کہ اس نے دانتوں کے ڈاکٹر سے اپنا نیا دانت نہ لگوا لیا۔ ایک دفعہ تو اس نے طوفان ہی برپا کر دیا جبکہ اس کے شوہر کو جان ہے سے مقررہ وقت پر ملاقات کرنے کی غرض سے مجبوراً" اپنی اہلیہ محترمہ کو ڈاکٹر کے پاس اکیلی چھوڑ کر جانا پڑا۔

ایک مرتبہ میری رابرٹس وائن ہارٹ نے مجھ سے ایک خوبصورت اور بھلی چنگی اور نوجوان عورت کا ذکر کیا جو اپنے بڑائی کے جذبے کی خاطر اپاہج بن گئی۔ مسز رائن ہارٹ نے کہا۔ "وہ عورت محبت میں مسلسل ناکام ہوتی رہی اور ایک دن بالکل مایوس ہو گئی کہ اب شاید اس کی شادی نہ ہو سکے۔ اس کی نگاہوں کے سامنے سالہا سال کی تنہائیاں تھیں اور مستقبل میں امید کی کوئی کرن نظر نہ آئی تھی۔ وہ اسی فکر میں صاحب فراش ہو گئی اور متواتر دس سال تک اس کی بوڑھی ماں تیسری منزل پر اس کی تیمارداری کرنے' کھانے کے برتن

Marfat.com
Marfat.com

لے جانے' دوا پلانے کی مصیبت سہتی رہی۔ اتفاقاً" ایک دن بوڑھی ماں تھک ہار کر گر پڑی اور اللہ میاں کو پیاری ہو گئی۔ نوجوان عورت نے چند ہفتے تو اسی حالت میں جوں توں کر کے گذار دیئے۔ پھر ایک دن وہ اچانک اٹھ کھڑی ہوئی' لباس پہنا اور دوبارہ باقاعدہ زندگی بسر کرنا شروع کر دی۔"

کچھ ماہرین تو یہاں تک کہتے ہیں کہ اگر بعض لوگوں کو حقیقی دنیا میں برتری کا احساس نصیب نہ ہو تو وہ اسے دیوانگی کے خواب زار میں تلاش کرنے کی غرض سے پاگل ہو جائیں۔ امریکی ہسپتالوں میں سب سے زیادہ تعداد ان مریضوں کی ہے جو دماغی بیماریوں میں مبتلا ہیں۔ اگر آپ کی عمر پندرہ سال سے زیادہ ہے اور آپ نیویارک اسٹیٹ میں رہ رہے ہیں تو پانچ فی صدی اس بات کا امکان ہے کہ آپ اپنی زندگی کے سات سال کسی دماغی ہسپتال میں گذاریں گے۔

دیوانگی کا سبب کیا ہے؟

کوئی شخص بھی اس قسم کے پیچیدہ سوال کا جواب آسانی سے نہیں دے سکتا۔ لیکن ہمیں علم ہے کہ بعض بیماریاں مثلاً آتشک ذہن کے خلیوں کو توڑ کر ضائع کر دیتی ہیں اور اس طرح دیوانگی کی موجب بنتی ہیں۔ دراصل آدھی سے زیادہ دماغی بیماریوں کا سبب دماغی صدمے' شراب نوشی' جراثیم کے ذریعے ذہن کا زہر آلود ہو جانا اور دماغ کا زخمی ہو جانا ہے۔ لیکن آدھی دماغی بیماریوں کی وجہ؟ یہی وجہ اس قصے کا درد ناک پہلو ہے۔ باقی ماندہ آدھے دماغی مریضوں کی تعداد کے دماغ میں کوئی عضوی خرابی نہیں ہوتی۔ پوسٹ مارٹم کے دوران میں ان کے دماغ کی رگیں بڑی سے بڑی طاقت والی خوردبین سے بھی دیکھی گئی ہیں۔ لیکن ان کے دماغ بظاہر بالکل اسی طرح صحیح و سالم نظر آئے جیسے کہ ہمارے اور آپ کے ہیں۔

پھر یہ لوگ پاگل کیوں کر ہوئے؟

میں نے حال ہی میں یہ سوال پاگلوں کے ایک بہت بڑے ہسپتال کے بڑے ڈاکٹر سے کیا۔ یہ ڈاکٹر صاحب دیوانگی کے علم میں ماہر ہونے کی بنا پر بڑے سے بڑا خطاب اور بڑے سے بڑا انعام حاصل کر چکے ہیں۔ انہوں نے مجھے صاف لفظوں میں بتا دیا کہ انہیں یہ علم نہیں ہے کہ لوگ کیوں کر پاگل ہو جاتے ہیں۔ ٹھیک طرح سے کوئی بھی نہیں جانتا۔ لیکن انہوں نے یہ بات ضرور بتائی کہ بہت سے پاگل ہونے والے لوگ دیوانگی میں احساس برتری کی تسکین حاصل کرتے ہیں۔ کیونکہ اصلی زندگی میں وہ اپنے اس جذبے کی تسکین نہ کر سکے۔ انہوں نے کہا۔ "میرے زیر علاج اس وقت ایک مریضہ ہے جس کی شادی ایک

Marfat.com
Marfat.com

زبردست المیہ ثابت ہوئی۔ وہ محبت، جنسی تسکین، بچے اور سماجی عزت کی بھوکی تھی۔ لیکن زندگی نے اس کی تمام امیدوں پر پانی پھیر دیا۔ اس کا خاوند اس سے محبت نہ کر سکا اور اس نے اس کے ساتھ بیٹھ کر کھانے پینے سے بھی انکار کر دیا۔ وہ "حکماً" اپنا کھانا اوپر کی منزل میں منگوا کر کھانے لگا۔ اس کی کوئی اولاد نہیں تھی۔ نہ کوئی سماجی مرتبہ تھا۔ لہٰذا وہ پاگل ہو گئی۔ اس نے اپنے تخیل میں اپنے خاوند کو طلاق دے دی اور اپنے آپ کو اسی نام سے پکارنے لگی جو نام اس کے والدین نے رکھا تھا۔ آج کل وہ یہ خیال کرتی ہے کہ وہ ایک اعلیٰ انگریزی خاندان میں بیاہی گئی ہے اور وہ اپنے آپ کو لیڈی اسمتھ پکارا جانے پر اصرار کرتی ہے۔"

اس نے مزید کہا۔ "جہاں تک بچوں کا تعلق ہے۔ اس کا خیال ہے کہ وہ ہر رات ایک نئے بچے کو جنم دیتی ہے۔ میں جب بھی اسے دیکھنے جاتا ہوں وہ کہتی ہے۔ "ڈاکٹر! کل رات میں نے ایک بچہ جنا۔" زندگی نے ایک مرتبہ اس کے خوابوں کے جہاز کو حقیقت کی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش کر دیا لیکن دیوانگی کے روشن و عجیب و غریب جزیروں میں اس کے تمام جہاز لہلہاتے بادبانوں اور مستولوں سے ٹکرانے والی تند ہواؤں کے نغموں سمیت بندرگاہوں میں دوڑتے پھرتے ہیں۔

کتنا المناک واقعہ ہے۔ اس سے بڑا المیہ میرے علم میں نہیں۔ اس نوجوان عورت کے طبیب نے مجھ سے کہا۔ "اگر میری طاقت میں اس کا علاج ہو اور میں پھر سے اسے صحیح الذہن بنانے کے قابل بھی ہوں تو میں ہرگز ایسا نہ کروں گا۔ وہ اپنی موجودہ حالت میں بہت زیادہ خوش ہے۔"

اجتماعی زندگی میں پاگل لوگ ہم اور آپ سے زیادہ خوش باش ہوتے ہیں۔ اکثر اپنی دیوانگی سے لطف اٹھاتے ہیں اور کیوں نہ ہو۔ انہوں نے اپنے مسائل حل کر لئے ہیں۔ وہ آپ کو دس لاکھ روپے کا چیک کاٹ کر دے دیں گے یا آپ کو آغا خاں سے ملنے کے لئے تعارفی خط دے دیں گے۔ انہوں نے اپنی خود ساختہ خوابوں کی دنیا میں اپنے اس احساس برتری کے جذبے کی تسکین کا سامان مہیا کر لیا ہے جس کے وہ اس قدر متمنی تھے۔

اگر لوگ بڑائی کے اتنے بھوکے ہیں کہ وہ اسے حاصل کرنے کے لئے سچ مچ پاگل ہو جاتے ہیں تو خیال کیجئے کہ ہم لوگوں کے پاگل ہونے سے پہلے ان کی جائز قدر شناسی اور ستائش سے کیا کچھ معجزے سرانجام نہیں دے سکتے۔

جہاں تک مجھے معلوم ہے۔ آج تک دنیا میں صرف دو ہی ایسے شخص گذرے ہیں جن

Marfat.com
Marfat.com

کو چالیس لاکھ روپے سالانہ تنخواہ ملتی تھی اور ان کے نام ہیں والٹر کرائسلر اور چارلس شواب۔

کیا وجہ تھی کہ مسٹر شواب کو چالیس لاکھ روپے سالانہ یا گیارہ ہزار روپے روزانہ سے بھی زیادہ تنخواہ ملتی تھی۔ آخر کیوں؟

کیا اس لئے کہ شواب ایک غیر معمولی ذہانت کا مالک تھا؟ نہیں۔ تو پھر کیا اس لئے کہ وہ دوسرے لوگوں کے مقابلے میں فولاد سازی کا کام زیادہ اچھی طرح جانتا تھا؟ یہ بھی نہیں۔ خود شواب نے ایک مرتبہ مجھے بتایا تھا کہ اس کے ماتحت ایسے لوگ کام کرتے ہیں جو اس کی بہ نسبت فولاد سازی کے کہیں بڑے ماہر ہیں۔

شواب کا کہنا ہے کہ اسے اتنی بڑی رقم محض اس لئے ملتی ہے۔ کہ وہ لوگوں سے برتاؤ کرنے کا طریقہ جانتا تھا۔ میں نے اس سے دریافت کیا کہ وہ طریقہ کیا ہے؟ وہ راز اس کے اپنے لفظوں میں درج ذیل ہے۔ میرے خیال میں ان لفظوں کو پیتل میں کھدوا کر ملک بھر کے ہر گھر، ہر اسکول، ہر دفتر اور ہر دکان میں لٹکانا چاہئے۔ اسکول کے بچوں کو لاطینی گرائمر کی گردانیں یا برازیل میں بارش کی سالانہ مقدار رٹنے کے بجائے ان لفظوں کو حفظ کرنا چاہئے۔ یہ لفظ جادو کی تاثیر رکھتے ہیں کہ ہم ان کے مطابق زندگی بسر کرنے کی کوشش کریں تو ہماری زندگی میں ایک بڑا انقلاب آ جائے۔

شواب نے کہا۔ "میرا سب سے بڑا سرمایہ میری وہ قابلیت ہے جس کے ذریعے میں لوگوں میں امنگ پیدا کرتا ہوں اور کسی شخص کے جوہر کو ابھارنے کا ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے تعریف و تحسین اور حوصلہ افزائی۔

"کسی آدمی کی امنگوں کو ختم کرنے کے لئے اس کے طرز عمل کی نکتہ چینی سے بری کوئی چیز نہیں۔ میں کبھی کسی پر نکتہ چینی نہیں کرتا۔ لوگوں میں کام کی تحریک پیدا کرنا میرا فرض ہے۔ لہٰذا میں عیب جوئی سے نفرت کرتا ہوں۔ اگر مجھے کسی میں کوئی بات پسند آ جائے تو میں جی بھر کے داد دیتا ہوں اور دل کھول کر تعریف کرتا ہوں۔"

یہ ہے شواب کا طریقہ کار۔ لیکن ہم میں سے تقریباً ہر شخص کیا کرتا ہے؟ اس سے بالکل الٹ۔ اگر اسے کوئی چیز پسند نہ آئے تو بلبلا اٹھتا ہے لیکن اگر اسے کوئی چیز اچھی لگے تو منہ سے کچھ نہیں کہتا۔

شواب نے کہا۔ "میرے تعلقات کا دائرہ بہت وسیع ہے۔ دنیا کے مختلف ملکوں کے بڑے بڑے لوگوں سے میرا میل جول ہے۔ میرا تجربہ یہی ہے کہ بڑے اور اعلیٰ مرتبے والے

Marfat.com
Marfat.com

لوگوں نے بھی تحسین اور داد کی خاطر پہلے کی بہ نسبت کہیں بہتر کام کیا ہے اور زیادہ جانفشانی برتی ہے۔"

اس نے یہ بھی بتایا کہ اینڈریو کارنیگی کی بے مثال کامیابی کا سب سے بڑا سبب کیا تھا۔ کارنیگی اپنے ساتھیوں کی تعریف ان کے سامنے بھی اور ان کی غیر حاضری میں بھی کیا کرتا تھا۔ یہاں تک کہ کارنیگی نے اپنے سنگ مزار پر بھی اپنے ساتھیوں کی تعریف لکھوائی۔ اس نے اپنے لئے جیتے جی یہ کتبہ لکھا۔ "یہاں وہ آدمی آرام کر رہا ہے جو اپنے سے قابل لوگوں کو بھی اپنے گرد جمع رکھنے کا راز جانتا تھا۔"

یہی تعریف ہی ایسا راز تھا۔ جس کی بدولت راک فیلر لوگوں پر آسانی سے قابو پا لیا کرتا تھا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ اس کے ایک حصہ دار ایڈورڈ ڈی بڈ فورڈ نے ایک کاریگر کو سخت سست کہا۔ چنانچہ اس سال مال پہلے جیسا اچھا تیار نہ ہوا اور جنوبی امریکہ میں اس کی اتنی کھپت نہ ہوئی۔ اس طرح کمپنی کو کئی لاکھ روپے کا گھاٹا پڑا۔ راک فیلر اپنے حصے دار پر نکتہ چینی بھی کر سکتا تھا۔ لیکن اسے معلوم تھا کہ اس نے اپنی سمجھ کے مطابق اچھا کیا ہے۔ لہذا اس بات کو اٹھایا نہیں گیا۔ راک فیلر نے کوئی نہ کوئی تعریف کا پہلو ڈھونڈ نکالا۔ اس نے بیڈ فورڈ کو مبارک باد دی کہ اسے لگائے ہوئے سرمائے پر ساٹھ فی صدی بچت ہوئی۔ اس نے کہا۔ "یہ بہت شاندار کامیابی ہے۔ اتنی کامیابی ہمیں شاذ و نادر ہی نصیب ہوتی ہے۔"

زائیگ فیلڈ ایک ایسا اچھا منتظم اور قابل کاروباری گزرا ہے۔ جس نے فلم سازی کی صنعت میں تھیٹر کی بے انداز مقبولیت کو مات کیا ہے۔ اس کامیابی کا راز یہ تھا کہ اس میں لڑکیوں کی تحسین و تعریف کرنے کی صلاحیت تھی۔ وہ عام طور پر کوئی چھوٹی سی لڑکی ڈھونڈ نکالتا۔ جس پر کوئی دوبارہ نظر ڈالنا بھی پسند نہ کرتا اور اسے اسٹیج پر لا کر ترغیب اور کشش کا حیرت خیز نمونہ بنا دیتا۔ خوشنودی اور اعتماد کی قدر کو پہچانتے ہوئے وہ صرف اپنی توجہ لطف تعریف و توصیف سے ہر عورت میں پہلے سے زیادہ خوبصورتی کا احساس پیدا کر دیتا تھا۔ وہ ایک پختہ کار آدمی تھا۔ وہ گانے والی لڑکیوں کی آمدنی ایک سو سے پانچ سو روپے فی ہفتہ تک بڑھا دیتا تھا۔ وہ کم درجے کے لوگوں کا زبردست مددگار تھا۔ اپنی فلم کی افتتاح کی شب کو اس نے فلم میں حصہ لینے والے تمام ستاروں کو تار دے کر بلایا اور اس نے ہر گانے والی لڑکی کو امریکہ کی خوبصورت ترین عورتوں کے ساتھ بٹھایا اور دعوت کھلائی۔

ایک مرتبہ مجھ پر روزہ رکھنے کی خواہش نے غلبہ کیا اور میں نے متواتر چھ دن رات کچھ

Marfat.com
Marfat.com

نہ کھایا۔ یہ کوئی مشکل بات نہ تھی۔ میں نے چھٹے دن کے خاتمے پر دوسرے دن کے مقابلے میں بہت کم بھوک محسوس کی۔ تاہم مجھے علم ہے کہ دنیا میں ایسے لوگ بھی ہیں کہ اگر ان کے اہل و عیال یا نوکروں کو ایک دن فاقہ کرنا پڑے تو وہ اس کو بہت بڑا جرم خیال کریں گے۔ کیا وہی لوگ اپنے اہل و عیال یا نوکروں کو ایک دن تو کیا مہینوں بلکہ بعض اوقات برسوں بلکہ عمروں تک پرخلوص دلجوئی سے محروم رکھیں گے۔ وہ یہ بھول جاتے ہیں کہ لوگ تحسین اور تعریف کے بھی اتنے ہی بھوکے ہوتے ہیں جتنے خوراک کے۔

جب الفریڈ لیونٹ نے فلم "دی یونین ان وی آنا" میں ہیرو کا رول ادا کیا تو اس نے کہا۔ "میری سب سے بڑی حاجت اپنی خودی کی پرورش ہے۔"

ہم اپنے بچوں' دوستوں اور نوکروں کے جسموں کی پرورش کرتے ہیں۔ لیکن ہم ان کی خودی کی شاید ہی کبھی پرورش کرتے ہوں۔ ہم ان کی طاقت بڑھانے کے لئے انہیں بھنا ہوا گوشت اور سبزیاں کھلاتے ہیں۔ لیکن ہم انہیں تحسین و تعریف کے نرم الفاظ سے محروم رکھتے ہیں جو ان کی یادوں میں سالہا سال تک صبح کے ستاروں کے گیتوں کی طرح کھنکتے رہیں۔

بعض قاری ان سطور کو پڑھتے وقت خیال کرتے ہوں گے۔ "یہ سب دقیانوسی بکواس ہے خوشامد' چاپلوسی اور جھوٹ۔ میں یہ سب حربے آزما چکا ہوں۔ یہ سب ناکارہ ہیں۔ خاص طور پر یہ سمجھ دار آدمیوں پر تو بالکل ہی بے اثر ہیں۔"

خوشامد سے سمجھ دار لوگ واقعی متاثر نہیں ہوتے۔ کیونکہ خوشامد اکثر خود غرضانہ بے خلوص اور سپاٹ ثابت ہوتی ہے۔ اسے بے اثر ہی ثابت ہونا چاہئے اور بیشتر ایسا ہی ہوتا ہے۔ یہ بھی درست ہے کہ بعض لوگ اتنے بھوکے ہوتے ہیں کہ گھٹیا چاپلوسی کو بھی بڑی چاہ سے ہضم کر جاتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے ایک فاقوں مرتا انسان گھاس تک کھا جاتا ہے۔

پھر کیا بات ہے مڈوانی برادران نے شادی اور نکاح کے سلسلے میں اتنی شاندار کامیابیاں حاصل کیں؟ یہ نام نہاد "شہزادے" کس طرح دو مشہور اور خوبصورت ترین فلمی ستاروں کو ایک دنیا بھر کی حسین ترین اور کروڑ پتی عورت کو بار بار اپنے نکاح میں لانے میں کامیاب ہو گئے۔ وہ کس طرح اپنے اس مقصد کو حاصل کر سکے؟ اڈیلا راجرس سینٹ جان نے ایک مرتبہ اپنے ایک مقالے میں جو رسالہ "لبرٹی" میں شائع ہوا تھا لکھا تھا۔ "مڈوانی برادران پر عورتوں کی بے پناہ فریفتگی بہت سے افراد کے لئے ایک ناقابل فہم بات ہے۔"

Marfat.com
Marfat.com

ایک مرتبہ ایک مشہور و معروف خاتون' ایک فن کار اور مردوں کے ذوق کی مشہور مبصر پولا نیگری نے اس راز کی تشریح مجھ سے یوں کی۔ "مجھے اب تک جتنے مردوں سے ملنے کا اتفاق ہوا ہے۔ مدوانی برادران ان میں سب سے بڑھ کر خوشامد کے فن میں ماہر تھے اور یہ ایک ایسا فن ہے جو آج کی مادہ پرست اور مسخری دنیا میں سرے سے ناپید ہے۔ جہاں تک میرا علم ہے۔ میں یقین سے کہہ سکتی ہوں کہ عورتوں کے لئے ان بھائیوں میں کشش کا یہی راز ہے۔"

خوشامد سے تو ملکہ وکٹوریہ تک متاثر ہو جاتی تھی۔ ڈسرائیلی کا کہنا ہے کہ وہ ملکہ سے برتاؤ کرتے وقت بہت زیادہ خوشامد سے کام لیتا تھا۔ اس کے اپنے لفظوں میں وہ اکثر "بڑے بھونڈے طریقے سے ملکہ پر خوشامد کی تہوں کی تہیں چڑھا دیتا تھا۔" لیکن ڈسرائیلی نہایت مہذب' شائستہ اور ہوشیار آدمی تھا۔ اس نے سلطنت برطانیہ پر کئی سال تک حکومت کی۔ وہ اپنے فن میں بے نظیر تھا۔ یہ ضروری نہیں کہ جو چیز اس کے کام آتی تھی۔ وہ ہمیں بھی کام دے۔ انجام کار خوشامد فائدے کے بجائے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہے۔ خوشامد ایک کھوٹا سکہ ہے اور اگر آپ اسے بروقت چلاتے رہنے کی کوشش کرتے رہیں تو یہ آپ کو ایک دن مصیبت میں مبتلا کر سکتا ہے۔

پھر خوشامد اور تحسین میں کیا فرق ہے؟ جواب بہت آسان ہے۔ ان میں سے ایک پرخلوص اور ایک جھوٹی بات ہے۔ ایک دل کی آواز اور ایک زبانی جمع خرچ ہے۔ ایک خود غرضانہ اور دوسری بے لوث ہے۔ ایک کو ہر جگہ پسندیدگی کی نظروں سے دیکھا جاتا ہے اور دوسری کو نفرت کی نگاہ سے۔

حال ہی میں مجھے شہر میکسیکو میں چاپولٹی پیک کے محل میں جنرل اوبریگن کے مجسمے کو دیکھنے کا اتفاق ہوا۔ اس کے نیچے جنرل اوبریگن کے یہ فلسفیانہ الفاظ کندہ ہیں:

"حملہ آور دشمنوں سے مت گھبراؤ۔ لیکن خوشامدی دوستوں سے ڈرو۔"

آپ نے جو کچھ سمجھا تھا غلط تھا۔ میں خوشامد کا مشورہ ہرگز نہیں دے رہا ہوں۔ میں اس سے دور بھاگتا ہوں۔ میں ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔ مجھے یہ الفاظ دہرانے کی اجازت دیجئے۔ "میں واقعی ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔"

شہنشاہ جارج پنجم نے بکنگھم محل میں اپنے مطالعے کے کمرے میں چھ اصول لکھوا کر لٹکا رکھے تھے۔ ان میں سے ایک یہ تھا۔ "مجھے نہ نیاز مندی سکھاؤ نہ سستی چاپلوسی۔" خوشامد کی صحیح تعریف یہی ہے ——— سستی چاپلوسی۔

Marfat.com
Marfat.com

میں نے ایک مرتبہ کہیں خوشامد کی تعریف پڑھی تھی جسے یہاں دہرایا جانا چاہئے اور وہ یہ ہے۔ "خوشامد کے معنی ہیں دوسرے آدمی کو ٹھیک بتانا کہ آپ خود اس کے متعلق کیا سوچتے ہیں۔"

جب ہم کسی مسئلے پر غور نہیں کر رہے ہوتے تو بسا اوقات ہم اپنے وقت کا پچانوے فی صدی حصہ اپنے متعلق سوچ بچار میں صرف کرتے ہیں۔ اگر ہم ایک لمحے کے لئے اپنے متعلق سوچنا بند کر دیں اور دوسرے شخص کی خوبیوں پر غور کرنا شروع کر دیں تو ہمیں سستی اور جھوٹی چاپلوسی اختیار نہ کرنی چاہئے کہ جو لبوں پر آنے سے پہلے ہی ننگی ہو جاتی ہے۔

ایمرسن کا قول ہے کہ "جو آدمی بھی مجھ سے ملتا ہے وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے بہتر ہوتا ہے۔ جب میں اس شخص کی بہتری اور عظمت پر اظہار مسرت کرتا ہوں تو وہ شخص میرا دوست بن جاتا ہے۔"

اگر یہ طریقہ ایمرسن جیسے عظیم المرتبہ انسان کے لئے مفید تھا۔ تو کیا یہ میرے اور آپ کے لئے ہزار درجے مفید نہیں ہو سکتا؟ آیئے ہم اپنے کارناموں اور اپنی ضرورتوں کا ذکر چھوڑیں اور دوسرے شخص کی خوبیوں کو شمار کریں خوشامد اور چاپلوسی کی کوئی ضرورت نہیں۔ بس اتنا کافی ہے کہ لوگوں کی خوبیوں پر جی بھر کے داد دیجئے اور جی کھول کر تعریف کیجئے۔ لوگ آپ کے الفاظ کو پسند کریں گے۔ ایک بے بہا خزانے کی طرح انہیں دل میں محفوظ رکھیں گے اور زندگی بھر ان کو دہراتے رہیں گے۔ وہ آپ کو بھول سکتے ہیں لیکن وہ آپ کے ان لفظوں کو سالہا سال تک دہراتے رہیں گے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا' ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی' جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا

میں آئے سال گرمیوں کے موسم میں بحیرہ مین میں مچھلیوں کا شکار کھیلنے جاتا ہوں۔ ذاتی طور پر مجھے اسٹابری کا پھل اور بالائی بہت پسند ہیں۔ لیکن میں یہ بھی جانتا ہوں کہ کسی خاص وجہ سے مچھلیوں کو کیچوے پسند ہیں۔ اس لئے جب میں مچھلی کے شکار لئے جاتا ہوں تو میں یہ نہیں سوچتا کہ میں کیا چاہتا ہوں بلکہ یہ خیال کرتا ہوں کہ مچھلیاں کس چیز کو پسند کرتی ہیں۔ میں کانٹے میں اسٹابری کے بیر اور بالائی نہیں لگاتا بلکہ مچھلیوں کے آگے بچھوا یا ٹڈا پھینکتا ہوں۔ اور کہتا ہوں۔ "شوق فرمایئے۔"

پھر جب ہم انسانوں کو اپنے بس میں کرنا چاہیں تو اسی طرح عقل سے کام کیوں نہیں لیتے۔

لائڈ جارج نے ایسا کیا تھا۔ جب کسی نے ان سے کہا۔ "حیرانی کی بات ہے کہ جب آپ کے ساتھی' دوران جنگ کے تمام رہنما' ولسن' آرلینڈ' اور کلیے مینسیو اپنے عہدوں سے الگ کئے جا چکے ہیں اور ذہنوں سے اتر چکے ہیں تو پھر آپ کس طرح ابھی تک برسر اقتدار ہیں۔ انہوں نے جواب دیا کہ ان کے برسر اقتدار رہنے کی اگر کوئی وجہ ہو سکتی ہے تو صرف یہ کہ انہیں کانٹے میں مچھلیوں کی من بھاتی چیز لگانے کا گر یاد ہے۔

ہم اپنی ضروریات کا ڈھنڈورا کیوں پیٹیں۔ یہ تو بچگانہ حرکت ہے۔ بالکل لغو بات ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ کو اپنا مقصد عزیز ہے لیکن یاد رکھئے کہ کسی دوسرے شخص کو آپ کی غرض سے کوئی واسطہ نہیں۔ دوسرے لوگ بھی آپ جیسے ہیں انہیں بھی اپنا مقصد عزیز ہے۔

اس لئے کسی دوسرے آدمی کو متاثر کرنے کا واحد طریقہ یہی ہے کہ اس کی ضرورت کا ذکر کیا جائے اور اس کی تکمیل کا راستہ بتایا جائے۔

Marfat.com
Marfat.com

آپ جب بھی کسی سے کام لینے کی کوشش کریں تو اس اصول کو یاد رکھیں۔

مثال کے طور پر آپ کو اپنے لڑکے کی سگریٹ نوشی پسند نہیں۔ اسے وعظ نہ پلائیں۔ یہ نہ بتائیں کہ آپ چاہتے ہیں کیا ہیں بلکہ اس پر واضح کریں کہ سگریٹ نوشی کی وجہ سے وہ فٹ بال۔۔۔۔۔ کی ٹیم میں حصہ نہ لے سکے تھے اور کہ جب وہ دوڑوں میں حصہ لے گا تو اس کا دم بھول جائے گا۔

آپ خواہ بچوں سے' خواہ بچھڑوں یا بندروں سے کام لے رہے ہوں۔ یہ اصول آپ کو ہرگز نہیں بھولنا چاہئے۔ مثال کے طور پر رالف والڈ ایمرسن اور ان کے صاحبزادے نے ایک دن اپنی گائے کے بچھڑے کو باڑے کے اندر لانے کی کوشش کی۔ انہوں نے بھی عام غلطی کی کہ محض اپنی خواہش کو پیش نظر رکھا۔ ایمرسن صاحب بچھڑے کو دھکیلنے اور ان کے صاحبزادے اسے آگے سے پکڑ کر کھینچنے لگے۔ لیکن بچھڑا بھی وہی کچھ کرنے لگا جو وہ کر رہے تھے۔ وہ ان کو گھسیٹنے اور دھکیلنے لگا۔ اس نے بھی اپنی ہی ضرورت کا خیال رکھا۔ اس لئے اس نے اپنی ٹانگیں اکڑا لیں۔ اور چراگاہ کو چھوڑنے سے انکار کر دیا۔ ایمرسن کی نوکرانی آئر لینڈ کی تھی۔ اس نے ان کو مصیبت میں گرفتار دیکھ لیا۔ وہ مضمون اور کتابیں تو نہ لکھ سکتی تھی لیکن اس موقعے پر اس نے ایمرسن کے مقابلے میں زیادہ عقلمندی کا ثبوت دیا۔ اس نے سوچا کہ بچھڑا کیا چاہتا ہے۔ اس نے اپنی انگلی بچھڑے کے منہ میں ڈال دی۔ بچھڑے نے انگلی کو چوسنا شروع کر دیا اور اس طرح اسے باڑے کے اندر لے آئی۔

آپ نے پیدائش سے لے کر آج تک ہر کام اپنی ضرورت کی بنا پر کیا ہے لیکن آپ نے ریڈ کراس فنڈ میں چندہ کیوں دیا؟ آپ کا یہ فعل بھی اس اصول سے مستثنیٰ نہیں۔ آپ نے ریڈ کراس میں چندہ اس لئے دیا کہ آپ لوگوں کی امداد کرنا چاہتے تھے۔ آپ ایک نہایت حسین' بے لوث اور مقدس کام کرنا چاہتے تھے۔ کیونکہ حضرت عیسیٰ مسیح کا فرمان ہے کہ "آپ نے یہ برتاؤ میرے ساتھیوں میں سے ادنیٰ ترین کے ساتھ نہیں۔ بلکہ خود میرے ساتھ کیا ہے۔"

اگر آپ کو چندے کے مقابلے میں یہ جذبہ زیادہ عزیز نہ ہوتا تو آپ کبھی چندہ نہ دیتے۔ البتہ یہ چندہ اس لئے بھی دے سکتے تھے کہ آپ کو انکار کرتے شرم آتی تھی یا آپ کے بہت بڑے گاہک نے آپ سے التجا کی تھی۔ لیکن ہر حالت میں ایک بات یقینی ہے۔ آپ نے چندہ اس لئے دیا کہ آپ کچھ چاہتے تھے۔

پروفیسر اوور سٹریٹ اپنی خیال انگیز کتاب "انسانی سیرت کی تبدیلی" میں لکھتے

Marfat.com
Marfat.com

ہیں۔ "ہمارے تمام فعل ہماری فطری خواہشوں سے پیدا ہوتے ہیں اور میں آنے والے اثر انگیز حضرات کو خواہ وہ کسی تجارت میں ہیں' گھر میں ہیں' اسکول میں ہیں یا سیاسیات میں ہیں۔ اچھی سے اچھی نصیحت یہی دے سکتا ہوں کہ پہلے کسی دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی۔ جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

اینڈریو کارنیگی اسکاٹ لینڈ کا ایک مفلس لڑکا تھا اس نے فی گھنٹہ دو آنے کی مزدوری پر کام شروع کیا اور آخرکار اس نے اتنی ترقی کی کہ اس کے پاس اربوں روپیہ تھا۔ اس کی ترقی کا راز یہی تھا کہ اس نے بچپن ہی میں یہ راز پا لیا تھا کہ دوسرے لوگوں کو متاثر کرنے کا صرف یہی طریقہ ہے کہ ان کے ساتھ خود ان کی ضرورتوں پر بات چیت کرنی چاہئے۔ اسے صرف چار سال اسکول جانا نصیب ہوا۔ لیکن اس نے یہ بات سیکھ لی کہ لوگوں کو کس طرح اپنے بس میں کرنا ہے۔

مثال کے طور پر اس کی سالی اپنے دو لڑکوں کے بارے میں حد درجہ پریشان تھی۔ وہ دونوں دور تھے اور اپنے معاملات میں اتنے منہمک تھے کہ گھر خط لکھنا غیر ضروری سمجھتے تھے اور اپنی والدہ کی تاکیدی چٹھیوں کی مطلق پروا نہ کرتے تھے۔

کارنیگی نے شرط لگائی کہ وہ ان سے مطالبہ کئے بغیر ہی بواپسی ڈاک جواب منگوا سکتا ہے۔ اس کے کسی عزیز نے اس کی شرط قبول کر لی۔ اس نے اپنے بھتیجوں کو ایک چٹپٹا سا خط لکھا اور چلتے چلتے خط کے آخر میں ایک جملہ یہ لکھ دیا کہ وہ دونوں کو بیس بیس روپے بھجوا رہا ہے۔ لیکن اس نے دانستہ چیک لفافے میں نہ ڈالے۔ واپسی ڈاک سے "پیارے چچا جان......" کو شکریے کے خطوط موصول ہو گئے۔

کل آپ کو بھی کسی سے کام لینا ہو گا۔ اس سے بات کرنے سے پہلے ذرا ٹھہریئے اور سوچئے۔ "میں اس میں اس کام کے کرنے کی خواہش کیسے جگا سکتا ہوں؟"

یہ سوال ہمیں لوگوں سے ملاقات کے لئے مارے مارے پھرنے اور اپنی ضرورتوں کا رونا رونے کی زحمت سے نجات دلا دے گا۔

ہر سال میں نیویارک کے ایک ہوٹل کا عالی شان بال روم بیس راتوں کے لئے کرائے پر لیتا ہوں اور چند لیکچر دیتا ہوں۔

ایک سال مجھے اچانک بتایا گیا کہ اس مرتبہ پچھلے سال کے مقابلے میں تگنا کرایہ دینا پڑے گا۔ یہ خبر مجھے اس وقت ملی جب میں ٹکٹ چھپوا کر تقسیم کر چکا تھا اور تمام ضروری

Marfat.com
Marfat.com

اعلانات کر چکا تھا۔

ظاہر ہے کہ میں زیادہ کرایہ ادا نہ کرنا چاہتا تھا۔ لیکن ہوٹل والوں سے یہ کہنا فضول تھا کہ میں کیا چاہتا ہوں۔ ان کو تو اپنی مانگ عزیز تھی۔ اس لئے دو دن بعد میں ہوٹل کے منیجر سے ملنے گیا۔ میں نے کہا۔ "آپ کا خط مجھے ملا۔ تو مجھے ذرا حیرانی ہوئی۔ لیکن میں آپ کو الزام نہیں دوں گا۔ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی ایسا ہی کرتا۔ اس ہوٹل کے منیجر کی حیثیت سے آپ کا پہلا فرض یہ ہے کہ زیادہ سے زیادہ نفع کمائیں۔ اگر آپ ایسا نہ کریں تو آپ مطعون ہوں گے اور آپ کو مطعون کرنا بھی چاہئے۔ اگر آپ کو کرایہ بڑھانے پر اصرار ہے تو آیئے یہ دیکھیں کہ کرائے کے بڑھانے سے آپ کو کیا کیا فائدے اور کیا کیا نقصان ہوں گے۔"

میں نے ایک کاغذ نکالا اور اس کے بیچوں بیچ ایک طرف "نقصانات" اور دوسری طرف "فوائد" کے الفاظ لکھے۔ میں نے فوائد کے عنوان کے نیچے یہ لفظ لکھے۔ "بال روم مفت" اور بات جاری رکھی۔

"اگر آپ کا بال روم میں کرائے پر نہ لوں تو آپ کو یہ فائدہ ہے کہ آپ اسے ناچ کے اور دوسرے اجتماعات کے لئے کرائے پر دے سکتے ہیں۔ یہ بہت بڑا فائدہ ہے۔ کیونکہ ناچ وغیرہ کے سلسلے میں آپ کو لیکچروں کے لئے بال روم کرائے پر دینے سے زیادہ نفع ہو گا۔ اگر میں مسلسل بیس رات تک آپ کا بال روم روکے رکھوں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک منافع بخش کام آپ کے ہاتھوں سے نکل جائے گا۔"

"اب آیئے ہم دیکھیں کہ نقصانات کیا کیا ہیں۔ پہلا تو یہی ہے کہ آپ کرایہ بڑھا کر اپنی آمدنی میں اضافہ کرنے کے بجائے کمی کر رہے ہیں بلکہ یہ کہنا زیادہ مناسب ہو گا کہ آپ مجھ سے کچھ بھی نہیں پائیں گے۔ کیونکہ میں اتنا کرایہ ادا ہی نہیں کر سکتا۔ مجھے مجبوراً" کسی اور جگہ لیکچر دینے پڑیں گے۔"

اس کے سوا آپ کو ایک اور بھی نقصان ہے۔ میرے لیکچر سننے کے لئے بے شمار تعلیم یافتہ اور مہذب لوگ آپ کے ہوٹل میں کھچے چلے آتے ہیں اور یہ آپ کے ہوٹل کا بہت ہی اچھا اشتہار ہے' ہے کہ نہیں؟ حقیقت تو یہ ہے کہ آپ پانچ ہزار روپے کی رقم اخباری اشتہاروں پر خرچ کرنے پر بھی اپنا ہوٹل دکھانے کے لئے اتنے لوگوں کو جمع نہیں کر سکیں گے' جتنے کہ میں لا سکتا ہوں۔ کسی ہوٹل کے لئے اس سے اچھی بات اور کیا ہو سکتی ہے؟

Marfat.com
Marfat.com

میں نے بات کرتے کرتے یہ دونوں نقصان متعلقہ عنوان کے نیچے لکھ دیے اور کاغذ کا ٹکڑا منیجر صاحب کے ہاتھ میں یہ کہہ کر تھما دیا۔ "میری درخواست ہے کہ آپ اس اقدام سے حاصل ہونے والے فوائد اور نقصانات پر سنجیدگی سے غور فرمائیں اور مجھے اپنے آخری فیصلے سے آگاہ کریں۔"

اگلے ہی دن مجھے خط ملا کہ میرا کرایہ تین گنا کی بجائے صرف آدھا بڑھایا جائے گا۔ یہ نہ بھولئے کہ میں نے یہ رعائت ضرورت کے حصول کی خاطر ایک لفظ بھی کہے بغیر حاصل کی' میں نے سارا وقت دوسرے شخص کی ضرورت کا ذکر کیا اور بتایا کہ وہ اپنا مطلب کس طرح حاصل کر سکتا ہے۔

فرض کیجئے۔ میں نے عام انسانی فطرت کے مطابق عمل کیا ہوتا اور منیجر کے دفتر میں غصے سے لال پیلے ہوتے ہوئے جا کر کہا ہوتا۔ "اس وقت جبکہ ٹکٹ چھپ چکے ہیں اور اعلان کیا جا چکا ہے۔ کرایہ بڑھانے سے آپ کا کیا مطلب ہے۔ تین گنا! لغو! بکواس! میں ہرگز ادا نہیں کروں گا۔"

اس صورت میں کیا ہوا ہوتا۔ حجت بازی' گرما گرم تکرار اور کج بحثی شروع ہو جاتی۔ آپ اچھی طرح جانتے ہیں کہ بحثم بحثی کا کیا نتیجہ ہوتا ہے۔ اگر میں منیجر سے یہ اعتراف بھی کرا لیتا کہ وہ غلطی پر ہے تو بھی اپنے الفاظ واپس لینا اور میری بات مان لینا اس کے لئے بہت مشکل ہوتا۔ کیونکہ میری باتوں سے اس کے جذبات کو ٹھیس لگ چکی تھی۔

انسانی تعلقات کے سلسلے میں ہنری فورڈ کا یہ قول سنہری حروف سے لکھا جانا چاہئے۔ "کامیابی کا کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے۔" بہت خوب۔ میں اس ہدایت کو ایک بار پھر کہنا چاہتا ہوں۔ "کامیابی کا اگر کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے۔"

یہ حقیقت اتنی سادہ اور واضح ہے کہ ہر آدمی پر ایک ہی نظر میں اس کی سچائی روشن ہو جانی چاہئے۔ لیکن روئے زمین پر جتنے لوگ بستے ہیں ان میں سے نوے فی صدی لوگ نوے فی صدی مرتبہ اسے نظر انداز کر جاتے ہیں۔

ایک مثال! کل آپ کو جتنے خطوط موصول ہوں ان پر ایک نظر ڈالئے۔ آپ دیکھیں گے ان میں سے بیشتر میں اس عام فہم اصول کو نظر انداز کیا گیا ہے۔ ذیل کے خط ہی کو لیجئے

Marfat.com
Marfat.com

جو ایک ایسی اشتہاری کمپنی کے انچارج نے لکھا ہے۔ جس کے دفاتر تمام براعظم پر پھیلے ہوئے ہیں۔ یہ خط ملک بھر کے مقامی ریڈیو اسٹیشنوں کے منیجروں کو بھیجا گیا تھا (میں نے ہر پیرے کے خلاف اپنا ردعمل خطوط وحدانی میں درج کر دیا ہے)

پیارے مسٹر بلینک!

____ کمپنی نشرو اشاعت کے میدان میں اپنا اولین مقام برقرار رکھنا چاہتی ہے۔

(کسی کو کیا پڑی ہے تمہاری کمپنی کیا چاہتی ہے مجھے اپنے مسائل کی پریشانی ہے۔ بنک میرے مکان کو قرق کرنے والا ہے۔ پسو میرے سوروں کو مارے ڈالتے ہیں۔ اسٹاک مارکیٹ میں کل بھاؤ گر گئے ہیں۔ آج مجھے پچاس میں سے تیس کا خسارہ رہا۔ مجھے کل رات جونسن کے ناچ میں مدعو نہیں کیا گیا۔ ڈاکٹر مجھے کہہ رہا ہے کہ میں خون کے دباؤ اور اعصابی تکلیف میں مبتلا ہوں۔ ہوتا یہ ہے کہ آج دفتر میں پریشان خیالی کے عالم میں آتا ہوں' اپنی ڈاک کھولتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ نیویارک میں کوئی الو کا پٹھا اپنی کمپنی کا رونا رو رہا ہے کہ وہ کیا چاہتی ہے اور کیا نہیں چاہتی۔ اگر اس ذات شریف کو معلوم ہو کہ اس کا خط کس قسم کا اثر پڑھنے والے پر چھوڑے گا تو وہ اشتہار بازی کی ذ... ت سے الگ ہو کر بھیڑوں کے لئے پسو مار دوا بنانا شروع کر دے)

"اس کمپنی کے قومی اشتہاروں کا حساب کتاب ہی اس کے کاروبا... پائیداری کا ضامن ہے۔ ریڈیو کے بلوں کی باقاعدہ ادائیگی کے سبب یہ کمپنی باقی تمام کمپنیوں سے ہمیشہ آگے رہی ہے۔"

(تم ب... بڑے' بہت امیر اور بہت اونچے مقام پر لٹکے ہوئے ہو تو مجھے کیا؟ میں تو تمہیں دوزخ میں بھی قدم دھرنے کو جگہ نہیں دیتا۔ خواہ تم اتنے ہی بڑے اور اہم کیوں نہ ہو جتنے کہ جنرل موٹرز والے' جنرل الیکٹرک کمپنی والے یا امریکی فوج کے افسران سب مل کر ہو سکتے ہیں ـــــ اگر تم میں اتنی بھی عقل ہوتی جتنی چڑیا میں ہوتی ہے تو تمہیں معلوم ہوتا کہ مجھے اپنی بڑائی سے سروکار ہے۔ تمہاری بڑائی سے کوئی غرض نہیں اور تم نے ابھی تک اس خط میں میری بڑائی کے بارے میں ایک لفظ بھی نہیں کہا)

"کیا آپ ـــــ کمپنی کو اپنی ہفتہ وار مقامی اطلاعات کی فہرست میں اولین مقام دیں گے اور متعلقہ اطلاعات کی مفصل تفصیلات پر موقع بہم پہنچائیں گے؟"

(اولین مقام! اپنی ہی کہے جا رہے ہو۔ تم اپنی کمپنی کا ڈھول پیٹ رہے ہو اور پھر اپنا نام

Marfat.com
Marfat.com

ترجیحی فہرست میں شامل کرنے کی درخواست بھی کر رہے ہو اور درخواست کرتے وقت" مہربانی فرما کر کا حقیر سا جملہ بھی منہ پر نہیں لاتے ہو)

"آپ اپنی تازہ ترین کاروائی کی تفصیلات جلد از جلد روانہ فرمائیں گے تو ہم دونوں کے لئے مفید ہو گا۔"

("بیوقوف کہیں کے تم مجھے معمولی چھپا ہوا خط بھیجتے ہو۔ ایک رسمی سا خط جس کی طرح کے ہزاروں خطوط خزاں زدہ پتوں کی طرح گلیوں میں بکھرے پڑے ہیں اور جس وقت میں مکان کی قرقی' سوروں کی بیماری اور اپنے خون کے دباؤ سے پریشان ہوں۔ تم مجھے حکم دیتے ہو کہ میں بیٹھ کر تمہارے لچر خط کا جواب تحریر کراؤں اور وہ بھی "جلد از جلد" ______ اس جلد از جلد سے تمہاری کیا مراد ہے۔ کیا تمہیں خبر نہیں کہ میں بھی تمہاری طرح مصروف ہوں یا کم از کم میں اپنے آپ کو تم سے کم مصروف خیال نہیں کرتا اور پھر تمہیں یہ حق کس نے دیا ہے کہ تم مجھ سے تحکمانہ لہجے میں بات کرو؟ تم کہتے ہو کہ یہ بات طرفین کے لئے مفید ہو گی۔ خیر تم نے آخر میرا نقطہ نظر پہچاننے کی کوشش تو کی لیکن اس بارے میں تم نے کچھ نہیں کہا۔ کہ میرے حق میں یہ بات کس طرح مفید ہو گی۔")

"نوٹ : ہلنک ول جرنل میں سے ایک تراشہ منسلک ہے۔ یہ آپ کے لئے دلچسپی کا باعث ہو گا اور ممکن ہے آپ اسے اپنے ریڈیو سٹیشن سے نشر کرنا چاہیں۔"

آخر میں تم نے ذرا کام کی بات کی ہے جس سے میری کوئی مشکل حل ہو سکتی ہے۔ تم نے اپنے خط کا آغاز اسی بات سے کیوں نہ کیا۔ لیکن پھر بھی اس کا فائدہ؟ جس اشتہار باز کے منہ سے بچوں کی طرح رال ٹپکتی ہو جیسی کہ تم نے اپنے خط میں لکھ کر بھیجی ہے۔ اس کے مغز میں ضرور کچھ نقص ہے تمہیں ہماری تازہ ترین کاروائی کی کوئی ضرورت نہیں بلکہ تمہاری انتڑیوں میں سنکھیا ٹھونسنا چاہئے۔ اس کی ضرورت ہے تمہیں)

اب خیال کیجئے وہ شخص جو اپنی زندگی اشتہار بازی کے کام کے لئے وقف کرتا ہے اور اپنے آپ کو لوگوں کو موہنے اور انہیں متاثر کرنے کے فن کا ماہر خیال کرتا ہے۔ اگر اس قسم کا خط لکھے تو ہمیں ایک بوچڑ' ایک نانبائی اور موچی سے کس قسم کے خط کی توقع رکھنی چاہئے۔

اب ایک اور خط لیجئے جو ایک بہت بڑی محصول کی چنگی کے سپرنٹنڈنٹ نے میرے اس کورس کے طالب علم مسٹر ایڈورڈ ورلین کے نام لکھا تھا۔ اس خط نے اپنے مخاطب پر کیا اثر

Marfat.com
Marfat.com

کیا ہو گا۔ پہلے خط پڑھئے پھر میں آپ کو بتاؤں گا۔

جناب عالی

اس مقام سے جو سامان باہر بھیجنا ہوتا ہے۔ اس کی ترسیل میں بہت زیادہ دقتوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر سامان شام کے وقت ہمارے پاس پہنچتا ہے۔ اس سے کام کی بیک وقت بھرمار ہو جاتی ہے۔ ہمارے کارندوں کو مقررہ وقت سے زیادہ کام کرنا پڑتا ہے۔ ٹرکوں کو خالی ہونے کے لئے کافی عرصہ ٹھہرنا پڑتا ہے اور بعض صورتوں میں تو سامان کو آگے جہاز پر لادنے میں بھی دیر ہو جاتی ہے۔ دس نومبر کو آپ کی کمپنی کی طرف سے ہمیں پانچ سو گانٹھوں پر مشتمل سامان موصول ہوا جو یہاں شام کے چار بج کر بیس منٹ پر پہنچا۔

جہاز پر دساور کو بھیجے جانے والے مال کو وقت پر نہ پہنچانے کے سبب جن دقتوں کا ہمیں سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہم ان سے نجات پانے کے لئے آپ کے تعاون کے خواست گار ہیں۔ کیا ہم درخواست کر سکتے ہیں کہ آپ اگر انہیں تاریخوں کو مال روانہ کریں جن میں پچھلی بار بھیجا تھا تو مہربانی فرما کر ٹرکوں کو یہاں جلدی بھیجنے کی کوشش فرمایئے یا پھر کچھ سامان دوپہر سے پہلے ہمیں مل جانا چاہئے۔

اس سے آپ کو یہ فائدہ پہنچے گا کہ آپ کے ٹرک بہت جلد خالی ہو کر واپس آ جایا کریں گے اور آپ کا مال اسی دن جہاز پر لد جائے گا۔

آپ کا مخلص

جے۔ بی۔ سپرنٹنڈنٹ

یہ خط پڑھنے کے بعد مذکورہ کمپنی کے سیلزمین منیجر مسٹر ورلمین نے اس اظہار خیال کے ساتھ میرے پاس بھیج دیا۔ "اس خط کا ہم پر بالکل الٹ اثر ہوا۔"

خط محصول چنگی والوں کی اپنی دقتوں کے رونے سے شروع ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ ہمیں اس سے کوئی سروکار نہیں۔ پھر ہمارا تعاون ہماری دقتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے چاہا گیا

Marfat.com
Marfat.com

ہے اور پھر یہ بات سب سے آخری پیرے میں کہی گئی ہے کہ اگر ہم ان سے تعاون کریں تو ہمارے ٹرک جلدی خالی ہو جایا کریں گے۔ اور ہمارا سامان اسی دن لد جایا کرے گا۔

"دوسرے لفظوں میں ہمارے مطلب کی بات سب سے آخر میں کہی گئی ہے جس کا اثر یہ ہے کہ تعاون کے بجائے مخالفت کی روح بیدار ہوتی ہے۔"

آیئے ہم دیکھیں کہ ہم اس خط کو دوبارہ بہتر طریقے سے لکھ سکتے ہیں یا نہیں؟ ہمیں اپنی مشکلات کا ذکر چھیڑ کر خواہ مخواہ وقت ضائع نہیں کرنا چاہئے۔ ہنری فورڈ کی ہدایت کے مطابق "دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے۔"

اس خط میں اس طرح ترمیم کی جا سکتی ہے اور یہ کوئی ضروری نہیں کہ یہ ترمیم بہترین ہو، پھر بھی آپ کے خیال میں کیا یہ پہلے سے بہتر نہیں؟

ڈیر مسٹر ورملین

آپ کی کمپنی چودہ برس سے ہمارے ساتھ کاروبار کر رہی ہے۔ قدرتاً ہم آپ کے بہت احسان مند ہیں اور آپ کے شایان شان بہترین اور اعلیٰ خدمت گزاری کے خواہش مند ہیں۔ ہمیں افسوس ہے کہ ساتھ لکھنا پڑتا ہے کہ ہمارے لئے آپ کی خدمت کو بہترین طریقے سے انجام دینا بہت مشکل ہو گیا ہے۔ کیونکہ آپ کے ٹرک شام کے وقت یکبارگی اکٹھا مال لے آتے ہیں۔ جیسا کہ دس نومبر کو ہوا۔ وجہ یہ ہے کہ دُور بہت سے سوداگر بھی اکثر شام ہی کو مال پہنچاتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ بیک وقت کام کی بھرمار ہو جاتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کے ٹرکوں کو مجبوراً کافی عرصے تک ٹھہرنا پڑتا ہے اور آپ کا سامان جہاز پر لدنے میں دیر ہو جاتی ہے۔

یہ اچھی بات نہیں ہے۔ اس سے کسی طرح چھٹکارا پانا چاہئے۔ ہمارے خیال میں صرف اس طرح سے یہ ممکن ہو سکتا ہے کہ آپ اپنا سامان دوپہر سے پہلے ارسال فرما دیا کریں۔ اس طرح آپ کے ٹرک جلد ہی خالی ہو کر واپس پہنچ جائیں گے۔ آپ کے سامان کی طرف فوری توجہ کی جائے گی اور ہمارے کارندے جلدی گھر جا کر آپ کی کمپنی کی تیار کردہ لذیذ چاکلیٹوں کا لطف اٹھایا کریں گے۔

Marfat.com
Marfat.com

ازراہ نوازش اس درخواست کو شکایت تصور نہ کیجئے گا اور نہ ہی یہ خیال فرمایئے گا کہ میں آپ کو آپ کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی ہدایت دے رہا ہوں۔ اس خط کا موجب صرف یہ خواہش ہے کہ آپ کی بہترین خدمت کس طرح انجام دی جا سکتی ہے۔

آپ کا سامان جس وقت بھی آئے ہم آپ کا کام پھرتی اور خندہ پیشانی سے کرنے میں مسرت محسوس کریں گے۔

آپ بہت مصروف انسان ہیں۔ اس لئے خط کا جواب دینے کی چنداں ضرورت نہیں۔

آپ کا مخلص

جے۔ بی۔ سپرنٹنڈنٹ

آج کل ہزاروں سیلزمین بازاروں میں تھکے ہارے' بے حوصلہ اور بیروزگار پھرتے ہیں۔ کیوں؟ اس لئے کہ وہ ہروقت یہی سوچتے ہیں کہ انھی کیا چاہئے انہیں یہ خبر نہیں کہ آپ اور میں کچھ خریدنا نہیں چاہتے۔ اگر ہمیں ضرورت ہوتی تو ہم خود جا کر خرید لاتے۔ آپ اور میں ہمیشہ اپنے ہی معاملات سلجھانے میں ڈوبے رہتے ہیں۔ اگر کوئی سیلزمین ہمیں یہ بتا سکے کہ وہ ہماری مشکلات کس طرح دور کر سکتا ہے تو اسے یہ کہنے کی بھی ضرورت پیش نہ آئے گی کہ صاحب میرا مال خریدیئے۔ ہم خود خریدیں گے اور گاہک ہمیشہ خریدنا پسند کرتا ہے۔ یہ کبھی گوارا نہیں کرتا کہ خواہ مخواہ مال اس پر ٹھونسا جائے۔

لیکن بہت سے حضرات ایسے ہیں جو زندگی بھر اپنا مال گاہک کے نقطہ نظر کو سمجھے بغیر بیچنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر' میں فارسٹ ہلس میں رہتا ہوں جو نیویارک کے وسط میں چند گھرانوں پر مشتمل ایک بستی ہے۔ ایک دن میں اسٹیشن پہنچنے کی جلدی میں تھا کہ اتفاقاً میری ملاقات جائداد کی خرید و فروخت کرنے والے ایک بیوپاری سے ہو گئی جو کئی سال سے یہ کام لانگ آئی لینڈ میں کر رہا ہے۔ میں نے جلدی میں اس سے سوال کیا میرے والے گھر کی تعمیر میں لوہے کی سلاخوں یا ٹائیلوں سے کس حد تک کام لیا گیا ہے۔ اس کے جواب سے میں نے فوراً اندازہ لگا لیا کہ وہ فارسٹ ہلس سے بالکل واقف نہیں ہے۔ اس نے مجھے کوئی نئی بات نہیں بتائی۔

میں نے اس سے جو بات پوچھی تھی۔ وہ اپنی بستی کی میونسپل کمیٹی کو خط لکھ کر بھی

Marfat.com
Marfat.com

پوچھ سکتا تھا۔ اگلے دن مجھے اس کی طرف سے ایک خط ملا۔ کیا اس خط کے ذریعے اس نے میری مطلوبہ اطلاع بہم پہنچائی تھی؟ یہ اطلاع وہ فون پر ایک منٹ میں حاصل کر سکتا تھا۔ لیکن اس نے ایسا نہ کیا۔ اس نے مجھے اتنا بتایا کہ میں یہ اطلاع فون کر کے خود حاصل کر سکتا ہوں اور اس کے بعد مجھ سے درخواست کی کہ میں اپنے مکان کا بیمہ اس کی معرفت کراؤں۔

اسے میری ضرورت سے کوئی سروکار نہ تھا۔ وہ تو صرف اپنی ضرورت پوری کرنا چاہتا تھا۔

مجھے چاہئے تھا کہ میں اسے واش بینگ کی دو نہایت اعلیٰ چھوٹی چھوٹی کتابیں پڑھنے کے لئے دے دیتا۔ اگر وہ ان کتابوں کو پڑھ کر ان پر عمل کرتا تو اس سے اسے میرے مکان کے بیمے کے مقابلے میں ہزار گنا زیادہ منافع ہوتا۔

پیشہ ور آدمی بھی یہی غلطی کرتے ہیں۔ میں کسی ناک اور گلے کے ماہر ڈاکٹر کے دفتر میں گیا۔ اس نے میرے گلے کی گلٹی کو دیکھے بغیر چھوٹتے ہی یہ سوال کیا کہ میں کس لئے ان کے پاس آیا ہوں۔ اسے میرے گلے کی گلٹیوں کی بجائے میرے نقد مال کی مقدار میں زیادہ دلچسپی تھی۔ اس کی تشویش یہ تھی کہ وہ مجھ سے کتنا زیادہ روپیہ وصول کر سکتا ہے۔

نتیجہ یہ ہوا کہ اسے کچھ بھی نہ ملا۔ میں اس میں سیرت اور اخلاق نہ پا کر اور گھبرا کر اس کے دفتر سے باہر نکل گیا۔

دنیا اس قسم کے خود غرض اور لٹیرے لوگوں سے بھری پڑی ہے۔ اس لئے جو ایک آدھ بے لوث خدمت کرنے والا ہوتا ہے وہ بہت زیادہ فائدے میں رہتا ہے۔ کیونکہ اسے مقابلے کا ڈر ہی نہیں۔ اوون ڈی ینگ کا قول ہے۔ "جو آدمی اپنے آپ کو دوسروں کی جگہ تصور کر سکتا ہے جو دوسروں کے دماغی رجحانات کو بھانپ سکتا ہے۔ اسے مستقبل کی کوئی تشویش نہیں ستاتی۔"

اگر اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک بات آپ کے ذہن نشین ہو جائے کہ حتی الامکان دوسرے لوگوں کے زاویہ نگاہ سے بات کرنی چاہئے اور اسی نقطہ نظر سے سوچنا چاہئے تو صرف یہی ایک بات آپ کی کامیاب زندگی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

بہت سے حضرات کالجوں کی خاک چھان آتے ہیں۔ ورجل کی تصنیفات کا مطالعہ کرنا سیکھ آتے ہیں۔ علم الاعداد کے پیچیدہ مسائل پر حاوی ہو جاتے ہیں لیکن انہیں اپنے دماغ کے کارخانے کا مطلق علم نہیں ہوتا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ کسی کالج کے نوجوان کسی

Marfat.com
Marfat.com

کارپوریشن کی ملازمت اختیار کرنے والے تھے جو دفتروں کی عمارتوں اور تھیٹروں کو ایئر کنڈیشن کرنے کا کام کرتی ہے۔ میں نے انہیں "اثر انگیزی" کے موضوع پر لیکچر دیا۔ ان میں سے ایک نوجوان دوسروں کو باسکٹ بال کھیلنے پر اکسا رہا تھا۔ اور وہ اس طرح سے ان سے مخاطب ہوا۔ "میں چاہتا ہوں کہ آپ اب باہر آ جائیں اور ہم باسکٹ بال کھیلیں۔ میں باسکٹ بال کھیلنا بہت پسند کرتا ہوں۔ لیکن چند دنوں سے میدان میں کافی تعداد میں لوگ نہیں آ رہے کہ کھیل کھیلا جا سکے۔ گزشتہ رات ہم دو تین لڑکے بال لے کر کھیلنے لگے اور بال چھین چھین کر ایک دوسرے کی طرف پھینکنے لگتے بال میری آنکھ پر لگا اور میری آنکھ کالی پڑ گئی۔ میرا خیال ہے کہ سب نوجوان کل رات ضرور آئیں گے۔ میں باسکٹ بال کھیلنا چاہتا ہوں۔"

کیا اس نے ایک لفظ بھی اس بارے میں کہا کہ "آپ کیا چاہتے ہیں۔" آپ اس میدان میں ہرگز نہیں جانا چاہیں گے جس میں اور کوئی نہیں جاتا۔ آپ کو کیا پروا کہ اسے کیا چاہیے۔ آپ کو اپنی آنکھ پر چوٹ کھانے کا شوق نہیں۔

کیا وہ آپ کو میدان میں لے جانے کے لئے آپ میں تحریک پیدا کر سکتا تھا؟ یقیناً وہ کر سکتا تھا۔۔۔۔ سرگرمی، چستی چالاکی، بھوک کی تیزی، ذہن کی صفائی، لطف و مذاق۔ باسکٹ بال۔

یہاں پروفیسر اوور اسٹریٹ کی قیمتی نصیحت کو دہرائے بغیر نہیں رہا جاتا۔ "پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔۔۔۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا، ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔"

میرے تربیتی لیکچروں کا ایک طالب علم اپنے چھوٹے سے بچے کے بارے میں بڑا پرتشویش تھا۔ لڑکے کا وزن اس کی عمر کے لحاظ سے کم تھا اور وہ مناسب غذا کھانے سے ہمیشہ انکار کرتا تھا۔ اس کے والدین وہی پرانا طریقہ استعمال کرتے تھے۔ اسے ڈانٹتے ڈپٹتے کہ "تمہاری والدہ چاہتی ہے کہ تم یہ کھاؤ۔" "تمہارے والد چاہتے ہیں کہ تم خوب کھا پی کر بڑے آدمی بنو۔" کیا لڑکے نے ان کی درخواستوں پر کبھی دھیان دیا؟ بس اتنا ہی جتنا آپ ساحل پر کے کسی ریت کے ذرے کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔

کوئی معمولی سمجھ بوجھ کا آدمی بھی ایک تین سال کے چھوٹے بچے سے یہ توقع نہیں رکھے گا کہ وہ اپنے تیس سالہ باپ کے نقطہ نظر کو سمجھ کر چلے۔ لیکن عین یہی کچھ وہ باپ اپنے بچے سے کرانا چاہتا ہے۔ یہ سب فضول تھا۔ اس کو آخرکار اس بات کا احساس ہو گیا۔

Marfat.com
Marfat.com

اس نے اپنے آپ سے کہا۔ "آخر یہ لڑکا کیا چاہتا ہے؟ میں اس کی خواہش کو اپنی آرزو سے کس طرح وابستہ کر سکتا ہوں؟"

جب اس نے اس طرح سوچنا شروع کیا تو یہ مسئلہ بہت آسان نظر آنے لگا۔ اس لڑکے کے پاس تین پہیوں والی ایک سائیکل تھی جسے وہ اپنے مکان کے سامنے والے رستے پر ادھر ادھر دوڑانے کے لئے ہر وقت بیتاب رہتا تھا۔ لیکن پڑوس میں ہائی وڈ کے لوگوں کے بقول ایک "مصیبت" یعنی ایک بڑا لڑکا رہتا تھا جو اس چھوٹے سے بچے سے سائیکل چھین کر خود چلانا شروع کر دیا کرتا تھا۔

ظاہر ہے ننھا بچہ چیختا چلاتا اپنی ماں کے پاس دوڑا آتا اور ماں کو گھر سے باہر نکل کر سائیکل کو اس "مصیبت" سے چھڑانا پڑتا اور اپنے لڑکے کو پھر سے اس پر سوار کرنا پڑتا۔ تقریباً روز کا یہی معمول تھا۔

چھوٹا بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس سوال کا جواب دینے کے لئے کسی شرلک ہومز کی مدد کی ضرورت نہیں۔ اس کا غرور' اس کا غصہ' اس کا احساس برتری اور اس کی فطرت کے باقی تمام زبردست جذبات اسے بڑے لڑکے سے بدلہ لینے اور اس "مصیبت" کی ناک توڑنے پر ابھارتے تھے۔ اگر اس کا والد یہ بات اس کے ذہن نشین کرا دیتا کہ وہ تمام چیزیں جو بچے کی والدہ اسے کھانے کو دیتی ہے۔ اگر بچہ کھاتا جائے تو وہ ایک دن اس بڑے لڑکے کی روح بھی قبض کر سکتا ہے۔ باپ نے لڑکے کو یہ یقین دلا دیا تو پھر اس کی ضد کا سوال ہی اٹھ گیا بچہ ساگ پات تک چٹکے سے ہڑپ کر جانے لگا کیونکہ اسے بڑا ہو کر اس "مصیبت" کو سبق سکھانا تھا جس نے اس کی توہین کی تھی۔

اس مسئلے کو حل کرنے کے بعد اس کے باپ نے ایک اور مسئلے کو ہاتھ میں لیا۔ چھوٹے لڑکے کو بستر ہی پر پیشاب کرنے کی عادت تھی۔ وہ اپنی نانی اماں کے ساتھ سوتا تھا۔ صبح کو اس کی نانی اٹھتی تو چادر کو ہاتھ سے چھوتی اور کہتی۔ "دیکھو جانی! رات پھر تم نے یہ کیا کیا؟"

لڑکا جواب دیتا۔ "نہیں' یہ میں نے نہیں کیا' آپ نے کیا ہے۔"

ڈانٹ ڈپٹ' شرمندگی دلانا' گھورنا' بار بار یہ کہنا کہ اماں نہیں چاہتیں کہ وہ یہ کرے۔ کوئی گر کارگر نہ ہوا اور بستر گیلے کا گیلا ہی رہا۔ آخر والدین نے یہ طے کیا۔ "ہم لڑکے کے دل میں بستر خشک رکھنے کی خواہش کس طرح پیدا کر سکتے ہیں۔"

لڑکے کی ضروریات کیا تھیں؟ سب سے پہلے تو وہ اپنی نانی اماں کی طرح نائٹ گون کے

Marfat.com
Marfat.com

بجائے اپنے باپ کی طرح پاجامہ پہننے کا شوقین تھا نانی اماں بچے کے پیشاب سے تنگ آئی ہوئی تھیں۔ انہوں نے لڑکے سے وعدہ کیا کہ وہ اسے پاجامہ خرید دیں گی۔ بشرطیکہ وہ رات کو اسے گیلا کرنا چھوڑ دے۔ دوسرے وہ اپنی چارپائی الگ چاہتا تھا۔ نانی اماں نے اس سے بھی انکار نہ کیا۔

اس کی والدہ اسے نیچے بازار میں بساطی کی دکان پر لے گئی۔ سیلز گرل کو اشارہ کیا اور کہا۔ "لیجئے یہ ننھے میاں کچھ خریدنا چاہتے ہیں۔"

سیلز گرل نے یہ کہہ کر اس کے غرور کو ابھارا کہ "ننھے میاں! کیا پیش کروں؟"

لڑکا کوئی دو انچ لمبا ہو کر بولا۔ "میں اپنے لئے بستر خریدنا چاہتا ہوں۔"

جب ایک ٹھیک ٹھاک بستر دکھایا گیا تو والدہ نے سیلز گرل کو اشارہ کر دیا۔ اس نے بچے کو وہی بستر خریدنے پر رضامند کر لیا۔

اس رات جب والد گھر آیا تو لڑکا بھاگا بھاگا دروازے پر پہنچا اور کہنے لگا۔

"ابا! ابا! چلئے اوپر، چل کر وہ بستر دیکھئے جو میں نے خریدا ہے۔"

اس کے والد نے بستر کو دیکھ کر چارل شواب کی بات پر عمل کیا۔ اس نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی۔

اس نے لڑکے سے کہا۔ "ایسا اچھا بستر ہے کہ اسے گیلا نہیں ہونے دینا چاہئے۔"

لڑکے نے جواب دیا۔ "نہیں نہیں۔ میں ہرگز اسے گیلا نہیں ہونے دوں گا۔" اور اس نے اپنا وعدہ پورا کیا۔ کیونکہ اس کے غرور کو ٹھیس پہنچتی تھی۔ یہ بستر اس کا اپنا تھا۔ اسے اس نے خود خریدا تھا اور پھر اب تو وہ مردوں کی طرح پاجامہ پہنے ہوئے تھا۔

وہ مردوں کی پیروی کرنا چاہتا تھا اور اس نے کی۔ ایک اور باپ 'کے' 'ٹی' ڈشمان جو ٹیلیفون انجینئر اور اسی لیکچر کا طالب علم تھا۔ اپنی تین سال کی بچی کو ناشتہ کھانے پر رضامند نہ کرا سکتا تھا۔ روزمرہ کی ڈانٹ ڈپٹ' جھڑکی' اور التجا کے طریقوں کا کوئی اثر نہ ہوا۔ آخر والدین نے سوچا کہ "آخر یہ لڑکی چاہتی کیا ہے؟"

ننھی بچی اپنی والدہ کی نقل کرنے اور اپنے آپ کو بڑی عورت محسوس کرنے کی خواہشمند تھی۔ اس لئے ایک صبح انہوں نے اسے کرسی پر کھڑا کر دیا۔ اور ناشتہ اس کے ہاتھوں سے ترتیب دلایا۔ عین موقعے پر جب کہ وہ کھانے کی چیزیں میز پر لگا رہی تھی۔ اس کا والد رسوئی میں داخل ہوا۔ اس لڑکی نے فوراً" کہا۔ "دیکھئے ابا جان! میں خود ناشتہ چن رہی ہوں۔"

Marfat.com
Marfat.com

اس روز اس نے اناج کے لقمے خود بخود کھائے۔ کسی نے اسے مجبور نہیں کیا۔ کیونکہ اب وہ خود دلچسپی لے رہی تھی۔ اس طرح اسے اپنی اہمیت کا احساس ہوا۔ ناشتہ بنانے میں اس نے اپنی خودی کی تسکین کا سامان پایا۔

ولیم ونٹر نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ "اظہار خودی انسانی فطرت کی پہلی ضرورت ہے۔" پھر ہم اسی فلسفے کو تجارت میں کیوں نہیں برت سکتے۔ اگر ہمارے ذہن میں کوئی شاندار خیال ہو تو دوسرے آدمی کو یہ محسوس کرانے کے بجائے کہ یہ ہمارا خیال ہے۔ ہم خود اسے اس خیال کو اپنانے کا موقع کیوں نہ دیں؟ وہ اس خیال کو اپنا لے گا اور ہو سکتا ہے کہ اس بچی کی طرح خود بخود اس پر عمل کرے۔

یاد رکھیے۔ "پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجیے۔" جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی۔ جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

○

Marfat.com
Marfat.com

اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے

1- اگر آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ استفادہ کرنا چاہتے ہیں۔ تو ایک بات لازمی ہے۔ یہ بات باقی سب قوانین اور طریقوں سے ضروری ہے جب تک آپ اس بنیادی امر کے قائل نہیں۔ اس وقت تک مطالعہ کے سارے قواعد بے کار ہیں۔ اگر آپ میں یہ روشن خوبی ہے تو آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کی تجویزوں کو پڑھے بغیر ہی حیران کن کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

آیئے دیکھیں تو سہی کہ یہ کون سا جادو ہے؟ یہ جادو یہ ہے کہ آپ میں کچھ سیکھنے کی سچی اور گہری خواہش ہو اور دوسرے لوگوں سے حسن سلوک کا پکا ارادہ ہو۔۔۔۔

اب سوال یہ ہے کہ آپ میں یہ خواہش کس طرح پیدا ہو سکتی ہے۔ اپنے آپ کو بار بار یاد دلایئے کہ یہ اصول آپ کے لئے کتنے اہم ہیں۔ اس بات کا تصور کیجئے کہ ان اصولوں کی مستقل پیروی کس طرح شاندار سماجی اور اقتصادی فائدوں کے حصول میں آپ کے کام میں آ سکتی ہے۔ اپنے دل سے بار بار کہئے "میری ہردل عزیزی' میری مسرت اور میری آمدنی کا بہت زیادہ انحصار لوگوں سے حسن سلوک کی مہارت پر ہے۔"

2- پہلے ہر باب کو جلدی جلدی اس کا مرکزی خیال سمجھنے کی خاطر پڑھ جایئے۔ ہو سکتا ہے۔ آپ ایک باب پڑھنے کے بعد دوسرے کو جلد از جلد پڑھنا چاہیں۔ لیکن جلدی نہ کیجئے۔ ایسا آپ اسی صورت میں کر سکتے ہیں۔ اگر آپ محض تفریح کے طور پر مطالعہ کر رہے ہیں۔ لیکن اگر آپ لوگوں سے حسن سلوک کا فن سیکھنے کی خاطر پڑھ رہے ہیں تو ہر باب کو ایک بار پھر سے اچھی طرح پڑھئے۔ اس کا نتیجہ ہو گا کہ آپ کا بہت سارا وقت بھی بچ جائے گا۔ اور آپ کچھ حاصل بھی کر سکیں گے۔

3- مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر غور کیجئے کہ آپ کیا پڑھ رہے ہیں۔ اپنے آپ سے سوال کیجئے کہ آپ ہر طریقے کو کہاں اور کیسے عملی جامہ پہنا سکتے ہیں۔ سمجھ سوچ

Marfat.com
Marfat.com

کر پڑھنا بہتر ہے۔ شکاری کتے کی طرح خرگوش کے پیچھے بھاگنے سے کوئی فائدہ نہیں۔

4۔ مطالعے کے دوران میں اپنے ہاتھ میں رنگدار پنسل' قلم رکھئے۔ جب آپ کی نظر سے کوئی ایسا طریقہ گذرے جس پر آپ عمل کر سکتے ہیں تو اس پر نشان لگا دیجئے۔ اگر یہ تجویز نہایت ہی اہم ہو تو اس کے ہر فقرے کے نیچے لکیر کھینچ لیجئے۔ یا اس پر حاشئے میں کوئی نشان لگائیے۔ مثلاً (یا ✓) کتاب پر نشان لگانا اور لکیریں کھینچنا مطالعے کو زیادہ دلچسپ اور اعلاوہ کو زیادہ آسان بنا دیتا ہے۔

5- میں ایک ایسے شخص کو جانتا ہوں جو تیرہ سال تک ایک بہت بڑی بیمہ کمپنی کے دفتر کا منیجر رہا ہے۔ وہ ہر مہینے اپنی کمپنی کے جاری کردہ سارے تمسکات پڑھتا ہے۔ واقعی وہ ہر مہینے اور ہر سال انہیں بار بار پڑھتا ہے۔ کیوں؟ اس لئے کہ تجربے نے اسے بتایا ہے کہ ان تمسکات کی دفعات کو ذہن میں محفوظ رکھنے کا صرف یہی ایک طریقہ ہے۔

میں نے خوش گفتاری پر ایک کتاب لکھنے میں دو سال صرف کئے۔ اس پر بھی میں محسوس کرتا ہوں کہ میں نے جو کچھ اپنی کتاب میں لکھا ہے۔ اسے یاد رکھنے کے لئے خود میرے لئے اسے کبھی کبھی پڑھنا ضروری ہے۔ ہم حیران کن رفتار سے چیزوں کو بھول جاتے ہیں۔ تو بات یہ ہوئی کہ اگر آپ اس کتاب سے کوئی حقیقی اور دیرپا فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں تو یہ گمان نہ کیجئے کہ اس کا ایک سرسری مطالعہ آپ کے لئے کافی ہے۔ ایک بار اس کو غور سے پڑھ لینے کے بعد آپ کو ہر مہینے چند گھنٹے ان اصولوں کی یاد دہانی کے لئے ضرور صرف کرنے چاہئیں۔ اس کتاب کو ہر روز اپنی میز پر اپنے سامنے رکھئے۔ کبھی کبھی اسے کھول کر دیکھتے رہیے۔ اپنی توجہ ان امکانات کی طرف بار بار لے جایئے جن کو آپ نے اپنی ترقی کے سلسلے میں ابھی تک حاصل نہیں کیا ہے۔ یاد رکھئے کہ آپ ان اصولوں کے استعمال کے عادی اسی صورت میں بن سکتے ہیں۔ اور ان پر ذہن پر بوجھ ڈالے بغیر اسی وقت عمل کر سکتے ہیں کہ آپ ان کو پختہ ارادے سے بار بار پڑھیں اور ان پر عمل کریں۔ دوسرا راستہ کوئی نہیں۔

6- ایک مرتبہ برنارڈشا نے کہا تھا۔ "اگر آپ کسی آدمی کو کچھ پڑھانے کی کوشش کریں گے تو وہ کچھ نہیں سیکھ پائے گا۔" اس نے ٹھیک کہا تھا۔ کیونکہ سیکھنے کے معنی عمل کے ہیں۔ کچھ ہم کرتے ہیں تو سیکھتے ہیں۔ چنانچہ اگر آپ ان اصولوں پر حاوی ہونا چاہتے ہیں جو آپ نے اس کتاب میں پڑھے ہیں۔ تو ان پر تھوڑا بہت عمل ضرور کیجئے۔ ہر موزوں موقعے پر انہیں آزمایئے۔ اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو انہیں بہت جلد بھول جائیں گے۔ صرف

Marfat.com
Marfat.com

وہی علم ذہن میں محفوظ رہا کرتا ہے جسے آپ برابر اپنے استعمال میں لاتے رہیں۔

عین ممکن ہے کہ آپ ان اصولوں پر ہر وقت عمل نہ کر سکیں۔ مجھے اس بات کا اچھی طرح علم ہے۔ میں نے یہ کتاب لکھی ہے۔ اس کے باوجود میں بارہا بعض ایسی تجویزوں پر عمل کرنے سے قاصر ہوتا ہوں جن کی میں نے وکالت کی ہے مثلاً جب آپ ناراض ہوں تو دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کے مقابلے میں اس پر تنقید اور لعن طعن بہت آسان بات ہے۔ تحسین کے مقابلے میں عیب جوئی ہمیشہ آسان ہوتی ہے۔ دوسرے کی ضرورت کی بجائے اپنی حاجت کی بات کرنا قدرتی امر ہے اور اسی طرح دوسری باتیں ہیں۔ اس لئے آپ اس کتاب کے مطالعہ کے وقت یہ نہ بھولئے کہ آپ اسے اپنے علم میں اضافے کی غرض سے پڑھ رہے ہیں۔ آپ نئی عادتیں پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ہاں آپ ایک نیا اسلوب زندگی تلاش کر رہے ہیں اور اس کے لئے وقت' استقلال اور متواتر عمل کی ضرورت ہے۔

ان صفحات کو اکثر مطالعہ میں رکھئے! اس کتاب کو انسانی تعلقات کا عملی رہنما مانئے اور جب کبھی کوئی خاص مسئلہ درپیش ہو۔ مثلاً بگڑے ہوئے بچے کو سدھارنا' بیوی کو اپنا ہم خیال بنانا' یا کسی چڑے ہوئے گاہک کی تسکین کرنا تو معمول کے مطابق جذباتی ہونے سے گریز کیجئے۔ ایسے موقعے پر جذباتی ہونا عموماً غلط ہوتا ہے۔ اس کے بجائے اس کتاب کی طرف رجوع کیجئے اور متعلقہ مسئلے سے متعلق جو پیرے آپ نے نشان لگا کر پڑھے ہیں۔ ان کا دوبارہ مطالعہ کیجئے۔ ان بتائے ہوئے طریقوں پر عمل کیجئے اور دیکھئے کہ یہ طریقے کیا معجزہ دکھاتے ہیں۔

7۔ جس وقت آپ کی بیوی یا آپ کا لڑکا یا کوئی شریک کار آپ کو ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے' اسے ایک روپیہ بطور نذرانہ پیش کیجئے۔ اس طرح کھیل کھیل میں آپ ان اصولوں پر حاوی ہو جائیں گے۔

ایک مرتبہ وال اسٹریٹ کے ایک بنک کے منیجر نے میری کلاس کے سامنے اپنی ذاتی اصلاح کی ایک نہایت ہی عمدہ ترکیب بیان کی۔ اس شخص کی تعلیم برائے نام تھی۔ لیکن آج وہ امریکہ کا ایک بہت بڑا مالدار تاجر ہے۔ اس نے صاف بیان کیا کہ اس کی کامیابی کا سہرا زیادہ تر اس کے اپنے خود ساختہ اصلاحی اصولوں کے سر ہے۔ اس کا طریقہ عمل مندرجہ ذیل ہے۔ میں حتی الوسع اسی کے الفاظ دہرانے کی کوشش کروں گا۔

Marfat.com
Marfat.com

"میں کئی سال سے اپنے پاس ایک ڈائری رکھتا ہوں۔ جس میں اپنے روزمرہ کے ضروری کام اور ملاقاتوں کا اندراج کرتا ہوں۔ میرے گھر والے ہفتے کی رات کو میرے ساتھ کوئی پروگرام نہیں بناتے۔ کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ میں ہفتے کی رات کا کچھ حصہ اپنے آپ پر تنقید کرنے' اپنے اعمال کی جانچ پڑتال کرنے اور ہفتے بھر کی کارگزاریوں کو یاد کرنے کے لئے وقف کرتا ہوں۔ رات کا کھانا کھانے کے بعد میں اکیلا اپنے کمرے میں چلا جاتا ہوں' اپنی ڈائری کھولتا ہوں اور ہفتے بھر میں جتنی ملاقاتیں اور مباحثے ہوئے ہوں اور ان پر غور کرتا ہوں۔ میں اپنے آپ سے سوال کرتا ہوں----

"فلاں وقت میں نے کیا کیا غلطیاں کیں۔ میں نے کون سی بات ٹھیک کی تھی اور میں کس طرح اپنے کام کو زیادہ اچھے طریقے سے سرانجام دے سکتا تھا۔"

"میں فلاں تجربے سے کیا سبق سیکھ سکتا ہوں۔"

"میں اکثر محسوس کرتا ہوں کہ یہ ہفتہ وار تنقید مجھے بہت مایوس کرتی ہے مجھے اپنی غلطیوں پر بسا اوقات بڑی حیرانی اور ندامت ہوتی ہے۔ لیکن اب آہستہ آہستہ وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ یہ غلطیاں کم ہوتی جا رہی ہیں اور اب تو کسی کسی ہفتے اپنے ہفتہ وار جائزے کے بعد جی چاہتا ہے کہ میں خود ہی اپنی پیٹھ ٹھونکوں۔ خود تنقیدی' خود فہمی کے اس طریقے نے جو میں کئی سالوں سے متواتر برت رہا ہوں۔ مجھے کسی اور ترکیب کے مقابلے میں بہت زیادہ فائدہ پہنچایا ہے۔"

"اس طریقے کی بدولت میری آزادانہ فیصلہ کرنے کی قابلیت بڑھ گئی ہے۔ اور اس طریقے نے لوگوں کے ساتھ راہ و رسم بڑھانے میں میری بے حد مدد کی ہے۔ یہ طریقہ اتنا اچھا ہے کہ میرے پاس اس کی اچھائی بیان کرنے کے لئے مناسب و موزوں الفاظ نہیں ہیں۔"

اس کتاب میں جتنے اصول بیان کئے گئے ہیں۔ ان کا جائزہ لینے کے لئے آپ بھی اسی تجویز پر عمل کیوں نہیں کرتے؟ ایسا کرنے سے دو نتائج مرتب ہوں گے:

(1) آپ ایک ایسی تربیت میں مصروف ہوں گے جو نہایت دلچسپ بھی ہے اور فائدہ بخش بھی۔

(2) آپ کی لوگوں سے ملنے اور ان سے اچھا سلوک کرنے کی قابلیت یوں بڑھ جائے گی جیسے ساون میں سبزہ بڑھتا ہے۔

Marfat.com
Marfat.com

9- آپ ایک ڈائری رکھتے ہیں جس میں اپنی وہ کامیابیاں درج کیجئے- جو آپ ان اصولوں کی مدد سے حاصل کریں- ان کے اندراج میں بہت زیادہ حقیقت پسندی سے کام لیجئے- نام' تاریخ اور نتیجہ درج کیجئے- اس کا فائدہ یہ ہو گا کہ مزید کامیابیاں حاصل کرنے کے لئے آپ کے دل میں اور بھی زیادہ امنگ پیدا ہو گی اور آج سے چند سال بعد آپ جب اس ڈائری پر نظر ڈالیں گے تو آپ کے لئے یہ اندراجات اتنے دلکش ہوں گے کہ آپ اس وقت شاید اندازہ نہ کر سکیں-

مختصراً" اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ مستفیض ہونے کے لئے:

1- اپنے اندر حسن سلوک کے اصولوں کو سمجھنے کی گہری اور عمل انگیز خواہش پیدا کیجئے-

2- اگلے باب کی طرف جانے سے پہلے پچھلے باب کو دوبارہ پڑھئے-

3- مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر خود سے سوال کیجئے کہ آپ ان طریقوں پر کس طرح عمل کر سکتے ہیں؟

4- ہر اہم خیال کے نیچے لکیر کھینچئے یا نشان لگایئے-

5- اس کتاب کا ہر ماہ دو بار مطالعہ کیجئے-

6- ان اصولوں کو ہر مناسب موقعے پر آزمانے کی کوشش کیجئے- اپنی روزمرہ کی مشکلات کو دور کرنے کے لئے اس کتاب کو اپنا عملی رہنما تصور کیجئے-

7- آپ ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے جائیں تو اپنے کسی دوست کو ہر مرتبہ ایک روپیہ یا کوئی اور رقم بطور نذرانہ پیش کر کے ان اصولوں کی تعلیم کو اپنے لئے ایک دلچسپ کھیل بنا لیجئے-

8- ہر ہفتے اپنی ترقی کا جائزہ لیجئے- اپنے آپ سے پوچھئے کہ آپ سے کونسی غلطیاں سرزد ہوئی ہیں- آپ نے کیا اور کہاں ترقی کی ہے اور مستقبل کے لئے کیا کیا سبق سیکھے ہیں-

9- اس کتاب کے خاتمے پر ایک ڈائری ترتیب دیجئے- اس میں یہ لکھئے کہ آپ نے ان اصولوں کو کب اور کیسے آزمایا اور کیا نتائج برآمد ہوئے-

Marfat.com
Marfat.com

حصہ دوم

لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

Marfat.com
Marfat.com

اس اصول پر عمل کرنے سے آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا

لوگوں کو اپنا دوست بنانے کے طریقے سیکھنے کے لئے اس کتاب کو پڑھنے کی زحمت کیوں اٹھائی جائے؟ اس فن میں دنیا کے سب سے بڑے ماہر کے طریق کار کو کیوں نہ دیکھا جائے؟ وہ کون ہے؟ آپ کل ہی گلی میں اس سے دوچار ہو سکتے ہیں؟ آپ ابھی اس سے دس گز کے فاصلے پر ہوں گے کہ وہ اپنی دم ہلانا شروع کر دے گا۔ اگر آپ ٹھہر کر اسے تھپکی دے دیں گے تو وہ مارے خوشی کے پھولا نہیں سمائے گا۔ آپ کو معلوم ہے کہ مسرت کے اس بے پناہ اظہار میں کوئی غرض پوشیدہ نہیں۔ وہ آپ کے ہاتھ نہ تو کوئی مال فروخت کرنا چاہتا ہے اور نہ ہی آپ سے شادی کرنے کا خواہش مند ہے۔

آپ نے کبھی سوچا ہے کہ دنیا میں کتا ہی ایک ایسا جانور ہے جسے اپنا پیٹ بھرنے کے لئے محنت نہیں کرنا پڑتی؟ مرغی کو انڈے دینا پڑتے ہیں۔ گائے کو دودھ دینا پڑتا ہے اور بلبل کو گانا پڑتا ہے۔ لیکن کتا صرف آپ سے محبت کا اظہار کر کے اپنی روزی کما لیتا ہے۔

میں پانچ سال کا تھا کہ میرے والد دو روپے میں میرے لئے ایک چھوٹا سا زرد رنگ کا پلا خرید لائے۔ وہ میرے بچپن کے دنوں کی مسرت اور روشنی تھا۔ ہر روز شام کو وہ ہمارے گھر کے آنگن میں بیٹھ جاتا اور اپنی خوبصورت آنکھوں سے ٹکٹکی باندھ کر دیکھنا شروع کر دیتا۔ جونہی وہ میری آواز سنتا یا مجھے کھانے کی پلیٹ تھامے دیکھتا تو گولی کی طرح بھاگا آتا۔ پہاڑی پر دوڑ دوڑ کر چڑھتا۔ اس کی سانس دھونکنی سی چلتی اور وہ خوشی سے پھدک پھدک کر اور مسرت سے دیوانہ ہو کر بھونک بھونک کر میرا استقبال کرتا۔ ٹپی پانچ سال تک متواتر میرا ساتھی رہا۔ پھر ایک رات، مجھے وہ غم انگیز رات کبھی نہیں بھولے گی، وہ میری آنکھوں کے سامنے دس قدم کے فاصلے پر تڑپ کر سرد ہو گیا۔ اس پر بجلی گر پڑی۔ ٹپی کی موت میرے بچپن کا بہت بڑا المیہ تھی۔

ٹپی! تم نے فلسفے پر کبھی کوئی کتاب نہیں پڑھی تھی۔ تمہیں اس کی ضرورت بھی نہ تھی۔ تم کسی فطری جبلت کے طفیل جانتے تھے کہ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لے

Marfat.com
Marfat.com

کر دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور کر کے بنا سکتا ہے مجھے اس فقرے کو دہرانے دیجئے۔ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لے کر دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے۔ جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور بنا سکتا ہے۔

تاہم ہم سب جانتے ہیں کہ دنیا میں بے شمار لوگ ایسے ہیں جو زندگی بھر یہ غلطی کرتے ہیں اور اسی کوشش میں لگے رہتے ہیں کہ لوگ ان کی ذات میں دلچسپی لیں۔

اس سے کام نہیں چلے گا۔ لوگوں کو آپ سے کوئی دلچسپی نہیں۔ وہ ہر وقت صبح' شام اور دوپہر اپنی دھن میں مگن رہتے ہیں۔

نیویارک ٹیلیفون کمپنی نے یہ معلوم کرنے کے لئے کہ لوگ گفتگو میں کون سا لفظ سب سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ ایک وسیع جائزہ لیا۔ آپ کو وہ لفظ کھٹک گیا ہو گا۔ وہ صیغہ واحد متکلم ہے۔ میں۔ میں۔ میں۔ یہ لفظ ٹیلیفون پر پانچ سو گفتگوؤں کے دوران میں تین ہزار نو سو نوے مرتبہ استعمال کیا گیا۔ میں۔ میں۔ میں۔ میں۔

جب آپ اپنی گروپ فوٹو کو دیکھتے ہیں تو سب سے پہلے آپ کی نظر کس تصویر پر جاتی ہے؟ اگر آپ کا خیال ہے کہ لوگوں کو آپ کی ذات میں دلچسپی ہے تو اس سوال کا جواب دیجئے۔ اگر آپ آج کی رات انتقال کر جائیں۔ تو کتنے لوگ آپ کے جنازے میں شامل ہوں گے اور شامل ہونے والوں میں سے اگر وہ لوگ نکال دیئے جائیں جو آپ کی برادری سے تعلق رکھتے ہیں تو باقی کتنے لوگ ایسے ہوں گے جو محض آپ کی وجہ سے اس اجتماع میں شریک ہوں گے۔

لوگ آپ میں کوئی دلچسپی کیوں لیں' جب پہلے خود آپ ان میں دلچسپی کا اظہار نہیں کریں گے؟

اگر ہم لوگوں کو متاثر کرنے کی کوشش میں لگے رہے اور ان کو متاثر کر بھی لیا تو اس طرح سچے اور مخلص دوست بہت کم بنائے جا سکیں گے حقیقی دوست اس طرح پیدا نہیں ہوتے۔

نپولین نے اس قسم کی کوشش کی اور اس نے جوزفائن کے ساتھ اپنی آخری ملاقات میں کہا تھا:

"جوزفائن میں اتنا خوش قسمت تھا جتنا کہ کسی انسان کے لئے اس دنیا میں ممکن ہو سکتا ہے۔ لیکن اس وقت صرف تم ہی ایسی ہستی ہو جس پر میں بھروسہ کر سکتا ہوں۔" اور

Marfat.com
Marfat.com

مورخین کو اس میں بھی شک ہے کہ نپولین جوز فائن پر بھی بھروسہ رکھ سکتا تھا۔

وی آنا کے مشہور ماہر نفسیات الفرید ایڈلر مرحوم نے ایک کتاب لکھی تھی جس کا نام ہے "مقصد زندگی۔" وہ اس کتاب میں لکھتے ہیں۔ "دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا اس شخص کو کرنا پڑتا ہے اور دوسرے لوگوں کو بھی نقصان اسی شخص سے پہنچتا ہے جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی دلچسپی نہیں لیتا۔ ایسے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں۔"

آپ نے نفسیات پر بیسیوں فاضلانہ اقوال پڑھے ہوں گے۔ لیکن اس سے زیادہ اہم بات شاید ہی آپ کی یا میری نظر سے کبھی گذری ہو مجھے تکرار پسند نہیں۔ لیکن ایڈلر کا قول معانی سے اس قدر بھرپور ہے کہ میں اسے دوبارہ لکھے بغیر نہیں رہ سکتا۔

"دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا اس شخص کو کرنا پڑتا ہے اور دوسرے لوگوں کو بھی سب سے زیادہ نقصان اسی شخص سے پہنچتا ہے جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی دلچسپی نہیں لیتا۔ ایسے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں۔"

ایک مرتبہ میں نیویارک یونیورسٹی میں افسانہ نگاری کا امتحان پاس کرنے کے لئے داخل ہوا۔ کورس کے دوران میں رسالہ "کولیر" کے مدیر نے ایک لکچر دیا۔ اس نے کہا کہ میں اپنی میز پر بکھری پڑی درجنوں کہانیوں میں سے کسی ایک کو اٹھا کر چند پیرے ہی پڑھ کر بتا سکتا ہوں کہ افسانہ نگار کو لوگوں سے واقعی محبت ہے یا نہیں۔ اس نے کہا۔ "اگر مصنف لوگوں سے محبت نہیں کرے گا تو لوگ بھی اس سے محبت نہیں کریں گے۔"

یہ پختہ کار مدیر اپنے لیکچر کے دوران میں دو مرتبہ رکا اور معذرت چاہی کہ میں نے آپ کو وعظ پلانا شروع کر دیا تھا۔ اس نے کہا۔ "میں آپ سے وہی کچھ کہہ رہا ہوں جو ایک واعظ کہتا۔ لیکن یاد رکھئے۔ اگر آپ کامیاب افسانہ نگار بننا چاہتے ہیں تو آپ کو لوگوں سے محبت کرنا پڑے گی۔"

اگر فرضی قصے کہانیوں کی تصنیف کے بارے میں یہ بات درست ہے تو لوگوں سے ملتے جلتے وقت تو اس حقیقت کا کہیں زیادہ لحاظ رکھنا پڑے گا۔

ہاورڈ تھرسٹن آخری مرتبہ براڈوے آیا تو میں نے ایک شام اس کی آرائش گاہ میں گذاری۔ یہ وہی تھرسٹن ہے جو جادوگروں کا بے تاج بادشاہ اور شعبدہ بازوں کا سردار ہے۔

وہ چالیس برس تک دنیا میں بار بار گھومتا رہا۔ لوگوں کو شعبدے دکھاتا اور ورطہ حیرت میں ڈالتا پھرا۔ اس کا تماشا دیکھنے کے لئے چھ کروڑ سے زیادہ انسانوں نے ٹکٹ خریدے اور

Marfat.com
Marfat.com

اس نے آٹھ کروڑ روپے سے زیادہ نفع کمایا۔

میں نے تھرسٹن سے اس کی کامیابی کا راز پوچھا۔ اس کی کامیابی میں اس کی تعلیم کا کوئی دخل نہ تھا۔ کیونکہ وہ بچپن ہی میں گھر سے بھاگ گیا تھا۔ آوارہ پھرا۔ ریلوے کے سفری ہوٹل میں نوکری کی۔ گھاس پھوس میں سویا۔ در در بھیک مانگتا پھرا۔ ریلوے کی ملازمت کے دوران میں سفری ہوٹل سے باہر جھانک جھانک کر ریلوے لائن کے اردگرد لگے ہوئے سائن بورڈوں کو دیکھ دیکھ کر پڑھنا سیکھا۔

کیا وہ بہت بڑا جادوگر تھا؟

نہیں اس نے مجھے بتایا کہ شعبدہ بازی پر ہزاروں کتابیں لکھی گئی ہیں اور نہ بیسیوں لوگ اس کے پائے کے شعبدہ باز ہیں۔ لیکن اس میں دو خوبیاں ہیں' جو کسی دوسرے شعبدہ گر میں نہیں۔ پہلی یہ کہ وہ اپنی شخصیت کو دوسروں پر طاری کرنے کی قابلیت رکھتا تھا۔ وہ بڑا پختہ کار تماشا گر تھا۔ وہ انسانی فطرت سے واقف تھا۔ وہ اپنی ہر حرکت' ہر اشارے' ہر جنبش اور ہر چشمک کی پہلے سے خوب مشق کرتا تھا۔ وہ بہت تیزی اور پھرتی سے کام کرتا تھا۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ تھرسٹن کو لوگوں سے سچا لگاؤ تھا۔ اس نے مجھے بتایا کہ اکثر جادوگر حاضرین پر ایک نظر ڈال کر اپنے آپ سے کہتے ہیں۔ "یہ چند الوؤں کا جمگھٹا ہے۔ چند بے وقوفوں کا ٹولا ہے۔ میں انہیں اچھی طرح بیوقوف بنا سکتا ہوں۔" لیکن تھرسٹن کا طریقہ بالکل الوکھا تھا۔ اس نے کہا کہ جب بھی وہ سٹیج پر آتا تھا تو اپنے آپ سے کہتا تھا:

"میں شکر گزار ہوں کہ یہ لوگ مجھے دیکھنے آئے ہیں۔ ان لوگوں کی بدولت مجھے روزی کمانے میں بہت سی آسانیاں ہیں۔ میں حتی الامکان انہیں بہترین کرتب دکھاؤں گا اور انہیں خوش خوش لوٹاؤں گا۔"

اس نے کہا کہ وہ اسٹیج پر اس وقت تک قدم نہ رکھتا تھا جب تک وہ اپنے دل سے کئی بار یہ نہ کہہ لیتا کہ "میں اپنے حاضرین سے محبت کرتا ہوں میں اپنے حاضرین کو دل و جان سے چاہتا ہوں۔" آپ کہہ رہے ہوں گے۔ فضول؟ بکواس؟ آپ کو اختیار ہے جو چاہیں سوچیں۔ لیکن میں بغیر کسی میل ملاوٹ کے یہ باتیں آپ تک پہنچا رہا ہوں اور یہ وہ اصول ہے۔ جس سے دنیا کا سب سے بڑا جادوگر کام لیا کرتا تھا۔

مادام شومان ہینک نے بھی بہت کچھ ان باتوں سے ملتی جلتی باتیں مجھے بتائیں۔ اس نے فاقے' صدمے اور ناامیدیاں سہیں۔ ایک مرتبہ زندگی کے ہاتھوں تنگ آ کر اس نے اپنے ننھے ننھے بچوں اور اپنے آپ کو ختم کرنے کی کوشش بھی کی۔ لیکن اس کے باوجود وہ چوٹی

Marfat.com
Marfat.com

کی مغنیہ بنی۔ حتیٰ کہ اس نے ویگنسر گانے میں انتہائی امتیاز حاصل کیا۔ لوگ اس کی آواز سن کر جوش سے لبریز ہو جاتے۔ اس نے بھی اعتراف کیا کہ اس کی کامیابی کا راز بھی یہی تھا۔ کہ وہ لوگوں میں بے پناہ دلچسپی لیتی تھی۔

تھیوڈور روز و یلٹ کی حیران کن ہردلعزیزی کا بھی یہی ایک راز تھا۔ اس کے نوکر تک اس پر جان چھڑکتے تھے۔ جیمس۔ ای۔ ایموس ایک حبشی اس کا خاص خدمت گار تھا۔ اس نے روز و یلٹ کے متعلق ایک کتاب لکھی جس کا نام تھا "تھیوڈور روز و یلٹ' اپنے خدمتگار کا چہیتا۔" اس کتاب میں اس نے ذیل کا بصیرت افروز واقعہ بیان کیا ہے:

"ایک مرتبہ میری بیوی نے پریذیڈنٹ سے پوچھا کہ بوب وائٹ کیا ہوتا ہے۔ اس نے بوب وائٹ پہلے کبھی نہ دیکھا تھا۔ پریذیڈنٹ نے اسے تفصیلاً" بتایا کہ وہ کیا ہوتا ہے۔ کچھ دنوں بعد ہمارے گھر کے ٹیلیفون کی گھنٹی بجی (ایموس اور اس کی بیوی روز و یلٹ کی آسٹربے والی جاگیر پر ایک چھوٹے سے مکان میں رہتے تھے) میری بیوی نے ٹیلیفون اٹھا کر جواب دیا۔ خود روز و یلٹ بول رہے تھے۔ انہوں نے میری بیوی کو بلایا تھا۔ انہوں نے اسے بتایا کہ ہمارے والے مکان کی کھڑکی کے سامنے ایک بوب وائٹ ہے وہ باہر جھانک کر دیکھ سکتی ہے۔ روز و یلٹ میں ایک یہ خصوصیت تھی کہ وہ ایسی چھوٹی چھوٹی باتوں کی طرف بھی خاص توجہ دیتے تھے۔ جب بھی وہ ہمارے مکان کے سامنے سے گزرتے۔ خواہ ہم انہیں نظر آئیں یا نہ آئیں۔ ہم انہیں یہ کہتے سنتے تھے۔ "سناؤ بھئی اینی' سناؤ بھئی جیمس۔" یہ ایک دوستانہ سلام تھا جو وہ آتے جاتے فضا میں بکھیر جاتے تھے۔"

ایسے آقا پر نوکر کیوں نہ جان چھڑکے؟ ایسے شخص کو کون پسند نہ کرے؟

ایک مرتبہ روز و یلٹ وائٹ ہاؤس آئے۔ صدر ٹافٹ اور ان کی اہلیہ موجود نہ تھے۔ اس وقت انہوں نے ادنیٰ لوگوں سے اپنی محبت کا عجیب و غریب نمونہ پیش کیا۔ انہوں نے وائٹ ہاؤس کے تمام قدیم نوکروں کا نام لے کر ان کی خیریت پوچھی۔ حتیٰ کہ وہ باورچی خانے میں برتن دھونے والی نوکرانی تک کو نہیں بھولے تھے۔

آرشی بٹ لکھتے ہیں۔ "روز و یلٹ نے باورچی خانے کی ملازمہ ایلس کو دیکھا تو پوچھا۔ "تم اب بھی اناج کی روٹیاں تیار کرتی ہو۔" ایلس نے جواب دیا۔ "کبھی کبھی ملازمین کے لئے روٹیاں بناتی ہوں۔ وائٹ ہاؤس میں تو کوئی کھاتا نہیں۔"

روز و یلٹ نے کہا۔ "وہ اچھے ذوق کا ثبوت نہیں دے رہے۔ جب صدر واپس آئیں گے تو میں ان سے بھی کہوں گا۔"

Marfat.com
Marfat.com

ایلس ایک پلیٹ میں روٹی کا ایک ٹکڑا رکھ کر لائی۔ روز و یلٹ اسے کھاتے ہوئے مالیوں اور مزدوروں کی مزاج پرسی کرتے ہوئے دفتر میں چلے گئے۔

انہوں نے ہر شخص سے اسی طرح باتیں کیں۔ جس طرح وہ اپنی صدارت کے زمانے میں ان سے مخاطب ہوا کرتے تھے۔ نوکر ابھی تک ان کے حسن سلوک کی باتیں کرتے ہیں۔ آئیک ہودر نے آنکھوں میں آنسو بھر کر کہا تھا "دو سال کے عرصے میں صرف آج ہی خوشی کا دن دیکھا ہے۔ ہم اس خوشی کو پانچ سو روپیہ کے چیک سے بھی بدلنے کو تیار نہیں۔"

لوگوں میں گہری دلچسپی لینے کا ہی کرشمہ تھا۔ جس نے چارلس' ڈبلیو' ایلیٹ کو یونیورسٹی کا کامیاب ترین ڈائریکٹر بنایا۔ آپ کو یاد ہو گا کہ اس نے ہارورڈ یونیورسٹی میں خانہ جنگی کے خاتمے کے چار سال بعد سے لے کر پہلی جنگ عظیم سے پانچ سال پہلے تک حکومت کی۔ ڈاکٹر ایلیٹ کے طریقہ کار کی ایک مثال یہ ہے۔ ایک دن ایک نووارد طالب علم صدر یونیورسٹی کے دفتر میں داخل ہوا۔ اور طلبہ کے قرضے کے فنڈ سے دو سو روپے ادھار مانگے۔ اسے قرضہ دے دیا گیا۔ نووارد طالب علم کے اپنے الفاظ میں "میں نے دلی شکریہ ادا کیا اور دفتر سے باہر نکلنے کو تھا کہ صدر ایلیٹ نے فرمایا۔ "تشریف رکھیے۔" میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ جب انہوں نے مجھ سے کہا کہ "مجھے پتہ چلا ہے کہ آپ اپنے ہی کمرے میں اپنا کھانا تیار کرتے اور کھاتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ کوئی برا کام نہیں۔ بشرطیکہ آپ کو اس طرح اچھی اور زیادہ غذا میسر آئے۔ میں کالج میں تھا تو میں بھی ایسا ہی کرتا تھا۔ کیا آپ نے کبھی بچھڑے کے گوشت کا حریسہ تیار کیا ہے۔ اگر اسے خوب اچھی طرح بھنے ہوئے گوشت سے تیار کیا جائے تو یہ بہترین غذا ہے۔ اس میں بہت زیادہ کفایت بھی ہے۔ میں اس طرح تیار کرتا تھا۔" پھر انہوں نے مجھے بتایا کہ کس طرح گوشت کو کاٹنا چاہئے۔ کس طرح اسے آہستہ آہستہ بھوننا چاہئے حتیٰ کہ شوربہ رفتہ رفتہ قوام بن جائے۔ پھر اسے کس طرح نکالنا چاہئے اور کس طرح ٹھنڈا کر کے کھانا چاہئے۔"

میں اپنے ذاتی تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں کہ ہم ملک کے بے حد معروف اور بڑے سے بڑے آدمی کی توجہ' اس کا وقت اور تعاون حاصل کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ہم اس پر اپنی دلی دلچسپی کے جذبے کا اظہار کرنے میں کامیاب ہو جائیں۔ میں اس کی تشریح کرتا ہوں:

ایک مرتبہ میں نے بروکلین کے ادارہ علوم و فنون میں ناول اور افسانہ نگاری کے کورس کا انتظام کیا۔ ہم چاہتے تھے کہ کیتھلین نورس' فینی ہرسٹ' ایڈا ٹاربیل' البرٹ پیسن جیسے مشہور و معروف مصنف ہمارے یہاں تشریف لا کر ہمیں اپنے تجربات سے مستفید

Marfat.com
Marfat.com

فرمائیں۔ ہم نے انہیں خطوط لکھے۔ جن میں ہم نے تحریر کیا کہ ہم ان کی تصانیف کے بے حد مداح ہیں اور چاہتے ہیں کہ وہ خود تشریف لا کر ہمیں اپنی کامیابی کے راز بتائیں۔

ہر ایک خط پر تقریباً ڈیڑھ سو طلبہ نے دستخط کئے۔ ہم نے کہا کہ ہمیں احساس ہے کہ آپ بہت معروف ہیں اور آپ لیکچر تیار نہیں کر سکتے۔ اس لئے ہم نے بہت سے سوالات کی ایک فہرست تیار کر کے لفافوں میں ڈال دی سوالات زیادہ تر ان کی اپنی ذات اور ان کے طریقہ کار سے متعلق تھے۔ انہیں یہ بات بہت پسند آئی اور کون ہے جو ایسی بات کو پسند نہیں کرے گا۔ چنانچہ ان تمام حضرات نے اپنے گھروں سے بروکلین تک کا سفر طے کیا اور ہمارے ساتھ تعاون کیا۔

میں نے اسی طریقے سے لیزے ایم شا' روز ویلٹ کی کابینہ کے سیکرٹری جارج ڈبلو وکر شام' صدر ٹافٹ کی کابینہ کے موکل اعلیٰ' ولیم جینگس برائین' فرینکلن ڈی روز ویلٹ اور بے شمار دوسرے مشہور و معروف لوگوں کو اپنے خوش گفتاری کے طالب علموں کے سامنے آکر تقریریں کرنے پر رضامند کیا ہے۔

ہم میں سے ہر کوئی خواہ وہ بوچڑ ہو' نانبائی ہو یا تخت نشین بادشاہ ہو' ان لوگوں کو پسند کرتا ہے جو اس کی تعریف کریں۔ مثال کے طور پر قیصر جرمنی جنگ عظیم کے خاتمے پر دنیا کا سب سے زیادہ قابل نفرت اور حقیر شخص تھا۔ جب وہ اپنی جان بچانے کے لئے ہالینڈ بھاگ گیا تو اس کی اپنی قوم بھی اس کے خلاف ہو گئی۔ اس کے خلاف لوگوں میں نفرت کا جذبہ اتنا شدید ہو گیا تھا کہ کروڑوں اشخاص چاہتے تھے کہ اگر وہ مل جائے تو اس کے ٹکڑے ٹکڑے اڑا دیں اور جلا کر راکھ کر دیں۔ اس نفرت اور حقارت کی بھڑکتی ہوئی آگ کے دوران میں ایک چھوٹے سے لڑکے نے قیصر کے نام ایک سادہ سا محبت و تعریف سے بھرپور خط لکھا۔ اس لڑکے نے کہا کہ مجھے اس کی پروا نہیں کہ لوگ کیا خیال کرتے ہیں۔ میں قیصر کو اپنا شہنشاہ سمجھوں گا۔ اس خط کا قیصر پر بہت گہرا اثر ہوا۔ اس نے اس لڑکے کو ملنے کی دعوت دی۔ لڑکا اپنی والدہ کو ساتھ لے کر قیصر کی خدمت میں حاضر ہوا۔ آپ حیران ہوں گے کہ قیصر نے اس عورت کے ساتھ شادی کر لی۔ اس چھوٹے سے لڑکے کو لوگوں کو متاثر کرنے اور دوست بنانے کے طریقوں پر کوئی کتاب پڑھنے کی ضرورت نہیں پڑی۔ اس میں یہ مہارت جبلی طور پر موجود تھی۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسرے لوگوں کی خدمت کے لئے ہر وقت تیار رہنا چاہئے۔ لیکن اس کے لئے وقت' ہمت اور ایثار اور عقل کی ضرورت ہے۔ ڈیوک آف

Marfat.com
Marfat.com

ونڈسر جب پرنس آف ویلز تھے تو انہیں جنوبی امریکہ کا دورہ کرنا تھا۔ اس سفر پر روانہ ہونے سے پہلے انہوں نے ہسپانوی زبان سیکھنے پر کئی مہینے صرف کئے تاکہ وہ ان لوگوں کی اپنی زبان میں بات چیت کر سکیں۔ جنوبی امریکہ والوں نے ایک ایسی بات کی بدولت ان سے پیار کرنا شروع کر دیا۔

میں نے کئی سال سے اپنی عادت بنا لی ہے کہ اپنے احباب کی سالگرہ کی تاریخ دریافت کر لیتا ہوں۔ لیکن کس طرح؟ مجھے جوتش پر ذرا بھر ایمان نہیں۔ لیکن میں یہ بات یوں شروع کرتا ہوں کہ کیا آپ کے خیال میں کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا ستاروں سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟ کیا کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا اس کے کردار اور سیرت سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟ باتوں ہی باتوں میں اس سے ان کی تاریخ پیدائش پوچھ لیتا ہوں۔ مثال کے طور پر کوئی بتائے کہ چوبیس نومبر۔ تو میں اپنے ذہن میں کئی بار دہراتا ہوں۔ "چوبیس نومبر۔ چوبیس نمبر۔ جونہی وہ صاحب اٹھ کر جاتے ہیں۔ میں اس تاریخ کو اپنی ڈائری میں لکھ لیتا ہوں اور بعد میں ایک سالگرہ والی خاص نوٹ بک میں منتقل کر لیتا ہوں۔ ہر سال کے شروع میں میں ان تاریخوں کو اپنے پروگرام کیلنڈر میں درج کر لیتا ہوں۔ اس طرح وہ خود بخود میری نظر میں رہتی ہیں۔ جب کسی دوست کا یوم پیدائش آتا ہے تو میں اسے خط یا تار بھیجتا ہوں۔ اس کا کیا اثر ہوتا ہے؟ دنیا میں ایک میں ہی واحد شخص ہوں جو اس مسرت کو جانتا ہوں۔

اگر ہم لوگوں کو اپنا دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں نہایت زندہ دلی اور جوش و خروش سے ان کی مزاج پرسی کرنی چاہئے۔ اگر کوئی صاحب آپ سے ٹیلیفون پر مخاطب ہوں تو اس وقت بھی ایسا نہ کیجئے۔ کچھ اس لب و لہجہ سے "ہیلو" کہئے کہ دوسرے شخص کو محسوس ہو کہ آپ اس کے بلانے سے بہت خوش ہوئے ہیں۔ نیویارک ٹیلیفون کمپنی اپنے آپریٹروں کی تربیت کے لئے ایک اسکول چلا رہی ہے اور انہیں "نمبر جناب" اس لہجے میں بولنا سکھاتی ہے کہ معلوم ہو ـــــ "مجھے آپ کی خدمت کرنے میں بہت خوشی محسوس ہو گی۔" آپ بھی اب ٹیلیفون پر کسی سے بات کریں تو اس بات کو یاد رکھیں۔

کیا یہ فلسفہ تجارت میں بھی کام دیتا ہے؟ یقیناً۔ میں بیسیوں مثالیں دے سکتا تھا۔ لیکن میرے پاس صرف دو مثالیں پیش کرنے کا وقت ہے۔

شہر نیویارک کے ایک بہت بڑے بنک کے منیجر چارلس والٹرس کو کسی کارپوریشن سے متعلقہ کوئی خفیہ رپورٹ تیار کرنا تھی۔ ان کے علم میں صرف ایک ہی ایسا شخص تھا۔ جس

Marfat.com
Marfat.com

سے وہ اپنی ضرورت کے مطابق اطلاعات حاصل کر سکتے تھے۔ وہ شخص ایک بہت بڑی صنعتی کمپنی کا صدر تھا۔ مسٹر والٹرس اس سے ملنے گئے۔ جب وہ صدر کے کمرے میں داخل ہوئے تو اچانک ایک نوجوان خاتون ایک دروازے میں سے سر نکال کر بولی۔ "میرے پاس آپ کے لئے آج کوئی ٹکٹ نہیں ہیں۔"

صدر نے مسٹر والٹرس سے کہا۔ "میں اپنے بارہ سالہ لڑکے کے لئے ٹکٹ اکٹھے کر رہا ہوں۔"

مسٹر والٹرس نے اپنے آنے کا مقصد بتایا اور سوال پوچھنے شروع کر دیئے۔ صدر نے بڑے مبہم، معمولی اور سرسری جواب دیئے۔ یوں لگتا تھا کہ وہ بات ہی نہیں کرنا چاہتا تھا۔ وہ کسی صورت بھی گفتگو پر مائل نظر نہ آتا تھا۔ یہ ملاقات بہت مختصر اور خشک ثابت ہوئی۔

جب مسٹر والٹرس نے یہ کہانی میری جماعت میں سنائی تو کہا۔ "صاف بات ہے کہ میری سمجھ میں نہ آتا تھا کہ اب کیا کروں۔ پھر اچانک مجھے یاد آیا کہ ان کی سیکرٹری نے اس سے ٹکٹوں کے بارے میں کچھ کہا تھا۔ ٹکٹ اور بارہ سال کا لڑکا، مجھے جھٹ یاد آیا کہ ہمارے بینک کا شعبہ خارجہ ٹکٹیں اکٹھے کرتا ہے۔ ٹکٹ جو دنیا بھر کے ملکوں سے سات سمندر پار سے بینک میں دھڑا دھڑ آتے تھے۔

"اگلے دن میں پھر انہی صدر صاحب سے ملنے گیا اور اندر پیغام بھجوایا کہ میں ان کے بچے کے لئے کچھ ٹکٹ لایا ہوں۔ کیا میرا گرمجوشی سے استقبال ہوا؟ ہاں! اگر وہ صاحب کانگریس کی ممبری کے لئے بھی کھڑے ہوتے تو انہوں نے مجھ سے اتنی گرمجوشی کے ساتھ مصافحہ نہ کیا ہوتا۔ وہ پرمسرت مسکراہٹ سے تمتما رہے تھے۔ ہر ہر ٹکٹ کو دیکھ دیکھ کر کہہ رہے تھے "میرے جارج کو یہ بہت پسند آئے گا اسے تو دیکھو، یہ تو سچ مچ خزانہ ہے خزانہ۔"

ہم نے آدھا گھنٹہ ٹکٹوں کے بارے میں بات چیت کرنے اور ان کے لڑکے کی تصویر دیکھنے میں صرف کیا۔ اس کے بعد انہوں نے ایک گھنٹے سے زیادہ وقت مجھے ہر مطلوبہ اطلاع بہم پہنچانے میں صرف کیا۔ میں چاہتا تھا کہ وہ سب کچھ میرے پوچھے بغیر ہی بیان کر دیں۔ جو کچھ انہیں معلوم تھا۔ انہوں نے سب مجھے بتا دیا۔ پھر اپنے ماتحتوں کو بلایا اور ان سے باتیں دریافت کیں۔ اپنے بعض رفقائے کار کو ٹیلیفون کئے۔ انہوں نے اعداد و شمار، رپورٹوں اور خط و کتابت سے میری جھولی بھر دی۔ اخبار نویسوں کی اصطلاح میں میرے ہاتھ میں کڑ تھی تھی۔"

اب دوسری مثال لیجئے۔

Marfat.com
Marfat.com

فلے ڈلفیا کے ایک صاحب سی۔ ایم۔ نافل کئی سال تک ایک زنجیر ساز کمپنی کو اپنے کوئلے کا گاہک بنانے کی کوشش کرتے رہے۔ لیکن وہ کمپنی ایک دوسرے شہر کے دکاندار سے کوئلہ خریدتی رہی۔ کوئلے کے بھرے ہوئے ٹرک مسٹر نافل کے دفتر کے عین سامنے سے گذرتے رہے۔ مسٹر نافل نے ایک رات میری جماعت کے سامنے تقریر کی۔ جس میں انہوں نے اس کمپنی پر جی بھر کر اپنا غصہ نکالا۔ یہاں تک کہ اس کمپنی کو قوم کے حق میں ایک لعنت گردانا۔

اپنے اس رویے کے باوجود وہ حیران تھے کہ وہ اپنا کوئلہ اس کمپنی کے ہاتھ کیوں نہیں بیچ سکے۔

میں نے ان سے ایک نیا طریقہ اختیار کرنے کی درخواست کی۔ مختصراً" واقعہ یہ ہے کہ ہم نے اس موضوع پر ایک مباحثہ رکھا کہ "ہماری رائے میں زنجیر سازی کی صنعت قوم کے حق میں مفید ثابت ہونے کے بجائے نقصان رساں ثابت ہو رہی ہے۔"

میری خواہش تھی کہ مسٹر نافل اس رائے کے خلاف تقریر کریں۔ چنانچہ زنجیر ساز کمپنی کی حمایت کرنے پر رضامند ہو گئے۔ وہ سیدھے اس کمپنی کے دفتر میں گئے۔ جس کے وہ اس قدر خلاف تھے۔ انہوں نے کمپنی کے منتظمین سے کہا۔ "میں اب کے کوئلہ بیچنے نہیں آیا۔ میں آپ کے پاس ایک درخواست لے کر حاضر ہوا ہوں۔" پھر انہوں نے اپنے مباحثے کا ذکر کیا اور کہا۔ "میں آپ سے مدد چاہنے آیا ہوں۔ میرے خیال میں آپ کے علاوہ اور کوئی مجھے صحیح حالات نہیں بتا سکتا۔ میں اس مباحثے کو جیتنا چاہتا ہوں۔ آپ جو بھی میری مدد فرمائیں گے۔ میں اس کے لئے آپ کا بہت شکر گزار ہوں گا۔"

باقی ماندہ کہانی خود مسٹر نافل کی زبانی یہ ہے:

"میں نے کمپنی کے منیجر سے بات چیت کے لئے صرف ایک منٹ مانگا تھا۔ وہ اسی شرط پر مجھ سے ملنے کے لئے رضامند ہوا تھا۔ جب میں اپنی بات ختم کر چکا تو اس نے ایک کرسی کی طرف اشارہ کیا۔ میں بیٹھ گیا تو وہ مجھ سے ٹھیک ایک گھنٹہ اور سینتالیس منٹ تک گفتگو کرتا رہا۔ اس نے ایک اور منتظم کو بلایا۔ اس نے زنجیر سازی پر ایک کتاب لکھی تھی۔ اس نے "قومی زنجیر ساز انجمن" کے نام رقعہ لکھ کر اس موضوع پر ایک مباحثے کی نقل مجھے منگوا دی۔ اس کے خیال میں زنجیر سازی کی صنعت سچ مچ بنی نوع انسان کی بڑی خدمت کر رہی تھی۔ اسے اس بات پر فخر تھا کہ وہ سینکڑوں قومیتوں کی خدمت کر رہا ہے۔ بات کرتے وقت اس کی آنکھیں چمک چمک اٹھتی تھیں اور مجھے اعتراف ہے کہ اس نے مجھے ایسی باتیں

Marfat.com
Marfat.com

بتائیں جن کا اس سے پہلے مجھے مطلق علم نہ تھا۔ اس نے میرا نقطہ نظر ہی بدل دیا۔

جب میں رخصت ہوا تو وہ دروازے تک مجھے چھوڑنے آیا۔ اپنا بازو میرے کندھے پر رکھا۔ بحث میں میری کامیابی کی دعا کی اور مجھ سے درخواست کی کہ میں واپسی پر اسے بتا کر جاؤں کہ میں کہاں تک کامیاب رہا۔ اس کے آخری الفاظ جو اس نے مجھ سے کہے۔ یہ تھے۔ "آپ موسم بہار میں مجھ سے ملئے۔ میں آپ کو کوئلے کی خریداری کا آرڈر دوں گا۔"

میرے لئے یہ واقعہ معجزے سے کم نہ تھا۔ وہ میری درخواست کے بغیر ہی میرا خریدار بن رہا تھا۔ محض دو گھنٹے کے عرصے میں اس کے مسائل میں دلچسپی کا اظہار کرنے پر مجھے اتنی بڑی کامیابی ہوئی تھی کہ اگر میں دس سال تک بھی اسے مجھ میں دلچسپی لینے کی ترغیب دلاتا رہتا اور کوئلے کا خریدار بنانے کی کوشش کرتا رہتا تو اتنی شاندار کامیابی حاصل نہ کر سکتا۔"

مسٹر نافل نے یہ حقیقت تو اب پائی تھی۔ حالانکہ حضرت یسوع مسیح کی پیدائش سے سو سال پہلے ایک رومی شاعر پبلیوس سائرس کہہ چکا ہے۔

"ہم انہی لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو ہمیں پسند کریں۔"

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا پہلا اصول یہ ہے:

دوسرے لوگوں میں سچے دل سے دلچسپی لیجیے۔

Marfat.com
Marfat.com

اثر انگیزی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں نیویارک کی ایک دعوت عشائیہ میں شامل ہونے کا اتفاق ہوا۔ ایک خاتون جنہیں وراثت میں کافی سرمایہ ملا تھا۔ ہر کسی پر خوشگوار اثر ڈالنے کے لئے بیتاب نظر آتی تھی۔ انہوں نے اپنے لباس، جواہرات اور موتیوں پر خوب دل کھول کر خرچ کیا تھا۔ لیکن انہوں نے اپنے چہرے کی مطلق خبر نہ لی تھی۔ اس سے خودغرضی اور تلخی مترشح تھی۔ یہ بات ہر کوئی جانتا ہے۔ لیکن انہیں اس بات کی خبر ہی نہ تھی کہ عورت کے چہرے کا تاثر اس کی پوشاک سے کہیں زیادہ اہم ہوتا ہے (آپ کی بیگم کسی دن گرم کوٹ خریدنا چاہیں تو اس موقعے کے لئے اس جملے کو ذہن نشین رکھئے)

چارلس شواب نے مجھے بتایا کہ اس کی مسکراہٹ دس لاکھ ڈالروں سے بھی زیادہ قیمتی ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں۔ کیونکہ اس کی شخصیت، اس کی دلکشی، لوگوں کے دل میں گھر کرنے کی صلاحیت ہی اس کی غیر معمولی کامیابی کے اسباب تھے اور اس کی شخصیت میں سب سے زیادہ دل خوش کن عنصر اس کی دل موہ لینے والی مسکراہٹ تھی۔

ایک شام میں مشہور شخصیت موریس شوالیر سے ملا اور سچی بات ہے کہ مجھے اس سے مل کر بہت مایوسی ہوئی۔ وہ بہت افسردہ، کم گو اور خشک سا شخص تھا۔ جو تصور میں نے اس کے متعلق باندھ رکھا تھا۔ وہ اس سے بالکل مختلف نظر آیا۔ لیکن جب وہ ہنسا تو ایسا لگا کہ گھٹائیں چھٹ گئی ہیں اور چمکتا ہوا سورج نکل آیا ہے۔ اگر قدرت نے اسے یہ دلکش مسکراہٹ عطا نہ کی ہوتی تو وہ اب تک اپنے والد اور بھائیوں کی طرح پیرس کے کسی گوشے میں الماریاں بنا رہا ہوتا۔

الفاظ کے مقابلے میں اعمال کہیں زیادہ آواز رکھتے ہیں۔ لیکن مسکراہٹ کہتی ہے۔ "میں آپ کو پسند کرتی ہوں۔ آپ میرے لئے باعث مسرت ہیں۔ مجھے آپ سے مل کر خوشی ہوئی۔"

Marfat.com
Marfat.com

یہی وجہ ہے کہ کتے فوراً ہماری توجہ مبذول کرالیتے ہیں۔ وہ ہمیں دیکھ کر اتنے خوش ہوتے ہیں کہ پھولے نہیں سماتے۔ قدرتاً ہم بھی انہیں دیکھ کر خوشی محسوس کرتے ہیں۔

اگر آپ اوپر سے دل سے یونہی دانت نکالتے ہیں تو یاد رکھئے کہ اس سے کوئی دھوکا نہیں کھائے گا۔ یہ ایک مصنوعی حرکت ہے اور اسے کوئی بھی پسند نہیں کرتا۔ میں اصلی مسکراہٹ' دلوں کو گرما دینے والی مسکراہٹ اور ایسی مسکراہٹ کی بات کر رہا ہوں جو دل کی گہرائیوں سے اٹھتی ہے اور ہر کسی کے دل سے اپنا خراج وصول کرتی ہے۔

نیویارک کے ایک بہت بڑے کارخانے کے ایک بہت بڑے ذمہ دار آدمی کارخانے میں ملازمین بھرتی کرنے کے منصب پر فائز تھے۔ انہوں نے ایک مرتبہ مجھ سے کہا۔ "میں ایک سنجیدہ چہرے والے فلسفہ کے عالم کے مقابلے میں اس سیلز گرل کو ترجیح دوں گا۔ جس نے خواہ ابھی سکول کی تعلیم بھی ختم نہ کی ہو۔ لیکن جس کے چہرے پر دلکش مسکراہٹ کھیل رہی ہو۔"

امریکہ کی ایک بہت بڑی ربڑ کمپنی کے ڈائریکٹروں کے بورڈ کے صدر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ اس کے مشاہدے کے مطابق آدمی اس کام میں زیادہ کامیاب ہوتا ہے۔ جس کے بارے میں اسے یہ احساس ہو کہ وہ اسے تفریحاً سرانجام دے رہا ہے۔ یہ صنعتی رہنما اس قدیم مقولے پر کوئی زیادہ ایمان نہیں رکھتا کہ سخت محنت ہی واحد ایسی کنجی ہے۔ جو ہماری آرزوؤں کے دروازے ہم پر کھول دے گی۔ اس نے کہا۔ "میں ایسے بہت سے افراد سے واقف ہوں جو صرف اس لئے کامیاب ہوئے کہ وہ کام کے دوران میں ہر وقت ہشاش بشاش رہتے تھے۔ اسی کام پر میں نے ایسے لوگ بھی دیکھے ہیں جو بھی کام کرتے ہوئے ہر وقت مغموم سے رہتے تھے۔ انہیں اس کام میں کوئی مسرت محسوس نہ ہوتی تھی۔ یہ لوگ ناکام ہوئے۔"

اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے مل کر خوش ہوں تو آپ بھی ان سے مل کر خوشی کا اظہار کریں۔

میں نے ہزاروں تجارت پیشہ افراد سے کہا کہ وہ ایک ہفتے تک سارا دن مسکراتے رہیں اور اس کے بعد اگر میری جماعت کے سامنے اپنے تجربے بیان کریں۔ اس کا کیا نتیجہ ہوا۔ آیئے ہم دیکھیں۔

Marfat.com
Marfat.com

نیویارک کلب ایکسچینج کے ایک ممبر ولیم بی اسٹین ہارڈٹ کا خط ملاحظہ فرمائیے۔ یہ تجربہ صرف اسی کا نہیں بلکہ دوسرے سینکڑوں لوگوں کو بھی ایسے ہی خوشگوار تجربے ہوئے۔ وہ لکھتے ہیں:

"میری شادی کو اٹھارہ سال سے اوپر ہوتے ہیں۔ اس عرصے میں شاید ہی کبھی میں اپنی بیوی کو دیکھ کر مسکرایا۔ صبح بیدار ہونے سے لے کر کام پر جانے کے وقت تک میں نے شاید ہی اس سے کبھی کوئی بات کی ہو۔ ہمارے شہر میں مجھ سا خاموش طبع آدمی شاید کوئی نہ تھا۔

"آپ نے مجھے تاکید کی تھی کہ میں ہنس مکھ بننے کی کوشش کروں اور پھر اپنے اس عمل کے نتائج سے آگاہ کروں۔ چنانچہ میں نے طے کیا کہ مجھے یہ تجربہ آپ کے کہنے کے مطابق کم از کم ایک ہفتے تک تو ضرور کرنا چاہیے۔ اس لئے اگلے دن جب میں اپنا چہرہ آئینے میں دیکھ رہا تھا اور اپنے بالوں میں کنگھی کر رہا تھا تو میں نے اپنے کم گو سنجیدہ عکس سے کہا۔

"میاں! آج تمہیں اپنی ننھی سی بیوی کے چہرے سے اس کی تلخی کو دھونا ہے۔ آج سے تم ہنس مکھ بن رہے ہو اور یہ کام ابھی سے شروع کر رہے ہو۔ چنانچہ جب میں ناشتے کے لئے بیٹھا تو میں نے اپنی بیوی کو مسکرا کر سلام کیا۔

"آپ نے مجھے تنبیہ کی تھی کہ وہ شاید پہلی بار اس تبدیلی پر حیران رہ جائے۔ لیکن آپ کا اندازہ میری بیوی کے سلسلے میں صحیح نہیں تھا۔ وہ کھو سی گئی۔ اسے عجیب خوشگوار صدمہ پہنچا۔ میں نے اس سے کہا کہ یہ کوئی بناوٹ نہیں۔ مستقبل میں بھی وہ مجھ سے اسی زندہ دلی کی توقع رکھے۔ اور آج دو مہینے ہونے کو آئے میں اپنی اس عادت پر باقاعدہ قائم ہوں۔"

"ان دو مہینوں میں ہمارے گھر میں جتنی چہل پہل اور مسرت و شادمانی رہی ہے۔ اتنی پچھلے پورے سال میں بھی محسوس نہیں ہوئی تھی۔"

"اب جب میں اپنے دفتر جاتا ہوں تو میں لفٹ پر کام کرنے والے لڑکے کو مسکرا کر سلام کرتا ہوں۔ دروازے پر بیٹھے ہوئے چپراسی کی ہنس کر مزاج پرسی کرتا ہوں۔ جب میں خزانچی سے ریزگاری مانگتا ہوں تو مسکرا کر، جب میں ایکسچینج کلب میں جاتا ہوں تو میں ان لوگوں سے بھی ہنس ہنس کر بات کرتا ہوں۔ جنہوں نے مجھے اب تک کبھی مسکراتا نہیں دیکھا تھا۔"

Marfat.com
Marfat.com

"میں نے بہت جلد محسوس کر لیا کہ جواباً" ہر شخص مسکراتا ہے۔ جو لوگ اپنی شکایات اور اپنی تکالیف لے کر میرے پاس آتے ہیں۔ میں ان سے خوش خلقی سے ملتا ہوں۔ میں ان کی بات سننے کے دوران میں مسکراتا رہتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ ان کی شکایات بہت آسانی سے رفع ہو جاتی ہیں۔ میں محسوس کرتا ہوں کہ میری مسکراہٹوں کی بدولت میری جیبیں روپوں سے بھری رہتی ہیں۔"

"میں ایک اور دلال کے یہاں کام کرتا ہوں۔ اس کا ایک کلرک بڑا پیارا سا لڑکا ہے۔ میں اپنے بدلے ہوئے نئے رویے پر اتنا نازاں تھا کہ میں نے چند دن ہوئے اسے انسانی تعلقات کا یہ نیا فلسفہ بتایا۔ اس نے کہا کہ جب وہ پہلی بار میرے ساتھ حساب کتاب کرنے آیا تھا تو اس نے محسوس کیا تھا کہ میں بہت کم گو اور خشک انسان ہوں۔ اور ابھی ابھی میرے بارے میں اس نے اپنا خیال بدل ڈالا ہے۔ اس نے کہا کہ جب میں مسکراتا ہوں تو سچ مچ کا انسان لگتا ہوں۔"

"میں نے اپنی تنقید اور نکتہ چینی کی عادت بھی ختم کر دی ہے۔ اب میں عیب جوئی کے بجائے لوگوں کی تعریف و تحسین کرتا ہوں۔ میں نے اپنی ضرورتوں کا ذکر چھوڑ دیا ہے۔ اب میں دوسروں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہوں اور ان تبدیلیوں نے میری زندگی میں ایک قسم کا انقلاب پیدا کر دیا ہے۔ اب میں بالکل مختلف آدمی ہوں۔ ایک شاداں امیر' دوستی اور مسرت کی دولت سے مالا مال۔ اور یہی چیزیں ہیں۔ جن کی زندگی میں قدر و قیمت سمجھی چاہیے۔"

یاد رکھیے۔ یہ خط کسی زمانہ ساز اور چالاک ڈی کے ماہر نے لکھا ہے جو نیویارک کلب ایکسچینج میں کمپنیوں کے حصوں کی خرید و فروخت پر گزر اوقات کرتا ہے۔ اور یہ کام اتنا مشکل ہے کہ سو میں سے ننانوے آدمی اس میں ناکام رہتے ہیں۔

آپ مسکرا نہیں سکتے تو کیا کر سکتے ہیں؟

دیکھیے' دو کام کیجئے۔ پہلا یہ کہ اپنے آپ کو مسکرانے پر مجبور کیجئے۔ جب آپ اکیلے ہوں تو اپنے آپ کو سیٹی بجانے' گنگنانے یا گانے پر مجبور کیجئے۔ آپ محسوس کیجئے کہ آپ پہلے ہی سے خوش ہیں۔ اس طرح آپ سچ مچ خوش و خرم ہو جائیں گے۔ علم نفسیات کے بہت بڑے استاد ولیم جیمز فرماتے ہیں:

Marfat.com
Marfat.com

"محسوس ایسا ہوتا ہے کہ ہمارا فعل ہمارے احساس کی پیروی کرتا ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ فعل اور احساس ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔ اگر ہم اپنے فعل میں اصلاح کر لیں۔ کیونکہ یہ قوت ارادی کے زیادہ ماتحت ہے تو ہم بالواسطہ اپنے احساس کو بدل سکتے ہیں۔"

چنانچہ جب ہم سے خوشی چھن جائے تو اسے حاصل کرنے کا واحد طریقہ یہی ہے کہ ہم خوش و خرم ہو بیٹھیں اور اس طرح سے عمل کریں اور اس طرح گفتگو کریں۔ گویا ہم تو بہت زیادہ خوش و خرم ہیں۔"

دنیا میں ہر شخص مسرت کا متلاشی ہے اور اسے حاصل کرنے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے اپنے خیالات پر قابو پانا۔ خوشی خارجی حالات پر ہرگز مبنی نہیں۔ یہ تو آپ کے احساسات کا معاملہ ہے۔

آپ کی خوشی یا ناخوشی کا انحصار اس بات پر نہیں کہ آپ کے پاس کیا کچھ ہے' یا آپ کون ہیں' یا آپ کہاں ہیں؟ یا آپ کیا کر رہے ہیں؟ بلکہ اس بات پر ہے کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں؟ مثال کے طور پر اگر دو آدمی ایک مقام پر ہوں۔ ان کا کام بھی ایک ہو۔ دونوں کے پاس برابر کا سرمایہ ہو' اور دونوں کی عزت اور وقار بھی برابر ہو۔ پھر بھی ان میں سے ایک غمگین اور ایک شاداں ہو سکتا ہے۔ کیوں؟ صرف اپنے الگ الگ ذہنی رجحان کے سبب۔ میں نے چین کے قلیوں میں' جو سات سینٹ یومیہ کی اجرت پر چین کی چلچلاتی دھوپ میں لہو پسینہ ایک کرتے ہیں۔ اتنے ہی ہشاش بشاش چہرے دیکھے ہیں جتنے کہ پارک ایوی نیو کی خوشحال ترین آبادی میں۔

شیکسپئر کا قول ہے۔ "کوئی چیز بذات اچھی یا بری نہیں ہوتی۔ صرف ہماری سوچ اسے اچھا یا برا بنا دیتی ہے۔"

ایک مرتبہ لنکن نے کہا تھا۔ "اکثر لوگ اتنے ہی خوش ہوتے ہیں جس حد تک ان کا خوش ہونے کا ارادہ ہوتا ہے۔"

اس نے سچ کہا تھا۔ "میں نے حال ہی میں اس حقیقت کی ایک روشن مثال دیکھی ہے۔ میں نیویارک میں لانگ آئی لینڈ کے اسٹیشن کی سیڑھیاں چڑھ رہا تھا کہ میں نے اپنے سامنے تیس چالیس اپاہج لڑکے دیکھے جو اپنی چھڑیوں اور بیساکھیوں کے سہارے سیڑھیاں چڑھ رہے تھے۔ ایک لڑکے کو اٹھا کر اوپر لے جایا جاتا تھا۔ میں ان لڑکوں کے قہقہوں اور زندہ دلی

Marfat.com
Marfat.com

پر حیران رہ گیا۔ میں نے اپنی اس حیرت کا ذکر ان لڑکوں کے ایک نگران سے کیا۔ اس نے کہا۔ "ہاں ہاں۔ جب پہلے پہل کسی لڑکے کو یہ پتہ چلتا ہے کہ وہ زندگی بھر کے لئے اپاہج بن رہا ہے تو وہ بہت مغموم ہوتا ہے۔ جب وہ اس ابتدائی صدمے سے گذر چکتا ہے تو وہ اپنے آپ کو اپنی قسمت کے حوالے کر دیتا ہے اور اس طرح وہ تندرست لڑکوں سے بھی زیادہ خوش و خرم رہنے لگتا ہے۔"

میرے جی میں آئی کہ ان لڑکوں کو ہیٹ اٹھا کر سلام کروں۔ انہوں نے مجھے ایک ایسا سبق سکھایا کہ میں اسے زندگی بھر فراموش نہیں کر سکتا۔

جن دنوں میری پکفورڈ اپنے شوہر ڈگلس فیر بنکس سے طلاق لینے کی تیاری کر رہی تھی۔ مجھے ایک شام اس کے یہاں گذارنے کا اتفاق ہوا۔ دنیا شاید اس وقت یہ خیال کرتی ہو گی کہ یہ عورت بہت بدنصیب اور مغموم ہو گی۔ لیکن میں نے اسے بہت زیادہ خوش مزاج اور خوش نصیب عورت پایا۔ اس کے انگ انگ سے مسرت ٹپکتی تھی۔ اس کا راز؟ اس نے یہ راز اپنی ایک چھوٹی سی کتاب میں بیان کیا ہے۔ اس کتاب کو پڑھ کر آپ کو خوشی ہو گی۔ اپنی پبلک لائبریری میں جا کر میری پکفورڈ کی کتاب "خدا کو کیوں نہ آزمائیں" کا مطالعہ کیجیے۔

فرینکلن بیٹگر جو پہلے سینٹ لوئس کے راہب خانے میں ایک معمولی ملازم تھا اور جو آج امریکہ میں بیمے کا بہت بڑا ماہر ہے۔ اس نے مجھے بتایا کہ آج سے کئی سال پہلے اس نے یہ بات اچھی طرح جان لی تھی کہ ہنس مکھ انسان کو ہر کہیں خوش آمدید کہا جاتا ہے۔ اس لئے کسی بھی شخص کے دفتر میں داخل ہونے سے پہلے وہ ایک لحہ رکتا ہے اور بہت سی باتیں سوچتا ہے۔ جن کے بارے میں اسے اس آدمی کا شکر گذار ہونا چاہیے۔ وہ اپنے چہرے پر سچی مسکراہٹ پیدا کرتا ہے اور مسکراتا ہوا کمرے میں داخل ہو جاتا ہے۔

بیمہ فروشی میں اس کی شاندار کامیابی کا انحصار محض اسی سادہ سی بات پر ہے۔

البرٹ ہیو بارڈ کی یہ جوگیوں والی چھوٹی سی نصیحت یاد رکھیے۔ لیکن یہ نہ بھولئے کہ جب تک آپ اس پر عمل نہیں کرتے' کوئی فائدہ نہ ہو گا۔

"جب کبھی آپ گھر سے باہر نکلیں۔ تھوڑی ذرا اندر کی طرف کھینچ لیں اور سر کی چوٹی کو اونچا کر لیں۔ خوب سینہ بھر کر سانس لیں۔ سورج کی کرنوں کو پی جائیں۔ اپنے دوستوں

Marfat.com
Marfat.com

کی مسکرا کر مزاج پرسی کیجئے اور ہر مصافحے میں اپنی روح کی حرارت بھر دیجئے۔ یہ فکر نہ کیجئے کہ لوگ آپ کو غلط سمجھیں گے اور اپنے دشمنوں کا خیال ایک منٹ کے لئے بھی اپنے ذہن میں نہ لائیں۔ جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں۔ اسے اپنے ذہن میں اچھی طرح واضح کر لیں کہ اس وقت آپ سیدھے اپنی منزل مقصود پر جا کر دم لیں گے۔ اپنے ذہن میں وہ تمام عظیم لوز شاندار کارنامے رکھئے۔ جنہیں آپ سرانجام دینا چاہتے ہیں۔ تب امتداد وقت کے ساتھ آپ اپنے آپ کو غیر شعوری طور پر ان تمام مواقع سے فائدہ اٹھاتے دیکھیں گے۔ جن سے آپ کے مقصد کی تکمیل ہو گی۔ بالکل ویسے ہی جیسے کہ موتگے کا کیڑا طوفان میں سے صرف ہر اس چیز کو پکڑ لیتا ہے۔ جس کی اسے اپنی نشوونما کے لئے ضرورت ہوتی ہے۔ آپ ہر وقت اپنے تصور میں رکھئے کہ آپ اس پائے کے قابل' مخلص اور مفید شخص بننا چاہتے ہیں۔ یہ خیال ساعت بہ ساعت آپ کو اسی قسم کی شخصیت میں ڈھالتا جائے گا۔ خیال سے پہل ہوتی ہے۔ اپنے اندر صحیح قسم کا ذہنی رجحان' حوصلہ' کشادہ دلی اور خوش باشی کا مادہ پیدا کیجئے۔ صحیح سوچ ہی تخلیق ہے۔ سب چیزیں چاہنے ہی سے ملتی ہیں اور ہر سچی دعا قبول ہوتی ہے۔ ہم اسی جیسے بن جاتے ہیں جو ہمارے من میں بسا ہوا ہو۔ اپنی ٹھوڑی نیچی اور سر کی چوٹی کو اونچا رکھئے۔ ہم چھوٹے چھوٹے دیوتا ہیں۔"

قدیم چینی بہت عقلمند لوگ تھے۔ دنیا داری کے معاملے میں وہ بہت ہی سمجھ دار تھے۔ ان کی ایک کہاوت ہے۔ جسے جلی حروف میں لکھ کر مجھے اور آپ کو اپنی اپنی ٹوپیوں پر چسپاں کر لینا چاہئے۔ وہ کہاوت یہ ہے "جو آدمی ہنس مکھ نہ ہو۔ اسے دکان نہیں کھولنی چاہئے۔"

دکان کی بات سے یاد آیا کہ فرینک اردن فلیچر نے ایک مرتبہ اوپنہیم کولینس اینڈ کو کا اشتہار دیتے وقت ہمیں اس گھریلو فلسفے سے آگاہ کیا تھا۔ تہوار کے موقعے پر مسکراہٹ کی قدر و قیمت۔

—— اس پر کچھ خرچ نہیں آتا۔

—— یہ حاصل کرنے والوں کو مالا مال کرتی ہے اور دینے والے سے کچھ نہیں مانگتی۔

—— یہ ایک جھلک ہوتی ہے۔ لیکن اس کی یاد بعض اوقات ابدی ہوتی ہے۔

—— اس کے بغیر کوئی شخص امیر نہیں۔ جس کے پاس یہ نہیں اس جیسا غریب کوئی نہیں۔

Marfat.com
Marfat.com

____ یہ گھر میں مسرت و شادمانی لاتی ہے۔ کاروبار میں اعتماد پیدا کرتی ہے اور یہ دوستوں کی پہچان ہے۔

____ یہ تھکے ماندے کے لئے آرام' بے دل کے لئے دل کی روشنی' مایوس کے لئے سورج کی کرن اور مصیبت کے لئے بہترین قدرتی تریاق ہے۔

____ ہاں یہ خریدی' مانگی یا چرائی نہیں جا سکتی۔ کیونکہ یہ ایک ایسی چیز ہے جو اس وقت تک کسی کو فائدہ نہیں دیتی جب تک اسے اپنے دل سے پیدا نہ کیا جائے۔

____ اگر تہوار کی خرید و فروخت کی گہما گہمی اور بھیڑ بھڑکے میں کوئی دوکاندار آپ سے مجبوراً" ہنس کر پیش نہ آ سکے۔ تو کیا آپ اسے اپنی ہنسی عنایت کریں گے؟

____ مسکراہٹ کی ضرورت اسے سب سے زیادہ ہوتی ہے جس کے پاس دوسروں کو دینے کے لئے یہ نہ ہو۔

____ اس لئے اگر آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا دوسرا اصول یہ ہے۔

مسکرایئے!

○

Marfat.com
Marfat.com

اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے گا

1898ء کی بات ہے۔ نیویارک کے محلہ راک لینڈ میں ایک سخت المناک واقعہ ہوا۔ ایک بچہ مر گیا تھا اور اس روز تمام ہمسائے کفن دفن کی تیاری کر رہے تھے۔ جم فارلے باہر اپنے اصطبل میں گھوڑا باندھنے گئے۔ زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی۔ ہوا تیز اور سرد تھی۔ گھوڑے پر کئی دن سے کوئی سوار نہیں ہوا تھا۔ اس کے جسم کو ورزش کی ضرورت محسوس ہو رہی تھی۔ جب اسے پانی کے ٹب تک قریب کیا گیا تو اس نے کدکڑے لگانے شروع کر دیئے اور اپنی پچھلی دونوں ٹانگیں ہوا میں معلق کر دیں اور اس طرح جم فارلے کو مار گرایا۔ نیویارک کی اس چھوٹی سی گلی میں اس روز دو موتیں واقع ہو گئیں۔

جم فارلے نے اپنے پیچھے ایک بیوہ' تین لڑکے اور چند سو روپے چھوڑے تھے۔

اس کا سب سے بڑا لڑکا دس برس کا تھا۔ اسے اینٹوں کے ایک بھٹے پر کام کرنا پڑا۔ بے چارہ قسمت کا مارا ریت اور مٹی اٹھا اٹھا کر سانچوں میں بھرتا اور اینٹوں کو الٹ پلٹ کر دھوپ میں خشک کرتا۔ اس لڑکے کو زیادہ تعلیم حاصل کرنے کا موقع ہی نہیں ملا تھا۔ لیکن آئرش نسل سے ہونے کے سبب اس میں لوگوں کی ہمدردیاں حاصل کرنے کی قابلیت تھی۔ وہ سیاست میں کود پڑا۔ رفتہ رفتہ اس میں لوگوں کے نام یاد رکھنے کی حیرت انگیز قابلیت پیدا ہو گئی۔ اس نے کبھی اسکول کا منہ تک نہ دیکھا تھا لیکن جب وہ ساٹھ سال کی عمر کو پہنچا تو چار کالجوں نے اسے اعزازی ڈگریاں دیں وہ ڈیمو کریٹک نیشنل کمیٹی کا صدر اور امریکہ کا پوسٹ ماسٹر جنرل بن گیا۔

میں نے ایک دفعہ فارلے سے ملاقات کے دوران میں اس کی کامیابی کا راز پوچھا۔ اس نے جھٹ سے کہا۔ "سخت محنت۔"

Marfat.com
Marfat.com

میں نے کہا۔ "کیوں مذاق کرتے ہیں۔ اصل بات بتائیے۔"

اس نے الٹا مجھ سے سوال کر دیا۔ "تو آپ کے خیال میں میری کامیابی کا کیا راز ہو سکتا ہے؟"

میں نے جواب دیا۔ "آپ کم از کم دس ہزار اشخاص کو ان کے اصل نام سے پکار سکتے ہیں۔"

اس نے کہا۔ "نہیں' آپ تھوڑی سی غلطی کر رہے ہیں۔ میں پچاس ہزار انسانوں کو ان کے اصل نام سے پکار سکتا ہوں۔"

یہ کوئی مبالغہ نہیں۔ روز ویلٹ کے صدر بننے میں فارلے کی اس صلاحیت نے بہت مدد دی تھی۔ جب جم فارلے مصنوعی کھاد کے ایجنٹ کی حیثیت سے کام کیا کرتا تھا اور جب وہ اپنے محلے میں بلدیہ کا کلرک تھا۔ ان ایام میں اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا طریقہ ایجاد کیا۔

شروع میں یہ کام بہت آسان تھا۔ جب وہ کسی شخص سے ملتا تو اس کا پورا نام دریافت کرتا۔ اس کے خاندان' اس کے کاروبار اور اس کے سیاسی نظریئے کے متعلق واقفیت حاصل کرتا۔ ان تمام باتوں کو وہ ذہن میں رکھتا۔ دوسری مرتبہ جب وہ اس شخص سے ملتا خواہ پہلی اور دوسری ملاقات میں' پورے ایک سال کا وقفہ ہو۔ وہ جھٹ سے اس کے کاندھے پر ہاتھ رکھتا۔ اس کے بیوی بچوں اور اس کے مویشیوں تک کا حال پوچھتا۔ پھر اس میں حیرانی کی کیا بات ہے کہ لوگ اس کے مداح ہو گئے۔

پریذیڈنٹ روز ویلٹ کی انتخابی مہم شروع ہونے سے کافی عرصہ پہلے فارلے نے روزانہ مغربی اور شمال مغربی ریاستوں کے ہزاروں لوگوں کے نام خط لکھے پھر وہ سفر پر نکل کھڑا ہوا اور ریل موٹر' گھوڑا گاڑی کے ذریعے اس نے انیس دنوں میں بیس ریاستوں کا دورہ کیا اور بارہ ہزار میل طے کئے۔ وہ جس شہر میں جاتا' اپنے شناسا لوگوں سے دوپہر کے کھانے پر' ڈنر یا ناشتے پر ملتا اور ان سے کھل کر گفتگو کرتا۔ اس کے بعد وہ انہی قدموں اگلے شہر کے لئے روانہ ہو جاتا۔

وہ سفر سے واپس آیا تو اس نے ہر شہر کے ایک ایک واقف کو خط لکھا اور پوچھا کہ جتنے لوگوں سے اس واقف نے مزید گفتگو کی ہے۔ وہ ان کے ناموں کی فہرست بھیجے۔ یہ فہرستیں

Marfat.com
Marfat.com

آئیں تو لاکھوں آدمیوں کے ناموں پر مشتمل ایک بڑی فہرست تیار ہو گئی۔ فارلے نے ان میں سے ایک ایک آدمی کے نام ذاتی خط لکھے۔ ہر خط "پیارے" کے لفظ سے شروع ہوتا تھا اور "تمہارا" کے لفظ پر ختم ہوتا تھا۔

فارلے نے اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں اس حقیقت کو پالیا تھا کہ ہر آدمی دنیا بھر کے دوسرے آدمیوں کے ناموں کے مقابلے میں اپنے نام سے زیادہ انس رکھتا ہے۔۔۔۔ کسی آدمی کا نام یاد رکھئے اور احترام سے بلایئے۔ یہی آپ کا پر خلوص اور مئوثر خوش آمدید ہے۔ آپ اگر اس کے نام کو بھول جائیں یا غلط لکھیں یا بولیں تو سمجھئے کہ آپ نے اپنے آپ کو بہت بڑا نقصان پہنچایا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ میں نے خطاب عامہ کے موضوع پر پیرس میں ایک لیکچر دیا۔ میں نے شہر میں بسنے والے تمام امریکیوں کے نام بے شمار خطوط لکھے۔ ٹائپسٹ فرانسیسی تھے۔ انگریزی کے اتنے ماہر نہ تھے۔ قدرتاً انہوں نے ناموں کے ہجوں میں بہت غلطیاں کیں۔ پیرس میں ایک امریکی بنک کے منیجر نے میرے نام ایک غصے اور حقارت سے بھرپور خط لکھا کہ اس کا نام غلط تحریر ہوا ہے۔

لیکن اینڈریو کارنیگی کی کامیابی کا راز کیا تھا؟

اس کو فولاد سازی کا بادشاہ کہتے ہیں۔ لیکن اس کا مبلغ علم یہ تھا کہ اسے فولاد سازی کے متعلق معمولی سی بھی واقفیت نہ تھی۔ اس کے ماتحت سینکڑوں ایسے کاریگر کام کر رہے تھے جو اس سے کہیں زیادہ صنعت کے ماہر تھے۔ لیکن اینڈریو کارنیگی کو لوگوں سے میل جول کا طریقہ آتا تھا۔ صرف اسی وجہ سے وہ اتنا بڑا سرمایہ دار بن گیا۔ بچپن ہی سے اس میں تنظیم و قیادت کی صنعت جھلکتی تھی۔ وہ دس سال ہی کا تھا کہ اس نے اس راز کو پالیا تھا کہ لوگ اپنے ناموں کو بے پناہ اہمیت دیتے ہیں۔ وہ اس دریافت کو لوگوں کا تعاون حاصل کرنے کے لئے اپنے استعمال میں لایا۔ وضاحت کے لئے ایک مثال لیجئے۔ وہ اسکاٹ لینڈ میں بچپن کے دن گذار رہا تھا کہ اس نے ایک دن ایک خرگوشنی پکڑی۔ جلد ہی اس کا گھر ننھے ننھے خرگوشوں سے بھر گیا۔ لیکن انہیں کھلانے کے لئے اس کے پاس کچھ نہ تھا۔ اچانک اس کے ذہن میں ایک عجیب خیال پیدا ہوا۔ اس نے گلی کے لڑکوں کو اکٹھا کر لیا اور کہا دیکھو اگر تم ان خرگوشوں کے لئے باہر سے گھاس اور پتے توڑ کر لا دو گے تو میں ان کے نام تمہارے ناموں پر رکھ دوں گا۔ یہ ترکیب جادو اثر ثابت ہوئی اور کارنیگی نے اس تجربے کو کبھی

Marfat.com
Marfat.com

فراموش نہیں کیا۔

اس نے اس فلسفے کو تجارتی کاروبار میں استعمال کر کے کروڑوں روپے کمائے۔ مثال کے طور پر وہ پنسلوانیا ریل روڈ کمپنی کے ہاتھ اپنے کارخانے کی بنی ہوئی فولادی پٹڑیاں بیچنا چاہتا تھا۔ اس وقت اس کمپنی کا صدر ہے۔ اڈگر تھامسن تھا۔ اینڈریو کارنیگی نے پٹس برگ میں فولاد کا ایک بہت بڑا کارخانہ تعمیر کرایا اور اس کا نام "اڈگر تھامسن اسٹیل ورکس" رکھ دیا۔

یہ پہیلی بہت آسان ہے۔ جب اس کمپنی کو ریل کی پٹڑیوں کی ضرورت پڑی تو اڈگر تھامسن نے کہاں سے خریدیں؟

جب کارنیگی اور جارج پل مین ریل کے ڈبوں کے کاروبار میں ایک دوسرے پر سبقت لے جانے کی کوشش کر رہے تھے تو فولاد کے بادشاہ کو پھر خرگوش والا سبق یاد آیا۔

اینڈریو کارنیگی کی کمپنی، "سنٹرل ٹرانسپورٹ کمپنی" پل مین کی کمپنی سے ٹکر لے رہی تھی۔ دونوں اس کوشش میں تھے کہ یونین ریلوے کے لئے ڈبوں کی ساخت کا کام حاصل کر لیں۔ وہ ایک دوسرے کو پچھاڑ رہے تھے قیمتیں گھٹا رہے تھے اور منافع سے بے پروا ہو گئے تھے۔ دونوں نیویارک میں بورڈ کے ڈائریکٹروں سے ملنے گئے۔ ایک شام دونوں سینٹ نکولس ہوٹل میں ملے۔ کارنیگی نے کہا۔ "تسلیم، مسٹر پل مین۔ کیا آپ کے خیال میں ہم دونوں اپنے آپ کو بیوقوف نہیں بنا رہے ہیں؟"

پل مین نے کہا۔ "کیا مطلب؟"

کارنیگی نے جھٹ اپنے من کی بات کہہ دی کہ ہم دونوں کیوں نہ مل جل کر کاروبار کریں۔ اس نے بڑے شاندار الفاظ میں اس طرح کام کرنے کے فوائد بیان کئے اور ایک دوسرے کی مخالفت کرنے کے نقصانات گنوائے۔ پل مین غور سے سنتا گیا۔ لیکن وہ اپنے آپ کو پوری طرح آمادہ نہ کر سکا۔ بالآخر اس نے پوچھا۔ "نئی کمپنی کا نام کیا رکھا جائے گا۔" کارنیگی نے فوراً جواب دیا "بلاشبہ اس کا نام تو آپ ہی کے نام پر رکھا جائے گا۔"

پل مین کا چہرہ تمتما اٹھا۔ اس نے کہا۔ "آیئے، میرے کمرے میں چلیں اور اس پر بات چیت کریں۔" اور یہ بات چیت صنعتی تاریخ کا سنگ میل ہے۔

Marfat.com
Marfat.com

اینڈریو کارنیگی کی یہی پالیسی یعنی اپنے دوستوں اور تاجر پیشہ دوستوں کے نام یاد رکھنا اور ان کا احترام کرنا' اس کی روز افزوں ترقی اور شہرت کا بڑا راز تھا۔ وہ اس بات پر نازاں تھا کہ وہ اپنے اکثر مزدوروں کے نام جانتا ہے اور اسے فخر تھا کہ جب وہ اپنے فولاد سازی کے کارخانے کا خود انچارج تھا تو وہاں ایک بھی ہڑتال نہیں ہوئی تھی۔

پیڈریوسکی اپنے حبشی شوفر کو ہمیشہ "مسٹر کوپر" کہہ کر بلاتا اور اس طرح اس کے جذبہ خودی کو ابھارتا۔ پیڈریوسکی پندرہ مرتبہ امریکہ کے ایک ساحل سے دوسرے ساحل تک ہزاروں پرجوش شائقین کے سامنے ساز بجانے کے لئے گیا۔ ہر مرتبہ اس نے اپنی ذاتی کار میں سفر کیا اور وہی شوفر آدھی رات کے وقت اس کے فارغ ہونے پر اس کا کھانا تیار رکھتا تھا۔ پیڈریوسکی نے کبھی اپنے شوفر کو عام امریکی رواج کے مطابق "جارج" کہہ کر نہیں بلایا بلکہ وہ ہمیشہ اسے مسٹر کوپر کہہ کر بلاتا تھا اور مسٹر کوپر اس بات پر یقیناً اس کا احسان مند تھا۔

لوگ اپنے ناموں کے اس قدر دیوانے ہوتے ہیں کہ وہ اپنے ناموں کو بہر قیمت دوام بخشنے کی سعی کرتے ہیں۔ یہاں تک کہ جہاں دیدہ اور بوڑھا پی۔ ٹی برلوم بھی بہت مایوس تھا کہ اس کے نام کو زندہ رکھنے کے لئے اس کا کوئی فرزند نہ تھا۔ اس نے اپنے نواسے سی۔ ایچ شیلے کو ایک لاکھ روپے کا نذرانہ محض اس لئے پیش کیا کہ وہ اپنے آپ کو برلوم شیلے کہلوائے۔

آج سے دو سو سال پہلے رئیس آدمی ان مصنفین کو مالا مال کرتے تھے جو اپنی تصانیف کو ان کے نام سے معنون کرتے تھے۔ لائبریریاں اور عجائب گھر ان لوگوں کے تحفوں سے بھرے پڑے ہیں' جو اس خیال کو برداشت نہیں کر سکتے کہ ان کے نام نسل انسانی کے دماغوں سے اتر جائیں گے۔ نیویارک پبلک لائبریری میں آسٹر اور لینوکس کے عطیے ہیں۔ میٹرو پولیٹن میوزیم' بنجمن آلٹ' مان اور جے پی مورگن کے ناموں کو ان کے تحفوں کی بدولت ابدی زندگی بخش رہا ہے اور تقریباً ہر گرجے کی شیشے کی کھڑکیاں عطیہ دینے والے لوگوں کے ناموں سے مزین ہیں۔

بہت سے اصحاب ناموں کو محض اس لئے یاد نہیں رکھ سکتے کہ وہ ان ناموں پر توجہ دینے' انہیں بار بار دہرانے اور انہیں اپنے ذہنوں پر نقش کرنے کے لئے وقت نہیں دیتے یا محنت نہیں کرتے۔ وہ اکثر یہ بہانہ کرتے ہیں کہ وہ بے حد مصروف ہیں۔

Marfat.com
Marfat.com

مجھے یقین ہے کہ وہ مرحوم صدر روز ویلٹ سے زیادہ مصروف نہیں ہیں۔ وہ ان مستریوں کے نام یاد کرنے کے لئے بھی وقت نکالتا تھا۔ جن سے اسے ملنے کا شاذ و نادر ہی اتفاق ہوتا تھا۔

مثال کے طور پر کرائسلر کمپنی نے مسٹر روز ویلٹ کے لئے ایک خاص کار تیار کی۔ ڈبلیو۔ ایف۔ چیمبرلین اور ایک مستری اس کار کو وائٹ ہاؤس چھوڑنے گئے۔ میرے پاس اس وقت مسٹر چیمبرلین کا خط موجود ہے۔ جس میں اس نے اپنے ذاتی تجربے کو بیان کیا ہے۔ وہ لکھتا ہے:۔ "میں نے روز ویلٹ کو کار چلانا سکھائی۔ لیکن اس نے مجھے لوگوں کو قابو میں کرنے کا فن سکھایا۔"

وہ مزید لکھتا ہے۔ "جب میں وائٹ ہاؤس میں داخل ہوا تو پریزیڈنٹ بے حد خوش و خرم تھا۔ اس نے مجھے میرا نام لے کر بلایا۔ مجھے آرام سے بٹھایا۔ خاص کر میں اس بات سے بہت خوش ہوا کہ میں جن چیزوں کے بارے میں اسے کچھ بتانا چاہتا تھا۔ ان میں وہ بہت دلچسپی لیتا اور میری باتوں کو بڑے غور سے سنتا تھا۔ کار کچھ اس طرح سے بنائی گئی تھی کہ اسے اندر بیٹھے ہی بیٹھے حرکت میں لایا جا سکتا تھا۔ بہت سے لوگ کار کو دیکھنے کے لئے اکٹھے ہو گئے تھے۔ اس نے ان سے مخاطب ہو کر کہا۔

"میرے خیال میں یہ کار ایک عجوبہ ہے۔ صرف اتنی تکلیف کیجئے کہ بٹن کو دبا دیجئے۔ بس یہ چل پڑتی ہے اور اسے بڑی سہولت سے چلایا جا سکتا ہے۔ میرے لئے یہ بڑی عجیب چیز ہے۔ میں نہیں سمجھ پاتا کہ یہ خود بخود کس طرح چل پڑتی ہے۔ کاش میرے پاس وقت ہوتا کہ میں اس کا ایک ایک پرزہ الگ کر کے دیکھتا کہ یہ کیسے چلتی ہے۔"

"جب روز ویلٹ کے دوستوں اور ساتھیوں نے موٹر کے نئے انجن کی تعریف کی تو اس نے مجھ سے ان کے سامنے کہا۔ "مسٹر چیمبرلین! مجھے احساس ہے کہ آپ نے اس کار کو تیار کرنے میں بہت وقت اور محنت صرف کی ہے۔ یہ کار بہت بڑی کامیابی ہے؟ اس نے کار کے ریڈی ایٹر کی تعریف کی۔ ڈرائیور کے سامنے والے شیشے اور ڈرائیور کے بیٹھنے کی سیٹ اور گھڑی کی تعریف کی۔ اس نے کار کی روشنی' گدوں' گدوں پر چڑھے ہوئے غلافوں' کار کے اندر سجے ہوئے سوٹ کیسوں' جن پر اس کا نام لکھا تھا' غرض کہ تمام چیزوں کو سراہا۔ اس نے ہر اس چیز کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی۔ جس کی طرف میں نے اس کی توجہ مبذول

Marfat.com
Marfat.com

کرائی۔ نہ صرف یہ بلکہ وہ کار کے ساز و سامان کی ایک ایک چیز کو مسز روز ویلٹ' مس پرکنس' شعبہ محنت کے سیکرٹری کی توجہ میں لایا۔ اس نے ایک حبشی قلی کی توجہ بھی یہ کہہ کر اس طرف مبذول کرائی۔ "جارج! تمہیں ان سوٹ کیسوں کا خاص خیال رکھنا پڑے گا۔"

"جب میں اسے کار چلانی سکھا چکا تو روز ویلٹ نے مجھ سے مخاطب ہو کر کہا۔ "مسٹر چیمبرلین' فیڈرل ریزرو بورڈ میرا آدھ گھنٹے سے انتظار کر رہا ہے۔ میرا خیال ہے۔ اب مجھے چلنا چاہئے۔"

"میرے ساتھ ایک مستری بھی تھا۔ میں نے روز ویلٹ سے اس کی ملاقات کرائی۔ اس نے روز ویلٹ سے کوئی گفتگو نہ کی اور اس نے اس کا نام صرف ایک مرتبہ سنا۔ وہ ایک شرمیلا سا نوجوان تھا۔ لہٰذا وہ دور دور رہا۔ لیکن ہم سے رخصت ہونے سے پہلے پریذیڈنٹ نے مستری کو اس کا اصل نام لے کر پکارا۔ اس سے مصافحہ کیا اور واشنگٹن آنے پر اس کا شکریہ ادا کیا۔ اس کے اظہار تشکر میں بناوٹ ہرگز نہ تھی۔ جو کچھ وہ کہتا تھا۔ خلوص سے بھرپور تھا۔

"مجھے نیویارک آئے ہوئے چند ہی دن ہوئے تھے کہ پریذیڈنٹ کی ایک تصویر موصول ہوئی۔ اس تصویر کے نیچے تحریرا" میری امداد کا شکریہ ادا کیا گیا تھا۔ چھوٹی چھوٹی باتوں کے لئے وہ کس طرح وقت نکال لیا کرتا تھا۔ یہ بات میرے لئے اب تک معمہ ہے۔"

فرینکلن روز ویلٹ تو جانتے تھے کہ لوگوں کی خوشنودی حاصل کرنے اور لوگوں کو عزت بخشنے کا سب سے آسان' روشن اور اہم طریقہ ان کے نام یاد رکھنے کی صلاحیت ہے۔ لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس بات سے آگاہ ہیں؟

ہمارا کسی اجنبی سے تعارف ہو تو ہم اس سے بات چیت تو کر لیتے ہیں لیکن اس سے رخصت ہوتے وقت اس کا نام تک فراموش کر جاتے ہیں۔

ایک سیاست دان سب سے پہلا سبق یہ سیکھتا ہے۔ "کسی رائے دینے والے کا نام یاد رکھنا سیاست ہے۔ اس کو بھول جانا بہت بڑی بھول ہے۔"

نام یاد رکھنے کی قابلیت جتنی ضروری سیاست میں ہے۔ اتنی ہی لازمی تجارت اور سماجی تعلقات میں ہے۔

شاہ فرانس نپولین سوم جو نپولین اعظم کا بھتیجا تھا۔ فخر کیا کرتا تھا کہ وہ اپنے شاہی فرائض

Marfat.com
Marfat.com

کے باوجود ہر اس شخص کا نام یاد رکھ سکتا تھا جو اس سے کبھی ملے۔ وہ کیا طریقہ اختیار کرتا تھا؟ نہایت آسان طریقہ۔ اگر وہ ملنے والے کا نام اچھی طرح سن نہ پاتا تو کہتا کہ "افسوس ہے کہ میں آپ کا نام اچھی طرح نہ سن سکا۔" اگر وہ کچھ عجیب سا نام لگتا تو وہ کہتا۔ "اسے لکھتے کس طرح ہیں۔ اس کے ہجے کیا ہیں؟"___ گفتگو کے دوران میں وہ اس نام کو جتنی دفعہ ہو سکتا زبان پر لاتا اور اس نام کو اس شخص کے خدوخال' طرز کلام اور عام وضع قطع کے ساتھ مناسبت دے کر ذہن نشین کر لیتا تھا۔

اگر ملاقاتی کوئی اہم آدمی ہوتا تو نپولین سوم پہلے سے بھی زیادہ توجہ دیتا۔ جونہی وہ تنہائی پاتا اس آدمی کا نام کاغذ پر لکھ لیتا۔ اسے غور سے دیکھتا۔ اس پر توجہ جماتا۔ اس نام کو اچھی طرح ذہن پر نقش کر لیتا اور پھر کاغذ کو پھاڑ کر پھینک دیتا۔ اس طریقے سے وہ اس نام کی آواز کے ساتھ ساتھ اس نام کی تصویر ذہن میں جما لیتا تھا۔

اس کے لئے وقت درکار ہے۔ لیکن بقول ایمرسن "خوبیاں قربانیوں سے پیدا ہوتی ہیں۔"

چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کر جائیں۔ تو اس کا تیسرا اصول یہ ہے:

"کسی آدمی کا نام اس کے لئے سب سے میٹھی اور اہم آواز ہے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

خوش کلامی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں ایک برج پارٹی میں مدعو کیا گیا۔ ویسے میں برج (تاش کا ایک کھیل) نہیں کھیلتا۔ اس پارٹی میں اتفاق سے ایک خوبصورت عورت بھی موجود تھی جو میری ہی طرح برج نہیں کھیلتی تھی۔ اسے کسی طرح معلوم ہو گیا کہ جب لاول تھامس ریڈیو میں ملازم نہیں ہوا تھا تو میں اس کا منیجر ہوتا تھا اور یہ کہ میں یورپ کے سفر میں اس کے ہمراہ تھا اور میں نے اس کی ان تقریروں کی تیاری میں اس کی بہت مدد کی تھی جو وہ ریڈیو پر نشر کر رہا تھا۔ چنانچہ اس نے مجھ سے کہا۔ "مسٹر کارنیگی! میں چاہتی ہوں کہ آپ مجھے ان عجیب و غریب مقامات اور نظاروں کا کچھ حال سنائیں جو آپ نے دیکھے ہیں۔"

ہم صوفے پر بیٹھ گئے تو اس نے بتایا کہ وہ اس کا خاوند ابھی ابھی افریقہ کے سفر سے واپس آئے ہیں۔

"افریقہ؟" میں نے چونک کر کہا۔ "کتنا دلچسپ ملک ہے۔ میری عرصے سے خواہش رہی ہے کہ افریقہ کی اچھی طرح سیر کروں۔ لیکن ایک مرتبہ الجیریا میں چوبیس گھنٹے کے قیام کے علاوہ مجھے وہاں جانے کا موقع ہی نہیں ملا۔ مجھے بتایئے' کیا آپ نے افریقہ کے وہ جنگل دیکھے ہیں جن میں شکار کی بھرمار ہے؟ اچھا! آپ کتنی خوش نصیب ہیں۔ مجھے آپ پر رشک آتا ہے۔ مجھے افریقہ کا حال آپ ضرور سنائیں۔"

میرے یہ چند الفاظ پون گھنٹے کے لئے میرے کام آئے۔ اس نے دوبارہ مجھ سے سوال نہیں کیا کہ میں کہاں گیا تھا اور میں نے کیا کچھ دیکھا تھا وہ میری سیاحت کا حال نہیں سننا چاہتی تھی۔ اسے تو کسی ایسے شخص کی ضرورت تھی جو اس کی باتوں کو کان لگا کر سنے تاکہ وہ فخر سے پھول جائے اور اسے بتائے کہ وہ کہاں کہاں گھوم پھر کر آئی ہے۔

کیا اس کا یہ فعل خلاف معمول تھا؟ ہرگز نہیں۔ اکثر لوگ ایسے ہی ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر' مجھے حال ہی میں ایک ڈنر پارٹی کے موقعے پر ایک مشہور ماہر نباتات سے ملنے کا اتفاق ہوا۔ یہ پارٹی نیویارک کے ایک مشہور ناشر جے۔ ڈبلیو۔ گرین برگ نے دی

Marfat.com
Marfat.com

تھی۔ میں نے اس سے پہلے کسی ماہر نباتیات سے کبھی گفتگو نہ کی تھی۔ اس لئے اس نے میری توجہ فوراً" اپنی طرف کھینچ لی۔ میں اپنی کرسی پر آگے ہو کر بیٹھ گیا اور اس کی باتیں سننے لگا۔ اس نے حشیش' جنگلی اور خود رد پودوں' گھریلو باغات اور آلوؤں جیسی معمولی سبزیوں وغیرہ کے متعلق حیران کن باتیں بتائیں۔ چونکہ میرے یہاں ایک چھوٹا سا باغیچہ تھا۔ اس لئے میں نے اس سے کئی سوالات کیئے اور اس نے میری بہت سی مشکلوں کا حل بتایا۔

جیسا کہ میں نے عرض کیا' ہم ایک ڈنر پارٹی میں مدعو تھے۔ اس میں دس بارہ آدمی اور ہوں گے۔ لیکن میں نے آداب مجلس کے تمام اصول توڑ دیئے۔ باقی سب کو نظر انداز کر کے میں صرف ماہر نباتیات ہی سے گھنٹوں باتیں کرتا رہا۔

آدھی رات ہو گئی۔ میں نے سب کو شب بخیر کہا اور رخصت ہو کر چلا آیا۔ ماہر نباتیات نے تب میزبان سے مخاطب ہو کر میری تعریفوں کے پل باندھ دیئے کہ میں بہت ہی دلکش شخصیت کا مالک تھا۔ میں یہ تھا۔ میں وہ تھا اور اس نے آخر میں یہ کہا کہ میں بہت ہی زیادہ خوش گفتار آدمی تھا۔

ایک خوش گفتار آدمی؟ میں؟ میں نے تو مشکل ہی سے کوئی لفظ منہ سے نکالا ہو گا۔ اگر میں کچھ کہنا بھی چاہتا تو موضوع بدلے بغیر شاید ہی کچھ نہ کہہ سکتا تھا۔ کیونکہ میں نباتات کے بارے میں اسی حد تک جانتا ہوں جتنا کہ میں عجیب و غریب پرندوں کی جراحی سے باخبر ہوں۔ لیکن میں نے اتنا ضرور کیا تھا کہ میں نے اس شخص کی باتوں کو دلچسپی سے سنا۔ میں نے اس کی باتیں اس لئے سنیں کہ میرے لئے وہ سچ مچ پرکشش تھیں۔ اس نے بھی یہی محسوس کیا۔ نتیجے کے طور پر وہ بہت خوش ہوا۔ اس طرح کی باتوں کو غور سے سننا اس شخص کی بہت بڑی تعظیم کے مترادف ہے۔ ووڈ فورڈ نے اپنی کتاب "اجنبی محبوب" میں لکھا ہے۔ "بہت کم آدمی ایسے ہیں جن پر گہری توجہ اثر انداز نہ ہوتی ہو۔" اور میں تو گہری توجہ سے بھی آگے نکل گیا تھا میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی تھی۔

میں نے اسے بتایا تھا کہ میں بہت زیادہ خوش ہوا ہوں اور میرے علم میں اضافہ ہوا ہے اور سچ مچ ایسا ہی ہوا تھا۔ میں نے اس سے کہا کہ کاش میں اس کے ساتھ میدانوں میں گھوم پھر سکتا اور واقعی مجھے میدانوں کی سیر کرنی بھی چاہیئے۔ میں نے اس سے کہا کہ میں آپ سے کبھی پھر بھی ملوں گا۔ اور میں ضرور ملوں گا بھی۔

اس نے مجھے بڑا خوش گفتار آدمی تصور کیا۔ حالانکہ میں اصل میں محض سننے والا تھا اور

Marfat.com
Marfat.com

میری باتوں کا مقصد صرف یہ تھا کہ وہ جی کھول کر باتیں کر سکے۔

کاروبار میں کامیاب گفتگو کا راز کیا ہے؟ ایک مشہور عالم چارلس ڈبلیو ایلیٹ کے خیال میں "کامیاب کاروباری گفتگو کا کوئی خاص راز نہیں۔ جو آدمی آپ سے بات کر رہا ہے۔ اس کی بات پر پوری توجہ دینا بہت ضروری ہے۔ اس سے بڑی خوشامد کوئی نہیں۔"

یہ بات بالکل صاف ہے۔ آپ کو یہ بات دریافت کرنے کے لئے ہاورڈ یونیورسٹی میں کئی سال ضائع کرنے کی ضرورت نہیں۔ ہم سب ایسے کئی تاجروں کو جانتے ہیں جو بہت مہنگی جگہ کرائے پر لیں گے' اپنا سامان تجارت حتی الوسع کم قیمت پر خریدیں گے۔ دکان کی کھڑکیوں کو خوب سجائیں گے۔ ہزاروں روپے اشتہار بازی پر خرچ کریں گے لیکن کلرک ایسے رکھیں گے کہ جن میں دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کا مادہ ہی نہ ہو۔ جو بات بات پر گاہکوں کی بات کو کاٹیں گے۔ انہیں جھٹلائیں گے۔ انہیں چڑائیں گے اور انہیں دکان سے بھاگ کھڑے ہونے پر مجبور کریں گے۔

جے۔ سی۔ ووٹن کے تجربے کی مثال لیجئے۔ اس نے اپنی کہانی میرے طالب علموں کے سامنے بیان کی۔ اس نے ریاست نیو جرسی کے ایک تجارتی شہر نوارک سے اپنے لئے ایک سوٹ خریدا۔ وہ سوٹ بہت ردی نکلا۔ کوٹ کا رنگ بہت جلد اترنے لگا اور اس وجہ سے اس کی قمیض کا سفید کالر بھی کالا پڑ جاتا تھا۔

وہ اس دکان پر اپنا سوٹ واپس لے گیا اور اسی سیلز مین سے ملاقات کی۔ جس نے اسے یہ سوٹ پسند کروایا تھا اس سے جو بیتا تھا بیان کیا۔ کیا میں نے کہا ہے کہ "بیان کیا؟" مجھے افسوس ہے۔ میں نے مبالغہ سے کام لیا۔ اس نے بیان کرنے کی کوشش کی لیکن وہ بیان نہ کر سکا۔ اس کی بات کو فوراً" کاٹ دیا گیا تھا۔

سیلز مین جھٹ سے بول اٹھا تھا۔ "ہم نے اس قسم کے ہزاروں سوٹ بیچے ہیں اور آپ واحد شخص ہیں جو شکایت لے کر آئے ہیں۔" الفاظ تو اس کے یہی تھے۔ لیکن اس کا لب و لہجہ بہت ہی زیادہ تلخ و ترش تھا۔ اس کے ہتک آمیز لب و لہجے کا مطلب تھا۔ "تم جھوٹ بولتے ہو۔ تم ہمیں ایک جھوٹا الزام دے رہے ہو۔ فکر نہ کرو۔۔۔۔ یہاں بھی کوئی کاٹھ کے پتلے نہیں بیٹھے کہ تمہاری باتوں میں آ جائیں۔"

اس تکرار کے دوران میں ایک دوسرا سیلز مین آیا۔ اس نے کہا۔ "تمام کالے سوٹوں کا رنگ پہلے پہل کچھ اتر جاتا ہے۔ اس کا ہمارے پاس کوئی علاج نہیں۔ پھر آپ کا سوٹ تو

Marfat.com
Marfat.com

بہت معمولی اور کم قیمت کا ہے رنگ اتر گیا تو باقی کیا رہ گیا۔"

ووٹن نے ہمیں بتایا۔ "اس وقت تک میرا بھی پارہ چڑھ چکا تھا۔ پہلے سیلز مین نے میری ایمانداری پر شک کیا۔ دوسرے نے میری یہ کہہ کر توہین کی کہ میں نے گھٹیا درجے کا سوٹ خریدا تھا۔ میں گرم ہو گیا۔ میں انہیں یہ کہنے والا ہی تھا۔" یہ رہا آپ کا سوٹ۔ اب سوٹ اور آپ جہنم میں جائیں۔" اتنے میں اتفاقاً" دکان کا منیجر آ گیا۔ وہ اپنے کام کا دھنی تھا۔ اس نے میرا رویہ یکسر بدل دیا۔ اس نے غصے سے بھرے ہوئے شخص کو مطمئن گاہک میں بدل ڈالا۔ یہ اس نے کس طرح کیا؟ تین باتوں سے:

"پہلی بات یہ کہ اس نے میری بات کو الف سے لے کر ے تک بڑے غور سے سنا اور بیچ میں خود ایک لفظ نہ کہا۔

"دوسرے جب میں اپنی بات ختم کر چکا اور سیلز مینوں نے دوبارہ اپنے نقطہ ہائے نظر بیان کرنے شروع کیے تو اس نے ان کے ساتھ میری طرف سے بات چیت کی۔ اس نے انہیں نہ صرف میرا کالر دکھایا کہ جو واقعی کالا ہو گیا تھا بلکہ ان پر یہ بھی زور دیا کہ ان سوٹوں کو فروخت ہی نہ کیا جائے۔ کیونکہ گاہک مطمئن نہیں ہوتے۔

اس نے کہا۔ "مجھے جھگڑے کا سبب معلوم نہ تھا" اور مجھ سے کہا "آپ بتائیے کہ میں اس سوٹ کے سلسلے میں کیا کروں۔ جو بھی آپ کہیں گے۔ میں وہی کروں گا۔"

چند منٹ پیشتر تو میں انہیں یہ کہنے پر تلا ہوا تھا کہ اپنا سوٹ سنبھالیں لیکن اب میں نے جواب دیا۔ "میں آپ کا صرف مشورہ چاہتا ہوں۔ میں یہ جاننا چاہتا ہوں کہ یہ صورت حال عارضی ہے تو اس کا کیا کیا جائے۔"

"اس نے کہا کہ میں ایک ہفتہ اور سوٹ کو پہن کر دیکھوں۔ اگر یہ پھر بھی آپ کی تسلی نہ کر سکے تو واپس لے آیئے ہم اسے بدل دیں گے۔ ہمیں افسوس ہے کہ ہماری وجہ سے آپ کو اتنی زحمت ہوئی۔"

"میری تسلی ہو گئی اور میں دکان سے چلا آیا۔ ہفتے کے بعد سوٹ بالکل ٹھیک ہو گیا اور اس دکان پر میرا اعتبار بحال ہو گیا جس شخص نے مجھے مطمئن کر کے بھیجا تھا۔ وہ واقعی اس بات کا مستحق تھا کہ وہ دوکان کا منیجر بنتا جو سیلز مین میرے ساتھ بری طرح پیش آئے تھے۔ وہ ساری عمر اس شخص کے ماتحت رہیں گے بلکہ ہو سکتا ہے کہ وہ ترقی معکوس کریں اور دکان کے اس شعبے میں تبدیل کر دیئے جائیں۔ جہاں سوٹوں کو باندھا سنوارا جاتا ہے تاکہ وہ گاہکوں

Marfat.com
Marfat.com

سے دور رہیں۔"

اگر سننے والا بات صبر و سکون اور ہمدردی سے سنے تو بڑے سے بڑا ٹھوکر باز، کڑے سے کڑا نکتہ چین بھی ڈھیلا اور نرم پڑ جاتا ہے۔ جب زہر بھرا نکتہ چین پھنپیر سانپ کی طرح لہرا رہا ہو اور اپنے منہ سے زہر کے مرغولے اگل رہا ہو۔ اس وقت اس کی باتوں کو خاموشی سے سننے والا شخص اسے آخرکار رام کرے گا۔ مثال کے طور پر چند سال ہوئے نیویارک ٹیلیفون کمپنی کو معلوم ہوا کہ اسے ایک ایسے شرارتی گاہک کے ساتھ نپٹنا ہے۔ جس نے "ہیلو گرل" کو سخت سست کہا' لڑا جھگڑا۔ فون کو جڑ سے اکھاڑ پھینکنے کی دھمکی دی۔ اس نے بعض عوضانے ادا کرنے سے انکار کر دیا کیونکہ اس کے خیال میں وہ ناجائز تھے۔ اس نے اخباروں میں خط لکھے۔ اس نے پبلک سروس کمیشن کے نام بے شمار شکایات لکھیں اور کمپنی کے خلاف کئی مقدمے دائر کر دیئے۔

آخرکار کمپنی نے اس "طوفان بدتمیزی" سے ملاقات کرنے کے لئے اپنا ایک بہترین "مصیبت شکن" بھیجا۔ کمپنی کا آدمی خاموشی سے باتیں سنتا گیا اور اس گھاگ حجت باز کو جی بھر کر زہر اگل لینے دیا۔ کمپنی کا آدمی اس کی باتیں سن کر ہاں ہاں کرتا گیا اور اس کی شکایت سے گہری ہمدردی کا اظہار کرتا گیا۔

" کمپنی کے آدمی نے میری جماعت کے سامنے یہ بیان دیا۔ "وہ متواتر تین گھنٹے تک بکواس کرتا گیا اور میں سنتا گیا۔"

"پھر میں تھک کر واپس آ گیا اور اس سے دوبارہ ملنے کا وعدہ کر آیا میں اس سے چار مرتبہ ملا۔ چوتھی ملاقات ہونے سے پہلے میں اس کی تنظیم کا ایک مستند رکن بن چکا تھا جو وہ بنا رہا تھا۔ اس نے اپنی تنظیم کا نام "انجمن حفاظت حقوق" رکھا۔ میں ابھی تک اس جماعت کا رکن ہوں اور جہاں تک مجھے علم ہے۔ اس کے صرف دو رکن ہیں ----- ایک بھلا مانس وہ خود اور دوسرا میں۔

"میں نے اس کی باتیں سنیں اور ان ملاقاتوں کے دوران میں اس نے جتنی بھی شکایات پیش کیں۔ میں نے ان میں سے ہر ایک پر ہمدردی کا اظہار کیا۔ ٹیلیفون کمپنی کے کسی ملازم نے اس سے پہلے اس طرح اس کے ساتھ بات چیت نہ کی تھی۔ وہ بہت حد تک میرا دوست بن گیا۔ پہلی ملاقات میں تو میں نے اس سے اس بات کا ذکر تک نہ کیا۔ جس کے لئے میں ملنے گیا تھا۔ اس کا تذکرہ دوسری اور تیسری ملاقات میں بھی نہ ہوا۔ لیکن چوتھی

Marfat.com
Marfat.com

ملاقات پر میں نے سارا معاملہ بالکل طے کر لیا۔ اس سے اپنے تمام بلوں کی پوری پوری رقم وصول کی اور جب سے اس نے ٹیلیفون کمپنی کے خلاف کمیشن کو شکایات لکھنا شروع کی تھیں۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ مسلسل شکایات کا طومار باندھے جا رہا تھا۔ لیکن میری چوتھی ملاقات کے بعد اس نے سب کی سب شکایات واپس لے لیں۔"

بلاشبہ وہ بزرگوار اپنے آپ کو لوگوں کے حقوق کی بے رحم پامالی کے خلاف لڑنے والے مجاہد سمجھتے تھے۔ لیکن حقیقت صرف اتنی تھی کہ وہ اپنے احساس برتری کی تسکین چاہتے تھے۔ پہلے پہل انہوں نے اس تسکین کو دولتیاں جھاڑنے اور شکایت بازی میں ڈھونڈا لیکن جونہی انہوں نے دیکھا کہ کمپنی کا ایک سرکردہ کارکن چل کر ان کے پاس آیا ہے تو ان کی بے بنیاد رنجشیں ہوا میں تحلیل ہو گئیں۔"

کئی سال کا عرصہ ہوا کہ ایک روز صبح سویرے ایک ناراض گاہک ڈیٹمر وولن کمپنی کے بانی جولین۔ آف۔ ڈیٹمر کے دفتر میں آیا۔ یہ کمپنی بعد میں لباس سازی کی صنعت کو اونی کپڑا سپلائی کرنے والی دنیا کی سب سے بڑی کمپنی بن گئی۔

مسٹر ڈیٹمر نے مجھے بتایا۔ "اس گاہک کے ذمے ہمارے ساٹھ روپے واجب الادا تھے۔ لیکن وہ صاف انکار کر گیا۔ ہمیں یقین تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہا ہے۔ لہٰذا ہمارے قرضہ وصول کرنے والے شعبے نے ادائیگی پر اصرار کیا۔ ہمارے اس شعبے نے اسے بے شمار خطوط لکھے۔ اس نے یہ تمام خطوط سنبھالے اور شکاگو آن پہنچا اور میرے دفتر میں مجھ سے کہنے لگا کہ "وہ صرف ہمارے بل ادا نہیں کرے گا بلکہ ہماری کمپنی سے آئندہ ایک پائی کا سامان نہیں خریدے گا۔"

"میں نے اس کی تمام باتیں بڑے صبر و تحمل سے سنیں۔ کئی بار میں نے محسوس کیا کہ اس کو ٹوک دوں۔ لیکن اس خیال سے ضبط کیا کہ یہ پالیسی غلط ہو گی۔ لہٰذا میں نے اسے اپنے دل کا غبار نکالنے دیا۔ آخرکار جب وہ تھک گیا اور بات سننے پر رضامند دکھائی دیا تو میں نے بڑے دھیمے لہجے میں کہا کہ میں آپ کا شکر گزار ہوں کہ آپ نے شکاگو کے سفر کی تکلیف گوارا کی اور مجھے اپنی شکایات سننے کا موقع دیا۔ آپ نے مجھ پر بڑا احسان کیا ہے۔ کیونکہ اگر ہمارے قرضہ وصول کرنے والے شعبے نے آپ کو ناراض کیا ہے۔ تو وہ کسی دوسرے گاہک کو بھی آپ ہی کی طرح ناراض کر سکتا ہے اور یہ بات کمپنی کے حق میں بہت بری ہو گی۔ یقین جانیے میں آپ کی شکایات سننے کے لئے اتنا بیتاب ہوں کہ شاید آپ انہیں

Marfat.com
Marfat.com

سنانے کے لئے اتنے بیتاب نہ ہوں۔"

"اسے ہرگز یہ توقع نہ تھی کہ وہ میری زبان سے یہ الفاظ سنے گا میرے خیال میں وہ قدرے مایوس ہوا۔ کیونکہ وہ شکاگو میں مجھ سے دو بدو ہونے آیا تھا اور میں اس کے ساتھ تلخ ہونے کے بجائے اس کا شکریہ ادا کر رہا تھا۔ میں نے اسے یقین دلایا کہ ہم اپنے ہی کھاتوں سے ساٹھ روپے کی یہ رقم کاٹ دیں گے۔ کیونکہ اس کے پاس صرف ایک اپنا حساب کتاب ہے۔ اس لئے جو وہ کہتا ہے وہ یقیناً صحیح ہو گا لیکن چونکہ ہمارے کلرکوں کو ایسے ہزاروں حساب کتاب رکھنے پڑتے ہیں۔ لہٰذا غلطی کا احتمال ہے اور ہو سکتا ہے کہ یہ رقم خواہ مخواہ اس کے ذمے پڑ گئی ہو۔"

"میں نے اس سے کہا کہ میں اس کے احساسات کو سمجھتا ہوں۔ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میں بھی اسی کی طرح محسوس کرتا۔ چونکہ وہ آئندہ ہمارے یہاں سے کچھ بھی نہیں خریدنا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے ایک دو اچھی دکانوں کے نام بھی تجویز کر دیئے۔"

"ماضی میں جب کبھی وہ ہمارے یہاں آتا تھا تو ہم عام طور سے اسے کھانے پر مدعو کرتے تھے۔ آج بھی میں نے اس سے اپنے ساتھ لنچ کھانے کے لئے درخواست کی۔ اس نے نیم دلی سے میری درخواست قبول کر لی لیکن جب وہ دفتر میں واپس آیا تو اس نے ہمیں اتنا بڑا آرڈر دیا کہ اس سے پہلے کبھی نہ دیا تھا۔ وہ مطمئن ہو کر واپس گیا۔ اس نے طے کیا کہ وہ بھی ہمارے ساتھ ویسی ہی صفائی سے پیش آئے گا۔ جس طرح ہم نے اس کے ساتھ برتاؤ کیا تھا۔ اس نے واپس جا کر بلوں کی دوبارہ جانچ پڑتال کی۔ ایک بل کسی غلط جگہ پر رکھا گیا تھا۔ اسے ڈھونڈ نکالا اور معذرت کے ساتھ ساٹھ روپے کا چیک ہمیں بھجوا دیا۔"

"کچھ عرصے کے بعد اس کے یہاں بیٹا پیدا ہوا۔ اس نے اس کا نام ہماری کمپنی کے نام پر ڈیٹمر رکھا۔ اس کے بعد وہ بائیس سال تک زندہ رہا اور مرتے دم تک ہمارا دوست اور گاہک بنا رہا۔"

کئی سال کی بات ہے کہ ایک ولندیزی گھرانہ اپنے ملک سے ہجرت کر کے امریکہ میں آباد ہوا۔ یہ لوگ بہت غریب تھے۔ ان کا لڑکا اسکول سے آ کر ایک نانبائی کی دکان پر دو روپیہ فی ہفتہ کے حساب سے دوکان کی کھڑکیاں وغیرہ دھونے کی مزدوری کیا کرتا تھا۔ اس کے والدین اس قدر غریب تھے کہ وہ بے چارہ ٹوکری لے کر ریلوے اسٹیشن پر جایا کرتا اور ریل کے ڈبوں سے گرا ہوا کوئلہ چن کر گھر لایا کرتا۔ تاکہ کھانا تیار ہو سکے۔

Marfat.com
Marfat.com

اس لڑکے کا نام ایڈورڈ بک تھا۔ وہ صرف چھٹی جماعت تک تعلیم پا سکا۔ لیکن رفتہ رفتہ وہ ایک بہت ہی بڑا ایڈیٹر بن گیا۔ اس سے پہلے امریکی صحافت کی تاریخ میں اتنا کامیاب مدیر پیدا نہیں ہوا تھا۔ اس نے یہ ترقی کس طرح کی؟ یہ ایک طویل داستان ہے۔ لیکن اس نے صحافت میں جس طرح قدم رکھا۔ اسے مختصراً" بیان کیا جا سکتا ہے۔ اس نے اپنے اس شاندار مستقبل کا آغاز انہی اصولوں پر چل کر کیا جو اس کتاب میں بتائے گئے ہیں۔

اس نے تیرہ سال کی عمر میں اسکول چھوڑا اور ویسٹرن یونین کا چپراسی بن گیا۔ اس کی اجرت پچیس روپیہ فی ہفتہ تھی۔ اس نے اپنی تعلیم و تربیت کا خیال ایک لمحے کے لئے بھی اپنے دل سے محو نہ ہونے دیا۔ وہ پیدل سفر کرتا اور بعض اوقات ایک وقت کا کھانا بھی ترک کر دیتا۔ اس طرح اس کے پاس اتنی رقم جمع ہو گئی کہ اس نے امریکہ کے بڑے بڑے آدمیوں کی زندگی کے حالات کی مکمل کتاب خرید لی۔ اس کے بعد اس نے ایک اچھوتا کام شروع کر دیا۔ وہ مشہور اشخاص کی زندگی کے حالات پڑھتا اور انہیں خط لکھ کر ان کی بچپن کی زندگی کے مزید حالات معلوم کرتا۔ وہ دوسروں کی بات پر کان دھرنا جانتا تھا۔ اس نے مشہور و معروف ہستیوں کو ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر اکسایا۔ اس نے جنرل گارفیلڈ کے نام خط لکھا جو اس وقت امریکہ کی صدارت کے لئے انتخاب لڑ رہے تھے۔ اس خط میں اس نے استفسار کیا کہ کیا گارفیلڈ اپنے بچپن میں سچ مچ کسی نہر پر کشتی کھینچنے کا کام کرتے تھے؟ گارفیلڈ نے اس کے خط کا باقاعدہ جواب دیا۔ اس نے جنرل گرانٹ سے ایک لڑائی کا حال پوچھا اور جنرل گرانٹ نے اسے اس جنگ کا نقشہ کھینچ کر دیا اور اس چودہ سالہ لڑکے کو ڈنر پر بلایا اور ایک پوری شام اس کے ساتھ بات چیت کرنے میں گذاری۔

اس نے ایمرسن کے نام خط لکھا اور اسے اپنے متعلق گفتگو کرنے پر ابھارا۔ اس طرح یہ ایک ادنیٰ سا لڑکا تھوڑے ہی عرصے میں ہماری قوم کے بڑے بڑے افراد کے ساتھ بات چیت کرنے لگا۔

وہ نہ صرف ان کے ساتھ خط و کتابت کرتا بلکہ جب کبھی اسے چھٹیاں ملتیں۔ وہ ان معزز اشخاص سے ملنے جاتا۔ ہر کوئی ایک عزیز مہمان کی طرح اس کا استقبال کرتا۔ اس تجربے سے اس میں زبردست خود اعتمادی پیدا ہو گئی۔ ان عظیم المرتبہ مردوں اور عورتوں نے اسے وہ بصیرت عطا کی، جس نے اس کی زندگی میں زبردست انقلاب پیدا کر دیا اور یہ نہ بھولئے کہ یہ سب کامیابی اس نے صرف انہی اصولوں کی مدد سے حاصل کی جن کا ذکر اس کتاب میں

Marfat.com
Marfat.com

کیا گیا ہے۔

اسحاق ایف۔ مار کوسن مشاہیر عالم سے انٹرویو کرنے کا سب سے بڑا ماہر ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ بہت سے لوگ اس لئے دوسروں پر اثر انداز نہیں ہو سکتے کہ وہ دوسروں کی بات کو کان لگا کر نہیں سنتے۔ وہ اس خیال میں ڈوبے رہتے ہیں کہ وہ اپنی بات ختم کرے گا تو ہم کیا کہیں گے۔ وہ اپنے کان کھلے نہیں رکھتے بلکہ اپنی زبان تیز کرنے میں لگے رہتے ہیں۔ مجھے بڑے آدمیوں کی ملاقاتوں سے یہ سبق ملا ہے کہ وہ اچھا بولنے والوں پر اچھا سننے والوں کو ترجیح دیتے ہیں۔ دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کی اہلیت دوسری صفات کے مقابلے میں کمیاب ہے۔"

نہ صرف بڑے آدمی ہی توجہ سے بات سننے والے کو پسند کرتے ہیں بلکہ چھوٹے لوگ بھی انہیں ہی پسند کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ رسالہ ریڈرز ڈائجسٹ میں کسی نے لکھا تھا۔ "بہت سے لوگ ڈاکٹر کو بلا بھیجتے ہیں۔ حالانکہ انہیں صرف ایسے شخص کی ضرورت ہوتی ہے۔ جو ان کے من کی بات دل لگا کر سنے۔"

خانہ جنگی کے تاریک ترین دنوں میں لنکن نے اپنے ایک قدیم دوست کو خط لکھ کر واشنگٹن بلایا۔ وہ شخص اسپرنگ فیلڈ میں رہتا تھا۔ وہ اس سے چند ضروری مسائل پر تبادلہ خیالات کرنا چاہتا تھا۔ لنکن کا قدیم ہمسایہ جب وائٹ ہاؤس پہنچا تو وہ اس کے ساتھ کئی گھنٹے تک اس موضوع پر گفتگو کرتا رہا کہ غلاموں کی آزادی کا اعلان کرنا مناسب ہے یا نہیں۔ اس اقدام کے حق میں اور خلاف جتنی بھی دلیلیں پیش کی جا سکتی تھیں۔ لنکن نے پیش کیں۔ اس کے بعد اخبارات میں شائع شدہ مضامین اور خطوط پڑھے۔ ان میں سے بعض میں اسے اس لئے کوسا گیا تھا کہ وہ غلاموں کو کیوں آزاد کر رہا ہے اور بعض میں اس لئے کہ وہ غلاموں کی عام آزادی کا قدم اٹھاتے ہوئے ہچکچاتا کیوں ہے۔ اس کے ساتھ کئی گھنٹے اسی طرح باتیں کرنے کے بعد لنکن نے اپنے اس پرانے دوست کے ساتھ مصافحہ کیا۔ اسے شب بخیر کہا اور اس کی رائے پوچھے بغیر اسے واپس بھیج دیا۔ اس اثناء میں صرف لنکن ہی بولتا رہا تھا۔ اس طرح اس کا ذہن صاف ہو گیا۔ اس کے قدیم دوست نے جتایا۔ "اس گفتگو کے بعد لنکن مطمئن اور پرسکون نظر آتا تھا۔" لنکن کو مشورے کی ضرورت نہ تھی۔ اسے صرف ایک ایسے شخص کی حاجت تھی۔ جس کے سامنے وہ اپنے دل کا غبار نکال سکے۔ اور جو اس کی باتوں کو نہایت ہمدردی اور دوستانہ انداز سے سنتا جائے۔ اور یہی کچھ ہم سب چاہا کرتے

Marfat.com
Marfat.com

ہیں۔ جب ہم کسی مصیبت میں پھنس گئے ہوں اور یہی کچھ تمام ناراض گاہک' غیر مطمئن ملازمین اور روٹھے ہوئے دوست چاہا کرتے ہیں۔

اگر آپ جاننا چاہتے ہیں کہ لوگ کس طرح آپ سے دور بھاگیں اور آپ کی پیٹھ پیچھے آپ پر قہقہے لگائیں اور آپ سے سخت نفرت کریں تو نسخہ یہ ہے:

کسی کی زیادہ دیر تک بات نہ سنئے' اپنی ہی سناتے جائیے۔ جب کوئی دوسرا شخص بول رہا ہو اور آپ کے ذہن میں کوئی نیا خیال ابھرے تو اس کی بات کے ختم ہونے کا انتظار نہ کیجئے۔ وہ آپ جیسا عقلمند نہیں۔ اس کی فضول بکواس کو سننے میں آپ اپنا وقت کیوں ضائع کریں؟ فوراً بیچ ہی میں برس پڑیئے اور اسے اپنی بات پوری نہ کرنے دیجئے۔

کیا اس نسخے پر عمل کرنے والے لوگوں سے آپ کا پالا پڑا ہے؟ بدقسمتی سے مجھے ایسے کئی لوگوں سے واسطہ پڑا ہے اور حیرانی کی بات یہ ہے کہ ان میں سے اکثر اخلاق کا پرچار کرنے والے تھے۔

ایسے لوگ محض اکتاہٹ پھیلاتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی خودی کے نشے میں مست ہیں۔ اپنی برتری کے احساس میں بری طرح جکڑے ہوئے ہیں۔

جو شخص اپنے متعلق ہی گپ ہانکتا ہے۔ صرف اپنی ذات کے متعلق ہی سوچتا ہے اور جیسا کہ ڈاکٹر نکولس میورے بٹلر' صدر کولمبیا یونیورسٹی نے کہا ہے: "جو آدمی اپنی ہی ذات کے متعلق سوچتا ہے وہ تعلیم و تربیت سے بری طرح بے بہرہ ہے۔ اس نے علم خواہ کتنا ہی پڑھا ہو لیکن اسے ان پڑھ ہی سمجھنا چاہیے۔"

اس لئے اگر آپ ایک خوش گفتار شخص بننا چاہتے ہیں تو اپنے اندر لوگوں کی باتوں کو غور سے سننے کی صلاحیت پیدا کیجئے۔ بقول مسز چارلس نارتھم لی۔ "اگر آپ دلچسپی کے طلب گار ہیں تو دوسروں میں دلچسپی لیجئے۔ ایسے سوالات کیجئے۔ جن کا جواب دیتے وقت دوسرے کو خوشی محسوس ہو۔ اسے اپنی ذات اور اپنے کارناموں کے متعلق باتیں کرنے پر اکسایئے۔

یاد رکھئے۔ آپ کا مخاطب آپ کے مسائل کی بہ نسبت اپنے مسائل' اپنی ضروریات اور اپنی ذات میں ہزار درجہ زیادہ دلچسپی رکھتا ہے۔ اس کے لئے اس کی ذات کا درد' کسی دور دراز کے ملک کے اس قحط سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔ جو لاکھوں افراد کی موت کا باعث ہوتا ہے۔ اسے اپنی گردن کا پھوڑا افریقہ کے چالیس زلزلوں سے زیادہ تکلیف دہ معلوم ہوتا ہے۔ آئندہ جب کبھی آپ کسی سے گفتگو کریں تو اس بات کو نہ بھولئے۔

Marfat.com
Marfat.com

پس اگر آپ لوگوں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو چوتھا اصول یہ ہے:

دوسروں کی باتیں توجہ سے سنئے اور انہیں ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر ابھاریئے۔

"خط پر نظر ثانی نہیں کی جا سکی۔" اس نے میرے خط کا جواب لکھنے کی زحمت نہیں اٹھائی۔ اس نے میرا خط واپس کر دیا اور نیچے یہ لکھ دیا۔ "گستاخی کا جواب گستاخی کی صورت میں دینا میں نے پسند نہیں کیا۔" یہ سچ ہے کہ میں نے غلطی کی تھی اور میں اس سرزنش کا مستحق بھی تھا۔ لیکن انسان ہونے کی حیثیت سے مجھے یہ جواب سخت ناگوار گزرا۔ میں نے اس شدت کے ساتھ اس کو محسوس کیا کہ دس سال بعد جب میں نے ہارڈنگ کے انتقال کی خبر پڑھی۔ تو اس وقت بھی یہ احساس میرے دل میں چٹکیاں لے رہا تھا۔

اگر ہم کسی کا غضب بھڑکانا چاہتے ہیں۔ جس کا اثر سالہا سال بلکہ موت تک باقی رہے تو آیئے ہم اس پر جلی کٹی نکتہ چینی شروع کر دیں۔ خواہ ہمیں اس بات کا یقین ہی ہو کہ ہماری نکتہ چینی درست ہے۔ لیکن اس کا نتیجہ وہی نکلے گا۔

لوگوں سے برتاؤ کرتے وقت ہمیں اس امر کا خیال رکھنا چاہئے کہ ہم دوسروں کی بات غور سے سنے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے؟

جو شخص بھی صدر روز ویلٹ سے ملنے جاتا تھا وہ اس کی معلومات کی کثرت اور وسعت پر حیران رہ جاتا تھا۔ گمائیل براڈ فورڈ لکھتا ہے۔ "ان سے ملنے والا خواہ گوالا ہوتا' خواہ شہ سوار ہوتا' خواہ کوئی نیویارک کا سیاستدان یا کوئی سفیر ہوتا۔ روز ویلٹ جانتے تھے کہ اس سے کیا باتیں کرنی چاہئیں" یہ کیسے ممکن تھا؟ اس کا جواب بہت آسان ہے۔ جب بھی روز ویلٹ کو کسی ملاقاتی کے آنے کی توقع ہوتی۔ اس روز وہ رات کو دیر تک اس موضوع کے مطالعے میں مصروف رہتے۔ جس میں ان کا ملاقاتی خاص دلچسپی رکھتا تھا۔

"تمام رہنماؤں کی طرح روز ویلٹ بھی جانتے تھے کہ کسی آدمی کے دل میں گھر کرنے کا سیدھا طریقہ یہ ہے کہ ان چیزوں کے متعلق اس سے گفتگو کی جائے جنہیں وہ بہت زیادہ عزیز رکھتا ہے۔

ییل یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم لیون فلپس نے یہ سبق اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں سیکھ لیا تھا۔

وہ اپنے ایک مضمون "فطرت انسانی" میں لکھتے ہیں۔ "جب میں آٹھ سال کا تھا تو میں ہفتہ عشرہ کے لئے اپنی خالہ کے یہاں اسٹراٹ فورڈ گیا۔ ایک دن ایک ادھیڑ عمر کا آدمی میری خالہ سے ملنے آیا اور میری خالہ کی بڑے ادب کے ساتھ مزاج پرسی کرنے کے بعد وہ میری طرف ہی متوجہ رہا۔ ان دنوں میں کشتی میں سیر سپاٹے کرنے کا بہت مشتاق ہوتا تھا۔ اس شخص نے اس موضوع پر میرے ساتھ اس طرح بات چیت کی کہ میں بہت ہی متاثر ہوا۔ جب وہ چلا گیا تو میں نے اس کی بہت تعریف کرنا شروع کی۔ "کیسا دلچسپ آدمی ہے! اسے کشتیوں میں کتنی گہری دلچسپی ہے۔" لیکن میری خالہ نے مجھے بتایا کہ وہ نیویارک کا ایک وکیل ہے اور اسے کشتیوں سے کوئی دلچسپی نہیں۔ نہ ہی اس کا محبوب مشغلہ ہے۔"

"تو پھر وہ سارا وقت مجھ سے کشتیوں کی باتیں کیوں کرتا رہا؟" میں نے سوال کیا۔

خالہ بولی۔ "اس لئے کہ وہ بے حد شریف انسان تھے۔ اس نے دیکھا کہ تمہیں

Marfat.com
Marfat.com

کشتیوں میں دلچسپی ہے۔ چنانچہ اس نے ایسی گفتگو کی جس کے متعلق اسے علم تھا کہ تمہیں اس میں دلچسپی ہے اور ایسی باتیں کیں جنہیں سن کر تمہیں خوشی ہوئی۔"

وہ مزید لکھتے ہیں۔ "میں نے اپنی خالہ کی اس بات کو آج تک فراموش نہیں کیا۔"

یہ سطور لکھتے وقت میرے سامنے بوائے اسکاٹ تحریک کے ایک سرگرم کارکن ایڈورڈ ایل شالف کا خط رکھا ہے۔

مسٹر شیلف لکھتے ہیں۔ "ایک دن مجھے امداد کی ضرورت محسوس ہوئی۔ یورپ میں اسکاؤٹوں کا ایک بہت بڑا اجتماع ہونے والا تھا۔ میں چاہتا تھا کہ امریکہ کے ایک بہت ہی بڑے تجارتی ادارے کے صدر ہمارے ایک اسکاؤٹ کے یورپ کے آنے جانے کا خرچ ادا کریں۔

خوش قسمتی سے مجھے ان کے پاس جانے سے پہلے معلوم ہوا کہ انہوں نے کچھ دیر ہوئی چالیس لاکھ روپے کا چیک نقدی میں تبدیل کروایا ہے یہ چیک پہلی بار تو بنک والوں نے نامنظور کر دیا تھا۔ لیکن انہوں نے دوبارہ نیا چیک کاٹ کر رقم نکلوالی تھی۔

"جب میں ان کے دفتر میں گیا تو پہلی بات جو میں نے کی وہ اسی چیک کو دیکھنے کی درخواست تھی۔ چالیس لاکھ روپے کا چیک! مجھے آج تک کسی ایسے شخص کا علم نہیں تھا۔ جس نے اتنی بڑی رقم کا چیک لکھا ہو۔ میں نے کہا کہ میں اپنے اسکاؤٹوں کو بتاؤں گا کہ میں نے سچ مچ چالیس لاکھ روپے کا چیک دیکھا ہے۔ انہوں نے بڑی خوشی سے چیک مجھے دکھایا۔ میں نے چیک کی تعریف کی اور ان سے درخواست کی کہ وہ مجھے تفصیل سے یہ بتائیں کہ وہ کس طرح اتنی بڑی رقم کا چیک کیش کرانے میں کامیاب ہوئے۔"

دیکھا آپ نے مسٹر شالف نے گفتگو کا آغاز بوائے اسکاؤٹ تحریک سے نہیں کیا۔ یا یورپ میں ہونے والے اسکاؤٹوں کے اجتماع یا اپنی ضرورت سے بات شروع نہیں کی۔ اس نے اپنے مخاطب کی دل پسند بات سے گفتگو شروع کی اور اس کا نتیجہ یہ ہوا:

انہوں نے از خود مجھ سے پوچھا۔ "اوہ غلطی معاف' میں یہ پوچھنا بھول ہی گیا کہ آپ مجھ سے کس سلسلے میں ملنا چاہتے تھے۔" چنانچہ میں نے مدعا بیان کیا۔ مسٹر شالف مزید لکھتے ہیں۔ "میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ انہوں نے نہ صرف میری درخواست منظور کر لی۔ بلکہ اس سے بھی کہیں زیادہ امداد کی۔ میں نے صرف ایک اسکاؤٹ کے یورپ کے سفر کا خرچ مانگا تھا۔ لیکن انہوں نے پانچ مزید اسکاؤٹوں کے سوا میرا خرچ بھی دیا انہوں نے مجھے چار ہزار روپے کی ہنڈی دی اور کہا۔ کہ ہم یورپ میں سات ہفتے تک ٹھہریں۔ انہوں نے

Marfat.com
Marfat.com

ہمیں اپنی کمپنی کی شاخوں کے منتظمین کے نام تعارفی خطوط بھی دیئے۔ ان سے کہا گیا کہ میری حتی الوسع امداد کریں اور خود ہم سے پیرس میں ملے اور ہمیں سارا شہر دکھایا۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ کئی غریب والدین کے اسکاؤٹ لڑکوں کو ملازمت بہم پہنچا چکے ہیں اور اب تک ہمارے گروپ کے بہت سرگرم کارکن ہیں۔

"اگر میں معلوم نہ کر سکتا کہ وہ کس چیز میں زیادہ دلچسپی رکھ سکتے ہیں' اور پہلے انہیں مسرت نہ پہنچاتا تو ان سے کام لینا دس گنا مشکل ہو جاتا۔"

کیا یہ طریقہ تجارت میں بھی کام دے سکتا ہے؟ آیئے دیکھیں کہ کاروبار کے سلسلے میں اس طریقے سے کہاں تک کامیابی حاصل ہو سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک بہت بڑی بیکری کے مالک ہنری۔ جے ڈیوڈ نائے کی مثال لیجئے۔

مسٹر ڈیوڈ نائے ایک ہوٹل میں اپنی ڈبل روٹیاں فروخت کرنے کی کوشش کرتے رہے تھے۔ وہ چار سال تک ہر ہفتے اس ہوٹل کے منیجر سے ملتے رہے۔ وہ ایسے تفریحی اجتماعوں میں شریک ہوتے جن میں وہ منیجر شریک کیا کرتا۔ یہاں تک کہ انہوں نے اسی ہوٹل میں کمرے کرائے پر لئے اور وہیں رہنے لگے تاکہ کسی طرح ان کا کام بن جائے۔ لیکن پھر بھی وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہ ہو سکے۔

مسٹر ڈیوڈ نائے بیان کرتے ہیں۔ "میں نے انسانی تعلقات کے متعلق کتابیں پڑھنے کے بعد اپنے طریق کار کو بدلنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے یہ معلوم کرنے کی کوشش کی کہ ہوٹل کے منیجر کو کس چیز میں زیادہ دلچسپی ہے اور کونسی چیز اس کے دل میں ہلچل پیدا کر سکتی ہے۔

"مجھے معلوم ہوا کہ وہ ہوٹل والوں کی ایک سوسائٹی کا ممبر ہے جس کا نام "امریکی ہوٹلوں کا استقبالیہ" ہے۔ نہ صرف وہ اس کا ممبر تھا بلکہ اس کی سرگرمیوں نے اسے اس سوسائٹی کا صدر بھی منتخب کرا دیا تھا۔ اور وہ بین الاقوامی گریٹرز کا بھی صدر تھا۔ اس سوسائٹی کا اجلاس خواہ کہیں ہو وہ ضرور وہاں پہنچتا۔ خواہ اسے پہاڑوں' سمندروں' یا ریگستانوں کو عبور کرنا پڑتا۔

"میں اگلے دن اس سے ملا تو میں نے "استقبالیہ" سے متعلق بات چھیڑ دی اور اس کا اثر؟ اس گفتگو کا اثر اس پر جادو کی طرح ہوا۔ وہ کوئی آدھا گھنٹہ مجھ سے اس موضوع پر باتیں کرتا رہا۔ بعض اوقات اس کی آواز مارے جوش کے کپکپانے لگتی۔ مجھے صاف معلوم ہو رہا تھا کہ یہ سوسائٹی اس کا دل پسند مشغلہ ہے۔ اس کی زندگی کی روح ہے۔ دفتر چھوڑنے

Marfat.com
Marfat.com

سے پہلے، اس نے مجھے اس سوسائٹی کی رکنیت پیش کی۔

"میں نے اس اثنا میں ڈبل روٹیوں کا اس سے ذکر تک نہ کیا تھا۔ لیکن چند دنوں بعد اس کے ہوٹل کے مہتمم نے مجھے فون کیا اور ڈبل روٹیوں کے نمونے اور قیمتوں کی فہرست لے کر آنے کے لئے کہا۔

مہتمم نے ان الفاظ میں میرا خیر مقدم کیا۔ "میں حیران ہوں کہ آپ نے منیجر پر کیا جادو کر دیا ہے۔ وہ تو آپ کے ہاتھوں بک چکا ہے۔"

"خیال کیجئے۔ میں چار سال تک اسی شخص کے پیچھے جوتیاں چٹخاتا پھرا تھا۔ اپنا ڈھنڈورا پیٹتا رہا کہ کہیں میرا کام بن جائے اور شاید اب بھی وہی صورت حال ہوتی۔ اگر میں نے یہ جاننے کی زحمت نہ کی ہوتی کہ وہ کس کام میں دلچسپی رکھتا ہے اور کس چیز کے متعلق وہ گفتگو کر کے خوش ہوتا ہے۔"

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو پانچواں اصول یہ ہے:
دوسرے شخص کی دلچسپی کی بات کیجئے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

کس طرح لوگ آپ کو فوراً" پسند کرنے لگیں

میں نیویارک کے کسی ڈاک خانے میں ایک خط کی رجسٹری کرانے کے لئے قطار میں کھڑا اپنی باری کا انتظار کر رہا تھا۔ میں نے دیکھا کہ رجسٹری کلرک اپنے کام سے اکتا چکا تھا' لفافوں کا وزن کرتے کرتے ٹکٹ بانٹتے بانٹتے' ٹکٹ لگے لفافے واپس لیتے لیتے اور رسیدیں جاری کرتے کرتے وہ تھک چکا تھا۔ وہ سالہا سال سے یہی بے لطف کام کرتا آیا تھا۔ میں نے اپنے دل میں کہا۔ "میں چاہتا ہوں کہ یہ نوجوان مجھے پسند کرے۔" ظاہر ہے کہ اس کی توجہ کو اپنی طرف کھینچنے کے لئے مجھے اپنی ذات کے بجائے خود اس کے متعلق کوئی عمدہ سی بات کرنی چاہئے تھی۔ اس لئے میں نے اپنے دل سے پوچھا کہ اس کلرک میں کون سی بات ایسی ہے۔ جس کی میں ایمانداری سے تعریف کر سکتا ہوں۔ اس سوال کا جواب بعض اوقات بڑی مشکل سے ہاتھ آتا ہے۔ خاص طور پر اس وقت جب کہ یہ سوال اجنبیوں سے متعلق ہو۔ لیکن میرے لئے اس وقت یہ سوال کچھ اتنا مشکل نہ تھا۔ مجھے فوراً" ایک چیز ایسی نظر آ گئی۔ جس کی میں جائز طور پر تعریف کر سکتا تھا۔

جب وہ میرا لفافہ تول رہا تھا تو میں نے بڑے جوش آمیز لہجے میں کہا۔ "کاش میرے بال بھی آپ کے سے ہوتے۔"

کلرک نے حیران ہو کر اوپر دیکھا۔ اس کا چہرہ مسکراہٹ سے چمک رہا تھا۔ اس نے بڑے انکسار سے کہا۔ "ہاں' اب یہ بال ویسے کہاں رہے جیسے کبھی ہوا کرتے تھے؟" میں نے اسے یقین دلایا کہ ہو سکتا ہے اس کے بالوں کی خوبصورتی قدرے کم ہو گئی ہو۔ لیکن اب بھی یہ بہت شاندار ہیں۔ وہ بے حد خوش ہوا۔ ہم نے تھوڑا عرصہ دلچسپ گفتگو کی اور آخری بات جو اس نے مجھ سے کی۔ یہ تھی۔ "بہت سے لوگوں نے میرے بالوں کی تعریف کی ہے۔"

میرا دعویٰ ہے کہ وہ نوجوان اس روز کھانا کھانے گیا ہو گا تو اس کے پاؤں زمین پر نہ پڑتے ہوں گے۔ مجھے یقین ہے کہ اس نوجوان نے یہ بات رات کو اپنی بیوی سے ضرور کی ہو

Marfat.com
Marfat.com

ہو گی۔ میرا دعویٰ ہے کہ اس نے اس روز آئینہ دیکھ کر کہا ہو گا۔ "یہ میرا بالوں بھرا سر کتنا خوبصورت ہے۔"

میں نے یہ کہانی ایک مرتبہ ایک اجتماع میں بیان کی تو بعد میں ایک شخص نے مجھ سے سوال کیا۔ "آپ کو اس رجسٹری کلرک سے آخر کیا مطلب تھا؟"

میں اس سے کیا حاصل کرنا چاہتا تھا۔ مجھے اس سے کیا کام تھا۔ مجھے اس سے کیا غرض تھی؟

اگر ہم اس قدر خودغرض ہیں کہ کسی کو ذرا بھی خوش نہیں کر سکتے' دوسرے آدمی سے معاوضے کی تمنا رکھے بغیر اس کی حوصلہ افزائی نہیں کر سکتے' اگر ہماری روحیں اتنی ہی چھوٹی اور تنگ ہیں تو ہمیں ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔

ہاں' یاد آیا۔ میں اس نوجوان سے کچھ حاصل بھی کرنا چاہتا تھا۔ مجھے ایک بے بہا چیز کی ضرورت تھی اور وہ مجھے مل گئی۔ مجھے یہ احساس ملا کہ میں نے اس کی ایک طرح سے بے لوث خدمت کی ہے۔ مجھے یہ احساس ملا کہ میں نے اس کی اکتاہٹ بھری زندگی میں مسرت کی ایک کرن داخل کر دی ہے اور یہ ایسا احساس ہے جو ایسے واقعات کے گذر جانے کے بعد طویل مدت تک آپ کے تصور میں چمکتا اور آپ کے دل میں گنگناتا رہتا ہے۔

انسانی تعلقات کا ایک قانون سب سے اہم ہے۔ اگر ہم اس قانون کی پابندی کریں تو ہمیں کبھی پریشانی کا سامنا نہ ہو۔ سچ بات تو یہ ہے کہ اس قانون کی پابندی ہمارے لئے بے شمار دوستیوں اور مسرتوں کا سرچشمہ ثابت ہوتی ہے۔ لیکن جونہی ہم اس قانون کی خلاف ورزی کرتے ہیں تو فوراً مسلسل مصیبتوں میں الجھ جاتے ہیں۔ وہ قانون یہ ہے:

دوسرے شخص میں ہمیشہ اہمیت کا احساس پیدا کیجئے۔ جیسا کہ آپ پڑھ چکے ہیں۔ پروفیسر جان ڈیوی فرماتے ہیں کہ انسانی فطرت کی سب سے بنیادی خواہش اپنی ذات کو اہمیت دینا ہے۔ پروفیسر ولیم جیمز فرماتے ہیں۔ "انسانی فطرت کا سب سے گہرا اصول تحسین و تعریف کی خواہش ہے۔" جیسا کہ میں پہلے عرض کر چکا ہوں۔ یہی خواہش ہمیں جانوروں سے ممتاز کرتی ہے اور یہی خواہش تہذیب و تمدن کی ترقی کا باعث ہے۔

فلسفی ہزاروں سال سے انسانی تعلقات کے متعلق قیاس آرائیاں کرتے آئے ہیں اور ان تمام قیاسات میں سے ایک نظریئے نے جنم لیا۔ یہ نظریہ کوئی اتنا نیا بھی نہیں ہے۔ یہ اتنا ہی قدیم ہے جتنی کہ تاریخ۔ آج سے تین ہزار سال پہلے زرتشت نے یہ اصول ایران کے

Marfat.com
Marfat.com

آتش پرستوں کو سکھایا۔ آج سے دو ہزار چار سو سال پہلے کنفیوشس نے چین میں اس اصول کی تبلیغ کی۔ تاؤ مت کے بانی لاؤتسی نے یہی اصول اپنے پیروکاروں کو وادی ہان میں سکھایا۔ گوتم بدھ نے عیسیٰ علیہ السلام کی پیدائش سے پانچ سو سال پہلے اسی اصول کی تبلیغ دریائے گنگا کے کناروں پر کی۔ ہندوؤں کی مقدس کتابوں' ویدوں اور شاستروں نے اسی اصول کو اس سے بھی ایک ہزار سال پہلے پیش کیا۔ آج سے ایک ہزار نو سو سال پہلے حضرت یسوع مسیح نے وادی جودی کی سنگلاخ پہاڑیوں میں اسی اصول کی تبلیغ کی۔ یسوع مسیح نے اس دنیا کے سب سے زیادہ اہم اصول کو صرف ایک فقرے میں سمو دیا ہے۔

"دوسروں کے ساتھ ایسا ہی سلوک کرو جیسے سلوک کی تم ان سے توقع رکھتے ہو۔"

آپ اپنے ملنے والوں کی خوشنودی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اپنی خوبیوں کا اعتراف چاہتے ہیں۔ آپ کو یہ احساس چاہئے کہ آپ اپنی چھوٹی سی دنیا میں بہت اہم شخصیت ہیں۔ آپ سستی اور جھوٹی خوشامد سننا نہیں چاہتے۔ لیکن آپ جائز تحسین و ستائش کے خواہشمند ہیں۔ آپ چارلس شواب کے الفاظ میں اپنے دوستوں سے توقع رکھتے ہیں کہ وہ "جی بھر کر داد دیں اور دل کھول کر تعریف کریں۔" ہم میں سے ہر کسی کو یہ بات پسند ہے۔

اس لئے ہمیں اس سنہری اصول کی پیروی کرنی چاہئے کہ دوسروں کو وہی کچھ دیں جس کی توقع ہم ان سے رکھتے ہیں۔

لیکن کب؟ کیسے اور کہاں؟ جواب ہے۔ ہر وقت اور ہر جگہ۔

مثال کے طور پر میں نے ریڈیو سٹیشن میں متعلقہ کلرک سے ہنری سووین کے دفتر کا نمبر پوچھا۔ وہ کلرک بڑی خوبصورت وردی پہنے ہوئے تھا۔ وہ جس طریقے پر لوگوں کو اطلاعات بہم پہنچاتا تھا۔ اس پر وہ بجا طور پر بے حد نازاں تھا۔ اس نے ایک ایک لفظ موتیوں کی طرح ادا کیا۔

"ہنری سووین (وقفہ) اٹھارویں منزل (وقفہ) کمرہ 1816"

میں دوڑ کر لفٹ کی طرف گیا۔ پھر ٹھہر گیا اور واپس آ کر کلرک سے کہا۔ "جس شاندار طریقے سے آپ نے میرے سوال کا جواب دیا ہے۔ اس کے لئے میں آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں اور آپ کو مبارک باد دیتا ہوں۔ آپ نے بہت مختصر اور مکمل جواب دیا ہے۔ آپ نے فنکارانہ چابکدستی برتی ہے یہ بڑی نایاب چیز ہے۔"

مارے خوشی کے پھولے نہ سماتے ہوئے اس نے مجھے بتایا کہ اس نے ٹھہر ٹھہر کر کیوں

Marfat.com
Marfat.com

بات کی اور ہر جملے کو اس اچھوتے طریقے سے کیوں ادا کیا۔ میرے چند الفاظ نے اس کی نکتائی کی گرہ کو ذرا اور اونچا کر دیا اور جب میں اٹھارویں منزل کے لئے روانہ ہوا تو میں نے محسوس کیا کہ میں نے آج شام انسانی مسرت میں اضافہ کیا ہے۔ آپ کو دوسروں کی قدر دانی کرنے کے لئے اس وقت تک انتظار کرنے کی ضرورت نہیں۔ جب تک آپ کسی ملک کے سفیر نہیں بن جاتے یا آپ کسی خیر سگالی وفد کے رہنما نہیں بن جاتے۔ آپ فلسفہ قدر شناسی کی بدولت ہر روز جادو جگا سکتے ہیں۔ دوسروں کی مسرت میں اضافہ کر کے اپنی مسرت بڑھا سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر ہوٹل کا بیرا ہمارے آرڈر کے مطابق تلے ہوئے آلوؤں کی جگہ آلوؤں کا بھرتہ اٹھا لائے تو ہمیں کہنا چاہئے۔ "تکلیف معاف میں تلے ہوئے آلو پسند کرتا ہوں۔" وہ جواب دے گا۔ "تکلیف کی کوئی بات نہیں۔" اور خوشی خوشی سے آپ کے حکم کی تعمیل کرے گا۔ کیونکہ آپ نے اس کی عزت کی ہے۔

اس قسم کے چھوٹے چھوٹے فقرے جیسے "تکلیف معاف" یا "براہ کرم۔" آپ کو تکلیف تو ہو گی۔۔۔۔۔ کیا آپ۔" یا "آپ کا بہت بہت شکریہ۔" وغیرہ روزمرہ کی زندگی کی اکتا دینے والی مشین کے دندانوں کے لئے تیل کا کام دیتے ہیں اور یہ فقرے اچھی تعلیم و تربیت کے امتیازی نشان بھی ہیں۔

ایک اور مثال لیجئے۔ "کیا آپ نے کبھی ہال کین کا کوئی ناول پڑھا ہے؟ لاکھوں' کروڑوں افراد اس کے ناول پڑھتے ہیں۔ وہ ایک لوہار کا لڑکا تھا۔ صرف مڈل تک تعلیم حاصل کر سکا تھا۔ لیکن جب وہ مرا تو دنیا کا سب سے زیادہ دولت مند ادیب تھا۔

بیان کیا جاتا ہے کہ ہال کین کو شاعری میں سانیٹ اور بیلڈ' دو اصناف بہت زیادہ پسند تھیں۔ اس لئے وہ ڈانتے گبریل روزیٹی' کی شاعری کا حافظ تھا۔ اس نے روزیٹی کی فنی خوبیوں کے بارے میں ایک تعریفی مقالہ بھی لکھا اور اس کی ایک نقل روزیٹی کو بھی بھیجی۔ روزیٹی بہت خوش ہوا۔ روزیٹی نے شاید اپنے من میں کہا ہو گا۔ "جو نوجوان میری قابلیت کے متعلق اتنی بلند رائے رکھتا ہے۔ وہ یقیناً بہت ذہین ہو گا" روزیٹی نے اس لوہار زادے کو لندن بلا بھیجا اور اسے اپنا سکریٹری مقرر کر لیا۔ ہال کین کی زندگی میں یہ واقعہ سنگ میل کی حیثیت رکھتا ہے۔ اسے اب اپنے عہد کے ادیبوں اور فن کاروں سے ملنے ملانے کا خوب موقع ملا۔ ان کے قیمتی مشوروں اور حوصلہ افزائی سے متاثر ہو کر اس نے لکھنا شروع کر دیا

Marfat.com
Marfat.com

اور آسمان ادب پر ستارہ بن کر چمکا۔

اس کا گھر، کربیا کاسل، جزیرہ آدم میں واقع ہے۔ دنیا کے سیاحوں کے لئے زیارت گاہ بن گیا ہے۔ وہ ایک کروڑ روپے کا ورثہ چھوڑ کر مرا۔ لیکن یہ کون جانتا ہے کہ اگر اس نے اپنے پسندیدہ شاعر کی تعریف میں ایک مضمون نہ لکھا ہوتا تو شاید وہ غربت ہی کی موت مرتا۔

یہ ہے بے پناہ طاقت، سچی اور دلی قدر دانی کی۔

روزیٹی نے اس مقالے پر اپنے آپ کو ایک بڑی شخصیت متصور کیا۔ یہ کوئی عجیب بات نہیں۔ ہر شخص اپنے آپ کو بڑا بلکہ بہت ہی بڑا تصور کرتا ہے اور یہی حال قوموں کا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو جاپانیوں سے بڑتر خیال کرتے ہیں، حقیقت یہ ہے کہ جاپانی اپنے آپ کو آپ سے کہیں زیادہ بہتر سمجھتے ہیں۔ مثال کے طور پر کوئی قدامت پسند جاپانی، کسی جاپانی خاتون کو کسی گورے آدمی کے ساتھ رقص کرتے ہوئے دیکھ لے تو آگ بگولا ہو جاتا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو ہندوستان کے ہندوؤں سے افضل تصور کرتے ہیں؟ آپ کا فیصلہ شاید اپنے حق میں ہو گا۔ لیکن لاکھوں ہندو اپنے آپ کو آپ سے اتنا افضل تصور کرتے ہیں کہ وہ اس کھانے کو چھوئیں گے بھی نہیں۔ جس پر اتفاق سے آپ کا ناپاک سایہ پڑ گیا ہے۔

کیا آپ خود کو اسکیمو قوم سے اعلیٰ خیال کرتے ہیں؟ یہ بھی آپ کا اپنا خیال ہے۔ لیکن کیا آپ یہ جاننا چاہتے ہیں کہ اسکیمو آپ کے متعلق کیا نظریہ رکھتے ہیں؟ اسکیمو لوگوں نے اپنی قوم کے کام چور، آوارہ گرد، اور بداخلاق لوگوں کو "گورے آدمی" کا لقب دے رکھا ہے۔ یہ ان کے یہاں کی سب سے بری گالی ہے۔

ہر قوم اپنے آپ کو دوسری اقوام سے برتر و اعلیٰ تصور کرتی ہے۔ یہی احساس حب الوطنی اور لڑائی جھگڑوں کو بھی جنم دیتا ہے۔

یہ ایک واضح حقیقت ہے کہ ہر وہ آدمی جس سے آپ ملتے ہیں۔ اپنے آپ کو کسی نہ کسی طرح آپ سے بہتر خیال کرتا ہے اور اس کے دل میں گھر کرنے کا یقینی طریقہ یہی ہے کہ اسے بڑی احتیاط سے یہ محسوس کرایا جائے کہ آپ اس کو اس کی جگہ پر بڑی اہم شخصیت مانتے ہیں اور دل سے مانتے۔

ایمرسن کا قول یاد رکھئے۔ "جس آدمی سے میں ملتا ہوں وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے

Marfat.com
Marfat.com

افضل ہوتا ہے۔ اس طرح میں اس کی شخصیت کو سمجھنے کے قابل ہو جاتا ہوں۔"

کتنی کرب ناک بات ہے جن لوگوں کے پاس اپنی بڑائی جتانے کے لئے کوئی بات نہیں ہوتی۔ وہ اپنی نااہلی کے احساس کو ظاہری شور و غوغا اور لاف زنی کے ذریعے چھپاتے پھرتے ہیں۔ ان کی یہ حرکت نہایت بیہودہ اور ناقابل برداشت ہوتی ہے۔ جیسا کہ شیکسپیئر نے کہا ہے۔ "آدمی' مغرور آدمی' ادنیٰ سے اختیارات کا مالک ہو کر آسمان تلے اس قسم کی عجیب و غریب چالیں چلتا ہے کہ فرشتوں کو بھی رونا آتا ہے۔"

میرے تاجر پیشہ شاگردوں نے جس طرح قدر شناسی کے اصول پر کامیابی سے عمل کیا ہے۔ اس کے متعلق آپ کو تین کہانیاں سناؤں گا سب سے پہلے ہم کنکٹی کٹ کے ایک جج کی مثال لیں گے۔

میری جماعت میں داخلہ لینے کے فوراً بعد وہ اپنی بیگم کے ہمراہ اس کے چند رشتہ داروں سے ملنے موٹر کے ذریعہ لانگ آئی لینڈ تشریف لے گئے۔ ان کی بیگم انہیں اپنی ایک بوڑھی چچی کے ساتھ باتیں کرتے چھوڑ کر اپنے نوجوان رشتہ داروں کو ملنے چلی گئیں۔ چونکہ انہیں جماعت میں صحیح قدر دانی اور تحسین و تعریف کے اصولوں پر عمل کرنے کے تجربات پر تقریر کرنی تھی۔ اس لئے انہوں نے سوچا۔ چلو اس بوڑھی خاتون سے پہل کرتے ہیں۔ انہوں نے گھر کے اندر باہر غور سے نظر ڈالی تاکہ وہ کوئی ایسی چیز دیکھیں جس کی وہ ایمانداری سے تعریف کر سکیں۔

انہوں نے کہا۔ "یہ گھر تقریباً 1890ء میں تعمیر ہوا تھا۔ ایسا ہی ہے نا؟" اس بوڑھی خاتون نے جواب دیا۔ "ہاں۔ ٹھیک ایسا ہوا تھا۔" انہوں نے کہا۔ "اس گھر کو دیکھ کر مجھے اس گھر کی یاد آ جاتی ہے جس میں میں پیدا ہوا تھا۔ یہ بہت خوبصورت ہے۔ بہت اچھی طرح بنا ہوا ہے۔ بڑا کشادہ ہے۔ آپ جانتی ہیں۔ اب تو اس قسم کے گھر تعمیر نہیں کئے جاتے۔"

بوڑھی خاتون نے ان سے اتفاق کرتے ہوئے کہا۔ "آپ نے بجا فرمایا۔ آج کل کے نوجوان اس قسم کے خوبصورت گھر نہیں بنواتے۔ بس انہیں تو صرف ایک کمرہ چاہئے یا بجلی کا برف دان۔ یا پھر موٹر کہ اس میں ہر وقت ادھر ادھر گشت کرتے پھریں۔"

"یہ گھر تو ایک سہانا سپنا ہے۔" خاتون نے کانپتی ہوئی آواز میں کہا۔ "اس گھر کو بڑے پیار سے بنایا گیا تھا۔ اس کی تعمیر سے پہلے میں' اور میرے شوہر کئی سال تک اس کے خواب

Marfat.com
Marfat.com

دیکھتے رہے۔ ہمیں کوئی اچھا ماہر تعمیرات دستیاب نہ ہوا۔ لہٰذا اس کا نقشہ ہم نے خود تیار کیا۔"

اس کے بعد اس معمر خاتون نے ہمارے جج صاحب کو سارا گھر پھرا کر دکھایا اور انہوں نے تمام خوبصورت چیزوں کی دل سے تعریف کی جو اس خاتون نے اپنے مختلف سفروں کے دوران میں اکٹھی کی تھیں۔ اور زندگی بھر جن سے محبت کرتی آئی تھی۔ مثلاً دوشالے' قدیم انگریزی ٹی سیٹ' چینی کے برتن' فرانسیسی بستر اور کرسیاں' اطالوی مصوری کے بہترین نمونے اور ریشم کے پردے جو کبھی فرانس کے جاگیردار اپنی حویلیوں میں لٹکایا کرتے تھے۔ غرض اس نے اس قسم کی اور بہت سی نایاب چیزیں دکھائیں۔

جج صاحب نے کہا۔ "گھر دکھانے کے بعد وہ مجھے اپنے گیراج میں لے گئی۔ جہاں ایک پیکارڈ کار کو بھاری بھاری پتھروں پر زمین کی سطح سے اونچا کر کے رکھا ہوا تھا۔ کار تقریباً نئی ہی تھی۔

خاتون نے دھیمی آواز سے کہا۔ "یہ کار میرے شوہر نے اپنی وفات سے چند دن پیشتر خریدی تھی۔ ان کی وفات کے بعد میں اس میں سوار نہیں ہوئی۔ چونکہ آپ نفیس چیزوں کا صحیح ذوق رکھتے ہیں۔ اس لئے یہ کار میں آپ کی نذر کرتی ہوں۔"

جج صاحب نے حیران ہو کر کہا۔ "چچی جان! مجھ سے اتنے بڑے احسان کا بوجھ نہ اٹھ سکے گا۔ میں آپ کی دریا دلی کی داد دیتا ہوں لیکن میں یہ نذرانہ شاید قبول نہ کر سکوں۔ میں تو آپ کا رشتے دار بھی نہیں۔ میرے پاس نئی کار ہے۔ آپ کے بہت سے رشتے دار ایسے ہوں گے جو اس خوبصورت پیکارڈ کے لئے بے حد بیتاب ہوں گے۔"

خاتون نے چلا کر کہا۔ "رشتے دار؟ ہاں میرے رشتہ دار ہیں۔ جو میری موت کا انتظار کر رہے ہیں تاکہ میری آنکھیں بند ہوتے ہی وہ اس کار پر ہاتھ صاف کریں۔ لیکن یہ کار انہیں نہیں ملے گی۔

جج صاحب نے کہا۔ "اگر آپ یہ کار اپنے رشتے داروں کو نہیں دینا چاہتیں تو آپ اسے پرانی موٹروں کے بیوپاری کے ہاتھ فروخت کر سکتی ہیں۔"

انہوں نے جواب دیا۔ "اسے بیچ دوں؟ کیا آپ کا خیال ہے کہ میں کار کو فروخت کر دوں گی؟ کیا آپ سمجھتے ہیں کہ میں یہ دیکھنا گوارا کر لوں گی کہ اجنبی لوگ اس پر سوار ہو کر اسے بازاروں میں ادھر ادھر لئے پھریں۔ اس کار میں دوسرے سوار ہوں' جسے میرے شوہر

Marfat.com
Marfat.com

نے میرے لئے خریدا۔ میں اسے فروخت کرنے کا خیال تک اپنے پاس نہیں پھٹکنے دوں گی۔ میں یہ کار آپ کو دے رہی ہوں۔ آپ خوبصورت چیزوں کا ذوق رکھتے ہیں۔ ان کی قدر سے واقف ہیں۔"

جج صاحب نے بڑی کوشش کی کہ وہ کسی نہ کسی طرح اس کار کو لینے سے انکار کر سکیں۔ لیکن اگر وہ ایسا کرتے تو اس بزرگ خاتون کے جذبات کو ٹھیس پہنچتی۔

یہ معمر خاتون ایک بڑے وسیع و عریض گھر میں اپنے شال دوشالوں' فرانسیسی نوادرات اور اپنی یادوں کے ساتھ اکیلی رہتی تھی۔ بے شمار لوگ اس سے ملاقات کرنے کی تمنا رکھتے تھے۔ اس نے اپنا گھر بڑی چاہ سے بنایا تھا اور اسے یورپ بھر سے نوادرات لا کر مزین کیا تھا۔ لیکن اب اپنے بڑھاپے کی تنہائی میں وہ ذرا ذرا سی انسانی ہمدردی اور پر خلوص قدر شناسی کو ترستی تھی۔ آج ایک شخص نے اس کی اس خواہش کو پورا کیا تھا اور جب اس کے اس جذبے کی تسکین ہوئی تو وہ اس شخص کا شکریہ پیکارڈ کار کے تحفے سے کم کسی شے سے ادا نہ کر سکی۔

اب دوسری کہانی سنئے۔ یہ کہانی لیوس اینڈ ویلنٹائن کمپنی کے مینجر ڈونلڈ۔ ایم۔ میکماہن نے بیان کی۔ یہ کمپنی پودے فروشی اور باغبانی کا کام کرتی ہے۔

انہوں نے بیان کیا۔ "میں نے لوگوں کو دوست بنانے اور انہیں متاثر کرنے کے طریقوں پر لیکچر سنا تو اس کے "فوراً" ہی بعد مجھے ایک مشہور جج کی کوٹھی میں باغیچہ لگانا پڑا۔ کوٹھی کے مالک مجھے پھول پودے لگانے کے بارے میں چند مشورے دینے باہر نکلے۔

میں نے کہا۔ "جج صاحب! آپ کا شغل بڑا پیارا ہے۔ مجھے آپ کے خوبصورت کتے بہت پسند آئے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ نے میڈ۔ سن سکوئر گارڈن والی کتوں کی نمائش میں بہت سے انعامات حاصل کئے ہوں گے۔

میری اس ذرا سی تعریف کا اثر نہایت گہرا پڑا۔

جج صاحب نے جواب دیا۔ "ہاں میں اپنے کتوں کے ساتھ اپنا دل بہلاتا ہوں۔ کیا آپ میرا کتا خانہ دیکھنا پسند کریں گے؟"

"انہوں نے تقریباً ایک گھنٹے تک مجھے اپنے کتے اور کتوں کے جیتے ہوئے انعامات دکھائے۔ وہ ان کے شجرہ ہائے نسب نکال لائے اور ان کی خوبصورت اور ذہین نسلوں کی داستانیں سنائیں۔ آخر میں مجھ سے مخاطب ہو کر انہوں نے کہا۔ "کیا آپ کا کوئی چھوٹا بچہ

Marfat.com
Marfat.com

ہے؟" میں نے جواب دیا۔ "ہاں ایک ہے۔"

جج صاحب نے کہا۔ "وہ کتا پالنا پسند کرے گا۔"

میں نے کہا۔ "کیوں نہیں' وہ بے حد خوش ہو گا۔"

جج صاحب نے کہا۔ "بہت بہتر' تو میں ایک پلا لے دوں گا۔"

"اس کے بعد انہوں نے مجھے بتانا شروع کر دیا کہ اس پلے کو کیا کیا کھلانا پڑے گا۔ پھر وہ ذرا رکے اور کہا۔ "شاید آپ بھول جائیں۔ میں لکھ دیتا ہوں۔ اس کے بعد وہ اندر گئے۔ کتے کی نسل اور اسے پالنے کی ہدایات ٹائپ کیں اور مجھے چار سو روپے کی قیمت کا ایک پلا دیا۔ انہوں نے یہ پلا اور اپنے قیمتی وقت کا سوا گھنٹہ مجھے محض اس لئے عنایت کیا کہ میں نے ان کے شغل اور اس میں ان کی کامیابی پر اپنی دلی تحسین پیش کی تھی۔"

کوڈک کے شہرت یافتہ جارج ایسٹ مین نے ایسی فلم تیار کی۔ جس کی بدولت آج کل سینماؤں میں فلمیں دکھائی جاتی ہیں۔ انہوں نے اپنی اس ایجاد کے طفیل چالیس کروڑ روپے اکٹھے کئے اور دنیا بھر کے بہت مشہور تاجر بن گئے۔ اسی عظیم کارنامے اور اتنی شہرت کے باوجود وہ آپ کی اور میری طرح اپنی قدر شناسی اور تحسین و تعریف کی خواہش رکھتے تھے۔

مثال کے طور پر کئی سال ہوئے ایسٹ مین صاحب اپنی والدہ کی یادگار کے طور پر راچسٹر میں "ایسٹ مین مدرسہ موسیقی" اور ایک تھیٹر ہال تعمیر کرا رہے تھے۔ مسٹر جیمس ایڈم سن' ان عمارات کے لئے نشستوں کا ٹھیکہ لینا چاہتے تھے۔ انہوں نے معمار کو ٹیلیفون کیا اور راچسٹر میں جا کر مسٹر ایسٹ مین سے ملاقات کرنے کا وقت ٹھہرا لیا۔

جب ایڈم سن وہاں گئے تو معمار نے کہا۔ "مجھے معلوم ہے کہ آپ نشستوں کا آرڈر لینا چاہتے ہیں۔ لیکن میں آپ کو ابھی سے بتائے دیتا ہوں کہ جارج ایسٹ آپ سے صرف پانچ منٹ کے لئے گفتگو کر سکیں گے۔ وہ بڑے بااصول اور بہت مصروف آدمی ہیں۔ اس لئے آپ اپنی بات مختصراً" مکمل کر کے باہر نکل آیئے۔"

ایڈم سن نے ایسا ہی کرنے کا ارادہ کیا۔ جب انہیں کمرے میں داخل ہونے کی اجازت ملی تو انہوں نے دیکھا کہ مسٹر ایسٹ مین اپنی میز پر کاغذوں کے ایک ڈھیر پر جھکے بیٹھے ہیں۔ مسٹر ایسٹ مین نے نظریں اٹھائیں' اپنی عینک اتاری اور معمار اور مسٹر ایڈم سن کی طرف آتے ہوئے کہا۔ "تسلیم حضرات" میں آپ کی کیا خدمت کر سکتا ہوں؟" معمار نے تعارف کرایا تو مسٹر ایڈم سن نے کہا۔ "آپ سے ملاقات کا انتظار کرتے ہوئے میں آپ کے دفتر کی

Marfat.com
Marfat.com

بہت تعریف کر رہا تھا۔ اگر میرے پاس اس جیسا کمرہ ہو تو اس میں بیٹھ کر کام کرنے سے کتنی زیادہ مسرت حاصل ہو۔ آپ شاید جانتے ہوں کہ میں لکڑی کے سامان کی تجارت کرتا ہوں۔ لیکن میں نے آج تک آپ کے دفتر سے زیادہ خوبصورت دفتر نہیں دیکھا۔"

جارج ایسٹ مین نے جواب دیا۔ "آپ نے ایک ایسی بات یاد دلا دی ہے جو میرے ذہن سے بالکل اتر گئی تھی۔ یہ دفتر بہت خوبصورت ہے۔ جب یہ پہلے پہل تیار ہوا تو میں اس میں بیٹھا پھولا نہ سماتا تھا۔ لیکن آج کل میں اس کے اندر آتا ہوں تو میرے ذہن پر پہلے ہی سے اتنی چیزیں سوار ہوتی ہیں کہ بعض اوقات تو اس کمرے پر ہفتوں نظر بھی نہیں پڑتی۔"

ایڈم سن نے دو قدم آگے چل کر لکڑی کی ایک فالتو تختی پر ہاتھ پھیرا اور کہا۔ "میرے خیال میں یہ انگریزی شاہ بلوط کی بنی ہوئی ہے۔ یہ اطالوی طرز سے قدرے مختلف بناوٹ کی ہے۔

ایسٹ مین نے جواب دیا۔ "ہاں یہ انگلستان سے منگوائی گئی ہے یہ میرے لئے ایک دوست نے منتخب کی تھی۔ جو لکڑی کے قیمتی سامان کے ماہر ہیں۔"

پھر ایسٹ مین صاحب نے ایڈم سن کو سارا دفتر گھما پھرا کر دکھایا۔ اس کا ایک ایک حصہ' ایک ایک چیز کا رنگ و روغن' ہاتھ سے کھدے ہوئے کتبے اور بہت سی دوسری چیزیں جو خود انہوں نے پسند کی تھیں اور تیار کروائی تھیں۔

کمرے میں ادھر ادھر گھومتے ہوئے لکڑی کی نفیس چیزوں کی تعریف کرتے ہوئے وہ ایک کھڑکی کے سامنے کھڑے ہو گئے اور جارج ایسٹ مین نے اپنے مخصوص نرم و نازک لہجے میں ان اداروں کا ذکر چھیڑ دیا' جن کے ذریعے وہ بنی نوع انسان کی امداد کر رہے تھے۔ مثلاً راچسٹر کی یونیورسٹی جنرل ہسپتال' ہومیو پیتھک ہسپتال' دوست گھر' بچوں کا ہسپتال وغیرہ۔ مسٹر ایڈم سن نے انہیں دولت کے اس بہترین مصرف اور انسانی مصیبتوں کو دور کرنے کی کوشش پر مبارک باد دی۔ پھر جارج ایسٹ مین نے شیشے کا ایک بکس کھولا۔ جس میں سے انہوں نے وہ کیمرہ نکالا جو اپنی نوعیت کی پہلی چیز تھی اور جسے انہوں نے ایک انگریز سے خریدا تھا۔

اس کے بعد ایڈم سن نے جارج ایسٹ مین سے ان کی ابتدائی زندگی اور کاروبار کا حال پوچھا۔ انہوں نے نہایت درد بھرے لہجے میں اپنے بچپن کے افلاس کی باتیں کیں اور بتایا کہ

Marfat.com
Marfat.com

ان کی بیوہ والدہ ایک بورڈنگ ہاؤس میں کام کیا کرتی تھیں اور وہ خود ایک بیمہ کمپنی میں دو روپے روز پر کلرکی کیا کرتے تھے۔ انہیں دن رات ہر وقت غربت کا غم گھن کی طرح کھائے جاتا تھا۔ آخر انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ کم از کم اتنا روپیہ ضرور کمائیں گے کہ ان کی والدہ کو بورڈنگ ہاؤس کی محنت سے نجات ملے اور وہ عمر کے چند دن آرام کی زندگی بسر کر سکیں۔

مسٹر ایڈم سن اسی طرح ان سے سوالات کرتے رہے اور جب ایسٹ مین فوٹو گرافی کی خشک پلیٹوں سے متعلق اپنے تجربات بیان کر رہے تھے تو وہ بڑے انہماک سے ان کی باتیں سنتے رہے۔ ایسٹ مین نے بتایا کہ وہ کس طرح ایک دفتر میں سارا سارا دن کام کرتے رہتے تھے اور کس طرح بعض اوقات رات رات بھر تجربے کرتے رہتے تھے اور کیمیائی چیزوں سے نتائج مرتب ہونے کے دوران میں وہ کس طرح کبھی کبھی اونگھ لیا کرتے تھے اور کس طرح بسا اوقات وہ تین تین دن تک اتنے مصروف رہا کرتے تھے کہ کپڑے صاف کرنے اور بدلنے تک کی فرصت نہ ملتی تھی۔

مسٹر ایڈم سن کو ایسٹ مین کے دفتر میں سوا دس بجے بلایا گیا تھا انہیں تنبیہہ کی گئی تھی کہ وہ پانچ منٹ سے زیادہ وقت نہ لیں۔ لیکن ایک گھنٹہ گزر گیا۔ دو گھنٹے گزر گئے۔ لیکن وہ ابھی تک باتیں کر رہے تھے۔

بالآخر جارج ایسٹ مین' ایڈم سن سے مخاطب ہوئے اور کہا۔ "پچھلے دنوں جب میں جاپان گیا تو میں نے چند کرسیاں خریدیں اور انہیں گھر لے آیا۔ ان کرسیوں کو میں نے دھوپ میں بیٹھنے کے لئے برآمدے میں رکھ دیا دھوپ کے باعث ان کا رنگ کچھ پیلا سا پڑ گیا۔ ایک دن میں بازار گیا روغن خریدا اور گھر آ کر خود ان کرسیوں کو روغن کیا۔ کیا آپ ملاحظہ فرمائیں گے کہ میں کرسیوں پر روغن کرنے میں کہاں تک کامیاب ہوا ہوں۔ کیا ہی اچھا ہو کہ آپ آج دوپہر کا کھانا میرے ساتھ تناول فرمائیں۔ میں آپ کو وہ کرسیاں دکھاؤں گا۔"

دوپہر کا کھانا کھا چکے تو مسٹر ایسٹ مین نے ایڈم سن کو وہ کرسیاں دکھائیں جو وہ جاپان سے لائے تھے۔ ان میں سے ہر ایک کرسی کی قیمت چھ روپے سے زائد نہ ہو گی۔ لیکن ایسٹ مین جو تجارت میں چالیس کروڑ روپے کما چکے تھے۔ ان کرسیوں پر بہت ناز کرتے تھے۔ کیونکہ ان پر انہوں نے اپنے ہاتھ سے روغن کیا تھا۔

مسٹر ایسٹ مین کی زیر تعمیر عمارتوں میں نشستوں کے لئے ساڑھے تین لاکھ روپے کا

Marfat.com
Marfat.com

ٹھیکہ تھا۔ آپ کے خیال میں یہ ٹھیکہ کسے ملا۔ ظاہر ہے کہ ایڈم سن کو۔

اس کے بعد ایسٹ مین آخری دم تک ایڈم سن کے قریبی دوست رہے۔ اب سوال یہ ہے کہ آپ اور میں اس جادو اثر اصول کی آزمائش کہاں کریں؟ اپنے گھر سے ہی ابتداء کیوں نہ کی جائے۔ میرے خیال میں گھر کے علاوہ کوئی ایسی جگہ نہیں۔ جہاں اس اصول کو زیادہ نظر انداز نہ کیا جاتا ہو اور جہاں اس کی اتنی ضرورت ہو۔ آپ کی بیوی میں کچھ تو خوبیاں ہوں گی۔ یا کم از کم کبھی تو تھیں ورنہ آپ ان سے شادی نہ کرتے۔ لیکن آپ کو ان کی خوبیوں کو سراہے کتنا عرصہ گذرا ہے؟ کتنا عرصہ؟ ذرا سوچئے تو سہی۔

آج سے چند سال پیشتر میں مچھلی کا شکار کھیل رہا تھا۔ میں کینیڈا کے جنگل میں ایک الگ تھلگ کیمپ میں تنہا تھا۔ مطالعے کے لئے مجھے صرف ایک مقامی اخبار دستیاب ہوتا تھا۔ میں اس کا ایک ایک حرف پڑھتا تھا حتیٰ کہ اس کے اشتہارات تک پڑھ جاتا تھا۔ ایک دن میں نے اس اخبار میں ڈورتھی ڈکس کا ایک مقالہ پڑھا۔ اس کا مقالہ مجھے اتنا پسند آیا کہ میں نے یہ مضمون اخبار میں سے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیا۔ اس نے لکھا تھا کہ وہ بیویوں کو کی جانے والی نصیحتیں سن سن کر تنگ آ چکی ہے اس کے خیال میں کوئی صاحب اس کے بجائے دولہا میاں کو ایک طرف لے جا کر یہ مفید مشورہ دیں تو بہت ہی اچھا ہو۔

"جب تک آپ کو خوشنودی حاصل کرنے کا ڈھنگ نہیں آتا' شادی مت کیجئے۔ شادی سے پہلے عورت کی تعریف تو ایک عام رجحان ہے لیکن شادی کے بعد اس کی تعریف نہ صرف ایک ضرورت بلکہ ذاتی تحفظ بھی ہے۔ شادی میں سادگی اور صاف دلی کے لئے کوئی جگہ نہیں۔ یہ تو سیاسی اکھاڑا ہے۔

"اگر آپ ہر روز عید اور ہر رات شب برات منانا چاہتے ہیں۔ تو اپنی بیوی کے گھر بار سنبھالنے کے سلیقے کو مت ٹھکرایئے۔ اس کا اپنی والدہ کے انتظام سے مقابلہ نہ کیجئے۔ بلکہ اس کے برعکس اس کے سلیقے اور سگھڑاپے کی ہمیشہ تعریف کیجئے اور اپنے آپ کو کھلے طور پر مبارک باد دیجئے کہ آپ کتنے خوش نصیب ہیں کہ آپ کو ایسی بیوی ملی ہے جو بہ یک وقت زہرہ' سرسوتی اور میری این کی خوبیوں کا مجموعہ ہے خواہ گوشت بے لذت اور روٹی جل کر کوئلہ ہو گئی ہو۔ آپ شکایت ہرگز نہ کیجئے۔ صرف اتنا کہئے کہ آج کا کھانا تمہارے روزانہ کے معیار کو نہیں چھو سکا۔ آپ دیکھیں گے کہ وہ آپ کے معیار پر پورا اترنے کی خاطر باورچی خانے کے چولہے پر اپنی بھینٹ چڑھانے سے بھی گریز نہ کرے گی۔"

Marfat.com
Marfat.com

لیکن یہ عمل ایک دم شروع نہ کیجئے۔ آپ جلد بازی کریں گے تو اسے شک ہو جائے گا۔ آج کی رات یا کل رات اس کے لئے کچھ پھول یا مٹھائی کا ڈبہ لایئے۔ صرف یہ کہہ کر نہ بیٹھ رہیے کہ مجھے ایسا کرنا چاہئے ایسا کیجئے بھی۔ یہ نذرانہ ایک مسکراہٹ اور چند محبت بھرے الفاظ کے ساتھ پیش کیجئے۔ اگر زیادہ سے زیادہ مرد و عورت اس اصول پر چلنا شروع کر دیں تو مجھے یقین ہے کہ آج کل کی طرح سولہ فیصدی شادیاں ناکام نہیں ہوں گی۔

کیا آپ جاننا چاہتے ہیں کہ کوئی عورت کیسے آپ کی محبت کا دم بھرنے لگے۔ اس کا راز یہ ہے۔ اس میں کامیابی یقینی ہے۔ یہ کوئی میری ایجاد نہیں۔ میں نے اسے ڈورتھی ڈکس سے سیکھا ہے۔ اس نے ایک مرتبہ ایک مشہور کثیرالازدواج شخص سے ملاقات کی۔ وہ تیئس عورتوں کا دل اور ان کا مال و متاع جیت چکا تھا (یہاں یہ بتا دینا چاہئے کہ ڈورتھی ڈکس کی ملاقات کے وقت وہ شخص جیل میں تھا) جب اس نے عورتوں کو اپنے دام محبت میں گرفتار کرنے کا نسخہ اس سے دریافت کیا۔ تو اس نے جواب دیا کہ یہ ہرگز کوئی چال نہیں۔ صرف اتنا کرنے کی ضرورت ہے کہ ہمیشہ عورت کے ساتھ اسی کی ذات کے بارے میں گفتگو کی جائے۔"

اور یہی طریقہ مردوں کے ساتھ کامیاب رہتا ہے۔ ڈسرائیلی سلطنت برطانیہ کے ایک مشہور و معروف وزیراعظم کا قول ہے:

"کسی شخص سے اسی کی ذات کے متعلق بات چیت کیجئے اور وہ مسلسل گھنٹوں آپ کی بات سنتا جائے گا۔"

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو چھٹا اصول ہے:

دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلایئے اور تہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔

آپ اس کتاب کو کافی عرصے سے پڑھ رہے ہوں گے۔ اب اسے بند کر دیجئے۔ مصمم ارادہ کر لیجئے اور اس فلسفے کو اپنے قریب ترین شخص پر آزمانا شروع کر دیجئے اور اس کا جادو دیکھئے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

یاد دہانی
لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

پہلا طریقہ: دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لیجئے۔
دوسرا طریقہ: مسکرایئے۔
تیسرا طریقہ: یاد رکھیئے کہ کسی شخص کے لئے اپنا نام اس کے لئے سب سے زیادہ اہم اور میٹھی آواز ہے۔
چوتھا طریقہ: لوگوں کی باتیں توجہ سے سنئے۔ لوگوں کو اپنی ذات کے بارے میں گفتگو کرنے پر اکسایئے۔
پانچواں طریقہ: ان چیزوں کے متعلق بات چیت کیجئے۔ جن سے آپ کے مخاطب کو دلچسپی ہے۔
چھٹا طریقہ: دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلایئے اور تہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

حصہ سوم

لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے

Marfat.com
Marfat.com

آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے

جنگ عظیم کے ختم ہونے کے فوراً بعد میں نے لندن میں ایک گراں قدر سبق سیکھا۔ میں ان دنوں سر راس سمتھ کے مقامی ادارے کا منیجر تھا۔ جنگ کے دوران میں سر راس نے فلسطین میں کارہائے نمایاں انجام دے کر آسٹریلیا کا نام روشن کر دیا تھا۔ صلح ہو جانے کے بعد جلد ہی سر راس نے آدھی دنیا کے گرد ہوائی جہاز میں تیس دن میں سفر طے کر کے دنیا کو حیرت میں ڈال دیا تھا۔ اس سے پہلے اس قسم کی مہم سر کرنے کی کوشش نہیں کی گئی تھی۔ دنیا بھر میں تہلکہ مچ گیا۔ حکومت آسٹریلیا نے انہیں چار ہزار روپے کا انعام پیش کیا۔ شاہ انگلستان نے انہیں "نائٹ" کا خطاب دیا اور کچھ عرصے کے لئے یونین جیک کے سائے تلے یعنی دولت مشترکہ میں ان کی سب سے زیادہ تعریف و توصیف ہوتی رہی۔ ایک رات میں ایک ایسی دعوت میں شریک تھا جو سر راس کے اعزاز میں دی گئی تھی اور کھانے کے دوران میں میرے قریب بیٹھے ہوئے مہمان نے ایک بڑی مزاحیہ کہانی سنائی۔ جس کا مرکزی خیال یہ تھا۔ "ایک دیوتا ہمارے کاموں کے انجام سنوارتا بگاڑتا ہے۔ ہم اس میں مداخلت نہیں کر سکتے۔"

جنہوں نے یہ مقولہ سنایا تھا وہ فرمانے لگے کہ یہ بائبل کی ایک آیت ہے۔ وہ غلط بیان کر رہے تھے۔ مجھے معلوم تھا۔ میں اچھی طرح جانتا تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہے ہیں اور مجھے ان کے غلط ہونے میں ذرا بھی شبہ نہ تھا۔ اس لئے میں نے اپنی اہمیت جتانے اور احساس برتری کے حصول کے لئے ایک بن بلائے مہمان کی طرح اس بیان کو درست کرنے کی تکلیف اپنے ذمے لے لی۔ لیکن وہ اپنی ضد پر اڑ گئے۔ "کیا؟ شیکسپئر کا مصرعہ؟ ناممکن! لغو! یہ حوالہ میں نے بائبل سے دیا ہے۔ مجھے اچھی طرح معلوم ہے۔"

کہانی بیان کرنے والے صاحب میری داہنی جانب تشریف رکھتے تھے اور میری بائیں طرف میرے ایک پرانے دوست مسٹر فرینک گیمنڈ تشریف فرما تھے۔ مسٹر گیمنڈ نے کئی سال شیکسپئر کے مطالعے میں صرف کئے تھے۔ ہم دونوں اس بات پر متفق ہو گئے کہ فیصلہ مسٹر گیمنڈ پر چھوڑ دیں۔ انہوں نے سارا قصہ سنا۔ میز کے نیچے سے مجھے اپنے پاؤں سے ٹھوکر

Marfat.com
Marfat.com

ماری اور کہا۔ "ڈیل! تم غلط کہتے ہو۔ یہ صاحب درست فرماتے ہیں۔ یہ حوالہ بائبل سے ہے۔"

اس رات گھر واپس آتے ہوئے میں نے راستے میں مسٹر گیمنڈ سے کہا۔ "فرینک! تمہیں تو اچھی طرح معلوم تھا کہ وہ حوالہ شیکسپیئر سے تھا۔ انہوں نے جواب دیا۔ یقیناً مجھے معلوم تھا۔ ہملٹ' ایکٹ نمبر5 سین نمبر2۔ لیکن پیارے ڈیل' ہم ایک خوشی کے موقع پر ضیافت میں بطور مہمان شریک تھے۔ کسی آدمی کو جھوٹا ثابت کرنے سے حاصل؟ کیا وہ اس طرح آپ کو پسند کرے گا؟ اسے اپنی خفت مٹانے کا موقع کیوں نہ دیا جائے۔ اس نے آپ کی رائے نہیں پوچھی تھی۔ وہ آپ کی رائے نہیں چاہتا تھا۔ پھر اس سے تکرار کیوں کی جائے؟ حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہیے۔"

"حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہیے۔" جس شخص نے یہ الفاظ کہے وہ اب اس دنیا میں نہیں لیکن جو سبق اس نے مجھے سکھایا وہ اب تک زندہ ہے۔

مجھے اس سبق کی ازحد ضرورت تھی۔ کیونکہ میں بڑا سخت دلیل باز تھا میں نوجوانی کے دنوں میں اپنے بھائی کے ساتھ دنیا بھر کی چیزوں پر بحث کر چکا تھا۔ جب میں کالج میں گیا تو میں نے علم بحث و استدلال سیکھا۔ اور بڑے بڑے مباحثوں میں شریک ہوا۔ میری مثال کچھ ایسی ہی تھی کہ آپ مسوری کی بات کریں تو میں فوراً" کہہ دوں کہ میں تو پیدا ہی وہاں ہوا تھا۔ چنانچہ وہاں کی ہر چیز پر بحث کرنے کے لئے تیار ہوتا تھا۔ اس کے بعد میں نے علم بحث و استدلال کا مضمون نیویارک میں پڑھایا اور مجھے یہ اعتراف کرتے ہوئے بڑی شرمندگی محسوس ہوتی ہے کہ ایک مرتبہ میں نے ایک موضوع پر کتاب لکھنے کا منصوبہ بھی بنایا تھا۔ میں نے لوگوں کی دلیلیں سننا' ان پر تنقید کرنا' ان سے الجھنا اور اپنی ہزارہا دلیلوں کے اثرات مرتب کرنا شروع کیا اور بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ بحث جیتنے کا ایک ہی طریقہ ہے——— اور وہ دلیل بازی سے پرہیز۔ دلیل بازی سے اتنا ہی دور بھاگئے۔ جتنا آپ کوڑیالے سانپ اور خوفناک زلزلے سے دور بھاگتے ہیں۔ نوے فی صدی ایسا ہوتا ہے کہ بحث کے خاتمے پر طرفین میں سے ہر شخص یہی احساس لے کر اٹھتا ہے کہ وہ عین راستی پر اور اس کا حریف غلطی پر ہے۔

آپ دلیل کو نہیں جیت سکتے۔ اگر آپ دلیل کو جیت بھی جائیں۔ پھر بھی یہی سمجھئے کہ آپ ہار گئے۔ کیوں؟ فرض کیجئے کہ آپ کو اپنے حریف پر کامیابی ہوتی ہے اور آپ اس کی دلیلوں کو رد کر کے پھینک دیتے ہیں۔ اور ثابت کر دیتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے۔ پھر کیا ہو

Marfat.com
Marfat.com

گا؟ آپ خوش ہوں گے لیکن وہ؟ آپ نے اس کو نیچا دکھایا ہے۔ آپ نے اس کے غرور کو زخمی کیا ہے۔ وہ آپ کی فتح سے نفرت کرے گا۔ جس آدمی کو مجبوراً" کوئی بات ماننی پڑ رہی ہو۔ وہ اپنے غرور کی خاطر اپنی پہلی بات پر قائم رہنے کی کوشش کرتا ہے۔

میوچل لائف انشورنس کمپنی نے اپنے سیلزمینوں کے لئے ایک واضح پالیسی معین کر رکھی ہے اور وہ یہ ہے۔ "بحث مت کرو۔"

کاروبار کے معنی حجت بازی نہیں۔ کاروباری اور بحث——— دلیل کا آپس میں دور کا بھی واسطہ نہیں۔ انسانی ذہن اس طریقے سے نہیں بدلا جاتا۔ کئی سال ہوئے آئرلینڈ کا ایک جھگڑالو نوجوان پیٹرک جے اوہیر' تفریح کے طور پر میری ایک جماعت میں شامل ہوا۔ اس کی تعلیم نہ ہونے کے برابر تھی۔ لیکن جھڑپ لینے میں وہ سب سے آگے ہوتا تھا۔ وہ شوفر بھی رہ چکا تھا۔ وہ میری جماعت میں اس لئے شامل ہوا کہ وہ آٹو موبائیل ٹرک بیچنے میں کامیاب نہیں ہو رہا تھا۔ ذرا سی پوچھ گچھ کے بعد پتہ چل گیا کہ وہ انہی لوگوں کے ساتھ تو تو میں میں ہونے اور انہیں ناراض کرنے میں لگا رہتا تھا جن کے ساتھ وہ تجارت کرنے کی کوشش کرتا رہا تھا۔ اگر کوئی گاہک کسی ٹرک کے بارے میں کوئی خلاف توقع بات کہہ بیٹھتا تو پیٹرک آگ بگولا ہو جاتا اور اس کی گردن دبوچ لیتا۔ ان دنوں پیٹرک نے بہت سی بحثیں جیتیں۔ بعد میں اس نے مجھے جتایا۔ "میں اپنے حریف کے دفتر سے اکثر یہ کہتا ہوا نکلتا تھا کہ میں نے اس کمینے کو خوب سنائیں۔ اس میں کیا شک تھا کہ میں اسے سنا تو خوب آتا تھا لیکن اس کے ساتھ میں ایک پائی کا کاروبار نہ کر پاتا تھا۔"

میرے سامنے پہلا سوال یہ تھا کہ پیٹرک کو بات کرنے کا ڈھنگ بتایا جائے۔ بلکہ میرا کام یہ تھا کہ اسے بات کرنے سے باز رہنے اور تو تکار سے پرہیز کرنے کی تربیت دوں۔

مسٹر پیٹرک! اوہیر اب نیویارک میں وائٹ موٹر کمپنی کا سب سے بڑا ایجنٹ ہے۔ اب اس کا طریق کار کیا ہے؟ یہ رہی اس کی کہانی اس کی اپنی زبانی۔ "اگر اب میں کسی خریدار کے دفتر میں جاؤں اور وہ کہہ دے" کیا؟ وائٹ کمپنی کا ٹرک؟ اس کا مال اچھا نہیں ہوتا۔ میں اس کمپنی کے یہاں کا کوئی مال نہیں خریدوں گا۔ میں تو ہو ذائٹ کمپنی کا ٹرک خریدوں گا۔" تو میں کہتا ہوں۔ ہاں بھائی جان' ہو ذائٹ کے ٹرک واقعی اچھے ہوتے ہیں۔ اگر آپ ان کے یہاں کا ٹرک خریدیں گے۔ تو آپ بالکل ٹھیک کریں گے۔ یہ ٹرک ایک بہت اعلیٰ کمپنی تیار کرتی ہے اور اعلیٰ قسم کے لوگ انہیں فروخت کرتے ہیں۔

"وہ شخص بالکل چپ ہو جاتا ہے۔ دلیل کی ضرورت نہیں رہتی۔ اگر وہ کہتا ہے۔

Marfat.com
Marfat.com

ہوزائٹ بہترین ہے تو میں کہتا ہوں 'بلاشبہ وہ؟ وہ پھر چپ ہو جاتا ہے۔ وہ کہاں تک یہ کہے جائے گا کہ وہ بہترین ٹرک ہے۔ کیونکہ خود میں اس سے اتفاق کر چکا ہوں۔ چنانچہ ہوزائٹ کی بات ختم ہو جاتی ہے اور میں اپنے وائٹ ٹرک کی خوبیاں بیان کرنا شروع کر دیتا ہوں۔

"کبھی ایسا وقت بھی تھا کہ اس قسم کا ٹیڑھا دکاندار مجھے مارے غصے کے سرخ کر دیتا۔ میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں دینا شروع کر دیتا اور جتنا بھی میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں دیتا۔ اتنا ہی یہ بات میرے مقصد کے خلاف جاتی۔ خریدار' ہوزائٹ کی خوبیوں پر جس قدر اڑا رہتا اتنا ہی میری بات میرے مقصد کے برعکس میرے حریف کے حق میں ہو جاتی۔

"اب میں ان باتوں پر دھیان کرتا ہوں تو مجھے حیرانی ہوتی ہے کہ ان دنوں میں کس طرح کوئی چیز فروخت کر لیا کرتا تھا۔ میں نے جھگڑے اور دلیل بازی میں اپنی زندگی کے کئی سال ضائع کر دیئے۔ اب میں اپنا منہ بند رکھتا ہوں تو فائدے میں رہتا ہوں۔"

دانش مند بن فرینکلن کہا کرتے تھے۔ "آپ دلیل بازی' جھگڑے اور دوسرے کی مخالفت سے بھی بعض اوقات کامیابی حاصل کر لیں گے۔ لیکن آپ کی یہ فتح بالکل بے معنی ہو گی۔ کیونکہ آپ کو اپنے حریف کی خوشنودی کبھی حاصل نہ ہو سکے گی۔"

اس لئے آپ اچھی طرح سوچ لیں۔ آپ کو کس قسم کی فتح کی ضرورت ہے۔ علمی یا ڈرامائی فتح' یا انسان کی خوشنودی۔ آپ بیک وقت دونوں حاصل نہیں کر سکتے۔

رسالہ بوسٹن ٹرانسکرپٹ میں ایک مرتبہ یہ مزاحیہ شعر چھپے تھے:

"یہاں ولیم جے آرام فرما رہے ہیں۔
جو اپنے آپ کو راہ راست پر ثابت کرتے ہوئے ختم ہو گئے جو
صحیح' بالکل صحیح راستے پر چل رہے تھے۔
لیکن اب وہ ہمیشہ کے لئے یوں چپ ہیں۔ گویا وہ ہمیشہ سے
غلطی پر تھے۔

آپ کی دلیل بالکل صحیح ثابت ہو سکتی ہے لیکن جہاں تک دوسرے شخص کے نقطہ نظر کو بدلنے کا تعلق ہے۔ آپ اتنے ہی ناکام ہوں گے جتنے کہ آپ غلطی پر ہونے کی صورت میں ہوتے۔

صدر ولسن کی کابینہ کے مہتمم خزانہ ولیم جی میکاڈو نے ایک دفعہ کہا کہ مجھے سیاست کے سالہا سال کے تجربے سے یہ سبق حاصل ہوا ہے کہ "جاہل آدمی کو دلیل سے ہرانا ناممکن ہے۔"

Marfat.com
Marfat.com

"مسٹر میکارڈو کے خیال میں صرف کسی جاہل آدمی کو بحث سے ہرانا ناممکن ہے؟"
لیکن میرا تجربہ تو یہ ہے کہ کسی آدمی کا معیار ذہانت خواہ کچھ بھی ہو۔ بحث سے اس کے نقطہ نظر کو بدلنا ناممکن ہے۔

مثال کے طور پر ایک مرتبہ انکم ٹیکس کے ایک مشیر نے فریڈرک ایس پارسنس ایک سرکاری ٹیکس انسپکٹر کے ساتھ ایک گھنٹہ تک بحث و تکرار میں مصروف رہے۔ چھتیس ہزار روپے کی رقم کا جھگڑا تھا۔ مسٹر پارسنس مصر تھے کہ یہ رقم ناقابل وصول قرضہ ہے۔ یہ روپیہ کسی صورت بھی وصول نہیں کیا جا سکتا۔ اس پر ٹیکس نہیں لگنا چاہئے۔ لیکن انسپکٹر صاحب فرماتے تھے۔

"ناقابل وصول قرضہ؟ میں کیسے مانوں؟ اس پر ٹیکس ضرور لگنا چاہئے۔"

مسٹر پارسنس نے میری جماعت کو بتایا۔ "یہ انسپکٹر بڑے دیدہ دلیر' ضدی اور سخت مزاج کے تھے۔ ان پر دلیل اور حق بات کا اثر نہیں ہوتا تھا۔ جوں جوں ہم بحث کرتے گئے وہ اور بھی زیادہ سخت ہوتے گئے۔ اس لئے میں نے دلیل بازی سے گریز کرنے' موضوع گفتگو کو بدلنے اور تحسین و تعریف اختیار کرنے کا فیصلہ کیا۔

"میں نے کہا۔ "ان اہم اور مشکل فیصلوں کے مقابلے میں جو آپ کو اکثر کرنا پڑتے ہیں۔ یہ معاملہ بہت ہی معمولی ہے۔ میں نے بھی ٹیکس کے قوانین کا مطالعہ کیا ہے۔ لیکن میرا علم کتابوں تک محدود ہے۔ آپ کے علم کا سرچشمہ تجربے کی دہکتی ہوئی بھٹی ہے۔ مجھے اکثر یہ تمنا رہی ہے کہ مجھے آپ جیسا منصف نصیب ہوتا تو میں آپ کی طرح بہت کچھ سیکھ سکتا۔" میں نے یہ الفاظ بڑے پرخلوص انداز سے کہے؟

انسپکٹر صاحب اپنی کرسی پر ڈٹ کر بیٹھے اور گردن کو ٹیک لگا کر بڑی دیر تک اپنے منصب پر بات کرتے رہے اور مجھے جتاتے رہے کہ انہوں نے کون کون سی جعل سازیاں پکڑی ہیں۔ رفتہ رفتہ ان کا لہجہ نرم پڑ گیا اور وہ نہایت ہی دوستانہ انداز میں گفتگو کرنے لگے اور ہوتے ہوتے بات ان کے بال بچوں تک جا پہنچی۔ وہ رخصت ہوتے وقت فرما گئے۔ کہ "میں آپ کے مسئلے پر مزید غور کروں گا اور چند دنوں تک آپ کو اپنے فیصلے سے آگاہ کروں گا۔"

تین دن کے بعد وہ میرے دفتر میں آئے اور انہوں نے بتایا۔ "میں نے فیصلہ کیا ہے آپ والی رقم پر ٹیکس نہ لگایا جائے۔"

یہ ٹیکس انسپکٹر ایک عام انسانی کمزوری کا مظاہرہ کر رہے تھے۔ وہ احساس برتری کے

Marfat.com
Marfat.com

بھوکے تھے۔ جب تک مسٹر پارسنس ان کے ساتھ بحث کرتے رہے۔ وہ بڑے جوش و خروش سے مقابلہ کر کے اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے رہے۔ لیکن جونہی ان کی برتری کو تسلیم کر لیا گیا اور بحث بند ہو گئی اور انہیں اپنی انا کو بلند کرنے کا موقع ملا۔ تو وہ ایک ہمدرد اور مہربان انسان بن گئے۔

نپولین کا خانساماں کونستان اکثر ملکہ جوزفین کے ساتھ بلیرڈ کھیلا کرتا تھا۔ وہ اپنی کتاب "نپولین کی نجی زندگی کی جھلکیاں" کے تہترویں صفحے پر لکھتا ہے۔ اگرچہ میں بلیرڈ کا پکا کھلاڑی تھا۔ پھر بھی میں جوزفین سے ہمیشہ مات کھا جایا کرتا۔ اس بات سے وہ بہت زیادہ خوش رہتی تھی۔" ہمیں کونستان سے ایک اہم سبق سیکھ لینا چاہئے۔ چھوٹی موٹی تکرار میں ہمیں چاہئے کہ اپنے گاہکوں' محبوباؤں' شوہروں اور بیویوں سے ہم ہار مان لیں۔

گوتم بدھ کا قول ہے۔ "نفرت' نفرت سے ختم نہیں ہوتی بلکہ محبت سے مٹتی ہے۔"

کوئی غلط فہمی بھی دلیل بازی سے ختم نہیں ہوتی۔ اس کے بجائے حکمت عملی' حسن سلوک' سمجھوتے اور حریف کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش سے دور ہو سکتی ہے۔

لنکن نے ایک مرتبہ ایک فوجی افسر کو اپنے ایک ساتھی کے ساتھ دنگا کرنے پر بڑی سخت تنبیہ کی تھی۔ اس نے کہا تھا۔ جو آدمی اپنے منصبی فرائض سے کماحقہ عہدہ برا ہونا چاہے۔ اس کے پاس ذاتی لڑائی جھگڑے کے لئے وقت نہیں ہوتا۔ وہ کبھی ایسا اقدام نہیں کرتا۔ جس کی سزا خود اسے بھگتنا پڑے۔ وہ اپنے مزاج کو بگڑنے نہیں دیتا اور اپنے آپ پر قابو رکھتا ہے۔ غلطیوں کو بھی تسلیم کر لیجئے خواہ آپ اپنے آپ کو بے قصور سمجھتے ہوں ـــــ ہر چھوٹی سے چھوٹی خطا کو بھی مان لیجئے جو بظاہر آپ سے سرزد ہوئی ہو۔ سڑک پر چلنے کا حق آپ کو بھی ہے لیکن اگر آپ کتے کو گذر لینے دیں گے تو وہ آپ کو کاٹ نہ کھائے گا۔ اگر آپ نے ایسا نہ کیا تو کتا آپ کو کاٹ کھائے گا۔ پھر خواہ آپ کتے کو قتل کر دیں لیکن کتے کا کاٹا اچھا نہ ہو گا۔"

اس لئے پہلا اصول ہے:

آپ بحث و تکرار کرنے سے نہیں جیت سکتے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب

جن دنوں تھیوڈور روز ویلٹ امریکہ کے صدر تھے تو انہوں نے اس بات کا اعتراف کیا تھا۔ "اگر میں پورا نہیں بلکہ محض تین چوتھائی وقت بھی صحیح راستے پر گامزن رہ سکوں تو میں اپنی توقعات سے بڑھ کر کامیابی حاصل کر سکتا ہوں۔"

اگر بیسویں صدی کے ایک اتنے نامور شخص کا اپنی کامیابی کا یہ معیار تھا کہ وہ سو میں سے پچہتر حاصل کر لینے کو بہت بڑی بات سمجھتا تھا تو پھر آپ اور ہم کس شمار میں ہیں۔

اگر آپ محض 55 فی صدی راستی پر رہ سکیں تو آپ کے لئے اسمبلی کا ممبر منتخب ہونا' لاکھوں کی تعداد میں روپے کمانا' سیر و سیاحت کے لئے ایک نجی جہاز خرید لینا اور کسی مشہور و معروف نغمہ نواز دوشیزہ سے شادی کر لینا یہ سب کچھ بہت آسان سی بات ہے۔ لیکن اگر آپ یقین سے نہیں کہہ سکتے کہ آپ 55 فی صدی راستی پر رہتے ہیں۔ تو آپ کو یہ کہنے کا حق کیسے ہے کہ دوسرے لوگ غلطی پر ہیں۔

آپ ایک نظر' لہجے یا ایک اشارے سے ہی کسی دوسرے شخص کو فصیح و بلیغ الفاظ سے بھی زیادہ موثر طریقے سے بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے اور اگر آپ نے یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو کیا آپ اسے اپنا ہم خیال بنا لیں گے؟ ہرگز نہیں! وجہ؟ یہی کہ آپ نے اس شخص کی قابلیت' قوت فیصلہ' جذبہ فخر اور عزت نفس کو بری طرح مجروح کیا ہے۔ وہ آپ پر جوابی حملہ کرنا چاہے گا۔ وہ اپنے نظریئے کو کبھی ترک نہیں کرے گا۔ اب تو اگر آپ اس پر افلاطون یا کانٹ کی منطق کی بوچھاڑ بھی شروع کر دیں تو آپ اس کے نقطہ نظر کو نہ بدل سکیں گے۔ کیونکہ آپ نے اس کے جذبات کو ٹھیس پہنچائی ہے۔

اپنی گفتگو کا آغاز کبھی یوں نہ کریں۔ "میں آپ کو ثابت کر کے دکھاؤں گا۔" یہ اچھی بات نہیں۔ اس کا مطلب تو یہ ہے کہ "میں آپ سے زیادہ ہوشیار ہوں۔ میں ابھی آپ کا مزاج درست کر دوں گا اور آپ کو اپنی رائے بدلنے پر مجبور کر دوں گا۔"

یہ تو ایک کھلا چیلنج ہوا۔ اس سے تو مخالفت ہی جنم لے گی اور سننے والا آپ کی بات

Marfat.com
Marfat.com

مکمل ہونے سے پہلے ہی آپ سے لڑنے کے لئے تیار ہو چکا ہو گا۔

مناسب سے مناسب حالات میں بھی لوگوں کے ذہنوں کو بدلنا بہت مشکل کام ہے۔ پھر اس کام کو اور زیادہ کٹھن کیوں بنایا جائے۔ آپ اپنی راہ میں کانٹے کیوں بوئیں؟

اگر آپ کوئی بات ثابت کرنا چاہتے ہیں تو دوسرے کو اس کا احساس ہی نہ ہونے دیجئے کہ آپ ایسا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ کوئی بات ثابت ہی کرنا ہے تو اس دھیمے پن اور احتیاط سے کیجئے کہ دوسرے کو کانوں کان خبر نہ ہو اور وہ آپ کا قائل بھی ہو جائے۔

"لوگوں کو اس طرح سکھایئے جیسے کہ آپ انہیں کچھ سکھا ہی نہیں رہے اور انہیں نئی باتیں اس طرح بتائیں جیسے کہ بھولی ہوئی باتیں یاد دلائی جا رہی ہیں۔"

لارڈ چسٹر فیلڈ نے اپنے بیٹے سے کہا تھا۔ "دوسرے لوگوں سے زیادہ عقلمند ضرور بنئے۔ لیکن انہیں جتایئے نہیں کہ آپ ان سے زیادہ عقلمند ہیں۔"

آج سے بیس سال پہلے جن باتوں پر میرا یقین تھا۔ اب ان میں سے شاید ہی کسی بات پر ہو۔ حساب کے پہاڑوں پر اب بھی یقین ہے۔ لیکن جب میں آئن سٹائن کے نظریات کا مطالعہ کرتا ہوں تو پہاڑوں پر بھی شک ہونے لگتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ بیس سال اور گذر جانے پر میں اس پر بھی پہلے کی طرح یقین نہیں رکھتا۔ سقراط اپنے پیروؤں سے بار بار کہا کرتا تھا۔ "میں صرف ایک بات جانتا ہوں اور وہ یہ ہے کہ میں کچھ نہیں جانتا۔"

میں سقراط سے بڑھ کر تو عقلمند نہیں ہوں۔ چنانچہ میں نے لوگوں کو یہ بتانا ترک کر دیا ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور میں نے دیکھا ہے کہ اس میں بڑا فائدہ ہے۔

اگر کوئی شخص ایسی بات کہے جو آپ کے خیال میں غلط ہو یا آپ کو یقین ہو کہ بات ضرور غلط ہے۔ تو کیا ایسے موقعے پر یہ جواب نہیں دیا جا سکتا۔ "خیر میرا خیال کچھ اور تھا۔ میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔ میں اکثر غلطی کر جاتا ہوں اور اگر میں غلطی کر رہا ہوں۔ تو میں اس کی اصلاح چاہتا ہوں۔ آیئے ہم دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے۔" ان فقروں میں سچ مچ کا جادو ہے۔"

روئے زمین پر' آسمان پر یا سمندر کی تہہ پر کوئی ذی روح آپ کے اس جواب پر اعتراض نہیں کرے گا۔ "میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔ آیئے دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے؟"

ایک سائنس دان ایسا ہی کرتا ہے۔ میں نے ایک مرتبہ اسٹیفن سن سے ملاقات کی۔ یہ بہت بڑے سیاح اور سائنس دان تھے۔ انہوں نے گیارہ سال خطہ منجمد شمالی سے پرے بسر کئے اور متواتر چھ سال تک محض گوشت اور پانی پر گذارا کیا۔ انہوں نے ایک تجربے کا ذکر

Marfat.com
Marfat.com

کیا۔ جو انہوں نے کیا تھا۔ میں ان کی بات ہرگز نہیں بھولوں گا۔ انہوں نے کہا۔ "سائنس دان کبھی کچھ ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا۔ وہ صرف حقیقت کو تلاش کرنے کی کوشش کرتا ہے۔"

آپ اپنی سوچ کو سائنٹیفک بنانا چاہتے ہیں۔ اگر خود آپ اپنے راستے میں حائل نہ ہوں تو اور کوئی چیز آپ کے اس ارادے میں رکاوٹ نہیں ڈال سکتی۔"

یہ کہنے سے آپ کا کچھ نہیں بگڑے گا کہ آپ غلطی کر سکتے ہیں۔ اس سے بحث بازی کا قلع قمع ہو جائے گا اور دوسرا شخص حتی الوسع کوشش کرے گا کہ وہ بھی آپ ہی کی طرح انصاف پسندی' اخلاص اور فراخ دلی کا مظاہرہ کرے۔ اسے بھی خود آپ ہی کی طرح اعتراف کرنا پڑے گا کہ وہ بھی غلطی کر سکتا ہے۔

اگر آپ کو پکا یقین ہو کہ کوئی شخص غلطی پر ہے اور آپ اس کو صاف صاف ایسا کہہ دیں تو کیا ہو گا؟ مجھے ایک ٹھوس مثال کے ذریعے اس کی تشریح کرنے دیجئے۔"

نیویارک کے ایک نوجوان وکیل مسٹرایس ایک مرتبہ امریکہ کی عدالت عالیہ کے روبرو ایک نہایت اہم مقدمے پر جرح کر رہے تھے۔ مقدمے میں ایک کثیر رقم کا قضیہ اور ایک اہم قانونی مسئلہ درپیش تھا۔ جرح کے دوران میں عدالت عالیہ کے ایک جج نے مسٹرایس سے کہا:

"آئین بحریہ میں شرائط میعاد چھ سال ہوتی ہے۔ کیا یہ ٹھیک نہیں؟" مسٹرایس ٹھٹکے' جج کو گھور کر دیکھا اور بولے۔ "جناب والا! آئین بحریہ میں قانون کی کوئی میعاد مقرر نہیں ہوتی۔"

مسٹرایس نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا۔

"عدالت میں خاموشی طاری ہو گئی۔ ایسا معلوم ہوتا تھا کہ کمرہ عدالت کا درجہ حرارت صفر تک پہنچ گیا ہے۔ میں نے بات ٹھیک کہی تھی اور جسٹس صاحب غلطی پر تھے۔ میں نے بڑی بے دردی سے انہیں جتا دیا تھا کہ وہ غلطی پر ہیں۔ لیکن کیا میں نے عدالت کو قائل کرا لیا؟ نہیں! مجھے اب بھی یقین ہے کہ قانون میرے حق میں تھا اور میں نے اتنی اچھی جرح پہلے کبھی نہیں کی تھی۔ لیکن میں عدالت کو متاثر نہ کر سکا۔ میں نے ایک بہت بڑے عالم اور مشہور و معروف شخص کو یہ بتا کر بہت بھاری غلطی کی تھی کہ وہ غلط کہتا ہے۔"

بہت کم لوگ عقل کا پورا پورا استعمال کرتے ہیں۔ ہم میں اکثر لوگ متعصب اور جانبدار ہیں۔ ہم میں سے اکثر پہلے ہی سے اپنے من گھڑت نظریات' حسد' شبہات' خوف'

Marfat.com
Marfat.com

رشک اور غرور سے بھرے ہوتے ہیں اور اکثر شہری اپنے مذہب' بالوں کے فیشن' اشتراکیت یا فن کاروں کے متعلق اپنی رائے بدلنے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔ چنانچہ اگر آپ دوسروں کو ان کی غلطیوں پر ضرور ہی ٹوکنا چاہتے ہیں تو ہر روز ناشتے سے پہلے مندرجہ ذیل پیراگراف کا مطالعہ ضرور کیجئے۔ یہ پیراگراف پروفیسر جیمس ہاروے رابنسن کی بصیرت افروز کتاب "ذہن کی نشوونما" سے لیا گیا ہے:

"اکثر اوقات ہم کسی مزاحمت یا شدید احساس کے بغیر اپنے خیالات و نظریات بدلتے رہتے ہیں۔ لیکن اگر ہم سے کہا جائے کہ ہمارا نظریہ یا خیال غلط ہے اور ہمیں اسے بدلنا چاہئے تو ہم اس الزام کا بہت برا مانتے ہیں اور اپنے دلوں کو سخت کر لیتے ہیں۔ ہم اپنے نظریئے یا عقیدے بڑی لاپروائی سے اخذ کرتے اور بناتے ہیں۔ لیکن اگر کوئی ہمیں ان سے محروم کرنا چاہے تو ہمیں یہ جان سے بھی زیادہ عزیز محسوس ہوتے ہیں اور ہم ان سے جدا ہونا کسی قیمت پر پسند نہیں کرتے۔ اصل بات یہ ہے کہ ہمیں اپنے خیالات اتنے عزیز نہیں ہوتے۔ لیکن ہمیں اپنی عزت نفس کا پاس ہوتا ہے۔ انسانی تعلقات میں ایک اس ادنیٰ سے لفظ "میں" کو بہت اہمیت حاصل ہے اور اس لفظ کا لحاظ کرنا دانش مندی کے زینے کا پہلا قدم ہے۔ "میرا" ڈنر۔ "میرا" کتا۔ "میرا" گھر۔ "میرا" باپ۔ "میرا" ملک۔ اور "میرا" خدا۔ اس قسم کے تمام جملے اہم ہوتے ہیں۔ ہم نہ صرف اس الزام کو پسند نہیں کرتے کہ ہماری گھڑی ٹھیک وقت نہیں دیتی یا ہماری بگھی ردی ہے بلکہ ایسی باتوں کا بھی برا مانتے ہیں۔ مثلاً مریخ پر نہروں کا جو جال بچھایا جائے گا۔ وہ غیر مناسب ثابت ہو گا ——— یا آپ فلاں لفظ کا تلفظ غلط کرتے ہیں۔ یا فلاں جڑی بوٹی کی تاثیر کے متعلق آپ کا خیال غلط ہے یا فلاں تاریخی واقعہ اس سن کو ہوا تھا۔ ہم جس بات کو درست سمجھنے کے عادی ہو چکے ہوتے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ اب اس کو ٹھیک ہی سمجھتے رہیں۔ خواہ وہ غلط ہی ہو اور ہمارے کسی مفروضے کے متعلق شبہے کا اظہار کیا جائے تو ہمارا جذبہ خود پسندی اسے درست ثابت کرنے کے لئے ہزار بہانے تلاش کرتا ہے۔ الغرض ہماری نام نہاد عقل ہمارے گھسے پٹے مفروضوں کو دائم درست کرنے کے لئے طرح طرح کی دلیلیں پیش کرتی ہے۔"

ایک دفعہ میں نے ایک ماہر آرائش کو اپنے گھر کی آرائش کے لئے نفیس پردے وغیرہ تیار کرنے کا کام دیا۔ اس کا بل پہنچا تو حیرانی سے میرا دم گھٹ کر رہ گیا۔

چند روز بعد میری ایک خاتون دوست مجھ سے ملنے آئیں۔ تو انہوں نے مکان کے نئے سامان آرائش کا جائزہ لیا۔ میں نے لاگت کا ذکر کیا تو اس نے بڑے فاتحانہ انداز میں

Marfat.com
Marfat.com

کہا۔ "کیا؟ یہ تو ظلم ہے۔ اس نے تو آپ کی کھال اتار لی ہے۔"

کیا اس کا کہنا درست تھا؟ اس میں کوئی شک نہیں کہ اس نے ٹھیک بات کہی تھی۔ لیکن بہت کم لوگ ایسی سچائیوں کو ماننے پر تیار ہوتے ہیں۔ جن سے ان کی عقلمندی پر کوئی حرف آئے۔ میں بھی ایک انسان تھا۔ اس لئے میں نے اپنی وکالت کرنی شروع کر دی۔ میں نے کہا۔ "سستا روئے بار بار مہنگا روئے ایک بار' نفاست اور فنکارانہ ذوق تو سودے بازیوں سے حاصل ہونے سے رہے۔"

میں نے اس قسم کی اور بہت سی دلیلیں دیں۔

اگلے دن میری ایک اور دوست تشریف لائیں۔ انہوں نے میرے نئے سامان آرائش کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی اور کہا کہ کاش وہ بھی ایسے نفیس اور باذوق سامان سے اپنے گھر کو سجا سکتی۔ اب کے میرا ردعمل بالکل ہی مختلف تھا جس نے کہا۔ "خیر' سچ تو یہ ہے کہ سب کچھ میری طاقت سے باہر ہے۔ میں نے بہت زیادہ قیمت ادا کی ہے۔ میں پچھتا رہا ہوں کہ میں نے آرائش کا آرڈر ہی کیوں دیا تھا۔"

ہم غلطی پر ہوں تو ہم اپنے دل میں اس کا اعتراف کر سکتے ہیں اور اگر کوئی ہم سے نرمی اور احتیاط سے بات کرے تو ہم اس کے سامنے بھی اعتراف کر لیتے ہیں۔ حتیٰ کہ ہم اپنی فراخ دلی پر فخر بھی محسوس کرتے ہیں کہ ہم نے دوسروں کے سامنے بھی اپنی غلطی تسلیم کر لی۔ لیکن جب کوئی شخص کوئی ناخوشگوار حقیقت ہم پر ٹھونسنے کی کوشش کرتا ہے تو ہمارا ردعمل اس کے بالکل برعکس ہوتا ہے۔ اس وقت ہم کسی صورت بھی قائل ہونے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔

امریکی خانہ جنگی کے دوران کے مشہور ٹرین اڈیٹر' ہوریس گریلے' لنکن کے طرز خیال کے سخت مخالف تھے۔ ان کا خیال تھا کہ وہ لنکن کو دلیل اور طنز اور تلخ ترش سنا کر اپنا ہم خیال بنا لیں گے۔ وہ اپنی یہ مہم مہینوں اور برسوں تک چلاتے رہے بلکہ جس رات لنکن کو گولی کا نشانہ بنایا گیا۔ اس رات بھی انہوں نے اس پر ظالمانہ' تلخ اور طنز آمیز ذاتی حملہ کیا تھا۔

کیا ایسی تلخ و ترش باتوں سے لنکن ان کا ہم خیال ہو گیا؟ ہرگز نہیں' طنز ٹھٹھا اور ہدگوئی کبھی کام نہیں دیتی۔

اگر آپ کو حسن سلوک' ضبط نفس اور شخصیت کی نشوونما کے متعلق بہترین تجویز کی ضرورت ہے تو بنجمن فرینکلن کی خود نوشت سوانح عمری پڑھیے جو اپنی نوعیت کی بہترین

Marfat.com
Marfat.com

کتاب ہے اور امریکی ادب کی ایک کلاسیکی تصنیف ہے۔

اس کتاب میں بنجمن فرینکلن بیان کرتے ہیں کہ کس طرح انہوں نے بحث بازی کی بری عادت سے نجات پائی اور کس طرح وہ امریکہ کی تاریخ میں ایک بہت ہی قابل، خوش اخلاق اور ہوشیار شخصیت بنے۔

بنجمن فرینکلن اپنی نوجوانی کا ایک واقعہ بیان کرتے ہیں کہ ایک دن ان کے ایک بے تکلف دوست نے انہیں الگ لے جا کر کھری کھری سنائیں۔ جن کا خلاصہ قریب قریب یہ ہے:

"بین! تم بالکل بگڑ چکے ہو۔ جو شخص بھی تم سے اتفاق نہ کرے، اس کی مخالفت تم اس طرح کرتے ہو جیسے کہ اس کے منہ پر تھپڑ رسید کر رہے ہو۔ تمہاری رائے اتنی مہنگی ہوتی ہے کہ کوئی شخص اس کی پروا نہیں کرتا۔ تمہارے دوست محسوس کرتے ہیں کہ وہ تم سے دور رہ کر ہی خوش ہیں۔ تمہارا علم اتنا وسیع ہے کہ کوئی شخص تم سے کچھ کہنے کی جرات نہیں کرتا اور کوئی ایسی جرات کرے گا بھی نہیں۔ کیونکہ اس صورت میں اسے اپنا آرام حرام کرنا پڑے گا اور الٹی مصیبت مول لینی پڑے گی۔ تم جو اس طرح لوگوں سے بحث و تکرار کرتے رہے اور دوسروں پر ذرا بھی توجہ دینے کے روادار نہ رہے تو جو تھوڑا بہت علم تمہیں حاصل ہے۔ اس میں ذرہ برابر کا اضافہ نہ ہو گا۔ تم نیم حکیم بن کر رہ جاؤ گے۔"

بنجمن فرینکلن کی سب سے بڑی خوبی جس کا مجھے علم ہے۔ ان کی وہ صفت ہے۔ جس کی بدولت انہوں نے مندرجہ بالا سخت الفاظ کو نرمی سے سنا۔ انہوں نے اپنے دوست کی اس سرزنش کو سچ جان کر اپنی بڑائی اور عقلمندی کا ثبوت دیا۔ انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے اگر اپنا رویہ تبدیل نہ کیا تو انہیں ناکامی اور مرتبے کی گراوٹ کا منہ دیکھنا پڑے گا۔ چنانچہ انہوں نے اپنا رویہ بالکل بدل ڈالا۔ انہوں نے اپنی اس مکروہ عادت سے چھٹکارا پا لیا۔

وہ لکھتے ہیں۔ "میں نے اپنا یہ اصول بنا لیا کہ اپنی بڑائی کے دعوں اور دوسروں کے جذبات کی توہین سے گریز کیا جائے۔ یہاں تک کہ میں نے اپنی گفتگو میں سے اس قسم کے الفاظ نکال دیئے۔ جن سے دعوے کی بو آتی ہو۔ مثلاً "یقیناً" بے شک وغیرہ اور ان کی جگہ "میرا خیال ہے۔" "میرا گمان ہے۔" "میری رائے میں بات یوں ہے" یا "فی الحال مجھے ایسا ہی لگتا ہے" اور اس قسم کے دوسرے جملے شامل کر لیے۔ جب کوئی شخص کسی غلط بات کی سچائی کا دعوے کرتا تو میں اسے ایک دم ٹوکنے سے باز رہتا ہوں اور اس کے دعوے کی خامی کو جتاتا نہیں۔ جواباً" میں یوں گفتگو کرتا ہوں۔ "آپ کا خیال بہت سے حالات اور واقعات

Marfat.com
Marfat.com

پر صادق آتا ہے۔ لیکن موجودہ صورت میں آپ کی رائے سے مجھے ذرا سا اختلاف ہے۔" وغیرہ وغیرہ۔ مجھے اپنے رویے میں اس تبدیلی کا فائدہ بہت ہی جلد محسوس ہو گیا۔ لوگوں سے میری بات چیت بڑی خوشگوار رہتی۔ میں اپنے خیالات کو اس انکسار کے ساتھ پیش کرتا کہ ان کی مخالفت بہت کم ہوتی اور انہیں فوراً" شرف قبولیت حاصل ہو جاتا۔ جب کبھی میں غلطی پر ہوتا تو مجھے بہت کم ندامت محسوس ہوتی اور جب میں راستی پر ہوتا تو میں دوسروں کو آسانی سے اپنی غلطیاں ترک کرنے پر رضامند کر لیتا اور وہ بہت جلد میرے ہم خیال ہو جاتے۔

"پہلے پہل مجھے اپنے فطری رجحان کے خلاف سخت جدوجہد کرنا پڑی۔ لیکن رفتہ رفتہ میں اس کا اتنا عادی ہو گیا کہ گذشتہ پچاس برس میں میرے منہ سے ایک بھی تحکمانہ لفظ نہیں نکلا۔ یہ میرے اپنے کردار کی پختگی کے ساتھ ساتھ میری اس عادت ہی کا طفیل تھا کہ جب کبھی میں نے پرانے محکموں میں اصلاح یا نئے محکموں کی تجویز پیش کی تو شہریوں نے ہمیشہ میرا ساتھ دیا اور بعد میں جب میں ممبر بنا تو عوامی مجالس میں میری رائے سب سے زیادہ وزنی سمجھی جاتی تھی اور اگرچہ میں اچھا مقرر نہ تھا۔ فصیح تقریر کبھی نہ کر سکتا تھا۔ الفاظ کا انتخاب بڑی مشکل سے کرتا تھا۔ اٹک اٹک کر بولا کرتا تھا۔ میری زبان شاید ہی کبھی ٹھیک ہوتی تھی۔ پھر بھی میں ہر تجویز کو منوا لیتا تھا۔"

بنجمن فرینکلن کا طریقہ کار تجارت میں کہاں تک کامیاب رہ سکتا ہے؟ ہم دو سوالوں سے اس کا جواب دینے کی کوشش کرتے ہیں۔

الیف۔ ہے۔ ماہنی تیل کے کاروبار میں کام آنے والا خاص سامان تیار کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ انہوں نے لانگ آئی لینڈ کے ایک گاہک کا آرڈر بک کیا۔ سامان کی فہرست منظور ہو چکی تھی اور چیزیں تیار ہونا شروع ہو گئی تھیں کہ ایک دل شکن واقعہ رونما ہوا۔ خریدار نے اس سودے کے بارے میں اپنے دوستوں سے تبادلہ خیال کیا۔ انہوں نے اسے متنبہ کیا کہ وہ یہ سامان خرید کر سخت غلطی کرے گا۔ انہوں نے کہا کہ اس کے ساتھ کھلا دھوکہ ہوا ہے۔ یہ سودا بڑا مہنگا ہے۔ یہ سودا ایسا ہے ویسا ہے وغیرہ وغیرہ۔ غرض اس کے دوستوں نے اس کا پارہ چڑھا دیا۔ اس نے مسٹر ماہنی کو فون پر بلایا اور حلفیہ کہہ دیا کہ وہ یہ سامان ہرگز نہ خریدے گا حالانکہ سامان کی تیاری شروع ہو چکی تھی۔

مسٹر ماہنی نے میری جماعت کو یہ قصہ سناتے ہوئے کہا۔ "میں نے سارے معاملے پر نئے سرے سے غور کیا اور مجھے پکا یقین ہو گیا کہ اس میں ہمارا کوئی قصور نہ تھا۔ مجھے یہ بھی

Marfat.com
Marfat.com

علم تھا کہ میرا خریدار اور اس کے دوست سراسر غلطی پر تھے اور اپنی جہالت کا ثبوت دے رہے تھے لیکن میں جانتا تھا کہ اگر انہیں ایسا کہا گیا تو معاملہ اور بھی خطرناک صورت اختیار کر جائے گا میں اس سے ملاقات کے لئے لانگ آئی لینڈ گیا۔ جونہی میں اس کے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ سیخ پا ہو گیا اور غصے میں گرجتا برستا میری طرف بڑھا وہ اس قدر آگ بگولا تھا کہ باتیں کرتے ہوئے بار بار ہوا میں مکا لہراتا تھا۔ اس نے میرے سامان کے ساتھ ساتھ مجھے بھی ٹھکرا دیا اور آخر میں کہا۔ "آخر اب تم چاہتے کیا ہو؟"

میں نے بڑی نرمی سے کہا۔ "میں آپ کا ہر ارشاد بجا لاؤں گا۔ آخر آپ نے رقم ادا کرنی ہے تو آپ اپنی خواہش کے مطابق چیزیں کیوں حاصل نہ کریں۔ طرفین میں سے کسی کو اس سامان کی درستی کی ذمہ داری قبول کرنا پڑے گی۔ اگر آپ اپنے آپ کو راستی پر سمجھتے ہیں تو منظور شدہ فہرست لوٹا دیجئے۔ اگرچہ ہم اب تک سامان کی تیاری پر آٹھ ہزار روپے خرچ کر چکے ہیں۔ لیکن ہم اس سودے کو منسوخ کر دیں گے۔ ہم آپ کو خوش کرنے کے لئے یہ خسارہ اٹھانے کو تیار ہیں۔ دوسری صورت میں اگر ہم نے آپ کے ارشاد کے مطابق نئے سرے سے سامان تیار کیا۔ تو ہر قسم کی ذمہ داری اکیلے آپ ہی کو لینا پڑے گی۔ جبکہ اگر آپ ہمیں ہمارے منصوبے کے مطابق کام کرنے دیں گے تو ساری ذمہ داری ہماری ہو گی۔ کیونکہ ہمیں اعتماد ہے کہ ہم بالکل ٹھیک کام کر رہے ہیں۔"

اس وقت تک ہمارے خریدار کا غصہ ڈھیلا پڑ چکا تھا۔ آخر اس نے کہا۔ "بہت اچھا۔ کام جاری رکھئے۔ لیکن اگر سامان حسب منشاء برآمد نہ ہوا تو میرا ذمہ نہیں۔"

"سامان عین اس کی حسب منشاء نکلا۔ ہمارا خریدار اب ایسے ہی دو اور آرڈر دے چکا ہے۔"

"جس وقت یہ شخص میری ہتک کر رہا تھا اور میرے سامنے کے لہرا لہرا کر بات کر رہا تھا اور مجھ سے کہہ رہا تھا کہ میں اپنے کام میں بالکل کورا ہوں۔ اس وقت تکرار اور اپنے آپ کو راستی پر ثابت کرنے کی کوشش سے باز رہنے کے لئے بڑے دل گردے کی ضرورت تھی۔ میں نے اپنے آپ کو بڑی مشکل سے قابو میں رکھا۔ لیکن اس کا فائدہ بھی بے انتہا ہوا۔ اگر میں نے کہہ دیا ہوتا کہ وہ غلطی پر ہے اور خاموشی اختیار کرنے کے بجائے بحث و تکرار چھیڑ دی ہوتی تو عین ممکن تھا کہ بات عدالت تک جا پہنچتی' آئندہ کے لئے تعلقات منقطع ہو جاتے' مالی نقصان اٹھانا پڑتا اور ہمارے ہاتھ سے ایک بڑا خریدار ہمیشہ کے لئے نکل جاتا۔ اب یہ بات میرے ایمان کا جزو بن چکی ہے کہ کسی آدمی سے یہ کہنے میں کہ وہ غلطی

Marfat.com
Marfat.com

پر ہے نقصان ہی نقصان ہے۔"

اب دوسری مثال لیجئے۔ اس سے پہلے یہ بات جتانے کی اجازت دیجئے کہ میں جو مثالیں پیش کر رہا ہوں۔ وہ ہزاروں آدمیوں کے تجربے کا نچوڑ ہیں مسٹر آر۔ ڈی۔ کراؤلے' لکڑی کی ایک کمپنی کے سیلزمین ہیں۔ مسٹر کراؤلے نے اعتراف کیا کہ وہ کئی سال تک تجربہ کار انسپکٹروں سے کہتے رہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور اکثر وہ دلیلیں دے کر انہیں قائل بھی کر لیا کرتے۔ لیکن اس سے حاصل کچھ نہ ہوا۔ کیونکہ یہ "لکڑی کے انسپکٹر" فٹ بال کے پنچوں کی مانند ہوتے ہیں۔ ایک دفعہ جو فیصلہ کر لیتے ہیں۔ اسے بدلتے نہیں۔"

رفتہ رفتہ مسٹر کراؤلے کو احساس ہوا کہ وہ بحث بازی سے ہزاروں روپے کا نقصان اٹھا رہے ہیں۔ وہ میری جماعت میں آئے تو انہوں نے اپنا رویہ بدلنے کا فیصلہ کیا اور تکرار بازی کو خیر باد کہہ دیا۔ اس تبدیلی کا نتیجہ؟ مسٹر کراؤلے نے مندرجہ ذیل کہانی اپنے دوسرے ساتھیوں کو سنائی۔

ایک دن میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی۔ میں نے محسوس کیا کہ کوئی صاحب غصے میں بھرے ہوئے بڑی پریشانی سے بول رہے ہیں۔ انہوں نے مجھے جتایا کہ ہم نے ان کے کارخانے میں جو لکڑی بھجوائی تھی وہ بالکل غیر تسلی بخش نکل رہی ہے۔ انہوں نے گاڑی سے لکڑی اتارنا بند کر دی ہے اور ہم سے درخواست کی ہے کہ ہم اپنا مال واپس منگوالیں۔ ہوا یوں کہ مال گاڑی کا چوتھائی ڈبہ خالی کیا جا چکا تھا کہ ان کے انسپکٹر نے کہا کہ اب تک جتنا مال اتارا گیا ہے وہ ہمارے مطلوبہ معیار سے 55 فی صدی گھٹیا ہے۔ لہٰذا انہوں نے مال' قبول کرنے سے انکار کر دیا۔

"میں فوراً" اس کارخانے کی طرف روانہ ہوا اور راستے میں اس معاملے پر خاطر خواہ قابو پانے کی ترکیبیں سوچتا گیا۔ ان حالات میں معمول کے مطابق مجھے درجہ بندی کے قوانین کا حوالہ دے کر اپنی انسپکٹری کے تجربے اور علم کی بنا پر اپنے حریف انسپکٹر کو یقین دلانے کی کوشش کرنا چاہئے تھی کہ ہماری لکڑی مطلوبہ معیار پر پوری اترتی ہے اور وہ انسپکٹر درجہ بندی کے قوانین کی غلط تشریح کر رہا ہے۔ لیکن میں نے سوچا کہ میں آج اس جماعت کے کورس کے دوران میں سیکھے ہوئے اصولوں سے کام لینے کی کوشش کروں گا۔"

"جب میں کارخانے میں پہنچا تو میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور ایجنٹ کے تیور بدلے ہوئے ہیں۔ ان کے مزاج برہم ہیں اور وہ لڑائی پر آمادہ ہیں۔ ہم مال گاڑی کے ڈبے کی طرف گئے جس پر سے لکڑی اتاری جا رہی تھی۔ میں نے درخواست کی کہ وہ ساری لکڑی اتروالیں

Marfat.com
Marfat.com

تاکہ میں اپنی آنکھوں سے دیکھوں کہ صحیح صورت حال کیا ہے۔ میں نے انسپکٹر صاحب سے کہا کہ آپ کو جتنی لکڑی پسند آتی ہے اسے الگ رکھوا لیں اور جو آپ کے خیال میں ردی ہے اسے الگ پھینکواتے جائیں۔

"تھوڑی دیر بعد مجھے محسوس ہوا کہ انسپکٹر صاحب بہت سختی سے کام لے رہے ہیں اور وہ جانچ کے قوانین کا غلط اطلاق کر رہے ہیں۔ لکڑی سب کی سب سفید صنوبر کی تھی۔ مجھے معلوم ہو گیا کہ انسپکٹر صاحب سخت لکڑی کی پڑتال کے ماہر ہیں۔ لیکن سفید صنوبر کے سلسلے میں بہت کم تجربہ اور مہارت رکھتے ہیں۔ میں سفید صنوبر کی لکڑی کی شناخت کا بہت ماہر ہوں۔ لیکن میں نے ان کے معیار شناخت پر اعتراض نہ کیا میں چپکے چپکے دیکھتا رہا۔ آخرکار میں نے انسپکٹر صاحب سے پوچھنا شروع کیا کہ کون سا شہتیر انہیں کیوں ناپسند ہے۔ میں نے ایک لمحے کے لئے بھی انہیں یہ احساس نہ ہونے دیا کہ وہ غلطی کر رہے ہیں۔ میں نے ان سے کہا کہ میں یہ استفسار محض اس لئے کر رہا ہوں کہ ہم آئندہ ان کی فرم کے معیار کے مطابق مال سپلائی کر سکیں۔

"میں نے دوستانہ اور صلح جویانہ انداز میں سوال کر کے اور بار بار یہ کہہ کر کہ وہ ناپسندیدہ مال کو رد کرنے میں حق بجانب ہیں انہیں خوش کر دیا ہمارے درمیان جو کشیدگی سی پیدا ہو گئی تھی وہ رفتہ رفتہ دور ہونے لگی۔ میں نے باتوں باتوں میں ایسے محتاط اشارے کئے۔ جن سے انسپکٹر صاحب کے دل میں یہ خیال پیدا ہونے لگا کہ بعض ایسے شہتیر جو انہوں نے ٹھکرا دیئے ہیں ان کے معیار پر پورے اترتے ہیں اور جس معیار کے مطابق وہ مال چن رہے ہیں اس کے لحاظ سے انہیں رقم بھی زیادہ خرچ کرنی چاہئے تھی۔ لیکن میں نے ہر ممکن احتیاط برتی کہ ان کے ذہن میں یہ خیال پیدا نہ ہو کہ میں دانستہ انہیں ایسی بات جتلا رہا ہوں۔

رفتہ رفتہ انسپکٹر صاحب کا رجحان بدل گیا۔ آخرکار اس نے تسلیم کیا کہ وہ سفید صنوبر کی لکڑی کا اتنا زیادہ تجربہ نہیں رکھتے۔ اب جو شہتیر بھی گاڑی سے اترتا۔ وہ اس کے متعلق مجھ سے سوالات کرتے۔ میں انہیں بتاتا گیا کہ یہ شہتیر ان کے معیار کے کیوں ہے۔ لیکن ساتھ ساتھ یہ بھی کہتا رہا کہ انہیں یہ پسند نہیں تو ہم قبول کرنے پر مجبور نہیں کریں گے۔ آخر نوبت یہاں تک پہنچی کہ وہ ہر شہتیر کو ٹھکرانے پر ہچکچانے لگے اور آہستہ آہستہ انہیں یقین ہو گیا کہ غلطی ان کی تھی کہ انہوں نے اپنے مطلوبہ معیار کے مطابق آرڈر نہ دیا تھا۔

نتیجہ یہ نکلا کہ انہوں نے میرے جانے کے بعد ساری لکڑی کو دوبارہ پرکھا اور ہمیں

Marfat.com
Marfat.com

ہماری پوری رقم کا چیک موصول ہو گیا۔

صرف اسی ایک سودے میں، دوسرے آدمی کو غلطی پر ثابت کرنے سے احترام اور معمولی حکمت عملی سے ہماری کمپنی کو چھ سو روپے کا نفع ہوا اور اس نیک نامی اور خوشنودی کی کوئی قیمت نہیں جو ہم نے حاصل کی تھی۔"

میں اس باب میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا ہوں۔ آج سے انیس سو سال پہلے یسوع مسیح نے کہا تھا۔ "اپنے مخالف سے فوراً" اتفاق کر لیجیے۔"

دوسرے لفظوں میں اپنے خریدار، اپنے خاوند یا اپنی بیوی یا اپنے مخالف سے مت جھگڑیے۔ اسے یہ نہ بتایئے کہ وہ غلطی پر ہے اسے برانگیختہ نہ کیجیے۔ بس ذرا سی حکمت عملی سے کام لیجیے گا۔ اسے اتنا موقع دیں کہ وہ اپنی غلطی خود بخود تسلیم کر سکے۔

حضرت عیسیٰ مسیح کی پیدائش سے دو ہزار دو سو برس پہلے شاہ مصر اخطوئی نے اپنے فرزند کو جو نصیحت کی تھی۔ اس کی آج پہلے سے بھی زیادہ اہمیت ہے۔ اس ضعیف العمر بادشاہ نے آج سے چار ہزار سال پہلے شراب نوشی کے دوران میں اپنے فرزند سے کہا تھا۔ "اپنے مقصد میں کامیاب ہونا چاہتے ہو تو تدبیر سے کام لو۔"

لہٰذا آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے:

دوسرے شخص کے نقطۂ نظر کا احترام کیجیے۔ کسی سے یہ نہ کہئے کہ وہ غلطی پر ہے۔

Marfat.com
Marfat.com

آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے!

میں جغرافیائی اعتبار سے نیویارک کے تقریباً وسط میں رہتا ہوں۔ میرے گھر سے چند قدم کے فاصلے پر ایک چھوٹا سا جنگل ہے۔ اس میں کالے بیروں کی جھاڑیاں کثرت سے ہیں۔ موسم بہار میں جنگل میں جھاگ کی طرح کے سفید سفید پھول نکل آتے ہیں۔ جھاڑیوں میں گلہریاں گھونسلے بناتی ہیں اور اپنے بچوں کو پالتی ہیں۔ جنگل کی گھاس بڑھ کر گھوڑے کے سر کو چھونے لگتی ہے۔ جب سے کولمبس نے امریکہ دریافت کیا ہے لوگوں نے اس جنگل کو ایسا ہی دیکھا ہے۔ میں اکثر اس جنگل میں اپنے چھوٹے سے کتے ریکس کے ساتھ سیر کو جاتا ہوں۔ یہ ننھا سا کتا بہت نیک اور بے ضرر سا ہے اور چونکہ جنگل میں بہت ہی کم کوئی آدمی دیکھنے میں آتا ہے۔ اس لئے میں ریکس کو زنجیر یا منہ بند کے بغیر ہی لے جاتا ہوں۔

ایک دن جنگل میں ہماری ملاقات ایک گھوڑ سوار سپاہی سے ہوئی جو اپنا رعب جمانے کے لئے بے قرار نظر آتا تھا۔ اس نے مجھے دھمکی دی۔ "اس کتے کو سیر گاہ میں زنجیر یا منہ بند کے بغیر کھلا لانے سے آپ کا کیا مطلب ہے؟ آپ کو معلوم نہیں' یہ قانون شکنی ہے؟" میں نے نرم لہجے میں جواب دیا۔ "جی مجھے معلوم ہے۔ لیکن میرے خیال میں یہاں یہ کسی کو نقصان نہیں پہنچائے گا۔"

"آپ کا خیال! آپ کا خیال! قانون آپ کے خیال کو اپنی جوتی پر بھی نہیں لکھتا۔ یہ کتا گلہریوں کو مار سکتا ہے۔ بچوں کو کاٹ سکتا ہے۔ میں اس دفعہ تو آپ کو جانے دیتا ہوں۔ لیکن اگر میں نے آئندہ اس کتے کو ڈوری یا منہ بند کے بغیر یہاں دیکھ پایا تو آپ کو عدالت کے سامنے جواب دینا پڑے گا۔"

میں نے بڑی انکساری کے ساتھ تعمیل کا وعدہ کیا۔

میں نے دو چار مرتبہ اپنا وعدہ پورا کیا۔ لیکن نہ ریکس کو منہ بند پسند تھا اور نہ مجھے۔ اس لئے ہم نے قسمت آزمائی کا فیصلہ کیا اور ایک دن جنگل میں پہلے کی طرح آزادانہ گئے۔ کچھ عرصے تک کوئی حادثہ پیش نہ آیا اور ہم پھر پہلے کی طرح دلیر ہو گئے۔ ایک شام ہم دونوں ایک پہاڑی کے پاس گھوم رہے تھے کہ اچانک قانون کے بادشاہ سلامت گھوڑے پر

Marfat.com
Marfat.com

قریب سے گذرتے ہوئے نظر آئے۔ ریکس میرے آگے آگے تھا اور اس کا رخ سپاہی کی جانب تھا۔

مجھے احساس تھا کہ میں قصور وار ہوں۔ اس لئے میں نے سپاہی کو منہ کھولنے کا موقع ہی نہ دیا۔ میں نے پہل کی اور کہا۔ "آپ نے مجھے عین موقع پر پکڑ لیا ہے۔ میں قصور وار ہوں۔ آپ نے مجھے پچھلے ہفتے متنبہ کیا تھا کہ اگر میں کتے کو دوبارہ یہاں منہ بند کے بغیر لایا تو جرمانے کی سزا کا مستوجب ہوں گا۔"

سپاہی نے نرمی سے جواب دیا۔ "خیر مجھے معلوم ہے کہ جب آس پاس کوئی نہ ہو تو اس قسم کے چھوٹے کتوں کو کھلا چھوڑ دینے کو جی چاہتا ہے۔"

میں نے جواب دیا کہ۔ "بالکل۔ جی تو ہر شخص کا چاہتا ہے۔ لیکن آخر یہ قانون شکنی ہے۔"

سپاہی نے جواب دیا۔ "ہاں! لیکن ایسا ننھا سا کتا کسی شخص کو کیا نقصان پہنچا سکتا ہے۔"

میں نے کہا۔ "یہ بجا ہے۔ لیکن یہ گلہریوں کو تو مار سکتا ہے۔"

اس نے کہا۔ "آپ خواہ مخواہ اتنے سنجیدہ ہو رہے ہیں" میں بتاؤں آپ کیا کریں؟ آپ اس کتے کو اس پہاڑی پر بھگا دیں۔ جہاں یہ مجھے نظر نہ آئے۔ میں یہ سمجھوں گا کہ میں نے اسے دیکھا ہی نہیں تھا۔"

وہ سپاہی آخر انسان تھا۔ وہ احساس برتری چاہتا تھا۔ جب میں نے اپنی مذمت آپ شروع کر دی تو اس وقت اس کے پاس اپنی برتری جتانے کا صرف ایک طریقہ رہ گیا کہ وہ میرے ساتھ ہمدردانہ برتاؤ کرے اور اپنے آپ کو مجھ سے بڑا محسوس کر سکے۔

اور اگر میں نے اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کی ہوتی تو سپاہی کے ساتھ تکرار کرنے کا انجام ظاہر ہے کہ کیا ہوتا۔

اس کے ساتھ الجھنے کی بجائے میں نے تسلیم کر لیا کہ وہ بالکل ٹھیک کہتا ہے اور میں سراسر غلطی پر ہوں۔ میں نے اپنے قصور کا اعتراف فوراً اور کھلے بندوں کیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ معاملہ باعزت طریقے سے طے ہو گیا۔ میں نے اس کی طرفداری کی اور اس نے میری۔ اس خوش خلقی سے لارڈ چسٹر فیلڈ بھی کسی سے پیش نہ آئے ہوتے۔ جس طرح یہ گھوڑا سوار سپاہی میرے ساتھ پیش آیا۔ وہی گھوڑ سوار جو ایک ہفتہ پہلے مجھے قانونی چارہ جوئی کرنے کی دھمکی دے چکا تھا۔

اگر ہمیں یہ معلوم ہو جائے کہ ہمیں کڑوی بات سننا ہی پڑے گی۔ تو کیوں نہ دوسروں

Marfat.com
Marfat.com

کے منہ سے بات چھین لیں اور جی کڑا کر کے خود ہی اپنے آپ کو کوس لیں؟ پرائے لبوں سے اپنی برائی سننے سے اپنی زبان سے اپنی مذمت سن لینا زیادہ آسان ہے۔

اگر ہم جان جائیں کہ ہمیں جلی کٹی سننا ہی پڑے گی تو ہم وہ باتیں خود ہی اپنی زبان سے کہہ ڈالیں جو کوئی دوسرا آدمی کہنے کا ارادہ' خواہش یا خیال رکھتا ہو۔ اسے بولنے کا موقع ہی نہیں دینا چاہئے۔ اس طرح ہمارا حریف بالکل لاجواب ہو جائے گا۔ اس وقت ہمارے مخالف کا رویہ ننانوے فی صدی فیاضانہ ہو گا۔ وہ ہمیں معذور جانے گا اور ہماری غلطیوں کو اہمیت دینے کی کوشش نہیں کرے گا۔ وہ ہمارے ساتھ بالکل اسی طرح پیش آئے گا جس طرح یہ سپاہی میرے اور ریکس کے ساتھ پیش آیا۔

فرڈی ننڈ۔ ای۔ وارن ایک کاروباری مصور اپنے ہر عیب جو اور شکوہ سرا گاہک کی خوشنودی حاصل کرنے کے لئے یہی بے مثل طریقہ اختیار کیا کرتے تھے۔

مسٹر وارن نے اپنی کہانی میری جماعت کو سناتے ہوئے کہا۔ "نشر و اشاعت کے لئے تصویریں بناتے وقت اختصار اور حقیقت پسندی کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔" بعض ایڈیٹروں کی خواہش ہوتی ہے کہ ان کا کام فوراً" ہو جائے۔ بعض صورتوں میں معمولی غلطیوں کا احتمال ہوتا ہے۔ مجھے اکثر ایک ایسے آرٹ ڈائریکٹر سے واسطہ پڑتا تھا جو ذرا ذرا سی بات میں عیب نکال کر بہت خوش ہوا کرتے تھے۔ میں بسااوقات ان کے دفتر سے جل بھن کر نکلا کرتا۔ میں ان کی تنقید کو اتنا زیادہ برا محسوس نہ کرتا تھا جتنا کہ ان کے طریقہ تنقید کو۔ حال میں مجھے ان کا ایک فوری مطالبہ پورا کرنا پڑا۔ میں نے کام مکمل کر کے بھیجا تو انہوں نے فون کے ذریعے فوراً" مجھے اپنے دفتر بلا بھیجا۔ انہوں نے کہا کہ کام میں ذرا سا نقص ہے۔ میں دفتر پہنچا تو اپنے آپ کو اسی صورت حال سے دوچار پایا جس کا مجھے خطرہ تھا۔ ان کا رویہ بہت معاندانہ تھا اور وہ نکتہ چینی کا بہانہ ڈھونڈ رہے تھے۔ وہ گرم ہو گئے۔ "آپ نے ایسا کیوں کیا؟ ویسا کیوں کیا؟" جماعت میں جو کچھ میں پڑھ چکا تھا۔ اب اس کو استعمال کرنے کا موقع تھا۔ چنانچہ میں نے کہا۔ "آپ کا فرمانا درست ہے۔ میں قصور وار ہوں اور میں اپنی غلطی کے لئے کوئی وجہ نہیں پاتا جبکہ میں ایک عرصے سے آپ کے لئے تصویریں بناتا رہا ہوں اور آپ کی پسند سے اچھی طرح واقف تھا۔ میں اپنی غلطی پر نہایت شرمندہ ہوں۔"

"انہوں نے فوراً" ہی میری طرف داری شروع کر دی اور کہا۔ "ہاں آپ ٹھیک فرماتے ہیں لیکن بہرحال یہ کوئی خاص خامی نہیں۔ یہ صرف......"

میں نے ان کی بات کاٹتے ہوئے جواب دیا۔ "لیکن ہو سکتا ہے یہ غلطی مہنگی پڑے اور

Marfat.com
Marfat.com

غلطیاں عام طور سے طبیعت پر گراں گذرتی ہیں۔"

انہوں نے میری بات کاٹنے کی کوشش کی۔ لیکن میں نے انہیں روک دیا۔ میرے ہاتھ بڑا سنہری موقع آیا تھا۔ میں اپنی زندگی میں پہلی مرتبہ اپنے آپ پر نکتہ چینی کر رہا تھا اور مجھے اس میں بڑا مزا آ رہا تھا۔

میں نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ "مجھے قدرے محتاط ہونا چاہئے تھا۔ آپ کافی کام مہیا کرتے ہیں۔ آپ کا کام مثالی ہونا چاہئے تھا۔ میں اس تصویر کو نئے سرے سے بناؤں گا۔"

انہوں نے احتجاجاً" کہا۔ "نہیں نہیں۔ میں آپ کو اتنی تکلیف نہیں دینا چاہتا ہوں۔" انہوں نے میرے کام کی تعریف کی اور مجھے یقین دلایا کہ وہ صرف معمولی سی تبدیلی چاہتے ہیں۔ اس ادنیٰ سے نقص سے ہماری فرم کو کوئی خاص نقصان نہیں اٹھانا پڑے گا۔ آخر یہ ایک جزوی غلطی ہے تشویش کی کوئی بات نہیں۔"

"چونکہ میں اپنے آپ پر نکتہ چینی کرنے کے لئے بے تاب تھا۔ اس لئے وہ بالکل ٹھنڈے پڑ گئے۔ انہوں نے معاملے کو ختم کر دیا اور آخر میں مجھے دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا اور میرے رخصت ہونے سے پہلے مجھے چیک کے علاوہ مزید کام بھی دیا۔"

ہر نادان اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کر سکتا ہے اور بہت سے نادان ایسا کرتے بھی ہیں لیکن جو شخص اپنی غلطی کو تسلیم کر لیتا ہے وہ غیر معمولی قابلیت کا مالک اور عام آدمیوں سے بلند شخص ہوتا ہے۔ ایسا کرنے سے اس میں اپنی شرافت اور عظمت کا احساس پیدا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر تاریخ میں رابرٹ۔ ای۔ لی کی جن ذاتی خصوصیات کا ذکر ملتا ہے ان میں سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ انہوں نے گیٹس برگ پر پکٹ کے حملے کی ناکامی کا ذمہ دار خود اور صرف خود کو ٹھہرایا۔

مغربی ممالک کی تاریخ میں جتنے حملوں کا ذکر ملتا ہے۔ ان میں سب سے زیادہ شاندار اور دلچسپ حملہ پکٹ ہی کا ہے۔ پکٹ کے مست لہراتے ہوئے بال اتنے لمبے تھے کہ وہ اس کے کندھوں کو چھوتے تھے۔ جس طرح نپولین اپنی اطالوی مہمات کے دوران میں عشق و محبت کے خطوط لکھا کرتا تھا۔ اسی طرح پکٹ بھی تقریباً ہر میدان جنگ سے عشق کی آگ سے سلگتے ہوئے خطوط ارسال کیا کرتا تھا۔

اس کے محبوب سپاہیوں نے جولائی کی اس المناک شام کو اس کا پرجوش خیر مقدم کیا۔ جب وہ اپنی ٹوپی کو اپنے دائیں کان پر ترچھی رکھے اٹھلاتا ہوا شمالی ریاستوں کی فوجوں کے

Marfat.com
Marfat.com

مورچوں کی طرف بڑھا تھا۔ اس کے محبوب سپاہیوں نے اس کا پرجوش خیر مقدم کیا اور اس کے پیچھے صف بہ صف شانے سے شانہ ملائے' پھریرے لہراتے اور دھوپ میں تیز لے چمکاتے دلیرانہ بڑھے۔ یہ نظارہ نہایت شاندار' ہمت افزا اور دل کش تھا۔ شمالی ریاستوں کی فوجوں نے یہ نظارہ دیکھا تو وہ ایک دوسرے سے اس کی تعریف کئے بغیر نہ رہ سکے۔

پکٹ کی فوجیں باغوں' کھیتوں' سبزہ زاروں' چراگاہوں اور نشیب و فراز پر بڑی ثابت قدمی اور بشاشت سے قدم بہ قدم آگے بڑھتی گئیں اور دشمن کی توپیں ہر لحہ ان کی صفوں میں شگاف ڈالتی رہیں۔ لیکن وہ نہایت دلیری سے قدم بڑھاتے گئے۔ توپیں انہیں ایک قدم بھی پیچھے ہٹنے پر مجبور نہ کر سکیں۔

اچانک شمالی ریاستوں کی یونین کا توپ خانہ پہاڑ کے پیچھے سے نکل کر سامنے آ گیا۔ جہاں وہ پہلے چھپ کر فائرنگ کر رہا تھا۔ پکٹ کے سپاہیوں کے لئے اب کوئی پناہ نہ تھی۔ کوئی ایسی شے نہ تھی جس کی وہ آڑ لے سکتے گولوں کا مینہ برس رہا تھا۔ پہاڑی کی چوٹی شعلوں کی چادر' قتل گاہ اور آتش فشاں دہانے میں بدل گئی تھی۔ چند منٹوں میں ایک کے علاوہ پکٹ کے تمام بریگیڈ' کمانڈر اور اس کے پچاس ہزار سپاہیوں میں سے چار ہزار سپاہی ڈھیر ہو گئے۔ آرمی سیڈ نے اس لڑائی کے آخری حلے میں فوج کی رہنمائی کی۔ وہ آگے لپکا اور پتھر کی دیوار کے اوپر چڑھ گیا۔ اپنی تلوار کے نوک پر اپنی ٹوپی رکھ کر لہرائی اور چلایا۔ "نوجوانو' آج دشمنوں کو فولاد پلا دو۔"

نوجوانوں نے ایسا ہی کیا۔ وہ سنگلاخ دیوار پر سے کود پڑے' اپنے دشمنوں کو سنگینوں سے شکار کیا' تیغوں سے ان کے سر قلم کئے اور جنوبی ریاستوں کا جنگی پرچم پہاڑ کی چوٹی پر گاڑ دیا۔

لیکن یہ جھنڈا چند لمحوں کے لئے ہی لہرا سکا۔ لیکن مختصر ہونے کے باوجود یہ لمحے جنوبی ریاستوں کے ابدی اور تاریخی لمحے تھے۔ پکٹ کا حملہ اگرچہ نہایت دلیرانہ اور شاندار تھا۔ لیکن یہ لڑائی کے خاتمے کا آغاز ثابت ہوا۔ لی ناکام ہو چکا تھا۔ وہ شمال کی طرف پیش قدمی نہ کر سکتا تھا اور اسے اس کا علم تھا۔ جنوبی ریاستوں کو ہمیشہ کے لئے ہار ہوئی۔

لی کو اتنا صدمہ پہنچا کہ اس نے استعفیٰ دے دیا اور جنوبی ریاستوں کے صدر جیفرسن ڈیوس سے درخواست کی کہ وہ اس کی جگہ "کسی نوجوان اور زیادہ قابل آدمی" کو مقرر کر دیں۔ اگر لی' پکٹ کے تباہ کن حملے کی ناکامی کسی اور کے سر تھوپنے کی کوشش کرنا چاہتا تو اس کے پاس ہزاروں بہانے تھے۔ وہ کہہ سکتا تھا کہ اس کے بعض بڑے افسروں نے اسے

Marfat.com
Marfat.com

دھوکے میں رکھا۔ توپ خانے کے حملے کی کمک کے لئے گھوڑ سوار فوج بروقت نہ پہنچی۔ یہ کام خراب ہو گیا تھا' وہ بات بگڑ گئی تھی وغیرہ وغیرہ۔

لیکن لی کی شرافت نے گوارا نہ کیا کہ دوسروں پر الزام لگائے۔ جب پکٹ کے شکست خوردہ اور خون میں لتھڑے ہوئے سپاہی گرتے پڑتے واپس لوٹے تو رابرٹ ای۔ لی تن تنہا اپنے گھوڑے پر چڑھ کر ان سے آگے بڑھ کر ملنے گئے۔ اور بڑے موثر الفاظ میں خود اپنی مذمت کی۔ لیکن یہی مذمت اس کی عظمت کی دلیل تھی۔ اس نے تسلیم کیا۔ "یہ سب میرا ہی قصور ہے۔ اس شکست کا میں اور صرف میں ہی ذمہ دار ہوں۔"

تاریخ میں ایسے جرنیلوں کی بہت کم مثالیں ملتی ہیں۔ جن میں اتنی جرات تھی اور اتنے بلند کردار کے مالک تھے کہ کسی حملے کی ناکامی کو اپنی غلطی تسلیم کر لیں۔

البرٹ ہبرڈ نہایت مجتہد مصنف تھے۔ وہ ان مصنفوں میں سے تھے جنھوں نے قوم کی قوم کو جگا ڈالا۔ ان کی تیر و نشتر جیسی کنیلی باتیں بعض اوقات ان کے خلاف سخت نفرت کا جذبہ پیدا کر دیتی تھیں۔ لیکن انہیں لوگوں کے ساتھ برتاؤ کرنے کا سلیقہ آتا تھا۔ وہ اپنی اس بے مثال خوبی کے باعث اپنے دشمنوں کو بھی دوستوں میں بدل لیتے تھے۔

مثال کے طور پر کوئی قاری ان سے خفا ہو جاتا اور انہیں خط لکھتا کہ وہ ان کے فلاں مقالے سے اتفاق نہیں رکھتا اور آخر میں کریں یا نہ کریں۔ اپنی صفائی پیش کرنے کے مقابلے میں آپ غلطی تسلیم کر کے بے انتہا خوشی محسوس کریں گے۔

ایک پرانی کہاوت یاد رکھئے۔ "لڑائی سے آپ کو نہ ملنے کے برابر ملتا ہے۔ لیکن اطاعت میں توقع سے زیادہ دستیاب ہوتا ہے۔"

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس تیسرے اصول کو یاد رکھئے:

"آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

عقلِ انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ

اگر آپ کا مزاج برہم ہو جائے اور آپ دوسرے لوگوں کو دو چار سنا سکیں تو آپ اپنے دل کا غبار ہلکا کر کے بڑی فرحت محسوس کریں گے لیکن دوسرے شخص کی کیفیت کیا ہو گی؟ کیا وہ آپ کی خوشی کو اپنی خوشی سمجھے گا؟ آپ کا تلخ لب و لہجہ اور آپ کا معاندانہ رویہ اسے آپ کے ساتھ اتفاق کرنے دے گا؟

ووڈرو ولسن نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ "اگر آپ مجھ پر مکا تان کر لپکیں تو یقین رکھیں کہ میرا مکا آپ سے زیادہ سخت ہو گا۔ اگر آپ میرے پاس آ کر کہیں کہ آیئے ہم بیٹھ کر صلح صفائی کی باتیں کریں۔ اگر ہم ایک دوسرے کے ہم خیال نہ ہوں تو اس کا سبب ڈھونڈیں اور دیکھیں کہ اختلاف کی بنیاد کیا ہے تو ہم پر فوراً" یہ بات آشکارا ہو جائے گی کہ ہم ایک دوسرے سے زیادہ دور نہیں۔ ہمارے درمیان اختلافات بہت کم ہیں اور ایسی باتیں کہیں زیادہ ہیں۔ جن پر ہم متفق ہو سکتے ہیں۔ اگر ہم میں ایک دوسرے کو سمجھنے کی خواہش، اہلیت اور برداشت ہے تو ہم فوراً" ایک دوسرے سے ہم خیال ہو جائیں گے۔

ووڈرو ولسن کے اس قول کی صداقت کو جان۔ ڈی۔ راک فیلر سے زیادہ کون سمجھتا ہو گا۔ وہ 1915ء میں کلاریڈو کے سب سے زیادہ قابلِ نفرت آدمی متصور ہوتے تھے۔ تاریخ صنعت کی ایک انتہائی تباہ کن ہڑتال نے دو سال سے ملک میں ہلچل مچا دی تھی۔ مشتعل کان کن، کلیوروڈو فولاد کمپنی سے اجرت میں اضافے کا مطالبہ کر رہے تھے۔ راک فیلر اس کمپنی کے منتظم تھے۔ کمپنی کی بہت سی جائداد تباہ کر دی گئی تھی۔ فوج بلا لی گئی تھی۔ خون و خرابہ ہوا تھا۔ ہڑتالی مزدوروں کو گولی کا نشانہ بنایا گیا تھا اور ان کی لاشیں گولیوں سے چھلنی ہو گئی تھیں۔

ایسے وقت میں جبکہ فضا نہایت نفرت آمیز تھی۔ راک فیلر ہڑتالی مزدوروں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے تھے اور آپ کو حیرانی ہو گی کہ وہ کامیاب ہو گئے! کیسے؟ سنئے۔ کئی ہفتے تک ہڑتالی مزدوروں سے دوستانہ گانٹھنے کی کوشش کرنے کے بعد راک فیلر نے ان کے نمائندوں

Marfat.com
Marfat.com

سے خطاب کیا۔ ان کی یہ تقریر' تمام تر ایک شاہکار ہے۔ اس نے حیرت انگیز اثر کیا۔ اس نے غصے کی وہ موجیں فنا کر کے رکھ دیں۔ جو راک فیلر کو ہڑپ کر جانا چاہتی تھیں۔ اس سے ان کے بے شمار مداح پیدا ہو گئے۔ اس تقریر میں انہوں نے حقیقت حال کو اس طریقے سے پیش کیا کہ ہڑتالی مزدور اپنی اجرت میں اضافے کے متعلق ایک حرف کے بغیر یوں کام پر واپس چلے گئے جیسے وہ مطالبہ کبھی کیا ہی نہیں تھا۔ جس کے لئے وہ اتنی شد و مد سے لڑتے رہے تھے۔

اس حیرت انگیز تقریر کا آغاز یہ ہے۔ ملاحظہ کیجئے گا کہ یہ دوستانہ جذبات سے کس طرح لبریز ہے۔ یہ بھی نہ بھولئے گا کہ راک فیلر ان لوگوں سے مخاطب تھے جو چند دن پہلے انہیں کھٹے سیبوں کے درخت سے لٹکا کر پھانسی دے ڈالنے پر آمادہ تھے۔ لیکن معلوم ایسا ہوتا ہے کہ وہ ایسی نرم و نازک تقریر' خیراتی معالجوں کی جماعت کے سامنے کر رہا ہے اس کی تقریر میں اس قسم کے جملوں کی بھرمار ہے۔ میں یہاں آنے میں بہت فخر محسوس کرتا ہوں۔ آپ کے گھروں میں جانے' یا آپ کے اہل و عیال سے ملنے کے بعد میں محسوس کرتا ہوں کہ ہم یہاں اجنبیوں کی طرح اکٹھے نہیں ہوئے ہیں بلکہ ہم دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں۔ ہماری باہمی دوستی کا تقاضا یہ ہے' ہمارے مشترکہ مفاد کے لئے ضروری ہے' یا یہ صرف آپ لوگوں کی عنایت ہے کہ آپ نے مجھے یہ باتیں کرنے کا موقع دیا ہے۔

راک فیلر نے بات یوں شروع کی۔ "آج میری زندگی کا سب سے مبارک دن ہے۔ یہ پہلا موقع ہے کہ مجھے اس عظیم کمپنی کے نمائندوں' افسروں سپرنٹنڈنٹوں سے بیک وقت ملاقات کرنے کی سعادت حاصل ہوئی ہے۔ میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ میں یہاں آکر بہت فخر محسوس کر رہا ہوں اور یہ اجتماع مجھے آخری دم تک یاد رہے گا۔ اگر یہ جلسہ آج سے دو ہفتے پہلے ہوا ہوتا تو میں یہاں آپ لوگوں میں اکثر کے لئے اجنبی کی طرح ہوتا اور میں خود' بہت کم چہروں سے شناسا ہوتا۔ پچھلے ہفتے کوئلے کی کانوں کا چکر کاٹنے کا موقع پا کر میں نے آپ کے تقریباً تمام نمائندوں سے بات چیت کی ہے۔ آپ کے گھر دیکھے ہیں۔ آپ کے بیوی بچوں سے ملا ہوں۔ چنانچہ اب ہم اجنبیوں کی طرح جمع نہیں ہوئے بلکہ دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں اور اسی باہمی دوستی کی فضا میں آپ کے ساتھ اپنے مشترکہ مفادات پر گفتگو کرنے کا موقع پا کر بہت خوش ہوں۔"

"چونکہ یہ کمپنی کے افسروں اور مزدوروں کے نمائندوں کا اجلاس ہے۔ اس لئے میں

Marfat.com
Marfat.com

صرف آپ کی اجازت سے یہاں موجود ہوں۔ کیونکہ میں اس قدر خوش قسمت نہیں ہوں کہ میرے پاس ان دونوں منصبوں میں سے کوئی ایک ہو۔ پھر بھی میں یہ محسوس کرتا ہوں کہ میرا آپ سے بہت قریبی تعلق ہے۔ کیونکہ میں حصے داروں اور ڈائرکٹروں' دونوں کی نمائندگی کر رہا ہوں۔"

کیا دشمنوں کو دوستوں میں بدلنے کی یہ شاندار مثال نہیں! فرض کیجئے راک فیلر نے کوئی اور رویہ اختیار کیا ہوتا۔ فرض کیجئے کہ انہوں نے کان کنوں سے تکرار اور دلیل بازی کی ہوتی اور کھلی حقیقتیں ان کے منہ پر دے ماری ہوتیں۔ فرض کیجئے انہوں نے اپنے لب و لہجہ اور گفتار سے یہ جتایا ہوتا کہ ملازمین غلطی پر ہیں۔ فرض کیجئے۔ انہوں نے منطق کے ہر اصول کی رو سے ملازمین کو غلط ثابت کر دیا ہوتا۔ اس صورت میں کیا ہوتا غصے اور نفرت کے مارے ملازمین پہلے سے بھی زیادہ خطرناک صورت اختیار کر لیتے۔ بلکہ عین ممکن ہے کہ بغاوت پھیل جاتی۔

اگر کسی شخص کا دل آپ کی طرف سے عداوت اور نفرت سے بھرپور ہو تو آپ اسے دنیا بھر کی منطق سے بھی اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے۔ جھڑکتے گھرکنے والے والدین' حکم چلانے والے مالک اور خاوند اور جھگڑالو بیویوں کو جان لینا چاہئے کہ لوگ اپنے تصورات ہرگز بدلنا نہیں چاہتے۔ انہیں آپ یا مجھ سے اتفاق کرنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا۔ لیکن ہم نرمی اور دوستانہ طریق سے پیش آئیں۔ ان کے ساتھ نرم و مخلصانہ رویہ مسلسل اختیار کئے رکھیں تو انہیں اپنا ہم خیال بننے پر مائل کیا جا سکتا ہے۔

آج سے تقریباً ایک سو سال پہلے لنکن نے یہی بات ان موثر الفاظ میں بیان کی تھی۔

"ایک قدیم کہاوت ہے۔ "میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھو تھو" آپ کسی کو اپنا طرفدار بنانا چاہیں تو پہلے آپ اسے یقین دلائیں کہ آپ اس کے مخلص دوست ہیں۔ یہی وہ میٹھا میٹھا قطرہ ہے۔ جس میں اس شخص کا دل مکھی کی طرح پھنس جاتا ہے۔ آپ خواہ کچھ بھی خیال کریں لیکن میرے نزدیک کسی کے ذہن تک رسائی کا یہ سب سے بہتر راستہ ہے۔"

تاجر پیشہ لوگوں پر اب یہ حقیقت کھلتی جا رہی ہے کہ ہڑتال کرنے والوں کے ساتھ ہمدردی کرنے میں بے حد فوائد پوشیدہ ہیں۔ مثال کے طور پر جب وائٹ موٹر کمپنی کے کارخانے میں اڑھائی ہزار مزدوروں نے اجرتوں میں اضافے کا مطالبہ کیا اور کام بند کر دیا تو

Marfat.com
Marfat.com

کمپنی کے صدر رابرٹ ایف۔ بلیک نے ذرا بھی غصے کا اظہار نہ کیا۔ کسی کی ذرا بھی مذمت نہ کی۔ نہ کسی کو دھمکی دی اور نہ کسی پر غداری اور کمیونزم کا الزام ہی لگایا۔ انہوں نے ہڑتالی مزدوروں کی تعریف کی۔ انہوں نے اخبارات میں اعلان کرایا کہ جس پرامن طریقوں سے ان کی کمپنی کے مزدوروں نے ہڑتال کی ہے میں اس کی بے حد تعریف کرتا ہوں اور انہیں مبارک باد دیتا ہوں۔ انہوں نے مزدوروں کو کام پر جانے سے روکنے والے ہڑتالیوں کو دو درجن بیس بال کے بلے اور دستانے خرید دیئے اور ان سے کہا کہ وہ بیکاری کے وقت میں خالی پلاٹوں پر بیس بال کھیلیں اور جو باؤلنگ کے شوقین تھے۔ انہیں ایک کھلا میدان کرائے پر لے دیا۔

صدر بلیک کی اس دوستانہ روش کا وہی نتیجہ نکلا جو نکلنا چاہئے تھا اس رویے سے دوستی پیدا ہوئی۔ ہڑتالیوں نے جھاڑو' بیلچے اور تھیلے پکڑ لئے اور فیکٹری کے اردگرد سے دیا سلائیوں کی ڈبیاں' کاغذ کے پرزے' سگرٹ اور سگار کے بجھے ہوئے ٹکڑے چننے شروع کر دیئے خیال کیجئے کہ جو مزدور اجرتوں میں اضافے اور اپنی یونین کو تسلیم کرانے کے لئے ہڑتال کئے ہوئے تھے وہ خود بخود فیکٹری کی سرزمین کو صاف کرنے لگے۔ امریکہ کے محنت کشوں کی طویل اور طوفانی کشمکشوں کی تاریخ میں ایسا واقعہ کبھی سننے میں نہ آیا تھا۔ یہ ہڑتال ایک ہفتے کے اندر باہمی سمجھوتے پر ختم ہو گئی اور طرفین میں سے کسی کو دوسرے کے خلاف کوئی شکایت اور رنجش باقی نہ رہی۔

ڈینیل ویبسٹر جو شکل و صورت اور گفتار کے لحاظ سے دیوتا تھے۔ نہایت ہی کامیاب وکیل سمجھے جاتے تھے۔ لیکن وہ زبردست سے زبردست جرح میں اس قسم کے دوستانہ جملے استعمال کیا کرتے تھے۔ "اس مسئلے پر جیوری ہی کا فیصلہ صحیح ہو گا۔ حضور والا شاید یہ بات بھی قابل غور ہے جناب والا' یہ چند حقائق ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ انہیں نظرانداز نہ کریں گے۔" یا "آپ کو چونکہ انسانی فطرت کا پورا علم ہے اس لئے آپ ان حقائق کی اہمیت کو بہت جلد محسوس کر لیں گے۔" وہ اپنی بات کو کبھی دوسرے پر ٹھونسنے کی کوشش نہ کرتے اور نہ کبھی دباؤ ڈالنے والے طریقے اختیار کرتے۔ نہ اپنی رائے کو دوسروں پر مسلط کرنے کی کوشش کرتے۔ وہ ہمیشہ نرم' دھیمی اور دوستانہ گفتگو کا راستہ اختیار کرتے تھے۔ اسی کی بدولت انہوں نے اتنی زیادہ شہرت حاصل کی۔

آپ کو شاید کسی ہڑتال کا تصفیہ کرنے یا کسی جیوری سے خطاب کرنے کی ضرورت نہ

Marfat.com
Marfat.com

پڑے۔ لیکن آپ اپنے مکان کا کرایہ تو ضرور کم کرانا چاہتے ہوں گے تو کیا دوستانہ گفتگو سے آپ کو کوئی فائدہ پہنچ سکتا ہے آیئے ہم دیکھیں کہ دوستانہ رویہ ہمارے کسی کام آ سکتا ہے یا نہیں۔

ایک انجینئر مسٹر او۔ ایل۔ اسٹراب اپنا کرایہ کم کرانا چاہتے تھے۔ انہیں علم تھا کہ ان کے مکان کے مالک بہت جاندیدہ اور سخت طبیعت کے آدمی ہیں۔ مسٹر اسٹراب نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا۔ "میں نے انہیں خط لکھا کہ کرایہ نامے کی میعاد ختم ہوتے ہی میں مکان خالی کر دوں گا۔ لیکن میں مکان خالی کرنا نہیں چاہتا تھا۔ اگر میرا کرایہ کم ہو جاتا تو میں وہیں ٹھہرنے کا خواہش مند تھا۔ لیکن صورت حال امید افزا نہ تھی۔ دوسرے کرایہ دار کوشش کر کے دیکھ چکے تھے۔ سب نے مجھے بتایا تھا کہ مالک مکان سے معاملہ کرنا آسان بات نہیں۔ لیکن میں نے اپنے دل میں کہا کہ میں لوگوں کے ساتھ حسن سلوک کے طریقے سیکھ رہا ہوں۔ مجھے یہ طریقے اس مالک مکان پر آزما کر دیکھنا چاہئیں۔

میرا خط ملتے ہی وہ اور ان کے سیکرٹری مجھ سے ملنے آئے۔ میں نے باقاعدہ چارلس شواب کے طریقے سے آگے بڑھ کر دروازے پر ان کا استقبال کیا۔ میں گرمجوشی اور خوشی کے مارے پھولا نہ سماتا تھا۔ کرائے کی زیادتی سے بات شروع کرنے کے بجائے میں نے ان سے کہا کہ مجھے آپ کا مکان بے حد پسند ہے۔ میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی۔ میں نے انہیں اس اتنی بڑی عمارت کی خوش انتظامی پر مبارک باد کہی اور کہا کہ میں اس میں کم از کم ایک سال اور گزارنا چاہتا تھا لیکن مجبور ہوں۔"

"ظاہر ہے کہ ان نے کے کسی کرایہ دار نے کبھی اس طرح ان کا استقبال نہ کیا تھا۔ وہ حیران تھے کہ کیا کہیں اور کیا نہ کہیں۔"

پھر انہوں نے اپنی تکلیفیں بیان کرنا شروع کر دیں۔ کرایہ داروں کی شکایتیں سنائیں۔ ایک نے انہیں چودہ خط لکھ مارے تھے۔ جس میں ایک خط تو بہت ہی ہتک آمیز تھا۔ ایک اور کرایہ دار نے یہ دھمکی دی تھی کہ اگر انہوں نے اس کے اوپر والے کمرے میں مقیم شخص کو سوتے میں خراٹے بھرنے سے نہ روکا تو وہ کرایہ نامے کی خلاف ورزی کریں گے۔ سیکرٹری نے مجھ سے کہا۔ "آپ جیسے نیک دل کرایہ دار مل جائیں۔ تو مجھے کتنی ہی پریشانیوں سے نجات مل جائے۔" اس کے بعد انہوں نے میری درخواست کے بغیر ہی کرائے میں تھوڑی سی کمی کا اعلان کر دیا۔ لیکن میں کرایہ اور بھی گھٹانا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے بتا دیا

Marfat.com
Marfat.com

کہ میں تو اتنا کرایہ ادا کر سکتا ہوں۔ انہوں نے فوراً" یہ کرایہ قبول کر لیا۔

جب وہ رخصت ہونے لگے تو انہوں نے میری طرف مڑ کر پوچھا۔ "میں آپ کے کمرے کی آرائش کے سلسلے میں اور کیا خدمت کر سکتا ہوں۔"

اگر میں نے دوسرے کرایہ داروں کی طرح اپنا کرایہ کم کرانے کی کوشش کی ہوتی تو بلاشبہ مجھے بھی انہیں کی طرح ناکامی ہوتی۔ مجھے اپنے دوستانہ' ہمدردانہ اور تحسین و تعریف کے رویے کی بدولت کامیابی نصیب ہوئی۔"

اب ایک اور مثال لیجئے۔ اب کے ہم ایک عورت کی مثال لیں گے یہ عورت معاشرے میں خاصے بلند مرتبے کی مالک تھی۔ اس کا نام مسز ڈورتھی ڈے ہے۔ مسز ڈورتھی نے کہا۔ "میں نے حال ہی میں اپنی چند سہیلیوں کو کھانے پر مدعو کیا۔ میرے لئے یہ بڑی اہم تقریب تھی۔ میں چاہتی تھی کہ ہر کام نہایت سکون سے ہو۔ ایسے موقعوں پر ایک مشہور ہوٹل کے منیجر مسٹر ا۔ مل میری بہت زیادہ امداد کیا کرتے تھے۔ لیکن اس مرتبہ انہوں نے مجھے دھوکا دیا اور یہ دعوت میرے حسب منشا شاندار اور کامیاب نہ رہی۔ ا۔ مل نے اپنی شکل تک نہ دکھائی۔ اس نے صرف کھانا کھلانے والا ایک نوکر بھیج دیا۔ اس نوکر کو اعلیٰ درجے کے کام کا ذرا بھی تجربہ نہ تھا اس نے میری سب سے معزز مہمان کو سب سے بعد میں کھانا دیا۔ اور ایک مرتبہ اس نے بہت بڑی پلیٹ میں ذرا سا سلاد اور سبزی رکھ کر پیش کی۔ گوشت بھی اچھی طرح نہیں گلا تھا۔ اور آلو بہت زیادہ چکنے تھے کھانا نہایت خراب تھا۔ یہ صورت حال میرے لئے بہت شرمناک تھی۔ میں دل ہی دل میں پیچ و تاب کھا رہی تھی۔ میں بڑی کوششوں سے بظاہر ہنستی رہی۔ لیکن دل میں کہتی رہی۔ "ذرا یہ ا۔مل مجھے مل جائے تو' تو پھر میں اسے بتاؤں۔ وہ بھی کیا یاد رکھے گا۔"

"یہ واقعہ بدھ کے دن کا تھا۔ اگلے دن میں نے انسانی تعلقات پر تقریر سنی۔ یہ تقریر سن کر مجھے احساس ہوا کہ ا۔مل سے کچھ کہنا سننا لا حاصل ہے۔ اس طرح میں اس کے اندر غصے اور نفرت کو پیدا تو کر دوں گی اور مستقبل میں اس کی مدد سے ہاتھ دھو بیٹھوں گی۔ وہ میرا کام کبھی بھی دل سے نہ کرے گا۔ میں نے معاملے کو اس کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کی۔ اس نے خوراک خود نہیں خریدی تھی۔ کھانا خود تیار نہیں کیا تھا۔ اگر اس کے بعض بیرے گونگے تھے تو اس میں اس کا کیا قصور؟ میں نے اس پر نکتہ چینی کرنے کے بجائے دوستانہ طریق سے بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے بات کو اس کی تحسین و تعریف سے

Marfat.com
Marfat.com

شروع کرنے کی ٹھان لی۔ میرا یہ رویہ نہایت ہی کامیاب رہا۔ میں اگلے دن ا۔مل سے ملی۔ وہ میری جلی کٹی کا جواب دینے کے لئے پہلے ہی سے تیار نظر آتا تھا۔ وہ غصے میں بھرا ہوا تھا اور لڑنے بھڑنے پر آمادہ دکھائی دیتا تھا۔ میں نے کہا۔ "ا۔مل میں دعوت کے موقعوں پر آپ کو اپنے پاس رکھنا بہت ضروری خیال کرتی ہوں۔ آپ نیویارک کے مانے ہوئے ہوٹل منیجر ہیں۔ مجھے اس بات کا احساس ہے کہ نہ تو آپ خود خوراک خریدتے ہیں اور نہ خود کھانا پکاتے ہیں۔ بدھ کے روز جو کچھ ہوا اس میں آپ کا کوئی قصور نہ تھا۔

بادل چھٹ گئے۔ ا۔مل مسکرایا اور بولا۔ "مادام آپ نے بالکل بجا فرمایا۔ ساری خرابی باورچی خانے میں ہوئی۔ میری کوئی خطا نہ تھی۔"

"میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ "مجھے ایک دو دعوتوں کا بندوبست کرنا ہے۔ مجھے آپ کے مشورے کی ضرورت ہے۔ کیا آپ کے خیال میں آپ کے باورچی خانے کے ملازموں کو ایک اور موقع ملنا چاہیے؟"

"یقیناً مادام! وہ دوبارہ ایسی خرابی کبھی نہ کریں گے۔"

"اگلے ہفتے میں نے ایک اور دعوت کی۔ ا۔مل اور میں نے اکٹھے مل کر کھانوں کی فہرست تیار کی۔ میں نے گزشتہ غلطیوں کا بالکل ذکر نہ کیا۔"

جب ہم لوگ کھانا کھانے پہنچے تو میز امریکہ کے بہترین گلاب کے پھولوں سے رنگین بنی تھی۔ ا۔مل کھانے کے دوران میں ایک لمحے کے لئے ہمارے پاس سے نہ ہلا۔ اگر میں کسی ملکہ کی دعوت بھی کرتی تو وہ اس سے زیادہ توجہ نہ دے سکتا۔ کھانا نہایت نفیس اور گرما گرم تھا۔ بڑی نفاست سے چنا گیا۔ کھانا چننے کے لئے ایک کے بجائے چار بیرے موجود تھے۔ کھانے کے آخر میں ا۔مل نے خود اپنے ہاتھوں سے میٹھی پلیٹیں مہمانوں کے سامنے رکھیں۔

میرے مہمان وداع ہو رہے تھے کہ میری معزز ترین مہمان نے مجھ سے کہا۔ "تم نے ہوٹل کے منیجر پر کیا جادو کر رکھا ہے۔ میں نے کھانا کھلانے کا اتنا اچھا انتظام اور کہیں نہیں دیکھا اور نہ کسی منیجر کو اتنا متوجہ ہی پایا ہے۔"

"اور وہ سچ کہہ رہی تھی۔ میں نے اس ہوٹل کے منیجر کو سچ مچ اپنی دوستانہ گفتگو اور مخلص تعریف و تحسین سے مسحور کر لیا تھا۔"

کئی سال کا عرصہ ہوا۔ میرے لڑکپن کی بات ہے۔ میں اکثر ننگے پاؤں ایک جنگل کو طے کر کے ایک دیہاتی اسکول میں پڑھنے جایا کرتا تھا میں نے ایک دن سورج اور ہوا کی کہانی

Marfat.com
Marfat.com

پڑھی۔ ان میں جھگڑا یہ تھا کہ ان میں سے کون زیادہ طاقتور تھا۔ ہوا نے کہا۔ "میں ثابت کر سکتی ہوں کہ میں تم سے زیادہ طاقتور ہوں۔ وہ دیکھو ایک بوڑھا آدمی کوٹ پہنے ہوئے چلا آ رہا ہے۔ میں شرط لگاتی ہوں جتنی جلدی کوٹ اتارنے پر میں اسے مجبور کر سکتی ہوں تم نہیں کر سکتے۔"

سورج بادلوں میں چھپ گیا اور ہوا تیز تیز چلنے لگی۔ ہوا کا طوفان چاروں سمت پھیل گیا۔ لیکن جوں جوں ہوا تیز ہوتی گئی۔ بوڑھا آدمی توں توں کوٹ کو اپنے بدن سے چمٹاتا گیا۔ آخر ہوا تھک ہار کر رک گئی۔ اب سورج بادلوں سے نکل آیا اور بڑی نرمی سے بوڑھے آدمی پر مسکراہٹ کی دھوپ بکھیرنے لگا۔ جلد ہی بوڑھے آدمی نے اپنی پیشانی کے اوپر سے پسینہ پونچھا اور کوٹ کو جھٹ پٹ اتار ڈالا۔ سورج نے ہوا سے کہا۔ "تم نے دیکھا۔ دوستی اور مہربانی ہمیشہ درشتی اور زور آزمائی کے مقابلے میں کامیاب ثابت ہوتی ہے۔"

انہی دنوں کی بات ہے کہ اس خوبصورت کہانی کی سچائی بوسٹن کے دور افتادہ شہر میں آزمائی جا رہی تھی۔ بوسٹن ان دنوں تعلیم اور تہذیب کا بہت بڑا مرکز تھا۔ میں نے کبھی خواب میں بھی تو یہ توقع نہ کی تھی کہ میں اپنی زندگی میں اس شہر کو دیکھ سکوں گا۔ اس کہانی کی حقیقت کا مظاہرہ ڈاکٹر اے۔ ایچ۔ بی۔ بوسٹن میں کر رہے تھے۔ وہ ایک طبیب تھے اور تیس سال بعد میرے شاگرد بنے۔ انہی ڈاکٹر صاحب نے اپنی ایک تقریر کے دوران میں مندرجہ ذیل کہانی میری جماعت کو سنائی:

ان دنوں بوسٹن کے اخبارات جھوٹے اشتہاروں سے بھرپور ہوتے تھے۔ ان میں پیشہ ور حمل گرانے والے ماہرین اور راہ چلتے مسافروں کو لوٹنے والے بازاری طبیبوں کے اشتہاروں کی بہتات تھی۔ یہ لوگ مردوں کے امراض مخصوصہ کے علاج کا دعوے کرتے تھے۔ لیکن حقیقت یہ تھی کہ وہ اکثر معصوم اور سادہ لوح مردوں کو قوت مردمی زائل ہو جانے اور دوسری خوفناک باتوں کا خوف دلا کر اپنے جال میں پھنسا لیتے تھے۔ ان کا علاج صرف اس قدر تھا کہ وہ بے چارے مریض کو ہر وقت خوفزدہ رکھتے تھے اور اسے کوئی مفید دوا نہ دیتے تھے۔ بس اپنا الو سیدھا کیے جاتے تھے۔ حمل گرانے والے ماہرین بے شمار عورتوں کو جان سے ختم کر چکے تھے۔ لیکن ان پر مقدمہ شاید ہی کبھی چلتا تھا اور ان میں سے شاید ہی کسی کو سزا ملتی تھی۔ ان میں سے اکثر معمولی سا جرمانہ ادا کر کے چھوٹ جاتے تھے اور بہت سے ان میں سے اپنے سیاسی اثر و رسوخ کے بل پر چھٹکارا حاصل کر لیتے تھے۔

Marfat.com
Marfat.com

حالات اتنے خطرناک ہو گئے تھے کہ بوسٹن کے باشندے ان خود ساختہ ڈاکٹروں کے خلاف صف آرا ہو گئے۔ مبلغین نے منبروں پر سے ان کے خلاف آواز بلند کی۔ اخباروں کو مطعون کیا اور اس قادر مطلق سے دعا کی کہ اس قسم کی اشتہار بازی سے انسانوں کو نجات دلائے۔ حفظان صحت کی تنظیمیں' تاجر لوگ' عورتوں کے کلب' گرجے' نوجوانوں کی انجمنیں۔ ان ظالموں کی مخالفت میں سب یک زبان ہو گئے۔ اخباروں کو برا بھلا کہا گیا۔ لیکن سب فضول۔ نتیجہ خاک نہ نکلا۔ مجلس قانون ساز میں اس قسم کے اشتہاروں کو خلاف قانون قرار دینے کے لئے سخت جدوجہد کی گئی۔ لیکن اس قسم کی تمام کوششیں سیاسی گٹھ جوڑ اور رشوت کے سامنے ناکام ہو گئیں۔

ان دنوں ڈاکٹر پی' بوسٹن کی شہریت کمیٹی کے صدر تھے۔ ان کی کمیٹی نے اس سلسلے میں کوئی دقیقہ فروگذاشت نہ کیا تھا۔ لیکن وہ ناکام رہی تھی۔ ان مجرم پیشہ ڈاکٹروں کے خلاف ہر قسم کی جدوجہد فضول معلوم ہوتی تھی۔

ایک روز آدھی رات کے بعد ڈاکٹر پی نے ایک ایسا نسخہ آزمانے کی کوشش کی جس کا آج تک کسی کو بھی خیال نہ آیا تھا۔ انہوں نے مہربانی ہمدردی اور تحسین و تعریف کو آزمایا۔ انہوں نے پبلشروں کے دل میں یہی خواہش پیدا کر دی کہ وہ اس قسم کے اشتہاروں کی اشاعت بند کر دیں۔ انہوں نے اخبار بوسٹن ہیرلڈ کے پبلشر کے نام خط لکھا کہ "میں آپ کے اخبار کو بہت زیادہ پسند کرتا ہوں۔ میں ہمیشہ اسی کو پڑھتا ہوں۔ اس کی خبروں کے کالم نہایت اچھے ہوتے ہیں۔ ان میں کوئی سنسنی خیز جھوٹی خبر نہیں ہوتی۔ اس اخبار کے اداریے بہترین ہوتے ہیں۔ یہ ایک ایسا اخبار ہے کہ شریف گھرانوں میں اس کی رسائی ہے اور اسے پڑھنا لوگ قابل فخر سمجھتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ نہ صرف نیو انگلینڈ میں بلکہ سارے امریکہ میں اپنی طرح کا واحد اخبار ہے۔ لیکن ایک بات ہے۔ میرے ایک دوست کی نوخیز لڑکی ہے۔ لڑکی ابھی معصوم ہے۔ میرے دوست نے بتایا کہ میری لڑکی نے ایک رات آپ کے اخبار میں حمل گرانے والے ماہرین کا ایک اشتہار بلند آواز سے پڑھا اور مجھ سے چند جملوں کے معنی پوچھے۔ میرے دوست عجیب شش و پنج میں پھنس گئے۔ وہ حیران تھے کہ لڑکی کو کیا جواب دیں۔ آپ کا اخبار تمام اونچے اور شریف گھرانوں میں جاتا ہے۔ اگر میرے دوست کے گھر میں اس قسم کا واقعہ رونما ہو سکتا ہے تو کیا اس قسم کے حالات دوسرے گھروں میں پیدا نہیں ہوتے ہوں گے؟ اگر آپ کے گھر میں کوئی نوجوان لڑکی ہو تو کیا آپ پسند کریں گے کہ وہ اس قسم کے اشتہاروں کو پڑھے؟ اور اگر وہ انہیں پڑھ ہی بیٹھے اور آپ

Marfat.com
Marfat.com

سے ان کا مطلب پوچھے تو آپ کس طرح تشریح کر سکیں گے؟"

"مجھے افسوس ہے کہ آپ کا شاندار اخبار باقی ہر طرح سے مکمل ہوتے ہوئے اس قسم کے داغ سے ملوث ہو کہ والدین اپنی لڑکیوں کو یہ اخبار اٹھاتے ہوئے دیکھیں تو ایک مبہم خوف سے کانپ جائیں۔ میرا خیال کہ آپ کے ہزاروں دوسرے خریدار بھی اسی طرح محسوس کرتے ہوں گے جیسا کہ میں کر رہا ہوں۔"

دو دن کے بعد بوسٹن ہیرلڈ کے پبلشر نے ڈاکٹربی کے نام خط لکھا۔ ڈاکٹر صاحب نے یہ خط تیس بتیس سال تک اپنے پاس محفوظ رکھا اور جب وہ میرے شاگرد بنے تو یہ خط انہوں نے مجھے دے دیا اس وقت یہ خط میرے سامنے ہے۔ اس کی پیشانی پر یہ تاریخ درج ہے۔ 13- اکتوبر 1904ء- خط یہ ہے:

جناب عالی

میں آپ کے خط مورخہ 11- اکتوبر کے لئے نہایت ہی ممنون ہوں جو آپ نے اس اخبار کے مدیر کے نام لکھا ہے۔ اس خط نے مجھے اس فیصلے پر پہنچنے میں مدد دی ہے۔ جس پر میں اس وقت سے سوچ بچار کر رہا ہوں۔ جب سے یہ اخبار میری تحویل میں آیا ہے۔

میں نے ارادہ کر لیا ہے کہ اگلے پیر سے جہاں تک ممکن ہو گا اپنے اخبار کو تمام قابل اعتراض اشتہاروں سے پاک کر دوں گا بیماریوں کے خطوط اور پچکاریوں والے اور اس قسم کے دوسرے تمام اشتہارات کا یکسر قلع قمع کر دیا جائے گا۔ ادویات کے اشتہارات کو فی الحال بند کرنا ممکن نہیں۔ ان کی اس طرح کانٹ چھانٹ کی جائے گی کہ وہ بالکل قابل اعتراض نہیں رہیں گے۔

آخر میں ایک بار پھر میں آپ کے عنایت نامے کا شکریہ ادا کرتا ہوں۔ کیونکہ اس نے اس فیصلہ پر پہنچنے میں مجھے بہت مدد بہم پہنچائی ہے۔

آپ کا مخلص

ڈبلیو- ای- ہاسکل

پبلشر

ایسپ ایک یونانی غلام تھا جو کروسس کے دربار میں رہا کرتا تھا۔ وہ یسوع مسیح کی

Marfat.com
Marfat.com

پیدائش سے چھ سو سال پہلے لافانی حکایات تصنیف کیا کرتا تھا۔ اس نے آج سے پچیس سو سال پہلے ایتھنز میں انسانی فطرت کے متعلق جن باتوں کا پرچار کیا۔ وہ آج بوسٹن اور برمنگھم میں بھی اسی طرح کارفرما ہیں۔ سورج آپ کو ہوا سے پہلے اپنا کوٹ اتارنے پر مجبور کر سکتا ہے۔ مہربانی، دوستانہ رویہ اور تحسین و تعریف دنیا بھر کے خصیلے الفاظ کے مقابلے میں لوگوں کے طرز عمل کو بہت جلد بدل دیتے ہیں۔

یاد رکھئے۔ میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھو تھو ——— جسے کھانے کو شہد ملے۔ وہ زہر کیوں کھائے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس چوتھے اصول کو کبھی نہ بھولیں۔

گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کریں۔

○

Marfat.com
Marfat.com

سقراط کا راز

لوگوں کے ساتھ ایسی باتوں سے اپنی گفتگو کا آغاز نہ کریں۔ جن پر انہیں آپ سے اختلاف ہو بلکہ جن باتوں میں وہ آپ سے متفق ہیں۔ آپ ان پر زور دیجئے۔ اپنی گفتگو کے دوران میں متواتر زور دیتے رہئے۔ ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہئے کہ آپ دونوں کی منزل ایک ہی ہے۔ اختلاف مقصد کا نہیں بلکہ طریق کار ہے۔

دوسرے شخص کو اپنی گفتگو کے آغاز ہی میں "ہاں ہاں" کہنے پر مائل کر لیجئے۔ ممکن ہو تو اس کی زبان پر "نہیں" کا لفظ آنے ہی نہ دیجئے۔

پروفیسر اوور اسٹریٹ اپنی مشہور کتاب "انسانی طرز عمل" میں کہتے ہیں۔ "منفی جواب" ایک ایسی مشکل ہے۔ جس پر قابو پانا نہایت دشوار ہے۔ کسی شخص کی زبان سے اگر ایک بار "نہیں" نکل جائے تو اس کی شخصیت کا تمام تر وقار تقاضا کرتا ہے کہ وہ اپنی بات پر اڑا رہے۔ بعد میں وہ خواہ یہی محسوس کرے کہ اس نے "نہیں" کہہ کر بڑی بھول کی۔ لیکن آپ کے روبرو اسے اپنا بے بہا وقار خطرے میں نظر آتا ہے۔ ایک دفعہ جو بات منہ سے نکل گئی وہ اس پر لازماً قائم رہنے کی کوشش کرے گا۔ اس لئے یہ نہایت ضروری ہے کہ ہم جس شخص سے بات کریں۔ اس سے شروع ہی میں نفی کے بجائے اثبات میں جواب لینے کی کوشش کریں۔

کامیاب مقرر شروع ہی میں بہت سے جوابات اثبات میں لینے کی کوشش کرتا ہے۔ اس طرح وہ اپنے سامعین کو نفسیاتی اعتبار سے اپنی بات قبول کرنے کے لئے تیار کر لیتا ہے۔ اس کی مثال فٹ بال کی سی ہے۔ ہم اسے ٹھوکر مار کر جس طرف بھیجیں' ادھر سے اسے دائیں یا بائیں موڑ دینے کے لئے تھوڑا سا زور لگانا پڑے گا۔ لیکن اسے الٹی سمت لوٹانے کے لئے

Marfat.com
Marfat.com

بہت زیادہ طاقت خرچ کرنا پڑے گی۔

"اس ضمن میں انسان کے نفسیاتی تاثرات بالکل واضح ہیں۔ جب کوئی شخص دل سے "نہ" کہتا ہے تو اس دو حرفی لفظ سے اس کی مراد بہت کچھ ہوتی ہے۔ اس کا عضو عضو' اس کی غدودوں' رگوں کے اعصاب پر ایک تردیدی کیفیت طاری ہو جاتی ہے۔ عام طور پر منفی جواب کے ساتھ ہلکا سا جسمانی کھچاؤ بھی دیکھا جا سکتا ہے۔ کبھی کبھی تو یہ جسمانی کیفیت بہت اجاگر ہوتی ہے۔ انسان کا تمام اعصابی نظام تسلیم و رضا کے خلاف بیدار ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر کوئی شخص "ہاں" کہہ دے تو اس قسم کا کوئی کھچاؤ پیدا نہیں ہوتا۔ اس وقت انسان کا تمام جسمانی نظام تسلیم و رضا کا آئینہ دار ہوتا ہے۔ اس لئے شروع شروع میں ہی اگر ہم دوسرے شخص کی زبان سے جتنی زیادہ مرتبہ "ہاں" نکلوائیں گے۔ اتنی ہی زیادہ آسانی سے ہم اسے اپنی تجویز مان لینے پر مائل کر لیں گے۔

"یہ طریقہ' یہ ہاں میں جواب لینے کا طریقہ ایک سادہ سی بات ہے۔ لیکن اسے کتنا نظر انداز کیا جاتا ہے۔ بعض اوقات ایسا معلوم ہوتا ہے کہ لوگ دوسروں کو شروع ہی میں خفا کر کے محض اپنے احساس برتری کو ہوا دیتے ہیں۔ آزاد خیال سیاست دان اپنے قدامت پرست ساتھیوں کے ساتھ کانفرنس کرتا ہے۔ لیکن انہیں جھٹ پٹ ناراض کر لیتا ہے۔ آخر اس کا فائدہ؟ اگر وہ ایسی حرکت صرف اپنا جی خوش کرنے کے لئے کرتا ہے تو وہ قابل معافی ہے۔ لیکن اگر وہ کچھ حاصل کرنا بھی چاہتا ہے تو یہی کہا جا سکتا ہے کہ وہ نفسیاتی اعتبار سے بیوقوف ہے۔"

"شروع میں کسی طالب علم' گاہک' بچے' خاوند یا بیوی کے منہ سے "نہیں" کا لفظ نکل جائے تو اس کے منفی رجحان کو مثبت میں بدلنے کے لئے "فرشتوں کی عقل" اور صبر و سکون درکار ہوں گے۔"

گرینوچ سیونگ بنک' نیویارک اپنے ایک بہت ہی بڑے اور مفید گاہک سے ہاتھ دھو بیٹھتا۔ اگر مسٹر جیمس ایبرسن "ہاں ہاں" کی ترکیب سے کام نہ لیتے۔

مسٹر ایبرسن نے بتایا۔ "یہ گاہک ہمارے بنک میں اپنا حساب کھولنے آیا۔ میں نے اپنا داخلہ فارم' اسے خانہ پری کے لئے دیا۔ اس نے بعض سوالوں کا برضا و رغبت جواب دے دیا۔ لیکن باقی ماندہ سوالوں کا جواب دینے سے وہ گریز کرنے لگا۔

اگر میں نے انسانی تعلقات کا سبق نہ سیکھا ہوتا تو میں نے اس شخص سے صاف کہہ دیا

Marfat.com
Marfat.com

ہوتا کہ آپ پوری طرح خانہ پری نہیں کریں گے تو آپ ہمارے بنک میں اپنا حساب جاری نہ کر سکیں گے۔ میں سخت شرمندہ ہوں کہ میں یہ حرکت ماضی میں کرتا رہا ہوں لیکن اب مجھے اس کا بہت افسوس ہے۔ میں دوسرے شخص کو اس طرح کا الٹی میٹم دے کر قدرتی طور پر بہت فخر محسوس کرتا تھا۔ میں اسے بتاتا کہ بنک کا مالک کون ہے۔ وہ یا میں اور یہ کہ بنک کے قوانین کی خلاف ورزی کسی صورت بھی برداشت نہیں کی جا سکتی۔ لیکن اس قسم کے رجحان سے اپنے بنک کے اس نئے مربی کے احساس برتری کو سخت ٹھیس پہنچتی۔ کیونکہ جو شخص کسی بنک کی سرپرستی کرنے کی نیت سے بنک میں داخل ہوا اور اسے خوش آمدید نہ کہا جائے تو لازمی ہے کہ اسے بہت برا محسوس ہو گا۔ اس روز میں نے ذرا سمجھ سے کام لینے کا ارادہ کیا۔ میں نے اس کے ساتھ بنک کی ضرورت کی بجائے اس کی اپنی ضرورت پر بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ علاوہ ازیں میں عزم کر چکا تھا کہ ابتدا ہی میں اس کے منہ سے "ہاں ہاں" کہلواؤں گا۔ اس لئے میں نے ان سے اتفاق کیا۔ میں نے کہا ان خانوں کو پر کرنا بالکل غیر ضروری ہے۔ جنہیں وہ پر نہیں کرنا چاہتا تھا۔

میں نے کہا۔ "لیکن اگر خدانخواستہ آپ وفات پا جائیں اور اس وقت اس بنک میں آپ کا روپیہ ہو۔ میرا خیال ہے آپ اسے یقیناً اپنے کسی قانونی وارث کے نام منتقل کرنا چاہیں گے؟"

اس نے جواب دیا۔ "ہاں یقیناً۔"

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ "کیا آپ کے خیال میں یہ بہتر نہ ہو گا کہ آپ اپنے وارث کا نام ہمیں بتا چھوڑیں تاکہ آپ کی وفات کے بعد آپ کی وصیت کی تعمیل ہم فوری طور پر بلا کسی شک و شبہ کے کر سکیں؟"

اس نے پھر "ہاں" کہا۔

"جب اس شخص کو معلوم ہو گیا کہ ہم یہ بات اپنے فائدے کے لئے نہیں بلکہ اس کی بہتری کے لئے دریافت کر رہے ہیں تو اس کا رویہ بالکل بدل گیا۔ وہ نرم پڑ گیا۔ بنک چھوڑنے سے پہلے اس شخص نے نہ صرف یہ کہ مجھے پوری پوری اطلاعات بہم پہنچا دیں بلکہ اس نے ہماری تجویز پر بنک کے ساتھ ایک ٹرسٹ اکاؤنٹ جاری کیا اور اپنی والدہ کو اس کا سربراہ بنا دیا اور اپنی والدہ کے بارے میں بھی تمام سوالوں کے جوابات بلا چون و چرا دیئے۔

"میں نے محسوس کیا کہ ابتدا ہی میں اس کی زبان سے "ہاں" کہلوا کر میں نے اسے زیر

Marfat.com
Marfat.com

بحث واقعہ ہی بھلا دیا اور جو کچھ میں چاہتا تھا۔ اس طریقے سے اس نے خوشی خوشی کر دیا۔"

ویسٹنگ ہاؤس کے سیلزمین جوزف ایلی سن نے مجھے بتایا۔ "میرے علاقے میں ایک صاحب تھے۔ ہماری کمپنی انہیں اپنا گاہک بنانے کی بے حد خواہش مند تھی۔ میرے پیشرو متواتر دس سال تک جوتیاں چٹخاتے رہے لیکن ان کے ساتھ معاملہ نہ کر پائے۔ جب یہ کام مجھے سونپا گیا تو تین سال تک میرا بھی یہی حشر ہوا۔ آخر تیرہ سال کی ملاقاتوں اور تجارتی گفت و شنید کے بعد ہماری کمپنی نے اس کے ہاتھ چند انجن فروخت کیے اگر یہ انجن تسلی بخش نکلیں تو مجھے کئی سو اور انجنوں کا آرڈر ملنے کی زبردست توقع تھی۔

"تسلی بخش! مجھے معلوم تھا کہ انجن بہت اچھے ہیں۔ اس لئے جب میں تین ہفتے بعد ان صاحب سے ملنے گیا تو میرے حوصلے بہت بڑھے ہوئے تھے۔"

"لیکن میری یہ خوشی بہت عارضی ثابت ہوئی۔ کیونکہ ان کے چیف انجینئر نے اس ہولناک اعلان سے میرا استقبال کیا۔" ایلی سن! ہم مزید انجن آپ سے نہیں خرید سکتے۔"

"کیوں۔" میں نے حیرانی سے پوچھا۔ "آخر کیوں؟"

اس نے جواب دیا۔ "اس لئے کہ آپ کے انجن بہت زیادہ گرم ہو جاتے ہیں۔ انہیں چھونے سے تو ہاتھ جل جاتا ہے۔"

"مجھے معلوم تھا کہ دلیل بازی سے کچھ حاصل نہ ہو گا۔ میں اس قسم کی حرکتیں کافی عرصے سے کرتا آیا تھا۔ اس لئے میں نے اس سے "ہاں ہاں" میں جواب لینے کا طریقہ اختیار کیا۔

میں نے کہا۔ "مسٹر اسمتھ! دیکھئے۔ مجھے آپ سے سو فی صدی اتفاق ہے۔ اگر انجن بہت زیادہ گرم ہو جاتے ہیں تو آپ کو ایسے انجن نہیں خریدنے چاہئیں جو مقررہ کردہ معیار سے زیادہ گرم ہوں۔ ٹھیک ہے نا!"

اس نے مجھ سے اتفاق کیا۔ میں نے پہلی "ہاں" حاصل کر لی۔

میں نے بات جاری رکھی۔ "موٹر کمپنیوں کی جماعت کے مقرر کردہ قوانین میں لکھا ہے کہ جو انجن اچھی ساخت کا ہے وہ کمرے کے درجہ حرارت سے 72 درجے فارن ہیٹ زیادہ حرارت برداشت کر سکتا ہے۔ کیا یہ درست ہے؟"

"ہاں یہ درست ہے۔" اس نے مجھ سے اتفاق کرتے ہوئے کہا۔ "لیکن آپ کے انجن زیادہ گرم ہیں۔"

Marfat.com
Marfat.com

"میں نے اس کے ساتھ حجت نہ کی۔ صرف یہ دریافت کیا کہ آپ کے کارخانے کے کمرے کا درجہ حرارت کیا ہے؟"

"تقریباً 75 ڈگری فارن ہیٹ۔"

"ٹھیک ہے۔" میں نے جواب دیا۔ "اگر کمرے کا درجہ حرارت 75 ہے تو اس میں 72 درجے اور جمع کر لیجئے تو 147 درجے فارن ہیٹ بنے۔ اب یہ بتائیے کہ اگر آپ 147 درجے فارن ہیٹ پر کھولتے ہوئے پانی میں اپنا ہاتھ ڈبوئیں گے تو کیا وہ جلے گا نہیں۔"

اس بار بھی اسے "ہاں" کہتے بن پڑی۔

میں نے تجویز پیش کی۔ "تو کیا یہ بہتر نہ ہو گا کہ آپ اپنا ہاتھ انجنوں سے دور ہی رکھیں۔"

اس نے تسلیم کر لیا۔ "آپ درست فرماتے ہیں۔" اس کے بعد ہم تھوڑی دیر ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہے۔ پھر انہوں نے اپنے سیکرٹری کو بلایا اور ہمیں اگلے مہینے کے لئے تقریباً ایک لاکھ چالیس ہزار روپے کا آرڈر دیا۔"

"میں نے کئی سال تک لاکھوں روپے کی تجارت سے محروم رہ کر یہ بات سیکھی کہ حجت اور تکرار سے کچھ حاصل نہیں۔ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے چیزوں کو دیکھنا اور اس کے منہ سے "ہاں ہاں" کہلوانا بہت زیادہ نفع بخش اور بے حد دلچسپ بات ہے۔"

حکیم سقراط شہر ایتھنز کے "بھنورے" تھے۔ وہ نہایت جید بزرگ واقع ہوئے تھے۔ حالانکہ وہ ننگے پاؤں پھرا کرتے تھے۔ ان کی عمر چالیس سال کی ہو گئی تھی۔ ان کا سر گنجا ہو گیا تھا اور انہوں نے ایک انیس سالہ دوشیزہ سے شادی کی تھی۔ انہوں نے اپنی تھوڑی سی زندگی میں وہ کارہائے نمایاں انجام دیئے کہ انسانی تاریخ میں بہت کم لوگوں نے انجام دیئے ہوں گے۔ انہوں نے انسانی خیالات کی رو کو یکسر بدل کر رکھ دیا۔ آج ان کی وفات کو تیئس سو سال ہوئے ہیں۔ لیکن ان کا نام آج تک بڑی عزت کے ساتھ لیا جاتا ہے اور وہ دنیا کے ان دو چار داناؤں میں سے ہیں۔ جنہوں نے اس بے چین و بے قرار دنیا کو روشنی اور امید کا پیغام دیا۔

ان کا طریق کار کیا تھا؟ کیا وہ لوگوں سے یہ کہا کرتے تھے۔ "تم غلطی پر ہو؟" توبہ کیجیے۔ حکیم سقراط سے یہ ناممکن تھا۔ وہ نہایت بردبار تھے۔ ان کا طریق کار "طریق سقراط" کے نام سے مشہور ہے۔ اس کی بنیاد اپنے حریف سے "ہاں ہاں" میں جواب لینے پر تھی۔ وہ

Marfat.com
Marfat.com

ایسے سوالات کرتے تھے۔ جن پر ان کے مخالفین بھی رضا مندی کا اظہار کرتے۔ وہ اپنے سوالوں کے جوابات برابر اثبات میں لئے جاتے۔ حتیٰ کہ وہ کافی مقدار میں "ہاں ہاں" میں جوابات حاصل کر لیتے وہ مسلسل ایسے سوال کئے جاتے کہ ان کے حریف غیر شعوری طور پر سقراط کی اس رائے سے متفق ہو جاتا۔ جس سے وہ چند منٹ پیشتر سختی سے انکار کر رہا تھا۔

آئندہ ہم کسی شخص کو یہ بتانا چاہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو ہمیں ننگے پاؤں پھرنے والے سقراط کو نہیں بھولنا چاہئے۔ اپنے حریف کے ساتھ نرمی سے بات کرنا چاہئے اور ایسے سوالات کرنے چاہئیں۔ جن کا جواب وہ "ہاں" میں دے سکے۔

- ایک چینی کہاوت ہے۔ جس میں اہل مشرق کی قدیم ذہانت جھلکتی ہے۔ کہاوت یہ ہے:

"آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے۔"

تہذیب یافتہ چینیوں نے انسانی فطرت کا پانچ ہزار سال تک مطالعہ کیا ہے اور اپنے اندر بے پناہ ذہانت پیدا کی ہے۔ ان کی یہ کہاوت کتنی انمول ہے:

"آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے۔"

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔ تو پانچواں اصول یہ ہے:

"دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں "ہاں" کہلوایئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

شکایات سے نبٹنے کا بے ضرر نسخہ

اکثر لوگ دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش میں خود حد سے زیادہ باتیں کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ سیلزمین بالخصوص اس مہنگی غلطی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے دل کا غبار نکالنے دینا چاہئے وہ اپنے مسائل اور کام کے متعلق آپ سے زیادہ واقفیت رکھتا ہے اس لئے آپ اس سے سوال کیجئے اور اس کی باتیں سنئے۔

اگر آپ کو اس کی کسی بات سے اتفاق نہ ہو تو آپ مداخلت کرنا چاہیں گے۔ لیکن ایسا ہرگز نہ کریں۔ یہ خطرناک ہے۔ جب تک وہ اپنے امنڈتے ہوئے خیالات کو اگل نہیں لیتا۔ آپ کی بات پر ہرگز کان نہ دھرے گا۔ اس لئے صبر و تحمل اور فراخ دلی سے اس کی باتیں سنئے۔ اس کی باتوں میں گہری دلچسپی کا اظہار کیجئے۔ اسے اپنے خیالات پوری طرح بیان کرنے پر اکسایئے۔

کیا یہ حکمت عملی تجارت میں کام دیتی ہے؟ آیئے دیکھیں۔ ایک ایسے شخص کی کہانی سنئے جسے مجبوراً" اس حکمت عملی پر عمل کرنا پڑا۔

چند سال کا ذکر ہے کہ امریکہ کے ایک بہت بڑے موٹر ساز کارخانے کے مالک اپنی موٹروں میں استعمال ہونے والے آرائشی کپڑے کے بارے میں لوگوں سے خط و کتابت کر رہے تھے۔ تین بڑے بڑے صنعت کاروں نے انہیں نمونے کے کپڑے پیش کر رکھے تھے۔ موٹر کمپنی کے مالک ان سب کا معائنہ کر چکے تھے اور تینوں کپڑے کے صنعت کاروں کو اطلاع بھیج دی گئی تھی کہ وہ فلاں دن اپنے نمائندے بھیجیں۔ تاکہ ٹھیکہ حاصل کرنے کے لئے انہیں آخری کوشش کا موقع دیا جائے۔

ایک صنعت کار کے نمائندے مسٹر جی۔ بی۔ آر مقررہ دن وہاں پہنچے۔ اتفاق سے ان کے گلے میں سخت تکلیف تھی۔ انہوں نے میری جماعت کے سامنے اپنی کہانی بیان کرتے ہوئے کہا۔ "جب موٹر کمپنی کے منتظمین کی کانفرنس کے سامنے پیش ہونے کی میری باری آئی تو میری تکلیف اتنی بڑھ گئی کہ میرے گلے سے ایک لفظ بھی نہ نکل سکتا تھا۔ میں زور لگا کر بھی بات نہ کر سکتا تھا۔ مجھے کمرے کے اندر بلایا گیا۔ میں بورڈ کے سامنے حاضر ہوا۔ میں

Marfat.com
Marfat.com

نے بولنے کی بے حد کوشش کی لیکن ایک آدھ ہلکی سی چیخ کے علاوہ ایک لفظ بھی میرے گلے سے نہ نکل سکا۔

وہ سب کے سب ایک میز کے گرد بیٹھے ہوئے تھے۔ میں نے ایک کاغذ کے ٹکڑے پر لکھ دیا۔ "حضرات! میرا گلا بالکل بیٹھ گیا ہے۔ میں بول نہیں سکتا۔"

کمپنی کے صدر نے کہا۔ "آپ کی طرف سے میں بات کروں گا۔" اور انہوں نے ایسا ہی کیا۔ انہوں نے بورڈ کے باقی ممبروں کو ہماری فرم کے بھجوائے ہوئے نمونے دکھائے اور ان کی خوبیاں بیان کیں۔ میرے مال کے متعلق بڑی دلچسپ بحث چھڑ گئی اور صاحب صدر چونکہ میرے نمائندے تھے۔ اس لئے انہوں نے میری زبردست حمایت کی۔ اس بحث میں میری شرکت صرف مسکراہٹ' سر کی جنبش اور چند اشاروں تک محدود رہی۔"

"اس عجیب و غریب کانفرنس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ٹھیکہ ہمیں مل گیا۔ ٹھیکہ پچاس ہزار گز سے زائد نفیس کپڑے کا تھا۔ جس کی قیمت تقریباً چونسٹھ لاکھ روپے تھی۔ مجھے میری زندگی میں اتنی بڑی رقم کا ٹھیکہ کبھی نہ ملا تھا۔"

"میرا خیال ہے کہ اگر میرا گلا نہ بیٹھ جاتا تو میں یہ ٹھیکہ کبھی حاصل نہ کر پاتا۔ کیونکہ میں اس سلسلے میں بالکل غلط طریقے پر سوچ رہا تھا۔ اگر میں بول سکتا تو اپنی وکالت بڑے دھڑلے سے کرتا۔ اپنے کپڑے کی خوبیاں بڑھ چڑھ کر بیان کرتا۔ لیکن میرا گلا بیٹھ گیا اور گاہک نے مجبوراً" میرے والے نمونوں کی خوبیاں خود تلاش کیں۔ جب یہ خوبیاں انہیں خود بخود نظر آ گئیں تو میری وکالت کی ضرورت ہی نہ رہی۔

فلے ڈلفیا کی بجلی کی کمپنی کے منیجر مسٹر جوزف ایس' ویب نے اپنے طور پر یہ حقیقت دریافت کی۔ وہ پنسلوانیا کے علاقے میں معائنے کرتے پھر رہے تھے کہ انہوں نے ایک زمیندار کے نہایت خوبصورت اور عالیشان مکان کے پاس سے گزرتے ہوئے اس علاقے میں اپنے نمائندے سے سوال کیا۔ "یہ لوگ بجلی کیوں نہیں استعمال کرتے؟"

ان کے نمائندے نے مایوسی کے ساتھ جواب دیا۔ "یہ بہت کند ذہن لوگ ہیں۔ آپ ان کے مغز میں کوئی بات نہیں ٹھونس سکتے۔ علاوہ ازیں وہ کمپنی سے ناراض بھی ہیں۔ میں کوشش کر کے دیکھ چکا ہوں۔ کچھ حاصل حصول نہیں۔"

مسٹر ویب نے سوچا۔ "ہو سکتا ہے۔ ان سے بات کرنا بے فائدہ ہو۔ لیکن میں بہرحال کوشش ضرور کروں گا۔" انہوں نے مکان کے دروازے پر دستک دی۔ دروازہ تھوڑا سا کھلا اور ایک بوڑھی عورت نے باہر جھانکا۔

Marfat.com
Marfat.com

مسٹر ویب نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا۔ "جونہی اس عورت نے میرے ساتھ کمپنی کے نمائندے کو دیکھا۔ اس نے دروازہ بند کر لیا۔ میں نے دوبارہ دستک دی۔ اس نے پھر دروازہ کھولا اور اب کی بار اس نے ہماری کمپنی اور ہمارے متعلق اپنے نیک خیالات کا اظہار کرنا شروع کر دیا۔ میں نے کہا۔ "معزز خاتون! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو تکلیف دی۔ لیکن میں آپ کے پاس بجلی فروخت کرنے نہیں آیا ہوں۔ میں چند انڈے خریدنا چاہتا ہوں۔"

اب اس نے دروازہ پہلے کی بہ نسبت زیادہ کھول دیا اور ہماری طرف شک آمیز نظروں سے دیکھنے لگی۔

مین نے کہا۔ "میں نے آپ کی اعلیٰ نسل کی مرغیاں دیکھیں تو میں نے سوچا کہ آپ سے ایک آدھ درجن تازہ انڈے خریدوں۔"

اب دروازہ اور بھی زیادہ کھل گیا۔ اس عورت نے تجسس بھری نظروں سے پوچھا۔ "آپ کو کس طرح معلوم ہوا کہ میری مرغیاں اعلیٰ نسل کی ہیں؟"

میں نے جواب دیا۔ "میں بھی مرغیاں پالتا ہوں اور میں دعوے سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اس سے اچھی نسل کی مرغیاں نہیں دیکھیں۔"

عورت کو اب بھی ہم پر کچھ شک تھا۔ اس نے کہا۔ "پھر آپ اپنی مرغیوں کے انڈے کیوں نہیں استعمال کرتے۔"

میں نے جواب دیا۔ "میری مرغیاں لیگ ہارن نسل کی ہیں۔ وہ سفید انڈے دیتی ہیں۔ آپ لوگ تو کھانا بنانے کے ماہر ہیں۔ آپ کو تو معلوم ہے کہ کیک تیار کرنے میں سفید انڈوں کے مقابلے میں بھورے انڈے اچھے رہتے ہیں۔ میری بیوی بہترین قسم کے کیک بنانے کی بڑی مشتاق ہے۔"

اب وہ خاتون کمرے سے نکل کر برآمدے میں ہمارے سامنے آ چکی تھیں اور ان کا مزاج پہلے سے بہت بہتر تھا۔ میں اس اثنا میں ادھر ادھر نظریں دوڑاتا رہا تھا اور میں نے دیکھ لیا تھا کہ ان کے فارم میں ایک خوبصورت ڈیری بھی ہے۔"

"میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ "معزز خاتون! مجھے یقین ہے کہ جتنا روپیہ آپ کے شوہر اپنی ڈیری سے کماتے ہوں گے۔ آپ اس سے زیادہ اپنے مرغی خانے سے کما لیتی ہوں گی۔"

تیر عین نشانے پر بیٹھا۔ وہ خوش ہو گئیں۔ انہوں نے اپنی مرغیوں کی کمائی کا خوب

Marfat.com
Marfat.com

خوب ذکر کیا اور کہا۔ "میں یہی بات اپنے خاوند سے بار بار کہتی ہوں۔ لیکن وہ ایسے ڈھیٹ ہیں کہ میری بات کو تسلیم ہی نہیں کرتے۔"

وہ ہمیں اپنا مرغی خانہ دکھانے لے گئیں۔ مرغی خانے کے معائنے کے دوران میں' میں نے کئی عجیب و غریب چیزیں دیکھیں جو اس خاتون نے بنائی تھیں۔ میں جی بھر کر ان کی تعریف کرتا گیا اور دل کھول کر ان کی محنت کی داد دیتا رہا۔ میں نے ان کی مرغیوں کے لئے چند غذاؤں کی سفارش کی اور انڈوں سے بچے نکالنے کے لئے مناسب درجہ حرارت کی ضرورت کا ذکر کیا۔ میں نے کئی باتوں کے متعلق ان کا مشورہ بھی طلب کیا اور ہم بہت جلد ایک دوسرے کو اپنے تجربات سنانے میں مگن ہو گئے۔"

"باتوں باتوں میں ان کی زبان سے نکلا۔ "میرے چند پڑوسیوں نے اپنے مرغی خانوں میں بجلی کے بلب لگائے ہیں۔ ان کا دعویٰ ہے کہ اس سے انہیں بہت فائدہ پہنچتا ہے۔ خاتون نے میرا مخلصانہ مشورہ طلب کیا کہ اگر اپنے پڑوسیوں کی طرح وہ بھی اپنے مرغی خانے میں بجلی لگا لیں تو کیا یہ ان کے لئے سود مند رہے گا۔"

دو ہفتے بعد اس خاتون کی ڈامی نک نسل کی مرغیاں بجلی کی دودھیا روشنی میں کٹ کٹ کرتی پھر رہی تھیں اور رات بھی ان کے لئے دن بن گیا تھا۔ اس عورت نے بجلی ہم سے خریدی تھی اور اس کی مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگی تھیں۔ ہم دونوں مطمئن تھے۔ میرے طرز عمل سے دونوں کو فائدہ پہنچا تھا۔ میں اس ولندیزی عورت کے ہاتھ بجلی ہرگز فروخت نہ کر سکتا۔ اگر میں پہلے خود اس کی زبان سے بجلی کی ضرورت کے متعلق چند الفاظ نہ نکلوا لیتا۔"

آپ لوگوں کے ہاتھ کچھ فروخت نہیں کر سکتے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ انہیں چیزیں خریدنے پر ابھاریں۔

حال ہی میں نیویارک ہیرلڈ ٹریبیون کے اقتصادیات نمبر میں ایک بہت بڑا اشتہار شائع ہوا۔ اس میں نہایت مناسب قابلیت اور تجربے کے آدمی کی ضرورت کا اظہار کیا گیا تھا۔ ایک صاحب مسٹر چارلس ٹی کو بیلس نے اشتہار کے جواب میں ایک عرضی دی۔ چند دنوں کے بعد انہیں خط کے ذریعے ملاقات کے لئے بلایا گیا۔ ملاقات کے لئے جانے سے پہلے انہوں نے کئی گھنٹے وال اسٹریٹ میں یہ معلوم کرنے میں صرف کئے کہ جس آدمی نے اسے ملازمت کے لئے بلایا تھا۔ وہ کس قسم کی شخصیت اور مزاج کا مالک ہے۔ چنانچہ ان معلومات کی بنا پر انہوں نے انٹرویو کے دوران میں کہا۔ "مجھے آپ کی تنظیم کے ساتھ وابستہ ہو کر نہایت فخر

Marfat.com
Marfat.com

اور خوشی ہو گی۔ کیونکہ آپ کی تنظیم ایک تاریخی ادارہ ہے۔ اس کی کوئی نظیر نہیں۔ میں جانتا ہوں کہ آج سے اٹھائیس برس پہلے آپ نے صرف ایک کمرے اور ایک اسٹینوگرافر سے کام شروع کیا تھا۔ لیکن آج آپ نے اتنی عظیم الشان ترقی کر لی ہے۔"

تقریباً ہر کامیاب آدمی اپنی ابتدائی جدوجہد کی باتیں کرنے کا شوقین ہوتا ہے اس کمپنی کے مالک کو بھی اس کا شوق تھا۔ وہ کافی دیر تک یہ بتاتے رہے کہ کس طرح انہوں نے تقریباً ڈیڑھ ہزار روپے اور ایک جدید نظریئے کے ساتھ کام شروع کیا۔ انہوں نے بتایا کہ کس طرح انہوں نے مایوسی اور لوگوں کی مذمت کا مقابلہ کیا۔ کس طرح انہوں نے تہوار اور چھٹی کے دنوں میں بھی کام کیا۔ کس طرح انہوں نے رفتہ رفتہ تمام دقتوں پر قابو پالیا اور اب وہ اس درجے پر پہنچ گئے ہیں کہ وال اسٹریٹ کے بڑے بڑے اصحاب ان کے قیمتی مشورے اور رہنمائی سے مستفیض ہونے کو آتے ہیں۔ وہ اپنی شاندار ترقی پر نازاں تھے۔ ان کا یہ ناز بجا بھی تھا۔ اپنی گزشتہ جدوجہد کے حالات بتاتے وقت وہ بہت مسرور نظر آتے تھے۔ آخر میں انہوں نے مسٹر کو یلس سے پوچھا کہ آپ کا تجربہ اور قابلیت کیا ہے اور پھر انہوں نے اپنے ایک نائب کو بلایا اور کہا۔ "میرا خیال ہے کہ مجھے ایسے ہی آدمی کی ضرورت تھی۔"

مسٹر کو یلس نے اتنی زحمت گوارا کی تھی کہ وہ اس شخص کی کامیابیوں سے واقف ہو جائیں۔ جس کے پاس وہ نوکری کرنے جا رہے تھے۔ انہوں نے دوسرے آدمی اور اس کے مسائل میں دلچسپی لی۔ انہوں نے اپنے مخاطب کو زیادہ وقت بولنے دیا۔ چنانچہ وہ اپنے مقصد میں خاطر خواہ کامیاب ہو گئے۔"

یہ حقیقت ہے کہ ہمارے دوست بھی زیادہ تر ہم سے اپنی کار گزاریوں کا تذکرہ کرنا پسند کرتے ہیں اور ہمارے کارناموں کو بہت کم دلچسپی سے سنتے ہیں۔

فرانسیسی فلسفی لاروشے فوسال کا قول ہے۔ "اگر آپ کو دشمن چاہئیں تو اپنے دوستوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کیجئے۔ اگر آپ دوست چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو سبقت لے جانے دیجئے۔"

یہ بات کیوں سچی ہے؟ جب ہمارے دوست ہم پر سبقت لے جاتے ہیں تو اس سے ان میں احساس برتری پیدا ہوتا ہے اور جب ہم ان پر سبقت لے جاتے ہیں تو ان میں احساس کمتری پیدا ہوتا ہے۔ ان میں ہمارے خلاف حسد پیدا ہو جاتا ہے۔

اہل جرمنی کی ایک کہاوت ہے۔ "سچی خوشی وہ کمینی خوشی ہوتی ہے جو ہمیں ان

Marfat.com
Marfat.com

لوگوں کو مصیبت میں دیکھ کر حاصل ہوتی ہے۔ جن سے ہم حسد کرتے ہیں۔"

دوسرے لفظوں میں "سچی خوشی وہ ہوتی ہے جو ہم دوسروں کو مصیبت میں دیکھ کر محسوس کرتے ہیں۔"

شاید آپ کے بعض دوست آپ کی کامیابیوں کی بجائے آپ کی ناکامیوں پر زیادہ خوش ہوتے ہیں۔

لہذا ہمیں اپنے کارناموں کا بہت کم تذکرہ کرنا چاہئے۔ ہمیں اعتدال پسندی سے کام لینا چاہئے۔ اس میں زیادہ فائدہ ہے۔ مسٹر اروِن کاب اس طریقے پر پوری طرح کاربند تھے۔ ایک مرتبہ وہ عدالت میں گواہی دینے گئے تو ایک وکیل نے ان سے کہا:

"میرے خیال میں آپ وہی مسٹر کاب ہیں جو امریکہ کے بہت بڑے ادیب ہیں۔ کیا یہ بات ٹھیک ہے؟"

مسٹر کاب نے جواب دیا۔ "شاید میں اتنا لائق نہیں جتنا کہ میں خوش قسمت ہوں۔"

ہمیں اعتدال پسند اور منکسرالمزاج ہونا چاہئے۔ کیونکہ ہم اور آپ کوئی مستقل چیز نہیں۔ ہم سب چل بسیں گے اور ایک سو سال بعد دنیا ہمارا نام تک بھول جائے گی۔ زندگی بہت مختصر ہے۔ پھر دوسروں کے سامنے اپنی بڑ مارنے میں وقت کیوں ضائع کریں۔ دوسرے لوگوں کو بات کرنے پر کیوں نہ ابھاریں۔ اس بات پر ذرا دھیان دیجئے۔ آپ کے پاس بڑ مارنے کو آخر ہے ہی کیا۔ کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو پاگل بننے سے کیا چیز بچائے ہوئے ہے؟ وہ بہت ہی معمولی شے ہے۔ آپ کے ایک غدود میں خشخاش برابر آیوڈین! اگر کوئی ڈاکٹر آپ کے گردن والے غدود کو چیرے اور ان میں جو ذرا سی آیوڈین ہے نکال لے تو آپ فوراً پاگل ہو جائیں۔ آپ اور پاگل خانے کے درمیان ذرا سی آیوڈین حائل ہے۔ جو ہر بازار کے دوا فروش سے دو پیسے میں خریدی جا سکتی ہے۔ وہ آیوڈین جس کی قیمت تانبے کا ایک ادنیٰ سکہ ہے۔ یہ کوئی اتنی بڑی چیز تو نہیں۔ جس کے لئے آپ ساری عمر بدمزگی، ناکامی اور بے آرامی مول لیتے پھریں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔ تو چھٹا اصول یہ ہے:

دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

تعاون حاصل کرنے کا طریقہ

کیا آپ اس خیال کے مقابلے میں' جو کوئی دوسرا شخص چاندی کے تھال میں رکھ کر پیش کرے۔ آپ اپنے دریافت کردہ خیال پر زیادہ ایمان نہیں رکھتے؟ اگر ایسا ہے۔ تو کیا اپنے خیالات کی کڑوی نیم کو دوسروں کے گلوں میں زبردستی ٹھونسنا برا نہیں؟ کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ صرف تجویزیں پیش کریں تاکہ دوسرے شخص کو خود بخود نتیجہ نکالنے کا موقع مل سکے۔

مثال کے طور پر میری جماعت کے ایک طالب علم مسٹر ایڈولف سلٹز کو ایک دفعہ اچانک یہ ضرورت پیش آئی کہ وہ موٹروں کے سیلزمینوں میں جو بالکل غیر منظم اور بے حوصلہ ہو رہے تھے۔ ایک نئی روح پھونکیں۔ انہوں نے تمام سیلزمینوں کا ایک جلسہ طلب کیا اور ان سے پوچھا "آپ حضرات مجھ سے کیا توقع رکھتے ہیں۔" لوگ اپنی اپنی تجویزیں بتاتے گئے اور وہ بلیک بورڈ پر انہیں لکھتے گئے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ "آپ کو جو توقعات مجھ سے ہیں۔ میں انہیں پورا کروں گا۔ اب آپ یہ بتایئے کہ میں آپ سے کیا توقع رکھوں!" انہوں نے فوراً" جواب دیا "وفاداری' ایمانداری' اجتہاد' حوصلہ' اشتراک عمل' روزانہ آٹھ گھنٹے کی سخت محنت" ____ ایک نے تو چودہ گھنٹے کام کرنے کی پیش کش کی۔ یہ اجلاس ایک نئے حوصلے اور نئی امنگ کے ساتھ برخاست ہوا۔ مسٹر سلٹز نے مجھے بتایا کہ اب بکری میں اضافہ کی مقدار پہلے سے بہت زیادہ اور قابل فخر ہے۔

انہوں نے مجھ سے کہا۔ "سیلزمینوں نے میرے ساتھ ایک طرح کا اخلاقی سودا کیا تھا۔ جب تک میں اپنے وعدے پر قائم رہا۔ وہ بھی اپنے وعدے پر جمے رہے۔ انہیں بلا کر ان کی خواہشات اور توقعات دریافت کرنا ایک ایسا تیر تھا جو ٹھیک نشانے پر بیٹھا۔

کوئی آدمی یہ سننا گوارا نہیں کرتا۔ "تم یہ خریدو' یہ کرو۔ یہ نہ کرو۔" ہم سب یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں کہ جو کچھ بھی ہم خرید رہے ہیں۔ وہ اپنی مرضی سے خرید رہے ہیں اور ہم اپنے ہی نظریات پر عمل پیرا ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ ہم سے یہ

Marfat.com
Marfat.com

پوچھیں کہ ہماری خواہشات، تمنائیں اور خیالات کیا ہیں۔

مثال کے طور پر یوجین و-سن کا قصہ لیجئے۔ انہوں نے ہزاروں لاکھوں روپوں کے منافع سے ہاتھ دھونے کے بعد اس حقیقت کو پایا تھا مسٹر و-سن ایک ایسے اسٹوڈیو میں اپنے ڈیزائن فروخت کرتے ہیں جو نئے اسٹائل رائج کرنے والوں اور پارچات بنانے والوں کے لئے نئے نمونے مہیا کرتا ہے۔ مسٹر و-سن کا کہنا ہے کہ متواتر تین سال تک وہ نیویارک کے ایک بہت بڑے ماہر فیشن کے یہاں ہفتے میں ایک بار جاتے تھے۔ انہوں نے مجھ سے ملنے سے کبھی انکار نہیں کیا۔ لیکن انہوں نے مجھ سے کبھی کوئی خاکہ نہیں خریدا۔ وہ ہمیشہ میرے خاکوں کو غور سے دیکھتے اور کہتے۔ "مسٹر و-سن! ہم آج بھی ہم خیال نہیں ہو پائے۔"

ڈیڑھ سو بار ناکامی کا منہ دیکھ چکنے کے بعد مسٹر و-سن کو خیال آیا۔ "ہو نہ ہو میرا ذہن زنگ آلود ہو چکا ہے۔" انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ ہفتے میں ایک آدھ دن انسانی کردار کو متاثر کرنے، نئے خیالات اور نئی روح کو بیدار کرنے کے اصولوں کا مطالعہ کیا کریں گے۔

ان کے دل میں نیا طریق کار اختیار کرنے کی امنگ پیدا ہوئی۔ انہوں نے چھ سات ادھورے خاکے اٹھائے اور اس مشہور ماہر فیشن کے دفتر میں چلے گئے۔ انہوں نے کہا۔ "میں آپ سے مشورہ لینے آیا ہوں امید ہے۔ آپ میری مدد فرمائیں گے اور مجھے ممنون فرمائیں گے۔" یہ چند نامکمل خاکے ہیں۔ کیا آپ مجھے یہ بتانے کی زحمت گوارا فرمائیں گے۔ کہ میں ان کو کس طرح پایہ تکمیل تک پہنچاؤں کہ یہ آپ کے کسی کام آ سکیں؟"

ماہر فیشن لمحہ بھر چپ چاپ ان خاکوں کو دیکھنے کے بعد بولے۔ "مسٹر و-سن، ان خاکوں کو کچھ روز کے لئے یہیں چھوڑ جایئے، پھر کسی دن آ کر مجھ سے ملئے۔"

مسٹر و-سن تین دن کے بعد وہاں گئے۔ ان صاحب کی تجاویز حاصل کیں۔ اپنے اسٹوڈیو میں خاکے واپس لے آئے اور انہیں اپنے خریدار کے حسب منشا مکمل کر دیا۔ نتیجہ؟ وہ سب خاکے خرید لئے گئے۔

یہ آج سے نو ماہ پہلے کی بات ہے۔ اس وقت سے لے کر آج تک وہ خریدار ایسے بیسیوں خاکے خرید چکے ہیں جو انہیں کی تجویزوں کے مطابق تیار کیے گئے ہیں۔ ان سے معاملے میں مسٹر و-سن کو ساڑھے چھ ہزار روپے کی خالص آمدنی ہوئی ہے۔ مسٹر و-سن نے کہا۔ "اب مجھے اپنی ناکامی کی وجہ سمجھ میں آ گئی ہے۔ میں اس خریدار پر یہ زور دیتا رہا۔ "آپ کو یہ خریدنا چاہیے ------ وہ خریدنا چاہیے۔" اب میں اس کے بالکل برعکس عمل

Marfat.com
Marfat.com

کرتا ہوں۔ میں اپنے گاہکوں کی تجویزیں حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہوں اور وہ یہ محسوس کرتے ہیں کہ خود وہ نئے ڈیزائن تخلیق کر رہے ہیں اور حقیقت بھی یہی ہے۔ میں اب انہیں ڈیزائن خریدنے پر مجبور نہیں کرتا بلکہ وہ خود خریدتے ہیں۔"

جب تھیوڈور روز ویلٹ نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے ایک غیر معمولی کارنامہ سرانجام دیا۔ انہوں نے سیاست کے اجارہ داروں کو بھی ناراض نہ ہونے دیا اور ایسی اصلاحات بھی رائج کر گئے۔ جنہیں یہ لوگ پسند نہ کرتے تھے۔

یہ کام انہوں نے اس طرح سرانجام دیا۔

جب کبھی کسی اہم عہدے پر تقرری کرنا ہوتی۔ تو اسمبلی کے ممبروں کی سفارشات طلب کرتے ہیں۔ وہ فرماتے ہیں۔ "پہلے پہل وہ کسی ایسے ناکارہ پارٹی ممبر کا نام تجویز کرتے جس کی "پرورش" کی ضرورت ہوتی۔ میں انہیں بتاتا کہ ایسے شخص کو ایسے اہم منصب پر مقرر کرنا اچھی سیاست نہیں۔ عوام اس تقرر کو پسند نہیں کریں گے۔"

"اس کے بعد وہ ایک ایسے پارٹی ممبر کا نام تجویز کر دیتے۔ جو پارٹی کے کسی نہ کسی عہدے پر عرصے سے فائز چلا آتا تھا۔ وہ عموماً ایسا شخص ہوتا جو اگر اس نئے عہدے کے لئے موزوں نہ ہوتا تو برا بھی نہ ہوتا۔ میں انہیں بتاتا کہ ایسا آدمی عوام کے توقعات پر پورا نہیں اتر سکے گا۔ میں ان سے عرض کرتا کہ آپ کسی اور موزوں اور قابل شخص کا نام تجویز کریں۔ تیسری مرتبہ وہ ایک ایسے شخص کا نام لیتے جو بالکل موزوں تو نہ ہوتا۔ لیکن اس منصب کے لئے غیر موزوں بھی نہ ہوتا۔"

"میں ان کا شکریہ ادا کرتا اور درخواست کرتا کہ ایک بار اور کوشش کریں اور ان کی چوتھی تجویز قابل قبول ہوتی۔ اب کے وہ ایسے آدمی کا نام لیتے جسے خود میں نے انتخاب کیا ہوتا۔ میں ان کے اس تعاون کا شکریہ ادا کرتا اور اس آدمی کا تقرر کر دیتا۔ اس مناسب تقرر کی شہرت اور نیک نامی انہیں کی طرف منسوب کر دیتا۔ میں ان سے کہتا کہ میں نے یہ کام انہیں خوش کرنے کے لئے کیا ہے اور اب ان کا فرض ہے کہ میری خوشنودی کا خیال رکھیں۔"

"اور وہ واقعی میری خوشنودی کا خیال رکھتے۔ وہ میری انقلابی اصلاحات کی حمایت کرتے۔ سول سروس بل اور خفتق یافتہ شہروں کا ٹیکس بل بھی میں نے اسی طرح پاس کرائے۔"

Marfat.com
Marfat.com

یاد رکھیے۔ روز و یلٹ دوسرے لوگوں کا مشورہ حاصل کرنے کے لیے کتنی کوشش کرتے تھے اور ان کے مشوروں کا کتنا احترام کرتے تھے۔ جب وہ کوئی نئی تقرری کرتے تو سیاسی لیڈروں کو یہ احساس دلا دیتے تھے کہ یہ انتخاب روز و یلٹ کا نہیں بلکہ ان کا اپنا ہے۔

لانگ آئی لینڈ کے ایک کار فروش نے یہی طریقہ ایک پرانی کار مسٹر اسکاٹس مین کے ہاتھ فروخت کرنے میں اختیار کیا۔ وہ مسٹر اسکاٹس مین کو متعدد کاریں دکھا چکے تھے لیکن ہر بار کوئی نہ کوئی نقص نکال دیا جاتا۔ کوئی چھوٹی ہوتی۔ کوئی بڑی۔ کسی کی گدیوں پر کا کپڑا بوسیدہ ہوتا تو کسی کی قیمت بہت زیادہ ہوتی۔ قیمت تو تقریباً ہر کار کی زیادہ ہوتی۔ اس موقع پر اس تاجر نے جو میری جماعت کے ایک رکن تھے۔ ہم سے امداد کی درخواست کی۔

ہم نے انہیں مشورہ دیا کہ وہ بیچنے کے بجائے انہیں خود خریدنے دیں۔ کسی کو بتانے کے بجائے کہ "تم یہ کرو۔ یہ نہ کرو۔" بہتر ہے کہ وہ خود آپ کو بتائے کہ وہ کیا کرنا چاہتا ہے۔ اسے یہ احساس دلائیں کہ وہ اپنی مرضی پر چل رہا ہے۔

یہ بات انہیں اچھی لگی۔ اس لئے انہوں نے چند دن بعد یہی طریقہ اختیار کیا۔ ایک گاہک اپنی پرانی کار کے بدلے نئی کار خریدنا چاہتے تھے تاجر کو معلوم تھا کہ یہ کار مسٹر اسکاٹس مین کو پسند آ سکتی ہے۔ اس لئے انہوں نے فون اٹھایا اور مسٹر اسکاٹس مین سے درخواست کی کہ وہ تشریف لائیں اور اپنا قیمتی مشورہ دے کر ممنون فرمائیں۔

جب اسکاٹس مین صاحب تشریف لائے تو تاجر نے ان سے کہا "آپ بڑے سمجھ دار خریدار ہیں۔ آپ کو کاروں کی قدر و قیمت معلوم ہے ذرا اس کار کو دیکھیں اور بتائیں کہ یہ کار خریدنا کہاں تک منافع بخش ہو گا؟"

اسکاٹس مین صاحب کے چہرے پر تبسم رقص کرنے لگا اور کیوں نہ ہوتا۔ آخر ان کی قابلیت کا اعتراف کیا جا رہا تھا اور ان کا مشورہ طلب کیا جا رہا تھا۔ انہوں نے چند میل تک کار چلا کر آزمائش کی اور واپس آ کے کہا۔ "اگر آپ اس کار کو بارہ سو میں خرید لیں تو آپ منافع میں رہیں گے۔"

تاجر نے کہا۔ "اگر میں اس قیمت پر کار خرید لوں تو کیا آپ اسے خریدنا پسند کریں گے؟" بارہ سو؟ جی ہاں۔ یہ اس کی اپنی رائے تھی' اس کا اپنا جائزہ تھا۔ چنانچہ یہ سودا جھٹ پٹ طے پا گیا۔

یہی طریقہ ایکس رے کے سامان بنانے والے ایک صنعت کار نے استعمال کیا اور اپنا

Marfat.com
Marfat.com

سامان ایک بہت بڑے ہسپتال میں فروخت کرنے میں کامیاب ہو گئے۔ اس ہسپتال میں توسیع ہو رہی تھی اور اسے امریکہ بھر میں ایکس رے کا لاثانی ہسپتال بنایا جا رہا تھا۔ ایکس رے کے شعبہ کے انچارج مسٹر ایل تھے۔ سیلزمین ہر وقت ان کے پیچھے پڑے رہتے تھے اور ہر ایک اپنے سامان کی تعریفوں کے پل باندھ رہا ہوتا تھا۔

لیکن ان میں ایک صنعت کار زیادہ ہوشیار تھے۔ وہ دوسروں کے مقابلے میں انسانی فطرت سے زیادہ واقف تھے اور انہیں ان کے استعمال کا گر پوری طرح معلوم تھا۔ انہوں نے کچھ اس قسم کا خط لکھا۔

حال ہی میں ہمارے کارخانے میں ایکس رے کا سامان تیار کرنے کی نئی مشینری نصب ہوئی ہے۔ ان مشینوں کی پہلی قسط ابھی ابھی ہمارے دفتر میں پہنچی ہے۔ ہمارے خیال میں یہ مشینیں ابھی بالکل صحیح نہیں ہیں۔ چنانچہ ہم ان میں ترمیم کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ وقت نکال کر ہمارے دفتر میں تشریف لا سکیں اور ان میں مناسب ترمیم و اصلاح کے متعلق اپنی قیمتی رائے سے مستفید فرما سکیں تو ہم بے حد ممنون ہوں گے۔ ہم چاہتے ہیں کہ یہ مشینیں آپ کے پیشے کی زیادہ سے زیادہ خدمت بجا لا سکیں۔ مجھے احساس ہے کہ آپ بے حد مصروف انسان ہیں۔ اس لئے آپ جو بھی وقت مقرر فرمائیں گے اس وقت میں آپ کے لئے کار بھیج دوں۔۔۔۔۔"

ڈاکٹر ایل نے میری جماعت کو اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا۔ "مجھے یہ خط ملا تو میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ لیکن مجھے حیرانی کے ساتھ خوشی بھی ہوئی۔ اس سے پہلے ایکس رے کے صنعت کار نے میری رائے نہ پوچھی تھی۔ مجھے اپنی اہمیت کا کافی احساس ہوا۔ اس ہفتے مجھے رات کو بھی فرصت نہ تھی۔ لیکن میں نے ان مشینوں کا معائنہ کرنے کی غرض سے ایک دعوت منسوخ کر دی۔ میں نے ان مشینوں کا جتنا زیادہ معائنہ کیا اتنا ہی وہ مجھے زیادہ پسند آئیں۔"

"کسی شخص نے وہ مشینیں ہمارے ہاتھ بیچنے کی کوشش نہیں کی تھی۔ مجھے یوں لگا کہ ان مشینوں کو میں اپنی مرضی سے خرید رہا ہوں۔ مجھے ان میں بہت زیادہ خوبیاں نظر آئیں اور میں نے انہی مشینوں کو اپنے ہسپتال میں نصب کروایا۔"

جن دنوں ووڈرو ولسن امریکہ کے صدر تھے۔ کرنل ہاؤس' قومی اور بین الاقوامی معاملات میں بہت زیادہ اثر و رسوخ رکھتے تھے۔ صدر ولسن اپنی کابینہ کے ممبروں کے مقابلے

Marfat.com
Marfat.com

میں کرنل ہاؤس کے ساتھ زیادہ صلاح مشورہ کیا کرتے تھے۔

کرنل ہاؤس صدر صاحب کو کس طرح متاثر کیے ہوئے تھے۔ خوش قسمتی سے ہاؤس صاحب نے خود اس طریقے کا ذکر آرتھر سمتھ صاحب سے کیا تھا اور سمتھ صاحب نے اخبار "سیٹرڈے ایوننگ پوسٹ" میں شائع شدہ اپنے ایک مقالے میں اس کا ذکر کر رکھا ہے۔

کرنل ہاؤس نے کہا۔ "صدر صاحب سے میری شناسائی ہوئی۔ تو مجھے معلوم ہوا کہ انہیں ہم خیال بنانا ہو تو اپنا خیال رفتہ رفتہ ان کے ذہن میں بٹھانا چاہئے۔ اس خیال کو اس طرح پیش کیا جائے کہ انہیں دلچسپ معلوم ہو اور وہ خود بخود اسی کے متعلق سوچنے لگیں۔ اتفاق سے یہ طریقہ پہلی ہی بار کامیاب رہا۔ میں ان کے پاس جا جا کر انہیں ایک خاص پالیسی اختیار کرنے کے لئے ابھارتا رہا تھا۔ لیکن وہ اس پالیسی کو پسند نہ کرتے تھے۔ لیکن اس وقت میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ جب وہ ایک دعوت کے موقع پر میرے ہی خیالات کو اپنا بنا کر پیش کر رہے تھے۔"

کیا ہاؤس صاحب کا طریق کار یہ ہو گا کہ وہ صدر صاحب سے یوں مخاطب ہوئے ہوں گے۔ "یہ خیال آپ کا اپنا نہیں۔ یہ تو میرا ہے؟" ہرگز نہیں۔ ہاؤس صاحب ایسی غلطی ہرگز نہیں کر سکتے تھے۔ وہ بہت زیادہ سمجھ دار تھے۔ شاباشی کے بھوکے نہیں تھے۔ انہیں نتائج سے غرض تھی۔ اس لئے انہوں نے صدر ولسن کو محسوس کرنے دیا کہ یہ خیال ان کا اپنا ہے۔ بلکہ انہوں نے اس سے بھی بڑھ کر یہ کیا کہ ولسن صاحب کے اس خیال کی سرعام تعریف کی۔

یاد رکھیے۔ ہم جن لوگوں سے کل ملنے والے ہیں۔ وہ صدر ولسن جیسے ہی انسان ہیں۔ اس لئے ہمیں کرنل صاحب کا ہی طریقہ اختیار کرنا چاہئے۔

چند سال ہوئے۔ ایک صاحب نے یہی اصول مجھ پر آزمایا اور میری ہمدردیاں حاصل کر لیں۔ ان دنوں میرا سیر و تفریح اور مچھلی کے شکار کا پروگرام تھا۔ میں نے سیاحوں کی رہنمائی کرنے والے دفتر کو مطلوبہ اطلاعات کے لئے خط لکھا۔ انہوں نے فوراً میرا نام اور پتہ شائع کر دیا اور تھوڑے ہی دنوں بعد میرے پاس سیر و سیاحت کرانے والے لوگوں اور تنظیموں کے بیسیوں خطوط، کتابچے اور شائع شدہ سندیں وغیرہ پہنچنے لگیں۔ میں حیران و پریشان رہ گیا۔ میرے لئے انتخاب کرنا مشکل ہو گیا۔ اس وقت ایک کیمپ کے مالک نے بڑی چالاکی

Marfat.com
Marfat.com

سے کام لیا۔ انہوں نے میرے پاس نیویارک کے بہت سے اصحاب کے نام اور ٹیلیفون نمبر بھیج دیئے اور مجھ سے کہا کہ وہ ان کی خدمت کر چکے ہیں۔ "آپ چاہیں تو ان کو فون کر لیں کہ انہوں نے مجھے کیا کچھ معاوضہ دیا۔ اس کے بعد آپ جو مناسب سمجھیں مجھے ادا کر دیں۔"

"حد یہ ہوئی کہ ان میں سے ایک صاحب میرے واقف نکلے۔ میں نے انہیں فون کیا' ان سے ہر قسم کی اطلاعات حاصل کر کے تسلی کر لی میں نے کیمپ کے مالک کے نام تار دے دیا کہ میں فلاں تاریخ کو پہنچ رہا ہوں۔"

دوسرے لوگ بیچنے کی کوشش کر رہے تھے اس شخص نے مجھے یہ موقع دیا کہ میں خود خریدوں۔ وہ کامیاب رہا۔ چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو ساتواں اصول یہ ہے۔

اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آج سے پچیس سو سال پہلے چین کے ایک رشی لاؤسی نے چند مفید باتیں کہی تھیں۔ اس کتاب کے قارئین آج بھی ان سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں وہ زریں اقوال یہ ہیں:

دریا اور سمندر' سینکڑوں پہاڑی ندی نالوں سے اس لئے خراج وصول کرتے ہیں کہ وہ ان سے نچلی سطح پر بہتے ہیں۔ اپنی اس انکساری کے سبب وہ تمام پہاڑی ندی نالوں پر حکومت کرتے ہیں۔

اسی طرح درویش لوگ جو عام انسانوں سے برتری حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وہ لوگوں کے پیچھے چلتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ درویشوں کا مقام خواہ عام لوگوں سے بہت بلند ہو۔ لوگ ان کا بوجھ نہیں محسوس کرتے اور اس وجہ سے وہ ان سے حسد بھی نہیں کرتے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

ایک معجزہ نما اصول

یاد رکھئے کہ آپ کا مخاطب سراسر غلطی پر ہو سکتا ہے۔ لیکن وہ اپنے آپ کو ایسا ہرگز نہیں سمجھتا۔ اس کی مذمت نہ کیجئے۔ مذمت تو ہر بیوقوف کر سکتا ہے۔ اسے سمجھنے کی کوشش کیجئے۔ صرف سمجھ دار، متحمل مزاج اور اعلیٰ صفات کے افراد ہی دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہر انسان کی سوچ اور فعل کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اس راز نہاں کو ڈھونڈ نکالئے۔ آپ پر اس کے اعمال بلکہ اس کی ساری شخصیت واضح ہو جائے گی۔

آپ ایمانداری کے ساتھ یہ کوشش کیجئے کہ اپنے آپ کو اپنے مخاطب کی جگہ رکھ کر سوچیں۔

اگر آپ اپنے دل سے یہ سوال کریں گے۔ "اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میرے احساسات اور ردعمل کیا ہوتے؟" تو آپ کا کام بہت آسان ہو جائے گا اور آپ فضول کوفت سے بھی بچ جائیں گے۔ کیونکہ "اگر ہمیں وجہ پسند ہو تو ہم نتیجے کو بھی پسند کریں گے۔" اس کے علاوہ انسانی تعلقات کے بارے میں ہمارے علم میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔

مسٹر کینتھ ایم گوڈ اپنی کتاب "لوگوں کو سونے میں کیسے بدلا جائے" میں رقم طراز ہیں۔ "ایک منٹ کے لئے توقف کیجئے۔ ذرا ٹھہر کر غور کیجئے کہ آپ اپنے معاملات میں کتنی گہری دلچسپی رکھتے ہیں اور اس کے مقابلے میں دوسروں کے معاملات کو کس طرح سرسری نظر سے دیکھتے ہیں۔ اس بات کو اچھی طرح ذہن نشین کر لیجئے کہ دنیا کا ہر شخص آپ ہی کی طرح سوچتا ہے۔ اگر آپ یہ جان جائیں گے تو آپ لنکن اور روز ویلٹ کی طرح دنیا کے ہر کام کی بنیاد کو پا جائیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ یہ جان لیں گے کہ لوگوں سے کامیاب طرز سلوک کی بنیاد دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش پر ہے۔"

میں نے کئی سال سے اپنی فرصت کا زیادہ تر وقت اپنے گھر کے ایک قریبی پارک میں سیر کرنے اور گھوڑے کی سواری میں گذارا ہے۔ میں قدیم پروہتوں کی طرح ایک صنوبر کے

Marfat.com
Marfat.com

درخت کی پوجا کرتا تھا۔ اس لئے جب آئے سال میں بے شمار چھوٹے درختوں اور جھاڑیوں کو آگ میں بھسم ہوتے دیکھتا تو بہت ملول ہو جاتا تھا۔ یہ آگ سگریٹ کے جلتے ہوئے ٹکڑوں کو جنگل میں لا پرواہی سے پھینک دینے سے نہیں لگتی تھی بلکہ یہ آگ عام طور پر وہ نوجوان لگاتے تھے جو پارک میں سیرو تفریح کے لئے جاتے تھے اور درختوں کے نیچے اپنے ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے۔ بعض اوقات آگ اس قدر بھڑکتی کہ اس کے شعلوں کو بجھانے کے لئے آگ بجھانے والے دستے کو بلانا پڑتا تھا۔

پارک کے کنارے ایک تختی آویزاں تھی۔ اس پر لکھا تھا کہ آگ لگانے والے جرمانے اور قید کی سزا کے مستوجب ہوں گے۔ یہ تختی ایک الگ تھلگ گوشے میں تھی۔ نوجوان اسے دیکھ نہیں سکتے تھے۔ ایک گھوڑ سوار سپاہی پارک کی نگرانی کے لئے مقرر تھا لیکن وہ اپنے فرائض کو ایمانداری کے ساتھ نہیں نبھا رہا تھا۔ آگ تقریباً ہر موسم میں لگتی رہتی تھی۔ ایک دفعہ میں نے جب آگ بھڑکتی ہوئی دیکھی تو بھاگا بھاگا ایک سپاہی کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ وہ آگ بجھانے والے انجن کا فوراً" بندوبست کرے اس نے جواب دیا۔ "یہ میرا کام نہیں۔ کیونکہ پارک میرے حلقے میں نہیں ہے" مجھے بہت مایوسی ہوئی اور غصہ بھی آیا۔ اس واقعے کے بعد جب کبھی میں اس پارک میں گھوڑے کی سواری کا لطف اٹھانے جاتا تو اس قومی جائداد کے تحفظ کے فرائض اپنے ذمے لے لیتا۔ ابتدا میں مجھ سے غلطی یہ ہوئی کہ میں نے نوجوانوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی ذرا بھی کوشش نہیں کی۔ جب میں درختوں کے تلے آگ جلتی دیکھتا تو مجھے اتنا دکھ ہوتا اور صحیح قدم اٹھانے کی بے تابی میں ہمیشہ غلط قدم اٹھاتا۔ میں گھوڑے پر بیٹھا نوجوانوں کے قریب جاتا۔ ان سے کہتا کہ اس طرح آگ جلانے کے جرم میں انہیں قید کی سزا مل سکتی ہے اور پھر تحکمانہ لہجہ میں کہتا۔ "آگ بجھا دو۔" اگر وہ میری بات نہ مانتے تو میں انہیں گرفتار کرانے کی دھمکی دیتا۔ میں بغیر ان کی نیت جانے اپنے دل کی بھڑاس نکالتا رہتا۔

نتیجہ؟ یہی کہ نوجوان کہنا تو مان جاتے لیکن بڑے جبر اور نفرت کے ساتھ مجھے یقین ہے کہ میرے پہاڑی کے عقب میں چلے جانے کے بعد وہ دوبارہ آگ جلا لیتے ہوں گے اور انتقاماً" پارک کو جلا کر بھسم کرنے کے ارادے ضرور باندھتے ہوں گے۔

لیکن وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ میں نے انسانی فطرت کے متعلق اپنے علم میں اضافہ کیا' حکمت عملی سے کام لینا سیکھا اور دوسروں کے نقطہ نظر کے مطابق معاملات پر غور کرنے کا رجحان پیدا کیا۔ اس تبدیلی کے بعد میں جب بھی پارک میں آگ جلتی دیکھتا تو اپنے

Marfat.com
Marfat.com

گھوڑے کو ایڑ لگا کر سرپٹ ان کے قریب جا پہنچتا اور اس طرح بات کرتا۔

"خوب رنگ رلیاں منا رہے ہو جوانو۔ دوپہر کے لئے کیا پکا رہے ہو؟ میں تمہاری طرح نوجوان تھا تو اپنے ہاتھ سے کھانا پکا کر بہت خوش ہوتا تھا اور اب بھی کبھی کبھی میرا دل چاہتا ہے کہ باہر جا کر خود آگ جلاؤں اور اپنے ہاتھوں سے کھانا پکا کر کھاؤں۔ لیکن اس پارک میں آگ جلانا خطرے سے خالی نہیں۔ مجھے معلوم ہے کہ آپ لوگ کسی قسم کا نقصان کرنے کا ارادہ نہیں رکھتے۔ لیکن بعض دوسرے نوجوان آپ کی طرح احتیاط نہیں برتتے۔ وہ آتے ہیں اور یہاں پہلے بھی آگ کے نشانات دیکھتے ہیں تو خود بھی آگ روشن کر لیتے ہیں۔ لیکن گھر جانے سے پہلے اسے بجھانا بھول جاتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آگ خشک پتوں میں پھیل جاتی ہے اور درخت جل جاتے ہیں۔ اگر ہم نے ذرا احتیاط نہ برتی تو ایک دن یہاں ایک درخت بھی نظر نہ آئے گا۔ یہاں آگ جلانے کے جرم میں جیل بھیجا جا سکتا ہے۔ لیکن یہ نہ سمجھو کہ میں کوئی دھمکی دے رہا ہوں یا تمہارے رنگ میں بھنگ ڈالنا چاہتا ہوں۔ میں تو یہ چاہتا ہوں کہ آپ لوگ دل کھول کر خوشی منائیں۔ لیکن اگر آپ ابھی سے خشک پتوں کو اکٹھا کر کے آگ سے دور اٹھا پھینکیں تو اچھا ہو گا۔ اور مجھے توقع ہے کہ آپ گھر جانے سے پہلے آگ پر کافی مٹی ڈال جائیں گے۔ ایک بات اور —— آپ آئندہ یہاں سیر و تفریح کے لئے آئیں تو کیا اس پہاڑی کے اوپر ریت کے گڑھے میں آگ جلانا مناسب نہیں ہو گا؟ آگ وہاں زیادہ نقصان نہیں پہنچا سکتی۔ بہت بہت شکریہ بھئی۔ لو اب آپ عیش کریں!"

میرے اس بدلے ہوئے طرز کلام کا نہایت خوشگوار اثر پیدا ہوا۔ نوجوانوں نے مجھ سے تعاون کیا۔ انہوں نے کسی قسم کی نفرت اور بیزاری کا اظہار نہیں کیا۔ انہیں حکم ماننے پر مجبور نہیں کیا گیا تھا۔ انہیں ملامت نہیں کی گئی تھی۔ وہ بھی خوش رہے اور میں بھی۔ کیونکہ میں نے معاملے کو ان کے نقطہ نظر سے طے کرنے کی کوشش کی تھی۔

کل آپ کو بھی ایسے ہی حالات کا سامنا کرنا پڑے تو کسی کو آگ بجھانے کا حکم دینے یا فینائل کا ڈبہ خریدنے کی سفارش کرنے یا کسی سے ریڈ کراس کے لئے چندہ مانگنے سے پہلے ذرا ٹھہریئے۔ ایک لمحے کے لئے اپنی آنکھیں بند کیجئے اور تمام معاملے پر دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کی کوشش کیجئے۔ اپنے دل سے سوال کیجئے۔ "وہ اس کام کو کس طرح بخوشی کرنے کو تیار ہو جائے گا۔" اس میں وقت ضرور لگے گا لیکن دوستانہ تعلقات پیدا ہوں گے اور کسی قسم کی بدمزگی پیدا ہوئے بغیر آپ کے لئے بہتر نتائج برآمد ہوں گے۔

Marfat.com
Marfat.com

ہاورڈ یونیورسٹی کے استاد تجارت ڈین ڈانہم فرماتے ہیں۔ ''میں اس وقت کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور میں اس کے مشاغل اور دلچسپیوں سے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے، میں ایسا ضرور کروں گا۔''

ڈین ڈانہم صاحب کا یہ قول اتنا ضروری ہے کہ اس کی اہمیت پر زور دینے کی غرض سے اسے دہرانا چاہتا ہوں:

''میں اس وقت تک کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور اس کے مشاغل اور دلچسپیوں کے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے، میں ایسا ضرور کروں گا۔''

اگر آپ کو اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک چیز حاصل ہو جائے کہ آپ میں دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کا رجحان ترقی کرنے لگے اور آپ چیزوں کو اس کے اور اپنے زاویہ نگاہ سے دیکھنے لگیں تو یہ تبدیلی آپ کی کامیابی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

چنانچہ اگر آپ دوسروں کا دل دکھائے بغیر اور نفرت کا جذبہ بیدار کئے بغیر ان کے رجحان کو بدلنا چاہتے ہیں تو آٹھواں اصول یہ ہے:

بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

○

Marfat.com
Marfat.com

لوگ کیا چاہتے ہیں

کیا آپ ایک ایسے جادو اثر جملے سے آگاہ ہونا چاہتے ہیں۔ جو دلیل بازی کا خاتمہ کر دے۔ بدخواہی کو دور کر دے اور دوسروں کو ایسا خوش کر دے اور وہ آپ کی بات کو پوری توجہ سے سنیں۔

آپ کو ایسا جملہ چاہیے؟ تو لیجئے یہ رہا۔ اپنی گفتگو یوں شروع کیجئے:

"آپ جس طرح محسوس کرتے ہیں۔ آپ اس میں حق بجانب ہیں۔ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو یقیناً میں بھی آپ ہی کی طرح محسوس کرتا۔"

یہ فقرہ جھگڑالو سے جھگڑالو آدمی کو بھی رام کر دے گا اور آپ یہ بات یونہی جھوٹ موٹ نہیں کہیں گے۔ اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ جو بات دوسرے آدمی کو بری لگتی ہے۔ آپ اس کی جگہ ہوں۔ آپ پر بھی وہ بات سو فی صدی گراں گزرے گی۔ مثال کے طور پر ال کیپون کو لیجئے۔ اگر آپ کو بھی وہی جسم' وہی جثہ' وہی مزاج اور ذہن ورثے میں ملا ہوتا جو ال کیپون کو ملا تھا۔ آپ کو بھی اسی ماحول اور انہی تجربات سے گزرنا پڑتا۔ جن سے وہ گزرا تھا تو آپ بھی بالکل اسی طرح ہوتے اور اسی کی جگہ ہوتے کیونکہ انہی چیزوں نے اسے ایسا بنا دیا تھا۔

اگر آپ ایک پھنیر سانپ نہیں ہیں تو اس کی صرف یہی وجہ ہے کہ آپ کے والدین سانپ نہیں تھے۔ اگر آپ گائے کو بوسہ نہیں دیتے اور سانپوں کو مقدس نہیں جانتے تو اس کی بھی صرف یہی وجہ ہے کہ آپ دریائے برہم پتر کے کنارے کسی ہندو گھرانے میں بھی پیدا نہیں ہوئے۔

آپ جو کچھ ہیں۔ اس میں آپ کی ذاتی خوبیوں کا بہت کم دخل ہے اور یاد رکھئے' جو شخص آپ کے پاس جلا بھنا' شکوہ سرائی کرتا ہوا آتا ہے اور ذرا بھی عقل اور دلیل سے کام نہیں لیتا تو اس میں اس شخص کا اتنا زیادہ قصور نہیں۔ اس بچارے کی حالت پر ترس

Marfat.com
Marfat.com

کھایئے۔ اس سے ہمدردی کا اظہار کیجئے۔ اور اپنے آپ سے وہی بات کہئے جو جان 'بی' گف کسی شرابی کو گلی میں ٹھوکریں کھاتے پھرتے دیکھ کر کہا کرتے تھے۔ "خدا کی عنایت ہے ورنہ اس شخص میں اور مجھ میں کوئی فرق نہیں۔"

آپ کے ملنے والے لوگوں میں تین چوتھائی لوگ ہمدردی کے بھوکے ہیں ان سے ہمدردی کیجئے۔ وہ آپ پر اپنی جان چھڑکیں گے۔

میں نے ایک مرتبہ ریڈیو پر "ننھی عورتیں" کی مصنفہ لوئیسا مے الکاٹ کے متعلق ایک لیکچر نشر کیا۔ مجھے معلوم تھا کہ وہ میسا چوسٹ کے شہر کان کوڈ میں رہتی ہیں۔ اور وہیں انہوں نے اپنی لافانی کتابیں تصنیف کی ہیں۔ لیکن میری زبان سے لیکچر کے دوران میں سہواً یہ نکل گیا کہ میں ایک مرتبہ ان کے قدیم وطن کان کرڈ' نیو ہمپ شائر میں ان سے ملنے گیا۔ اگر میں نے نیو ہمپ شائر ایک آدھ مرتبہ کہا ہوتا تو شاید مجھے معذور تصور کیا جاتا۔ لیکن افسوس ہے کہ میں نے یہ غلطی دو بار کی۔ مجھ پر خطوں اور تاروں کی بوچھاڑ ہونے لگی۔ جن میں طرح طرح کی طنز کی گئی تھی۔ یہ تمام خطوط میرے بے قصور سر کے گرد بھڑوں کی طرح بھنبھنانے لگے۔ اکثر خطوط میں ناپسندیدگی کا اظہار کیا گیا اور چند ایک خطوط تو ہتک آمیز تھے۔ ایک صاحبہ نے جو کہ کان کرڈ میں پل کر جوان ہوئی تھیں۔ جی بھر کر مجھ پر غصہ نکالا۔ اگر میں نے مس الکاٹ کو نیوگنی کی آدم خور عورت کہہ دیا ہوتا تو شاید اس وقت بھی ان خاتون کا پارہ اتنا نہ چڑھا ہوتا۔ میں نے ان کا خط پڑھتے ہوئے اپنے دل میں کہا۔ "خدا کا شکر ہے کہ میرا بیاہ ان صاحبہ کے ساتھ نہیں ہو گیا۔" میرے جی میں آئی کہ میں انہیں خط لکھوں اور بتاؤں کہ میں نے تو محض جغرافیہ کی غلطی کی ہے۔ لیکن آپ تو اخلاق عام سے انحراف کی مرتکب ہوئی ہیں۔ آپ کی غلطی کہیں زیادہ خطرناک ہے۔ میں نے اپنا خط اسی جملے سے شروع کرنے کا ارادہ کیا۔ اس کے بعد میں نے آستین چڑھا کر ان کے سر ہو جانے کی ٹھان لی۔ لیکن میں نے ایسا نہ کیا۔ میں نے خود پر قابو پا لیا۔ میں نے محسوس کیا کہ ایسی حرکت تو کوئی بھی بیوقوف کر سکتا ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں۔

میں بیوقوف نہیں بننا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے اس خاتون کی مخاصمت کو دوستی میں بدل ڈالنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے سوچا کہ یہ کھیل بہت دلچسپ رہے گا۔ میں نے سوچا۔ "اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہی حرکت کرتا۔" اس لئے میں نے اس کے نقطہ نظر

Marfat.com
Marfat.com

سے ہمدردی ظاہر کرنے کی ٹھان لی۔ جونہی مجھے فلاڈلفیا جانے کا موقع ملا۔ میں نے انہیں فون کیا۔ ہمارے درمیان تقریباً اس قسم کی گفتگو ہوئی:

میں: مسز ایکس، آپ نے چند دن پہلے مجھے ایک خط لکھا تھا۔ میں اس کے لئے آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں۔

وہ: (نہایت مہذب، ملائم اور شریفانہ لہجے میں) مجھے کن صاحب سے بات کرنے کا شرف حاصل ہے۔

میں: میں آپ کے لئے اجنبی ہوں۔ میرا نام ڈیل کارنیگی ہے۔ چند ہفتے ہوئے۔ میں نے لوئیسا مے الکاٹ کی شخصیت پر ریڈیو پر ایک تقریر کی تھی اور آپ نے وہ تقریر سنی۔ مجھ سے ایک بہت بڑی اور ناقابل معافی غلطی یہ ہوئی کہ میں نے کہہ دیا کہ وہ ریاست ہمپ شائر میں رہتی تھیں۔ یہ بہت بڑی غلطی تھی۔ میں اس کے لئے معافی کا خواستگار ہوں۔ آپ نے مجھے لکھنے کے لئے اپنا قیمتی وقت صرف کیا۔ میں آپ کا تہ دل سے ممنون ہوں۔

وہ: مسٹر کارنیگی! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو ایسا سخت خط لکھا۔ میں اپنے آپ پر قابو نہ رکھ سکی۔ میں معافی چاہتی ہوں۔

میں: نہیں نہیں۔ آپ معافی کیوں مانگیں۔ معافی تو مجھے مانگنی چاہئے۔ جو غلطی میں نے کی ہے۔ وہ غلطی تو کسی اسکول کے لڑکے کو بھی نہیں جچتی۔ میں نے اتوار کے دن ریڈیو پر بھی سننے والوں سے اس غلطی کی معافی چاہی ہے۔ اب میں ذاتی طور پر آپ سے معافی طلب کرنے آیا ہوں۔

وہ: میں ریاست میساچوسٹ کے شہر کان کرڈ میں پیدا ہوئی۔ میرا خاندان دو سو سال سے میساچوسٹ کے معاملات میں گہری دلچسپی لیتا رہا ہے۔ مجھے اپنے وطن سے بہت محبت ہے۔ میں اپنی مادر وطن پر بہت فخر کرتی ہوں۔ بے شک مجھے آپ کی زبان سے یہ سن کر بڑا دکھ ہوا تھا مس الکاٹ نیو ہمپ شائر میں پیدا ہوئی تھیں۔ پھر بھی میں اپنے خط پر شرمسار ہوں۔

میں: میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کا دسواں حصہ بھی دکھ نہ ہوا ہو گا۔ جتنا مجھے ہوا تھا۔ میری غلطی سے میساچوسٹ کا تو کچھ نہیں بگڑا۔ بلکہ اس سے مجھے ہی نقصان پہنچا۔ ایسا اتفاق بہت کم ہوتا ہے۔ کہ آپ ایسے ایسے عالی نسب اور مہذب لوگ ان لوگوں

Marfat.com
Marfat.com

کو خط لکھنے کی زحمت گوارا کریں جو ریڈیو پر بولتے ہیں۔ مجھے توقع ہے کہ آپ آئندہ بھی میری غلطی پکڑیں گی۔ تو مجھے ضرور آگاہ کریں گی۔

وہ : آپ نے جس طرح میری تنقید برداشت کی ہے۔ مجھے آپ کا یہ سلیقہ بہت پسند آیا۔ آپ بہت شریف اور مہذب انسان ہوں گے۔ میں آپ کو بہتر طریقے سے جاننا چاہتی ہوں۔

ظاہر ہے کہ میں نے معذرت خواہی اور اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی کا اظہار کر کے اسے معافی مانگنے اور اپنے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے پر اکسایا۔ مجھے اپنے آپ پر قابو پا کر بڑی مسرت حاصل ہوئی اور ہتک کے عوض مہربانی کر کے میری روح کو بہت سکون حاصل ہوا۔ مجھے اس کی محبت حاصل کر کے جتنی خوشی حاصل ہوئی۔ اتنی شاید یہ کہہ کر حاصل نہ ہوتی۔ "تم میں شرم کا مادہ ہو تو کسی دریا میں چھلانگ لگا کر ڈوب مرو۔"

جو حضرات اسمبلی میں تشریف رکھتے ہیں۔ انہیں انسانی تعلقات کے پیچیدہ مسائل سے روزانہ واسطہ پڑتا ہے۔ صدر ٹافٹ بھی انہیں میں سے ایک تھے۔ انہوں نے اپنے تجربے سے سیکھا کہ تلخ جذبات کے تیزاب کو بے اثر کرنے میں ہمدردی کیا معجزہ دکھا سکتی ہے۔ وہ اپنی کتاب "اخلاقیات ملازمت" میں ایک نہایت ہی دلچسپ مثال کے ذریعے واضح کرتے ہیں کہ انہوں نے کس طرح ایک مایوس اور خواہش مند ماں کا غصہ فرو کیا۔

وہ لکھتے ہیں : واشنگٹن کی ایک خاتون کے خاوند سیاست میں ذرا سا اثر و رسوخ رکھتے تھے۔ ایک مرتبہ وہ چھ ہفتے تک میرے پاس بہ نفس نفیس ساتھ آ کر کوشش کرتی رہیں کہ ان کے فرزند کو ایک خاص منصب عطا کر دوں۔ انہوں نے پارلیمنٹ کے بے شمار ممبروں کی سفارشیں بہم پہنچائیں اور انہیں لے کر آتی رہیں کہ وہ زیادہ زور سے سفارش کریں۔ لیکن وہ منصب ایسا تھا۔ جس میں فنی قابلیت کی ضرورت تھی اور میں نے متعلقہ محکمے کے انچارج کی سفارش پر عمل کرتے ہوئے ایک اور امیدوار کو چن لیا تھا۔ اس پر انہوں نے مجھے خط لکھا کہ میں بہت بے فیض آدمی ہوں کہ میں نے ایک خاتون کی مسرت کی خاطر وہ ذرا سا کام نہیں کر کے دیا۔ جو میں اپنے ہاتھ کی ایک جنبش سے کر سکتا تھا۔ اس نے مزید شکوہ کیا کہ اس نے اپنی ریاست کے وفد کو بڑی جانفشانی کے ساتھ مجبور کیا تھا کہ وہ میرے انتظامی امور سے متعلق بل کی حمایت کریں۔ جس میں خاص کر دلچسپی رکھتا تھا اور کہ میں نے اس کے

Marfat.com
Marfat.com

احسان کا یہ بدلا دیا تھا۔

"آپ کو اس قسم کا خط موصول ہو تو آپ عموماً سب سے پہلے یہ سوچتے ہیں کہ آپ اس شخص کو کیسے جھاڑیں۔ جس نے اتنی گستاخی کی جرات کی ہے اور ہتک آمیز الفاظ استعمال کرنے سے بھی گریز نہیں کیا۔ اس کے بعد آپ جواب تیار کرتے ہیں۔ لیکن آپ سمجھ دار ہیں تو اس جواب کو دراز میں رکھ کر مقفل کر دیں گے۔ آپ اس جواب کو دو دن کے بعد نکال کر پڑھیں گے۔ اس قسم کے خطوں کے جواب میں دو دن دیر ہی کرنی چاہئے۔ اگر آپ اپنے جواب کو اتنے عرصے کے بعد نکال کر پڑھیں گے تو مجھے یقین ہے کہ آپ اسے ارسال نہیں کریں گے۔ میں نے یہی طریقہ اختیار کیا۔ میں مقررہ وقفے کے بعد کاغذ اور قلم لے کر بیٹھا اور اسے نہایت نرم الفاظ میں لکھا کہ مجھے ایسے حالات میں ایک ماں کی مایوسی کا احساس ہے لیکن مجبوری یہ تھی کہ یہ تقرر میری ذاتی پسند پر نہیں چھوڑا گیا تھا۔ مجھے ایک ایسے شخص کا انتخاب کرنا تھا جو فنی قابلیت رکھتا ہو۔ اس لئے مجھے متعلقہ محکمے کے انچارج کی سفارش قبول کرنا پڑی۔ میں نے توقع ظاہر کی کہ ان کے فرزند اپنی موجودہ پوزیشن ہی میں وہ نام پیدا کر لیں گے۔ جس کی انہیں تمنا ہے۔ اس خط سے وہ ٹھنڈی پڑ گئی۔ اور مجھے خط میں لکھا کہ اسے مجھے ایسا خط لکھنے پر افسوس ہے۔

اس کے کچھ عرصہ بعد مجھے ایک اور خط موصول ہوا۔ جو اس خاتون کے خاوند کی طرف سے لکھا گیا تھا۔ اگرچہ وہ اسی ہاتھ سے لکھا ہوا معلوم ہوتا تھا جس میں پہلے خطوط تھے۔ اس خط میں مجھے اطلاع دی گئی تھی کہ وہ خاتون مایوسی کے سبب اعصابی شکست کا شکار ہو گئی ہیں۔ اور اپنی علالت کے دوران میں سرطان معدہ کے خوفناک مرض میں مبتلا ہو گئی ہیں۔ میں اس سوچ میں پڑ گیا کہ کیا مجھے اس خاتون کی صحت کو بحال نہیں کرنا چاہئے اور پہلے آدمی کے تقرر کو منسوخ کر کے اس کے فرزند کا تقرر نہیں کر لینا چاہئے؟ مجھے ایک اور خط لکھنا پڑا۔ اب کے یہ خط میں نے اس کے شوہر کو لکھا اور میں نے کہا کہ میری دعا ہے کہ خدا کرے ڈاکٹر کی تشخیص غلط ہو۔ آپ کو اپنی بیوی کی علالت سے جو رنج پہنچا ہے۔ مجھے اس میں برابر کا شریک سمجھیں۔ لیکن افسوس ہے کہ میں اب جس شخص کا نام تجویز کر چکا ہوں اسے منسوخ کرنا ناممکن ہے۔ جس شخص کا تقرر ہوا تھا۔ اب اس کی ملازمت مستقل ہو گئی ہے۔ چند روز بعد ہم نے وائٹ ہاؤس میں ایک دعوت موسیقی دی۔ مجھے اور میری بیگم

Marfat.com
Marfat.com

صاحب کو جن دو اشخاص نے سب سے پہلے آ کر آداب عرض کیا۔ وہ یہی میاں بیوی تھے---- بیوی---- جی ہاں وہی خاتون جو دو روز پہلے سرطان معدہ کے خوفناک مرض میں مبتلا تھیں۔

ایس۔ ہورک شاید امریکہ کے اول درجے کے میوزک ڈائریکٹر ہیں وہ بیس سال سے عالمگیر شہرت کے مالک فن کاروں مثلاً چالیاپن' ایزا ڈورا ڈ نکن اور پالفونا کو ہدایات دے رہے ہیں۔ مسٹر ہورک نے مجھے بتایا کہ میں نے ان "زود رنج ستاروں" کے ساتھ کام کر کے پہلا سبق یہ سیکھا ہے کہ ان کے مضحکہ خیز میلانات کے ساتھ ہمدردی' اور وہ بھی زیادہ سے زیادہ ہمدردی کا اظہار کتنا ضروری ہے۔

وہ تین سال تک فیوڈر چالیاپن کے شائقین کے لئے موسیقی کی محفلوں کے منتظم رہے۔ وہ امریکہ کے سب سے بڑے شہر کے ایک بہت ہی کامیاب منیجر تھے۔ جنہوں نے لوگوں کو اپنے حسن انتظام سے مرعوب کیا۔ لیکن ان کے لئے چالیاپن ہمیشہ ایک مصیبت بنے رہے۔ وہ خود کہتے ہیں۔ "مسٹر چالیاپن میرے لئے ہر طرح سے ایک مصیبت تھے۔"

مثال کے طور پر جس شام مسٹر چالیاپن کو گانا سنانا ہوتا۔ اس روز وہ اکثر دوپہر کے وقت مسٹر ہورک کو فون کرتے اور کہتے۔ "مجھے بڑی تکلیف ہے۔ میرا گلا خراب ہے۔ میرے لئے آج رات گانا ممکن نہیں۔" کیا مسٹر ہورک اس کے ساتھ تکرار کرتے تھے؟ ہرگز نہیں۔ وہ جانتے تھے کہ کوئی منیجر فن کاروں کو اس طریق سے اپنے قابو میں نہیں رکھ سکتا۔ وہ ہمدردانہ جذبات سے لبریز چالیاپن کے ہوٹل میں جاتے اور نہایت افسوسناک لہجے میں کہتے۔ "بڑے افسوس کی بات ہے کہ آپ آج گا نہیں سکتے۔ میں آج کا پروگرام ابھی منسوخ کر دیتا ہوں۔ اس سے آپ کو صرف آٹھ ہزار روپے کا خسارہ ہوگا۔ لیکن آپ کی شہرت کے مقابلے میں یہ نقصان ہیچ ہے۔ اگر آپ کا گلا ٹھیک نہیں تو ہرگز نہ گائیں۔"

اس پر چالیاپن ایک لمبی آہ بھرتے ہوئے کہتے۔ "میرا خیال ہے۔ بہتر تو یہ ہوگا کہ آپ ایک بار پھر پانچ بجے یہاں تشریف لائے اور معلوم کیجئے کہ میری طبیعت کیسی ہے؟"

مسٹر ہورک پانچ بجے پھر اسی طرح ہمدردی سے لبریز چالیاپن کے ہوٹل میں بھاگم بھاگ پہنچتے اور کہتے کہ آج کا پروگرام منسوخ کر دینا ہی بہتر ہوگا۔ لیکن چالیاپن پھر وہی جواب دیتے۔ "کچھ دیر بعد پھر پتہ کر لیں۔ شاید میں اس وقت تک ٹھیک ہو جاؤں۔"

Marfat.com
Marfat.com

ساڑھے سات بجے مسٹر چالیاپن گانے کے لئے تیار ہو جاتے۔ لیکن شرط یہ لگاتے کہ ان کے اسٹیج پر جانے سے پہلے مسٹر ہورک اعلان کریں گے کہ چالیاپن کو ٹھنڈ لگ گئی ہے اور ان کی آواز قدرے اچھی نہیں ہے۔ مسٹر ہورک مصلحت کے پیش نظر جھوٹ موٹ وعدہ کر لیتے اور کہتے ایسا ہی کروں گا۔ کیونکہ انہیں معلوم تھا کہ چالیاپن کو صرف اسی طرح اسٹیج پر لایا جا سکتا ہے۔

ڈاکٹر آرتھر اپنی شاندار کتاب "تعلیمی نفسیات" میں لکھتے ہیں:

"بنی نوع انسان کی عالمگیر خواہش ہمدردی ہے۔ بچہ اپنے زخم کو بڑے شوق سے دکھاتا ہے۔ اور بعض اوقات خود کوئی زخم یا خراش لگا لیتا ہے تاکہ زیادہ سے زیادہ ہمدردی حاصل کر سکے۔ بالغ آدمی بھی اسی جذبے کے تحت اپنی خراشیں دکھاتے ہیں۔ اپنے ساتھ پیش آئے ہوئے حادثات کو بیان کرتے ہیں۔ اپنی بیماری کا حال سناتے ہیں اور خاص کر اپنے اپریشن کو بالتفصیل بیان کرتے ہیں۔ حقیقی یا قیاسی مصائب پر رحم و ہمدردی کی خواہش قریب قریب عالمگیر صداقت ہے۔"

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو نواں اصول یہ ہے:

"دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا چاہئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے

میں نے اپنا بچپن ریاست مسوری میں جیسی جیمس کے علاقے کے قریب گذارا ہے۔ میں نے جیمس کا فارم بھی دیکھا ہے۔ جہاں ان کا لڑکا ابھی تک قیام پذیر تھا۔ جیمس کی بیوی نے مجھے بتایا کہ کس طرح وہ ریل گاڑیوں اور بنکوں کو لوٹا کرتا تھا اور لوٹ کا مال کسانوں میں تقسیم کر دیا کرتا تھا۔ تاکہ وہ اپنی زمینوں کو ساہو کاروں سے چھڑا سکیں۔

جیمس اپنے آپ کو شاید اسی طرح ایک بلند مرتبہ انسان خیال کرتا تھا۔ جس طرح پچاس ساٹھ سال کے بعد دو ڈاکوؤں------ قرولی اور ال کیپون اپنے آپ کو غریبوں کے حامی اور نیکوکار سمجھا۔ حقیقت بھی یہی ہے کہ جس شخص سے بھی آپ ملتے ہیں۔ حتیٰ کہ وہ آدمی بھی جس کا عکس آپ اپنے آئینے میں دیکھتے ہیں۔ اپنے متعلق بہت نیک خیال رکھتا ہے اور اپنے آپ کو جان نثار، شریف اور صاحب عزت سمجھتا ہے۔

جے مورگن نے انسانی فطرت کی تحقیق سے یہ نتیجہ اخذ کیا۔ کہ ہر شخص کے کسی فعل کے دو اسباب ہوتے ہیں۔ ایک تو یہ کہ وہ کوئی کام اس لئے کرتا ہے کہ وہ اس کام کو اچھا سمجھتا تھا اور دوسرے یہ کہ وہ واقعی اچھا تھا۔ ہر شخص اپنے فعل کے اصلی سبب سے واقف ہے۔ آپ کو اس پر زور دینے کی ضرورت نہیں۔ لیکن ہم سب چونکہ طبعاً" نیک دل ہیں۔ اس لئے ہم نیک مقاصد کو پسند کرتے ہیں۔ اس لئے لوگوں کو بدلنا ہو تو ان کے جذبات حسنہ کو متاثر کریں۔

کیا تجارت میں اس کی پیروی نہیں ہو سکتی؟ آیئے ہم دیکھیں۔ میجر ہیملٹن جے فیرل کی مثال لیجئے۔ مسٹر فیرل کے ایک کرایہ دار غیر مطمئن تھے اور کرائے دار نے انہیں مکان خالی کرنے کی دھمکی دی۔ کرایہ نامے کی میعاد ختم ہونے میں ابھی چار مہینے باقی تھے۔ ایک ماہ کا کرایہ دو سو بیس روپے تھا اس کے باوجود انہوں نے انہیں نوٹس دے دیا کہ وہ ان کے مکان کو فوراً" خالی کر دینا چاہتے ہیں۔

مسٹر فیرل نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا۔ "ان لوگوں نے میرے مکان میں

Marfat.com
Marfat.com

ساری سردیاں گزاری تھیں اور یہی موسم ہوتا ہے۔ جس میں مکان کا کرایہ کافی بڑھ جاتا ہے اور مجھے معلوم تھا کہ اب چونکہ سردیاں ختم ہو رہی ہیں۔ اس لئے یہ مکان اتنے کرائے پر نہیں چڑھ سکتا تھا۔ مجھے سینکڑوں روپے کا خسارہ صرف نظر آ رہا تھا۔ میرا خون کھول رہا تھا۔"

"دستور کے مطابق مجھے اس کرائے دار کے پاس جا کر اسے کرایہ نامے کا دوبارہ مطالعہ کرنے کا مشورہ دینا چاہئے تھا۔ میں انہیں بتا سکتا تھا کہ اگر وہ مکان خالی کریں گے تو انہیں باقی مدت کا کرایہ ادا کرنا پڑے گا اور یہ کرایہ میں ان سے وصول بھی کر سکتا تھا۔

لیکن میں نے ہنگامہ آرائی کے بجائے حکمت عملی اختیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس لئے میں نے ان کے پاس جا کر کہا کہ مسٹر ڈو! میں نے آپ کی بات پر پوری پوری توجہ دی ہے اور مجھے اب بھی یقین نہیں آ رہا کہ آپ مکان خالی کر رہے ہیں۔ مجھے یہ کام کرتے ہوئے کئی برس ہو چکے ہیں اور اس دوران میں مجھے انسانی فطرت کو جاننے کا کافی موقع ملا ہے۔ میں نے آپ کو دیکھتے ہی اس لئے مکان دینے کی حامی بھر لی تھی کہ آپ مجھے اپنے وعدے پر قائم رہنے والے شخص دکھائی دیئے اور حقیقت بھی یہی ہے۔ مجھے آپ کی اس خوبی پر اتنا یقین ہے کہ میں اب بھی آپ کو اس سے مزین جانتا ہوں۔

"میری تجویز یہ ہے کہ آپ اپنے فیصلے کو ایک دو دن کے لئے ہی ملتوی کر دیں اور اس پر دوبارہ غور کریں۔ اگر آپ پہلی تاریخ کو مجھ سے آ کر کہہ دیں گے کہ آپ مکان خالی کر دینے کا ہی ارادہ رکھتے ہیں تو میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں آپ کے فیصلے کو آخری تصور کروں گا۔ میں آپ کو مکان خالی کرنے سے روکوں گا نہیں اور سمجھ لوں گا کہ میں نے آپ کے متعلق اندازہ لگانے میں غلطی کی تھی۔ لیکن میرا دل اب تک یہی کہتا ہے کہ آپ اپنے وعدے کے پکے ہیں اور مقررہ میعاد تک آپ یہیں ٹھہریں گے۔ کیونکہ آخر کو ہم انسان ہیں یا بندر ---- اور دونوں میں سے انتخاب ہمارے اپنے ہاتھ میں ہے۔"

"اگلا مہینہ شروع ہوا تو یہ صاحب تشریف لائے اور ماہوار کرایہ ادا کر دیا انہوں نے کہا کہ میں نے اور میری بیوی نے اس معاملے پر کافی غور کیا ہے اور ہم نے فیصلہ کر لیا ہے کہ ہم یہیں ٹھہریں گے۔ ہم اسی نتیجے پر پہنچے ہیں کہ شرافت کا تقاضا یہی ہے کہ ہم اپنا وعدہ پورا کریں۔"

لارڈ نارتھ کلف کو معلوم ہوا کہ ایک اخبار ان کی ایک ایسی تصویر شائع کرنے کا ارادہ

Marfat.com
Marfat.com

رکھتا ہے جو وہ پسند نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے مدیر کے نام ایک خط لکھا۔ لیکن کیا انہوں نے یہ کہا۔ "مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کیجئے۔ میں اسے پسند نہیں کرتا۔ نہیں۔ انہوں نے ایڈیٹر صاحب کے شریفانہ جذبات کو متاثر کیا۔ انہوں نے اس عزت اور محبت کو متاثر کیا جو ہم سب کو اپنی ماؤں سے ہوتی ہے۔ انہوں نے لکھا۔ "مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کریں۔ میری والدہ اسے پسند نہیں کرتیں۔"

جب جان ڈی راک فیلر نے اخبارات کو اپنے بچوں کی تصویریں چھاپنے سے باز رکھنا چاہا تو انہوں نے شریفانہ جذبات ہی سے اپیل کی انہوں نے یہ نہیں کہا۔ "میں نہیں چاہتا کہ میرے بچوں کی تصویریں چھپیں۔" انہوں نے اس گہرے جذبے سے اپیل کی جو ہم سب میں مشترک ہے۔ یعنی بچوں کو نقصان نہ پہنچانے کا جذبہ۔ انہوں نے کہا۔ "حضرات' آپ خود جانتے ہیں کہ یہ بات کیسی ہے۔ آپ میں سے بعض صاحب اولاد ہیں۔ اور آپ کو معلوم ہے کہ بچے اگر زیادہ مشہور ہو جائیں تو ان کے لئے نقصان دہ ثابت ہوتا ہے۔"

سائرس ایچ۔ اے۔ کورٹس ایک غریب نوجوان تھے۔ انہوں نے ابھی ابھی وہ کام کرنا شروع کیا تھا۔ جس کی بدولت وہ اخبار "سیٹرڈے ایوننگ پوسٹ" اور "لیڈیز ہوم جرنل" کے مالک بنے اور لاکھوں روپے کمائے۔ ابتدا میں ان کی مشکل یہ تھی کہ وہ لکھنے والوں کو دوسرے مالکان اخبار و جرائد کے برابر معاوضہ نہ دے سکتے تھے۔ وہ اول درجے کے لکھنے والوں کے مضامین خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتے تھے۔ اس لئے وہ ان کے جذبات حسنہ سے اپیل کرتے تھے۔ یہاں تک کہ انہوں نے "ننھی عورتیں" کی لافانی مصنفہ لوئیسا مے الکاٹ سے اس وقت صرف چار سو روپے کے وعدے پر مضمون حاصل کیا جبکہ وہ اپنی شہرت کی بام عروج پر تھیں۔ انہوں نے چار سو روپے کا چیک انہیں نہیں بھیجا۔ بلکہ اس خیرات خانے میں بھیجا جو لوئیسا مے الکاٹ کو بہت عزیز تھا۔

وہ شخص جسے میری باتوں پر اب تک یقین نہیں آیا۔ یہ کہہ سکتا ہے۔ "یہ جادو لارڈ نارتھ کلف' راک فیلر یا جذباتی ناول نگار مے الکاٹ پر کارگر ہو سکتا ہے۔ لیکن میں جب مانوں اگر یہ جادو ان سنگ دل انسانوں پر بھی چلا کر دکھائیں جن سے مجھے اپنے بلوں کی رقم وصول کرنا ہوتی ہے۔"

آپ بجا فرماتے ہیں۔ کوئی بھی اصول سب جگہ کارگر نہیں ہو سکتا۔ اور تمام قسم کے لوگوں پر اثر انداز نہیں ہو سکتا۔ اگر آپ خاطر خواہ نتائج حاصل کر رہے ہیں تو بڑی اچھی

Marfat.com
Marfat.com

بات ہے۔ اپنا رویہ بدلنے کی کوئی حاجت نہیں۔ لیکن اگر آپ نتائج سے مطمئن نہیں تو نیا تجربہ کرنے میں کیا مضائقہ ہے!

بہرحال آپ میرے ایک سابقہ شاگرد کی کہانی پڑھ کر ضرور محظوظ ہوں گے۔ ان کا نام جیمس ایل تھامس ہے۔ انہوں نے بتایا کہ ایک موٹر ساز کمپنی کے چھ گاہکوں نے کچھ بلوں کی ادائیگی سے انکار کر دیا۔ کسی گاہک نے تمام تر بل کی ادائیگی سے انکار تو نہیں کیا۔ لیکن ہر ایک نے یہ شکوہ کیا کہ یہ رقم ناجائز ہے یا وہ رقم ناجائز ہے۔ تمام گاہک رسید یا سند کے طور پر بلوں پر دستخط کر چکے تھے۔ اس لئے کمپنی کو معلوم تھا کہ کوئی رقم ناجائز نہیں۔ چنانچہ کمپنی نے یہی بات ان کو کہہ دی۔ لیکن کمپنی کا یہ اقدام بہت غلط تھا۔ کمپنی کی رقم وصول کرنے والے ملازمین نے ان بلوں کی وصولی کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔ کیا وہ کامیاب ہوئے؟

1- وہ ہر گاہک کے پاس گئے اور کرخت لہجے میں کہا کہ بل عرصے سے واجب الادا ہے۔ ہم روپیہ وصول کرنے آئے ہیں۔

2- انہوں نے صاف صاف کہا کہ کمپنی بالکل حق بجانب ہے اور گاہک سراسر غلطی پر ہے۔

3- انہوں نے کہا کہ کمپنی والے آپ کی بہ نسبت موٹروں سے متعلق زیادہ واقفیت رکھتے ہیں۔ اس لئے دلیل بازی کی ضرورت نہیں۔

4- نتیجہ؟ گاہکوں نے تکرار شروع کر دی۔

کیا ان میں سے کوئی بات بھی گاہکوں کو رضامند کرنے میں کامیاب ہوئی؟ اس سوال کے جواب سے آپ بخوبی آگاہ ہیں۔ نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ رقم وصول کرنے والے محکمے کے منیجر کیل کانٹے سے لیس ہو کر عدالت کا رخ کرنے والے تھے کہ اس معاملے کی بھنک جنرل منیجر کے کان میں پڑ گئی۔ جنرل منیجر نے ان گاہکوں کا پرانا ریکارڈ دیکھا اور اس نتیجے پر پہنچے کہ وہ سب اپنے بلوں کی بروقت ادائیگی کرتے آئے ہیں۔ ہو نہ ہو غلطی ہماری ہے۔ ہمارے طریق کار میں کوئی نہ کوئی نقص ضرور ہے۔ انہوں نے جیمس ایل تھامس صاحب کو بلایا اور ان سے کہا کہ وہ یہ "ناقابل وصول" رقوم وصول کرنے کی کوشش کریں۔

مسٹر تھامس نے رقم وصول کرنے کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔

مسٹر تھامس فرماتے ہیں۔

1- "میرا کام بھی ہر گاہک کے پاس جا کر ایک طویل عرصے سے واجب الادا بل کی رقم

Marfat.com
Marfat.com

کی فراہمی تھی اور ہمیں علم تھا کہ ہمارا مطالبہ بالکل درست ہے۔ لیکن میں نے اس کے بارے میں کوئی اشارہ تک نہیں کیا۔ میں نے وضاحت کی کہ میرے آنے کا مقصد صرف اتنا ہے کہ میں معلوم کروں کہ کمپنی نے اب تک کیا کچھ کیا ہے اور کیا کچھ سرانجام دینے سے قاصر رہی ہے۔

-2 میں نے ان پر واضح کر دیا کہ جب تک میں گاہک کی پوری کہانی نہ سن لوں گا۔ میں اپنی زبان سے ایک لفظ نہ کہوں گا۔ اور میں نے بتایا کہ کمپنی اپنے آپ کو فرشتہ تصور نہیں کرتی۔ اس سے بھی غلطی سرزد ہو سکتی ہے۔

-3 میں نے ہر گاہک سے کہا کہ میں ان کی کار میں دلچسپی رکھتا ہوں اور کہ وہ اپنی کار کے متعلق دنیا کے کسی اور شخص کے مقابلے میں زیادہ واقفیت رکھتے ہیں اور وہی اس سلسلے میں زیادہ ماہر ہیں۔

-4 میں نے ہر گاہک کو بولنے دیا اور جس دلچسپی اور ہمدردی کی انہیں توقع تھی۔ میں نے اسی ہمدردی اور دلچسپی سے، ان کی باتیں سنیں۔

-5 جب گاہک اپنے دل کا غبار نکال چکنے کے بعد قدرے بہتر موڈ میں ہوتا تو میں سارا معاملہ اسی کے انصاف پر چھوڑ دیتا۔ میں جذبات حسنہ کو متاثر کرتا تھا۔ میں ہر گاہک سے کہتا۔ "سب سے پہلے میں اس بات کا اعتراف کرنا چاہتا ہوں کہ اس سارے معاملے کو اب تک بھونڈے طریقے سے طے کرنے کی نادانی کی گئی ہے۔ ہماری کمپنی کے نمائندے آپ کی ناراضی اور پریشانی خاطر کا موجب بنے ہیں۔ ایسا ہرگز نہیں ہونا چاہئے تھا۔ مجھے اس کا سخت افسوس ہے۔ اور میں کمپنی کے ایک نمائندے کی حیثیت سے معافی کا خواستگار ہوں۔ میں یہاں بیٹھا ہوا آپ کی باتیں سن کر اسی نتیجے پر پہنچا ہوں کہ آپ نے بڑی بردباری اور انصاف پسندی سے کام لیا ہے۔ چونکہ آپ انصاف پسند اور متحمل مزاج ہیں۔ اس لئے میں آپ سے ایک عرض کرنا چاہتا ہوں اور یہ ایک ایسی درخواست ہے۔ جسے آپ کی ذات کے علاوہ نہ کوئی شخص اچھی طرح سمجھ سکتا ہے اور نہ پورا کر سکتا ہے۔ یہ رہا آپ کا بل۔ میں اس کی ادائیگی کا سوال آپ ہی پر چھوڑتا ہوں۔ مجھے آپ پر اتنا بھروسہ ہے کہ میں سمجھتا ہوں کہ میں اس کو فیصلے کے لئے اپنی ہی کمپنی کے صدر کے حوالے کر رہا ہوں۔ آپ جو کچھ بھی فرمائیں گے ہمیں منظور ہو گا۔"

"کیا انہوں نے بل کا حساب چکایا؟ یقیناً انہوں نے ایسا ہی کیا اور وہ بھی جھٹ پٹ۔

Marfat.com
Marfat.com

ان بلوں کی ادائیگی چھ سو روپے سے لے کر سولہ سو روپے تک تھی۔ کیا کسی گاہک نے ہماری اس تجارت سے ناجائز فائدہ اٹھایا؟ صرف ایک نے۔ باقی پانچوں نے بلوں کی پوری پوری رقم چکا دی۔ اور مزا یہ کہ ہم نے آئندہ دو سال کے عرصے میں سب گاہکوں کے ہاتھ چھ نئی کاریں فروخت کیں۔"

مسٹر تھامس فرماتے ہیں۔ "مجھ پر تجربے سے یہ بات واضح ہوئی کہ جب کوئی گاہک کسی طرح قابو میں نہ آئے تو صرف یہی ایک طریقہ کام دیتا ہے کہ ہم اسے ایماندار' مخلص' راست باز اور ایسی رقوم ادا کرنے کے لئے رضامند اور بے تاب فرض کریں۔ جن کے متعلق اسے یقین ہو کہ وہ ناجائز نہیں ہیں۔ دوسرے لفظوں میں اسی بات کو صاف صاف یوں بھی کہا جا سکتا ہے کہ لوگ ایمان دار ہیں اور اپنے فرائض کو پورا کرنا چاہتے ہیں۔ مستثنیات بہت کم ہیں۔ میرا ایمان ہے کہ جو صاحب ادائیگی سے کنی کترانا چاہتے ہوں۔ اگر آپ انہیں یہ محسوس کرا دیں کہ آپ انہیں ایماندار' راست باز' اور منصف مزاج سمجھتے ہیں۔ تو اس کا ردعمل آپ کے حق میں نہایت موزوں ہو گا۔"

چنانچہ اگر آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دسواں اصول یہ ہے:

"لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

فلمیں یہی کچھ کرتی ہیں
ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے
پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے

چند سال ہوئے فلاڈلفیا کے ایک اخبار کے خلاف ایک خطرناک قسم کی کانا پھوسی کی تحریک چل رہی تھی۔ ایک خطرناک افواہ گردش کر رہی تھی۔ اشتہار دینے والوں سے کہا جا رہا تھا کہ اس اخبار میں چونکہ اشتہارات بہت زیادہ شائع ہوتے ہیں اور خبریں بہت کم دی جاتی ہیں۔ اس لئے یہ پہلے کی طرح لوگوں کے لئے کشش کا موجب نہیں ہے۔ اخبار کی شہرت برقرار رکھنے کے لئے فوری اقدام لازمی تھا۔ اس افواہ کا خاتمہ ضروری تھا۔ لیکن کیسے؟

یہ کام اس طرح سے کیا گیا۔ اخبار کے مدیر نے کسی ایک دن کا اخبار اٹھایا۔ اس میں سے قابل مطالعہ مواد کو کاٹا' ترتیب دیا اور اسے ایک کتابی صورت میں شائع کر دیا۔ کتاب کا نام "ایک دن" رکھا گیا۔ اس کی ضخامت 307 صفحات تھی۔ اور اتنی ضخیم کتاب کی قیمت آٹھ روپے سے کم نہ ہوتی لیکن اخبار والے ان خبروں اور خاکوں کے اتنے بڑے مواد کو صرف ایک دن میں اکٹھا کر کے چھاپتے تھے اور اسے آٹھ روپے کے بجائے صرف دو آنے میں فروخت کرتے تھے۔

اس کتاب کی اشاعت سے یہ حقیقت ایک ڈرامائی انداز سے واضح ہو گئی کہ اس اخبار میں روزانہ کافی سے زیادہ مطالعہ اور دلچسپ مواد چھپتا ہے۔ اس طرح سے اصل حقائق زیادہ وضاحت زیادہ دلچسپی اور زیادہ مؤثر طریقے سے لوگوں کے سامنے آ گئے۔ یہ کام کئی دنوں تک متواتر اعداد و شمار جمع کرنے اور زبانی بحث بازی سے ہرگز نہ ہو سکتا تھا۔

کینتھ گوڈ اور زین کوف مین کی تصنیف "تجارت میں نمائش" کا مطالعہ کیجئے۔ اس میں یہ حقیقت نہایت واضح اور روشن طریقے سے پیش کی گئی ہے کہ مال دکھانے والے کس

Marfat.com
Marfat.com

طرح سے کاروبار کی آمدنی میں اضافہ کرتے ہیں۔ اس میں بتایا گیا ہے کس طرح الیکٹرونکس اپنے گاہکوں کے کانوں کے قریب دیا سلائی جلا کر اس حقیقت کو ڈرامائی انداز سے ان پر واضح کر کے اپنے ریفریجریٹر فروخت کرتا ہے کہ ان کے ریفریجریٹر کتنی خاموشی سے کام کرتے ہیں---- ذرا بھی شور نہیں کرتے۔ کس طرح جارج ویل بام اس حقیقت کا اظہار کرتے ہیں کہ جب گھومتی ہوئی کھڑکی کی نمائش بند کر دی جاتی ہے تو اسی فی صدی لوگ ان کی دکان پر توجہ نہیں دیتے۔ کس طرح پرسی وائٹنگ خریداروں کو تمسکات کی دو ایسی فہرستیں دکھا کر سیکورٹیاں فروخت کرتے ہیں جن میں سے ہر ایک آج سے پانچ سال پہلے محض چار ہزار روپے کی مالیت کی تھی اور اب وہ کہیں زیادہ مالیت کی ہو چکی ہیں۔ وہ ان سے سوال کرتا ہے کہ "آپ کون سی کمپنی کے تمسکات خریدیں گے۔" منڈی کے موجودہ بھاؤ کے مطابق اس کی اپنی کمپنی کے تمسکات زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔ جذبہ تجسس گاہک کی توجہ کو جذب کر لیتا ہے اور وہ اس کمپنی کے خریدار بن جاتے ہیں۔ کس طرح کی ماؤس رفتہ رفتہ عظیم شہرت حاصل کرتا ہے اور کس طرح کھلونوں پر اس کا نام لکھنے کی بدولت ایک کارخانہ دیوالیہ ہونے سے بچ جاتا ہے۔ کس طرح ایسٹرن ایر لائنز والے ہوائی جہاز چلانے کی مشینری کی تصویریں اپنے جہازوں کی کھڑکیوں پر بنوانے کی بدولت زیادہ مسافروں کو اپنے جہازوں میں سفر کرنے کی ترغیب دلاتے ہیں۔ کس طرح ہیری الکزینڈر اپنی اور اپنے حریف کی اشیائے پیداوار کے درمیان خیالی دنگل کو نشر کر کے اپنے سیلز مینوں کو زیادہ محنت سے کام کرنے پر ابھارتا ہے۔ کس طرح کھانڈ (چینی) کی مٹھائیوں کے سٹال پر یکدم تیز روشنی برستی ہے اور بکری دو چند ہو جاتی ہے۔ کس طرح ہاتھیوں کو اپنی بنائی ہوئی کاروں پر کھڑا کر کے کرائسلر ان کی مضبوطی کا ثبوت پیش کرتا ہے۔

نیویارک یونیورسٹی کے دو پروفیسروں رچرڈ بورڈن اور ایلون بسے نے پندرہ ہزار سیلز مینوں نے تحقیق کی غرض سے ملاقات کی اور انہوں نے اپنے اخذ کردہ نتائج اپنی مشہور کتاب "بحث جیتنے کا طریقہ" میں پیش کئے ہیں۔ یہی اصول انہوں نے اپنی تقریر "تجارت کے چھ اصول" میں بھی بیان کئے ہیں۔ انہی اصولوں پر ایک فلم بھی بنائی گئی ہے۔ اس کی نمائش سینکڑوں بڑی بڑی کمپنیوں کے بے شمار سیلز مینوں کے سامنے کی جا چکی ہے۔ وہ اتنا کچھ کرنے پر ہی اکتفا نہیں کرتے۔ وہ ان اصولوں پر عمل کر کے بھی دکھاتے ہیں۔ وہ لوگوں

Marfat.com
Marfat.com

کے مجمعوں کے سامنے لفظی جنگیں لڑ کر غلط اور صحیح طریق فروخت کی وضاحت کرتے ہیں۔

آج کل چیزوں کو ڈرامائی انداز میں پیش کرنے کا زمانہ ہے۔ ایک اصول کو بیان کر دینا ہی کافی نہیں۔ اسے واضح، دلچسپ اور ڈرامائی بنانے کی بھی ضرورت ہے۔ آپ کو نمائشی طریقے اختیار کرنے پڑیں گے۔ سینما میں یہی ہوتا ہے۔ ریڈیو میں بھی یہی ہوتا ہے۔ اگر آپ دوسروں کی توجہ مبذول کرانا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی ایسا ہی کرنا پڑے گا۔ فن نمائش کے ماہرین چیزوں کو ڈرامائی انداز سے پیش کرنے کی بے پناہ قوت سے بخوبی آگاہ ہیں۔ مثال کے طور پر چوہے مارنے والی زہر ایجاد کرنے والوں نے اپنی دکان کے سامنے دو زندہ چوہوں پر اپنی دوا کے اثر کی نمائش کی۔ جس ہفتے یہ نمائش دکھائی گئی۔ اس ہفتے دوا کی فروخت پہلے سے پانچ گنا زیادہ رہی۔

مشہور ہفتہ وار "امریکن" کے ایک مدیر مسٹر جیمس بی بوائنٹن کو منڈی کے حالات سے متعلق ایک طویل رپورٹ پیش کرنا تھی۔ اس سلسلے میں جس شخص سے نہایت ضروری معلومات حاصل کی جا سکتی تھیں۔ وہ اشتہار بازی کے میدان میں بہت سرکردہ اور اہم ترین شخص تھے۔ یہ صاحب فیس کریم تیار کرتے تھے۔

مسٹر بوائنٹن کی پہلی کوشش ناکام ہو چکی تھی۔ انہوں نے تسلیم کیا۔ "میں پہلی مرتبہ ان کے پاس گیا تو تحقیقات میں جو طریقے میں نے استعمال کیے ان کی وجہ سے ہم فضول بحث و تکرار میں الجھ گئے۔ وہ صاحب دلیلیں دینے لگے۔ اور میں دلیل کو دلیل سے کاٹنے کی کوشش کرنے لگا۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ میں غلطی پر ہوں اور میں نے یہ ثابت کرنے کی کوشش کی کہ میں راستی پر ہوں۔

اگرچہ میں اپنی دانست میں بحث میں جیت بھی گیا۔ لیکن ملاقات کا وقت ختم ہو گیا اور مجھے کچھ بھی حاصل نہ ہوا۔

دوسری مرتبہ میں نے اعداد و شمار اور مواد کی پروا نہ کی۔ میں اس شخص سے ملنے گیا تو میں نے حقائق کو ڈرامائی انداز میں پیش کیا۔

"میں ان کے کمرے میں داخل ہوا تو وہ فون پر مصروف گفتگو تھے۔ جونہی انہوں نے اپنی بات ختم کی۔ میں نے ایک سوٹ کیس کھولا اور ان کی ڈیسک پر فیس کریم کی بتیس شیشیوں کا ڈھیر لگا دیا۔ یہ سب کریمیں ان کے حریفوں کی تیار کردہ تھیں اور وہ ان سے بخوبی

Marfat.com
Marfat.com

واقف تھے۔

"میں نے ہر شیشی کے ساتھ کاغذ کا ایک ایک پرزہ لٹکا دیا تھا جس پر میری تحقیقات کے نتائج درج تھے۔ ہر ایک پرزہ اپنی کہانی نہایت اختصار اور ڈرامائی انداز سے بیان کر رہا تھا۔

"اس کا نتیجہ؟ اس بار تکرار کا سوال ہی پیدا نہ ہوا۔ بات بالکل نئے اور اچھوتے انداز میں کی گئی تھی۔ انہوں نے باری باری ایک کے بعد دوسری شیشی کو اٹھایا اور پرزے پر لکھی ہوئی اطلاعات کو غور سے پڑھا۔۔۔۔ دوستانہ بات چیت شروع ہو گئی۔ وہ بیحد دلچسپی لے رہے تھے۔ پہلی ملاقات میں انہوں نے مجھے بات کرنے کے لئے صرف دس منٹ دیئے تھے لیکن اب کے ایک گھنٹہ گذر گیا تھا اور ہم ابھی تک مصروف گفتگو تھے۔"

"اس مرتبہ بھی میں وہی حقائق بیان کر رہا تھا۔ لیکن اب کے میں ڈرامائی طریقہ استعمال کر رہا تھا اور نمائشی اصول استعمال کر رہا تھا۔ اس کا پہلے کی بہ نسبت کتنا مختلف اثر پڑا۔"

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو گیارہواں اصول یہ ہے:

"اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے
وہاں یہ اصول آزمائیے

چارلس شواب کے ایک مل منیجر تھے جن کے ماتحت ملازمین اپنے کام کی مقررہ مقدار کو پورا نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے منیجر سے پوچھا۔ "آخر کیا وجہ ہے کہ آپ جیسے قابل آدمی بھی اس کارخانے کے معیار کے مطابق پیداوار حاصل نہیں کر پاتے؟"

منیجر صاحب نے جواب دیا۔ "معلوم نہیں' کیوں۔ میں ملازمین کو ڈانٹ چکا ہوں' انہیں ابھار چکا ہوں۔ انہیں قسمیں دلا چکا ہوں۔ میں انہیں سزا کی دھمکیاں دے چکا ہوں اور گولی کا نشانہ بنانے کا بھی خوف دلا چکا ہوں۔ لیکن کوئی طریقہ کارگر نہیں ہوتا۔ جتنا کام وہ اب کرتے ہیں۔ وہ اس سے زیادہ ایک تنکا بھی دوہرا نہیں کر کے دیتے۔"

دن تقریباً ختم ہونے والا تھا۔ رات کی شفٹ شروع ہونے والی تھی کہ شواب صاحب نے منیجر سے چاک کا ایک ٹکڑہ مانگا۔ پھر اپنے قریب کھڑے ایک مزدور سے پوچھا۔ "آج دن کی شفٹ والوں نے کتنے انجن بنائے ہیں۔"

اس نے جواب دیا۔ "چھ۔"

شواب صاحب نے اس کے بعد ایک لفظ نہ کہا اور فرش پر چھ کا بڑا سا ہندسہ لکھ دیا اور چلے گئے۔

جب رات کو کام کرنے والے لوگ آئے تو انہوں نے پوچھا کہ اس چھ کے ہندسے کا کیا مطلب ہے؟

دن والے مزدوروں نے انہیں بتایا کہ آج بڑے صاحب یہاں آئے تھے۔ انہوں نے ہم سے پوچھا کہ ہم نے کتنے انجن بنائے ہیں تو ہم نے جواب دیا کہ چھ۔ انہوں نے چھ کا ہندسہ چاک سے فرش پر لکھ دیا۔"

اگلی صبح شواب صاحب پھر گھومتے ہوئے وہاں سے گزرے رات کے کام کرنے والے مزدوروں نے فرش پر سات کا ہندسہ لکھ رکھا تھا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ رات والے مزدور اپنے آپ کو دن والے مزدوروں سے بہتر خیال کرتے تھے۔ دن والوں نے ارادہ کیا کہ ہم

Marfat.com
Marfat.com

بھی رات والوں کو چھٹی کا دودھ یاد دلا دیں گے۔ وہ جوش سے بھر گئے اور اس شام گھر جانے سے پہلے وہ فرش پر دس کا بڑا سا ہندسہ چھوڑ گئے۔ پیداوار دن رات بڑھتی گئی۔ یہ اصول کیا بنا۔ چارلس شواب ہی کی زبانی سنئے۔ "کام لینے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ مقابلے کی تحریک پیدا کی جائے۔ مریضانہ اور روپیہ کی ہوس کا مقابلہ نہیں بلکہ ایسا مقابلہ جس میں فریقین ایک دوسرے سے بہتر بننے کی کوشش کریں۔"

لوگوں کی بجھی ہوئی روحوں کو متاثر کرنے کا تیر بہدف نسخہ یہ ہے کہ ان میں دوسروں سے سبقت لے جانے کی خواہش پیدا کی جائے دوسروں سے آگے نکل جانے کی خواہش لوگوں کے لئے میدان میں آنے کی للکار ثابت ہوتی ہے۔

للکار کے بغیر تھیوڈور روز ویلٹ بھی شاید امریکہ کے صدر نہ بنتے ہمارے گھڑسوار صاحب کیوبا سے آئے تو نیویارک کی گورنری کے انتخاب کے لئے کھڑے کر دیئے گئے۔ مخالف جماعت کو معلوم ہوا کہ وہ نیویارک کے جائز شہری نہ تھے۔ روز ویلٹ اس پر بہت ہراساں ہوئے اور اپنا نام واپس لینا چاہا۔ عین اس وقت تھامس کولنز پلاشا نے پانسہ پھینکا۔ وہ روز ویلٹ سے گرجدار آواز میں مخاطب ہو کر بولے۔ "کیا سان جوین ہل کا مرد میدان اس موقعے پر بزدل دکھا جائے گا"

روز ویلٹ نے مقابلہ کیا اور باقی حالات آج تاریخ کا ایک سنہری ورق ہیں۔ اس للکار نے نہ صرف ان کی اپنی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا بلکہ اس نے امریکہ کی قومی تاریخ کو بھی بہت زیادہ متاثر کیا۔

جس طرح چارلس شواب للکار کی بے پناہ قوت سے باخبر تھے۔ اسی طرح پلاٹ صاحب بھی اور ال سمتھ بھی اس سے بیگانہ نہ تھے۔

جب ال سمتھ صاحب نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے اس اصول کو آزمایا۔ رسوائے عالم جیل خانے سنگ سنگ میں کسی قابل محافظ کی ضرورت تھی۔ جیل کی چار دیواری کے اندر سے سازشیں اور خطرناک افواہیں اٹھ کر ملک میں گردش کر رہی تھیں۔ ال سمتھ صاحب کو سنگ سنگ پر قابو پانے کے لئے ایک مضبوط اور آہنی ارادے کے انسان کی ضرورت تھی۔ لیکن ایسا آدمی کون تھا؟ انہوں نے نیو ہیمپٹن کے رہنے والے لیوس۔ ای۔ لاویس کو بلا بھیجا۔

جب لاویس ان کے سامنے آئے تو انہوں نے ہنس کر کہا۔ "سنگ سنگ کا اختیار سنبھالنے کے متعلق آپ کی کیا رائے ہے! وہاں ایک تجربہ کار آدمی کی ضرورت ہے؟"

Marfat.com
Marfat.com

لاویس خاموش رہ گئے۔ وہ سنگ سنگ کے خطرناک حالات سے واقف تھے۔ اس جیل خانے کی محافظت ایک سیاسی منصب تھا اور اس کا دار و مدار سیاسی رہنماؤں کی پسند اور ناپسند پر تھا۔ ایک کے بعد ایک محافظ آتا تھا اور چلا جاتا تھا۔ ایک محافظ تو صرف تین ہفتے ٹک سکا تھا۔ انہیں اپنے مستقبل پر غور کرنا تھا۔ کیا یہ خطرہ اس قابل تھا کہ مول لیا جاتا۔

ال سمتھ صاحب نے لاویس صاحب کو شش و پنج میں گرفتار دیکھا تو پیچھے جھکے اور مسکرائے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ "میرے نوجوان دوست! اگر آپ گھبراتے ہیں تو اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں۔ یہ واقعی بڑا کٹھن کام ہے۔ میں کسی مضبوط آدمی کو وہاں جانے اور ٹھہرنے کے لئے چن لوں گا۔"

ال سمتھ صاحب' لاویس صاحب کو للکار رہے تھے۔ لاویس صاحب کو اب یہ عہدہ سنبھالنے کا خیال بہت بھایا جس کے لئے ایک مضبوط آدمی کی ضرورت تھی۔

چنانچہ وہ سنگ سنگ میں گئے اور مستقل طور پر وہاں ٹھہرے۔ وہ اس جیل خانے کے سب سے مشہور محافظ بنے۔ ان کی کتاب "سنگ سنگ میں بیس سال" کی لاکھوں جلدیں فروخت ہوئیں۔ انہوں نے ریڈیو پر اپنے تجربات نشر کئے جیل خانے کی اندرونی زندگی سے متعلق ان کی لکھی ہوئی کہانیوں کی کئی فلمیں تیار ہوئیں اور ان کے اس اسلوب سے کہ وہ مجرموں کو بھی انسان سمجھتے تھے جیل کی اصلاح میں معجزے رونما ہوئے۔

فائر سٹون ٹائر اور ربڑ کمپنی کے بانی' فائر سٹون صاحب کا قول ہے۔ "صرف اونچی تنخواہ کے لالچ سے اچھے آدمیوں کو اپنے یہاں ملازم رہنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا۔ اس کے لئے تو اس کام کو اتنا دلچسپ بنانا چاہئے کہ وہ یہ کام کرنا پسند کریں۔"

ہر کامیاب آدمی اپنے کام کو ایک کھیل سمجھتا ہے۔ وہ اپنی شخصیت کے اظہار' اپنی قابلیت کے ثبوت' سبقت لے جانے اور فتح پانے کا دل سے متمنی ہوتا ہے۔ پیدل دوڑوں' لطائف بازیوں اور دودھ پینے کے مقابلوں کا یہی راز ہے کہ ہر آدمی دوسرے پر سبقت لے جانا چاہتا ہے۔ ہر آدمی یہ محسوس کرنا چاہتا ہے کہ وہ بڑا اہم آدمی ہے۔

چنانچہ اگر آپ جیالے اور قابل لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو بارہواں اصول یہ ہے:

"دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للکاریئے"

Marfat.com
Marfat.com

یاد دہانی
لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ اصول

پہلا اصول : آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے۔

دوسرا اصول : دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے۔ کسی سے یہ نہ کہئے کہ وہ غلطی پر ہے۔

تیسرا اصول : آپ سے غلطی ہو جائے تو فیاضانہ طور پر تسلیم کر لیجئے۔

چوتھا اصول : گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کیجئے۔

پانچواں اصول : دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں "ہاں" کہلوایئے۔

چھٹا اصول : دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

ساتواں اصول : اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آٹھواں اصول : بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

نواں اصول : دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا چاہئے۔

دسواں اصول : لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔

گیارہواں اصول : اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجئے۔

بارہواں اصول : دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للکاریئے۔

Marfat.com
Marfat.com

حصہ چہارم

لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشاء بدل بھی جائیں

نو طریقے

Marfat.com
Marfat.com

اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس کی یوں ابتدا کیجئے

کالون کولج کے زمانہ صدارت میں میرے ایک دوست ان کے پاس وائٹ ہاؤس میں ہفتہ بھر کے لئے ٹھہرے۔ ایک دن وہ پھرتے پھراتے صدر صاحب کے پرائیویٹ دفتر میں جا نکلے۔ انہوں نے دیکھا کہ وہ اپنے ایک سیکرٹری سے کہہ رہے ہیں۔ "یہ لباس جو آپ نے آج صبح پہنا ہے' بہت نفیس ہے اور آپ اس میں نہایت دلفریب دوشیزہ لگتی ہیں۔"

انہوں نے شاید اپنی زندگی میں کسی سیکرٹری کی تعریف میں ایسے الفاظ نہیں کہے ہوں گے۔ یہ الفاظ اتنے خلاف توقع اور خلاف معمول تھے کہ وہ نوجوان عورت مارے حیا کے سکتے میں آگئی۔ اس کی یہ حالت دیکھ کر کولج صاحب نے کہا۔ "گھبرانے کی کوئی بات نہیں۔ میں نے یہ الفاظ صرف آپ کی طبیعت کو نکھارنے کے لئے کہے ہیں۔ مجھے امید ہے آپ آئندہ لکھتے وقت ہجوں کی صحت کا خیال رکھا کریں گی۔"

ان کا طریقہ ذرا زیادہ ہی واضح تھا۔ لیکن نفسیات جو اس طریقے کے پیچھے کام کر رہی تھی' نہایت اعلیٰ تھی۔ اپنی خوبیوں کی تعریف سن لینے کے بعد ناخوشگوار باتیں ذرا آسانی سے سنی جا سکتی ہیں۔

حجام داڑھی مونڈنے سے پہلے آپ کا چہرہ جھاگو جھاگ کر دیتا ہے۔ میک کنلے نے 1896ء میں امریکہ کی صدارت کے لئے انتخاب لڑتے وقت بعینہ یہی کچھ کیا تھا۔ اس زمانے کے ایک مشہور ری پبلکن نے ایک انتخابی تقریر لکھی تھی جو ان کے خیال میں سیروہ پٹرک ہنری اور ڈینیل ویسٹر کی تقاریر سے بھی بہتر تھی۔ اس نوجوان نے نہایت جوش سے اپنی "لافانی" تقریر میک کنلے صاحب کو اونچی آواز سے سنائی۔ تقریر میں بہت سے عمدہ نکات بھی تھے۔ پھر بھی وہ کامیاب تقریر نہ تھی۔ اس تقریر کو سنتے ہی احتجاج کا طوفان بھی امنڈ پڑا۔ میک کنلے صاحب اس نوجوان کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتے تھے اور اس نوجوان کے جوش کو بھی ختم نہیں کرنا چاہتے تھے اور اس کی تقریر کو قبول بھی نہیں کرنا چاہتے تھے۔ دیکھئے انہوں نے کس ہوشیاری سے بات کی۔

Marfat.com
Marfat.com

انہوں نے کہا۔ "یہ بڑی شاندار تقریر ہے۔ اسے اچھی تقریر کسی سے بھی تیار نہیں ہو سکتی۔ بے شمار ایسے لوگ بھی ہیں جن کے لئے اس قسم کی تقریر موزوں ہو سکتی ہے۔ لیکن کیا یہ تقریر اس موقع کے لئے موزوں ہے؟ آپ کے نقطہ نظر کے مطابق یہ تقریر یقیناً وزنی اور سنجیدہ ہے۔ لیکن اس کا اثر پارٹی کے نقطہ نظر سے دیکھنا پڑے گا۔ آپ تشریف لے جائیں تو میرے تجویز کردہ خاکے کے مطابق اپنی تقریر دوبارہ لکھئے اور اس کی ایک نقل مجھے بھیج دیجئے۔"

اس نوجوان نے ایسا ہی کیا۔ میک کنلے نے اس کی تقریر پر نیلی پنسل سے نشان لگائے اور اسے ایک بار پھر لکھنے میں اس کی مدد کی۔ وہ نوجوان ان کی انتخابی مہم کا ایک زبردست مقرر ثابت ہوا۔

ہم نیچے ابراہیم لنکن کا دوسرا مشہور ترین خط نقل کرتے ہیں (ان کا سب سے زیادہ مشہور خط وہ تعزیت نامہ ہے جو انہوں نے مسز بکسی کے نام لکھا جس کے پانچوں فرزند جنگ میں کام آ گئے تھے) لنکن نے یہ خط شاید پانچ منٹ میں گھسیٹ ڈالا ہو گا۔ لیکن یہ خط 1926ء میں ایک نیلام کے موقعے پر اڑتالیس ہزار روپے میں فروخت ہوا۔ اتنی بڑی رقم لنکن پچاس سال کی سخت محنت کے باوجود پس انداز نہ کر سکے تھے۔

یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے تاریک ترین زمانے میں 26- اپریل 1863ء کو لکھا گیا تھا۔ مسلسل اٹھارہ مہینے تک لنکن کے مقرر کردہ جرنیلوں کی بدولت ریاست ہائے متحدہ کی فوجوں کو شکست پر شکست کا سامنا کرنا پڑ رہا تھا۔ انسانی قتل عام سے کچھ حاصل نہ ہو رہا تھا۔ قوم پر مردنی اور یاس طاری تھا۔ ہزاروں سپاہی فوج سے بھاگ چکے تھے۔ پارلیمنٹ کے ری پبلکن ممبروں نے بھی لنکن کے خلاف بغاوت کر دی تھی تاکہ لنکن کو امریکہ کی صدارت کے عہدے سے مستعفی ہونے پر مجبور کر سکیں۔ لنکن نے کہا:

"ہم اب تباہی کے غار کے کنارے کھڑے ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ خدا بھی ہم سے ناراض ہے۔ مجھے امید کی ایک کرن تک دکھائی نہیں دیتی۔" ایسے ہی تاریکی اور آلام سے گھٹا ٹوپ دنوں میں یہ خط لکھا گیا تھا۔

میں یہ خط اس لئے نقل کر رہا ہوں کہ آپ کو دکھا سکوں کہ لنکن نے کس طرح اس ضدی جرنیل کو بدلنے کی کوشش کی جس کے اقدامات پر قوم کی قسمت کا دار و مدار تھا۔

شاید' یہ اپنی نوعیت کا سخت ترین خط ہے جو لنکن نے امریکہ کا صدر بننے کے بعد لکھا۔ لیکن آپ ملاحظہ کریں گے کہ انہوں نے جنرل ہوکر کی خطرناک غلطیوں کا ذکر کرنے

Marfat.com
Marfat.com

سے پہلے اس کی تعریف کی۔

ہاں' یہ غلطیاں نہایت خطرناک تھیں۔ لیکن لنکن نے ایسا نہیں کہا۔ لنکن نے نہایت بردباری اور حکمت عملی سے کام لیا۔ انہوں نے لکھا۔ "چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں مطمئن نہیں ہوں۔" حکمت عملی اور دور اندیشی کا اس سے بڑا ثبوت کیا ہو سکتا ہے۔

یہ ہے وہ خط جو انہوں نے میجر جنرل ہوکر کے نام لکھا:

"میں نے آپ کو پوٹومیک کی فوج کا سپہ سالار بنایا ہے۔ میں نے آپ کا تقرر بہت سوچ سمجھ کے کیا ہے۔ پھر بھی میں آپ کو یہ بتا دینا بہتر سمجھتا ہوں کہ چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں میں مطمئن نہیں ہوں۔

"میں آپ کو ایک بہادر اور تجربہ کار سپاہی مانتا ہوں اور میں آپ کی اس خوبی کو بہت زیادہ سراہتا ہوں۔ مجھے یہ بھی بھروسہ ہے کہ آپ سیاست کو اپنے فرائض منصبی کے قریب پھٹکنے نہیں دیتے اور یہ بہت ہی اچھی صفت ہے۔ آپ کو اپنی ذات پر مکمل اعتماد ہے۔ کسی جرنیل میں اس صفت کا ہونا اگرچہ لازمی نہیں لیکن قابل قدر ضرور ہے۔"

"آپ اپنے حصول مقصد کے لئے جو مناسب سمجھتے ہیں کر گزرتے ہیں۔ اگر مناسب حدود سے تجاوز نہ ہو تو اس صورت میں نقصان کے بجائے فائدہ زیادہ ہے۔ لیکن میرے خیال میں جن دنوں جنرل برن سائڈ فوج کی کمان کر رہے تھے۔ آپ نے اپنی ہی من مانی کی اور جنرل موصوف کے راستے میں حتی الامکان رکاوٹیں پیدا کیں۔ اس طرح آپ نے اپنے بلند صفت اور قابل احترام بھائی اور اپنے وطن عزیز کو بہت نقصان پہنچایا۔

"میں نے ایک معتبر ذریعے سے سنا ہے کہ آپ نے حال ہی میں کہا ہے کہ فوج اور وطن دونوں کو ڈکٹیٹر کی ضرورت ہے۔ میں نے فوج کی کمان اس لئے نہیں دی اور فوج آپ کے حوالے اس لئے نہیں کی گئی کہ آپ اس کے ڈکٹیٹر بن جائیں۔

"صرف وہی جرنیل ڈکٹیٹر بن سکتے ہیں جو فتح پر فتح حاصل کریں۔ میں آپ سے کامیابی کا مطالبہ کرتا ہوں۔ اس کے لئے میں ڈکٹیٹر شپ کا خطرہ بھی مول لینے کو تیار ہوں۔

"حکومت آپ کی ہر ممکن امداد کرے گی۔ وہ اپنے ہر جرنیل کی پہلے بھی امداد کرتی رہی ہے اور آئندہ بھی کرتی رہے گی۔ لیکن مجھے ڈر ہے کہ آپ نے اپنے سپاہیوں میں افسروں پر نکتہ چینی کرنے اور ان پر بھروسہ نہ کرنے کی جو روح پھونک دی ہے اس کی وجہ سے سپاہی اب خود آپ کے خلاف ہو جائیں گے۔ میں سپاہیوں کے اس غلط رویے کو ختم کرنے

Marfat.com
Marfat.com

کے لئے حتی الوسع آپ کی مدد کروں گا۔ ایسی فوج کے ساتھ آپ تو آپ نپولین بھی کوئی معرکہ سر نہ کر سکتا جس میں اس قسم کی عادت موجود ہو۔ لیکن پھر بھی آپ کو اس معاملے میں جلد بازی سے کام نہیں لینا چاہئے۔ جلد بازی نہ کیجئے۔ اپنی ہمت اور ہوشیاری سے آگے بڑھئے اور ہمیں اپنی فتوحات کی خوشخبری سنایئے۔"

ہم کولج، میک کنلے یا لنکن نہیں ہیں۔ ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ پالیسی روزمرہ کے کاروباری تعلقات میں کام دے گی یا نہیں۔ آیئے دیکھیں۔ ہم فلاڈلفیا کی وارک کمپنی کے منیجر ڈبلیو۔ بی۔ گا کی مثال لیں گے۔ مسٹر گا بھی آپ کی اور ہماری طرح ایک عام شہری ہیں۔ وہ فلاڈلفیا میں میری جماعت میں داخل تھے۔ انہوں نے یہ واقعہ جماعت کے سامنے ایک تقریر کرتے ہوئے بیان کیا:

وارک کمپنی نے فلاڈلفیا میں ایک دفتر کے لئے ایک بہت بڑی عمارت کسی مقررہ تاریخ تک بنانے کا ٹھیکہ لیا۔ ہر کام خاطر خواہ ہو رہا تھا۔ عمارت تقریباً مکمل ہو چکی تھی کہ ایک متعلقہ شخص نے یہ اعلان کیا کہ وہ مقررہ وقت پر عمارت کے باہر پیتل کا آرائشی سامان نہیں لگا سکے گا۔ ایک ذرا سی بات کے لئے سارے کئے پر پانی پھر رہا تھا۔ بھاری جرمانہ' ناقابل برداشت نقصان' صرف ایک آدمی کے سبب؟

دور دور ٹیلیفون کئے گئے۔ دلیل بازی اور گرما گرم بحث و تکرار ہوئی۔ لیکن سب بیکار۔ آخرکار مسٹر گا کو پیتل کے اس شیر پر قابو پانے کے لئے نیویارک بھیج دیا گیا۔

مسٹر گا جونہی اس شخص کے دفتر میں داخل ہوئے انہوں نے کہا۔ "کیا آپ کو معلوم ہے کہ بروکلین کے علاقے میں آپ کا کوئی ہم نام موجود نہیں۔" وہ صاحب بہت حیران ہوئے اور کہا۔ "نہیں مجھے تو اس کا علم نہیں۔"

مسٹر گا نے کہا۔ "آج صبح میں گاڑی سے اترا تو میں نے آپ کا نام ٹیلیفون کی ڈائرکٹری میں تلاش کرنے کی کوشش کی تو مجھے پتہ چلا کہ آپ بروکلین میں اپنے نام کے واحد شخص ہیں۔"

ان صاحب نے کہا۔ "مجھے اس کا ہرگز علم نہ تھا۔ انہوں نے ڈائرکٹری کا بڑی دلچسپی سے مطالعہ کیا۔ انہوں نے بڑے فخر اور مسرت سے کہا۔ "یہ نام بڑا ہی غیر معمولی ہے۔ میرا خاندان آج سے تقریباً دو سو سال پہلے ہالینڈ سے آ کر نیویارک میں آباد ہوا۔ وہ کئی منٹ تک اپنے خاندان اور آباؤ اجداد کا تذکرہ کرتے رہے۔ جب وہ اپنی بات ختم کر چکے تو مسٹر گا نے انہیں مبارک باد دی کہ وہ اتنے عظیم کارخانے کا مالک ہیں اور ان کے کارخانے کو بہت سے

Marfat.com
Marfat.com

دوسرے کارخانوں سے افضل بتلایا جن کو وہ پہلے دیکھ چکے تھے۔ مسٹر گا نے کہا۔ "میں نے آج تک پیتل کا اس سے زیادہ صاف اور ستھرا کارخانہ نہیں دیکھا۔"

کارخانے کے منیجر نے کہا۔ "میں نے اس کام کو فروغ دینے میں اپنی زندگی وقف کر دی ہے۔ مجھے اس پر بڑا فخر ہے۔ کیا آپ ایک نظر کارخانے کو دیکھنا پسند فرمائیں گے؟"

معائنے کے دوران میں مسٹر گا نے منیجر کے حسن انتظام کی تعریف کی اور بتایا کہ ان کا انتظام کس طرح دوسرے کارخانوں سے اعلیٰ اور برتر ہے۔ انہوں نے بعض غیر معمولی مشینوں کو سراہا۔ منیجر صاحب نے فخریہ انداز سے کہا کہ یہ مشینیں میری ذاتی ایجاد کردہ ہیں۔" انہوں نے مسٹر گا کو مشینیں دکھانے ان کی حرکت اور کام کرنے کے طریقے بتانے میں کافی وقت صرف کیا۔ انہوں نے مسٹر گا کو دوپہر کا کھانا اپنے ساتھ کھانے کے لئے اصرار کیا (آپ یہ نہ بھولئے گا کہ اب تک مسٹر گا نے اپنے اصل مقصد کا ذکر تک نہیں کیا تھا)۔

دوپہر کا کھانا کھا چکنے کے بعد منیجر صاحب نے کہا۔ "آیئے اب اپنے کاروبار کی باتیں کریں۔ مجھے احساس ہے کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں۔ مجھے توقع تک نہ تھی کہ ہماری ملاقات اس قدر مسرت بخش ہو گی۔ آپ اب فلاڈلفیا تشریف لے جا سکتے ہیں اور میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کا سامان سب سے پہلے تیار کر کے ارسال کر دیا جائے گا خواہ مجھے دوسروں کا کام دیر ہی سے کیوں نہ کرنا پڑے۔"

مسٹر گا نے بغیر التجا کے اپنا مقصد حاصل کر لیا اور تمام سامان انہیں مقررہ وقت سے پہلے پہنچ گیا۔ عمارت ٹھیک اسی روز ہر طرح سے مکمل ہو گئی جس دن کہ مقررہ میعاد ختم ہوتی تھی۔

اگر مسٹر گا نے دستور کے مطابق وہی لٹھ مار رویہ اختیار کیا ہوتا جو عموماً ایسے کٹھن موقعوں پر کیا جاتا ہے تو کیا اس کا نتیجہ ایسا نکلتا جیسا کہ اب برآمد ہوا۔

چنانچہ اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو پہلا اصول یہ ہے:

"اپنی بات دوسرے شخص کی پرخلوص تعریف و تحسین سے شروع کیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

ایسی نکتہ چینی کہ لوگ برا نہ مانیں

ایک دن دوپہر کے وقت چارلس شواب اپنے ایک فولاد سازی کے کارخانے کا چکر لگا رہے تھے کہ انہوں نے چند ملازمین کو تمباکو نوشی کرتے ہوئے دیکھا۔ ملازمین کے عین سر کے اوپر ایک تختی لٹک رہی تھی جس پر لکھا تھا۔ "کارخانے میں تمباکو نوشی منع ہے۔" کیا شواب صاحب نے تختی کی طرف اشارہ کر کے ان لوگوں سے یہ کہا ہو گا۔ "کیا آپ پڑھ نہیں سکتے؟" ہرگز نہیں۔ شواب صاحب ایسا کبھی نہیں کر سکتے تھے۔ وہ ان ملازمین کے پاس گئے۔ ہر ایک کو ایک سگار پیش کیا اور کہا۔ "آپ اس سگار سے باہر جا کر شوق فرما آئیں۔" ان ملازمین کو خبر تھی کہ انہوں نے قانون کی خلاف ورزی کی ہے اور کہ شواب صاحب کو اس کا علم ہو چکا ہے۔ لیکن وہ اس بات پر خوش تھے کہ صاحب نے انہیں شرمندہ نہیں کیا بلکہ سگار بطور تحفہ پیش کر کے ان کی عزت افزائی کی۔ اب آپ ہی بتائیے کہ آپ ایسے انسان سے کیسے محبت نہ کریں گے؟"

جان دانامیکر صاحب بھی اسی اصول پر کاربند تھے۔ وہ ہر روز اپنی ایک دکان کا معائنہ کرنے جایا کرتے تھے۔ ایک دفعہ انہوں نے ایک عورت کو دکان میں منتظر پایا۔ اس کی طرف کوئی شخص بھی متوجہ نہیں تھا۔ سیلز مین کہاں غائب تھے؟ وہ سب کے سب دکان کے پچھلے حصے میں اکٹھے ہو کر گپیں ہانک رہے تھے اور قہقہے لگا رہے تھے۔ دانامیکر صاحب نے ان سے ایک لفظ تک نہ کہا۔ وہ چپکے سے آگے بڑھے اور اس عورت سے پوچھا کہ اسے کیا چاہیے۔ پھر اس کی مطلوبہ چیزیں اٹھا کر سیلز مینوں کی طرف گئے۔ ان سے کہا کہ وہ انہیں باندھ کر اس خاتون کے حوالے کر دیں۔

ایک نہایت ہی فصیح الکلام مبلغ دین ہنری وارڈ بیچر' 4۔ مارچ 1887ء کو فوت ہو گئے یا بقول اہل جاپان راہی ملک عدم ہو گئے۔ اگلی اتوار ان کے منبر پر لیمین ایبٹ صاحب کو وعظ کرنے کے لئے مدعو کیا گیا۔ لیمین صاحب اس موقعے سے فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنی قابلیت کا سکہ منوانا چاہتے تھے۔ انہوں نے اپنا وعظ لکھا۔ اس پر نظر ثانی کی۔ دوبارہ ٹھیک کر کے لکھا۔

Marfat.com
Marfat.com

غرض کہ انہوں نے بڑی جانفشانی اور احتیاط کے ساتھ اپنا وعظ تیار کیا اور تیار کر کے اپنی بیوی کو سنایا۔ یہ وعظ عام تحریروں کی طرح کچھ یونہی سا تھا۔ اگر ان کی بیوی سمجھ دار نہ ہوتیں تو وہ کہہ سکتی تھیں۔ "یہ وعظ بہت گھٹیا ہے۔ اس سے کام نہ چلے گا۔ آپ کا وعظ سننے کے بجائے لوگ سو جائیں گے۔ یہ تو کسی دفتر معلومات کا نمونہ معلوم ہوتا ہے۔ آپ کو اتنے سال تبلیغ کرتے گزر گئے ہیں۔ آپ کو کافی تجربہ ہو چکا ہے۔ مجھے توقع تھی کہ آپ اس سے کہیں بہتر وعظ تیار کریں گے۔ خدا کے لئے آپ ایک عام انسان کی طرح سیدھی سادی باتیں کیوں نہیں کرتے۔ آپ کا اسلوب قدرتی کیوں نہیں؟ اگر آپ اسے پڑھ کر سنائیں گے تو شرمندگی اور ذلت اٹھائیں گے۔"

وہ بڑی آسانی سے یہ باتیں کہہ سکتی تھیں اور اگر وہ ایسا کر گزرتیں تو معلوم ہے کیا ہوتا؟ انہیں اس کا انجام معلوم تھا۔ اس لئے انہوں نے صرف اتنا کہا کہ آپ کا یہ وعظ "نارتھ امریکن ریویو" کے لئے ایک اچھا مقالہ ثابت ہو سکتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں ان کی بیوی نے ان کے وعظ کی تعریف بھی کی اور اشارتاً یہ بھی بتا دیا کہ وہ تقریر کے طور پر مناسب نہیں۔ لیمین صاحب کو اس بات کا احساس ہو گیا۔ انہوں نے اپنے اس تحریری وعظ کو چاک کر دیا اور اگلی اتوار کو فی البدیہہ بڑی کامیاب تقریر کی۔

لہٰذا اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ ہم سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ ہماری حسب منشا بدل بھی جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے:

"لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرایئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے

چند سال ہوئے میری بھتیجی جوزفین کارنیگی اپنے کینساس سٹی سے نیویارک میں میری سیکرٹری کی حیثیت سے کام کرنے کے لئے آئی۔ اس کی عمر انیس سال کی تھی۔ اسے اسکول چھوڑے تین سال گذر چکے تھے اور کام کاج میں اس کا تجربہ صفر ہی کے برابر تھا۔ لیکن آج وہ ہمارے یہاں کی بہترین سیکرٹریوں میں سے ہے۔ اس میں اصلاح و ترقی کی صلاحیت بدرجہ اتم تھی۔ ایک دن میں اس کے کام پر نکتہ چینی کر چکا تو میں نے اپنے دل میں کہا۔ "ڈیل کارنیگی! ایک منٹ کے لئے ذرا سوچو تو سہی۔ تمہاری عمر جوزفین سے دوگنی ہے۔ تمہیں کاروبار کا ہزار گنا زیادہ تجربہ ہے۔ تمہارا نقطہ نظر' سمجھ اور اجتہاد' بذات خود خواہ میانہ درجے کا ہو' وہ کس طرح تمہاری ہمسری کر سکتی ہے۔ میرے پیارے ڈیل کارنیگی ذرا سوچو تو سہی کہ انیس سال کی عمر میں تم کون سا تیر مارا کرتے تھے۔ کیا تمہیں اپنی شرمناک غلطیاں اور حماقتیں یاد ہیں' جو تم کیا کرتے تھے؟ اور یاد ہے کہ اس قسم کی غلطیاں تم ایک بار نہیں بلکہ بار بار کیا کرتے تھے۔"

میں نے معاملے پر ایمانداری اور ٹھنڈے دل سے غور کیا تو اس نتیجے پر پہنچا کہ میں انیس سال کی عمر میں جو کچھ کرتا تھا جوزفین کا کام اس سے اوسطاً بہتر ہے اور مجھے شرم آنی چاہئے کہ میں جوزفین کی مناسب قدر دانی اور حوصلہ افزائی نہیں کر رہا۔

چنانچہ اس کے بعد مجھے جوزفین کی توجہ کسی غلطی کی طرف دلانا ہوتی تو میں اس سے کہتا۔ "جوزفین تم سے ایک غلطی ہوئی ہے لیکن خدا جانتا ہے کہ یہ ان غلطیوں سے کہیں ادنیٰ ہے جو تمہاری عمر میں مجھ سے سرزد ہوتی تھیں۔ کوئی شخص کام کی سوجھ بوجھ ساتھ لے کر پیدا نہیں ہوتا۔ یہ صرف تجربے سے آتی ہے۔ تم اس سے کہیں بہتر ہو جیسا کہ میں تمہاری عمر میں ہوتا تھا۔ میں خود اس قدر فضول اور مضحکہ خیز غلطیوں کا ارتکاب کرتا تھا کہ میں تم پر یا کسی اور شخص پر نکتہ چینی کرتے ہوئے جھجکتا ہوں۔ لیکن اگر تم یہ کام اس طرح

Marfat.com
Marfat.com

کرتیں تو کیا بہتر نہ ہوتا؟"

اگر کوئی نکتہ چین اس اعتراف کے ساتھ بات شروع کر دے کہ وہ بھی غلطیوں سے مبرا نہیں تو ہم پر اپنی غلطیوں کا ذکر ناگوار نہیں گزرتا۔

نہایت نیک سیرت اور شریف النفس' مہذب شہزادہ فان بولو کو اس طریق کار کی اہمیت کا احساس 1909ء میں ہی ہو گیا تھا۔ وہ اس وقت جرمنی کے شاہی چانسلر تھے اور جرمنی کے تخت پر ولیلم ثانی جلوہ افروز تھے جنہیں ولیلم متکبر کہا جاتا ہے جو آخری قیصر جرمنی تھے اور جو ایسی فوج اور بحریہ تیار کر رہے تھے۔ جن کے متعلق وہ بڑے غرور سے فرماتے کہ وہ دنیا کی بڑی سے بڑی فوج اور بحریے سے بھی فورا" اپنا لوہا منوا سکتے ہیں۔

ایک عجیب و غریب اور حیران کن واقعہ رونما ہوا۔ قیصر جرمنی نے ایسی باتیں کہنا شروع کر دیں جو نہایت ناقابل اعتبار تھیں۔ جنہیں سن کر سارا یورپ آگ بگولا ہو گیا اور دنیا بھر میں ان کے خلاف صدائے احتجاج بلند ہونا شروع ہو گئی۔ قیامت یہ ہوئی کہ اپنی بڑیں سر عام ہانکنا شروع کر دیں۔ انہوں نے اس وقت بھی سفید جھوٹ بولنے سے دریغ نہ کیا۔ جب وہ انگلستان میں شاہی مہمان تھے۔ طرہ یہ کہ انہوں نے اپنی اس بے معنی اور فضول بکواس کو اخبار "ڈیلی ٹیلیگراف" میں چھاپنے کی اجازت بھی دے دی۔ مثال کے طور پر انہوں نے اعلان کیا کہ صرف میں ہی ایک ایسا واحد جرمن ہوں جو انگلستان کو اپنا دوست سمجھتا ہے۔ میں جاپانی آفت کے خلاف بحری طاقت کو مستحکم کر رہا ہوں۔ یہ میری ہی ذات واحد ہے جس نے یکہ و تنہا انگلستان کو روس کے آگے زمین بوس ہونے کی ذلت سے بچایا ہے اور وہ منصوبہ میرا ہی تیار کردہ تھا جس پر عمل کر کے لارڈ رابرٹ' جنوبی افریقہ میں' بوئروں کو شکست دینے کے قابل ہوئے' وغیرہ وغیرہ۔

اس قسم کے بے معنی الفاظ عرصہ سو سال سے یورپ کے کسی بادشاہ کی زبان پر نہ آئے تھے۔ سارا یورپ بھڑوں کے چھتے کی طرح بھنبھنا اٹھا۔ انگلستان کی بہت توہین ہوئی تھی۔ جرمنی کے سیاست دان ہکا بکا رہ گئے۔ ہر طرف سے صدائے احتجاج بلند ہوئی تو قیصر جرمنی گھبرا گئے۔ انہوں نے شاہی چانسلر فان بولو صاحب سے کہا کہ وہ الزام اپنے سر لے لیں۔ وہ چاہتے تھے کہ شہزادہ فان بولو اعلان کر دیں کہ قیصر جرمنی کی تقریروں کی ذمہ داری مجھ پر عائد ہوتی ہے' میں نے ہی انہیں مشورہ دیا تھا کہ وہ اس قسم کی تقریریں کریں۔"

Marfat.com
Marfat.com

لیکن فان بولو نے کہا۔ "جہاں پناہ' میرا دل یہ نہیں مانتا کہ جرمنی یا انگلستان میں کوئی شخص اس بات پر یقین کرلے گا کہ میں آپ کو ایسی باتیں کہنے کا مشورہ دے سکتا ہوں۔"

جونہی شہزادہ فان بولو کی زبان سے یہ الفاظ نکلے۔ انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے سخت غلطی کی ہے۔ قیصر جرمنی آگ بگولا ہو گئے اور چلا کر کہنے لگے۔ "آپ مجھے گدھا خیال کرتے ہیں کہ ایسی غلطیوں کا مرتکب ہو سکتا ہے جو آپ جیسے عقلمند سے ہرگز سرزد نہ ہوتیں۔"

شہزادہ فان بولو کو علم ہو گیا تھا کہ انہیں مذمت سے پہلے تعریف کرنا چاہئے تھی۔ لیکن اب وقت ہاتھ سے نکل چکا تھا۔ اس لئے وہ ہوشیار ہو گئے اور اب حتی الامکان صحیح طریقہ اختیار کرنے کی ٹھانی۔ انہوں نے نکتہ چینی کے بعد تعریف کی جس نے جادو کا اثر دکھلایا' جیسا کہ عام طور پر تعریف کا اثر ہوتا ہے۔

انہوں نے نہایت ادب سے عرض کیا۔ "میرا ہرگز یہ مطلب نہ تھا جہاں پناہ! آپ مجھ سے بہت سی باتوں میں افضل و اعلیٰ ہیں۔ نہ صرف فوجی اور بحری حکمت عملی میں بلکہ قدرتی سائنس میں بھی آپ مجھ پر فضیلت رکھتے ہیں۔ جب کبھی آپ نے ہیرو میٹر' وائرلیس ٹیلیگرافی یا شعاعوں کی تشریح بیان کی میں داد دیئے بغیر نہ رہ سکا۔ میں قدرتی سائنس کے تمام اقسام سے بالکل نابلد ہوں۔ مجھے علم کیمیا یا طبیعیات کی خاک خبر نہیں اور میں عام سے عام مظہر قدرت کی بھی تشریح نہیں کر سکتا۔ لیکن ان کے مقابلے میں مجھے علم تاریخ میں آگاہی ہے اور مجھ میں چند خصوصیات ایسی بھی ہیں جو سیاست اور ڈپلومیسی میں بہت کام دے جاتی ہیں۔"

قیصر جرمنی خوش ہو گئے۔ فان بولو نے ان کی تعریف کی تھی۔ انہوں نے قیصر کی عظمت اور اپنی خاکساری کا ذکر کیا تھا۔ اس کے بعد وہ ان کے بڑے سے بڑے قصور کو معاف کر سکتے تھے۔ چنانچہ وہ فرمانے لگے۔ "میں تو آپ سے کئی بار کہہ چکا ہوں کہ ہم ایک دوسرے کی تکمیل کرتے ہیں۔ ہمیں ایک جان ہونا چاہئے اور ہم ہمیشہ یک جان رہیں گے۔"

انہوں نے فان بولو کے ساتھ ایک بار نہیں کئی بار ہاتھ ملایا اور بعد میں شام کے وقت وہ اس قدر خوشی و مسرت سے بھرپور تھے کہ انہوں نے دونوں مٹھیاں بند کر کے کہا کہ "اگر کوئی شخص [illegible] سامنے فان بولو کو برا کہے گا تو میں اس کی ناک میں نکیل ڈال دوں گا۔"

Marfat.com
Marfat.com

فان بولو بروقت خود کو بچا گئے۔ حالانکہ وہ بڑے چالاک ڈپلومیٹ تھے۔ پھر بھی ان سے شروع میں بھول ہو گئی تھی۔ انہیں اپنی غلطیوں اور قیصر جرمنی کی ستائش کے ساتھ بات کا آغاز کرنا چاہئے تھا۔ انہیں چاہئے تھا کہ وہ قیصر جرمنی کو یہ احساس ہرگز نہ ہونے دیتے کہ وہ نیم پاگل ہیں اور کہ انہیں بھی کسی محافظ کی ضرورت تھی۔

اگر اپنی برائی اور دوسروں کی بڑائی میں کہے ہوئے چند جملے ایک متکبر اور برافروختہ شہنشاہ کو ایک دلی دوست میں بدل سکتے ہیں تو انکساری اور تعریف روزمرہ کے تعلقات میں ہمارے کیا کچھ کام نہیں آ سکتی۔ انکساری اور تعریف اگر صحیح استعمال ہو تو یہ معجزے دکھا سکتی ہیں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچانا چاہیں' ان کی ناراضگی بھی مول نہ لینا چاہیں اور انہیں اپنے حسب منشا بدلنا بھی چاہیں تو تیسرا اصول یہ ہے:

"دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا

حال ہی میں مجھے مس ایڈا تاربیل' امریکہ کی مشہور سوانح نگار کے ساتھ ایک دعوت میں شریک ہونے کا موقع ملا۔ جب میں نے انہیں یہ بتایا کہ میں یہ کتاب لکھ رہا ہوں تو ہماری گفتگو لوگوں سے میل جول کے ہمہ گیر موضوع پر مرکوز ہو گئی۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ "اون ڈی ینگ" کی سوانح عمری لکھ رہی تھی کہ اس اثناء میں میری ملاقات ایک ایسے شخص سے ہوئی جو مسٹر ینگ کے ساتھ ایک ہی دفتر میں تین سال کام کر چکا تھا۔ اس شخص نے مجھے بتایا کہ اس تین سال کے عرصے میں ایک مرتبہ بھی ایسا اتفاق نہیں ہوا کہ مسٹر ینگ نے کسی شخص کو کوئی براہ راست حکم دیا ہو۔ وہ ہمیشہ تجویز پیش کیا کرتے تھے' حکم نہیں چلاتے تھے۔ مثال کے طور پر وہ یہ ہرگز نہیں کہتے تھے کہ "یہ کرو اور وہ کرو" یا "یہ نہ کرو اور وہ نہ کرو۔" اس کے بجائے وہ یوں کہا کرتے تھے۔ "آپ اس پر غور فرمائیں" یا "آپ کے خیال میں یہ خط کیسا ہے؟ وہ اپنے کسی معاون کے لکھے ہوئے کسی خط کو غور سے پڑھتے اور فرماتے۔ "میرے خیال میں ہم اس خط کو یوں لکھتے تو بہتر ہوتا۔" وہ ہر شخص کو ہر کام خود کرنے کا موقع دیتے۔ وہ اپنے ماتحتوں اور معاونین کو کبھی کام کرنے کا حکم نہیں دیتے۔ وہ ہر کام ان ہی کی ذمہ داری پر چھوڑ دیتے اور انہیں ان کی غلطیوں سے سیکھنے کا موقع دیا کرتے تھے۔"

اس طریقے سے لوگ اپنی غلطیاں بلا جھجک درست کر لیتے ہیں۔ اس سے کسی شخص کے غرور کو ٹھیس نہیں پہنچتی اور اس میں یہ عمل احساس برتری پیدا کرتا ہے۔ اس طرح دوسرا شخص آپ کے خلاف بغاوت کے بجائے آپ کے ساتھ تعاون کرنے پر مجبور ہو جاتا ہے۔

چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے' وہ آپ سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ آپ کے حسب منشا بدل بھی جائیں تو چوتھا اصول یہ ہے:

"حکم چلانے کے بجائے سوال کیجئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے

کئی سال ہوئے جنرل الیکٹرک کمپنی کے سامنے چارلس اسٹینمنز کو کمپنی کے ایک اعلیٰ عہدے سے برطرف کرنے کا سوال درپیش تھا۔ انہوں نے کمپنی کی ملازمت اختیار کی تھی تو اس وقت جو کام ان کے سپرد تھا اس میں نہایت ہی اعلیٰ صفات اور خوبیوں کے مالک تھے۔ لیکن محکمہ شماریات کے انچارج کی حیثیت سے وہ ناکارہ ثابت ہوئے تھے۔ کمپنی ان کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتی تھی۔ وہ ان کی خدمات سے یکسر دستکش بھی نہیں ہونی چاہتی تھی۔ اسے احساس تھا کہ وہ نہایت ذکی الحس انسان ہیں۔ لہٰذا کمپنی نے انہیں ایک نیا عہدہ بخشا۔ انہیں جنرل الیکٹرک کمپنی کا مشیر اعلیٰ بنا دیا گیا۔ یہ کام وہی تھا جو پہلے وہ نہایت کامیابی سے کرتے رہے تھے۔ لیکن اس کا نام نیا رکھ دیا گیا تھا تاکہ انہیں یہ احساس نہ ہو کہ ان کے عہدے میں کمی ہو گئی ہے۔ اس طرح محکمہ شماریات کو ان سے نجات بھی مل گئی اور وہ بھی اپنے صحیح کام پر واپس آ گئے۔ محکمہ شماریات میں ایک نئے آدمی کا تقرر کر دیا گیا۔

جنرل الیکٹرک کمپنی کے افسران اعلیٰ نے جو طریقہ اپنے نہایت ہی ذکی الحس کارکن کو ایک منصب سے اس طرح برطرف کرنے میں برتا اس کی بدولت اس کی کسی کو کانوں کان خبر تک نہ ہوئی۔ انہوں نے اپنے ایک ذمہ دار کارکن کو ندامت کے احساس سے بھی بچا لیا اور جو کچھ وہ خود چاہتے تھے وہ بھی انہیں حاصل ہو گیا۔

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچانا کتنی اہم بات ہے۔ لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس پر غور کرنے کی زحمت گوارا فرماتے ہیں۔ ہم دوسرے لوگوں کے جذبات ابدخاوسند پامال کرتے چلے جاتے ہیں۔ اپنی من مانی کرتے ہیں۔ عیب جوئی کرتے ہیں۔ دھمکیاں دیتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کے سامنے بچوں یا ملازموں پر نکتہ چینی کرتے ہیں اور ذرا نہیں سوچتے کہ ان کے غرور کو کتنی ٹھیس پہنچی ہے۔ حالانکہ چند منٹ کے توقف، ایک دو محتاط الفاظ اور دوسرے شخص کے نقطہ نظر سمجھنے کی کوشش سے بغیر جذبات کو پامال کیے، بغیر وحشی اور نفرت کے جذبات ابھارے ہم انہیں اپنے حسب منشا کام کرنے پر مائل کر سکتے تھے۔

اگر ہمیں کسی خادم یا ملازم کو برطرف کرنے کی تلخ حقیقت کا سامنا کرنا پڑے تو اس

Marfat.com
Marfat.com

اصول کو فراموش نہیں کرنا چاہیے۔

ایک مرتبہ مجھے سند یافتہ محاسب مارشل اے گرینجر نے خط لکھا۔ "ملازموں کو ڈانٹنا ڈپٹنا بڑی بدمزگی کی بات ہے اور خود ڈانٹ ڈپٹ سننا اس سے زیادہ بدمزگی کی بات ہے۔ ہمارا کام سال کے خاص خاص مہینوں میں ہوتا ہے۔ اس لئے ہمیں مارچ کے مہینے میں بہت سے ملازمین کو ملازمت سے جواب دینا پڑتا ہے۔

"ہمارے پیشے میں کسی شخص کو دیرپا حقوق حاصل نہیں۔ تقریباً سبھی ملازمین عارضی ہوتے ہیں۔ لہٰذا یہ تلخ کام ہمارے لئے ایک رسم بن گئی ہے اور ہم اس سے بہت جلد نبٹ لیتے ہیں۔ اس کا عام طریقہ یہ ہے۔ "مسٹر اسمتھ! تشریف رکھئے۔ کام کا موسم ختم ہے۔ ہمارے پاس آپ کے لئے اور کوئی کام نہیں۔ آپ کو تو یہ معلوم ہی ہے کہ آپ کو صرف ایک خاص عرصے کے لئے ملازم رکھا گیا تھا جس میں کام کا بہت زور تھا۔ وغیرہ وغیرہ۔"

"جن صاحب کو ملازمت سے جواب ملتا' ان پر مایوسی کا عالم طاری ہو جاتا اور وہ احساس شکست میں مبتلا ہو جاتے۔ اکثر لوگوں کا مستقل پیشہ ہی حساب کتاب کا کام ہوتا ہے۔ اس لئے جو کمپنی انہیں بار بار جواب دیتی' اس سے وہ متنفر ہو جاتے۔

"تھوڑا عرصہ ہوا میں نے فیصلہ کیا کہ فالتو ملازمین کو ذرا احتیاط اور حکمت عملی سے برطرف کیا جائے۔ اس لئے جس شخص کو ملازمت سے جواب دینا ہوتا میں اس کے موسم سرما میں انجام دیئے ہوئے کام کا ایک جائزہ لیتا اور اسے ملاقات کے لئے بلاتا۔ میں اس طرح گفتگو کرتا۔" مسٹر اسمتھ! آپ بڑی خوش اسلوبی سے اپنا کام سرانجام دیتے رہے ہیں (بشرطیکہ اس نے واقعی ایمانداری سے کام کیا ہوتا) ہم نے آپ کو نیویارک بھیجا تھا۔ آپ کے ذمے بڑا سخت کام تھا۔ آپ وہاں جا کر مشکلوں پر قابو پا آئے۔ میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ کمپنی آپ سے بہت خوش ہے۔ آپ کی ذات میں جوہر موجود ہے۔ آپ جہاں بھی جائیں گے کامیاب رہیں گے۔ ہماری کمپنی کو آپ پر بہت اعتماد ہے۔ افسوس ہے کہ ہم آپ کی خدمات سے محروم ہو رہے ہیں۔ ہمیں توقع ہے کہ آپ اپنی پرانی کمپنی کو نہیں بھولیں گے۔"

"اس تبدیلی کا نتیجہ یہ ہوا کہ اب لوگ ہم سے پہلے کی بہ نسبت مطمئن ہو کر جاتے ہیں۔ ان میں شکست خوردگی کا احساس نہیں ہوتا۔ انہیں یقین ہوتا ہے کہ ہمارے پاس کام ہوتا تو ہم انہیں مستقل طور پر ملازم رکھتے اور اگر آئندہ ہمیں ان کی ضرورت پڑی تو وہ بڑے شوق سے ہمارے ہاں ملازمت کرنے آئے۔

Marfat.com
Marfat.com

ڈوائٹ مورو مرحوم کی ایک خاص صفت یہ تھی کہ وہ دو ایسے مخالفین کے درمیان مفاہمت کرا دیتے جو ایک دوسرے کا خون پی لینے پر تل چکے ہوتے تھے۔ کس طرح؟ ایمانداری سے معلوم کرتے کہ طرفین کہاں تک درست ہیں۔ ان کی بجا تعریف کرتے۔ تعریفی پہلو پر زور دیتے اور سچائی کو اجاگر کرتے۔ سمجھوتہ خواہ کچھ بھی ہوتا وہ طرفین میں سے کسی کو قصور وار نہ ٹھہراتے۔

ہر اچھے ثالث کا یہی طریقہ ہے۔ وہ اس اصول پر کاربند ہوتا ہے کہ لوگوں کو شرمندہ نہ ہونے دیا جائے۔ دنیا کی برگزیدہ ہستیاں اپنی ذاتی کامیابیوں کا ڈھنڈورا پیٹنے میں وقت ضائع نہیں کرتیں ایک مثال لیجئے:

صدیوں کی جانی دشمنی کے بعد 1922ء میں ترکوں نے فیصلہ کیا کہ یونانیوں کو ترکی کے علاقے سے ہمیشہ کے لئے نکال دیا جائے۔ مصطفیٰ کمال پاشا نے اپنے سپاہیوں کے سامنے نپولین کی طرح پرجوش تقریر کی اور کہا۔ "آپ کی منزل مقصود بحیرہ روم کی تسخیر ہے۔" اور تاریخ جدید کی ایک خوفناک جنگ شروع ہو گئی۔ ترکوں کو فتح حاصل ہوئی اور جب دو یونانی جرنیل ٹری کوپیں اور ڈائیو نلیس، کمال پاشا کے مرکز اعلیٰ میں ہتھیار ڈالنے کے لئے گئے تو ترک عوام نے ان شکست خوردہ دشمنوں کے حق میں خدا سے بددعائیں کیں۔

لیکن کمال پاشا کا رویہ احساس فتح سے یکسر مبرا تھا۔ انہوں نے کہا "حضرات! تشریف رکھیے، آپ تھکے ماندے ہوں گے۔ اس کے بعد انہوں نے جنگ کی تفصیلات پر تبادلہ خیال کیا اور ان کے احساس شکست کو کم کیا۔ انہوں نے اس انداز میں ان سے گفتگو کی۔ جس طرح ایک سپاہی دوسرے سپاہی سے مخاطب ہوتا ہے۔ "جنگ ایک ایسا کھیل ہے۔ جس میں بعض اوقات قابل ترین فریق بھی مات کھا جاتے ہیں۔"

مصطفیٰ کمال پاشا نے فتح کے نشے میں سرشار ہوتے ہوئے بھی اس پانچویں اصول کو فراموش نہ کیا۔

"دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

کامیابی کی تحریک

میرے ایک شناسا' مسٹر پیٹ بارلو' سرکس میں کتوں اور گھوڑوں کے کرتب دکھاتے ہیں- وہ زندگی بھر سرکسوں کے ساتھ گھومتے اور تماشا دکھاتے رہے ہیں- جب وہ اناڑی کتوں کو سدھاتے- تو میں بڑے اشتیاق سے تماشہ دیکھا کرتا- جونہی کوئی کتا پہلے سے تھوڑی سی ترقی دکھاتا تو مسٹر پیٹ اس کی پیٹھ ٹھونکتے' اسے شاباش دیتے' اسے گوشت کھلاتے اور اس پر فخر کا اظہار کرتے-

یہ کوئی نئی بات نہیں- جانوروں کو سدھانے والے کاریگر صدیوں سے اس اصول پر عمل کرتے آ رہے ہیں- مجھے تو یہ حیرانی ہوتی ہے کہ ہم جانوروں کے طور طریقے بدلنے کے لئے جو طریقہ استعمال کرتے ہیں- وہ اس وقت کیوں نہیں برتتے- جب ہم' انسانوں کو بدلنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں- ہم کوڑے کی جگہ گوشت کیوں نہیں استعمال کرتے ہم مذمت کے بجائے تعریف کیوں نہیں کرتے؟ ہمیں معمولی سے معمولی ترقی کو بھی سراہنا چاہئے- اسی طرح دوسرے شخص میں مسلسل ترقی کرنے کی امنگ پیدا ہوتی ہے-

سنگ سنگ جیل خانے کا داروغہ لیوس ای لاویس کا تجربہ ہے کہ جرائم پیشہ اور سزا یافتہ لوگ اگر اپنے اندر معمولی سی بھی اصلاح کریں اور ہم ان کی اصلاح کی تعریف کریں تو زیادہ سے زیادہ فائدہ پہنچتا ہے- مجھے یہ بات لکھتے ہوئے ان کا ایک خط موصول ہوا- جس میں انہوں نے لکھا ہے- "میرا تجربہ ہے کہ مجرموں کی اپنی اصلاح کی ادنیٰ کوششوں کی مناسب قدر دانی کے اظہار سے جرائم میں کمی ہوتی ہے اور کڑوی نکتہ چینی کے مقابلے میں کہیں زیادہ ان کا تعاون حاصل کیا جا سکتا ہے اور ان کی مکمل اصلاح کے لئے راستہ ہموار کیا جا سکتا ہے-"

مجھے ابھی تک سنگ سنگ میں قید ہونے کا موقع تو نہیں ملا کہ میں مسٹر لاویس کے مندرجہ بالا تجربے کی شہادت دے سکوں لیکن میں اپنی گذشتہ زندگی پر نظر دوڑاتا ہوں تو دیکھتا ہوں کہ کئی موقعوں پر تعریف کے چند الفاظ نے میرے مستقبل کو یکسر بدل دیا- کیا آپ کو اپنی زندگی میں ایسا کوئی تجربہ نہیں ہوا؟ انسانی تاریخ' تعریف کے سحر انگیز واقعات سے بھری

Marfat.com
Marfat.com

پڑی ہے۔

مثال کے طور پر پچاس سال کا عرصہ ہوا۔ ایک لڑکا نیپلز کے ایک کارخانے میں کام کرتا تھا۔ اس کی تمنا یہ تھی کہ وہ موسیقار بنے۔ لیکن اس کے پہلے استاد نے اس کی حوصلہ شکنی کی۔ اس نے کہا۔ "تم نہیں گا سکتے۔ تمہارا گلا بالکل بے رس ہے۔ اس سے آواز یوں نکلتی ہے جس طرح کواڑوں میں سے تیز ہوا۔"

لیکن اس کی غریب ماں نے اسے سینے سے لگایا۔ اس کی تعریف کی اور کہا۔ "مجھے معلوم ہے کہ تم بہت اچھا گا سکتے ہو۔ تم نے پہلے سے کافی ترقی کر لی ہے۔" اس لڑکے کی ماں ننگے پاؤں چلتی پھرتی تھی۔ وہ اپنے لئے جوتی نہیں خرید سکتی تھی۔ لیکن اپنے بچے کی تعلیم کے لئے روپیہ بچاتی تھی۔ اس کسان ماں کی تعریف اور حوصلہ افزائی نے لڑکے کی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا۔ آپ نے اس کا نام سنا ہو گا۔ عالمگیر شہرت کا مالک موسیقار' کروسو۔

اسی طرح لندن میں ایک نوجوان کے دل میں ادیب بننے کی خواہش پیدا ہوئی۔ لیکن حالات اس کے مخالف تھے۔ وہ پرائمری سے آگے تعلیم نہ پا سکا تھا۔ اس کا باپ قرض ادا نہ کر سکنے کے جرم میں جیل خانے میں جا چکا تھا۔ اس نوجوان کو اکثر فاقے کرنے پڑتے تھے۔ آخرکار اسے ایک چھوٹے سے کارخانے میں شیشیوں پر لیبل چپکانے کا کام مل گیا۔ جس کوٹھڑی میں وہ کام کرتا تھا۔ اس میں چوہوں کی بھرمار تھی۔ وہ اپنے دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ ایک غلیظ کمرے میں رات بسر کرتا تھا۔ جن ساتھیوں کے ساتھ اسے رات گزارنا پڑتی۔ وہ لندن کے سب سے نچلے طبقے سے تعلق رکھتے تھے۔ وہ احساس کمتری کا اس حد تک شکار تھا کہ اس نے اپنا پہلا مسودہ چوری چھپے تیار کیا اور آدھی رات کے وقت پبلشر کو ارسال کیا تاکہ کوئی شخص اس کی ہنسی نہ اڑانے پائے۔ اس کی بے شمار کہانیاں رسالوں میں جگہ نہ پا سکیں۔ آخر وہ عظیم دن آ پہنچا جب اس کی ایک کہانی پسند کر لی گئی۔ یہ ٹھیک ہے اسے اس کا ایک پیسہ بھی معاوضہ نہ ملا' لیکن یہ کیا کم تھا کہ ایک مدیر نے اس کی تعریف کی تھی۔ ایک مدیر نے اس کی قابلیت کو تسلیم کر لیا تھا۔ اس میں اس قدر جوش اور ولولہ پیدا ہوا کہ اس روز وہ آپے سے باہر ہو کر گلیوں میں ادھر ادھر آوارہ گردی کرتا رہا اور اس کی آنکھوں سے مسرت کے آنسو بہتے رہے۔

اس کی ایک کہانی کی اشاعت سے اس کی جو حوصلہ افزائی اور قدردانی ہوئی۔ اس نے اس کی ساری زندگی کو بدل دیا۔ اگر اس کی اتنی سی حوصلہ افزائی نہ ہوتی تو عین ممکن تھا کہ

Marfat.com
Marfat.com

وہ زندگی بھر ایسے کارخانوں میں مزدوری کرتا رہتا۔ جن میں چوہوں کے بسیرے تھے۔ شاید آپ نے بھی اس لڑکے کا نام سنا ہو گا۔ عالمگیر شہرت کا مالک ناول نگار' چارلس ڈکنز۔

پچاس سال کا عرصہ ہوا۔ ایک اور لڑکا لندن کے ایک پنساری کی دوکان میں بطور منشی ملازم تھا۔ اسے صبح پانچ بجے جاگنا پڑتا تھا اور دن میں چودہ گھنٹے کام کرنا پڑتا تھا۔ یہ کام بہت اکتا دینے والا تھا۔ وہ اس کام سے نفرت کرتا تھا۔ دو سال کے بعد اس کی طبیعت اس کام سے بالکل بھر گئی۔ وہ ایک دن صبح اٹھا اور ناشتے کا انتظار کیے بغیر اس نے پندرہ میل کا سفر طے کیا۔ وہ اپنی ماں کے پاس پہنچا جو ایک گھر میں خادمہ تھی۔ اس نے اپنی ماں سے اپنے من کی بات کہی۔

وہ غصے اور نفرت سے بھرا ہوا تھا۔ اس نے اپنی ماں کے سامنے التجا کی کہ اسے اس کام سے نجات دلائی جائے۔ وہ رویا پیٹا' چیخا چلایا۔ اس نے قسم کھائی کہ اگر اسے دکان میں واپس جانا پڑا تو وہ خودکشی کر لے گا۔ اس کے بعد اس نے اپنے ایک پرانے اسکول ماسٹر کو خط لکھا کہ وہ دل شکستہ ہو چکا ہے اور زندگی سے اکتا چکا ہے۔ اس کے استاد نے اس کی تعریف کی اور کہا کہ وہ قابل اور ذہین ہے اور وہ اعلیٰ کاموں کے لئے پیدا ہوا ہے۔ اس نے اسے معلم بننے کی دعوت دی۔

اس تعریف نے اس لڑکے کی کلیا پلٹ دی اور اس لڑکے نے انگلستان کے ادب پر گہرے نقوش چھوڑے۔ کیونکہ اس نوجوان نے تقریباً اسی کتابیں لکھی ہیں اور اپنے قلم کے زور سے چالیس لاکھ روپے کمائے۔ آپ نے یقیناً اس کا نام بھی سنا ہو گا۔ عالمگیر شہرت کا مالک ادیب' ایچ۔ جی۔ ویلز۔

1922ء میں ایک نوجوان کیلیفورنیا میں اپنی بیوی کے ساتھ نہایت عسرت کی زندگی بسر کر رہا تھا۔ وہ اتوار کے دن گرجاؤں میں مناجات گایا کرتا تھا۔ یا کبھی کبھار کسی شادی کی تقریب پر مشہور گیت "مجھے وچن دو" گا کر دس بیس روپے کما لیتا تھا۔ وہ اس قدر مفلس تھا کہ شہر میں کرایہ پر مکان لے کر نہیں رہ سکتا تھا۔ اس لئے اس نے انگوروں کے ایک باغ میں ایک جھونپڑی کرائے پر لے لی۔ یہ جھونپڑی باغ کے بیچوں بیچ واقع تھی۔ اس کا کرایہ دس روپے ماہوار تھا۔ لیکن وہ اتنی قلیل رقم بھی ادا نہیں کر سکتا تھا اور دس مہینے کا کرایہ اس کے ذمے واجب الادا ہو گیا۔ لہٰذا کرائے کی ادائیگی کے لئے اسے انگور چننے کی مزدوری کرنا پڑی۔ اس نے مجھے بتایا کہ بعض اوقات سوائے انگور کے اس کے پاس کھانے کو اور کچھ نہ ہوتا۔ وہ اتنا مایوس ہو گیا کہ وہ گانے کا کام چھوڑ کر موٹر ٹرکوں کی فروخت کے لئے

Marfat.com
Marfat.com

سیلزمین بننے کو تیار ہو گیا۔ انہی دنوں رابرٹ ہگز نے اس کی تعریف و تحسین کی۔ انہوں نے اس سے کہا۔ "آپ کی آواز بہت اچھی ہے۔ آپ کو نیویارک جا کر موسیقی کا علم سیکھنا چاہئے۔"

اس نوجوان نے حال ہی میں مجھے بتایا کہ یہ تھوڑی سی حوصلہ افزائی اور تعریف اس کی زندگی میں سنگ میل ثابت ہوئی۔ کیونکہ اس کے بعد اس نے ایک ہزار روپیہ ادھار لیا اور نیویارک چلا گیا۔ آپ نے شاید اس کا نام بھی سنا ہو۔ وہ لارنس ٹبٹ تھا۔

لوگوں کو بدلنا کوئی بڑی بات نہیں۔ اگر ہم اپنے ملنے والوں میں یہ احساس پیدا کر دیں کہ ان کے اندر عظیم کارنامے کرنے کی صلاحیتیں دفن ہیں تو ہم انہیں نہ صرف بدل سکتے ہیں۔ بلکہ ہم ان کی کایا پلٹ سکتے ہیں۔

کیا یہ مبالغہ ہے؟ ہارورڈ یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم جیمز کا قول زریں سنئے۔ امریکہ بھر میں ان سے ممتاز ماہر نفسیات اور فلسفہ دان شاید ہی پیدا ہوا ہو۔ وہ کہتے ہیں:

"ہم اپنے جسمانی اور دماغی قویٰ کے ایک ادنیٰ حصے سے کام لے رہے ہیں۔ اس مطلب کو پھیلا کر بیان کیا جائے تو یوں کہا جا سکتا ہے کہ انسانی فرد نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے۔ وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر موجود رکھتا ہے لیکن ان کے استعمال کرنے سے وہ عادتاً" قاصر رہتا ہے۔"

سچ مچ آپ گوناگوں صلاحیتوں کے مالک ہیں۔ جن سے آپ عادتاً" بہت کم کام لیتے ہیں۔ جس میں سے ایک سحر انگیز صلاحیت جس سے آپ کماحقہ کام نہیں لے رہے لوگوں کی تعریف و توصیف اور انہیں اپنی خفتہ قابلیتوں کا احساس دلانے کی صلاحیت ہے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچانا نہیں چاہتے اور ان کی ناراضگی بھی مول لینا نہیں چاہتے۔ لیکن انہیں حسب منشاء بدلنا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے:

"معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجئے اور ہر اصلاح کو سراہئے دل کھول کر داد دیجئے اور جی بھر کر قدر دانی کیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

بروں کو بھی اچھا کہئے

میری ایک دوست، مسز ارنسٹ جینٹ نے ایک نوجوان لڑکی کو ملازم رکھا اور کہا کہ آئندہ پیر کے دن سے کام کے لئے گھر پر حاضر ہو جاؤ۔ اس اثنا میں مسز جینٹ نے ایک عورت کو فون کیا جس کے یہاں یہ لڑکی پہلے کام کر چکی تھی۔ اس نے بتایا کہ لڑکی کا کام تسلی بخش نہیں تھا۔ جب پیر کے روز یہ لڑکی کام کے لئے آئی تو مسز جینٹ نے کہا۔ "نیلی! میں نے ایک دن تمہاری پہلی مالکن کو فون کیا تھا۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ تم بہت ایماندار اور قابل اعتبار ہو۔ تم بہت اچھا کھانا بناتی ہو اور بچوں کی بہت اچھی نگرانی کرتی ہو۔ لیکن انہوں نے یہ بھی بتایا کہ تم کچھ کچھ لاپروا ہو اور گھر کی صفائی میں کم دلچسپی لیتی ہو۔ میرے خیال میں وہ غلط کہہ رہی تھیں۔ ہر کوئی دیکھ سکتا ہے کہ تم خوش پوش ہو اور میں تو دعوے سے کہہ سکتی ہوں کہ تم گھر کو بھی اسی طرح صاف ستھرا رکھو گی، جیسی کہ تم خود ہو۔ مجھے یقین ہے ہمارا نباہ نہایت خوبی سے ہو گا۔"

اور ان کی خوب نبھی۔ نیلی نے اپنی تعریف سنی تھی اور وہ اسے قائم رکھنے میں ہر وقت کوشاں رہتی۔ وہ گھر کو شیشے کی طرح چمک دار رکھتی۔ وہ اپنی مالکن کے خیال پر پورا اترنے کے لئے مکان کی جھاڑ پونچھ اور صفائی پر اپنے وقت سے ایک گھنٹہ زائد صرف کرتی۔

بالڈون لوکو موٹو ورکس کے صدر، مسٹر سیموئل واکلین کا قول ہے "اگر آپ کسی اوسط درجے کے شخص کا احترام کریں اور اسے احساس دلا دیں کہ آپ اس کی کسی نہ کسی قابلیت کی قدر کرتے ہیں تو آپ اپنی مرضی کے مطابق اس سے بہترین کام لے سکتے ہیں۔"

الغرض، آپ کسی شخص میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہیں تو اس کے ساتھ اس طرح پیش آیئے جیسے کہ وہ خوبی اس میں پہلے ہی سے موجود ہے۔ شیکسپیئر کا قول ہے۔ "آپ میں کسی خاص خوبی کا فقدان ہو تو فرض کر لیجئے کہ وہ صفت آپ میں موجود ہے۔" اسی طرح اگر آپ دوسرے لوگوں میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہتے ہیں تو یہ فرض کر لینا کہ ان میں وہ صفت موجود ہے۔ اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔ آپ کسی شخص کو کسی خاص شہرت کا مالک بتایئے۔ وہ آپ کی توقعات پر پورا اترنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا۔

Marfat.com
Marfat.com

جار جیٹی لے بلانک اپنی کتاب "میتر لنک کے ساتھ میری زندگی۔" میں بلجیم کی ایک غریب اور بدصورت لڑکی کی حیران کن ترقی کا ذکر کرتی ہیں۔

ایک قریب کے ہوٹل کی ایک نوجوان ملازمہ میرا کھانا لایا کرتی تھی۔ اس کا نام "برتن صاف کرنے والی میری" تھا۔ کیونکہ اس نے اپنی زندگی برتن صاف کرنے والی خادمہ کی حیثیت سے شروع کی تھی۔ وہ نہایت بدصورت اور بھدی لڑکی تھی۔ وہ بھینگی تھی۔ اس کی ٹانگیں ٹیڑھی تھیں۔ وہ بڑی دبلی پتلی اور بے روح سی لڑکی تھی۔"

"ایک دن وہ سالن کی رکابی اپنے سرخ ہاتھوں میں تھامے کھڑی تھی کہ میں نے یکایک اس سے کہا۔ "میری! تمہیں اپنے اندر چھپے ہوئے خزانوں کا کوئی احساس نہیں ہے۔"

میری اپنے جذبات کو دبانے کی عادی ہو چکی تھی۔ وہ چند لمحے بالکل خاموش رہی۔ کسی مبہم خوف کے احساس سے وہ جامد و ساکن کھڑی رہی۔ پھر اس نے پلیٹ کو میز پر رکھ دیا۔ آہ بھری اور پراشتیاق لہجے میں بولی۔ "خاتون' پہلے میں اس بات کو سچ نہیں مانتی تھی۔" اب اس کے دل میں کوئی شبہ نہ تھا اس نے کوئی سوال نہ کیا۔ وہ ہوٹل کے باورچی خانے میں واپس چلی گئی اور میری بات کو دل ہی دل میں دہرانے لگی۔ خود اعتمادی میں اتنی قوت ہے کہ کسی نے اس کا مذاق اڑانے کی جرات نہ کی۔ اسی دن کے بعد سے لوگ اس کی طرف توجہ دینے لگے۔ سب سے بڑی تبدیلی خود مسکین میری کی اپنی فطرت میں پیدا ہوئی۔ جب اسے یقین ہو گیا کہ اس میں بڑی خوبیاں پنہاں ہیں۔ تو اس نے اپنے چہرے اور جسم کی طرف توجہ دینا شروع کی۔ یہاں تک کہ اس کی مردہ جوانی کھل اٹھی اور اس کے سیدھے سادے پن پر جوانی کی تہیں چڑھ گئیں۔"

"دو مہینے کے بعد میں وہاں سے رخصت ہوئی تو میری نے بتایا کہ اس کی شادی بڑے باورچی کے بھتیجے سے ہو رہی ہے۔ اس نے کہا۔ "میں اب خاتون بننے والی ہوں۔" وہ خوش تھی۔ اس نے میرا شکریہ ادا کیا میرے ایک چھوٹے سے جملے نے اس لڑکی کی زندگی کو یکسر بدل کے رکھ دیا تھا۔"

جار جیٹی لیب لانک نے برتن صاف کرنے والی میری کو خاص صفات کی مالک بتایا تھا۔

ہنری کلے رونر نے فرانس میں مقیم امریکی نوجوان سپاہیوں کے چلن کو متاثر کرنا چاہا تو انہوں نے بھی یہی ترکیب برتی۔ چنانچہ امریکہ کے ایک بہت ہی مشہور و معروف جرنیل جی ہاربرڈ نے مارنر صاحب کے سامنے اعتراف کیا کہ فرانس میں چوبیس لاکھ پیادہ فوج کے نوجوان موجود ہیں۔ ان سے زیادہ صاف ستھرے اور بہتر فوجی نوجوان انہوں نے اپنی زندگی میں آج

Marfat.com
Marfat.com

تک نہیں دیکھے۔

مبالغہ آمیز تعریف؟ ممکن ہے ایسا ہی ہو۔ لیکن دیکھیے مازز صاحب کس طرح اس اصول پر گامزن تھے۔ وہ لکھتے ہیں۔ ”میں اپنے سپاہیوں کو ہمیشہ یہ جتاتا تھا کہ جرنیل صاحب نے ان کی یہ یہ تعریف کی ہے۔ میں نے اس بات کی پروا نہیں کی کہ یہ تعریف سچی تھی یا نہیں۔ مجھے معلوم تھا کہ ان کے الفاظ خواہ حقیقت پر مبنی نہ بھی ہوں تو بھی سپاہیوں کو اپنے متعلق جرنیل کی رائے کا علم ہو گیا تو وہ اپنے معیار کو بلند کرنے اور اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش ضرور کریں گے۔“

ایک پرانی کہاوت ہے۔ ”برے کو برا کہئے‘ خواہ اسے پھانسی پر لٹکا دیجئے۔ اس کی اصلاح نہ ہو گی۔“ لیکن برے کو اچھا کہئے اور دیکھئے کیا ہوتا ہے۔“

تقریباً ہر شخص امیر‘ غریب‘ گداگر‘ چور‘ اپنی ایمانداری کی شہرت کو برقرار رکھنے کی کوشش کرتا ہے۔

سنگ سنگ جیل کے تجربہ کار داروغہ لاویس فرماتے ہیں۔ ”آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہو گا کہ واقعی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔“

یہ قول اتنا پیارا اور اہم ہے کہ میں اسے دہرانا چاہتا ہوں:

”آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہو گا کہ واقعی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔“

چنانچہ اگر آپ کسی شخص کے کردار کو متاثر کرنا چاہتے ہیں اور اس کے جذبات کو ٹھیس بھی نہیں پہنچانا چاہتے اور اس کی نفرت بھی مول نہیں لینا چاہتے تو یاد رکھیے۔ ساتواں اصول یہ ہے:

”ہر شخص کی تعریف کیجئے۔ تاکہ وہ اس تعریف پر اترنے کی کوشش کرے۔“

○

Marfat.com
Marfat.com

غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرائیے

میرے ایک دوست ہیں۔ چالیس سال کی عمر تک کنوارے بیٹھے رہے۔ کچھ عرصہ پہلے ان کی نسبت کہیں ٹھہر گئی۔ ان کی ہونے والی بیوی نے انہیں نئے نئے ناچ سیکھنے کی رغبت دلائی۔ انہوں نے مجھے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا۔ "خدا کی قسم۔ مجھے واقعی سیکھنے کی ضرورت تھی۔ کیونکہ میں جو ناچ جانتا تھا وہ آج سے بیس سال پہلے کے تھے۔ میری پہلی استانی نے شاید سچ سچ بتا دیا تھا کہا کہ میں بالکل غلط ناچتا ہوں۔ مجھے سب کچھ بھلا کر نئے سرے سے ناچنا سیکھنا ہو گا۔ میں یہ بات سن کر بالکل ہمت ہار بیٹھا۔ میرے لئے کورس جاری رکھنا دوبھر ہو گیا۔ میں اس استانی کے یہاں سے چلا آیا۔

"میری دوسری استانی ممکن ہے جھوٹ ہی بول رہی ہو۔ لیکن مجھے وہ بہت پسند آئی۔ اس نے سرسری طور پر مجھ سے کہا کہ میرے ناچنے کا انداز قدرے پرانے فیشن کا ہے لیکن بنیادی باتیں سب ٹھیک ہیں۔ مجھے چند نئے قدم سیکھنے میں کوئی دقت پیش نہ آئے گی۔ پہلی استانی نے میری غلطیوں پر زور دے کر میرا حوصلہ توڑ دیا تھا۔ نئی استانی کا رویہ اس سے بالکل برعکس تھا۔ وہ میری ٹھیک حرکتوں کی تعریف کرتی رہی اور میری غلطیوں کو گھٹا کر بیان کرتی۔ وہ مجھے یقین دلاتی کہ آہنگ میری فطرت میں موجود ہے اور میں پیدائشی رقاص ہوں۔ حالانکہ مجھے معلوم تھا کہ میں ہمیشہ سے معمولی رقاص رہا ہوں اور شاید ایسا ہی رہوں گا۔ لیکن میں اس خیال سے بڑا خوش تھا کہ شاید وہ ٹھیک کہتی ہو اور میں واقعی اچھا ناچنے لگ جاؤں۔ یوں سوچا جائے تو یہ باتیں کہنے کا اسے معاوضہ ملتا تھا۔ لیکن مجھے یہ بات جتانے کی کیا ضرورت تھی!

"بہرحال کم از کم اب مجھے لگتا احساس ضرور ہے کہ میں پہلے سے بہت اچھا رقاص ہوں۔ اگر وہ مجھے یہ نہ بتاتی کہ مجھ میں آہنگ کا جوہر موجود ہے تو شاید میں اتنا اچھا رقاص کبھی نہ ہو سکتا۔ لیکن مجھے اس رویے نے میری حوصلہ افزائی کی' مجھے امید دلائی اور مجھ میں ترقی کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔"

Marfat.com
Marfat.com

اگر آپ کسی بچے، خاوند یا ملازم سے کہہ دیں کہ وہ فلاں معاملے میں بالکل کورا اور نالائق ہے۔ اس میں اس کام کے کرنے کی صلاحیت نہیں۔ وہ بالکل غلطی پر ہے تو سمجھ لیجئے کہ آپ نے اس کی اصلاح اور ترقی کے ہر امکان کو ختم کر دیا۔ لیکن اگر آپ اس کے برعکس رویہ اختیار کریں، اس کی دل کھول کر حوصلہ افزائی کریں۔ اس سے کہیں "یہ کام کرنا تمہارے لئے زیادہ مشکل نہیں۔ مجھے یقین ہے کہ تم میں جوہر موجود ہے اور تم میں اس کام کا صحیح ذوق پایا جاتا ہے۔ صرف نشوونما کی ضرورت ہے۔" تو یقین جانئے کہ وہ شخص راتوں کی نیند حرام کرے گا اور اپنی اصلاح کی سرتوڑ کوشش کرے گا۔

سرلاول ٹامس اس اصول پر کاربند ہیں اور یقین جانئے کہ وہ خوشگوار انسانی تعلقات کے بہت بڑے امام ہیں۔ وہ آپ میں خود اعتمادی پیدا کر دیتے ہیں۔ وہ آپ کو حوصلے اور ایمان سے بھرپور کر دیتے ہیں۔ مجھے پچھلے ہفتے مسٹر ٹامس اور ان کی اہلیہ کے ساتھ چند روز گذارنے کا موقع ملا۔ ہفتے کی رات انہوں نے مجھے انگیٹھی کے قریب بیٹھ کر برج کھیلنے کی دعوت دی۔ برج اور میں؟ توبہ توبہ۔ مجھے یہ کھیل بالکل نہ آتا تھا۔ میرے لئے یہ کھیل ہمیشہ سے ایک سربستہ راز تھا لیکن انہوں نے مجھے اس میں شریک کر لیا۔

سرلاول ٹامس نے کہا۔ "ڈیل یہ کوئی شعبدہ نہیں ہے۔ اس میں ذرا سا حافظے اور عقل کی ضرورت ہے۔ ایک مرتبہ آپ نے حافظے پر ایک مقالہ لکھا تھا۔ برج سیکھ لینا آپ کے لئے کوئی بڑی بات نہیں۔ آپ یقیناً کھیل سکتے ہیں۔ یہ آپ کی قابلیت سے بالا نہیں۔"

مجھ پر اس گفتگو نے جیسے جادو کر دیا۔ اس میں اس احساس کے بغیر کہ میں کیا کر رہا ہوں میز کے سامنے جا بیٹھا اور برج کھیلنے لگا۔ میں نے پہلے کبھی یہ کھیل نہ کھیلا تھا۔ لیکن مجھے بتایا گیا کہ مجھ میں اس کا ذوق موجود ہے تو یہ کھیل میرے لئے آسان ہو گا۔

برج کا ذکر آیا تو ایلی کلبرٹسن کی یاد تازہ ہو گئی۔ جہاں کہیں بھی برج کا کھیل کھیلا جاتا ہے وہاں ایلی کلبرٹ سن کا ذکر ضرور آتا ہے۔ انہوں نے اس کھیل پر جو کتابیں لکھی ہیں ان کا ترجمہ کئی زبانوں میں ہو چکا ہے اور ان کی لاکھوں جلدیں فروخت ہو چکی ہیں۔ انہوں نے مجھ سے کہا۔ "میں اس کھیل کی بدولت اتنی کمائی ہرگز نہ کر سکتا اگر مجھے ایک عورت نے یہ نہ بتایا ہوتا کہ مجھ میں اس کا اصل جوہر موجود ہے۔"

ایلی کلبرٹ سن 1922ء میں امریکہ آئے تو انہوں نے فلسفہ اور علم شہریت پڑھانے

Marfat.com
Marfat.com

کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔ انہوں نے کوئلے کی فروخت شروع کی مگر اس میں بھی ناکام ہوئے۔ اس کے بعد انہوں نے کافی کی فروخت شروع کی اس میں بھی انہیں کامیابی نہ ہوئی۔

ان دنوں ان کے ذہن میں یہ بات نہ آئی کہ برج سکھانا شروع کر دیں وہ نہ صرف اناڑی تھے بلکہ بہت سخت مزاج بھی تھے۔ وہ اس قدر سوال کرتے اور اس قدر جرح کرتے تھے کہ کوئی شخص بھی ان کے ساتھ کھیلنا پسند نہ کرتا۔

اس کے بعد ان کی ملاقات ایک برج سکھانے والی خاتون سے ہوئی۔ اس کا نام جوزفین ڈلن تھا۔ وہ اس سے محبت کرنے لگے اور پھر اس سے شادی کر لی۔ ان کی بیوی نے دیکھا کہ ایلی کلبرٹ سن تاش کے پتوں کا بڑی احتیاط سے جائزہ لیتے ہیں تو ان سے کہا۔ "آپ میں برج کے کھیل میں نام پیدا کرنے کی قابلیت موجود ہے۔" انہوں نے مجھے بتایا کہ صرف اسی حوصلہ افزائی کے طفیل میں برج کا پیشہ ور کھلاڑی بن گیا۔"

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچے، وہ آپ سے ناراض بھی نہ ہوں اور آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو آٹھواں اصول یہ ہے:

"حوصلہ افزائی کیجئے۔ جس غلطی کی اصلاح مقصود ہو اسے ناقابل اصلاح نہ کہئے جو کام آپ دوسروں سے لینا چاہتے ہیں اسے ناقابل عمل بنا کر پیش نہ کیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں

1915ء میں سارا امریکہ خوف زدہ اور حیران تھا۔ ایک سال سے زیادہ عرصہ بیت چکا تھا کہ اقوام یورپ ایک دوسری کا گلا کاٹ رہی تھیں اور قتل و غارت گری کا بازار اتنے وسیع پیمانے پر گرم تھا کہ اس سے پہلے دنیا کی تاریخ میں اس کی مثال نہیں ملتی۔ کیا امن کا قیام ممکن تھا؟ یہ کسی کو معلوم نہ تھا۔ لیکن صدر ولسن مصمم ارادہ کر چکے تھے کہ وہ ضرور کوشش کریں گے۔ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنا ذاتی نمائندہ صلح کا ایلچی بنا کر یورپ کے جنگجو حکمرانوں کے پاس بھیجیں گے۔

امریکہ کے وزیر خارجہ ولیم جیننگس بریان جو "امن کے نمائندہ" مشہور تھے اس نیک مشن پر جانا چاہتے تھے۔ وہ بنی نوع انسان کی عظیم خدمت اور اپنے نام کو لافانی بنانے کا خواب دیکھنے لگے۔ لیکن ولسن نے اپنے ایک ذاتی دوست کرنل ہاؤس کو نامزد کر دیا۔ کرنل ہاؤس کے سامنے اب یہ مشکل مسئلہ درپیش تھا کہ وہ بریان کے جذبات کو مجروح کئے بغیر انہیں یہ خبر کس طرح سنائیں۔

کرنل ہاؤس اپنی ڈائری میں لکھتے ہیں۔ "جس وقت بریان صاحب کو میں نے بتایا کہ میں صلح کے ایلچی کی حیثیت سے یورپ جا رہا ہوں تو انہیں بہت زیادہ مایوسی ہوئی۔ انہوں نے کہا۔ "میں خود اس کام پر جانے کا منصوبہ بنا چکا تھا۔"

میں نے جواب دیا۔ "صدر صاحب کا خیال ہے کہ اس کام کو سرکاری طور پر کرنا درست نہیں۔ کسی سرکاری آدمی کے یورپ جانے سے لوگ چونک جائیں گے اور ان کے دل میں شبہات پیدا ہوں گے۔"

دیکھا آپ نے؟ ہاؤس صاحب صاف صاف بریان صاحب کو بتا رہے ہیں کہ اس کام کے لئے میں زیادہ موزوں ہوں اور بریان صاحب مطمئن ہو گئے ہیں۔

کرنل ہاؤس نہایت دور اندیش اور معاملہ فہم شخص تھے۔ وہ جہاں دیدہ تھے۔ انہوں نے

Marfat.com
Marfat.com

بریان صاحب سے بات کرتے وقت انسانی تعلقات کے اس زریں اصول پر عمل کیا کہ آپ کسی دوسرے شخص کے سامنے کوئی کام کرنے کی تجویز اس طرح پیش کریں کہ وہ اسے خوشی سے قبول کرے۔

ووڈرو ولسن نے ولیم گبس میکاڈو کو اپنی کابینہ کا ممبر بننے کی دعوت دی تو انہوں نے اس اصول کو پیش نظر رکھا۔ حالانکہ یہ دعوت بہت ہی بڑی عزت افزائی تھی اور یہ بہت ہی بڑا عہدہ تھا جو وہ پیش کر رہے تھے۔ لیکن انہوں نے یہ پیش کش بھی اس طریقے سے کی کہ میکاڈو صاحب کو اپنی اہمیت کا دگنا احساس ہوا۔ یہ کہانی میکاڈو صاحب کی زبانی یوں ہے:

صدر صاحب نے مجھ سے کہا۔ "میں اپنی کابینہ کی تشکیل کر رہا ہوں۔ اگر آپ اس میں خزانچی کا منصب قبول فرمائیں تو مجھے بڑی مسرت ہو گی۔" انہوں نے یہ بات نہایت خوشگوار طریقے سے کی۔ انہوں نے یہ تاثر پیدا کیا کہ میں اتنا بڑا منصب قبول کر کے ان پر احسان کروں گا۔"

لیکن ولسن صاحب ہمیشہ اس اصول کی پابندی نہیں کرتے تھے۔ اگر وہ اس کے عادی ہوتے تو شاید دنیا کی تاریخ قدرے مختلف ہوتی۔ انہوں نے امریکہ کو مجلس اقوام عالم کا ممبر بنانے میں سینٹ اور ری پبلکن پارٹی کی خوشنودی حاصل نہ کی۔ صدر ولسن نے ری پبلکن پارٹی کے کسی ممبر کو اپنے ساتھ امن کانفرنس میں لے جانے سے انکار کر دیا۔ ان کے بجائے وہ اپنی پارٹی کے غیر معروف سے ارکان کو اپنے ساتھ لے گئے۔ انہوں نے ری پبلکن پارٹی والوں کو پس پشت ڈال دیا۔ انہوں نے اس بات پر زور دیا کہ مجلس اقوام عالم کے قیام کا تخیل صرف انہی کے دماغ کی پیداوار ہے۔ ری پبلکن پارٹی کے ممبروں کا اس سے کوئی لگاؤ نہیں۔ انہوں نے انہیں اپنے ساتھ نہ ملایا۔ ان کے اس سخت رویے کا نتیجہ یہ ہوا کہ ولسن نے اپنا مستقبل تباہ کر لیا۔ اپنی صحت کا ستیاناس کر لیا۔ ان کی زندگی مختصر ہو گئی۔۔۔۔۔ امریکہ، لیگ کا ممبر نہ بنا اور دنیا کی تاریخ کچھ سے کچھ ہو گئی۔

مشہور پبلشنگ ادارہ ڈبل ڈے پیج ہمیشہ اس اصول کی پیروی کرتا تھا کہ "دوسروں سے کام اس طرح لیا جائے کہ وہ اسے خوشی سے سرانجام دیں۔" یہ ادارہ اس اصول پر اتنی خوش اسلوبی سے عمل پیرا تھا کہ اوہنری نے ایک مرتبہ بیان کیا۔ "یہ ادارہ جب بھی کہانی چھاپنا نہیں چاہتا تو اس شاندار طریقے سے انکار کرتا ہے کہ مجھے اس انکار میں کسی دوسرے ناشر کے اقرار سے زیادہ لطف آتا ہے۔"

Marfat.com
Marfat.com

میں ایک صاحب کو جانتا ہوں جنہیں تقریر کرنے کے لئے بے شمار بلاوے آتے ہیں۔ لیکن انہیں اپنی عدیم الفرصتی کی وجہ سے اپنے احباب اور محسنوں کو اکثر انکار کرنا پڑتا ہے۔ وہ اس انداز سے انکار کرتے ہیں کہ دعوت دینے والوں کی تشفی ہو جاتی ہے۔ ان کا طریق کار کیا ہے؟ وہ یہ کہہ کر انکار نہیں کرتے کہ وہ بہت مصروف ہیں' وہ بہت یہ ہیں اور بہت وہ ہیں۔ بلاوے کا شکریہ ادا کرنے اور اسے قبول نہ کر سکنے کی معذرت خواہی کے بعد وہ کسی اور اچھے سے مقرر کا نام تجویز کر دیتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں وہ دعوت دینے والے کو اپنے انکار کے متعلق سوچنے اور ناراض ہونے کا موقع ہی نہیں دیتے۔ وہ ان کا دھیان فوراً کسی دوسرے مقرر کی طرف موڑ دیتے ہیں۔

وہ اکثر یوں جواب دیتے ہیں۔ "آخر آپ میرے عزیز کلیو لیڈر اجرز مدیر بروکلین ایگل کو تقریر کرنے کے لئے کیوں نہیں بلاتے؟" یا وہ نئے آدمی کا نام اس طرح تجویز کرتے ہیں۔ "کیا آپ گائی ہکاک صاحب کے متعلق کچھ جانتے ہیں۔ وہ پندرہ سال پیرس میں رہے ہیں اور یورپ میں اخباری نمائندے کی حیثیت سے کام کرنے کے سبب وہ بے شمار حیرت انگیز واقعات سے باخبر ہیں یا لو نگسٹن لانگ فیلو کو کیوں نہیں بلا لیتے۔ ان کے پاس ہندوستان کے بڑے بڑے جنگلی جانوروں کے شکار کی فلمیں ہیں۔"

جے۔ اے۔ وانٹ آرگنائزیشن' نیویارک کے انچارج جے۔ اے۔ وانٹ کو اپنے ایک مستری کے رویے اور مطالبات کو بدلنے کی ضرورت درپیش تھی۔ وہ چاہتے تھے کہ مستری صاحب اپنا ارادہ بھی ترک کر دیں اور ان سے ناراض بھی نہ ہوں۔ اس مستری کا کام یہ تھا کہ وہ درجنوں ٹائپ رائٹروں اور دوسری مشینوں کو دن رات چلتا رکھے۔ اسے ہمیشہ یہ شکایت رہتی کہ مجھے بہت زیادہ وقت تک کام کرنا پڑتا ہے۔ میرے پاس بہت کام ہے۔ مجھے ایک معاون چاہیے۔

مسٹر وانٹ نے ان میں سے ایک بھی بات نہ مانی اور مستری کو خوش بھی رکھا؟ وہ کس طرح؟ اس مستری کو اپنا ایک الگ ذاتی دفتر دے دیا گیا۔ اس کا نام دروازے پر چمکنے لگا اور ساتھ ہی یہ الفاظ بھی "منیجر شعبہ خدمات۔"

اب وہ مشینوں کی مرمت کرنے والا مستری نہ تھا۔ اب وہ بہت نازاں تھا۔ اب وہ ایک شعبے کا منیجر تھا اور اس کے احساس برتری کے جذبہ کی تسکین ہو گئی تھی۔ اب وہ کسی شکایت کے بغیر خوش خوش کام کرنے لگا۔

Marfat.com
Marfat.com

شاید آپ کے خیال میں یہ بچوں جیسی حرکت ہے۔ لوگ نپولین سے بھی یہی کہتے تھے۔ جب اس نے لیجن آف آنر کی اختراع کی اور اپنے سپاہیوں میں پندرہ سو تمغے تقسیم کئے، اپنے اٹھارہ جرنیلوں کو "مارشل آف فرانس" بنایا اور اپنی فوج کو عظیم فوج کہا تو لوگوں نے کہا کہ آپ تجربہ کار جنگ جو نوجوانوں کو کھلونے دے کر بہلا رہے ہیں۔ نپولین نے جواب دیا۔ "انسانوں پر کھلونوں ہی کے ذریعے حکومت کی جاتی ہے۔"

لوگوں کو خطابات اور اختیارات دینے کی پالیسی نپولین کے کام آئی۔ یہ آپ کو بھی ضرور کام دے گی۔ میری ایک دوست مسز جینٹ ہیں جن کا میں پہلے ذکر کر چکا ہوں۔ ان کے گھاس کو لڑکے ادھر ادھر بھاگ دوڑ کر پامال کر رہے تھے۔ وہ نہایت پریشان تھیں کہ کیا کیا جائے۔ انہوں نے لڑکوں کو برا بھلا کہا۔ ڈانٹا ڈپٹا۔ لیکن ان پر کچھ اثر نہ ہوا۔ پھر انہوں نے لڑکوں کے سرغنہ کو ایک خطاب دیا اور اس میں احساس فضیلت بیدار کیا۔ انہوں نے اس لڑکے کو اپنا جاسوس بنا لیا اور اسے اپنے گھاس کے میدان کی نگرانی سونپ دی۔ مسئلہ حل ہو گیا۔ ان کے جاسوس نے آگ جلائی۔ اس میں لوہے کی ایک سلاخ کو رکھ کر گرم کیا۔ یہاں تک کہ وہ سرخ ہو گئی۔ اس نے لڑکوں کو دھمکی دی کہ کسی نے میدان میں قدم رکھا تو سلاخ سے اس کا جسم داغ دیا جائے گا وہ ہر روز یہی ترکیب استعمال کرتا۔ لڑکوں نے میدان میں داخل ہونا چھوڑ دیا۔ یہی طریقہ انسانی فطرت کے قریب ہے۔

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچائیں، آپ ان کی ناراضگی بھی مول نہ لیں اور وہ آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو نواں اصول یہ ہے:

"دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

یاد دہانی
لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچائے بغیر اور ان کی نفرت مول لئے بغیر انہیں حسب منشا بدلنے کے نو اصول

پہلا اصول: اپنی بات دوسرے شخص کی پر خلوص تعریف و تحسین سے شروع کیجئے۔

دوسرا اصول: لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرائیے۔

تیسرا اصول: دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے۔

چوتھا اصول: حکم چلانے کے بجائے سوال پوچھیے۔

پانچواں اصول: دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے۔

چھٹا اصول: معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجئے اور ہر اصلاح کو سراہیے۔ جی بھر کے داد دیجئے اور دل کھول کر تعریف کیجئے۔

ساتواں اصول: ہر شخص کی تعریف کیجئے تاکہ وہ اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش کرے۔

آٹھواں اصول: حوصلہ افزائی سے کام لیجئے۔ لوگوں کی خامیوں کو ناقابل اصلاح نہ بتائیے۔

نواں اصول: دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

حصہ پنجم

معجزہ نما خطوط

Marfat.com
Marfat.com

معجزہ نما خطوط

میں شرط لگا سکتا ہوں- جو اس وقت آپ سوچ رہے ہیں' مجھے اس کا علم ہے- آپ اپنے من سے کچھ اس قسم کی بات کہہ رہے ہیں- معجزنما خطوط- خطوط اور معجزے- بالکل جھوٹ- ایسی سرخی تو کوئی اشتہاری حکیم ہی استعمال کر سکتا ہے-

اگر آپ کا یہی خیال ہے تو اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں- خود میں نے آج سے پندرہ سال پہلے اس قسم کی سرخی پڑھی ہوتی تو شاید میں بھی آپ ہی کی طرح سوچتا- سچ مچ؟ میں ایسے لوگوں کو بہت پسند کرتا ہوں جو کسی بات کو اندھا دھند قبول نہیں کرتے- میں نے اپنی زندگی کے ابتدائی بیس سال قصبات میں گذارے- مجھے ایسے لوگ بہت پسند ہیں جنہیں قائل کرنا پڑے- انسانی شعور کی ترقی میں شکی مزاج' سوال پوچھنے والوں اور چیلنج کرنے والوں اور "کر کے دکھاؤ تو جانوں" قسم کے لوگوں کا بہت بڑا ہاتھ ہے-

آیئے ہم ایمانداری سے سوچیں کہ اس باب کا عنوان "معجزنما خطوط" درست ہے یا نہیں؟ سچی بات تو یہ ہے کہ یہ عنوان موزوں نہیں- اس سے حقیقت کا مکمل اظہار نہیں ہوتا- کیونکہ اس باب میں جو خطوط نقل کئے جا رہے ہیں' ان میں سے بعض نے ایسے نتائج پیدا کئے جن کی اہمیت معجزوں سے بھی زیادہ ہے- ان کی اس حیثیت کا اندازہ امریکہ کے ایک بہت بڑے سیلزمین مسٹر کین آر ڈائیک نے لگایا- وہ مشتہرین کی انجمن کے صدر ہیں-

وہ کہتے ہیں کہ "میں مختلف تاجروں سے اطلاعات حاصل کرنے کے لئے جو خطوط لکھا کرتا تھا ان میں سے پانچ سے لے کر آٹھ فی صدی تک کا خاطر خواہ جواب آتا تھا- اگر پندرہ فی صدی کا موزوں جواب مل جاتا تو میں اسے اپنی غیر معمولی کامیابی تصور کرتا- اگر بیس فی صدی کا مناسب جواب آ جاتا تو میں اسے معجزے سے کم تصور نہ کرتا-"

لیکن مسٹر ڈائیک کا ایک خط جو اس باب میں درج ہے- ساڑھے بیالیس فی صدی کامیاب ہوا- دوسرے لفظوں میں یہ خط معجزے سے دوچند ثابت ہوا- آپ اس بات کا مذاق نہیں اڑا سکتے- یہ خط کوئی کھیل یا اتفاق یا حادثہ نہ تھا- یہ سوچا سمجھا خط تھا اور اس قسم کے نتائج دوسرے خطوط سے بھی پیدا ہوئے ہیں-

مسٹر ڈائیک یہ نتیجہ کس طرح حاصل کرتے تھے- اس کا جواب انہی کی زبانی یہ ہے:

Marfat.com
Marfat.com

"میرے خطوط کی اثر انگیزی میں یہ حیران کن ترقی اس وقت پیدا ہوئی جب میں نے مسٹر کارنیگی کے "موثر طرز خطابت اور انسانی تعلقات" کے کورس کا مطالعہ کیا۔ للذا میں نے اس کتاب کے اصولوں پر عمل کرنا شروع کیا۔ ان کی بدولت میرے کاروباری خطوط کی تاثیر میں پانچ گنا سے لے کر آٹھ گنا تک اضافہ ہوا۔"

وہ خط درج ذیل ہے۔ اس میں مخاطب کی خوشنودی یہ لکھ کر حاصل کی گئی ہے کہ مجھ پر ایک ادنیٰ سا احسان کیجئے گا۔ اس درخواست سے مکتوب الیہ کی انانیت کو متاثر کیا گیا ہے۔ میری اپنی رائے خطوط وحدانی میں درج ہے:

پیارے مسٹر بلینک!

میں ایک معمولی سی مشکل میں گرفتار ہوں۔ امید ہے آپ میری امداد فرما کر شکریے کا موقع بخشیں گے۔

(پہلے ہمیں اصل معاملے کو سمجھ لینا چاہیے۔ آریزونا ...... شہر کے ایک عمارتی لکڑی کے تاجر کو مینول کمپنی کے ایک ناظم کی طرف سے خط موصول ہوتا ہے اور نیویارک کی ایک بہت بڑی کمپنی کا یہ بلند پایہ ناظم اپنے خط کی پہلی سطر میں ہی اپنے مکتوب الیہ سے التماس کرتا ہے کہ میری ایک مشکل میں مدد کیجئے اور ممنون فرمایئے۔ میرے تصور میں آریزونا کا تاجر یہ خط پا کر اپنے من سے یوں باتیں کر رہا ہے۔ "یہ نیویارک والے صاحب اگر واقعی کسی مشکل میں گرفتار ہیں تو موزوں آدمی کے پاس پہنچ گئے ہیں۔ میں ہمیشہ فیاضی سے پیش آتا ہوں اور لوگوں کی مدد کرتا ہوں۔ آخر انہیں کیا تکلیف ہے؟)

"پچھلے سال میں نے اپنی کمپنی پر یہ بات واضح کر دی تھی کہ کمپنی کے ساتھ متعلقہ دکانداروں کی بکری بڑھانے کے لئے لازمی ہے کہ سال بھر کے لئے "بلا واسطہ ترسیل" کی مہم چلائی جائے اور اس کا سارا خرچ کمپنی ادا کرے۔"

(آریزونا کا تاجر کہتا ہو گا کہ یقیناً بلا واسطہ ترسیل کی مہم کا خرچ کمپنی کو برداشت کرنا چاہیے۔ کیونکہ زیادہ تر منافع وہی ہڑپ کر جاتی ہے۔ وہ لاکھوں روپے کما رہی ہے۔ اور میں دکان کا کرایہ بھی نہیں نکال سکتا۔ خیر اس شخص کی مشکل کیا ہے؟)

جن تاجروں نے اس منصوبے پر عمل کیا ان میں سے سولہ سو کے نام میں نے حال ہی میں ایک سوال نامہ بھیجا۔ مجھے جواب میں سینکڑوں خطوط موصول ہوئے۔ مجھے یہ جان کر بڑی خوشی ہوئی کہ

Marfat.com
Marfat.com

انہوں نے اس طریقہ تعاون کو بہت پسند کیا ہے اور اسے کار آمد پایا ہے۔

اس کے پیش نظر ہم نے اپنا بلا واسطہ ترسیل کا نیا منصوبہ تیار کر کے اخبارات میں شائع کرایا ہے۔ مجھے امید ہے کہ یہ منصوبہ پہلے سے بھی زیادہ پسند کیا جائے گا۔

لیکن آج صبح ہماری کمپنی کے صدر نے میرے گذشتہ سال والے منصوبے پر غور کیا اور مجھ سے تبادلہ خیالات کیا اور انہوں نے بحیثیت صدر مجھ سے دریافت کیا کہ اس منصوبے پر عمل کرنے سے ہماری تجارت میں کتنا اضافہ ہوا ہے۔ قدرتاً" اس سوال کا جواب دینے کے لئے مجھے آپ ہی سے مدد مل سکتی ہے۔

(یہ بہت نفیس جملہ ہے۔ "اس سوال کا جواب دینے کے لئے مجھے آپ ہی سے مدد مل سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک عظیم شخصیت سچی بات کہہ رہی ہے اور آریزونا کے تاجر کی اہمیت کو ایمانداری اور خلوص دل سے تسلیم کر رہی ہے۔ اس بات کا خیال رکھئے کہ کین ڈائیک اپنی کمپنی کی بڑ مارنے میں ایک لمحہ بھی ضائع نہیں کر رہے ہیں۔ اس کے بجائے وہ فوراً" ہی اپنی مخاطب سے یہ کہہ رہے ہیں کہ انہیں اس کی کہاں تک ضرورت ہے۔ وہ یہاں تک تسلیم کر رہے ہیں کہ وہ اپنے مخاطب کی مدد کے بغیر اپنی کمپنی کے صدر کو اپنی رپورٹ بھی پیش نہیں کر سکتے۔ قدرتاً" آریزونا کا تاجر اس قسم کی بات کو بے حد پسند کرتا ہے)

"میں آپ سے درخواست کروں گا کہ

1۔ آپ منسلک پوسٹ کارڈ پر یہ تحریر فرمائیں کہ آپ کے خیال میں ہماری گذشتہ برس کی "بلا واسطہ ترسیل" مہم کی بدولت آپ کی فروخت میں کتنا اضافہ ہوا۔

2۔ جہاں تک ممکن ہو' صحیح اندازہ لگا کر بتایئے گا کہ آپ کو اس کام کی بدولت کتنی خالص آمدنی ہوئی۔

اگر آپ یہ کام کرنے کی زحمت گوارا فرمائیں گے تو میں اس کی تہ دل سے قدر کروں گا اور مطلوبہ اطلاع بہم پہنچانے کی عنایت کے لئے آپ کا شکر گذار ہوں گا۔

آپ کا مخلص

کین۔ آر۔ ڈائیک

منیجر ترقیات فروخت

Marfat.com
Marfat.com

(دیکھئے وہ آخری پیرے میں کس طرح "میں" کو دھیمے لہجے میں اور "آپ" کو بلند آواز سے ادا کرتے ہیں۔ وہ تعریف و تحسین میں کس قدر فیاض ہیں۔ وہ ایسے جملے استعمال کرتے ہیں۔ "تہ دل سے قدر کروں گا۔" "آپ کی عنایت" اور "آپ کا شکر گذار ہوں گا" وغیرہ وغیرہ)

یہ ایک عام اور سادہ سا خط ہے۔ لیکن اس معمولی تحریر نے معجزہ دکھایا۔ دوسرے سے نوازش کی درخواست کی گئی اور یہ نوازش کرنے میں اس نے اپنے آپ کو بہت اہم محسوس کیا۔

آپ مکانوں پر چھتیں ڈالنے کا کام کرتے ہوں یا کار میں بیٹھے یورپ کی سیاحت کرتے ہوں، یہ فلسفہ آپ کو برابر کام دے گا۔

ایک دفعہ ہومر کرائے اور میں موٹر میں فرانس کی سیر کر رہے تھے کہ ہم اپنا راستہ بھول گئے۔ ہم نے اپنی پرانی کار کو ٹھہرایا اور چند کسانوں سے جو پاس ہی کام کر رہے تھے پوچھا کہ ہم قریب کے بڑے شہر میں کس راستے سے پہنچ سکیں گے؟

ہمارے سوال کا بجلی کا سا اثر ہوا۔ یہ کسان پاؤں میں لکڑی کی کھڑاویں پہنے ہوئے تھے اور وہ تمام امریکیوں کو امیر خیال کرتے تھے۔ فرانس کے اس علاقے میں موٹر کبھی کبھار ہی دیکھنے میں آتی تھی۔ امریکی ان کے علاقے میں موٹر کے ذریعے سفر کر رہے تھے۔ ان کو خیال ہو گا کہ ہم کروڑ پتی ہوں گے۔ شاید ان کے خیال میں ہم ہنری فورڈ کے بھائی تھے۔ بہرحال انہیں اس بات کا احساس ضرور تھا کہ ہم ان سے زیادہ نالدار ہیں۔ لیکن ہمیں ان کسانوں کو ٹوپیاں اتار کر سلام کرنا پڑا اور ان سے پوچھنا پڑا کہ ہم اگلے شہر کو کس طرح پہنچیں۔ اس طرح انہوں نے اپنے آپ کو اہم سمجھا۔ وہ سب کے سب بیک وقت بول اٹھے۔ ایک کسان اس قدر جوش میں تھا کہ اس نے دوسروں کو خاموش رہنے کا حکم دیا۔ وہ اس موقعے سے فائدہ اٹھا کر ہماری رہنمائی کرنے کی خوشی سے اکیلا ہی مستفید ہونا چاہتا تھا۔

اگر آپ کسی اجنبی شہر میں سے گذر رہے ہوں تو اس اصول کو ضرور آزمایئے۔ آپ کسی ایسے شخص کو ٹھہرایئے جو آپ سے سماجی اور مالی اعتبار سے کم تر ہو۔ اس سے کہئے "بھائی میری ذرا مدد کیجئے اور بتایئے کہ میں فلاں جگہ کس طرح پہنچوں۔"

بنجمن فرینکلن اسی طریقے کی بدولت اپنے جانی دشمن کو زندگی بھر کے لئے دوست بنا لیا کرتے تھے۔ فرینکلن نے اپنی نوجوانی کے دنوں میں اپنا تمام سرمایہ ایک چھوٹے سے

Marfat.com
Marfat.com

اشاعت کے کام میں لگا رکھا تھا۔ وہ کسی طرح فلاڈلفیا کی جنرل اسمبلی میں کلرک منتخب ہو گئے۔ اپنے اس منصب کی بدولت انہیں سرکاری اشاعت کا کام مل گیا۔ یہ کافی منافع بخش کام تھا اور فرینکلن کسی قیمت پر اس کام کو ہاتھ سے نہیں جانے دینا چاہتے تھے لیکن ایک مصیبت سامنے نظر آ رہی تھی۔ اسمبلی کے ایک نہایت قابل اور دولت مند رکن فرینکلن سے بری طرح نفرت کرتے تھے۔ یہاں تک کہ انہوں نے فرینکلن کی ایک بھرے جلسہ عام میں برائی کی تھی۔

یہ بہت خطرناک معاملہ تھا۔ لہٰذا فرینکلن نے اس شخص کو اپنا دوست بنانے کا ارادہ کیا۔ لیکن کس طرح؟ یہ ایک بڑا مشکل سوال تھا۔ اپنے دشمن پر احسان کریں؟ اس سے وہ شخص چوکنا ہو گیا تو؟ خواہ فرینکلن خلوص دل ہی سے اسے ممنون کرتے لیکن اس طرح اس کے مزید ناراض ہو جانے کا بھی امکان تھا۔ فرینکلن نہایت ہوشیار تھے اور اس قسم کی الجھن سے صاف بچ نکلنے کی قابلیت رکھتے تھے۔ لہٰذا انہوں نے اس کے برعکس عمل کیا۔ انہوں نے اپنے دشمن سے درخواست کی۔ "آپ مجھ پر احسان کیجئے۔"

فرینکلن نے اس سے کوئی قرضہ نہیں مانگا بلکہ وہ صرف ذرا سی عنایت کے خواہشمند تھے۔ اس سے ان کے حریف خوش ہو گئے۔ انہوں نے اپنے حریف کے احساس برتری کو متاثر کیا۔ اسے اہمیت دی اور نہایت محتاط انداز میں اپنے حریف کے علم اور کارہائے نمایاں کی تعریف کی۔ باقی کہانی فرینکلن کی اپنی زبانی سنئے:

"یہ معلوم کر کے کہ میرے حریف کے دارالمطالعہ میں ایک نہایت عجیب غریب نایاب نسخہ ہے۔ میں نے اس کے نام ایک رقعہ لکھا۔ جس میں میں نے اس کتاب کے مطالعے کا اشتیاق ظاہر کیا اور درخواست کی کہ چند دنوں کے مطالعے کے لئے کتاب دے کر وہ مجھے ممنون فرمائیں۔"

"انہوں نے وہ کتاب فوراً بھیج دی۔ میں نے ایک ہفتے کے بعد کتاب واپس کر دی اور ایک دوسرے رقعے میں ان کی اس نوازش کا شکریہ ادا کیا۔"

"ہم اسمبلی کے آئندہ اجلاس میں اکٹھے ہوئے تو انہوں نے خود مجھے بلایا اور مجھ سے بہت زیادہ مہذب اور شائستہ انداز میں بات کی۔ اس سے پہلے وہ کبھی مجھ سے بولے تک نہ تھے۔ انہوں نے وعدہ کیا کہ وہ آئندہ ہر وقت میری خدمت بخوشی بجا لائیں گے۔ ہم پکے دوست بن گئے اور ہماری دوستی آخری دم تک قائم رہی۔"

فرینکلن کو وفات پائے کوئی ڈیڑھ سو سال کا عرصہ ہو گیا ہے۔ لیکن جس فلسفے سے وہ

Marfat.com
Marfat.com

قائل تھے یعنی دوسرے لوگوں سے عنایت و مہربانی کی درخواست کرنے کی خواہش کا فلسفہ' وہ آج بھی زندہ ہے اور اس سے اسی طرح فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔

یہی فلسفہ میرے ایک شاگرد البرٹ بی ایمزل نے نہایت کامیابی سے استعمال کیا۔ مسٹر ایمزل نلکوں کے سامان کے سیلزمین تھے۔ وہ ایک نلکے لگانے والے اور نالیوں کی مرمت کرنے والے کو اپنا گاہک بنانے کی کوشش کر رہے تھے۔ ان صاحب کا کام بہت وسیع تھا اور وہ لین دین کے معاملے میں بڑے باقاعدہ تھے۔ لیکن وہ مسٹر ایمزل کو منہ ہی نہیں لگاتے تھے۔ وہ بڑے سخت اور تند مزاج آدمی واقع ہوئے تھے اور اپنے اس رویے پر شرمندہ ہونے کے بجائے اس میں لطف لیا کرتے تھے۔ جب کبھی مسٹر ایمزل ان کے دفتر میں جاتے تو وہ اپنے منہ کے ایک گوشے میں سگار دبائے بیٹھے ہوتے۔ مسٹر ایمزل جونہی دروازہ کھول کر اندر داخل ہوتے' وہ چلا اٹھتے۔ "ہمیں کسی چیز کی ضرورت نہیں۔ اپنا اور میرا وقت ضائع نہ کیجئے اور چلتے پھرتے نظر آیئے۔"

تنگ آ کر مسٹر ایمزل نے ایک نئی چال چلی۔ یہ ایک ایسی ترکیب تھی جس کی بدولت ان دونوں میں دوستانہ تعلقات قائم ہو گئے اور مسٹر ایمزل کو اپنے مقصد میں بے حد کامیابی ہوئی اور آگے چل کر یہ دوستی بے پناہ فوائد کا باعث بنی۔

مسٹر ایمزل کا ادارہ آئی لینڈ میں اپنی ایک شاخ کھولنا چاہتا تھا۔ اس سلسلے میں خط و کتابت جاری تھی۔ یہ شاخ اسی نلکے لگانے اور مرمت کرنے والے شخص کے پڑوس میں کھل رہی تھی۔ اس جگہ ان کا بہت وسیع کاروبار تھا۔ اب کے مسٹر ایمزل ان کے پاس گئے تو انہوں نے کہا۔ "جناب! آج میں آپ سے کچھ خریدنے کی فرمائش کرنے نہیں آیا ہوں۔ میں آپ کے پاس ایک درخواست لے کر آیا ہوں۔ امید ہے آپ مجھے تھوڑا سا وقت دے سکیں گے؟"

وہ صاحب سگار منہ کے ایک کونے سے دوسرے کونے میں لے گئے۔ "کہو' کیا کہنا چاہتے ہو؟"

مسٹر ایمزل نے کہا۔ "میری کمپنی اس شہر میں اپنی ایک شاخ کھولنا چاہتی ہے آپ اس شہر اور یہاں کے تمام باشندوں کو اچھی طرح جانتے ہیں۔ میں آپ سے مشورہ کرنے آیا ہوں کہ ہمارا یہ اقدام کیسا رہے گا؟"

یہ بالکل نئی صورت حال تھی۔ سالہا سال سے وہ صاحب سیلز مینوں کو جھڑکنے اور انہیں چلتے پھرتے نظر آنے کا حکم دے کر اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے آئے تھے۔

Marfat.com
Marfat.com

لیکن اس وقت ایک سیلز مین ان سے مشورہ کرنے آیا تھا۔ یہ سیلز مین کسی معمولی ادارے سے تعلق نہیں رکھتا تھا۔ یہ ایک بہت بڑی کمپنی کا ملازم تھا اور ان سے پوچھنے آیا تھا کہ ان کے ادارے کو کیا کرنا چاہیے تھا۔

ان صاحب نے ہمارے مسٹر ایمزل کو ایک کرسی پیش کی اور کہا۔ "تشریف رکھیے۔" اور وہ ایک گھنٹے تک اپنے شہر میں نلکوں کے سامان کی تجارت کے فوائد اور نقصانات بیان کرتے رہے۔ انہوں نے نہ صرف شاخ کھولنے کا مشورہ دیا بلکہ دکان کے لئے موزوں جگہ کی خرید' سامان کی فراہمی اور کاروبار کے آغاز کے متعلق مکمل منصوبہ بتایا۔ انہوں نے نلکوں کا سامان بنانے اور بیچنے والی ایک بہت بڑی کمپنی کی رہنمائی کر کے بڑی خوشی محسوس کی۔ اس کے بعد وہ اپنے ذاتی معاملات کا ذکر کرنے لگے۔ وہ مسٹر ایمزل کے دوست بن گئے اور اپنی گھریلو مشکلات اور لڑائی جھگڑوں تک کا ذکر کرتے رہے۔

مسٹر ایمزل کہتے ہیں۔ "میں ان صاحب کے پاس سے شام کے وقت رخصت ہوا تو میری جیب میں نہ صرف بہت بڑی رقم کے سامان کا آرڈر تھا۔ بلکہ میں ایک پائدار تجارتی دوستی کی بنیاد رکھ چکا تھا۔ اب میں ان صاحب کے ساتھ روزانہ گاف کھیلتا ہوں جو پہلے مجھے کاٹ کھانے کو دوڑا کرتے تھے۔ میرے طرز تخاطب میں ایک ذرا سی تبدیلی سے ان کا رویہ' بدل گیا۔ میں نے ان سے کرم فرمائی کی درخواست کی تو انہوں نے اپنی ذات کو بہت اہم تصور کیا۔"

آیئے۔ مسٹر کین ڈائیک کے ایک اور خط کا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ وہ "مجھ پر نوازش کیجیے۔" کی حکمت عملی پر کس کامیابی سے کاربند رہے۔

چند سال کی بات ہے کہ مسٹر ڈائیک تاجروں' ٹھیکے داروں اور معماروں سے اطلاعات حاصل کرنے کے لئے خطوط لکھتے تو انہیں بہت کم خطوں کے جواب موصول ہوتے۔ اس صورت حال سے وہ بہت مایوس تھے۔

ان دنوں جب وہ معماروں اور انجینئروں کو خطوط لکھتے تھے تو ان خطوط کی بدولت ان کے کاروبار میں شاید ہی کبھی ایک آدھ فی صد اضافہ ہوتا ہو گا۔ وہ دو فی صد اضافے کو بہت اچھا اور تین فی صدی کو شاندار تصور کرتے اور اگر دس فی صدی اضافہ ہو جاتا تو وہ اسے معجزے سے کم تصور نہ کرتے۔

لیکن جو خط ہم اب درج کر رہے ہیں۔ اس کی بدولت ان کی تجارت میں پچاس فی صدی کا اضافہ ہو گیا اور یہ اضافہ معجزے سے پانچ گنا زیادہ ہے۔ اس خط کے جواب میں جو

Marfat.com
Marfat.com

خط موصول ہوئے وہ دو دو تین صفحے سے کم طویل نہ تھے۔ یہ خطوط دوستانہ مشوروں اور تعاون کے وعدوں سے بھرپور تھے۔

آپ اس خط کو پڑھ کر اندازہ لگائیں گے کہ یہ خط اپنی نفسیات اور بعض جگہ اپنی عبارت کے لحاظ سے، پہلے خط سے بہت مشابہ ہے۔ خط کو پڑھتے وقت اس پر غور کیجئے اور مکتوب الیہ کے جذبات کا اندازہ لگانے کی کوشش کیجئے اور معلوم کیجئے کہ اس کی بدولت معجزے سے پانچ گنا زیادہ بہتر نتائج کیوں پیدا ہوئے؟

عزیز محترم ڈو،

میں عجیب مشکل میں گرفتار ہوں، امید ہے کہ آپ میری امداد فرمائیں گے۔

آج سے تقریباً ایک سال پہلے میں نے اپنی کمپنی پر واضح کرنے کی کوشش کی کہ معماروں کو ایک ایسی فہرست کی ازحد ضرورت ہے جس میں مکانوں کی مرمت اور ازسرنو تعمیر میں کام آنے والے ایسے عمارتی سامان کی تفصیلات درج ہوں جو ہماری کمپنی مہیا کر سکتی ہے۔ میری اس تجویز کی بنا پر منسلکہ فہرست تیار کی گئی جو اپنی نوعیت کی پہلی چیز ہے۔

لیکن اب اس کا ذخیرہ قریب الختم ہے۔ میں نے اس بات کا ذکر اپنے صدر سے کیا تو انہوں نے عام صدر قسم کے لوگوں کے طریقے کے مطابق جواب دیا کہ انہیں اس فہرست کا ایک اور ایڈیشن تیار کرنے میں کوئی اعتراض نہ ہو گا بشرطیکہ میں ان کے سامنے اس بات کا تسلی بخش ثبوت پیش کروں کہ اس فہرست نے اپنے مقصد کو پورا کیا ہے۔

یہ قدرتی امر ہے کہ اس موقعے پر میں آپ سے مدد کی درخواست کروں۔ میں آپ سے اور آپ کے اکتالیس دوسرے ساتھیوں سے درخواست کر رہا ہوں کہ آپ سب حضرات اس معاملے کا فیصلہ کیجئے۔

آپ کی سہولت کے لئے میں نے اس خط کی پشت پر چند سادہ سے سوالات درج کئے ہیں اور ان کے مناسب جواب بھی لکھ دیئے ہیں۔ اگر آپ ان جوابات کی پڑتال کرنے کی زحمت گوارا فرمائیں اور

Marfat.com
Marfat.com

اپنی قیمتی رائے درج فرمائیں اور اس رقعہ کو منسلکہ (پتہ لکھے ہوئے اور ٹکٹ لگائے ہوئے) لفافے میں ڈال کر ارسال کر دیں تو میں آپ کا تہ دل سے ممنون ہوں گا۔

مجھے شاید یہ عرض کرنے کی ضرورت نہیں کہ آپ اسے ایک مجبوری تصور نہ کریں۔ میں اس بات کا فیصلہ آپ پر ہی چھوڑ رہا ہوں کہ یہ فہرست آئندہ شائع کی جائے یا نہیں۔ اگر آپ یہ پسند کریں کہ اس کا نیا ایڈیشن شائع کیا جائے تو یہ ایڈیشن آپ کے تجربات اور مشوروں کی روشنی میں ترمیم کے ساتھ چھپنا چاہئے تاکہ آپ اس سے خاطر خواہ فائدہ اٹھا سکیں۔ بہرحال میں آپ کے تعاون کو نہایت قدر کی نگاہ سے دیکھوں گا۔ شکریہ۔

آپ کا مخلص
کین۔ آر۔ ڈائیک
ناظم ترقیات فروخت

مناسب معلوم ہوتا ہے کہ میں یہاں ایک تنبیہہ کر دوں۔ میں اپنے تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں کہ بعض اصحاب اس خط کو پڑھ کر اس کے فلسفے پر مناسب غور و خوض کئے بغیر اسے استعمال کرنے کی کوشش کریں گے۔ وہ اس پر اندھا دھند چلیں گے۔ وہ دوسرے شخص کی انا کو مخلص اور حقیقی قدر و تحسین کے بجائے خوشامد اور چاپلوسی سے متاثر کرنا چاہیں گے اور ان کی چال ناکام رہے گی۔

یاد رکھیے کہ ہم سب قدر و منزلت کے بھوکے ہیں اور اس کے حصول کے لئے ہر ممکن کوشش کرتے ہیں۔ لیکن کوئی شخص بھی ظاہرداری اور چاپلوسی کو پسند نہیں کرتا۔

مجھے ایک بار پھر یہ جتلانے کی اجازت دیجئے کہ اس کتاب میں جو اصول بتانے کی کوشش کی گئی ہے۔ وہ اسی صورت میں کامیاب ہوں گے کہ ان پر نہایت خلوص سے عمل کیا جائے۔ میں مداریوں کی طرح کرتبوں کی پٹاری پیش نہیں کر رہا ہوں۔ میں ایک نئے طرز زندگی کی داغ بیل ڈالنے کا مشورہ دے رہا ہوں۔

Marfat.com
Marfat.com

حصہ ششم

گھریلو زندگی کو زیادہ مسرت بخش بنانے کے سات اصول

Marfat.com
Marfat.com

خانہ آبادی سے خانہ بربادی تک کا راستہ

پچھتر سال کا عرصہ گذرا کہ نپولین بونا پارٹ کے بھتیجے نپولین سوم کو دنیا کی سب سے زیادہ خوبصورت عورت شہزادی مانٹی جو سے محبت ہو گئی اور اس سے اس نے شادی کر لی۔ اس کے مشیروں نے اسے بتایا کہ وہ فرانس کے ایک معمولی رئیس کی دختر ہے۔ لیکن نپولین نے بے توجہی سے جواب دیا "تو کیا ہوا؟" اس کی شان و شوکت' اس کا شباب' اس کی دلربائی اور حسن نے نپولین کو روحانی خوشی سے بھرپور کر دیا۔ اس نے ایک شاہی تقریر میں اپنی تمام قوم کو منہ توڑ جواب دیا اور کہا۔ "میں نے اس عورت کو ترجیح دی ہے جس سے مجھے محبت ہے اور جس کا میں احترام کرتا ہوں اور اس عورت کو ٹھکرایا ہے جسے میں جانتا تک نہیں۔"

نپولین اور اس کی دلہن کے پاس صحت' دولت' طاقت' شہرت' حسن' محبت' دلربائی غرضیکہ ایک اعلیٰ قسم کے رومان کے تمام لوازمات موجود تھے۔ شادی کی مقدس آگ پہلے کبھی اتنے جوبن سے روشن نہ ہوئی ہو گی۔

لیکن افسوس ہے کہ مقدس شعلہ جلد ہی ٹمٹمانے لگا۔ آگ ماند پڑ گئی اور بجھتی ہوئی چنگاریوں میں تبدیل ہو گئی۔ نپولین سوم مانٹی جو کو ملکہ تو بنا سکتے تھے۔ لیکن فرانس بھر میں کوئی شے' یہاں تک کہ خود نپولین سوم کی محبت کا زور اور اس کے تخت کی طاقت بھی ملکہ کو نکتہ چینی اور جھگڑے سے باز نہ رکھ سکتی تھی۔ وہ اس قدر حاسد اور وہمی تھی کہ نپولین کے احکام تک کو ٹھکرانے لگی۔ یہاں تک کہ اس سے خلوت میں ملاقات کرنے سے بھی انکار کرنے لگی۔ وہ ملکی معاملات میں مصروف ہوتا تو اس کے دفتر میں بلا اجازت جا گھستی۔ وہ اس کی نہایت ضروری سیاسی بحثوں میں مداخلت کرتی۔ وہ اس ڈر سے اسے ایک منٹ کے لئے بھی اکیلا نہ چھوڑتی کہ وہ کسی دوسری عورت کے ساتھ محبت کی پینگ نہ بڑھانے لگے۔

وہ اکثر اپنی بہن کے پاس چلی جاتی۔ اپنے خاوند کی شکایت کرتی۔ روتی پیٹتی اور طرح طرح کی دھمکیاں دیتی۔ نپولین اپنے مطالعے کے کمرے میں ہوتا تو وہ وہاں جا گھستی اور اسے

Marfat.com
Marfat.com

برا بھلا کہنے لگتی- نپولین ایک درجن عالیشان محلوں کا مالک تھا- وہ فرانس کا بادشاہ تھا- لیکن اسے اپنے گھر میں ایک گوشہ بھی ایسا میسر نہ تھا- جہاں بیٹھ کر وہ اپنی روح کو تسکین دے سکتا- اپنی ان حرکات سے ماننی جو نے کیا حاصل کیا؟

جواب درج ذیل ہے- یہ جواب میں ای- اے- رائن ہارٹ کی دلچسپ کتاب "ایک سلطنت کا الم ناک طربیہ" سے نقل کر رہا ہوں:

"نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ نپولین سوم اکثر رات کے وقت ایک چور دروازے سے نکل جاتے- وہ اپنی ٹوپی سے چہرے کو چھپائے رہتے اور ان کے ساتھ ان کا کوئی نہ کوئی محرم ہوتا- وہ کسی ایسی عورت کے پاس جا پہنچتے جو ان کی منتظر ہوتی- یا وہ گھر سے نکل کر پیرس جیسے بڑے شہر میں گشت کرتے اور ایسے گلی کوچوں میں گزرتے- جن کا تذکرہ پریوں کے قصوں ہی میں ملتا ہے- اسی طرح وہ اپنے دل کو مختلف قسم کے فریب دیتے-"

ملکہ کی ترش روئی اور تلخ مزاجی نے یہ کرشمہ دکھایا کہ وہ اس کے سوا اور کچھ حاصل نہ کر سکی- وہ فرانس کی ملکہ ضرور تھی اور اس میں بھی کوئی شک نہیں کہ وہ دنیا کی حسین ترین عورت تھی- لیکن اس کی شان و شوکت اور اس کا حسن باہمی محبت کو اس کی بدخلقی کے زہرناک اثر سے نہ بچا سکا- اس نے اپنی محبت کی موت پر ایک تقدیر پرست عورت کی طرح ماتم کیا ہو گا اور کہا ہو گا- "جس کا ڈر تھا وہ مصیبت مجھ پر ٹوٹ کر ہی رہی-" مصیبت اس پر ٹوٹی؟ اس نے خود مصیبت کو دعوت دی تھی- اس نے اپنے رشک اور نکتہ چینی سے خود اپنے لئے جہنم کا دروازہ کھولا تھا-

محبت کو بھسم کرنے کے لئے شیطان نے جہنم میں جو بھی چالیں ایجاد کی ہیں اور جتنی قسم کی آگ پیدا کی ہے- ان میں سب سے خطرناک نکتہ چینی ہے- اس کا شعلہ کبھی بیکار ثابت نہیں ہوتا- یہ سانپوں کے بادشاہ شیش ناگ کی طرح کاٹتی ہے اور اس کا ڈنک ہمیشہ مہلک ہوتا ہے-

کونٹ لیو ٹالسٹائی کی بیوی نے اس حقیقت کو پایا- لیکن بہت دیر سے- اس نے اپنے بستر مرگ پر اپنی لڑکیوں کے سامنے اعتراف کیا- "میں ہی تمہارے باپ کی موت کا باعث بنی-" ان کی لڑکیوں نے کچھ جواب نہ دیا- وہ دونوں رو رہی تھیں- انہیں علم تھا کہ ان کی ماں سچ کہہ رہی ہے- انہیں معلوم تھا کہ ان کے والد کی موت کا سبب ان کی ماں کی پیہم شکوہ سرائی، نکتہ چینی اور عیب جوئی تھی-

Marfat.com
Marfat.com

سوائے باہمی محبت کے ٹالسٹائی اور ان کی بیوی کو جو حاصل تھا وہ شاید ہی دنیا کے کسی خوش نصیب شخص کے مقدر میں ہو گا۔ وہ دنیا کے ایک مشہور ترین ناول نگار تھے۔ ان کے دو شاہکار "جنگ اور امن" اور "اینا کرینا" رہتی دنیا تک ادب کے بام عروج پر چمکتے رہیں گے۔ ٹالسٹائی کی شہرت کا یہ عالم تھا کہ ان کے شائقین دن رات ان کے گرد جمع رہتے اور ان کی زبان سے نکلے ہوئے ایک ایک لفظ کو شارٹ ہینڈ کے ذریعے محفوظ کرنے کی کوشش کرتے اگر وہ یہ بھی کہتے کہ "میرا خیال ہے اب سونے کے لئے بستر پر جانا چاہیے۔ تو یہ الفاظ اور اسی طرح کی دوسری باتیں فوراً" لکھ لی جاتیں۔ ان کا ایک ایک لفظ قلمبند ہو جاتا اور آج حکومت روس ان کے قلم سے نکلے ہوئے ایک ایک جملے کو چھاپ رہی ہے۔ ان کی تصنیفات کو جمع کیا جائے تو ان کا حجم ایک سو بھاری بھرکم جلدوں سے کم نہ ہو گا۔

شہرت کے علاوہ ٹالسٹائی اور ان کی اہلیہ کے پاس بے انت دولت تھی' عزت تھی اور وہ صاحب اولاد بھی تھے۔ ازدواجی زندگی کے لئے اس سے بہتر حالات تصور میں نہیں آ سکتے۔ ابتدا میں ان کی مسرت بے پایاں اور پائیدار نظر آتی تھی۔ لہٰذا انہوں نے خدا کے سامنے سر جھکا کر دعا کی کہ ان کی یہ محبت و شادمانی زندہ و پائندہ رہے۔

لیکن حالات نے کروٹ لی۔ ٹالسٹائی رفتہ رفتہ کچھ سے کچھ ہوتے گئے ان کی ذات میں عجیب انقلاب آ گیا۔ وہ جتنی بڑی بڑی کتابیں لکھ چکے تھے۔ ان سے دل برداشتہ ہو گئے اور انہوں نے اپنی زندگی امن و آشتی پر کتابچے لکھنے اور دنیا سے جنگ اور غربت کی لعنت کو دور کرنے کے لئے وقف کر دی۔

وہی ٹالسٹائی جو ایک دفعہ تسلیم کر چکے تھے کہ انہوں نے اپنی جوانی کے ایام میں ہر ممکن گناہ کیا ہے۔ حتیٰ کہ وہ قتل کے مرتکب بھی ہوئے ہیں۔ اب یسوع مسیح کے احکام و تلقین کی پیروی کی کوشش کرنے لگے۔ انہوں نے اپنی ساری زمین و جائداد کسانوں اور غریبوں میں تقسیم کرا دی۔ وہ نہایت سادہ اور معمولی زندگی گذارنے لگے۔ وہ خود کھیتوں میں کام کرنے لگے اور درخت اور گھاس کاٹنے لگے۔ وہ اپنے جوتے خود تیار کرتے۔ اپنے کمرے میں خود جھاڑو دیتے لکڑی کے ایک پیالے میں کھانا کھاتے اور اپنے دشمنوں سے نیک سلوک کرنے کی کوشش کرتے' تھے۔

لیو ٹالسٹائی کی زندگی ایک المیہ تھی اور اس المیے کا باعث ان کی شادی تھی۔ ان کی اہلیہ عیش و عشرت کی شیدائی تھیں۔ لیکن وہ عیش و عشرت سے نفرت کرتے تھے۔ وہ سماجی عیش

Marfat.com
Marfat.com

و عشرت کی بھوکی تھی۔ لیکن ٹالسٹائی کے دل میں ایسی بات کے لئے کوئی جگہ نہیں تھی۔ وہ دولت اور سرمایہ چاہتی تھیں لیکن ٹالسٹائی کا یہ عقیدہ تھا کہ دولت اور نجی جائداد گناہ کبیرہ ہے۔ وہ برسوں تک لڑتی جھگڑتی، شور مچاتی اور نکتہ چینی کرتی رہیں کہ وہ اپنی کتابوں کو رائلٹی لیے بغیر اکثر مفت چھاپنے کی اجازت کیوں دے دیتے ہیں۔ وہ ان کتابوں سے منافع حاصل کرنا چاہتی تھیں۔

ٹالسٹائی اپنی بیوی کی مخالفت کرتے تو بیوی پر جنوں کے دورے پڑنے لگتے۔ وہ فرش پر لوٹنے لگتیں۔ زہر کی شیشی اٹھا کر لبوں تک لے جاتیں۔ اور قسم کھاتیں کہ وہ خودکشی کر لیں گی اور دھمکی دیتیں کہ کنوئیں میں چھلانگ لگا کر ڈوب مریں گی۔

میرے نزدیک ان کی زندگی کا ایک واقعہ ایسا ہے جس کی المناکی کی مثال تاریخ میں نہیں ملتی۔ میں پہلے ذکر کر چکا ہوں کہ اپنی شادی کے ابتدائی ایام میں وہ نہایت مسرور اور شادمان تھے لیکن ازدواجی رشتے میں منسلک ہونے کے اڑتالیس سال بعد نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ ٹالسٹائی اپنی بیوی کی شکل تک سے بیزار تھے۔ کبھی کبھی شام کے وقت ان کی بوڑھی، دل شکستہ اور محبت کی بھوکی بیوی ان کے پاؤں پکڑ کر التجا کرتی کہ "آپ وہ محبت بھری تحریر ایک مرتبہ پھر پڑھ کر سنایئے جو آپ نے آج سے پچاس سال پیشتر اپنی ڈائری میں میرے متعلق قلمبند کی تھی۔" اور جب وہ اپنے گزشتہ حسین و جمیل اور مسرور ایام کا قصہ بیان کرتے تو دونوں کی آنکھوں میں آنسو بھر آتے۔ انہوں نے شروع میں جو رومانی خواب دیکھے تھے۔ اب زندگی کے حقائق ان سے کس قدر مختلف تھے۔

آخرکار جب ٹالسٹائی بیاسی سال کی عمر کو پہنچے تو ان میں اپنے گھر کی المناک زندگی کو برداشت کرنے کی سکت نہ رہی۔ لہٰذا وہ 1915ء اکتوبر کی ایک برفانی رات کو گھر سے بھاگ کھڑے ہوئے۔ وہ سردی اور تاریکی میں روپوش ہو گئے اور ایک انجانے سفر اور نامعلوم منزل کی تلاش میں نکل کھڑے ہوئے۔

گھر سے بھاگ نکلنے کے گیارہ دن بعد وہ ایک ریلوے اسٹیشن پر نمونیہ میں گرفتار ہو گئے۔ مرتے وقت انہوں نے وصیت کی کہ ان کی بیوی کو جنازے کے قریب بھی نہ پھٹکنے دیا جائے۔

ٹالسٹائی کی بیوی کو اپنی جھگڑالو طبیعت اور دیوانگی کی اتنی بڑی قیمت ادا کرنی پڑی۔
قارئین سوچیں گے کہ اس کی نکتہ چینی اور تکرار بجا تھی۔ یہ تسلیم۔ لیکن یہ الگ چیز

Marfat.com
Marfat.com

ہے۔ سوال یہ ہے کہ اس کی بدخلقی سے انہیں کچھ فائدہ بھی پہنچا یا اس سے حالات بد سے بد تر ہو گئے۔

ٹالسٹائی کی بیوی نے موقع ہاتھ سے نکل جانے کے بعد دست تاسف ملتے ہوئے کہا۔ "میں سچ مچ دیوانی ہو گئی تھی۔"

ابراہیم لنکن کی زندگی کا سب سے بڑا المیہ بھی ان کی شادی تھی۔ ان کے قتل کے مقابلے میں ان کی شادی کہیں بڑا المناک سانحہ تھی۔ بوتھ نے ابراہیم لنکن پر گولی چلا دی۔ لیکن انہوں نے محسوس تک نہ کیا کہ ان کے گولی لگ چکی ہے۔ لیکن ان کے وکیل ساتھی ہرن ڈن کے الفاظ "وہ چھبیس سال تک ہر روز بلا ناغہ اپنی بے جوڑ شادی کی تلخی کا مزا چکھتے رہے۔" شاید بہت نرم الفاظ ہیں۔ کیونکہ تقریباً چھبیس سال تک ان کی بیوی ان کی جان کی لاگو رہی وہ ہر وقت انہیں تنگ کرتی تھی اور ان سے بات بات پر تکرار کرتی رہتی تھی۔ وہ ہر وقت اپنے خاوند کی شاکی رہتی۔ ہر وقت ان پر نکتہ چینی کرتی۔ اس کے خیال میں اس کے شوہر کی کوئی کل سیدھی نہ تھی۔ وہ ہر وقت اس قسم کی باتیں کرتی کہ آپ کے کندھے آگے کی طرف بہت جھکے ہوئے ہیں۔ آپ کی چال بہت بے ڈھنگی ہے۔ آپ جنگلیوں کی طرح اپنے پاؤں سیدھے اوپر اٹھا کر زمین پر رکھتے ہوئے چلتے ہیں۔ وہ شکوہ کرتی کہ آپ کے قدموں میں کوئی لوچ لچک نہیں۔ آپ کی حرکات و سکنات میں کوئی دلکشی نہیں۔ وہ ان کی چال کی نقل اتارتی اور عیب جوئی کرتی کہ آپ اپنے انگوٹھے نیچے کی طرف موڑ کر چلتے ہیں۔ اس نے اپنے سکول کے ایام میں نقل اتارنے کے فن میں خوب مہارت پیدا کی تھی۔

اسے ان کے بڑے بڑے کان ایک آنکھ نہ بھاتے۔ کیونکہ وہ خرگوش کے کانوں کی طرح ان کے سر کے ساتھ زاویہ قائمہ بناتے تھے۔ اس نے یہاں تک کہا کہ "آپ کی ناک سیدھی نہیں۔ آپ کا نچلا ہونٹ لٹکا ہوا ہے آپ مدقوق معلوم ہوتے ہیں۔ آپ کے ہاتھ پاؤں گنواروں کی طرح بہت بڑے اور سر بہت چھوٹا ہے۔"

ابراہیم لنکن اور ٹاڈ لنکن ہر لحاظ سے ایک دوسرے کی ضد تھے۔ تربیت میں، خاندانی حالات میں، مزاج میں، مذاق میں اور ذہنی رجحان میں، دونوں ایک دوسرے سے متضاد تھے۔ وہ ایک دوسرے کو پیہم برانگیختہ کرتے تھے۔

ہمارے عہد میں لنکن کے سب سے بڑے ماہر سوانح نگار مسٹر البرٹ بیورج لکھتے ہیں۔ "مسز لنکن کی اونچی اور تیز آواز بازار کے دوسرے سرے سے سنی جا سکتی تھی اور وہ

Marfat.com
Marfat.com

لنکن پر اتنی بلند آواز میں لعن طعن کرتی کہ اردگرد کے پڑوسیوں کے کان سنتے سنتے پک گئے تھے۔ وہ اکثر گالم گلوچ اور جوتم پیزار پر اتر آتی۔ اس کے غصے کے اظہار کے طریقے اور افسانے لاتعداد تھے۔

مثال کے طور پر شادی کے فوراً" بعد وہ دونوں اسپرنگ فیلڈ کے ایک ڈاکٹر کی غریب بیوہ جیکب ارلی کے ساتھ رہنے لگے۔ ایک صبح وہ دونوں ناشتہ کر رہے تھے کہ لنکن سے کوئی ایسی بات سرزد ہو گئی۔ جس پر ان کی بیوی بھڑک اٹھی۔ اصل بات کیا تھی۔ اب تک کسی کو علم نہیں۔ لیکن مسز لنکن نے اپنے شوہر کے منہ پر گرم گرم کافی کا پیالہ دے مارا اور یہ حرکت اس نے تمام گھر والوں کے سامنے کی۔

لنکن خاموشی سے بیٹھے اس کا منہ تکتے رہے۔ وہ بہت شرمندہ تھے۔ اور اپنے اس احساس میں زبان سے ایک لفظ نہ نکال سکے۔ ان کے مکان کی مالکہ مسز ارلی آئیں اور انہوں نے تولیے سے مسٹر لنکن کا منہ پونچھا۔

مسز لنکن کا حسد اتنا احمقانہ' سخت گیر اور بیہودہ تھا کہ اس نے جو ہنگامے برپا کیے۔ انہیں آج پچھتر سال بعد' پڑھ کر آدمی کی آنکھیں مارے حیرت کے پھٹی کی پھٹی رہ جاتی ہیں۔ آخر میں وہ پاگل ہو گئی اور اس کے بارے میں نرم سے نرم بات یہی کہی جا سکتی ہے کہ وہ پیدائشی پاگل تھی۔

کیا اس جھگڑے تکرار' عیب جوئی اور ہنگامہ آرائی سے لنکن میں کوئی تبدیلی واقع ہوئی؟ ہاں ایک تبدیلی ضرور ہوئی۔ اس سے ابراہم لنکن کا نظریہ اپنی بیوی کے متعلق ضرور بدل گیا۔ وہ اپنی بد انجام شادی پر دست تاسف ملنے لگے اور اپنی بیوی سے حتی الامکان دور رہنے لگے۔

اسپرنگ فیلڈ میں گیارہ وکیل تھے اور ان سب کا وہاں گزارا نہ ہوتا تھا۔ اس لئے جج جہاں جا کر کچہری لگاتے وہ بھی گھوڑے پر سوار ہو کر وہاں چلے جاتے۔ اس علاقے میں کل اٹھارہ مقامات پر عدالتیں تھیں یہ وکیل لوگ خانہ بدوشوں کی طرح ان سب میں گھوم پھر کر روٹی کماتے تھے۔

لنکن کے دوسرے ساتھی اتوار کی چھٹی اپنے بال بچوں کے ساتھ گذارنے کے لئے ہفتے کو گھر آ جاتے تھے۔ لیکن لنکن ایسا نہیں کرتے تھے۔ وہ گھر جاتے ہوئے خوف کھاتے تھے۔ وہ تین مہینے بہار کے اور تین مہینے خزاں کے باہر ہی گذارتے تھے اور اسپرنگ فیلڈ کے قریب

Marfat.com
Marfat.com

بھی نہ پھٹکتے تھے۔

وہ ہر سال یہی کچھ کرتے تھے۔ دیہات کے ہوٹلوں میں زندگی گذارنا نہایت کٹھن تھا۔ لیکن ابراہم لنکن ان ہوٹلوں کو اپنے گھر پر ترجیح دیتے تھے اور یہاں اپنی اہلیہ کی بدخوئی اور لڑائی جھگڑے سے اپنے آپ کو محفوظ پاتے تھے۔

تو یہ ہیں چند ایک نتیجے' مسز لنکن' ملکہ مانٹی جو اور کونٹس ٹالسٹائی کی تکرار بازی کی۔ ان کی اس عادت نے انہیں زندگی میں المناک واقعات کے سوا کچھ نہیں بخشا۔ انہوں نے اپنی عزیز تمناؤں کا خون خود اپنے ہاتھوں کیا۔

بیسی ہمبرگر نے نیویارک شہر کی خانگی معاملات کی عدالت میں گیارہ سال گذار کر طلاق کے سینکڑوں مقدمات کا جائزہ لیا اور یہ نتیجہ اخذ کیا کہ مردوں کا اپنے گھر کو خیرباد کہہ دینے کا سب سے بڑا سبب یہ ہے کہ ان کی بیویاں جھگڑالو ہوتی ہیں اور بوسٹن پوسٹ کے اداریے کے مطابق "اکثر عورتیں اپنی ازدواجی زندگی کی قبر رفتہ رفتہ چھوٹے چھوٹے گڑھے کھود کر تیار کرتی ہیں۔"

اس لئے اگر آپ اپنی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے ہیں تو پہلا اصول یہ ہے:

"ہرگز ہرگز عیب جوئی نہ کیجئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

محبت کیجئے اور جینے دیجئے

انگلستان کے وزیراعظم ڈسرائیلی نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ "میں زندگی میں بہت سی حماقتیں کر سکتا ہوں لیکن محبت کی غرض سے شادی کرنے کی حماقت کبھی نہیں کروں گا۔ اور وہ اپنی اس بات پر قائم رہے۔ وہ پینتیس برس تک کنوارے رہے۔ پھر انہوں نے ایک امیر بیوہ سے شادی کی درخواست کی۔ وہ بیوہ ڈسرائیلی سے عمر میں پندرہ سال بڑی تھی۔ اس کی عمر پچاس سال تھی اور اس کے بال سفید ہو چکے تھے۔ کیا ڈسرائیلی کو اس عورت سے محبت تھی؟ ہرگز نہیں۔ اتنا تو وہ بھی جانتی تھی کہ ڈسرائیلی کو اس سے محبت نہیں بلکہ وہ اس کی دولت کے لئے اس سے شادی کر رہا ہے۔ اس لئے اس عورت نے ایک شرط پیش کی۔ اس نے کہا تم ایک سال تک انتظار کرو تاکہ میں تمہاری شخصیت اور عادات و اطوار کا صحیح اندازہ لگا سکوں ایک سال کے بعد وہ رضامند ہو گئی۔

یہ بڑی غیر رومانی اور کاروباری قسم کی بات معلوم ہوتی ہے۔ لیکن اس کے باوجود ڈسرائیلی کی شادی تاریخ ازدواج کی انتہائی کامیاب شادی ثابت ہوئی۔

ڈسرائیلی نے اپنی بیوی کے لئے جس امیر عورت کا انتخاب کیا تھا۔ وہ نہ صرف جوانی، حسن اور قابلیت سے عاری تھی بلکہ اس میں کسی قسم کی کوئی خوبی نہیں تھی۔ اس کی گفتگو زبان دانی اور تاریخ کی مضحکہ خیز غلطیوں سے بھرپور ہوتی تھی۔ مثال کے طور پر اسے یہ علم نہ تھا کہ انگلستان میں پہلے انگریز آئے یا رومن۔ اس کا ذوق لباس گھٹیا قسم کا تھا۔ اس کا گھر سجانے کا طریقہ بھی عجیب مضحکہ خیز تھا۔ لیکن وہ ازدواجی زندگی کے ایک نہایت اہم معاملے میں لاثانی تھی۔ وہ مردوں کی نفسیات سے خوب واقف تھی۔

وہ اپنی قابلیت کو ڈسرائیلی کے خلاف استعمال کرنے کی ہرگز کوشش نہ کرتی تھی۔ ڈسرائیلی کسی شام، دانش مند اور نکتہ سنج خواتین کے ساتھ خوش گپیاں کرنے کے بعد، اکتائے اور تھکے ماندے گھر آتے تو میری این کی بے معنی باتوں میں انہیں بے حد سکون محسوس ہوتا۔ ان کے لئے گھر ایک ایسی جگہ تھی جہاں دماغ کو آرام اور سکون ملتا تھا۔ میری

Marfat.com
Marfat.com

این کی تعریف و تحسین ان کے غم کو غلط کر دیتی تھی۔ وہ اپنی معمر بیوی کے ساتھ جو لمحات گزارتے تھے وہ ان کی زندگی کی سب سے زیادہ مسرت بخش لمحات ہوتے تھے وہ ان کی مددگار، ہم راز، اور مشیر تھی۔ وہ روزانہ شام کے وقت ایوان عام کے واقعات کی خبریں سنانے کے لئے سیدھے گھر پہنچتے تھے اور سب سے بڑی بات یہ ہے کہ میری کو ڈسرائیلی پر اس حد تک اعتماد تھا کہ جو کام بھی وہ کرے گا اس میں وہ ضرور کامیاب ہو گا۔

میری این پورے تیس سال تک ڈسرائیلی کی خدمت کرتی رہی۔ اس کے دل میں اپنی دولت کی قدر صرف اتنی تھی کہ اس سے وہ آرام سے زندگی گزار سکتی تھی۔ مسٹر ڈسرائیلی اسے اپنی ہیروئن تصور کرتے تھے۔ ڈسرائیلی کو ارل کا خطاب بیوی کی وفات کے بعد ملا لیکن وہ ابھی دارالعوام کے عام ممبر ہی تھے کہ انہوں نے ملکہ وکٹوریہ سے سفارش کر کے میری این کو 1868ء میں "وزکونٹس بیکن فیلڈ کا خطاب دلوایا۔

کسی تقریب پر میری این سے خواہ کیسی ہی حماقت سرزد ہو جاتی، مسٹر ڈسرائیلی ہرگز اس پر نکتہ چینی نہ کرتے تھے۔ وہ اس کے خلاف ایک لفظ تک زبان سے نہ نکالتے تھے۔ اگر کوئی شخص میری این کا مذاق اڑانے کی کوشش کرتا تو ڈسرائیلی ایک سچے خیر خواہ شوہر کی طرح اپنی بیوی کی طرفداری کرتے تھے۔

اگرچہ میری این کوئی مجموعہ خوبی نہیں تھی لیکن وہ زندگی بھر اپنے خاوند کی تعریف کرنے اور اس کی خوبیاں بیان کرنے سے کبھی نہ اکتائی۔ نتیجہ؟ مسٹر ڈسرائیلی نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ "ہم نے تیس سال ایک ساتھ گزارے لیکن میں ایک لمحے کے لئے بھی اپنی بیوی سے نہ اکتایا۔" اس پر بھی بعض لوگ خیال کرتے تھے۔ میری این تاریخ کے علم میں کوری تھی اور کم عقل تھی۔ جو عورت اپنے گھر کو جنت کا نمونہ بنا سکتی ہے۔ اس میں کوئی کمی نہیں۔

جہاں تک ڈسرائیلی کی ذات کا تعلق ہے۔ وہ علی الاعلان کہا کرتے تھے کہ میری این مجھے اپنی جان سے بھی زیادہ عزیز ہے۔ نتیجہ؟ میری این اپنی سہیلیوں سے کہا کرتی تھی۔ "میں اپنے شوہر کی نوازشوں کی شکر گزار ہوں کہ میری زندگی مسرتوں سے بھرپور ہے۔"

وہ آپس میں ایک آدھ مذاق بھی کر لیا کرتے۔ ڈسرائیلی کہتے۔ "تمہیں معلوم ہونا چاہئے کہ میں نے تم سے تمہاری دولت کی خاطر شادی کی تھی۔" اور مسکرا کر جواب دیتی۔

Marfat.com
Marfat.com

"یہ ٹھیک ہے لیکن اگر اب آپ کو نئے سرے سے مجھے انتخاب کرنے کے لئے کہا جائے تو کیا آپ بجائے میری دولت کے میری محبت کی خاطر مجھ سے شادی کریں گے؟"

اور وہ تسلیم کرتے کہ وہ ٹھیک کہہ رہی ہے۔

میری این ایک مکمل عورت نہ سہی۔ لیکن ڈسرائیلی اتنے سمجھ دار تھے کہ وہ اسے کبھی اس بات کا احساس ہی نہیں ہونے دیتے تھے۔ ہنری جیمس کے قول کے مطابق "دوسرے لوگوں سے میل ملاقات کے سلسلے میں پہلی اہم بات یہ ہے کہ ہم دوسروں کے خوش ہونے کے طریقوں میں اس وقت تک مداخلت نہ کریں۔ جب تک ان کا رویہ ہمارے خوش ہونے کے طریقوں میں رکاوٹ نہ ڈالے۔"

یہ قول نہایت اہم ہے۔ اس لئے مجھے دہرانے کی اجازت دیجئے:

"دوسرے لوگوں سے میل ملاقات کے سلسلے میں پہلی اہم بات یہ ہے کہ ہم دوسروں کے خوش ہونے کے طریقوں میں مداخلت نہ کریں۔۔۔۔"

لی لینڈ فاسٹروڈ اپنی کتاب "خاندان میں رہن سہن" میں تحریر فرماتے ہیں۔ "کامیاب شادی کا راز صحیح ساتھی کے انتخاب سے بڑھ کر خود صحیح شخص بننے کی قابلیت میں پنہاں ہے۔"

چنانچہ اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول ہے:

"اپنے ساتھی پر چھا جانے کی کوشش نہ کیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

طلاق کا راستہ

ڈسرائیلی کا سب سے زبردست سیاسی حریف گلیڈ اسٹون تھا۔ یہ دونوں سلطنت برطانیہ سے متعلق ہر مسئلے پر ٹکراتے تھے لیکن ایک بات میں دونوں یکساں تھے یعنی دونوں کی خانگی زندگی بے حد مطمئن اور مسرت بخش تھی۔

ولیم اور کیتھرائن گلیڈ اسٹون پچاس سال تک ایک ساتھ رہتے رہے تقریباً ساٹھ سال تک دونوں ایک دوسرے کو دل و جان سے چاہتے رہے۔ میں جب اس گلیڈ اسٹون کا تصور کرتا ہوں جو انگلستان کا بہت ہی نامور وزیراعظم تھا اور جو اپنی بیوی کا ہاتھ اپنے ہاتھوں میں تھامے انگیٹھی کے سامنے بچھے ہوئے غالیچے پر ناچتا اور یہ گیت گاتا تھا تو میرا دل پھول کی طرح کھل اٹھتا ہے۔

"میں ایک غریب خاوند ہوں۔
میں بھی ایک غریب بیوی ہوں۔
ہم دونوں غریب میاں بیوی
دنیا کے نشیب و فراز سے
گاتے بجاتے گزر جائیں گے۔"

جہاں تک سیاست کا تعلق ہے۔ گلیڈ اسٹون ایک آہنی مد مقابل تھے لیکن وہ گھر میں کبھی نکتہ چینی نہیں کرتے تھے۔ اگر وہ صبح سویرے ناشتے کے لئے نیچے آتے اور انہیں پتہ چلتا کہ باقی گھر والے ابھی سوئے پڑے ہیں تو وہ اپنی ناراضگی کو بڑے ہی پیارے طریقے سے ظاہر کرتے تھے۔ وہ بلند آواز سے گنگنانے لگتے اور گھر کے دوسرے لوگوں کو پتہ چل جاتا کہ انگلستان کا سب سے زیادہ معروف آدمی نیچے اکیلا ناشتے کا انتظار کر رہا ہے۔ وہ گھریلو معاملات میں بڑے ٹھنڈے دل اور میانہ رو شخص واقع ہوئے تھے اور گھر کے حالات پر نکتہ چینی

Marfat.com
Marfat.com

کرنے سے "قطعاً" پرہیز کرتے تھے۔

ملکہ معظمہ کیتھرائن کا بھی یہی اصول تھا۔ کیتھرائن دنیا بھر کی سب سے بڑی سلطنت کی حکمران تھیں۔ وہ کروڑوں نفوس کی زندگی اور موت کی مختار تھیں۔ بڑی ظالم اور سفاک تھیں۔ وہ اپنے دشمنوں کے خلاف بہت سی بے معنی لڑائیاں لڑتیں اور اپنے مخالفوں کو موت کی سزائیں دے کر گولیوں کی بوچھاڑ سے اڑا دیتی تھیں لیکن باورچی سے اگر گوشت جل جاتا تو وہ ایک لفظ نہ کہتیں۔ وہ اسی گوشت کو مسکرا کر پورے صبر و تحمل سے کھا لیتی تھیں۔ اس بات پر امریکہ کے شادی شدہ اصحاب کو رشک کرنا چاہئے۔

ازدواجی زندگی کی تلخیوں کے اسباب کی سب سے بڑی ماہر خاتون ڈورتھی ڈکس فرماتی ہیں کہ امریکہ میں پچاس فی صدی سے زیادہ شادیاں ناکام رہتی ہیں اور وہ جانتی ہیں کہ اتنے رومانی خوابوں کا طلاق کی سنگین چٹانوں سے ٹکرا کر پاش پاش ہو جانے کا ایک بڑا سبب نکتہ چینی ——— فضول اور دل شکن نکتہ چینی ہے۔

چنانچہ اگر آپ اپنی خانگی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے ہیں تو تیسرا اصول یاد رکھئے:

"نکتہ چینی مت کیجئے۔"

اور اگر آپ بچوں پر نکتہ چینی کا ارادہ رکھتے ہیں تو میں آپ کو منع کرنے والا کون؟ لیکن اس سے پہلے اتنی تکلیف ضرور گوارا کیجئے کہ امریکی صحافت کے ایک شہ پارے "باپ کی بھول" کا ایک بار مطالعہ کر لیجئے۔ یہ تحریر پہلی مرتبہ "پیپلز ہوم جرنل" کے ادارے کے طور پر چھپی تھی۔ ہم اس کے مصنف کی اجازت سے اسے دوبارہ شائع کر رہے ہیں۔ ہم یہاں اس کی خلاصہ شدہ صورت مطبوعہ "ریڈرز ڈائجسٹ" نقل کر رہے ہیں۔

"باپ کی بھول" ایک ایسا ادب پارہ ہے جو خلوص جذبہ کے عروج کے وقت قلم کی نوک سے ٹپک پڑا۔ یہ قاریوں کے ذہن میں اس طرح گونجتا رہتا ہے کہ وہ اسے بار بار پڑھنے اور چھاپنے پر اصرار کرتے ہیں۔ یہ تحریر آج سے پندرہ سال پہلے کی ہے اور اس کے مصنف ڈبلیو۔ لو نگسٹن لارنیڈ کہتے ہیں کہ یہ ہزاروں رسالوں' خانگی جرائد اور ملک بھر کے اخبارات میں بار بار چھپی ہے۔ اس طرح یہ غیر ملکی زبانوں میں بھی ہزاروں مرتبہ چھپ چکی ہے۔ میں نے خود ایسے ہزاروں اشخاص کو اسے مزید چھاپنے کی اجازت دی ہے جو اسے

Marfat.com
Marfat.com

اسکول، گرجا یا لکچر میں شامل کر کے پڑھنا چاہتے تھے۔ اسے بے شمار مرتبہ ریڈیو سے مختلف تقاریب میں نشر کیا جا چکا ہے۔ حیرانی کی بات یہ ہے کہ اس تحریر کو اسکول اور کالجوں کے رسالوں کے صفحات میں بھی بار بار جگہ دی گئی ہے۔ بعض اوقات ایک چھوٹا سا شہ پارہ ہمیں چونکا دیتا ہے۔ یہ اسی قسم کا ایک شہ پارہ ہے۔

○

Marfat.com
Marfat.com

باپ کی بھول

ڈبلیو۔ لو نگسٹن' لارنیڈ

سنو میرے بچے! میں تم سے اس وقت مخاطب ہوں جبکہ تم سو رہے ہو۔ تم نے اپنا ایک ننھا سا ہاتھ اپنے ایک رخسار کے نیچے رکھا ہوا ہے اور تمہارے گھونگھریالے بال تمہاری نم آلود پیشانی پر پڑے ہیں۔ میں چپکے سے اکیلا تمہارے گھر میں گھس آیا ہوں۔ چند منٹ پہلے میں لائبریری میں بیٹھا اخبار پڑھ رہا تھا کہ میرے دل میں اپنی ذات سے نفرت کی ایک تند سی لہر پیدا ہوئی۔ میرا گلا رندھ گیا۔ میں اپنے جرم پر شرمندگی کے احساس سے مغلوب ہو کر تمہارے بستر کے پاس چلا آیا ہوں۔

میرے پیارے بچے! یہ ہیں وہ باتیں جو میں سوچ رہا تھا۔ میں تم پر خفا ہوا۔ تم اسکول جانے کے لئے لباس پہن رہے تھے کہ میں نے تمہیں ڈانٹا کہ تم نے اپنے چہرے کو اچھی طرح صاف نہیں کیا۔ تولئے کو یونہی ایک بار منہ پر پھیر کر رکھ دیا ہے۔ اپنے جوتوں پر اچھی طرح پالش نہیں کیا۔ میں نے تمہیں ڈانٹ پلائی۔ تم سے اپنی چند چیزیں فرش پر گر گئیں تو میں نے تمہیں برا بھلا کہا۔

میں نے تم پر ناشتے کے وقت بھی نکتہ چینی کی۔ میں نے کہا کہ تم چائے وغیرہ گرا دیتے ہو۔ روٹی کو چبائے بغیر نگل لیتے ہو۔ تم میز کے اوپر اپنی کہنیاں رکھ لیتے ہو۔ تم ڈبل روٹی کے اوپر مکھن کی بہت موٹی تہہ چڑھاتے ہو۔ تم کھیلنے کے لئے چلے اور میں اپنی گاڑی کے لئے بھاگا تو تم میری طرف مڑے۔ اپنا ایک ہاتھ اٹھا کر لہرایا اور کہا۔ "خدا حافظ ابا جان!" میں نے کڑھ کر جواب میں کہا۔ "اپنے کندھے پیچھے کی طرف رکھو۔"

دوپہر کے بعد نکتہ چینی کا یہ دور پھر نئے سرے سے چلا۔ میں سڑک پر چلا آ رہا تھا۔ چھپ کر کیا دیکھتا ہوں کہ تم اپنے گھٹنوں کے بل گولیاں کھیل رہے ہو۔ تمہاری جرابیں کئی جگہ سے پھٹی ہوئی تھیں۔ میں تمہیں تمہارے ساتھی لڑکوں کے سامنے اپنے ساتھ آگے

Marfat.com
Marfat.com

آگے لے کر چلا۔ جس سے تمہاری تحقیر ہوئی۔ میں نے تم سے کہا کہ جرابیں بہت مہنگی ہیں۔ اگر تمہیں خود خریدنا پڑیں تو تم ان کی زیادہ پروا کرو گے۔ یہ الفاظ ایک باپ کی زبان سے نکلے میرے بیٹے۔

شاید تمہیں یاد ہو۔ اس کے بعد شام کو میں اپنے کتب خانے میں پڑھنے میں مصروف تھا کہ تم جھجکتے ہوئے میرے پاس آئے اور تمہاری نظریں صاف کہہ رہی تھیں کہ تمہارے جذبات کو سخت ٹھیس پہنچی ہے۔ میں نے اخبار کے اوپر سے تمہاری طرف جھانکا۔ تم نے میری نگاہوں سے اس مداخلت پر ناراضگی ٹپکتی دیکھی تو دروازے پر ہی رک گئے۔ میں نے جھنجلا کر کہا۔ "اب کیا چاہتے ہو؟"

تم نے اپنی زبان سے کچھ نہ کہا اور جذبات سے مجبور ہو کر پورے زور سے سیدھے میری طرف بھاگتے ہوئے آئے اور آکر اپنے ننھے ننھے بازو میری گردن میں حمائل کر دیئے اور مجھے بوسہ دیا۔ اس وقت تم نے مجھے اس جوشِ محبت سے بھینچا جو قدرت نے تمہارے دل میں پیدا کیا ہے اور جسے میری بے توجہی بھی کم نہ کر سکی۔ اس کے بعد تم چلے گئے اور سیڑھیوں پر زور زور سے پاؤں پٹختے ہوئے اوپر چڑھ گئے۔

میرے بچے! تمہارے جانے کے بعد میرا اخبار میرے ہاتھ سے چھوٹ کر گر گیا اور مجھ پر ایک عجیب احساس ندامت طاری ہو گیا۔ میں علالت سے مجبور ہو کر کیا کرتا رہا ہوں؟ تم ایک ننھے سے بچے ہو۔ میں تمہاری دل جوئی کے بدلے تم پر نکتہ چینی کرتا رہا اور تمہیں ڈانٹتا ڈپٹتا رہا۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ مجھے تم سے محبت نہیں۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ میں تمہاری عمر کے مقابلے میں تم سے بہت زیادہ توقعات رکھتا تھا۔ میں تمہیں تمہاری عمر کے بجائے اپنی عمر کے گز سے ناپ رہا تھا۔

تمہاری سیرت میں بہت سی اچھی' عمدہ اور بہترین خوبیاں تھیں۔ تمہارا ننھا سا دل اتنا فراخ تھا جتنا پہاڑیوں پر پھیلی ہوئی صبح۔ اس کا اظہار تم نے اس وقت کیا۔ جب تم چپکے سے بھاگتے ہوئے میری طرف آئے اور مجھ سے لپٹ کر' بوسہ دے کر خاموشی سے خدا حافظ کہہ کر واپس چلے گئے۔ آج کی رات مجھے اور کسی چیز کی پروا نہیں۔ میرے بچے۔ میں اندھیرے میں تمہارے بستر کے پاس آیا ہوں۔ احساس شرمندگی سے مغلوب ہو کر تم پر جھکا ہوا ہوں۔

یہ ایک ادنیٰ سا راضی نامہ ہے۔ مجھے معلوم تھا کہ میں یہ باتیں جاگتے میں تم سے کہتا تو تم ان کو سمجھ نہ پاتے۔ لیکن میں کل سے تمہارا صحیح معنوں میں "ابا" بنوں گا۔ تمہاری خوشی

Marfat.com
Marfat.com

میری خوشی ہو گی۔ تم بیمار ہو گے تو درد میرے دل میں ہو گا۔ تم ہنسو گے تو میرا دل بھی کھل اٹھا کرے گا۔ جب میری زبان پر غصیلے الفاظ آئیں گے تو میں اسے دانتوں سے کاٹ لوں گا۔ میں ان حروف کا وظیفہ پڑھتا رہوں گا۔

"یہ تو ابھی بچہ ہے۔ ایک ننھا سا بچہ۔"

مجھے افسوس ہے کہ میں نے تمہیں ایک جوان آدمی تصور کیا۔ لیکن میرے بچے۔ اب میں تمہیں چارپائی پر تھکے ماندے اور سکڑے ہوئے لیٹے دیکھتا ہوں تو مجھے احساس ہوتا ہے کہ تم تو ابھی بالکل نوعمر ہوں۔ ابھی کل تک تو تم اپنی ماں کی آغوش میں تھے اور تمہارا سر اس کے کاندھوں پر جھکا ہوتا تھا۔ میں نے تم سے حد سے زیادہ توقع رکھی۔ ناجائز حد تک زیادہ توقع۔"

Marfat.com
Marfat.com

ہر کسی کو خوش کرنے کا فوری طریقہ

لاس اینجلز کے "ادارہ خانگی تعلقات" کے ڈائریکٹر کا کہنا ہے۔ "اکثر مرد جب بیویاں چنتے ہیں تو وہ منتظمہ کے بجائے کسی ایسی عورت کو ڈھونڈتے ہیں جو دلکش ہو اور جو ان کے غرور کو ہوا دے سکے اور انہیں برتری کا احساس دلائے۔ چنانچہ دفتر کی منیجر خاتون کو ایک مرتبہ تو دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا جا سکتا ہے۔ وہ غالباً کھانا کھاتے وقت اپنے کالج کے ایام میں "جدید فلسفہ کے رجحانات" کے بارے میں حاصل شدہ علم کا اعادہ کر سکتی ہے اور شاید اپنے بل کی ادائیگی خود کرنے کے لئے زور بھی دے سکتی ہے لیکن نتیجہ یہ ہو گا کہ اس کے بعد وہ اکیلی کھانا کھایا کرے گی کیونکہ اسے دوبارہ دعوت ہی نہیں دی جائے گی۔"

"اس کے برعکس ٹائپسٹ لڑکی جو اگرچہ کالج میں تعلیم نہیں پاتی رہی کھانے پر مدعو ہو تو وہ اپنے میزبان پر نہایت پراشتیاق نگاہیں گاڑ دیتی ہے اور بڑے جوش کے ساتھ کہتی ہے۔" آپ مجھے اپنے متعلق کچھ اور بھی بتایئے گا۔" نتیجہ یہ ہو گا کہ مدعو کرنے والا اپنے دوستوں میں بیٹھ کر کہے گا۔ کہ وہ کوئی ایسی خوبصورت تو نہیں ہے لیکن میں نے اتنی خوش گفتار لڑکی پہلے نہیں دیکھی۔"

مردوں کو چاہئے کہ وہ عورتوں کی خوش پوشی اور آرائش کی قدر و تعریف کریں۔ تقریباً تمام مرد یہ بات جانتے ہوئے بھی فراموش کر جاتے ہیں کہ عورتیں لباس میں بے پناہ دلچسپی رکھتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک میاں بیوی کسی دوسرے جوڑے سے بازار میں ملتے ہیں تو وہ عورت دوسرے مرد پر شاید ہی نگاہ ڈالتی ہو گی۔ وہ عام طور سے یہ دیکھے گی کہ دوسری عورت نے کپڑے کیسے پہنے ہوئے ہیں۔

میری دادی جان آج سے چند سال پیشتر نوے سال کی عمر پا کر اس دنیا سے چل بسیں۔ ان کی وفات سے کچھ دن پہلے ہم نے انہیں ان کی ایک تصویر دکھائی جو تیس بتیس سال پہلے لی گئی تھی۔ ان کی نظر بہت زیادہ کمزور تھی۔ وہ تصویر کو اچھی طرح دیکھ نہ سکیں اور انہوں نے جو سوال پوچھا وہ یہ تھا۔ "اس وقت میں نے کیسا لباس پہن رکھا تھا؟" ذرا خیال کیجئے کہ ایک بوڑھی عورت اپنی عمر کے آخری ایام میں صاحب فراش ہے۔ اپنی سو سالہ عمر کے بوجھ

Marfat.com
Marfat.com

سے اس کی کمر دوہری ہو گئی ہے۔ اس کا حافظہ یہاں تک جواب دے چکا ہے کہ وہ اپنی لڑکیوں کو بھی اچھی طرح نہیں پہچان سکتی۔ لیکن وہ اب بھی یہ معلوم کرنے کی مشتاق ہے کہ اس نے تیس سال پہلے کس قسم کا لباس پہن رکھا تھا۔ جس وقت اس نے یہ سوال کیا تو میں اس کے بستر کے پاس کھڑا تھا۔ اس واقعے نے میرے دل پر جو نقش چھوڑا وہ کبھی نہیں مٹ سکتا۔

جو مرد حضرات یہ کتاب پڑھ رہے ہیں۔ شاید انہیں یہ بالکل یاد نہ ہو کہ انہوں نے آج سے پانچ سال پہلے کسی موقعے پر کون سا سوٹ یا قمیض پہن رکھی تھی اور انہیں اس کی ضرورت بھی نہیں لیکن عورتوں کا معاملہ اس سے بالکل مختلف ہے۔ ہم مردوں کو خاص طور سے یہ بات یاد رکھنی چاہئے۔ فرانس کے اونچے طبقے کے نوجوانوں کو خاص طور سے تربیت دی جاتی ہے کہ وہ خواتین کے فراک یا ٹوپی کی تعریف نہ صرف ایک بار کریں بلکہ بار بار کریں اور پانچ کروڑ فرانسیسیوں کا یہ طریقہ ہمیشہ اچھے نتائج پیدا کرتا رہا ہے۔

میرے کاغذات میں ایک کہانی ہے جو میرے خیال میں بالکل ہی من گھڑت ہے۔ لیکن چونکہ اس میں حقیقت بیان کی گئی ہے اس لئے میں اسے یہاں نقل کرتا ہوں۔

اس افسانے کے مطابق ایک کسان عورت نے ایک رات کے کھانے کے بجائے گھر کے مردوں کے سامنے گھاس کا ایک بڑا سا ڈھیر لگا دیا۔ انہوں نے پوچھا کہ "تو پاگل تو نہیں ہو گئی؟" اس نے جواب دیا۔ "میرا خیال تھا کہ تم لوگوں کو یہ ڈھیر دکھائی نہیں دے گا۔ میں گذشتہ پچاس برس سے تم مردوں کے لئے کھانا بناتی آ رہی ہوں۔ اس تمام عرصے میں تم لوگوں کی زبان سے میں نے ایک بھی ایسا لفظ نہیں سنا کہ جس سے ظاہر ہو کہ تم گھاس نہیں کھا رہے ہو۔ بلکہ کھانا کھا رہے ہو۔ کیا آج تم اسی طرح چپ چاپ گھاس نہیں کھا سکتے۔ جس طرح ہر روز کھانا کھاتے ہو۔"

ماسکو اور سینٹ پیٹرز برگ کے عیاش نواب اور جاگیردار کہیں بہتر اخلاق کے مالک تھے۔ زار روس کے عہد میں اونچے طبقوں میں رواج تھا کہ وہ کھانا کھا چکتے تو جو باورچی کھانا کھانے کے کمرے میں کھانا لاتا۔ وہ اس کا شکریہ ادا کرتے۔"

آپ اپنی بیوی کو باورچی خانے سے بھی کم تر کیوں سمجھتے ہیں؟ آئندہ وہ آپ کے سامنے بھنا ہوا مرغ بطور تحفہ پیش کرے تو آپ بھی اسی اصول پر عمل کیجئے اسے یہ احساس دلایئے کہ آپ گھاس نہیں کھا رہے ہیں یا بقول نکلاس گائینن "ننھی لڑکی کی طرف بڑا سا ہاتھ بڑھایئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

آپ اس اصول پر چلنے کا ارادہ کر لیں اور اپنی بیوی پر واضح کریں کہ وہ آپ کی مسرتوں کا سرچشمہ ہے۔ ڈسرائیلی جیسا سیاست دان انگلستان نے شاید ہی پیدا کیا ہو لیکن ہم دیکھ چکے ہیں کہ وہ دنیا کو یہ بتانے میں شرم محسوس نہیں کرتا تھا کہ وہ اپنی بیوی کا کس قدر ممنون ہے۔

چند دن ہوئے میں نے ایک رسالے میں ایڈی کینٹر کا ایک بیان پڑھا جو اس نے ایک اخباری نمائندے کو ملاقات کے دوران میں دیا تھا۔ اس نے کہا ہے۔ "میں دنیا میں کسی بھی شخص کے مقابلے میں اپنی بیوی کا زیادہ احسان مند ہوں۔ میری نوجوانی کے دنوں میں وہ میری بہترین ساتھی تھی۔ وہ مجھے راہ راست سے بھٹکنے نہ دیتی تھی۔ شادی کے بعد اس نے ہر ممکن طریقے سے روپیہ بچایا اور تجارت میں لگایا اور منافع حاصل کر کے اسے دوبارہ تجارت میں لگایا۔ اس نے میری تقدیر چمکا دی ہمارے پانچ پیارے پیارے بچے ہیں۔ اس نے میرے لئے نہایت عجیب و غریب گھر بنا دیا ہے۔ اگر میں کوئی کامیابی حاصل کروں تو داد اسی کو دیجئے۔"

ہالی ووڈ میں شادی ایک ایسا خطرناک کھیل ہے کہ لندن کے رئیس بھی یہ جوا کھیلتے گھبرائیں۔ وہاں کی شادیوں میں سے ایک کامیاب شادی وارنر بیکسٹر کی ہے۔ سابقہ مشہور اداکارہ ونی فریڈ برائی سن نے بیکسٹر کے ساتھ بیاہ کرنے کے بعد اداکاری کو خیرباد کہہ دیا۔ لیکن اس کی قربانی ان کی مسرت میں خلل انداز نہیں ہوئی۔ بیکسٹر لکھتے ہیں۔ "اس میں شک نہیں کہ میری بیوی اداکاری کی شہرت سے محروم ہو گئی۔ لیکن میں نے اسے یہ احساس دلانے کی ہمیشہ کوشش کی ہے کہ میں اس کا انتہائی قدر دان ہوں۔" عورت کو اپنے خاوند کی ذات سے اسی وقت سچی خوشی نصیب ہوتی ہے جبکہ وہ اس کی صحیح قدر دانی اور تحسین و تعریف کرے اگر مرد اپنی محبت اور قدر دانی میں مخلص ہے تو اسے بھی معاوضے میں سچی اور پرخلوص محبت ملے گی۔" سنا آپ نے؟

چنانچہ اگر آپ اپنی گھریلو زندگی کو مسرتوں کا سرچشمہ بنانا چاہتے ہیں تو چوتھا اور نہایت اہم اصول یہ ہے:

"خلوص نیت سے داد دیجئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

عورت ان چیزوں کی بڑی قدر کرتی ہے

ابتدا ہی سے پھولوں کو محبت کی زبان سمجھا گیا ہے۔ ان پر کچھ ایسا خرچ بھی نہیں آتا۔ اپنے موسم میں تو یہ بالکل ہی سستے مل جاتے ہیں اور اکثر ہر بازار کی نکڑ پر بکا کرتے ہیں۔ لیکن جب یہ دیکھا جائے کہ عام خاوند نرگس کے پھولوں کا کوئی گچھا شاذ ہی گھر لے جاتا ہے تو اس سے گمان گذرتا ہے جیسے یہ پھول سونے سے بھی مہنگے تھے یا اتنے نایاب تھے۔ جتنے کوہ الپس کی فلک بوس چوٹیوں پر اگنے والے پھول۔

آخر آپ اس وقت بھی تو پھول لے ہی جاتے ہیں۔ جب آپ کی بیوی بیمار ہو کر اسپتال چلی جاتی ہیں۔ بیمار ہونے سے پہلے ہی اس کے لئے پھولوں کے نذرانے کیوں نہ پیش کیے جائیں۔ آپ کل شام ہی اس کے لئے گلاب کے چند پھول کیوں نہ لے جائیں۔ آپ تجربہ ہی کر دیکھیں۔ پھر دیکھئے کیا ہوتا ہے۔

اپنی مصروفیات کے باوجود جارج ایم کوہان اپنی والدہ کے آخری دم تک ہر روز ایک مرتبہ انہیں ٹیلیفون ضرور کیا کرتے تھے۔ آپ سوچتے ہوں گے کہ وہ ہر روز کوئی نہ کوئی چونکا دینے والی خبر سناتے ہوں گے۔ جی نہیں۔ معمولی توجہ کی اہمیت یہ ہے کہ اس سے آپ کے محبوب کو احساس ہو جاتا ہے کہ آپ کو اس سے سچ مچ محبت ہے۔ آپ اس کو ہر وقت یاد رکھتے ہیں۔ آپ اسے خوش کرنا چاہتے ہیں اور آپ کو اس کی خوشی اور بھلائی بہت عزیز ہے' آپ دلی طور پر چاہتے ہیں کہ وہ خوش و خرم رہے۔

عورتیں یوم پیدائش اور برسیوں کو بہت زیادہ اہمیت دیتی ہیں۔ اگر مردوں کو خاص خاص تاریخیں یاد نہ ہوں تو ہم زندگی بھر بہت سی خطرناک غلطیاں کرتے رہیں۔ سب تاریخوں سے چند بہت اہم ہوتی ہیں۔ مثلاً 1857ء یا 1947ء۔ لیکن ان سے اہم تاریخیں بیوی کی پیدائش اور شادی کی تاریخیں ہیں۔ مرد چاہے تو بیوی کی پیدائش کا دن فراموش کر سکتا ہے۔ لیکن شادی کی تاریخ کو بھلا کر اس کا گذارہ نہیں ہو سکتا۔

شکاگو کے نامور جج جوزف شباتھ' جنہوں نے طلاق کے پچاس ہزار مقدموں کا فیصلہ کیا

Marfat.com
Marfat.com

اور جنہوں نے دو ہزار جوڑوں میں صلح صفائی کرا دی' فرماتے ہیں۔ "ازدواجی زندگی کی تلخیوں کی بنیاد اکثر معمولی باتیں ہوتی ہیں ------ اسی طرح یہ ذرا سی بات کہ خاوند اپنے کام پر جانے لگے تو اس کی بیوی اسے الوداعی سلام کہہ دے۔ بے شمار شادیوں کو تباہ ہونے سے بچا سکتی ہے۔"

رابرٹ براؤننگ کی زندگی اپنی بیوی الزبتھ براؤننگ کے ساتھ نہایت ہی مسرت بخش طریقے سے گزری اور یہ تاریخ کی ایک مثالی ازدواجی زندگی تھی۔ وہ اپنی محبت کو زندہ اور تازہ رکھنے کے لئے ہر موقع پر اپنی بیوی کو خراج تحسین پیش کرنے اور اس کی طرف خاص توجہ دینے سے نہ چوکتے الزبتھ براؤننگ جب اپاہج ہو گئیں تو براؤننگ اس کے ساتھ اس طرح پیش آتے تھے کہ ایک مرتبہ الزبتھ نے اپنی بہنوں کو لکھا۔ "اور اب میں حیران ہونے لگی ہوں کہ کیا میں کوئی سچ مچ کی فرشتہ ہوں۔"

اکثر مرد روزمرہ کی ان ادنیٰ توجہات کی قدر و قیمت سے واقف نہیں۔ شادی کا اصلی مطلب یہی ہے۔ ادنیٰ اور معمولی واقعات کا ایک طویل سلسلہ۔ اور وہ جوڑا کبھی خوش نہیں رہ سکتا۔ جو اس اصول کی طرف توجہ نہیں دیتا۔ ایڈنا سنٹ ونسنٹ ملے نے ایک مرتبہ اپنے ایک مختصر سے گیت میں اس اصول کو یوں بیان کیا:

"میری سیہ بختی یہ نہیں کہ میری محبت جاتی رہی۔
لیکن مصیبت یہ ہے کہ نہایت معمولی باتوں نے محبت کو ہڑپ کر لیا"

یہ الفاظ یاد رکھنے کے قابل ہیں۔ رینو میں عدالتیں ہفتے میں چھ دن طلاق دینے میں مصروف رہتی ہیں۔ ہر دس منٹ میں ایک طلاق کا اعلان کر دیا جاتا ہے۔ آپ کے خیال میں اتنی شادیوں میں سے کتنی شادیاں واقعتاً" کسی اہم وجہ کی بنا پر ٹوٹیں۔ میرا دعویٰ ہے کہ بہت ہی کم۔ اگر آپ اس عدالت میں کچھ دن رہ سکیں اور طلاق لینے دینے والے میاں بیوی کے بیانات سنیں تو آپ کو احساس ہو گا کہ "واقعی ان کی محبت کو معمولی باتوں نے ہڑپ کر لیا۔"

اپنی جیب سے چاقو نکال کر مندرجہ الفاظ کو ابھی کاٹ لیجئے اور اپنی ٹوپی میں یا آئینے کے اوپر چسپاں کر لیجئے تاکہ روزانہ صبح شیو بناتے وقت یہ تحریر آپ کی نظروں سے گزرے۔

"میں اس دنیا میں پھر نہیں آؤں گا۔ اس لئے میں کسی انسان کے ساتھ کوئی بھلائی کر

Marfat.com
Marfat.com

سکتا ہوں یا اس پر کوئی مہربانی کر سکتا ہوں تو مجھے ضرور کرنی چاہیے۔ مجھے اسے التوا میں نہیں ڈالنا چاہیے اور نہ ہی اسے فراموش کرنا چاہیے۔ کیونکہ میں اس دنیا میں پھر نہیں آؤں گا۔"

چنانچہ اگر آپ اپنے گھر کو مسرتوں کا سرچشمہ بنانا چاہتے ہیں تو پانچواں اصول یہ ہے:

"جس موقعے پر بھی آپ اپنے ساتھی پر توجہ دے سکیں ضرور دیجئے۔"

○

Marfat.com
Marfat.com

اگر آپ مسرت چاہتے ہیں تو یہ بات نہ بھولئے

والٹر ڈیمروش نے امریکہ کے بہت بڑے مقرر اور امریکہ کی صدارت کے امیدوار' مسٹر جیمز۔ جی۔ بلین کی بیٹی سے شادی کی۔ ان کی پہلی ملاقات اینڈریو کارنیگی کے گھر واقع اسکاٹ لینڈ میں ہوئی تھی۔ اس وقت سے آج تک وہ بڑے آرام و مسرت کی زندگی گذار رہے ہیں۔

ان کی مسرت کا راز کیا ہے؟

مسز ڈیمروش فرماتی ہیں۔ "میں صحیح انتخاب کے بعد جس چیز کو ازدواجی زندگی میں اہمیت دیتی ہوں وہ اخلاق ہے۔ نوجوان بیویوں کو چاہئے کہ اپنے خاوندوں کے ساتھ اسی اخلاق سے پیش آئیں۔ جس سے وہ اجنبی مردوں کے ساتھ پیش آتی ہیں۔ ہر مرد ترش روئی سے دور بھاگتا ہے۔"

سخت کلامی محبت کے لئے زہر کا حکم رکھتی ہے۔ ہر فرد اس حقیقت سے آشنا ہے۔ لیکن کتنی افسوس کی بات ہے کہ ہم اپنے عزیزوں کے مقابلے میں اجنبیوں سے زیادہ نرمی سے کلام کرتے ہیں۔

ہم کسی اجنبی سے یہ کہنے کی جرات نہیں کرتے کہ آپ پھر وہی پرانا قصہ لے بیٹھے ہیں۔ ہم اپنے دوستوں کے خطوط اجازت کے بغیر نہیں پڑھتے اور ان کے ذاتی راز کریدنے کی کوشش نہیں کرتے۔ لیکن ہم اپنے عزیز و اقربا کی معمولی خامیوں پر بھی ان کی توہین کرنے سے گریز نہیں کرتے۔

دورتھی ڈکس کا قول ہے۔ "یہ ایک حیران کن اور سچی حقیقت ہے کہ ہمارے اپنے گھر کے افراد ہی ہمارے متعلق خاص طور سے رذیل اور ہتک آمیز باتیں کرتے ہیں اور ہمارے جذبات کو ٹھیس پہنچانے سے احتراز نہیں کرتے۔"

ہنری کلیے رذنر فرماتے ہیں۔ "اخلاق اس روحانی صلاحیت کا نام ہے جو دروازے کی شکستگی کو نظر انداز کر کے اس کے پار صحن میں کھلے ہوئے پھولوں کو دیکھ لیتی ہے۔"

Marfat.com
Marfat.com

ازدواجی زندگی کے لئے اخلاق کی وہی حیثیت ہے جو موٹر کے لئے تیل کی ہوتی ہے۔ ناشتے کی میز کے شہزادے مسٹر ہومز گھر والوں پر ہرگز رعب نہ جماتے تھے۔ وہ اس قدر بردبار واقع ہوئے تھے کہ وہ اپنی ہر ذاتی تکلیف رنج اور افسردگی کو گھر والوں سے چھپانے کی کوشش کیا کرتے تھے۔ وہ فرماتے ہیں کہ اپنی ذاتی تکلیفوں کو خاموشی سے کیوں نہ برداشت کیا جائے۔ دوسرے لوگوں کو پریشان کیوں کیا جائے۔"

یہ تھا مسٹر ہومز کا رویہ اپنے گھر والوں کے ساتھ۔ لیکن ایک عام مرد کیا کرتا ہے؟ دفتر میں کام خراب ہو جائے' کوئی گاہک ہاتھ سے نکل جائے اپنے افسر سے جھڑکیاں سننی پڑیں' سر میں درد ہونے لگے یا سوا پانچ بجے والی گاڑی چھوٹ جائے تو اس کا پارہ فوراً" چڑھ جاتا ہے۔ غصے میں بھرا ہوا گھر آتا ہے اور بلا تامل گھر والوں سے اس کا بدلہ نکالتا ہے۔

ہالینڈ میں رواج ہے کہ گھر میں داخل ہونے سے پہلے لوگ اپنے جوتے دہلیز پر اتار کر رکھ دیتے ہیں۔ خدا کی قسم اگر ہم ہالینڈ والوں سے سبق سیکھنے کی کوشش کریں تو اپنے گھروں میں داخل ہونے سے پہلے ہم دن بھر کی رنجشوں اور تلخیوں کو جوتیوں کی طرح گھر کے باہر ہی چھوڑ آیا کریں۔

ایک مرتبہ ولیم جیمز نے ایک مقالہ لکھا۔ جس کا عنوان تھا۔ "انسانوں کی ایک خاص بے بصری۔" آپ اپنے شہر کی پبلک لائبریری میں جانے کی زحمت گوارا فرمائیں اور اس مقالے کا مطالعہ کریں تو یقیناً آپ بہت کچھ حاصل کریں گے۔ وہ لکھتے ہیں۔ "ہم اس مقالے میں جس بے بصری کا ذکر کر رہے ہیں۔ اس کے ہم سب شکار ہیں اور وہ یہ ہے کہ ہم دوسرے جانداروں اور انسانوں کے جذبات کی طرف سے آنکھیں بند کر لیتے ہیں اور ان کے احساسات کو نہیں دیکھتے۔"

سچ سچ ہم سب اسی اندھے پن میں مبتلا ہیں۔ ہم میں سے اکثر مرد اپنے گاہک سے تلخ کلامی کرتے گھبراتے ہیں اور اپنے تاجر پیشہ ساتھیوں سے سخت کلامی کرتے ہوئے جھجکتے ہیں لیکن وہ اپنی بیویوں پر غراتے وقت ذرا بھی نہیں سوچتے۔ حالانکہ ان کی ذاتی مسرت اور شادمانی کے لئے تجارت کے مقابلے میں ازدواجی اور گھریلو زندگی کہیں زیادہ اہم اور نازک ہے۔

ایک عام شادی شدہ آدمی اگر گھر میں پرسکون زندگی بسر کر رہا ہے۔ تو سمجھنا چاہئے کہ وہ اس افضل اور اکمل انسان سے کہیں زیادہ بہتر اور کہیں خوش نصیب ہے جو تنہا رہتا ہے۔

Marfat.com
Marfat.com

روس کے ایک عظیم ناول نویس ترگنیف تمام مہذب دنیا میں بیحد ہر دل عزیز تھے۔ پھر بھی کہا کرتے تھے۔ دنیا میں مجھے اگر کوئی ایسی عورت نصیب ہو جائے جسے میرے گھر میں دیر سے آنے کا افسوس ہو تو میں اسے حاصل کرنے کے لئے اپنی تمام قابلیت اور اپنی تمام تصانیف قربان کرنے کو تیار ہوں۔"

تو سوال یہ ہے کہ شادی کی کامیابی کہاں تک ممکن ہے؟ ہم پہلے بتا چکے ہیں کہ ڈوروتھی کے خیال میں نصف سے زیادہ شادیاں ناکام رہتی ہیں۔ ڈاکٹر پال پوپ نو کا خیال اس کے برعکس ہے۔ "کسی دوسرے کام کے مقابلے میں مرد کے لئے شادی میں کامیاب ہونے کے زیادہ امکانات ہیں پرچون فروشی کرنے والے لوگوں میں سے سترفی صدی ناکام رہتے ہیں لیکن شادی کرنے والے سترفی صدی مرد و زن کامیاب ہوتے ہیں۔"

ڈوروتھی ڈکس کے بیان کا خلاصہ یہ ہے:

"شادی کے مقابلے میں ہماری پیدائش اور موت ادنیٰ معاملات ہیں۔ اس راز کو کوئی عورت نہیں پا سکتی کہ ایک مرد اپنے گھر کو بہتر بنانے کے لئے اتنی کوشش کیوں نہیں کرتا جتنی وہ اپنے کاروبار یا پیشے کو کامیاب بنانے کے لئے کرتا ہے۔"

"اگرچہ مطمئن بیوی اور امن و مسرت سے پر گھر کی قیمت ایک مرد کے لئے لاکھوں روپے کمانے سے بھی زیادہ ہے۔ لیکن سو میں سے ایک مرد بھی اپنی ازدواجی زندگی کو کامیاب بنانے کے لئے کبھی سنجیدگی سے غور نہیں کرتا اور دل سے کوشش نہیں کرتا۔ وہ اپنی زندگی کی سب سے زیادہ اہم چیز کو اتفاق پر چھوڑ دیتا ہے۔ وہ ازدواجی اور گھریلو زندگی کی کامیابی یا شکست کا دار و مدار محض مقدر پر چھوڑ دیتا ہے۔ عورتیں یہ سمجھنے سے قاصر ہیں کہ مرد ان پر حکمت عملی سے قابو رکھنے سے گریز کیوں کرتے ہیں۔ حالانکہ عورت پر سختی کرنے کے بجائے نرمی کا برتاؤ کرنے میں ان کو فائدہ ہی فائدہ ہے۔"

"ہر خاوند جانتا ہے کہ وہ اپنی بیوی کو خوش کر کے اس سے بلا زحمت ہر کام لے سکتا ہے۔ اسے معلوم ہے کہ اگر وہ اس کی معمولی سی تعریف بھی کرے اور سرسری طور پر بھی یہ کہے کہ وہ بہت اچھی منتظمہ ہے۔ وہ اس کی بہت زیادہ مدد کرتی ہے تو وہ اس پر جان چھڑکنے کو تیار ہو جاتی ہے۔ مرد جانتا ہے کہ وہ اپنی بیوی سے اتنی بات کہہ دے کہ تم اپنے گزشتہ برس والے لباس میں بہت بھلی اور خوبصورت لگتی ہو تو وہ پیرس کے جدید سے جدید فیشن پر لات مار دے گی۔ اور ہر خاوند اس حقیقت سے بھی پوری طرح آگاہ ہے کہ وہ ایک

Marfat.com
Marfat.com

بوسے سے اپنی بیوی کی آنکھیں اس وقت تک بند کر سکتا ہے کہ وہ چمگادڑ کی طرح دن کو بھی دیکھنا بند کر دے اور اگر وہ اس کے ہونٹوں کو ایک اپنے گرم ہونٹوں سے مس کر دے تو وہ گھونگے کی طرح خاموش ہو جاتی ہے۔"

ہر بیوی اس بات سے آگاہ ہے کہ اس کا خاوند اس کی مذکورہ صفات سے آگاہ ہے۔ کیونکہ بیوی خود خاوند کو بتاتی ہے کہ اس سے کس طرح کلام کیا جا سکتا ہے۔ وہ کبھی یہ فیصلہ نہیں کر پاتی کہ اپنے خاوند سے نفرت کرے یا اس کی پوجا کرے۔ کیونکہ ہوتا یہ ہے کہ وہ اس سے لڑتا جھگڑتا ہے اور اس کا خمیازہ گھٹیا' بے ذائقہ کھانے' روپے کے نقصان' نئے نئے فراک اور زیورات کی غیر ضروری خرید کی صورت میں بھگتنا ہے۔ لیکن بیوی کی ذرا سی خوشامد نہیں کرتا۔ اس سے وہ سلوک نہیں کرتا جس کی وہ ہر وقت ملتجی رہتی ہے۔"

چنانچہ اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے۔

"اخلاق سے پیش آیئے۔"

Marfat.com
Marfat.com

ازدواجی مسائل سے بے خبری

بیوریو آف سوشل ہائیجن کی ناظم اعلیٰ ڈاکٹر کیتھرائن ڈیوس نے ایک مرتبہ ہزاروں شادی شدہ عورتوں سے درخواست کی کہ وہ چند سیدھے سادے سوالوں کے آزادانہ جواب دیں۔ نتیجہ نہایت ہی چونکا دینے والا برآمد ہوا۔ یہ نتیجہ امریکہ کے عام بالغ مرد کی جنسی ناآسودگی پر اس قدر افسوسناک تبصرہ تھا کہ باور نہ آتا تھا۔ انہوں نے ان ہزارہا عورتوں کے جوابات کا جائزہ لینے کے بعد جو نتیجہ حاصل کیا اسے بلا جھجک شائع کر دیا۔ انہوں نے اعلان کیا کہ ہمارے ملک میں طلاق کا ایک بڑا سبب جنسی معاملات سے بے خبری ہے۔

اس تحقیق کی تصدیق جی۔ وی ہیملٹن نے بھی کی ہے۔ انہوں نے ایک سو مردوں اور ایک سو عورتوں کی ازدواجی زندگی کے مطالعے میں چار سال صرف کئے۔ انہوں نے مردوں اور عورتوں سے ان کی باہمی زندگی سے متعلق فرداً فرداً تقریباً چار سو سوال پوچھے اور ان کے مسائل پر اتنی تفصیل سے بحث کی کہ اس تحقیق کو اس قدر اہم تصور کیا گیا کہ بہت سے خدمت خلق کرنے والوں نے اس کی مالی امداد کی۔

اچھا تو اس مسئلہ ازدواج کی کون سی کل ٹیڑھی ہے؟۔۔۔۔ ڈاکٹر ہیملٹن رقم طراز ہیں۔ "کوئی متعصب اور بے رحم ماہر امراض النفس ہی یہ کہہ سکتا ہے کہ ازدواجی ناچاقیوں کا سرچشمہ جنسی ناموافقت نہیں۔ بہرحال جن ناچاقیوں کی دوسری وجوہات ہیں۔ انہیں بیشتر صورتوں میں نظرانداز کیا جا سکتا ہے۔ بشرطیکہ جنسی تعلقات تسلی بخش ہوں۔"

لاس اینجلز کے ادارہ خانگی تعلقات کے انچارج' ڈاکٹر پال پوپ نو نے ہزاروں شادیوں کا جائزہ لیا اور وہ خانگی زندگی کے متعلق امریکہ کے سب سے زیادہ باخبر شخص ہیں۔ ان کے خیال میں شادی کی ناکامی کے عام طور سے چار اسباب ہیں جو ترتیب وار حسب ذیل ہیں:

1۔ جنسی ناموافقت۔

2۔ فرصت کا وقت گذارنے پر اختلاف رائے۔

3۔ مالی مشکلات۔

4۔ ذہنی' جسمانی یا جذباتی بے اعتدالیاں۔

Marfat.com
Marfat.com

غور کیجئے کہ جنس کا درجہ اول آتا ہے اور حیرانی کی بات یہ ہے کہ مالی مشکلات تیسرے درجے پر ہیں۔

مسائل طلاق کے تمام ماہرین اس بات پر متفق ہیں کہ جنسی موافقت کی اشد ضرورت ہے۔ مثال کے طور پر آج سے چند سال پیشتر سنسناٹی کی خانگی تعلقات کی عدالت جج ہوف مین نے ہزارہا خانگی المیوں کی دردناک داستانیں سن چکنے کے بعد اعلان کیا۔ "دس میں سے نو طلاقوں کا سبب جنسی مشکلات ہیں۔"

مشہور ماہر نفسیات جان۔ بی۔ واٹسن فرماتے ہیں۔ "زندگی کا سب سے اہم مسئلہ جنس ہے۔ اکثریت کا اس پر اتفاق ہے کہ مرد اور عورت کی کشتی مسرت اکثر اوقات اسی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش ہو جاتی ہے۔"

بہت سے پیشہ ور ڈاکٹروں نے بھی میری جماعت کے سامنے کئی بار یہ الفاظ دہرائے ہیں۔ لہٰذا یہ امر کس قدر افسوسناک ہے کہ آج بیسویں صدی میں بھی بے شمار کتب اور بے انتہا تعلیم و تربیت کے باوجود بیشمار شادیاں اور زندگیاں انسان کی اس بنیادی اور فطری جبلت سے بے خبری کی نذر ہو رہی ہیں۔

پادری بٹرفیلڈ نے اٹھارہ سال تک وعظ و تلقین کرنے کے بعد شہر نیویارک کی گھریلو تعلقات کی انجمن کی قیادت کرنے کے لئے اپنے منبر کو خیرباد کہہ دیا اور اتنے نوجوان مردوں اور عورتوں کو ازدواجی رشتے میں منسلک کیا۔ جتنا کہ ایک انسان حتی الامکان کر سکتا ہے۔ ان کا فرمودہ ہے "میں نے پادری کی حیثیت سے خدمت سرانجام دینا شروع کی تو بہت جلد مجھ پر یہ حقیقت واضح ہو گئی کہ آزادی انتخاب اور نیک نیتی کے باوجود لوگ شادی کی دیوی کی بھینٹ چڑھتے ہیں وہ جنسی تعلقات سے بے خبر ہوتے ہیں۔"

جنسی تعلقات سے بے خبری!

اس سلسلے میں وہ مزید رقم طراز ہیں۔ "اس حقیقت کو ذہن میں رکھئے کہ ہم اکثر و بیشتر شادی کی کامیابی اتفاقات اور قسمت پر چھوڑ دیتے ہیں۔ یہ تو معجزہ ہے کہ طلاق کی شرح صرف سولہ فی صدی ہے۔ اصلیت یہ ہے کہ لاتعداد عورتیں اور مرد برائے نام ہی شادی شدہ ہیں' وہ کسی وجہ سے ایک دوسرے سے علیحدگی اختیار نہیں کر سکتے اور ایک قسم کے جہنم میں ایک ساتھ رہنے پر قانع ہیں۔"

مسٹر بٹرفیلڈ فرماتے ہیں۔ "اتفاقات کی بدولت شاذ و نادر ہی کوئی شادی کامیاب ہوتی ہے۔ شادی کے لئے تو پوری ذہانت اور توجہ سے لائحہ عمل تیار کرنے کی ضرورت ہوتی

Marfat.com
Marfat.com

ہے۔"

شادی کی منصوبہ بندی میں امداد دینے کے لئے ڈاکٹر بٹر فیلڈ کئی سال سے اس اصول کی پابندی کرتے چلے آئے ہیں کہ جو جوڑا شادی کرانے کے لئے ان کے پاس آئے وہ انہیں اپنے مستقبل کے متعلق منصوبوں پر آزادانہ بحث و تمحیص کی اجازت دیں۔ اپنے مباحثوں کی بناء پر انہوں نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ شادی کے شائق نوجوان مرد و عورت اکثر و بیشتر ازدواجی مسائل سے بے خبر ہوتے ہیں۔

ڈاکٹر بٹر فیلڈ فرماتے ہیں۔ "ازدواجی زندگی میں جنسی تسکین بہت اہم چیز ہے۔ جب تک جنسی موافقت تسلی بخش نہ ہو۔ دوسری کوئی بات بھی قابل اطمینان نہیں ہو سکتی۔"

لیکن یہ موافقت کس طرح تلاش کی جائے؟

اس اصول کا جواب بھی ڈاکٹر بٹر فیلڈ ہی کی زبانی سنئے۔ "جذبات کو دبانے کے بجائے ازدواجی زندگی کے حقائق اور رجحانات پر ٹھنڈے دل سے غور کرنے کی قابلیت پیدا کرنی چاہئے۔ اس قابلیت کے حصول کا بہترین طریقہ صرف ایک ہے اور وہ یہ ہے کہ اس مسئلے پر کسی ایسے مصنف کی کتاب کا مطالعہ کیا جائے جس کا علم وسیع اور گہرا ہو اور جو صحیح ذوق کا مالک ہو۔"

چنانچہ ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانے کا ساتواں اصول یہ ہے:

"شادی کے جنسی پہلو پر کسی اچھی سی کتاب کا مطالعہ کیجئے۔"

جنس کا علم کتابوں سے کیوں سیکھا جائے؟ آج سے چند سال پیشتر کولمبیا یونیورسٹی نے مشہور ماہرین تعلیم کو کالج کے طلبہ کے مسائل جنس و شادی پر بحث کرنے کے لئے مدعو کیا۔ اس اجتماع میں ڈاکٹر پوپ نو نے کہا۔ طلاق کی شرح کم ہو رہی ہے۔ اس کا ایک سبب یہ ہے کہ لوگ جنس اور شادی کے مسائل پر اعلیٰ کتابوں کا مطالعہ کرنے لگے ہیں۔"

چنانچہ میں ایمانداری سے محسوس کرتا ہوں کہ جس باب کا مقصد ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا ہو۔ اسے چند ایسی کتابوں کی سفارش کئے بغیر ختم نہیں کرنا چاہئے۔ جن میں اس قسم کے نازک مسئلے پر آزادانہ اور سائنٹیفک انداز میں بحث کی گئی ہو۔

SEX FACTOR IN MARRIAGe. -1

BY ____ HELENA WRIGHT.

اس کتاب میں بڑی تفصیل سے یہ بتایا گیا ہے کہ کس طرح شادی شدہ لوگ خوشگوار اور کامیاب جسمانی تعلقات قائم رکھ سکتے ہیں۔

Marfat.com
Marfat.com

-2 PSYCHOLOGY OF SEX.

BY HAVELOCK ELLIS.

-3 SEXUAL SIDE OF MARRIAGE.

BY ____ M. J. EXNER.

شادی کے جنسی مسائل پر ایک ٹھوس اور میانہ رو کتاب۔

-4 HYGIEN OF MARRIAGE. BY. I. E. HUTTON

یہ کتاب شادی کو جنسی لحاظ سے کامیاب بنانے کے لئے قابل عمل طریقے بتانے میں حکم کا درجہ رکھتی ہے۔

-5 MARRIED LOVE. BY MARIE. C. STOPS.

اس کتاب میں ازدواجی رشتوں پر بڑی بیباک بحث کی گئی ہے۔

-6 A MARRIAGE MANUAL. BY. X. A. STONE

شادی اور جنس پر ایک مددگار کتاب جس سے ہر وقت مدد لی جا سکتی ہے۔

-7 "شادی اور کامیابی"، مصنف یوسٹس چیسر۔

کتاب "شادی اور کامیابی" کے متعلق وثوق سے یہ کہا جا سکتا ہے اس کا مطالعہ انسانی برتاؤ کے بہت سے بند دروازے کھولتا ہے اور ازدواجی زندگی کو کامیاب بنانے میں بہت مددگار ہو سکتا ہے۔

-8 جنس اور محبت مصنفہ کینتھ واکر' پیٹر فلیچر' مترجم' سید قاسم محمود۔

-9 جنس کا جسمانی پہلو مصنف کینتھ واکر' مترجم' سید قاسم محمود۔

پرانے طرز عمل کے ردعمل کے طور پر ہر طرف جنس' جنس کا جو غلغلہ بپا ہے یہ کتابیں اس کا شافی جواب پیش کرتی ہیں' ان کتابوں میں ایسی جامع' دل نشیں اور صحت افزا بحث ہے کہ ہمارے معاشرے کے لئے نعمت سے کم نہیں۔

○

Marfat.com

Marfat.com

یاد دہانی

گھریلو زندگی کو مسرت بخش بنانے کے سات اصول

پہلا اصول: ہرگز ہرگز عیب جوئی نہ کیجئے۔

دوسرا اصول: اپنے ساتھی کو نیچا دکھانے کی کوشش مت کیجئے۔

تیسرا اصول: نکتہ چینی نہ کیجئے۔

چوتھا اصول: خلوص دل سے داد دیجئے۔

پانچواں اصول: جس موقعے پر بھی آپ اپنے ساتھی پر توجہ دے سکیں، ضرور دیجئے۔

چھٹا اصول: اخلاق سے پیش آیئے۔

ساتواں اصول: شادی کے جنسی پہلو پر کسی اچھی سی کتاب کا مطالعہ کیجئے۔

Marfat.com
Marfat.com

"امریکن میگزین" نے اپنے جون 1933ء کے شمارہ میں ایلیٹ کروزر کا مقالہ "شادیاں ناکام کیوں رہتی ہیں" شائع کیا تھا۔ اس مقالے میں ایک سوال نامہ دیا گیا تھا جسے ہم نیچے نقل کر رہے ہیں۔ آپ ان سوالوں کا جواب دینے کی کوشش کریں۔ اور جس سوال کا جواب آپ "ہاں" میں دے سکیں۔ اس کے لئے اپنے آپ کو دس نمبر دے لیں۔

خاوندوں کے لئے

1- کیا آپ اب بھی اپنی بیوی سے اپنی محبت کا عملی اظہار کرتے ہیں۔ کیا آپ کبھی کبھی اسے پھولوں کا تحفہ دیتے ہیں؟ اس کی یا شادی کی سالگرہ پر کوئی تحفہ پیش کرتے ہیں؟ یا اس کی طرف کوئی غیر متوقع توجہ اور نوازش کرتے ہیں؟

2- کیا آپ دوسروں کے سامنے اپنی بیوی پر نکتہ چینی سے گریز کرتے ہیں؟

3- کیا آپ گھر کے اخراجات کے علاوہ بیوی کو جیب خرچ بھی دیتے ہیں جسے وہ اپنی پسند کے مطابق خرچ کر سکے؟

4- کیا آپ اس کے من کی بدلتی ہوئی کیفیتوں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں اور اس کی تھکاوٹ' اعصابی تھکن اور بے چینی کے ایام میں اس کی کوئی مدد کرتے ہیں؟

5- کیا آپ اپنی فرصت اور تفریح کا کم از کم نصف وقت اپنی بیوی کے ساتھ گزارتے ہیں؟

6- کیا آپ اس کے خانہ داری اور کھانا بنانے کے سلیقے کا مقابلہ اپنی والدہ یا کسی دوست کی بیوی کے طریقے سے کرنے سے باز رہتے ہیں۔

7- کیا آپ اس کی ذہنی زندگی' کلبوں اور سوسائٹیوں' اس کی دل پسند کتابوں اور شہریت کے مسائل سے متعلق اور اس کے نقطہ نظر میں خاص دلچسپی لیتے ہیں؟

8- اگر وہ آپ کے علاوہ کسی کی دوستانہ توجہ کا مرکز بنتی ہے۔ تو آپ اس پر طنز اور چوٹ تو نہیں کرتے؟

9- کیا آپ ایسے موقع کی تلاش میں رہتے ہیں کہ جب آپ اس کی تعریف کر سکیں۔ اور کیا آپ ہر مناسب موقع پر اس کی تعریف و تحسین کرتے ہیں؟

10- آپ کی بیوی آپ کی قمیض میں بٹن ٹانکتی ہے یا آپ کی جرابوں کے چاک رفو کرتی ہے یا آپ کے کپڑے دھلنے کے لئے دھوبی کے ہاں بھیجتی ہے تو آپ اس قسم کی ادنیٰ

Marfat.com
Marfat.com

خدمات کے لئے اس کا شکریہ ادا کرتے ہیں۔

بیویوں کے لئے

1- کیا آپ اپنے شوہر کو تجارتی اور کاروباری معاملات میں مکمل آزادی دیتی ہیں۔ کیا آپ اس کے ساتھیوں' اس کی سیکرٹری یا اس کے اوقات کار پر نکتہ چینی کرنے سے گریز کرتی ہیں؟

2- کیا آپ اپنے گھر کو زیادہ سے زیادہ دلکش اور دلچسپ بنانے کی پوری کوشش کرتی ہیں؟

3- کیا آپ اپنے باورچی خانے کی فہرست کو اس طرح تبدیل کرتی رہتی ہیں کہ آپ کے شوہر کھانے کی میز پر آئیں تو اپنی من پسند چیز کو غیر متوقع طور پر سامنے پا کر خوش ہو جائیں؟

4- کیا آپ اپنے شوہر کے کاروبار سے اس حد تک واقف ہیں کہ وہ آپ کے ساتھ تبادلہ خیال کر سکیں اور آپ انہیں مفید مشورے دے سکیں۔

5- کیا آپ اپنے خاوند کی مالی ناکامیوں کو ہنسی خوشی' حوصلے' نکتہ چینی کئے بغیر' دوسرے کامیاب مردوں کو ان سے بہتر بتائے بغیر' برداشت کر سکتی ہیں؟

6- کیا آپ اپنے شوہر کی والدہ اور اس کے دوسرے رشتے داروں کے ساتھ نبھا کرنے کی خاص کوشش کرتی ہیں؟

7- کیا آپ لباس کے انتخاب میں اس بات کا خاص خیال رکھتی ہیں کہ آپ کے خاوند کس رنگ اور کس طرز کے لباس کو پسند' یا ناپسند کرتے ہیں؟

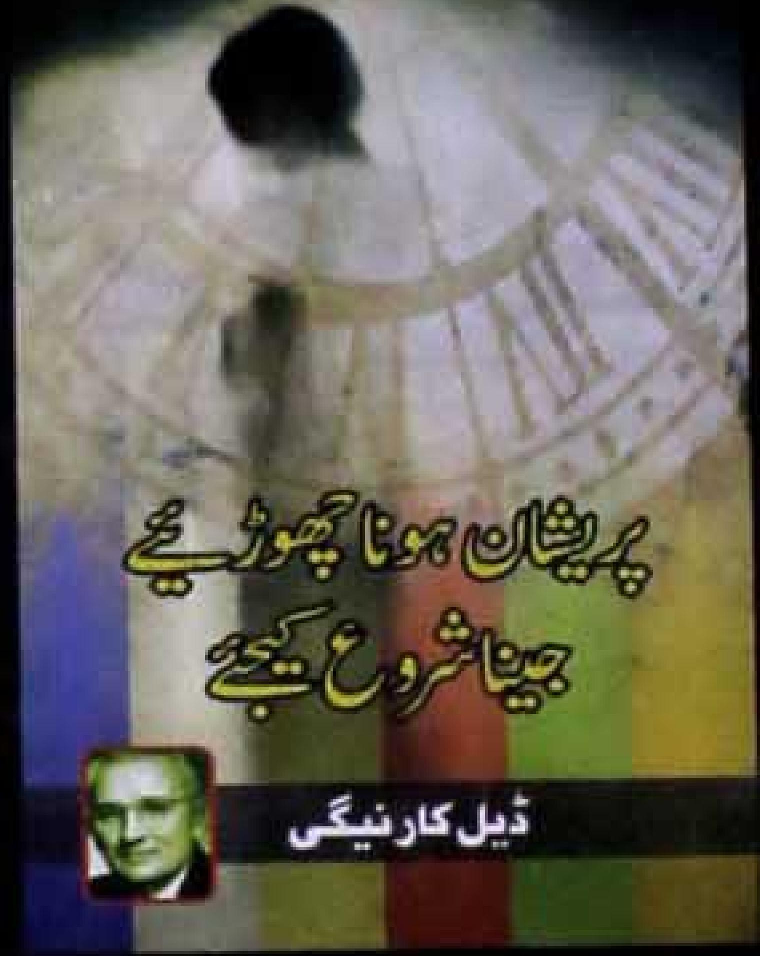
8- کیا آپ گھر میں خوشگوار ماحول قائم رکھنے کی خاطر معمولی اختلافات رائے کو نظرانداز کر دیتی ہیں؟

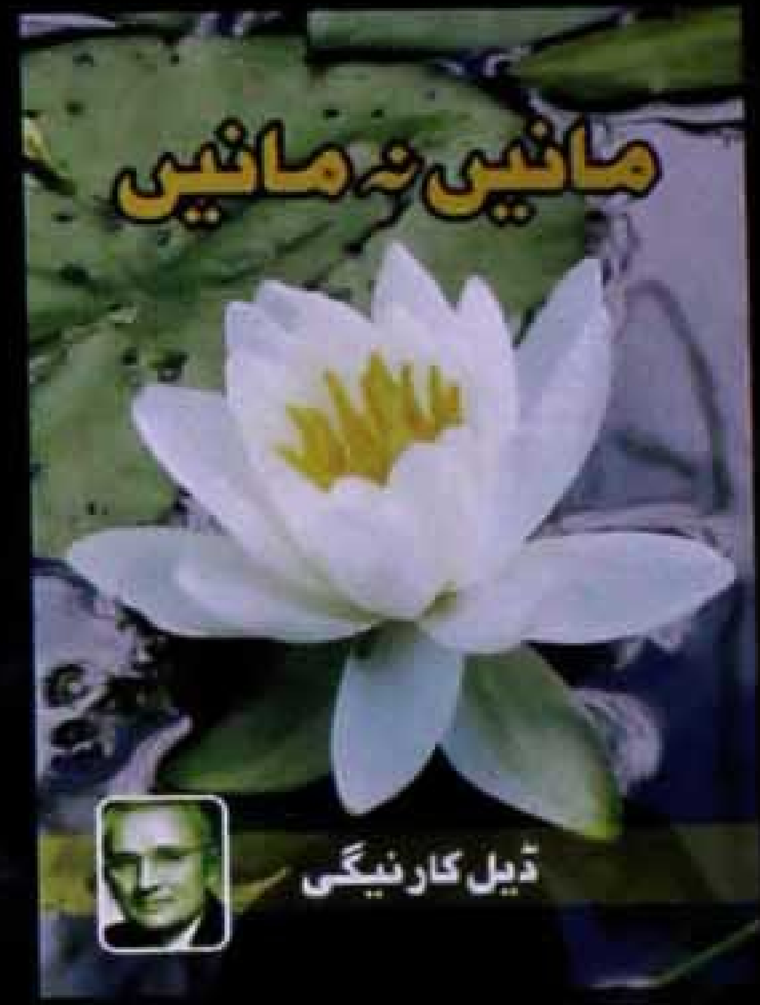
9- کیا آپ اپنے شوہر کے من پسند کھیل سیکھنے کی کوشش کرتی ہیں۔ تاکہ وہ فرصت کے اوقات بخوشی آپ کے ساتھ گزار سکیں؟

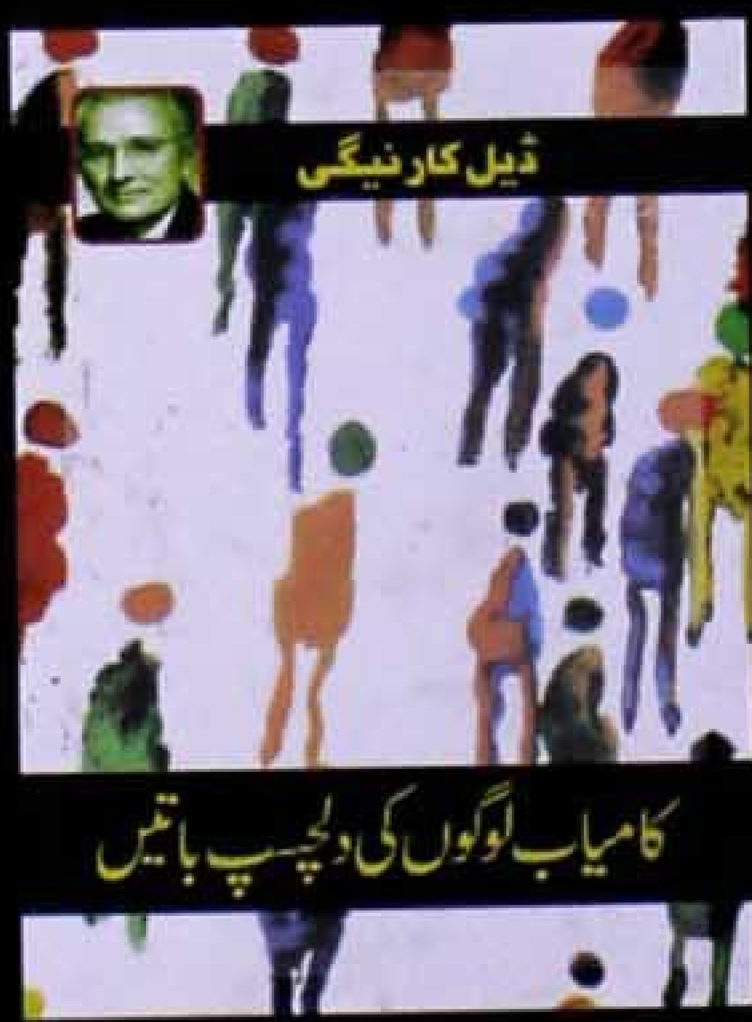
10- کیا آپ روزمرہ کی خبروں' نئی کتابوں' نئے خیالات سے باخبر رہنے کی کوشش کرتی ہیں۔ تاکہ آپ اپنے شوہر کی دلچسپیوں میں شرکت کر سکیں۔

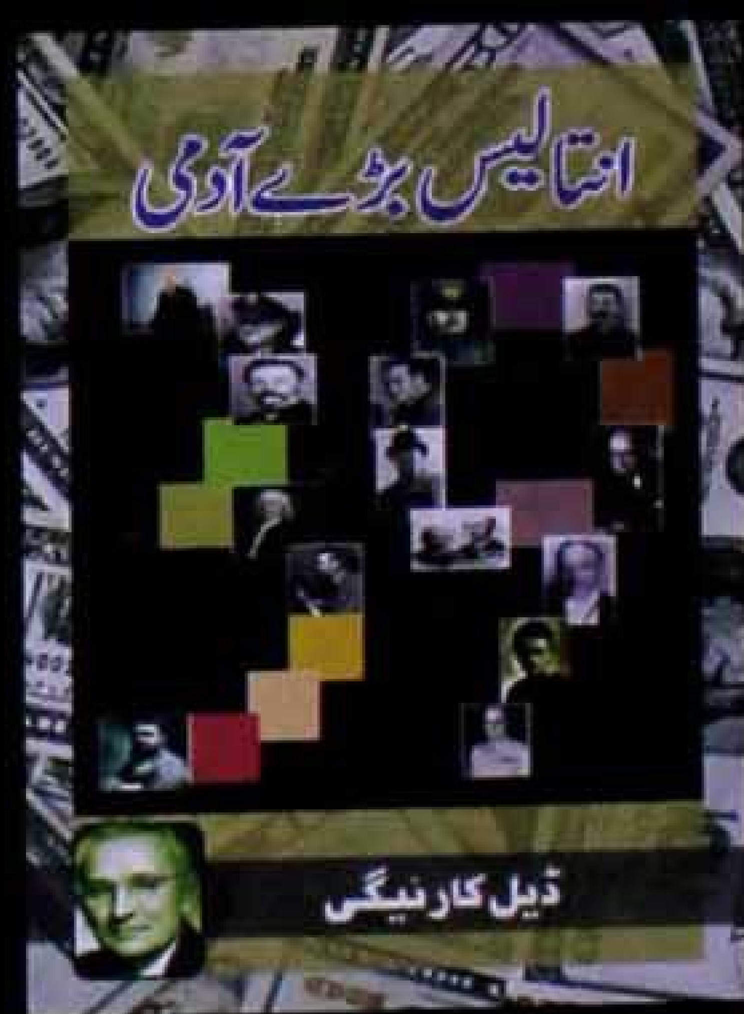
○○○

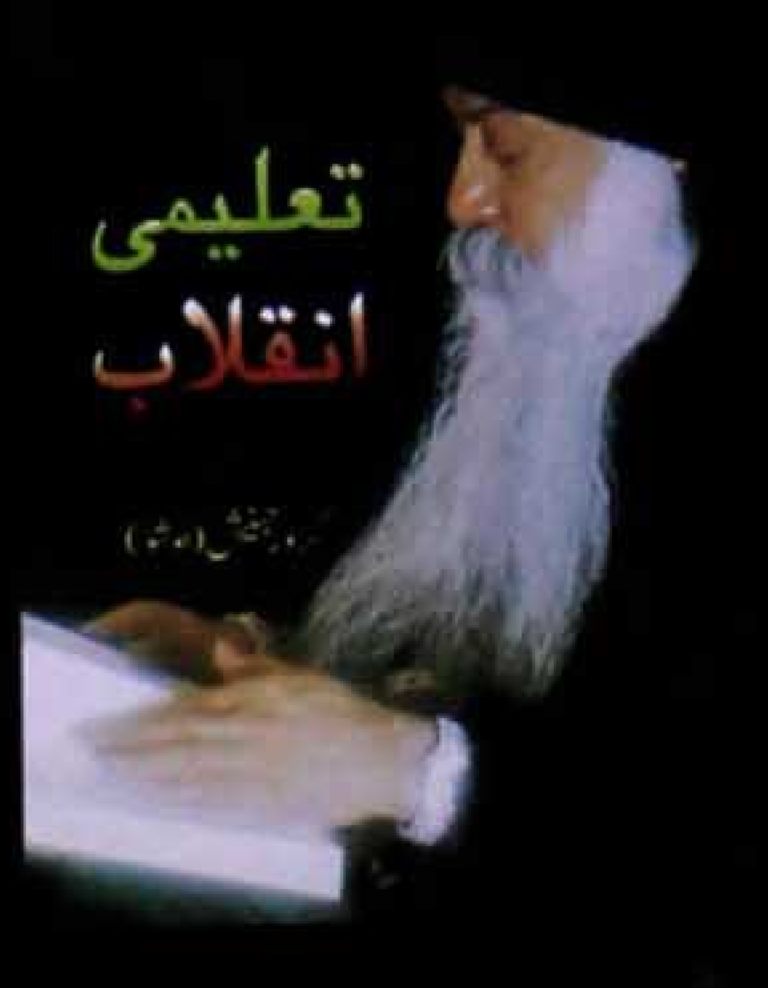
Marfat.com
Marfat.com

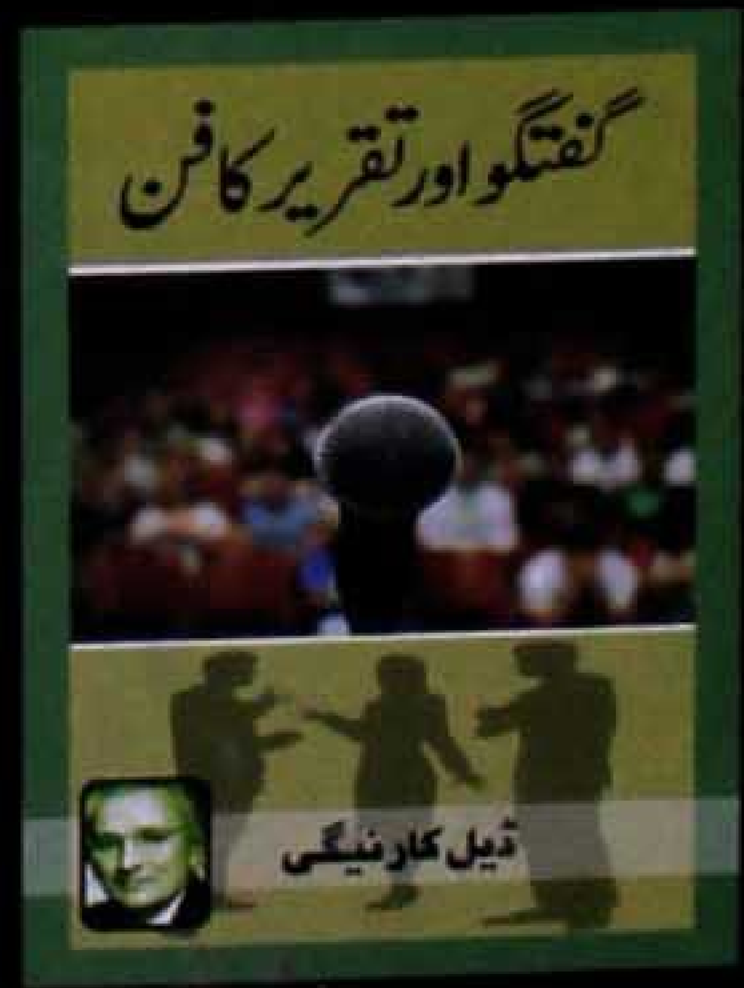












ISBN 978-969-562-159-2

فکشن ہاؤس

52.53
2780608

39
042-37249218, 37237435

E-mail:fictionhouse2004@hotmail.com