

Tameer Hayat

تعمیر حیات

www.KitaboSunnat.com

طویل کاریگی



مکتبہ اردو ادب

بازار ستمال اندرون لوہاری گیٹ ، لاہور

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ
قُلْ أَطِيعُوا اللَّهَ
وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ

مجلس التحقیق الاسلامی اربنہ
محدث لائبریری

کتاب و سنت کی روشنی میں لکھی جانے والی اردو اسلامی کتب کا سب سے بڑا مفت مرکز

معزز قارئین توجہ فرمائیں

- کتاب و سنت ڈاٹ کام پر دستیاب تمام الیکٹرانک کتب... عام قاری کے مطالعے کیلئے ہیں۔
- مجلس التحقیق الاسلامی کے علمائے کرام کی باقاعدہ تصدیق و اجازت کے بعد (Upload) کی جاتی ہیں۔
- دعوتی مقاصد کیلئے ان کتب کو ڈاؤن لوڈ (Download) کرنے کی اجازت ہے۔

تنبیہ

ان کتب کو تجارتی یا دیگر مادی مقاصد کیلئے استعمال کرنے کی ممانعت ہے
کیونکہ یہ شرعی، اخلاقی اور قانونی جرم ہے۔

اسلامی تعلیمات پر مشتمل کتب متعلقہ ناشرین سے خرید کر تبلیغ دین کی
کاوشوں میں بھرپور شرکت اختیار کریں

PDF کتب کی ڈاؤن لوڈنگ، آن لائن مطالعہ اور دیگر شکایات کے لیے
درج ذیل ای میل ایڈریس پر رابطہ فرمائیں۔

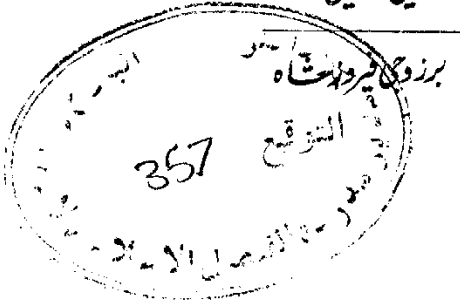
✉ KitaboSunnat@gmail.com

🌐 www.KitaboSunnat.com

تعمیر حیات

www.KitaboSunnat.com

طویل کاریگی



مکتبہ اردو ادب

بازار ستمہاں اندرون لوہاری گیٹ، لاہور

جملہ حقوق ترجمہ محفوظ ہیں

ناشر _____ مرفیہ از احمد
مطبع _____ منظور پریس لاہور
قیمت _____ ۲۱ روپے

فہرست مضامین

۹	پیش لفظ	ڈاکٹر عبدالحق بی۔ اے علیگ
۱۱	بارہ فوائد جو اس کتاب کے مطالعہ سے حاصل ہوں گے	
۱۲	شہرت کی شاہراہ	لاول تھامس
۲۸	کچھ اپنی طرف سے	ڈیل کارینگی

پہلا باب

لوگوں سے کام لینے کے بنیادی اصول

۳۸

آم کھانے سے کام یا پیر گنتے سے ؟

۵۲

دوسروں سے برتاؤ کے قیمتی طریقے

۶۸

جو اس پر عمل پیرا ہو اور دنیا اس کے ساتھ ہے

۸۷

قیمتی مشورے

دوسرا باب

بہر دل عزیز بننے کے چھ اصول

۹۴

اس پر عمل کیجئے تو آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا۔

۱۰۹

پہلی ہی ملاقات میں اچھا اثر قائم کرنے کا آسان طریقہ

- ۱۱۸ اگر آپ یہ نہیں کر رہے ہیں تو عذابِ مول سے رہے ہیں۔
 ۱۲۸ خوش بیانی کی سحر کاریاں
 ۱۳۱ لوگوں کو اپنی طرف مبائل کرنے کا طریقہ
 ۱۳۶ بربک نظر اپنا کر دیدہ کر لینے کا راز
 ۱۶۰ ہر دل عزیز بننے کے چھ اصول

تیسرا باب

- لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ اصول
 ۱۶۲ بعض بحث مباحثے سے آپ کامیاب نہیں ہو سکتے
 ۱۶۲ مخاصمت کے وجوہ اور اس سے بچنے کا طریقہ
 ۱۸۶ تم سے غلطی ہو جائے تو اعتراف کر لو
 ۱۹۵ انسان کو ہم خیال بنانے والی شاہراہ
 ۲۰۸ رمزِ حکیم سقراط
 ۲۱۵ رفع شکایات کا بے خطر طریقہ
 ۲۲۳ تعاون حاصل کرنے کا طریقہ
 ۲۳۱ وہ قاعدہ جو آپ کے لیے معجزہ ثابت ہو سکتا ہے
 ۲۳۵ ہر شخص اپنے لئے کیا چاہتا ہے
 ۲۴۳ وہ التجا جو ہر ایک کو پسند آئے
 ۲۵۰ سینا اور ریڈیو سے جب یہ ممکن ہے تو پھر آپ کیوں نہ کریں؟
 ۲۵۲ جب اور کوئی تدبیر کامیاب نہ ہو تو اس کو آزمائیے
 ۲۵۸ لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ اصول

چوتھا باب

بلاکسی ناگواری اور دل آزاری کے انسانوں کی تربیت کے نو طریقے

۲۵۹

۲۶۵

۲۶۷

۲۷۱

۲۷۳

۲۷۷

۲۸۲

۲۸۲

۲۸۹

۲۹۳

غلطی بر کسی کو اس طرح متنبہ کر دو

ایسی تنقید جس سے دوسرے کو رنج نہ ہو

اپنی غلطیوں پر سب سے پہلے نظر ڈالو

تھکمانہ لہجہ کسی کو پسند نہیں ہے

دوسروں کی عزت کا خیال رکھو

کامیابی کی جانب لوگوں کو اگسانے کا طریقہ

بروں کے ساتھ بھی طرز عمل اچھا رکھو

ایسا طریقہ اختیار کرو کہ غلطی کی اصلاح آسان ہو جائے

اپنے حسب خواہش لوگوں سے کام لینے کا طریقہ

بلاکسی ناگواری اور دل آزاری کے انسانوں کی تربیت کے نو طریقے

پانچواں باب

تحریر کی کرشمہ سازیاں

۲۹۵

وہ مکتوبات جن کی ضمنی تحریر سے معجزانہ اثرات ظاہر ہوئے

چھٹا باب

ازدواجی زندگی کو فرحت بخش بنانے کے سات رموز

۳۰۶

خانہ آبادی کس طرح خانہ برآدی ہو جاتی ہے

۳۱۵

جیو اور جینے دو جیسے آبادی گل سے پہلو خار

- ۳۱۹ طلاق سے بچنے کا واحد طریقہ
- ۳۲۲ بہر شخص کو بہت جلد خوش کرنے کا آسان طریقہ
- ۳۲۸ تقریب کچھ تو بہر ملاقات چاہیے؟
- ۳۳۱ لطف زندگی اگر درکار ہو تو اسے یاد رکھیے!
- ۳۳۶ جنسی مسائل سے لاعلم نذر ہو
- ۳۴۰ ازدواجی زندگی کو فرصت بخش بنانے کے سات طریقے
- ۳۴۱ سوالات برائے شوہر
- ۳۴۳ سوالات برائے بیوی
- ۳۴۴ اس کتاب میں بتائے ہوئے اصول کی نسبت ذاتی تجربات

پیش لفظ

ڈاکٹر عبدالحق نبی - اے علیگ
سیکرٹری انجمن ترقی اُردو (ہند)

کون ہے جو اپنی زندگی کامیاب اور خوش نہیں بنانا چاہتا؛ لیکن کہتے ہیں جو اس گڑھے واقف ہیں؛ دنیا میں انسان مختلف طبیعتوں کے ہیں۔ اور ان کے پیشے، کاروبار اور اشتغال مختلف ہیں۔

اس لیے یہ قیاس بے جا نہیں کہ ان کی کامیابی کے ذرائع بھی مختلف ہونے چاہئیں۔ مگر بعض اصول ایسے ہیں جو سب پر حاوی ہیں اور ان پر عمل کرنے سے (بشرطیکہ تو جو بار کو کشش شامل حال ہو) ہر قسم کے لوگ ہر قسم کے کاروبار میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ خواہش اور ارادے میں بڑا فرق ہے۔ محض چاہنے سے بڑا کام تو کیا چھوٹے سے چھوٹا کام بھی انجام نہیں پاسکتا۔ کس کی خواہش نہیں کہ وہ اپنے ملنے جلنے والوں اور دوست احباب میں مقبول و محبوب ہو۔ ساتھ کے کام کرنے والوں میں ہر دل عزیز ہو۔ بالادست اس سے خوش اور ملازم اس کے وفادار ہوں۔ اس کے کاروبار اور اعراض و مقاصد میں ترقی ہو۔ اور وہ زندگی آسائش و مسرت اور شہرت و ناواری کے ساتھ بسر کرے وہ چاہتا تو یہ سب کچھ ہے۔ لیکن یہ نہیں جانتا کہ اس مقصد کو کیوں حاصل کرے کوئی رہنا نہیں ہوتا جو اس کی رہبری کر سکے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ بعض اوقات ذرا سی غلطی یا بے تمیزی یا ذرا سی کج ادائیگی یا رکھائی سے سارا کاروبار خراب ہو جاتا ہے اور

زندگی تلخ ہو جاتی ہے۔

یہ کتاب لکھ کر ڈاکٹر ڈیل کارنیگی نے اس مشکل کو حل کر دیا۔ اور ایک رہنما ہمارے لئے پیدا کر دیا ہے۔ اس کتاب میں خالی باتیں یا کتابی نصیحتیں نہیں ہیں بلکہ فاضل مصنف نے بے شمار کتابوں کے مطالعے۔ انسانوں کے مشاہدے اور دنیا کے بڑے اور کامیاب انسانوں کی ملاقاتوں مختلف ممالک کی سیروسیاحت سے گزر حاصل کئے ہیں۔ پھر ان پر عمل کر کے ان کے عیب و ثواب کو پرکھا ہے اور پندرہ سال کی مسلسل تحقیق کے بعد اپنے تجربے، مشاہدے، مطالعے اور عمل کے پتھر کو اس کتاب میں درج کیا ہے۔ اس سے ہر شخص، خواہ کسی ملک اور کسی ملت کا ہو۔ اپنی زندگی کے ہر مرحلے میں ہر قسم کے کاروبار میں خواہ کسی نوعیت کا ہو کامیاب ہو سکتا ہے اس کے اصول عالمگیر ہیں۔ اور ان پر استقلال سے عمل کرنے پر کامیابی یقینی ہے۔ مصنف نے اپنے اصولوں کو دنیا کے کامیاب اور ناکام اشخاص کی عجیب و غریب مثالوں سے بہت متاثر بنا دیا ہے۔ طرز بیان دلکش ہے کہ ایک بار کتاب شروع کر کے ختم کئے بغیر چھوڑنے کو جی نہیں چاہتا۔ یہی وجہ ہے کہ کتاب ہزاروں کی تعداد میں فروخت ہوئی۔ بار بار چھپی۔ اور دنیا کی بہت سی زبانوں میں ترجمہ ہو چکی ہے۔ جن لوگوں نے ان اصولوں پر عمل کیا وہ اس کی خوبیوں کے قائل ہو گئے۔

مسٹر بزوجی ایف تارا پوری کا احسان ہے کہ انہوں نے اس کتاب کا اردو میں ترجمہ کیا۔ مسٹر تارا پوری ادبی ذوق رکھتے ہیں اور فارسی اردو زبانوں سے بڑا لگاؤ ہے۔ اس سے قبل وہ کئی چھوٹی بڑی کتابیں لکھ چکے ہیں۔ ہمیں امید ہے کہ ان کی سعی مشکور ہوگی۔ اور ہمارے موطن ان کی محنت اور شوق کی داد دیں گے۔

شیریں شیریں

بارہ فوائد

جو اس کتاب کے مطالعہ سے حاصل ہوں گے

- ۱۔ یہ کتاب آپ کو پُرانی دنیا سے نکالے گی۔ نئے خیالات و قیاسات اور نئی تہذیب سے روشناس اور فنونِ جدیدہ سے مالا مال کرے گی۔
- ۲۔ یہ آپ کو اس قابل بنا دیگی کہ آپ فوراً بربیک کو اپنا دوست بنا سکیں۔
- ۳۔ یہ آپ کی بروئے نیزی کو اور بڑھائے گی۔
- ۴۔ یہ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانے میں آپ کی مدد و معاون ثابت ہوگی۔
- ۵۔ یہ آپ کی شہرت، نیکنامی، اقتدار اور کارکردگی کی قابلیت کو بڑھائے گی۔
- ۶۔ اس کی مدد سے آپ زیادہ دوست، ہمدرد، ساتھی اور خریدار پیدا کر سکیں گے۔
- ۷۔ یہ آپ کی معاشی اور کاروباری قابلیت کو بڑھائے گی۔
- ۸۔ یہ آپ کو ایک کامیاب تاجر اور عمدہ منتظم بنائے گی۔
- ۹۔ یہ ہر قسم کی شکایات و سببِ مباحثہ سے بچنے اور دوسرے انسانوں کے ساتھ اپنے تعلقات خوشگوار رکھنے میں آپ کی اعانت کرے گی۔
- ۱۰۔ یہ آپ کو ایک فصیح و بلیغ مقرر اور شیریں گفتار انسان بنائے گی۔
- ۱۱۔ یہ آپ کو اصولِ انسانیت سے واقف کرائے گی۔
- ۱۲۔ یہ آپ کو اپنے ملاقاتیوں کے ساتھ زیادہ مخلص بننے میں مدد دے گی۔

شہرت کی شاہراہ

مسٹر لاول تھامس

ماہ جنوری کی ایک شب، سرما کو عروس البلاد نیویارک کے عظیم الشان ہوٹل پنسل وینہ کے بارونق رقص گاہ میں ڈھائی سزار زن و مرد جمع ہو گئے تھے۔ انسانی سیلاب ہے کہ بہا چلا آ رہا ہے؛ ساڑھے سات بجے تک تیل دھرنے کی جگہ باقی نہ تھی، مگر لوگوں کا یہ حال تھا کہ ۸ بجے تک بھی جوق ورجوق چلے آ رہے تھے۔ ہوٹل کا کسادہ بالا خانہ کھینچا کھینچ بھر چکا تھا۔ یہاں تک کہ کھڑے رہنے کے لیے بھی جگہ باقی نہ تھی۔ دن بھر کے تھکے مارے اور انتہائی مضمحل سیکڑوں انسانوں کو اس رات ڈیڑھ گھنٹہ تک ہنایت تکلیف کے ساتھ کھڑا رہنا پڑا۔ مگر یہ کس لیے؟

۱: کیا کوئی تماشہ تھا؟

۲: کیا کوئی چھ دن کی سائیکل کی دوڑ تھی؟

۳: یا مشہور اداکار کلا رگ گیبیل کی رونمائی تھی؟

بالکل نہیں۔ وہاں یہ انبوه کثیر ایک اخباری اعلان پڑھ کر جمع ہوا تھا۔ جو دو دن پہلے نیویارک سن اخبار کے ایک سالم صفحے پر حسب ذیل سُرخی کے ساتھ طبع ہوا تھا۔

”اپنی آمدنی بڑھائیے۔ دل آویز تقریر کرنا سیکھئے یکتائے زمانہ بننے کا طریقہ معلوم کیجئے۔“

آپ کہیں گے کہ ایسی دنیوی باتوں کا ظہور ممکنات سے نہیں۔ مگر آپ مائیں یا نہ مائیں اس کا سدبازاری اور بے روزگاری کے زمانے میں پنج رنگی شہر کے باشندے جن میں سے (۶۰) فیصدی کا گذارہ خالص سرکاری امداد پر تھا ڈھائی ہزار کی تعداد میں گھر بار چھوڑ کر ہنسیل و بنیہ ہو گئے تھے اس اشتہار کو دیکھ کر جمع ہو رہے تھے کیونکہ یہ اشتہار کسی معمولی اخبار میں نہیں۔ بلکہ مشہور و معروف قدامت پسند اخبار نیویارک سن میں شائع ہوا تھا اور ایسے لوگ جمع ہوئے تھے جو مالکان کارخانہ دوکاندار، ماسٹران صنعت اور فن کار تھے جن کی سالانہ آمدنی دو ہزار سے سچاس ہزار تک تھی اور یہ سارا جمع کس طرح ایک انسان کو اپنا گرویدہ بنا سکتا ہے۔ اس کے طریقے اور سوچا رہے ہیں خریداروں کو سخر کرنے کے فن پر اپنی نوعیت کی پہلی تقریر سننے جمع ہوا تھا۔ یہ مباحثہ ذیل کاریگی کے ادارہ "تیسیر القلوب موسومہ" اشاعت و ترقی علوم متعلقہ ممبر دی بنی نوع انسانی کی جانب سے قرار دیا گیا تھا۔ ڈھائی ہزار زن و مرد کا جم غفیر وہاں اس لیے جمع نہیں ہوا تھا کہ سدبازاری کے وجوہ کی نسبت معلومات حاصل کرے۔ بلکہ شہر نیویارک میں ایک انبوہ کثیر کے سامنے گذشتہ ۲۴ سال سے ایسی تربیت اور تعلیم کی نسبت تقاریر ہو رہی تھیں۔ اور اس عرصے میں "ذیل کاریگی" نے پندرہ ہزار سے زیادہ یو پاروں، کاریگروں اور تجارت پیشہ لوگوں کو اس فن کی بغیم و تلقین کی تھی۔ امریکہ کی بڑی بڑی مشہور و معروف کمپنیوں نے بھی اپنے کاریگروں اور دستکاروں اور دیگر ارکان کو اس جماعت میں شریک کروا کر تعلیم دلوائی تھی اور انہیں کے لیے ان تقاریر کا انتظام کیا گیا ہے۔

ان لوگوں کا مدارس اور کالجس کے چھوڑنے کے بعد اس تعلیم کو حاصل کرنے کے لیے شوق اور دلچسپی سے آنا اس بات کی بنی ذلیل تھی کہ ہمارے موجودہ طریقہ تعلیم میں مزدوری نمایاں نقص اور خاصی خرابی ہے۔

یہ سچہ عمر سامعین دراصل کس فن کی تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہیں؟

یہ ایک اہم سوال تھا اور اس کو اطمینان بخش طریقے پر حل کرنے کے لیے جاموشکاگو امریکہ کے تعلیم بالغان کے ادارے اور ریاست متحدہ کے وائی۔ ایم۔ سی۔ اے کے مدارس نے ایک دوسرے کی اعانت سے تحقیقات اور حجان بینی کی تو اس پر دو سال میں تقریباً پچھتر ہزار روپے صرف ہوا۔

اس تحقیق و تدقیق میں یہ ثابت ہو گیا کہ نوجوانوں کو سب سے پہلے اپنی صحت کا خیال رہتا ہے اور اس کے بعد ہم جنسوں کے ساتھ میل جول اور اختلاط بڑھانے کی فکر، اور وہ دوسروں کو اپنے اثر سے سخر اور گرویدہ کرنا چاہتے ہیں۔ مگر وہ یہ نہیں چاہتے کہ محض سماجی مقررہیں، انہیں لمبی چوڑی نغیاتی باتیں سننا پسند نہیں۔ وہ صرف ایسی تعلیم کے خواہاں ہیں جو ان کے پیشے اور کاروبار میں کارآمد ہو سکے۔ یہی وہ چیز تھی جس کو سر شخص بیکھا چاہتا ہے۔ اسی رجحان کے مد نظر تحقیقات کرنے والوں نے یہ تصفیہ کیا کہ ہم ایسی ہی تعلیم کا ان کے لیے انتظام کریں گے۔ مگر یہ ایک ایسا سچیدہ تمہ اور الجھا ہوا مسئلہ تھا کہ ایک زمانے سے یونانی اور لاطینی زبان کے متعلق سینکڑوں اور علم ریاضی کے متعلق ہزاروں کتابیں نہایت قابلیت سے تصنیف کی گئیں۔ مگر لوگ جس علم کے متلاشی ہیں۔ اس کی نسبت تلاش بیکار کے باوجود کوئی کتاب دستیاب نہیں ہو سکتی۔ ایک اخباری اشتہار کو پڑھ کر ہنسپل وینہ ہوٹل میں ڈھائی ہزار آدمی کیوں جمع ہوئے تھے؟ اب تو آپ سمجھ گئے ہوں گے۔ مثل مشہور ہے، جو زندہ یا بندہ، آخریہ سچ ہوئی۔ اور ان لوگوں نے وہ چیز جس کی تلاش میں وہ سرگرداں تھے پائی!

مدرسہ فوقانیہ اور کالج میں جب یہ لوگ مصروف ورق گردانی تھے۔ تو اس وقت ان کو یقین کامل تھا کہ روزگار اور دوسرے کاروبار میں کامیابی حاصل کرنے کا واحد ذریعہ یہی کتابی تعلیم ہے۔ مگر کاروبار کے فن و دق میدان میں داخل ہونے کے بعد ان کی آنکھیں کھلیں تو حقیقت بے نقاب ہوئی۔ کیونکہ انہیں باکمالوں کو سوداگری، یوپار

اور کاروبار میں کامیاب پایا۔ جو علم نظر کے ماہر ہونے کے علاوہ موٹر و دلاؤ نیز طرزِ گفتگو کے مالک، دوسروں کو ہم خیال و ہم رنگ بنانے کے ڈھنگ سے واقف اور پھر مال کو فروخت کرنے کی بہترین قابلیت کو رو بہ عمل لانے کے انداز سے بخوبی واقف تھے۔

ان کو معلوم ہو گیا کہ یو پار اور روزگار کی کشتی کو عمدگی سے کھیلنے کے لیے لاطینی زبان کا قاعدہ صفت و نحو یا آمدن کے صفیوں کی گردان کے بجائے ذاتی شخصیت اور خوش بیانی کی بجد ضرورت ہے۔

اخبار ”نیویارک سن“ کے اشتہار میں اس امر پر زور دیا گیا تھا کہ ”ہول نیپل وینیز“ کا یہ پر شوکت جلسہ نہایت کامیاب اور فرحت افزا ثابت ہو گا۔ اور واقعی ایسا ہی ہوا۔

اس تعلیمی ادارے کے ۱۸ اشخاص کو آکے مکبر الصوت کے سامنے کھڑا کیا گیا۔ اور ان میں سے (۱۵) کو (۷۵)، (۷۵) سکینڈ کا وقت کا دیا گیا تاکہ ہر شخص اپنی اپنی آپ بیتی جمع کو سنا سکے، جب ایک مقرر اپنی تقریر ختم کر لیتا تو صدر نشین گھنٹی بجا کر دوسرے مقرر کو بلا لیتا تھا۔

برق رفتاری کے ساتھ تقاریر کا سلسلہ جاری رہا۔ سامعین تقریباً ڈیڑھ گھنٹہ بہترین گوش بنے سنتے رہے۔

اس جلسے کے مقررن میں امریکہ کے مختلف پیشہ ور مثلاً آہنگر، نانائی، اسٹین صنعت و حرفت کے صدر نشین، مہاجن، تاجران موٹر ٹرک، کیمیاگر، ہیمہ کنندہ، کوزہ گر، محاسب، دندان ساز، معمار، شراب فروش شامل تھے انہیں ایک عیسائی سائنسدان دو اساز تھا۔ جو انڈیانا پولیس اور ایک وکیل ہوانا سے نیویارک آیا تھا۔ وکیل صاحب کی شرکت کی وجہ یہ تھی کہ وہ (۳) منٹ کی اہم تقریر میں حصہ لینا چاہتے تھے

چلے مقرر کا نام پیاٹرک ہے۔ او میر تھا۔ جس کی پیدائش اُریسٹان میں ہوئی تھی صرف (۲) سال ابتدائی مدرسہ میں تعلیم پا کر امریکہ چلا آیا تھا۔ جہاں اس نے ابتداً بحیثیت کاریگر کام شروع کیا۔ اور بعد میں موٹر ڈرائیور بن گیا۔ جب اس کی عمر (۴۰) سال سے زائد ہو گئی۔ تو کثیر العیالی کی وجہ سے آمدنی ناکافی ہونے لگی۔ اس لیے موٹر ٹرک کی تجارت کی کو شش کی۔ اس کو خود اس امر کا اعتراف تھا کہ وہ احساس کمتری کے مرغن میں مبتلا ہے۔ اس وجہ سے وہ کسی کارخانے میں داخل ہونے کی ہمت نہ کر سکا اور ادھر ادھر ٹکراتا پھرا، وہ اس قدر ناکام اور بالواس ہو چکا تھا کہ کسی کوٹھی میں معمولی درجے کی ملازمت کرنے کے لیے بھی تیار تھا۔ مگر اس عرصے میں حسن اتفاق سے اس کو ایک دعوت نامہ ڈیل کاریگی کی طرف سے فن سرمغالی کی جماعت میں شریک ہونے کا ملا۔ وہ اس ادارے میں داخل ہونا نہیں چاہتا تھا اس وقت ہمیشہ طاری تھی کہ اس جگہ بڑے بڑے تعلیم یافتہ لوگ ہوں گے جن کے آگے اس کی کوئی وقت نہ ہوگی۔

امیر آتی ہے مجھ کو شرم اس سفل میں کچھ پڑھتے

کہ میں ناقص ہوں اور کامل یہاں ہر فن کے بیٹھے ہیں

اس کی شکستہ دل بوی نے اس کو یہ کہتے ہوئے ڈھارس دی کہ میرے پیارے! اس شرکت میں تم کو کچھ کوٹنا نہیں پڑیگا۔ بلکہ کچھ نہ کچھ مزور فائدہ ہوگا۔ بوی کے اصرار پر اس بزم فصاحت میں شرکت کرنے کی جرأت کرنے سے پہلے اس کو مکان کے دروازے کے باہر (۵) منٹ تک ہٹا بٹھا ٹھہرا پڑا۔

پہلی مرتبہ اُس نے خطابت کی جدوجہد کی تو وہ چکرانے لگا جوں جوں دن گذرنے گئے۔ مجلس کا رعب اس کے دل سے ڈور ہوتا گیا اور تھوڑے ہی عرصے میں اس کو تقریر میں ایک قسم کا سطف آنے لگا جس قدر مجمع زیادہ ہوتا وہ زیادہ خوشی محسوس کرتا تھا۔ رفتہ رفتہ اس کا سابقہ ڈر دور ہو گیا اور خریداروں کے روبرو جو اس کی

ہرسانی و پریشانی ہوا کرتی تھی وہ کافر ہو گئی۔ اب وہ شہر نیویارک کا درشنندہ فرد شنندہ ہے اور اس کی آمدنی میں دن دو دن رات چوگنی ترقی ہونے لگی۔

اس رات کو ہوٹل ”پنسل وینیہ“ کی دلکش رقص گاہ میں ڈھائی ہزار انسانوں کے جم غفیر کے روبرو وہ اپنی ظفر مندی اور کامیابی کی دل چسپ داستان دل نشیں طریقے پر سنار لہاتا۔ سامعین بار بار کھل کھلا کر قہقہے لگاتے تھے۔ کامیاب مقررین میں بہت کم ایسے تھے جو اس سے بازی لہا سکتے، یا اس کی برابری کر سکتے تھے۔
دیکھنا تقریر کی لذت کہ جو اس نے کہا
میں نے جانا کہ گویا یہ بھی میرے دل میں ہے

دوسرا مقرر گوڈ فرے میر ایک سفید سرد والا ضعیف مہاجن تھا جو گیارہ بچوں کا باپ تھا۔ جب اس نے پہلی دفعہ تقریر کرنے کی کوشش کی تو ”مجم“ بن کر رہ گیا۔ اس کی عقل چکر اگئی تھی۔ اس کی آپ بیتی کی بے ربطی سے یہ بات ثابت ہوتی تھی کہ قیادت انہیں لوگوں کے پاؤں چومتی ہے جو اچھے مقرر ہیں۔ وہ وال اسٹریٹ میں کام کرتا تھا اور ۲۵ برس سے علاقہ نیو جرسی کے کلکٹن شہر میں اس کی بود و باش تھی۔ اس وسیع مدت میں اس نے کوئی خاص حصہ سماجی کاروبار میں نہیں لیا تھا اس لیے ۵۰۰ اشخاص سے زیادہ اس کی جان پہچان نہ تھی۔ کاریگی اسباق شردت کرنے کے تھوڑے ہی عرصے کے بعد جب بلدیہ کے ٹیکس کافر و صاحب اس کو ملا تو اس نے ناوا جب اور غیر صحیح فرد کو ہمایہ کے سامنے پیش کر کے داویلا چانے کی بجائے اس نے سر پر ٹوپی رکھی۔ اور سیدھا بلدیہ کے جلسے میں داخل ہو کر نہایت شگفتگی سے دل کھول کر بھڑاس نکالی اور طلال طبع کا اظہار کیا۔ اس غضبناک و عظ کوشن کر دیگر ممبران نے اس کو شہر کلکٹن کے بلدیہ کی ممبری کے لیے کھڑے ہونے کی رائے دی۔ اور اس نے کئی ہفتوں تک انتخابات ممبران کے جلسہ میں شریک

ہو کہ بلدیہ کی بے جا اخراجات اور فضول خرچی پر خوب زور و شور سے من موعن کی اور بڑی طرح ان کی نمبرلی۔

چھپانوے اشخاص بلدیہ کی نمبرلی کے امیدوار تھے۔ جب راتے شماری کی گئی تو گوڈ فرے کثرت آرا سے اول نمبر پر منتخب ہوا۔ اور ایک ہی رات میں چالیس ہزار کی مردم شماری والے شہر میں سب سے زیادہ مشہور اور چوٹی کا آدمی بن گیا ۲۵ سال کی مدت میں وہ جس قدر آدمیوں کو دوست بنا سکتا تھا۔ اس کے مقابلے میں ادارے کی (۶) ہفتے کی تعلیم کے بعد ۵۰ مفید سے زائد کو اپنا رفیق و ہم خیال بنانے میں کامیاب ہو گیا۔ مشیر بلدیہ کی حیثیت سے اب جو تنخواہ اس کو مل رہی تھی۔ وہ انتخاب نمبرلی پر صرف کی ہوئی رقم فی صد ایک ہزار کے منافع کے برابر تھی۔

تیسرا مقرر ایک خوراک کے سامان کی بڑی متحدہ کمپنی کا صدر تھا ڈاکٹروں کے جلسے میں کھڑے ہو کر اپنے خیالات کو پیش کرنے میں کس قدر دشواری اور دقت کا سامنا کرنا پڑتا تھا۔ اس کا نہایت تفصیل سے تذکرہ کرنے لگا اور اب اس ادارے سے تقریر و خطابت کے مفید فن میں ملکہ حاصل کرنے کی وجہ سے اس کو یونائیٹڈ اسٹیٹ کے مختلف جلسوں اور محفلوں میں تقاریر کرنی پڑتی تھی۔ اس کی تقریر کا خلاصہ ایونٹس پرپس تمام مالک متحدہ کے اخباروں میں شائع کراتا تھا۔ اس کے خیالات کو اخباروں اور رسالوں میں نمایاں جگہ ملتی تھی۔

فن تقریر پر عبور حاصل کرنے کے بعد دو ہی سال کے قلیل عرصے میں اس کے کارخانے کی سپلاؤ کو اس قدر شہرت حاصل ہوئی جو اس سے قبل باوجود (۱۰) لاکھ ڈالر خرچ کرنے کے بھی میسر نہ ہوئی تھی۔ اس نے اپنی تقریر میں کہا تھا کہ اس سے قبل اپنے شہر کے بیوپاریوں کو ٹیلیفون کے ذریعے سے سپر کے کھانے پر مدعو کرنے

میں اس کو ایک قسم کی گجھراہٹ محسوس ہوتی تھی اور عجیب کشمکش میں مبتلا ہو جاتا تھا۔ مگر اب جو شہرت و ناموری اس جادو بیانی کی وجہ سے اس کو حاصل ہوئی۔ تو دوسرے والدربو یاری ٹیلیفون پر پنچ کھانے کے لیے اصرار کے ساتھ خود اس کو بلانے لگے۔

شہرت کا راز خطیبانہ قابلیت اور سحر بیانی میں مضمر ہے اور یہ سر بلندی و عظمت حاصل کرنے کا ایک ذینہ ہے۔ اس فن کی مہارت انسان کو بامعروج پر پہنچا دیتی ہے اور اس کی وقعت اس کی حقیقی اور ذاتی قابلیت کے مقابلہ کرتے وقت بہت زیادہ ہو جاتی تھی۔

آج کل امریکہ میں تعلیم بالغان کا چرچا خوب ہے جس کا سہرا ڈیل کارنیگی ہی کے سر ہے۔ دوسرے اشخاص کے مقابلہ میں اس محرک و موجد نے سب سے زیادہ بالغان کی خطابت پر نکتہ چینی کی تھی۔ بلیو ایٹ اور نوٹ (یعنی ماٹریا نہ مانو) نامی ایک بال تصویر کتاب کے مصور کے کارٹون کے بموجب ڈیل کارنیگی نے ایک لاکھ ستر ہزار تقاریر کو سماعت کر کے ان پر ناقذانہ نظر ڈالی اور نقائص کو دور کیا تھا۔ یہ مجرد القول تعداد کی سماعت آپ کو متعجب کر دیگی۔ مگر خوب یاد رکھیے کہ میں کوئی دُنیا دریافت کرنے کے بعد آج تک جس قدر دن گزرے ہیں۔ اتنی ہی تقریروں کو جانچنے کا موقع ڈیل کارنیگی کو حاصل ہوا ہے یا بالفاظ دیگر یہ کہا جاسکتا ہے کہ ہر ایک مقرر اگر صرف ۲۰ منٹ اس کے روبرو تقریر کرے تو بلا وقفہ آٹھویں پہاں تقاریر کو سننے کے لیے پورے ایک سال مدت درکار ہوگی۔

طبع زاوہ خیالات جوش و خروش اور بے نظیر زندگی ایک انسان کو کہاں سے کہاں پہنچاتی ہے اور کس طرح بامعروج پر لے جاتی ہے۔ اس کی ایک زندہ اور بولتی چالٹی تصویر خود ڈیل کارنیگی ہے۔

ڈیل کاریگی کی پیدائش مورسی علاقہ کے ایک مزرے میں جو ریلوے سے (۱۰) میل کے فاصلے پر ہے۔ ہوئی۔ بارہ سال کی عمر تک اس نے دنیا کی چھ چھ زمین اور اس کا گوشہ گوشہ روند ڈالا۔ ایک دفعہ وہ قطب شمالی کے اس قدر قریب جا پہنچا تھا کہ امیر البحر بڑے کو بھی قطب جنوبی کے قریب پہنچنا نصیب نہ ہوا تھا۔ یہ ایک ایسے کسان کا لڑکا ہے جو کبھی (۱۵- آئن) اُجرت پر دن بھر گھاس کاٹتا اور جنگلی بیر چناتا تھا۔ مگر آج بڑے بڑے مالدار یومیاریوں اور مشہور و معروف کمپنیوں کے کارندوں کو لطف کلام کا ڈھنگ اور گنگو کی خوبی کی تربیت اور حسن تقریر کی تعلیم دے کر تین روپیہ فی منٹ کماتا ہے۔ یکسی وقت کا پروانا جو گائے جینس چرایا کرتا اور کھیتوں کے اطراف منڈیر باندھا کرتا تھا۔ لندن کی سیر و تفریح کرتا ہوا رائل ٹائیس پرس آف ویلز کے دربار میں شرف بازیابی حاصل کرتا ہے۔

وہ لڑکا جس کو چھ مرتبہ تقریر کرنے میں ناکامی اور پشیمانی ہوئی تھی۔ آگے چل کر فن تقریر کا امام بن جاتا ہے۔ خود مجھ ہی کو دیکھئے میری کامیابی اور فرزندہ سبقتی کا باعث خود اسی سے پائی ہوئی تعلیم اور تربیت ہے۔

نوجوان کاریگی کو حکم حاصل کرنے کے لیے سی بلینگ سے کام لینا پڑا۔ شوئی قسمت سے اس کے باپ کا کھیت مورسی کے شمال مشرق میں واقع تھا۔ جس کی کاشت طغیانی کے باعث دیا برد ہو جایا کرتی تھی۔ ہر سال اس کی موٹی تازی پالتو بکریاں ہسینہ سے مرجاتی تھیں۔ جانوروں کی فروخت کا بازار بھی ضرور بڑھ گیا تھا اور رہن نام کی مدت قریب الختم ہونے کی وجہ سے رہن دار کا شدید تقاضا ہو رہا تھا۔ اس بد نصیب خاندان کو زراعت سے زیادہ آمدنی یا فائدہ نہ تھا۔ اور خود بسری کے لیے کافی اناج بھی پیدا ہونا مشکل تھا۔ آخر اس خاندان نے اپنی

موردتی زرعی زمین کو بیچ کر قبضہ وارنس برگ علاقہ مسوری میں اسٹیٹ ٹیچرس کالج کے قریب ایک دوسری زمین خرید لی۔ تین روپے روزانہ کے صوفے سے قریب کے اس قبضے میں کاریگی کی سکونت اور تعلیم کا انتظام ہو سکتا تھا۔ مگر اس کے پاس اتنی بھی گنجائش نہ تھی۔ اس لیے آپ کو اپنے مزرعہ پر ہی رہ کر گھوڑے پر ۳ میل کی مسافت طے کر کے مدرسہ آنا جانا اور اپنے گھر کے کاروبار میں بھی ہاتھ بٹانا پڑتا تھا۔ گاٹیوں کا دودھ دوہنا کھڑیاں بھاڑنا اور جانوروں کو پانی پلانا بھی اسی کے فرائض میں داخل تھا۔ مٹی کے تیل کے چراغ کی روشنی میں لاطینی صرف نسخہ کی گردان اذہر کرنے کے لیے وہ اس وقت تک مصروف رہا کرتا تھا۔ جب تک کہ نیند آکر آنکھیں جھپک نہ جائیں تو صبحی رات آنکھوں ہی آنکھوں میں کاٹ کر ۳ بجے بیدار ہونے کے لئے گھڑی کا الارم لگا کر سوتا تھا۔ اس کے والد نے اچھی نسل کے جانوروں کو پالایا تھا۔ ان کے نوعمر بچھڑوں کو سردی سے بچانے کے لیے ایک بڑے ٹوکڑے میں بند کر کے اوپر سے ایک ٹاٹ کا ٹکڑا ڈھانک کر باورچی خانے کے گرم تنور کے پاس رکھ دیا جاتا تھا۔ ان حیوانوں کی خصلت اور فطرت ہوتی ہے کہ وہ صبح کے ۳ بجے سے ہی بھوکے ہو جاتے اس لیے جب الارم بجتا تو ذیل کاریگی اپنا لحاف اتار کر بچھڑوں کے ٹوکڑے اٹھا کر ان کی ماں کے پاس لے جاتا اور جب تک کہ ان کا دودھ پینا ختم نہ ہو جاتا وہیں ٹھیرا رہتا۔ پھر ٹھوکڑے کو اسی طرح اٹھا کر تنور کے پاس رکھ دیتا۔

اسٹیٹ ٹیچر کالج میں (۶۰۰) طلباء تھے اور کاریگی ان آدمی درجن ٹوکوں میں سے تھا جو اس قبضے میں دوپہر کے کھانے کا انتظام کرنے سے معذور تھے۔ اس کو اس غربت و افلاس پر شرم آتی تھی۔ اسے روزانہ شام کو اپنے مزرعہ پر واپس آ کر فراخی کاموں میں مصروف ہونا پڑتا تھا۔ اس کا کوٹ بہت تنگ اور پانسجا رہیت

چھوٹا تھا۔ جس کی وجہ ندامت سے پانی پانی ہوا کرتا تھا۔ اس پر احساس کمتری کے مرض نے بہت جلد غلبہ پایا اور اب وہ بیقراری سے اپنی آمدنی بڑھانے کی فکر میں لگ گیا۔ اس نے جلدی سے محسوس کر لیا کہ کالج کی جماعت کے چند لڑکوں کو بڑی فوقیت حاصل اور ان کا بے حد اثر ہے اور یہ تو قیرانہوں نے فطری بال اور بیس بال (ایک قسم کا امریکن کھیل) کے ٹورنامنٹ میں بشریک ہو کر اور بحث و مباحثہ کے مقابلوں میں صلہ پاکر حاصل کی تھی۔

ورزش کے کرتبوں اور دوسرے کھیلوں سے اس کو مطلق رغبت نہ تھی اس لیے اس نے عمدہ اور دل آویز تقریر کی صلاحیت پیدا کرنے اور فنِ سخن میں کمال حاصل کر کے انعام حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کرنے کا ہتھیہ کر لیا۔ اپنی تقریر کی تیاری میں اس نے کئی ماہ صرف کئے۔ گھوڑے پر کالج جاتے اور وہاں سے لوٹتے وقت تقریر کی مشق کیا کرتا تھا۔ اس کے بعد ایک نرمن میں گھاس کے انبار پر کھڑے ہو کر خاص انداز و حرکات سے امریکہ میں غیر ملکی جا پانیوں کی سکونت پذیری کی روک تھام کے عنوان پر ڈرسے اور سبھی ہونے کو تروں اور فاختوں کے سامنے تقریر کیا کرتا تھا مگر اس پیہم کوشش اور تیاری کے باوجود اس کو شکست پر شکست ہوتی گئی اس وقت اس کی عمر ۱۸ سال تھی اور وہ نہایت خود پسند ذی ہوش اور زود فہم تھا۔ اپنی متواتر کامیوں نے اس کو اس قدر بد دل اور افسردہ خاطر کر دیا کہ وہ خودکشی پر مائل ہو گیا۔ مگر اچانک طور پر اس کو تقریری مقابلوں میں کامیابی ہونے لگی اور اب اس کے ساتھی فنِ تقریر میں اس سے درس لینے لگے اور انہیں دن بدن فوقیت حاصل ہونے لگی۔

کالج سے سند لینے کے بعد اس نے مشرقی دیونگ کے مغربی نبراسک کے ریٹلے ٹیلوں پر بسنے والے قبیلوں کو بذریعہ خط و کتابت درس و تدریس کا کام معاوضہ کے ساتھ

شروع کیا۔ باوجود اس عظیم الشان قابلیت و اولوالعزمی اور پُر جوش سرگرمی کے وہ ترقی نہ کر سکا۔ وہ اس قدر سہت و عمت ہو گیا تھا کہ ایک دن دوپہر کو نبرا اسکے کے ہوٹل کے کمرے میں جا کر چارپائی پر دھم سے گر پڑا، اور زار و قطار روٹنے لگا۔ اس نے پھر کالج کی شرکت کا ارادہ کیا۔ وہ زندگی اور جدوجہد دونوں سے تنگ آچکا تھا۔ بالآخر جنوبی اوماہہ میں جا کر تقدیر آزمائی کرنی چاہی وہ اس قدر تنگ دست تھا کہ اس کے پاس ریل کا کرایہ تک نہ تھا۔ اس وجہ سے مال گاڑی میں جو دو بگین صحرائی گھوڑوں سے بھرے ہوئے تھے۔ ان گھوڑوں کو پانی پلانے کی اجازت میں سفر کا ٹکٹ اس کو مل گیا۔ مغربی اوماہہ میں پہنچنے کے بعد آرمز انڈیکینی میں ٹم خنزیر اور صابن اور چربی فروخت کرنے کی نوکری اس کو ملی۔ اس ملازمت میں اس کو ریڈ انڈین اور صحرائی باشندوں سے سابقہ پڑا اور ان کے ساتھ کاروبار کا تجربہ ہوا، اس علاقے کے سینکڑوں میل کی مسافت گڈس ٹرین یا چار بہتہ گاڑی گھوڑے کی سواری کے ذریعے طے کرنی پڑتی اور ایسے معمولی موٹلوں کے کمروں میں سنب لہر کرنی پڑتی جہاں درمیان میں صرف ایک محل کا مہین پر وہ آویزاں ہوتا کاروبار کے فن پر جو مختلف کتابیں میسر آسکیں ان کو اس نے دیکھ ڈالا وہ ریڈ انڈین کے ساتھ پوکر کھیلا کرتا اور فروخت شدہ مال کی قیمت کس طرح جلد وصول کی جاسکتی ہے۔ اس کے گزرنے سے معلوم کرتا تھا۔ جب اس علاقہ کے دوکانداروں نے اس کو خشک و تلمکین ٹم خنزیر کا آرڈر دیا اور ادائیگی رقم میں تساہل اور عدم توجہی اختیار کی تو اس نے معاوضہ میں ان دوکانوں کی الماریوں سے جوڑوں کے بارہ جوڑے لے کر یلو سے پر کام کرنے والے حمالوں اور قلیوں کو اچھے داموں بیچنا شروع کر دیا۔ اس طرح اس نے آرمز انڈیکینی کی بقیہ رقم وصول کر لی۔

بعض وقت اس کو روزانہ سو میل کا سفر گزس ٹرین سے کرنا پڑتا تھا۔ اور جب گاڑی اسٹیشنوں پر مال اُتارنے کے لیے مقرر کرنی تو وہ فوراً اتر کر آبادی میں جاتا اور دو چار بیوپاریوں سے مل کر مال کی فزائش حاصل کرتا۔ انجن کی سیٹی سن کر جھاگتا ہوا آتا، اور چلتی ہوئی گاڑی میں سوار ہو جاتا۔

کاروبار تجارت کے لیے جو علامہ اوماہہ کا اس کو ملا تھا۔ وہ پیداوار اور زرخیزی کے لحاظ سے چھبیسویں نمبر پر تھا مگر دو سال کی سخت اور جان توڑ کوشش کے بعد اس نے اس علاقہ کے نمبر نمبر کو پیچھے سے اٹھا کر اوپر رکھ دیا اور اس مقام کو اولیت کا درجہ حاصل ہو گیا۔ آرمرز اینڈ کمپنی کہا کرتی تھی کہ ”تم نے ناممکن کو ممکن کر دکھایا“ اس لیے متحقی ترقی ہو۔ مگر اس نے اس اضافہ کو نامنظور کر کے استعفیٰ دیدیا اور نیویارک جا بیچا جہاں ایک امریکن ایڈمی میں شریک ہو کر ٹانگ کی تعلیم حاصل کی اور اس فن سے واقف ہو کر ایک ڈرامہ میں ڈاکٹر ہارٹ کا پارٹ لے کر بہت سے شہروں میں ٹانگ کے ساتھ گھومتا رہا۔ مگر یہاں اس کا بناہ نہ ہو سکا اور وہ ہوشیاری کے ساتھ دستبردار ہو گیا۔ اور پیکار ڈومور کمپنی میں تجارتی کاروبار کے نمائندہ کی حیثیت سے کام شروع کیا۔ اس کو مشینری کے متعلق کوئی معلومات نہ تھیں اور نہ اس سے اس کو دلچسپی تھی۔ اس وجہ سے وہ بددلی کے ساتھ اس کام کو کرتا رہا اس کی دبی آرزو تھی کہ اسے کتابوں کے مطالعہ اور تصنیف و تالیف کا موقع ملے اور یہ خواب وہ کالج چھوڑنے کے بعد سے دیکھ رہا تھا۔ اسی وجہ سے اس نوکری سے بھی وہ دستبردار ہو گیا اس نے مضمون نویسی افسانہ نگاری بشیئہ تعلیم کے ذریعہ اپنی گذر بسر کی۔

تعلیم کیسی ہونی چاہیئے؟ جب اس نے اس پر غور کیا تو اس نتیجہ پر پہنچا کہ فن تقریر سے جو خود اعتمادی دلیری اور باہمی میل جول اور تجارتی کاروبار میں قابلیت

حاصل ہوتی ہے وہ کالج کی کتابیں دماغ میں ٹھونسنے کے باوجود میسر نہیں آسکتی اس لیے اس نے نیویارک کے دائی۔ ایم۔ سی۔ اے اسکولس کے کارپورازوں سے اس امر کی استدعا کی کہ اسے فن تقریر کی تعلیم پیشہ ورستار کو دینے کا موقع دیا جائے۔

”کیا تجارت کو مقرر بنانے کی ضرورت ہے؟ یہ ایک بیہودہ بات تھی جسے دائی۔ ایم۔ سی۔ اے والے سمجھ جانتے تھے۔ کیونکہ انہوں نے ایسی تعلیم کا انتظام کر کے دیکھ لیا تھا اور یہ سہی لا حاصل ثابت ہوئی اور یہ تجربہ ناکام رہا تھا۔ جب انہوں نے اس کو دو ڈالر فی شب دینے سے انکار کیا تو وہ بشرط منفعت فی صد کچھ کمیشن کے منافع پر تعلیم دینے پر رضامند ہو گیا، اور ۲۰ سال کے عرصے میں دو ڈالر کی بجائے ۳۰ ڈالر فی شب اس کو ملنے لگے۔“

دن بدن طلباء کی تعداد بڑھنے لگی۔ دوسرے اداروں کو جب اس تعلیم کا علم ہوا اور دوسرے شہروں میں بھی ڈیل کاری کی شہرت پہنچی تو اس نے اسی تعلیمی سلسلہ نیویارک سے فلڈ لڈیفیہ۔ ہالٹی مور۔ چھ شہر لندن و پیرس کا باری باری سے سفر کیا۔ جن ڈرسی کتب و تراجم جو سکتی تھیں سب کی سب اس کے ادارہ کے طلباء کے لیے بے سود تھیں کیونکہ ان میں ان کے لیے کوئی کارآمد بات نہ تھی۔ اس لیے کارینگ نے مایوس اور کم ہمت ہونے کے بجائے فن تقریر و تسخیر القلوب پر ایک کتاب تصنیف کی اور یہ کتاب نوجوان کرسمین ایسوسی ایشن کی خاص نصابی کتاب ہے اس طرح امریکہ کی انجمن بینکرز و نیشنل کریڈٹ انوشن کی تعلیم کے لیے بھی اسی کا انتخاب ہوا ہے۔

آج نیویارک کے (۲۲) کالجوں اور یونیورسٹیوں میں جس قدر طلباء فن تقریر کی غرض سے شریک ہوتے ہیں۔ ان سے بہت زیادہ طلباء ”ڈیل کارینگ“ کے ادارہ میں اس فن کی خاص تعلیم حاصل کرتے ہیں۔

ڈیل کاریگو و وثوق کے ساتھ کہتا ہے کہ جب انسان مجبوط الخواس ہو جاتا ہے تو وہ بھی بڑی بڑی باتیں کرنے لگتا ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ اس شہر کے کسی پانگل شخص کے منہ پر ایک گھونٹہ رسید کر کے اس کو گرا دو تو وہ فی الفور اٹھ کر نہایت فصیح و بلیغ فی البدیہہ گل افشانی شروع کرے گا اور یہ ظاہر کر دے گا کہ اس کے مقابلہ میں بڑے سے بڑے مقرر کی ہستی بیچ ہے۔

وہ نہایت یقین کے ساتھ یہ بھی کہتا ہے کہ ہر انسان بااثر تقریر کر سکتا ہے بشرطیکہ اس کا دماغ اچھے خیالات و تصورات سے مالا مال اور دل و دلوں سے لبریز ہو۔

اس لیے وہ ہر ایک طالب فن سے اپنی جماعت میں تقریر کرنے کے لیے اصرار کیا کرتا ہے۔ اس کے ادارے کے لوگ ایک دوسرے کے ہم خیال ہوتے ہیں۔ کیونکہ وہ ایک ہی مقصد کے حصول میں منہمک رہتے ہیں۔ مشق اور محنت سے ان میں بہت بھر و سر اور جوش و خروش پیدا ہوتا ہے اور وہ اپنی روزانہ گفتگو اور دوستانہ بات چیت میں بھی اس سے کام لیتے ہیں۔

ڈیل کاریگی بتلاتے ہیں کہ ان کا کلام محض فن تقریر کی تعلیم دینا ہی نہیں، بلکہ خاص کام یہ تھا کہ وہ دل سے و شہت دور کرنے کے علاوہ اپنے طلباء کو باہمت بنائیں۔

ابتدا میں انہوں نے صرف فن تقریر کا درس دینا شروع کیا۔ کیونکہ ان کے درس میں شریک ہونے والے کاروباری لوگ ہوتے ہیں۔ جن میں چند ایسے بھی تھے جنہوں نے ۲۰ سال سے مگرہ تعلیم میں قدم نہیں رکھا تھا اور بعض ایسے تھے جو تعلیمی فیس اقاط سے ادا کرتے اور جلد تعلیمی نتیجہ کو جانچنے کے منتظر تھے چونکہ وہ درس حاصل کرنے کے دوسرے ہی روز

اپنے خریداروں کے ساتھ گفت و شنید اور عوام میں تقریر کر کے آزمائش کرنے کے منتظر تھے۔ اس لیے کارہنگی کو نہایت پھرتی اور تیزی سے عملی تعلیم دینی پڑتی۔ بالآخر انہوں نے ایک جدید اور لائانی طریقہ تعلیم ایجاد کر لیا جو عجیب و غریب ہونے کے باوجود بیک وقت مؤثر فن تقریر کے اسلوب سے واقف اور لوگوں سے خوشگوار تعلقات پیدا کرنے اور میل جول بڑھانے سے آگاہ کرنے کا دل آویز مجموعہ تھا۔

نہ تو اس میں سخت قوانین تھے اور نہ پابندیاں کارہنگی نے یہ ایک ایسا طریقہ تعلیم ایجاد کیا تھا جو حقیقت میں نہایت دل پسند اور اثر پذیر تھا جب تعلیمی میقات ختم ہو جاتی تو طلباء مجلس اتحاد قائم کرتے تھے پندرہ دن میں ایک مرتبہ ایک جگہ جمع ہو جاتے فیل ڈلفیہ میں (۱۹) اشخاص کی ایک ایسی جماعت تھی جو ۱۷ سال سے مسلسل ہر ماہ دو دفعہ اپنی مجلس منعقد کرتی تھی۔ اس جماعت کے چنار اکین ایسے تھے جو سو سو میل کا فاصلہ طے کر کے شریک جلسہ ہوئے تھے۔ ایک طالب علم تو ایسا مچھلا نکلا کہ وہ شکاگو سے نیویارک آ کر شرکت کرتا تھا۔

مارورڈ یونیورسٹی کے پروفیسر ولیم جیمس کا قول ہے کہ "ایک اوسط درجہ کا شخص اپنی دفاعی قابلیت کا سو میں سے دسواں حصہ ظاہر کر سکتا ہے" مگر ڈیل کارہنگی کی تعلیم، ان کے طلباء کی پوشیدہ قابلیت کا سو فیصد ہی اُجاگر کر کے ظہور میں لاتی ہے اور نوجوانوں میں ایک نہایت مؤثر اور پرجوش انقلاب پیدا کر دیتی ہے۔



کچھ اپنی طرف سے

(از ڈیل کاریگی)

گذشتہ (۲۵) سالہ مدت میں کتب فروشنوں کی ایک بڑی انجمن نے دو لاکھ سے زیادہ مختلف مضامین کی کتابیں طبع اور شائع کیں، یہ کتابیں فنی لحاظ سے اچھی ہوں یا بڑی مگر مالی حیثیت سے نقصان دہ ثابت ہوئیں۔ حال ہی میں ایک بڑی انجمن کے صدر نے مجھ سے کہا کہ اس کی کمیٹی نے ۵ سال کی طویل مدت میں وسیع تجربہ حاصل کرنے کے باوجود جس قدر کتابیں شائع کیں۔ ان میں سے (۸) کے منجملہ (۷) میں گھاٹا مارا۔

ان حالات میں لکھنے کی مجھے کیوں جرأت ہوئی؟ اور میں نے اگر غلطی کی تو اس کے پڑھنے کا ہمایزہ آپ کیوں جھگٹیں؟ یہ دونوں اعتراض معقول تھے۔ میں آگے چل کر ان کا جواب دینے کی کوشش کروں گا۔ یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ میں نے یہ کتاب کس طرح اور کیوں لکھی۔ نقد دہرانا پڑے گا جسے آپ نے سٹر لارل تھامس کے لکھے ہوئے قارئین میں پڑھا ہے۔

نیویارک کے سوداگروں اور یوپارپوں کو میں ۱۹۱۴ء سے اس فن کا درس دے رہا ہوں پہلے صرف میں یہ تعلیم دیا کرتا تھا کہ ”کس طرح عوام میں فیض و بلیغ تقریر کی جاسکتی ہے“ مگر تجربہ کے بعد مجھے یہ محسوس ہوا کہ بالعموم کو

اپنے پاؤں پر کھڑے ہو کر بیوی پارلیوں، سبھو کاروں اور علوم سے ملاقات کے وقت اپنے خیالات کو نہایت مؤثر طریقہ سے ظاہر کرنا چاہیے۔ اس لیے ان کو ایسی تعلیم کی شدید ضرورت تھی جس کو میں نے رائج کیا۔

رفتہ رفتہ مجھ پر یہ حقیقت کھلی کہ ان طلباء کو فنِ خوش گفتاری کی تعلیم پانے کی بے انتہا ضرورت ہے۔ اور روزمرہ کے سماجی تعلقات اور کاروبار میں اس نفیس فن کو کام میں لانا ضروری ہے اس طرح تدریج میں نے ایسی تعلیم کی ضرورت کو شدید طور پر محسوس کرنا شروع کیا۔ جب میں نے اپنے گذشتہ طریقہ درس پر ایک سرسری نظر ڈالی تو خود مجھے اپنی کم عقلی اور نادانی پر نہ صرف افسوس ہونے لگا بلکہ مجھے شرمندگی محسوس ہونے لگی۔

میں بے حد خواہشمند تھا کہ ایسی کوئی کتاب آج سے ۲۰ برس پہلے میرے ہاتھ لگتی، اگر ایسا ہوتا تو یہ کتاب میرے لیے ایک نعمت غیر مترقبہ ہوتی۔

عوام سے تعلقات کس طرح خوشگوار ہو سکتے ہیں؟ یہ ایک نہایت مشکل سوال ہے۔ بالخصوص ایک تاجر ایک مینجمنٹ انجینئر یا مہار اور گھر کی مالک کے لیے اس کی شدید ضرورت ہے۔ چند سال قبل جب کارینگی کے "علیہ نیک" کے تحت اس تعلیم کے متعلق تحقیقات عمل میں آئی تو بہت سی حقیقتوں پر روشنی پڑی۔ اور پھر اس کے بعد بھی جو ادرستحقق کا سلسلہ کارینگی کے علوم و فنون کے ادارے کی جانب سے جاری رہا تو یہ حقیقت بالکل بے نقاب ہو گئی کہ فنی پیشوں مثلاً انجینئری میں ۵ اہل فنی فائدہ فنی تعلیم سے تقریباً ۸ فیصد آمدنی عوام کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے سے حاصل ہوتی ہے۔

میں نے کئی سال تک قتل و لغیہ کے انجینئرنگ کلب میں اور نیویارک چیاٹر امریکن انسٹیٹیوٹ کے برقی انجینئروں کو اس فن کی خاص تعلیم دی تھی۔ اور

تقریباً ۱۱۵ بجینئر میری جماعت میں تعلیم پا کر فارغ ہو چکے تھے اور وہ ساہبا
سال کے تجربے اور مشاہدہ کے بعد اس نتیجہ پر پہنچے کہ اس پیشہ میں باوجود
بڑی تنخواہ پانے کے وہ ایسے فنی لوگوں میں شمار نہیں ہو سکتے جو کامیاب فن کار
کہلا سکتے تھے۔ آپ ایک بجینئر یا محاسب کی خدمات ۲۵ تا ۳۰ ڈالر ہفتہ وار
اُجرت پر حاصل کر سکتے ہیں۔ بازار میں ایسے فن کاروں کی مطلق کمی نہیں مگر
ایسا شخص جو فنی مہارت رکھنے کے علاوہ ماتحتیں کو اپنا ہم خیال بنا کر ان کے دلوں
میں شوق اور سرگرمی پیدا کر سکے بڑے سے بڑے معاملہ پر بھی مشکل ہی سے
حل سکے گا۔

قارون وقت راک فیلر نے جبکہ اس کی شہرت پوری طرح آشکار ہو چکی
تھی۔ میتھو سی۔ برڈسن نامی ایک منزہ شخص سے کہا تھا کہ ”عوام سے معاملہ
کرنے کی قابلیت کا معاملہ چائے اور شکر کی مقبولیت کی حیثیت رکھتا ہے
میں اس قابلیت کا سہرا اس چرخ نیلگوں کے سر باندھتا ہوں“

کیا یہ مناسب نہیں ہے کہ ہمارے ملک کا ہر کالج ایسی تعلیم کا انتظام کرے
جس سے ایسی قابلیت پیدا ہو سکے۔ یہ چیز گراں سے گراں قیمت پر حاصل کی
جائے تو بھی سستی ہے مگر انوس ہے کہ عملی اور عقلی طور پر نوجوانوں کی تعلیم
دینے کا ایک ادارہ بھی اس ملک میں موجود نہیں۔ کاش ایسا ہوتا اور اس کتاب
کے لکھنے کی مجھے زحمت گوارا کرنی پڑتی۔

شکاگو یونیورسٹی اور یونائیٹڈ کے وائی۔ ایم۔ سی۔ اے کے مدارس نے
تحقیقات شروع کی کہ نوجوانوں کو کس قسم کی تعلیم کی ضرورت ہے؟ اس
دو سالہ تحقیق میں تقریباً (۲۵) ہزار ڈالر کا فرقہ ہوا۔ تحقیقات کرنے والوں
نے اپنا آخری اجلاس علاقہ کنکٹی کٹ کے ہریڈن شہر میں منعقد کیا۔ خصوصیت

کے ساتھ اس شہر کو اس لیے منتخب کیا گیا تھا کہ یہاں کے نوجوان باشندوں سے (۱۵۶) سوالات کے جوابات کی خواہش کی گئی تھی اور ان سوالات کی نوعیت یہ تھی کہ آپ کا پیشہ کیا ہے؟ آپ کی تعلیم کہاں تک ہوئی ہے؟ آپ فرصت کا وقت کس طرح گزارتے ہیں؟ آپ کی آمدنی کس قدر ہے؟ آپ کو کس چیز کا زیادہ شوق ہے؟ اور آپ کی انتہائی تمنا کیا ہے؟ وہ کون سے مسائل ہیں جنہیں آپ حل نہیں کر سکے؟ آپ کس تعلیم کے خواہاں ہیں؟ اس تحقیق میں یہ منکشف ہوا کہ نوجوانوں کو سب سے پہلے اپنی صحت و تندرستی کا خیال رکھنا چاہیے اور اس کے بعد وہ اس گروہ سے واقف ہونا چاہتے ہیں کہ عوام کو کس طرح متفقہ رائے اور ہم خیال بنایا جاسکتا ہے۔ اس تحقیقاتی جلسے نے شہر مریدان کے نوجوانوں کو اس قسم کی تعلیم دینے کا انتظام کیا اور نہایت ہی کاوش سے اس فن کی کتابوں کی تلاش شروع کی مگر نتیجہ معدوم!

ایک بڑے ماہر تعلیم بالغان سے اس کے متعلق دریافت کیا گیا کہ کیا کوئی کتاب ایسی موجود ہے جو اس ادارہ کے مقصد کے لیے مفید اور کارآمد ہو سکے؟ تو اس نے افسوس کے ساتھ جواب دیا کہ ایسی کتاب کی تعلیم بالغان کے لیے واقعی ضرورت ہے مگر آج تک ایسی کتاب تصنیف نہیں ہوئی۔

مجھے اپنے تجربہ کی بنا پر یقین تھا کہ یہ بیان صداقت سے ملبوس ہے۔ کیونکہ میں خود ایسی کتاب کی تلاش میں کئی سال سے سرگرداں تھا۔

اسی ضرورت کی تکمیل کے لیے میں نے اپنے ادارہ میں پڑھانے کے واسطے یہ کتاب مرتب کی جو آپ کے سامنے ہے۔

اس کتاب کی تیاری کے لیے ڈارٹھی ڈکس سے لے کر دارالقضاء کے طلاق نامہ جات اور پرنٹ میگزین سے لے کر پروفیسر اور اسٹریٹ الفریڈ ڈالر اور

ولیم جیمس کی تصانیف تک کی چھان بین کرنی پڑی اور پھر محققین کی ایک جماعت کو ڈیڑھ سال تک معروف رکھا گیا کہ مختلف قانون سے استفادہ کر کے جو مواد میری نظروں سے اوجھل تھا۔ اس کو پیش کرے اور نفسیات کے علماء و فضلاء کے تقاریط اور متفرق ہزاروں رسالوں کے مضامین کو نظر غائر سے دیکھ کر اقتباسات لینے اور شاہیر کے سوانح زندگی کی تلاش اور اس زمانہ کے بڑے آدمیوں کو عام لوگوں سے سلوک اور ان کے اخلاق کا اثر، ان کی کامیابی پر کیا پڑا؟ جیسے امور کے اندراج کی زحمت گوارا کرے۔

دنیا کے تمام شاہیر کی سرگزشت اور ان کی زندگی کا مطالعہ کیا گیا اور جو لیس سیریز سے بیکر تھامس ایڈلین تک زندگی کے حالات پر نگہری نظر ڈالی گئی، صرف تہذوبر روزولٹ ہی کی ایک سو سے زیادہ سوانح عمریاں دیکھ ڈالیں، قطعاً طور پر اس کا تہہ کر لیا تھا کہ دوست بنانے ہم خیال کرنے اور خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کے طریقہ پر کسی شخص سے بھی مفید اور عملی خیالات ظاہر ہوئے ہوں تو ان کو معلوم کرنے کے لیے وقت محنت اور روپے سے دریغ نہیں کیا جائے گا۔

میں نے خود بیسیوں کامیاب آدمیوں سے ملاقات کی ہے۔ ان میں سے بعض شہرت دوام کے مالک تھے مثلاً مارکونی۔ فرنیکلن۔ روز ویلٹ ان ڈی نیگ۔ کلارک گیل۔ میری پیکھورڈ۔ مارٹن جونس وغیرہ اور کوشش کی کہ ان کے وہ اصول معلوم کروں جو انہوں نے انسانی تعلقات پیدا کرنے کے لیے استعمال کئے تھے۔

اس تمام مواد سے میں نے ایک چھوٹا سا رسالہ مرتب کیا اور اس کا نام ”تسخیر القلوب“ اور ”عوالم سے یگانگت بڑھانا“ رکھا اس رسالہ کو میں نے مجمل مرتب کیا تھا۔ مگر اب وہ مفصل ہو کر اس قدر لمبا ہو گیا ہے کہ اس کو ختم کرنے

کے لیے ڈیڑھ گھنٹہ کا وقت لگتا ہے۔ کئی سال سے میں تعلیم بالغان کے درس میں یہی رسالہ نیویارک کے کاریگی انڈیٹوٹ میں پڑھا رہا ہوں۔

درس کے بعد اپنے طلباء کو میں نہایت اصرار سے کہا کرتا تھا کہ وہ ان اصولوں کو اپنے کاروبار اور بیوپار میں آزمائیں اور اس کے بعد جماعت میں اپنے تجربے اور نتیجے کو جو اس سے حاصل ہو رہے ہیں۔ بصراحت بیان کریں۔ ان اصولوں سے واقف ہونے کے بعد لوگوں سے ملاقات کس قدر دلچسپ اور نفع بخش ہو جاتی ہے ہر شخص اپنی حیثیت بڑھانے کا خواہش مند ہوتا ہے اور اپنی بہتری ہر وقت چاہتا ہے۔ اس لیے لوگ اس جدید فن کے ایسے دلدادہ ہو گئے کہ ان کی اعلیٰ تناول کا واحد مرکز یہ نفسیاتی تعلیم بالغان کا ادارہ تھا۔

جس طرح معمولی طور پر دوسری کتابیں لکھی جاتیں ہیں یہ کتاب اس طرح نہیں لکھی گئی بلکہ انسان جس طرح نشوونما پاتا ہے اور جیسے اس کے شعور میں بتدریج اضافہ ہوتا جاتا ہے۔ اسی طرح شعوری اور نفسیاتی پہلوؤں کو پیش نظر رکھ کر اور ہزاروں مشاہیر اور کامیاب انسانوں کے اصول زندگی کو بے نقاب کرتے ہوئے یہ کتاب مرتب کی گئی ہے۔

ابتداء میں ایک معمولی پوسٹ کارڈ پر ادارے کے قواعد و ضوابط شائع کئے گئے تھے مگر دوسری دفعہ یہ کارڈ بڑے کر دیئے گئے اور پھر ایک مستقل رسالہ شائع کیا گیا اس طرح تھوڑے تھوڑے عرصے کے بعد اضافہ ہوتا رہا اور اب (۱۵) سال کے وسیع تجربے کے بعد وہی قواعد جو پوسٹ کارڈ پر طبع ہوتے تھے۔ کتاب کی شکل میں پیش ہو رہے ہیں۔

جن قواعد و ضوابط کو ہم نے ابتداء میں کیا تھا وہ قیاسی و منطقی نہیں تھے بلکہ جادو کی طرح سرچڑھ کر بولنے والے تھے شاید آپ اس کو نہ مانیں گے مگر یہ

میرا چشم دید واقعہ ہے کہ دستور العمل پر کار بند ہونے اور اس کی پوری پوری تعمیل کرنے سے سینکڑوں آدمیوں کی زندگی میں ایک نمایاں انقلاب رونما ہو چکا ہے۔

گذشتہ میقات میں ایک ایسا شخص جس کے یہاں (۳۱۴) کاریگر کام کرتے تھے ادارے میں شریک ہوا۔ وہ ساہماں سال سے کاریگروں کی معمولی معمولی باتوں پر نکتہ چینی اور عیب جوئی کیا کرتا اور بلا سوچتے سمجھے ان کو نکال دیا کرتا تھا۔

ملائم اور دلغریب الفاظ لطف و کرم نوازش دل بڑھانے والے شفقت آمیز جملے اس کی زبان پر کبھی نہیں آتے تھے، مگر اس کتاب کے اصول اور طریقہ کو معلوم کرنے اور اس پر کار بند ہوجانے کے بعد اس کی زندگی کا نقشہ ہی بدل گیا۔ اب اس کے کاریگروں میں دفا داری اور نمک حلائی کا نیا جذبہ سرگرمی اور اتحاد عمل کا دلی جوش پیدا ہو گیا (۳۱۴) دشمن اب اس کے دوست اور بہی خواہ بن گئے۔

اس نے بڑے فخر سے ادارہ میں بیان کیا کہ جب پہلے وہ کارخانہ میں داخل ہوتا تھا تو مزدور اس کی تعظیم و تکریم بالکل نہیں کرتے تھے اور اس کو دیکھ کر آنکھیں پھیرا لیتے تھے مگر اب وہ رفیق شفیق بن گئے ہیں انتہایہ کہ دربان تک بڑی محنت سے اس کا نام لیکر مخاطب ہوتا ہے اور سلام کرتا ہے۔

اُس کے کارخانہ کو اب پہلے سے بہت زیادہ نفع مل رہا ہے۔ اس سے زیادہ خوش قسمتی یہ ہے کہ اب وہ کاروبار سے زیادہ عطف اندوز ہو رہا ہے اور اپنے گھر میں زیادہ آرام پارہا ہے۔

اس دستور العمل پر عمل پیرا ہونے سے بیٹھار "سیلز مین" اپنے کاروبار میں بید ترقی کر چکے ہیں اور انہوں نے نئے نئے تجارتی تعلقات پیدا کر لئے ہیں حالانکہ اس سے پہلے انہیں ناکامیابی کا منہ دیکھنا پڑا تھا۔ مگر اس کی وجہ سے اب کارکنوں کو زیادہ اختیار حاصل ہو گیا ہے اور یافت بھی زیادہ ہو

گئی ہے۔ ایک کارندے نے آخری میقات میں یہ اطلاع دی تھی کہ اس کی تنخواہ میں سالانہ پانچ ہزار کا اضافہ ان حقیقی اصولوں کو کام میں لانے کی بدولت ہوا۔ ایک دوسرے کارندہ جو ڈفلا ڈیفینڈ کے ایک گیس کے کارخانہ کا ملازم تھا جو ہنگر اور طبیعت اور مہمتین سے خوشگوار طریقہ پر کام لینے کے ڈھنگ سے ناواقف تھا جس کی وجہ سے کارخانہ کی طرف سے تنزل کئے جانے کی دھمکی پانچا تھا مگر اس ادارے کی تعلیم نے نہ صرف اس کو (۶۵) سال کی عمر میں بدنامی اور تنزل سے بچایا بلکہ اس کی تنخواہ میں معتدبہ اضافہ بھی ہوا۔

اکثر ایسا ہوتا تھا کہ تعلیمی میقات ختم ہو جاتی تو ایک پڑکھت مینافٹ ترتیب دی جاتی تھی۔ اس میں جو معزز خواتین شریک ہوا کرتی تھیں۔ ان کا بیان تھا کہ ان کے شوہر اس ادارہ میں تعلیم پانے کی وجہ اب گھر کے معاملات میں نہایت شادان و فرحان رہا کرتے ہیں۔

اس دستور العمل کے پابند ہونے کے بعد بہت سے لوگ اس جدید تعلیم کے مفید نتیجے کو دیکھ کر محیر ہو جاتے ہیں اور ان کو یہ ایک جتنا ہوا جادو نظر آتا ہے اور بعض اوقات طلباء کا اشتیاق اس قدر بڑھ جاتا ہے کہ وہ اتوار کے روز میرے مکان پر ٹیلیفون سے اپنی کامیابی کی داستان بیان کرنے لگتے ہیں۔ ایک شخص آخری میقات کے دوران میں اس تعلیم سے اس قدر متاثر ہوا کہ بڑی رات تک اپنے ہم جماعتوں کے ساتھ اس مسئلہ پر بحث و مباحثہ کرتا رہا۔ رات کے (۲) بجے اس کے دوسرے ساتھی اپنے اپنے گھروں کو چلے گئے مگر وہ اپنی غلطیوں کے احساس اور اپنی آنکھوں کے سامنے سے پردے اٹھتے ہوئے دیکھ کر اس قدر مدہوش ہو گیا کہ اس نے دو راتیں آنکھوں ہی آنکھوں میں کاٹ دیں۔

یہ شخص کوئی سادہ لوح، ان پڑھ یا منطقی باتوں پر ایمان لانے والا نہ تھا۔ بلکہ یہ ایک گریگ باراں دیدہ اور گرم دسر دجہاں چشیدہ بہت سے مالک کی سیاحت کیا ہوا تین زبانوں پر عبور رکھنے والا غیر ملکی یونیورسٹیوں کا اعلیٰ ڈگری یافتہ تھا۔

جب میں اس دیباچہ کو لکھ رہا تھا تو ایک امیر خاندان کے ضعیف العمر قدامت پسند جرن کا خط مجھے ملا جس کے بزرگ کئی پشتوں سے ہونیوڈرس کے زیرِ کمان فوجی عہدوں پر رہ چکے تھے اور یہ خط ٹرانس اٹلانٹک جہاز سے مجھے روانہ کیا گیا تھا جس میں میرے طریقہ تعلیم کی اس قدر داہانہ تعریف و توصیف کی گئی تھی۔ جیسی کہ کسی مذہبی پیشوا کی کی جاتی ہے۔

نیویارک کا ایک دوسرا شخص جو ماروڈیونیورسٹی کا ایک دولت مند اور اعلیٰ سوسائٹی کا باسوخ فرد اور ایک قالین بانی کارخانہ کے مالک نے ان الفاظ میں اعتراف کیا تھا کہ اس ادارہ کی مہفتوں کی تعلیم کو کالج کی ہم سالہ تعلیم کے مقابلہ میں نمایاں فوقیت حاصل ہے اور اس قلیل عرصہ میں میں نے اس ادارہ سے بہت کچھ حاصل کیا ہے۔ اس تعریف کو آپ لاف زنی اور خود ستائی سے تعبیر کر سکتے ہیں مگر میں تو صرف حقیقت حال بلا کسی اضافے کے بیان کر رہا ہوں اور ماروڈیونیورسٹی کے گریجویٹ کی تقریر کا اقتباس پیش کر رہا ہوں جو (۶۰۰) اشخاص کے سامنے شہر نیویارک کے ویل کلب میں بتاریخ ۲۳ فروری ۱۹۳۳ء بروز پنجشنبہ کی گئی تھی۔

ماروڈیونیورسٹی کے مشہور پروفیسر ولیم جیمس نے ایک دفعہ یوں اظہارِ خیال کیا ہے کہ "ہم کو جیسا کہ بننا چاہیے اس کے لیے ہم نیم بیدار ہیں۔ ہم اپنی قوتِ جسمانی اور دماغی سے بہت ہی کم کام لیتے ہیں زیادہ صاف اور واضح طور پر یوں کہا جا

کتا ہے کہ انسان بالکل گئی گذری حالت میں زندگی بسر کر رہا ہے۔ حالانکہ اس میں ہر قسم کی قابلیت اور صلاحیت موجود ہے۔ لیکن اس سے کام لینے میں اپنی طبی کمزوری کے باعث وہ ناکام ہے۔

جس خفتہ اور ناکارہ قابلیت اور قوت کو آپ بروئے کار لانا چاہتے ہیں اور اس مدعا کے حصول سے اپنی زندگی کامران اور کامیاب بنانے کے خواہش مند ہیں اس کے لیے یہ کتاب آپ کی رہنمائی ہوگی۔

ڈاکٹر جون۔ جی بیڈن پرشٹین یونیورسٹی کے سابق پریڈنٹ کا قول ہے کہ ”تعلیم“ زندگی کے نشیب و فراز کا قابلیت سے مقابلہ کرنے کا نام ہے۔“

اب تک آپ اس کتاب کے تین ابواب کا مطالعہ کر چکے ہیں اس کے بعد بھی اگر آپ میں زندگی کے نشیب و فراز کا مقابلہ کرنے کی صلاحیت اور قابلیت پیدا نہ ہو تو میں سمجھوں گا کہ یہ کتاب جہان تک کہ اس کا آپ سے تعلق ہے محض فضول اور بیکار ہے۔ علم کا بڑا مقصد قبول بزرگت پسند صرفہ واقفیت ہی نہیں۔ بلکہ عمل ہے اور حقیقی معنی میں عمل سکھانے والی کتاب یہ ہے۔

یہ دیا پر جس طرح کے عام دیباچے ہوتے ہیں طویل ہو گیا ہے اس لیے اسے اب ختم کیا جاتا ہے۔

ازراہ کرم اب آپ باب اول کا مطالعہ شروع فرمائیے۔

پہلا باب

لوگوں سے کام لینے کے بنیادی اصول آم کھانے سے کام یا پٹر گننے سے

، رمی ۱۹۳۰ء کو شہر نیویارک میں بڑی سنسنی پھیلی ہوئی تھی۔ اہالیانِ شہر پر خوف و دہشت طاری تھی ایک غوثی بد معاش و دہندوق والا کروا لی جس کو شراب اور سگریٹ کی عادت نہ تھی ویٹ اینڈ کے محلہ میں اپنی ایک مشورتہ کے ساتھ لوٹنگ رلیاں مار رہا تھا۔

سرفلک عمارت کے بالا خانہ میں چھپے ہوئے ڈاکو کو گرفتار کرنے کے لیے ڈیڑھ سو پولیس کے جواؤں نے اس مکان کو گھیر لیا تھا۔ چھت میں سوراخ کر کے اشک آور گیس کا استعمال کیا گیا۔ تاکہ وہ ہوا اس جو کر باہر نکلے اور قرب و جوار کے مکانوں پر مشین گنیں چڑھا دی گئیں ایک گھنٹہ تک یہ خوبصورت محلہ گریوں کی بوجھاڑ سے گونج اٹھا۔ ایک کرسی کے پیچھے پناہ لے کر کروا لی نے پولیس پر گولیاں چلائی شروع کیں، اس ہزار آدمیوں کا برا فرضہ جمع اس معرکہ آرائی کو مضطربانہ نظروں سے دیکھ رہا تھا۔ نیویارک کی کسی پر نفسا شاہراہ پر ایسا نظارہ اب تک دیکھنے میں نہیں آیا تھا۔

جب کراولی کو پایہ زنجیر کیا گیا تو پولیس کشتہ ایل روئی نے کہا کہ ایسے بے خوف اور خوشخوار دو بندوق والے فزاق سے زیادہ بڑھتر مجرم نیویارک کی تاریخ میں شاید ہی کوئی ہوگا؟ جس کے لیے ایک انسان کی جان لینا مکھی مارنے کے برابر ہے۔ مگر یہ دو بندوق والا کراولی اپنے متعلق خیال رکھتا تھا؟ ہم جانتے ہیں کہ جب پولیس اس کی پناہ گاہ پر گویاں برسار ہی تھی۔ تو اس نے ایک خط اپنے خون سے جو اس کے زخموں سے بہ رہا تھا لکھا جس کی عبارت یہ تھی۔

”میرے سینے میں ایک دھڑکتا ہوا دل ہے جو رم و کرم سے معمور ہے۔ جس نے کسی کو کسی وقت بھی نقصان نہیں پہنچایا“

اس سے قبل کراولی لانگ سٹریٹ، کینڈیو، ککسٹا ہراہ پر رہنے کی زندگی کے لیے نکلا تھا۔ جہاں اس کی موٹر ٹھہرتے ہی ایک پولیس مین بھی اچانک پہنچ گیا اور کہا کہ ”اپنا اجازت نامہ بتائیے؟“

یہ الفاظ پولیس مین کی زبان سے نکلے ہی تھے کہ کراولی نے بندوق اٹھائی اور گولیوں سے پولیس مین کو چھین کر ڈالا اور جوں ہی وہ زخمی ہو کر نیچے گرا تو کراولی نے موٹر کار سے باہر نکل کر اس کا طفخچ لے لیا اور اس کے بے جان جسم پر ایک اور گولی چلا دی، یہ وہی خونی اور قاتل تھا کہ جس نے لکھا ہے کہ :-

میرے سینے میں ایک دھڑکتا ہوا دل ہے جو رم و کرم سے معمور ہے جس نے کسی کو کسی وقت بھی نقصان نہیں پہنچایا“

کراولی کو قصاب کا مکم ہوا۔ سنگ سنگ کے قید خانہ کے تہ خانہ میں جب وہ داخل ہوا تو اس کی زبان پر یہ الفاظ تھے ”کیا مجھے لوگوں کے قتل کرنے

کی یہ سزا مل رہی ہے نہیں ایسا نہیں بلکہ یہ سزائے موت مجھے حفاظتِ خود اختیاری کے جرم میں دی جا رہی ہے۔“

اس قصہ کا ماحصل یہ ہے کہ دو بندوق والا کراولی اپنے آپ کو خطا وارو گنہگار۔ نہیں سمجھتا تھا۔ کیا گنہگاروں اور مجرموں کی غیر معمولی کارستانیاں ایسی ہی ہو کرتی ہیں؟ اگر آپ کا یہ خیال ہے تو ذرا غور سے سنیئے۔

”میں نے اپنی عمر کا خاص حقہ النافوں کو راحت و آرام پہنچانے میں صرف کیا۔ ان کی خدمت کی۔ مگر اس کے معاوضے میں مجھے گالیاں ملیں۔ میری حالت شکاری کے خوف سے بھاگے ہوئے شکار کی سی ہو گئی اور مجھے فرار ہو کر پولیس سے اپنی جان بچانی پڑی۔“

یہ الفاظ ایل۔ کیپٹون کے ہیں جس کو امریکہ میں درجہ اول کا دشمنِ عوام کہا جاتا ہے شکار گو کا یہ غارت گزرتا توں اور خونیں کا سردار تھا۔ مگر اس کا اپنی ذات سے نفرت نہیں تھی۔ حقیقت یہ ہے کہ وہ اپنے آپ کو واقعی نہایت فیاض اور عزیز نواز سمجھتا تھا مگر عوام کی ناقدروانی اور احساسِ فراموشی دیکھیے کہ وہ اس کو دشمن سمجھتے تھے یہی الفاظ ڈچ سولز نے نوآرک میں گولیوں سے زخمی ہو کر گرنے سے قبل زبان سے ادا کئے تھے۔ نیوآرک کا یہ بدعاش اخبار کے نمائندوں کے سامنے کہا کرتا تھا کہ وہ ایک فیاض اور دریا دل شخص ہے۔“ اور یہی خیال حقیقت میں اس کے دل میں جاگ رہا تھا۔

صدر مجلسِ سنگ سنگ کے ہتھم سے اس عنوان پر میں نے نہایت دلچسپ خط و کتابت کی ہے ان کا بیان ہے کہ زندانِ سنگ سنگ کے بہت ہی کم قیدی اپنے آپ کو برا سمجھتے ہیں اور وہ ایسے ہی ذمی روح انسان ہیں جیسے کہ آپ اور ہم، اور مدلل طریقہ پر اس کی وضاحت کرتے ہیں کہ ان کو کیوں نقب زنی اور

آپنی تجوری توڑنی پڑی اور کس لیے نہایت تیزی کے ساتھ بندوق کی بلبلی پر ان کی انگلی پڑی؟ بیشتر قیدی منطقی طور پر (چاہے وہ معقولیت پر سوں بانہ سوں) اپنے سماجی گناہوں کا واجبیت پر عمول کرتے اور اپنے آپ کو بے قصور ٹھہراتے ہیں اگر بیل کی پون دو بندوق والا کراؤ کی ڈیج سولز اور آہنی پنجرے کے پیچھے کھڑے ہوئے غنڈے اور شہدے اپنے آپ کو بے قصور اور بے جرم ظاہر کریں تو پھر روزانہ آپ ہم کو جن لوگوں سے سابقہ پڑتا ہے ان کا ذکر ہی فنول ہے۔

”جون دانا میکہ“ کا قول ہے کہ ”۳۰ سال قبل مجھے ایک بات معلوم ہوئی ہے کہ ”لعن طعن کرنا بڑی نادانی ہے خود مجھے اپنی خامیوں پر غلبہ پانے کے لیے وقت کا سامنا کرنا پڑا، ایسی صورت میں کسی کی غلطی پر یہ کہہ کر بڑبڑانا کہ کیوں خدا نے مہم کو یکساں عقل نہیں دی؟ بے فائدہ بات ہے۔“

دانا میکہ اس عمدہ اصول کو بروقت سمجھ گیا تھا مگر انسان خود غلطی پر ہونے کے باوجود اپنے آپ کو خطا وار نہیں ٹھہراتے اور ان غلطیوں سے واقف ہونے کی کوشش کرتے ہیں۔ مگر لطف خاص یہ ہے کہ اس گناہ کو ۳۰ سال تک خود سمجھنے سے قاصر رہا۔

نکتہ چینی کرنا بالکل فضول ہے۔ کیونکہ ہر شخص اپنی بے گناہی اور سچاؤ کا خواہاں ہے اور اپنے کئے ہوئے کام کو درست اور واجبی ثابت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ نکتہ چینی بہت خطرناک فعل ہے چونکہ اس سے انسانی خودداری مہر وچ ہوتی اور اس کے جذبات کو ٹھیس لگتی ہے اور اس کے غصہ کی آگ بھڑک اٹھتی ہے۔

جرمنی فوجی قانون یہ ہے کہ کسی واقعہ کے وقوع پذیر ہوتے ہی عملت سے اس کی نسبت کسی سپاہی کو شکایت یا نکتہ چینی کرنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے

اس کو چاہیے کہ اطمینان کے ساتھ اس پر غور کرے۔ اگر عجلت کے ساتھ اپنی شکایت کی رپورٹ کی جائے گی تو اس کو سزا دی جائے گی۔ چھوٹی چھوٹی باتوں پر بگڑنے والے والدین، جھگڑا اور نہیں اور جھڑکنے والے مالک اور اسی قبیل کے دوسرے نقص نکانے والوں کے فائدے سے اور بہتری کے لیے ایسا سماجی قانون نافذ کرنے کی سخت ضرورت ہے۔

تاریخ کے صفحات نکتہ چینی کی بڑی عادت کی وجہ سے جو غربانی وقوع میں آتی ہے۔ ان کی مثالوں سے بھرے ہوئے ہیں۔ مثال کے طور پر تہوڈور روز ولٹ اور پریسیڈنٹ ٹاف کی آپس کی نزاع کو لیجے اس خانہ جنگی نے امریکہ کی جمہوری پارٹی میں تفریق ڈال دی اور وڈروولین کو وائٹ ہاؤس کے تخت پر لایا جس کے نتیجہ کے طور پر گذشتہ جنگ عظیم ہوئی اور دنیا کا نقشہ بدل گیا۔ ان واقعات پر ذرا سرسری نظر ڈالیے، ۱۹۰۵ء میں تہوڈور روز ولٹ ہاؤس چھوڑ کر ٹاف کو پریسیڈنٹ بنا کر افریقہ کی جنگل میں شیر کے شکار کے لیے چلے جاتے ہیں واپسی پر وہ بڑی طرح گرج کر ٹاف کے قدامت پسندانہ خیالات پر اظہار ناراضگی کرتے ہیں اور تیسری دفعہ خود پریسیڈنٹ بننے کے لیے ایک نئی پارٹی ”بل موز“ قائم کرتے ہیں اور برائی جماعت توڑ دی جاتی ہے انتخاب میں ولیم ہاروڈ ٹاف اور جمہوری پارٹی کو صرف دو علاقوں اور مونٹ اور اوٹھ سے کچھ سہارا ملتا ہے۔ مگر اس قدیم پارٹی کو افسوسناک شکست اٹھانی پڑی۔

تہوڈور روز ولٹ ٹاف کو خطا وار سمجھتے ہیں لیکن کیا ٹاف کو اس کا اعتراف تھا بالکل نہیں، پرفم آنکھوں سے ٹاف نے کہا تھا کہ ”میں نے جو کچھ کیا اس سے بڑھ کر اور کیا ہو سکتا ہے اس کے سمجھنے سے میری عقل قاصر ہے“

ان دونوں میں خفاکس کی تھی روز و لٹ یا ٹافٹ کی! سچ بلو چھٹے تو مجھے اس کا بالکل علم نہیں ہے اور نہ اب معلوم کرنے کی ضرورت ہے۔ میرے عرض کرنے کا منشا یہ ہے کہ روز و لٹ نے اس پر نکتہ چینی کر کے ٹافٹ کو اس کی اپنی غلطی پر دلیر اور قائم کر دیا اور ٹافٹ نے اس نکتہ چینی کی وجہ سے اپنے کام کو واجب اور درست ٹھہرانے کی کوشش کی اور آنکھوں میں آنسو بھر کر کہا کہ میں نے جو کچھ کیا ہے بجز اس کے اور کیا ہو سکتا ہے یہ میری سمجھ میں نہیں آتا۔“

امریکہ میں تہلکہ مچانے والا لغزت انگیز واقعہ ٹی پوٹ ڈوم“ آئیل کا ہے، کیا آپ کو یہ واقعہ یاد ہے؟ برسوں تک اس شدید ناک واقعہ کا چرچا اخبارات میں رہا۔ قوم میں ایک قسم کی کبھلی پڑ گئی اور اضطراب پھیل گیا تھا، ایسا حیا سوز واقعہ امریکہ میں اب تک نہیں ہوا تھا۔ حقیقت یہ ہے کہ پریسیڈنٹ مار ڈونگ کے زمانہ حکومت میں ہوم سیکریٹری کے عہدہ پر آلبرٹ فال کار گزار تھا جسے ایک بل اور ٹی پوٹ ڈوم کے سرکاری مٹی کے تیل کے چٹھوں کو پٹہ پر دینے کا اختیار دیا گیا تھا۔ ان چٹھوں کا تیل خاص طور پر سرکاری جنگی جہازوں کے لیے محفوظ تھا۔ مگر سیکریٹری فال نے یہ کیا کہ تیل کے چٹھوں کا پٹہ سبائے سرکاری طور پر ہرانے کرنے کے اوپر ڈھونڈنی کو دیدیا جس کے معاونہ میں آلبرٹ فال کو ایک لاکھ کے ڈالر کے حصص ملے، اس کے بعد ایک بل کے محصورہ چٹھوں کے نزدیک جو دوسرے چٹھوں کے چٹھے تھے ان کو ان حدود سے نکال دینے کے لیے بحری فوج کو حکم دیا گیا۔ فوج کے ڈر سے بھاگے ہوئے چٹھوں نے عدالت کا دروازہ کھٹکھٹایا۔ اور دس کروڑ ڈالر کا دعویٰ دائر کیا، اس مقدمہ کی وجہ سے عوام میں سنسنی پھیل گئی۔ مار ڈونگ کی وزارت کو معزول ہونا پڑا، اور جمہوری پارٹی ٹوٹنے ٹوٹنے بچ گئی اور آلبرٹ فال کو جیل پہنچا دیا گیا۔

فال کو نہایت بُری طرح سے بدنام کیا گیا اور شاید ہی عوام میں اس سے زیادہ کسی کی ذلت اور رسوائی ہوئی ہو؛ مگر اس سے فال کو شیطانی ہوئی؟ نہیں بالکل نہیں۔ کئی سال کے بعد ہیرٹ جو در نے اپنی ایک تقریر میں یہ بیان کیا تھا کہ پریڈیٹنٹ ہارڈنگ اپنے ایک دوست کی ہوفائی سے دماغی خلیجان میں مبتلا ہو کر جلد راہی ملک بقا ہوئے۔

جب فال کی ہوی کو یہ خبر ملی تو وہ کرسی سے اُچھل پڑی اور غصہ سے چلا اٹھی کہ کیا کیا میرے شوہر فال نے ہارڈنگ کو دھوکہ دیا تھا؟ نہیں میرے شوہر نے کسی کو دھوکہ نہیں دیا، اگر قارون کا خزانہ بھی اس کے سامنے پیش کیا جاتا تو بھی وہ خلافِ ضمیر کوئی کام نہ کرتا مگر واقعہ یہ ہے کہ میرے شوہر کے ساتھ دغا بازی کی گئی اور اُسے برباد کر دیا گیا۔

یہاں انسانی فطرت بے نقاب ہوتی ہے کہ بُرے فعل کا کرنے والا اپنے سوائے سب کو خطا وار خیال کرتا ہے ہم سب ایسے ہی ہیں آپ کو کسی پر نکتہ چینی کرنے کا موقع ملے تو اس وقت بل کیپوں دو بندوق کراولی اور البرٹ فال کے قصوں کو ذہن میں لائیے، یاد رہے کہ عیب جوئی پالتو کبوتروں کی سی ہوتی ہے کہ انہیں کہیں چھوڑا جائے تو پھر بھی گھر کو واپس ہوتے ہیں جس کسی کو مجرم قرار دے کر اس کی اصلاح کی کوشش کی جائے گی وہ اپنی بیگناہی کو ثابت کر کے خود آپ کو خطا وار اور مجرم قرار دے گا یا شریف ٹافٹ کی طرح با چشم پرُفم کہہ اٹھے گا کہ میں نہیں جانتا کہ جو کچھ میں نے کیا ہے سبجاس کے اور کیا ہو سکتا ہے۔“

۱۵ اپریل ۱۹۷۵ء کی صبح کو فورڈ ٹھیٹر کے قریب ایک مکان کے تنگ و تاریک حجرہ میں لیکن آخری سانس لے رہا تھا پونہ نامی شخص نے اس کو زخمی کر دیا

تھا۔ لیکن سکا دراز جسم ایک مختصر بچھونے پر چیت پڑا ہوا تھا جو اس کے لئے بہت چھوٹا تھا اور روزیوں باور کی ایک شہور فلمی تصویر "مارس فیر کی ایک ارزا ترین نقل" پر آویزاں تھی اور گیس کی تبدیل کی مدد اور زرد روشنی پڑ رہی تھی۔

لیکن کی نشن کو دیکھ کر فوج کے سیکرٹری اسٹائن نے کہا کہ "دُنیا میں شاید ہی کوئی ایسا انسانوں پر حکومت کرنے والا شخص پیدا ہوا ہوگا جو یہاں اس وقت دائمی نیشنل سوراہے"۔

انسانوں پر حکومت کرنے میں لیکن کو جو کامیابی حاصل ہوئی تھی اس کا راز معلوم کرنے کے لیے میں نے (۱۰) سال لیکن کی سوانح عمری پڑھی اور گننام دو لیکن "نامی کتاب کو لکھنے اور نظر ثانی کرنے میں (۳) سال صرف ہو گئے تھے میرا خیال ہے کہ میں نے لیکن کی شخصیت، اور اس کی خانگی زندگی کے حالات کو معلوم کرنے کے لیے اس قدر وسیع مطالعہ اور بار بار یک بینی کے ساتھ جستجو کی تھی کہ شاید ہی کوئی دوسرا آدمی اس سے زیادہ کر سکے گا۔ انسانوں کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کے لیے لیکن کے خاص اصولوں کا میں نے خاص طور پر مطالعہ کیا ہے کیا وہ دوسروں کی عیب جوئی کیا کرتا تھا؟ لالہ وہ ایسا ہی کرتا تھا۔ انڈیا نے کے پین کر ایک کے درہ میں قیام کے وقت جب کہ اس کی عمر کم تھی۔ وہ نہ صرف لوگوں کی عیب گیری کیا کرتا۔ بلکہ سنہی اڑانے کے لیے گم نام ہجو لکھ کر میٹرکوں پر پھینک دیتا تھا۔ تاکہ عوام اس کو دیکھیں۔۔۔ اس مذہب کی بدولت ایک ایسی انتقام کی آگ سلگی جو اس کی زندگی کے ختم تک ٹھنڈی نہیں ہوئی تھی۔

علاقہ ایلی نوٹیس کے شہر اسپرنگ فیلڈ میں جب اس نے وکالت شروع کی تو اپنے مخالفین کی ہجو اخبار میں شائع کرائی تھی۔ مگر ایسا وقت بھی آیا جبکہ

وہ حد سے گذر گئی۔

۱۸۴۲ء کے موسم خزاں میں جمیس شیلڈز نامی ایک آئرس سیاست کی خوب ہنسی اڑائی گئی۔ اسپرنگ فیلڈ رسالہ میں ایک گناہ مضمون شائع کروا کر لنکن نے اس سے خوب تمسخر کیا۔ اُسے پڑھ کر مارے خوشی کے لوگوں کے پیٹ میں بل پڑ جاتے تھے۔ مغرور اور حساس شیلڈز کو اس کا پتہ چل گیا کہ یہ مضمون کس نے لکھا ہے۔ گھوڑے پر سوار ہو کر اس نے لنکن کا تقاب کیا، اور اس سے مبارزت طلبی کی۔ لنکن اس کے لیے تیار نہیں تھا وہ ٹیمپرزنی کے خلاف تھا مگر عزت کے ساتھ اس سے چپکلا راجھی ممکن نہ تھا۔ شیلڈز نے اس کو تلوار پسند کرنے کے لیے کہا۔ چونکہ وہ بے لائقوں والا تھا اس لیے اس نے سیدھی تلوار پسند کی۔ کئی دن تک ٹیمپرزنی کی مشق کرتا رہا۔ مقررہ روز دونوں کی ملاقات میسی سپٹی دریا کے کنارہ پر ایک شراب خانہ میں ہوئی اور مرتے تک مقابلہ کی ٹہنی۔ مگر شروع ہونے سے پہلے اس کے ساتھیوں نے بیچ بچاؤ کر کے فقہ ختم کر دیا۔

لنکن کی زندگی کا یہ ایک عبرت انگیز اور خوفناک واقعہ تھا۔ آدمیوں سے خوشگوار تعلقات کس طرح دکھنا چاہیے، یہ ایک قیمتی سبق تھا، جو ان واقعات سے حاصل ہوا، اور اس کے بعد اس نے کبھی کوئی دل آزار تحریر نہیں لکھی اور نہ کسی کا مذاق اڑایا اس واقعہ کے بعد اس نے کسی آدمی کی کسی بات پر عیب جوئی اور نکتہ چینی نہیں کی۔

اندرونی خانہ جنگی کی وجہ سے لنکن نے پولومیک فوج کے سپہ سالاروں کی بار بار تبدیلی کی۔ میکین۔ پوپ۔ برن سائیڈ۔ ہوگر اور میڈ، کویکے بعد دیگرے سپہ سالار بنایا۔ ان سپہ سالاروں سے ایسی فاش غلطیاں سرزد ہوئیں جنہیں دیکھ کر لنکن پریشان ہو کر صحن کا چکر لگانا کرتا تھا۔ ملک کے آدھے باشندوں نے ان نااہل جنرلوں کو

حقارت کی آنکھوں سے دیکھا مگر لنگن جس کے دل میں کسی کے لیے بھی بغض و عناد نہیں تھا۔ بالکل خاموش رہا اس کا مقولہ تھا کہ ”کسی کی عیب جوئی نہ کرو تا کہ دوسرے تمہاری عیب جوئی نہ کر سکیں“

لنگن کی بیوی اور دوسرے لوگوں نے جوڑی باشندوں کی عیب بینی کی تو لنگن نے جواب دیا کہ ”ان کی عیب جوئی مت کرو اگر ان کی جگہ ہم ہوتے تو ہم بھی وہی کرتے جو کر رہے ہیں“

لوگوں کے عیب گرفت کرنے سے جس قدر مواقع لنگن کے ہاتھ آئے تھے ایسے شاید ہی کسی دوسرے کو ملے ہوں گے اس کی ایک مثال دیکھئے۔

گٹس برقی کی لڑائی ۱۸۶۳ء کے ماہ جولائی کے پہلے (۳) دن تک ہوتی رہی۔ چوتھی تاریخ کی شب کو غنیم کی فوج کا سپہ سالار موسلا دھار بارش کی وجہ سے پیچھے ہٹنے لگا۔ جب وہ شکست خوردہ فوج کو لے کر پوٹومیک میں پہنچا تو اس کے سامنے دیا کا چڑھاؤ زوروں پر تھامے عبور نامکن تھا۔ اس کے پیچھے ظفر مندوین فوج تھی۔ غنیم کا سپہ سالار آئی نٹے میں پھنسا ہوا تھا اس کے لیے بچکر نکلنا دشوار ہو گیا۔ لیکن اس بات کو اچھی طرح سمجھتا تھا کہ آئی کی فوج کو معذور کرنے اور جنگ کو جلد ختم کرنے کا یہ ایک زرین موقع ہے۔ لنگن کی امیدوں کا دریا جوش پر تھا۔ اس نے سپہ سالار میڈ کو حکم دیا کہ اس وقت جنگی کونسل طلب کرنے کا کوئی موقع نہیں ہے۔ فوراً آئی کی فوج پر حملہ کر دو۔ لنگن نے میڈ کے پاس ٹیلیگراف کے ذریعہ بھیجا تھا اور ساتھ ہی ساتھ ایک خاص قاصد کو بھی روانہ کیا تھا کہ بلا تاخیر یورش کر دی جائے۔

مگر سپہ سالار میڈ نے کیا کیا؟ جو حکم اس کو ملا تھا اس کے بالکل خلاف عمل کیا اس نے لنگن کے حکم سے صریح انحراف کر کے جنگی کونسل طلب کی اور خود مدبذب رہا

شش و پنج اور بیت و لعل میں وقت گزارا اور جیلے حوالے کرتا رہا، آخر میں جب پڑھا تو کم ہو گیا توئی اپنی فوج کو لے کر دریا پار ہو گیا۔ اس واقعہ سے لیکن نہایت غضبناک ہو گیا اور اپنے فرزند راہٹ سے انتشار کی حالت میں کہا کہ اس کا مطلب کہ ہے؟ یا خدا یہ کیا ہو رہا ہے وہ ہماری گرفت میں تھے صرف ہاتھ بڑھانے کی ضرورت تھی وہ یقیناً ہمارے قبضہ میں آجاتے میرے کہنے سننے کا کچھ اثر نہیں ہوا ان نامساعد حالات میں کوئی بھی سپہ سالار لی کو آسانی سے شکست دے سکتا تھا۔ اگر میں میدان جنگ میں ہوتا تو منور میڈو گوڑے لگوانا۔

بے انتہا یابوسی اور نا اُمیدی کی حالت میں لیکن نے ایک خط میڈو کو لکھا مگر یاد رہے کہ اس عمر میں بھی یہ قدامت پسند اپنی سخریہ پر فوراً پورا قابو رکھتا تھا اس لیے ۱۸۶۳ء میں لیکن کا لکھا ہوا خط زبرد تو بیخ سے بربز تھا۔ اس خط کی نقل حسب ذیل ہے۔

میسے پارے جنرل!

لی کے بیچ نکلنے سے کس قدر مہیب آفت ہم پر آئی ہے مجھے یقین ہے کہ اس کا آپ کو پورا پورا احساس نہ ہو گا۔ اس کی گرفتاری ہمارے لئے آسان تھی۔ اس کا محاصرہ کر لینے سے جس قدر جلد جنگ ختم ہو جاتی اس قدر اب بد کی کامیابیوں سے ہونا لیکن نہیں، اب ایک نامعلوم مدت تک لڑائی جاری رہے گی آپ گزشتہ دو شبہ کوئی پر نہایت آسانی سے حملہ آور ہو سکتے تھے اب دریا کے جنوبی حصہ پر کیا خاک حملہ ہو سکے گا جبکہ آپ کے پاس فوج کا دو تہائی حصہ باقی رہ گیا ہے اب آپ سے اُمید فضول سے آپ سے کچھ ہو نہیں سکے گا۔ کیونکہ زمین موقع ہاتھ سے نکل چکا ہے اور اس وجہ سے مجھے ناقابل بیان افسوس ہو رہا ہے۔ سب جانتے ہیں کہ میڈو نے اس خط کو پڑھ کر کیا کہا۔

میڈ کو یہ خط ملا ہی نہیں، لیکن نے اسے روانہ ہی نہیں کیا تھا۔
 لیکن کی موت کے بعد یہ خط اس کے کاغذات میں سے برآمد ہوا میرا ذاتی
 خیال یہ ہے اور ممکن ہے کہ صرف خیال ہی خیال ہو کہ اس خط ختم کرنے کے بعد
 لیکن نے درحقیقت سے باہر نظر ڈالی ہوگی اور دل ہی دل میں کہا ہو گا کہ ذرا
 ٹھیکر جاؤ! لیکن ہے کہ اس قدر عجلت نامناسب ہو۔ میرے لئے دائٹ ہاؤس
 میں آرام سے بیٹھ کر میڈ کو حملہ کا حکم دینا بہت آسان ہے مگر میں خود گیس
 برگ کے میدان میں ہوتا اور گھسان کی لڑائی میں جس قدر کشت و خون میڈ نے
 دیکھا ویسا منظر دیکھنے کا موقع مجھے ملتا اور میرے کان میں زخمی سپاہیوں کی دردناک
 آوازیں سنیتی تو بہت ممکن ہے کہ میں بھی حملہ کرنے سے گریز کرنا اگر میری
 طبیعت میڈ جیسی ڈرپوک ہوتی تو میں بھی ذہنی کرتا جو اس نے کیا ہے مگر اب
 کہ ہوں تھا جو چکا اب پھینکے کیا ہوت جب چڑیاں چگ گئیں کھیت!
 مگر اب خط بھی تھیں تو ضرور میرے دل کا بخار کم ہو جائے گا۔ مگر میڈ
 اپنی ذہنیت کو ثابت کرنے کی کوشش کرے گا وہ بد دل ہو جائے گا اور
 کچھ کو قسم دے گا اور ٹھیکرے گا یہ سالاری آئندہ اس سے عہدگی کے ساتھ انجام
 دیا کے گی بلکہ ممکن ہے کہ اپنی خدمت سے بھی دستبردار ہو جائے۔

اس سے جیسا کہ میں نے قیاس ظاہر کیا ہے۔ لیکن نے اس چٹھی کو رکھ
 چھوڑا کیونکہ اس سے پہلے اس کو تلخ تجربہ ہو چکا تھا کہ سمیت نکتہ چینی اور
 عیب جوئی کا اچھا نتیجہ نہیں نکلتا تھا۔

بہو ڈور روز ولٹ کہا کرتا تھا کہ امریکہ کے پریسیڈنٹ کی حیثیت سے
 میں عیب کوئی چھپیدہ اور حیران کن مسئلہ کو حل نہیں کر سکتا تھا تو اپنی کرسی پر بیٹھ
 جاتا اور دائٹ ہال میں میرے اجلاس کے روبرو لیکن کی جو تصویر آویزاں

تھی اس کو دیکھ کر اپنے آپ سے دریافت کرتا تھا کہ لکن اگر میری جگہ ہوتا تو کیا کرتا، اور اس پیچیدہ مسئلہ کو کس طرح سلجھاتا؛ دوبارہ کسی پر الزام رکھنے کا حق کو موقوف بلے تو لکن کو یاد کر کے دل سے پوچھو کہ ایسے وقت لکن کیا کرتا؟

کیا آپ کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں جس کو سڈھارا جائے؟ اور اس کے اعمال وفعال کو درست کیا جائے؟ بہت اچھا مجھے خود اچھی باتیں سمجھ لیند ہیں۔ مگر دریافت طلب امر یہ ہے کہ پہلے خود اپنے اعمال کو درست کرنے کی کوشش کیوں نہیں کی جاتی؟ دوسروں کے کردار کی چھان بین کرنے کے بجائے خود اپنے اعمال کو اگر آپ خود غرضی ہی کے تحت درست کرنے کی کوشش کریں تو آپ کے لیے بمقابلہ دوسروں کے زیادہ سود مند ہے اور اس میں خطرہ اور اندیشہ بھی کم ہے۔

براؤننگ نے کیا خوب کہا ہے ”جب انسان اپنی ذات سے خود آپ مواخذہ لینا شروع کر دیتا تھا تو اس کی قدر و منزلت بڑھ جاتی ہے“ اور یقین ہے کہ آج سے کرسس تک آپ ایک مکمل انسان بن جائیں گے اس کے بعد آپ عید منائے اور سال نو کے بعد سے دوسروں کو سڈھارنے کی جدوجہد کیجیے۔ مگر پہلے اپنے آپ کو تو ایک مکمل انسان بنائیے! کئی کوشش کا قول ہے کہ ”جب تک اپنے گھر کا صحن صاف و پاک نہ ہو پڑوسی کے چہرے پر بڑی ہوئی برف کی شکایت فضول ہے“ جب خود اپنا گھر جلتا ہو تو ننگا بچھانے مت جاؤ!

میں اپنی جوانی کے عالم میں دوسروں کو مرعوب کرنے اور اس پر اثر ڈالنے کا بہت شائق تھا۔ ایک وقت امریکہ کے مایہ ناز معجز بیان اور مسلم الثبوت نثر نگار

رچرڈ ہارڈینگ ڈیوس کو اپنی ہوتونی سے ایک خط لکھنے لگا چونکہ میں ایک رسالہ کے لیے مضمون لکھنے میں منہمک تھا اس لیے میں نے ڈیوس سے مضمون نویسی اور تحریر میں زور دار اثر پیدا کرنے کا بہترین اصول اور اپنے خاصہ گوہر بار کی جو سر تراشی کے گرتلے کی استدعا کی تھی۔ چند روز پہلے کسی کا مجھے ایک خط ملا تھا جس کے حاشیہ پر عبارت تھی ”لکھایا گیا مگر پڑھایا نہیں گیا“ مجھ پر ان الفاظ نے بھید اثر کیا تھا میں سمجھتا تھا کہ کاتب ایک نہایت عظیم الفرصت اور مرد معقول ہو گا۔ چونکہ میں بھی رچرڈ ہارڈینگ ڈیوس پر اثر ڈالنا چاہتا تھا اس وجہ سے میں نے بھی اپنے خط کے حاشیہ پر وہی جملہ لکھا ”لکھایا گیا مگر پڑھا نہیں گیا“ اس نے اس خط کا جواب دینے کی زحمت گوارا نہیں کی، مگر میرے خط کے نیچے صرف دو سطریں لکھ کر جنسہ واپس کر دیا ”تمہاری بد تہذیبی اس قدر بُری ہے کہ اس کے اظہار کے لیے الفاظ نہیں ملتے، تم سے بڑھ کر بد اطوار دوسرا کوئی نہیں ہو گا۔ واقعی تجھ سے بڑی غلطی ہوئی تھی اور میں ان تلخ الفاظ کا فی الحقیقت مستحق تھا۔ مگر فطرت انسانی سے مجبور ہو کر آزر دہ خاطر بھی ہوا اور مجھے اتنا بُرا معلوم ہوا کہ ڈیوس کے انتقال کے بعد بھی یہ خیال مجھے ستا تا رہا اور شرمندگی ہوتی رہی کیونکہ اس نے مجھ پر طنز کی تھی۔

اگر ہم اور آپ ایسی شخص پیدا کرانا چاہیں جو سالہا سال کانٹے کی طرح کھشکتی رہے اور مرتے تک دل سے دور نہ ہو تو نکتہ چینی کریں، اور یہ خیال کرنے کی ضرورت نہیں کہ یہ نکتہ چینی کس قدر تھی بجانب ہے۔

آدیوں کے ساتھ راہ در رسم قائم رکھنے میں یہ خوب یا در کھو کہ تم کسی منطقی پیکر کے ساتھ نہیں بلکہ ایک ذی حس انسان کے ساتھ معاملہ کر رہے ہو، جو مجسم فخر و غرور ہے۔

نکتہ چینی ایک ایسی بھیانک چنگاری ہے جو غزور کے بارود خانہ میں
سخت دھماکہ پیدا کر دیتی ہے اور دھماکہ بعض وقت جان لیوا ثابت ہوتا ہے
مثلاً جنرل یوٹارڈو وڈو کی نکتہ چینی کر کے اس کو فوج کے ساتھ ملک فرانس
میں جانے کی اجازت نہیں دی گئی۔ جس کی وجہ سے اس کے جذبہ تکبر کو
ایک مہلک اور کاری زخم پہنچا اور وہ باہر نہ ہو سکا۔

انگریزی ادب کو بام عروج پر پہنچانے والے افسانہ نگار تھامس ہارڈی
پر جب سخت تنقیدیں ہونے لگیں تو اس قدر اس کا دل دکھا کہ اس نے افسانہ
نگاری ترک کر دی اور تھامس جہاٹن نے جو ایک مایہ ناز انگریز شاعر تھا ایسی
ہی تنقیدوں کی وجہ سے خودکشی کر لی۔

بنجامن فرینکلن جو نو عمری میں نہایت بے شعور و غیر مذہب تھا مگر بعد
میں اس کی زندگی نے اس طرح بدلنا دکھایا کہ وہ ایک مشہور سیاست دان ہو گیا اور ملک
فرانس میں بحیثیت سفیر اذیکہ متعین کیا گیا اس کا یہ کہنا ہے کہ ”میں اس وقت
کایاب ہوا جبکہ میں نے اس کا تہیہ کر لیا کہ آئندہ کسی کی بُرائی نہیں کروں گا اور
ہمیشہ اس میں جو بھلائی ہو اس کو اوجاگر کر کے پیش کر دوں گا“

ایک یوقوف سے یوقوف شخص بھی عیب جوئی اور حرف گیری کر سکتا ہے
اور یوقوفوں کا ہی شیوہ ہے۔

مگر دوسروں کی خطائیں معاف کرنے کے لیے بڑے کیر کیڑ اور طبیعت پر
قابور کھنے کی ضرورت ہے۔ کارلائل کا قول ہے کہ ”بڑے آدمی کی فضیلت چھوٹوں
کے ساتھ اچھے سلوک اور برتاؤ سے ظاہر ہوتی ہے۔“

۵ محبت سے بنا لیتے ہیں اپنا دورت دشمن کو
چھکاتی ہے ہماری عاجزی سرکش کی گردن کو

لوگوں کو بُرا کہنے کی بجائے ان کو سمجھنے کی کوشش کرنی چاہیے اور ہم کو یہ معلوم کر لینا چاہیے کہ وہ جو کچھ کر رہے ہیں اس کے کیا اسباب ہیں؟ نکتہ چینی کرنے کی بجائے آدمیوں کو سمجھنے کی کوشش کرنا زیادہ نفع بخش ہے اس کی بدولت دل سوزی، بردباری اور مہربانی پیدا ہوتی ہے۔ ”سب کو جاننا دوسرے الفاظ میں سب کو معاف کرنا ہے۔“

ڈاکٹر جانس کا قول ہے کہ ”خدا بھی یوم الحساب تک انصاف کرنا نہیں چاہتا تو پھر آپ اور ہم دوسروں کے لیے محتسب کیوں نہیں؟“

دوسروں سے برتاؤ کے قیمتی طریقے

اس انوکھے سنار میں کسی سے کام لینے کا آسان طریقہ کیا ہے؟ کبھی آپ نے اس پر غور کیا، ایک اور صرف ایک ہی طریقہ ہے وہ یہ ہے کہ دوسروں میں اپنے منشاء کے ذائقہ کام کرنے کی رغبت پیدا کی جائے۔

اچھی طرح ذہن نشین رہے کہ اس کے سوائے دوسرا کوئی طریقہ نہیں ہے اس میں شک نہیں کہ کسی کے سینہ پر پستول رکھ کر اسکی طمائی گھڑی حاصل کی جاسکتی ہے یا اگر آپ مالک ہیں تو نوکر کو خدمت سے درخواست کرنے کی دھمکی دے کر کام لے سکتے ہیں یا کسی بچہ کو ڈرا دھکا کر راہ پر لاسکتے ہیں۔ مگر ان تمام ناقص طریقوں کا نتیجہ ہمیشہ بہت ہی بُرا نکلتا ہے۔

دنیائے کامیابوں کا مشہور و معروف ڈاکٹر سکند ڈراڈ جو اس زمانہ میں روحانیات کا زبردست ماہر ہے کہتا ہے کہ ”آپ اور ہم جو کچھ بھی کرتے ہیں اس کے دو سبب ہیں، اولاً خواہش نفسیاتی اور پھر ذاتی عظمت کی ہوس“

امریکہ کے فاضل فلاسفر جان ڈیویٹی اس مقولہ کو اپنے الفاظ میں یوں بیان کرتے ہیں کہ انسان کی انتہائی دلی خواہش یہ ہے کہ اس کو نمایاں شخصیت حاصل ہو۔

”نمایاں شخصیت کی تمنا“ اس جملہ کو ضرور یاد رکھیے۔ چونکہ اس کتاب میں نواتر اس جملہ کو دہرایا جائے گا۔

آپ جانتے تو بہت سی چیزیں ہیں؛ مگر چند چیزیں جس کی آپ کو خواہش

ہے اور بے چینی سے جس کے آپ طالب ہیں اس سے آپ کو محروم نہیں کیا جائیگا۔
۱۔ تندرستی اور طویل العمری ۲۔ کھانا پینا ۳۔ نیند ۴۔ دولت
۵۔ حیات بعد الموت ۶۔ خواہشِ مباشرت ۷۔ اولاد کی بھلائی
۸۔ نمایاں شخصیت کی تمنا۔

ایک کے سوا مذکورہ بالا جملہ انسانی ضروریات کی تسکین ممکن ہے مگر جس
طرح اشتہار اور نیند انسان میں ایک نہ ختم ہونے والی خواہش ہے بالکل اسی
طرح بلکہ اس سے کچھ زیادہ ہی بقول ڈاکٹر فراڈ کے ”ذاتی عظمت کی حرص
۔۔۔ اور اسی ایک کی تکمیل نامکن ہے اور اس کو ڈاکٹر ڈیوی نے ”نمایاں
شخصیت کی تمنا کہا ہے“

شخصیت کی تمنا ایک خط کا آغاز اس جملہ سے کیا تھا کہ ہر ایک کو اپنی تعریف پسند ہے
اور تمنا ہے کہ کتنا ہے کہ انسان فطرتاً تعریف و توصیف کا بہت زیادہ حریص
اور خواہش مند ہے۔ آرزو یا خواہش کا لفظ تعریف کے ساتھ استعمال نہیں کیا ہے
بلکہ تعریف کا استعمال کیا ہے۔

پس تعریف کی موت پر جو حرص پر غلبہ پالے جو گورکن کو بھی افسوس ہوگا
انسانی اور حیوانوں میں بڑا فرق یہ ہے کہ انسان میں حیوانوں کے برخلاف
نمایاں شخصیت کی حرص ہوتی ہے جب میں سواری (امریکہ) میں کھیتی باڑی کا
کام اپنے خاندان کے ساتھ کرتا تھا تو اس وقت ہمارے پاس اچھے اور عمدہ
نسل کے گائے بیل تھے اور ہم اپنے سفید منہ والے گائے اور بیلوں کو اپنے
علاقہ کی غائش گاہوں اور سیلوں میں بھیجا کرتے اور ایسی غائشوں سے ہم نے
سینکڑوں درجہ اول کے انعامات حاصل کئے تھے میرے والد نے ان تمام نعموں
کو ایک سفید مل کی چادر پر لگا رکھا تھا۔ جب کوئی ملاقاتی یا عزیز گھر میں آتا تو والد

اس لمبی لعل کی چادر کو نکال لاتے اور اس کا ایک سرا خود پکڑتے اور دوسرا بچے دیا جاتا تھا۔ اس طرح تمغوں کی نمائش سے ہمیں ایک فخر حاصل ہوتا تھا۔
مگر ہمارے جانوروں کو ان تمغوں کی کچھ پرواہ نہ تھی یہ انعامات میرے والد کی ”نمایاں شخصیت کی حرص“ کو تسکین دیتے تھے۔

اگر ہمارے آبا و اجداد نمایاں شخصیت کی حرص کے جذبہ میں مبتلا نہ ہوتے تو دنیا کی تمدنی ترقی ناممکن ہو جاتی اور ہم انسانِ ناجیوان بنے رہتے۔ اسی مخصوص جذبے نے ایک ناخواندہ مفلوک الحال مینیم کو قانونی کتب کے پڑھنے پر مجبور کیا جو اس نے ہر اچ میں (۵۰) سینٹ کی قیمت پر خریدا تھا آپ نے اس مینیم کا نام شاید سنا ہو؟ وہ لٹکن تھا۔

اس جذبہٴ فوقیت نے ڈکنس کو غیر فانی افسانہ نگار بنا دیا، اور اسی جذبہ کے بدولت سر کرسیو فرزین ایک بے مثل سنگ تراش بنا۔ اسی جذبہ کی تسکین کے لیے راکٹ فیلر نے اس قدر لاتعداد دولت پیدا کی تھی جس کو وہ زندگی میں خرچ نہ کر سکا۔ اسی جذبہ کی وجہ سے ہمارے شہر کے دولت مند اپنی ضروریات سے بڑھ کر عالی شان مکانات تعمیر کراتے ہیں۔

اسی جذبہ کی تسکین کے لیے ہم جدید العصر پوشاک زیب تن کرتے ہیں اسی کے لیے نئی سے نئی موٹر کار سواری کے لیے فراہم کی جاتی ہے اور اسی کے لیے اپنے ہوشیار بچوں کی تعریف فخر کے ساتھ کی جاتی ہے اور چہ جائے کہ ان کو بد معاش یا لیر سے ہونے کی تخریب دیتا ہے۔ نیزہ رکھنے والے کے سوا پولیس کمشنر کی روتی کہتے ہیں کہ موجودہ زمانہ کے گنہگاروں اور گھبریلوں کے دل خود سنائی اور خود پرستی سے لبریز ہوتے ہیں اور جب وہ گنہگار کے ساتھ ہیں تو سب سے پہلے اس اخبار کی تلاش کرتے ہیں جس میں ان کی بد معاشی کا

تذکرہ شائع ہوا ہو۔

جس طرح بیت روہتہ لاگار ڈیا اسٹیشن، لینڈ برگ۔ ٹوسکان اور روز ویٹ کی تصاویر اخباروں میں شائع ہوتی ہیں بالکل اسی طرح یہ مجرم بھی اپنی تصویر یا اپنے حالات اخبار میں دیکھ کر جاتے ہیں پھولے نہیں سماتے ہیں اس جذبہ کی تکمیل کی خوشی، ان کو آئندہ ہونے والی سزائے موت کو بھی جھلا دیتی ہے اور اس ذلت و رسوائی کی موت کا خوف بھی ان کے دل میں نہیں رہتا۔

اگر آپ مجھے بتادیں کہ آپ ہیں "نمایاں شخصیت کی تمنا" کس قدر سے تو میں بتا سکتا ہوں کہ آپ کیا ہیں؟ اس سے آپ کا کیرکٹر ظاہر ہو گا آپ کی حقیقت نمایاں ہو سکتی ہے۔ جون ڈیکر فیلڈ نے چین کے پکنگ شہر کے لاکھوں عزبان اور مسکین کی دوا دارو کے لیے جو کثیر رقم عطا کی تھی یہ بھی "نمایاں شخصیت کی تمنا" ہی کے تحت تھی۔ حالانکہ ان لاکھوں غریبوں نے اس کو کبھی نہیں دیکھا اور نہ آئندہ دیکھنے کی توقع تھی۔ ڈیلنجر اسی جذبہ برتری کے تحت لیٹرا رہن اور تاخت و تاراج کرنے والا ایک خونی بن گیا تھا۔ جب پولیس نے اس کا تعاقب کیا تو اس نے سونا کے ایک کسان کے جھونپڑے میں گھس کر اس سے کہا کہ میں ڈیلنجر ہوں "سماج کا اولیں دشمن ہونے میں بھی اس کو فخر و ناز تھا۔ اس نے کسان کو یقین دلایا کہ "میں تم کو حیران و پریشان کرنا نہیں چاہتا مگر فی الحقیقت میں ڈیلنجر ہوں۔"

ڈیلنجر اور ایک فیلڈ میں فرق صرف ان کے جذبہ حصول برتری کے اصولوں میں ہے۔ تاریخ نمایاں شخصیت کی تمنا کے لیے ہاتھ پاؤں مارنیوالوں کے دلچسپ افواہوں سے بھری ہے۔ جارج واشنگٹن کو بھی ہنرمائی دی —
پریسیڈنٹ آف یونائیٹڈ اسٹیٹس کا لقب بہت مقبول و مرعوب تھا۔ کو مجلس

نے امیر البحر اور والدہ کے آف انڈیا کے خطاب کے لیے التجا کی تھی۔ جس صفحہ پر سزا پر مل مجبئی کا خطاب رقم نہ ہوا اس کو چاک کرنے سے ملکہ کیتھر این صاف انکار کیا کرتی تھی۔ وائٹ ہاؤس میں سنرنگن کی اجازت کے بغیر سنرگر انڈیا کرسی پر بیٹھ جاتی تو وہ شیرنی کی طرح غزاتی اور کہتی کہ جب تک میں اجازت نہ دوں تم کرسی پر بیٹھنے کی مجاز نہیں ہو۔

قطب شمالی کی برفانی کوہستانی چوٹیوں کو اپنے نام سے موسوم کرنے کی شرط سے امریکن کروڑ پتیوں نے امیر البحر برڈ کو کثیر رقم دی تھی۔ شہر پیارس کا نام بدل کر اپنے نام سے موسوم کئے جانے کی تمنا دکھڑ سو گو کو تھی۔ تاکہ اس کا نام زندہ جاوید رہے۔ مشہور شاعر شکسپیئر نے بھی اپنے خاندان کے لیے امیرانہ خطابات حاصل کرنے اور اپنی شہرت کو چار چاند لگانے کی کوشش کی تھی۔

سہمہ روی حاصل کرنے اور اہمیت جتانے کے لیے کبھی کبھی لوگ نمایاں شخصیت کی تمنا میں بیمار بن جاتے ہیں بطور تمثیل اس کا واقعہ سنئے!

امریکہ کے پریڈنٹ کی بیوی سنر میکینلی چاہتی تھی کہ اس کا شوہر اس کے بستہ علالت کے قریب بیٹھ کر گھنٹوں اس کے سر پر ہاتھ پھیرتا رہے اس سے سنر میکینلی کو بچہ خوشی ہوتی تھی اس سے اس کا نمایاں ”شخصیت کی تمنا“ کا جذبہ تسکین پاتا ہے۔ ایک وقت جون سے کے پاس جاتے ہوئے اس کو دندان ساز کے پاس چھوڑ جانا پڑا۔ اس کے لئے اس نے ایک بڑا طوفان برپا کیا تھا اپنی برتری جتانے کے لیے اور اس جذبہ کی تسکین کے لیے ایک چست و چالاک نوجوان عورت کا واقعہ میری رابرٹ رین ہارٹ نے بیان کیا تھا۔ وہ کہتی تھی کہ ایک عورت کو اپنی عمر کا خیال ستانے لگا کہ اب اس کی شادی ممکن نہیں ہے اور وہ ناکھڑائی اور تنہائی کا خیال آتے ہی بیمار بن گئی (۱۰) سال تک اس کی والدہ

نے اس کی تیار داز کی اور جب اس کی ضعیف دنا توان والدہ نے اپنی جان جان آفرین کے سپرد کی تو وہ عورت چند روز تک اسی طرح لبرت علالت پر رہ کر اٹھ بیٹھی اور خود بخود اچھی ہو گئی۔

ابن مابرن کا خیال ہے کہ ایسے کم نصیب انسان جو دراصل اپنے اس جذبہ کی تسکین نہیں کر سکتے وہ "نمایاں شخصیت کی تمنا" کے جذبہ کو تسکین دینے کے لئے اپنے آپ کو مجنون بنا لیتے ہیں۔

امریکہ کے شفا خانوں کے جلد مرلیفوں کے مقابلہ میں خیالی امراض میں مبتلا شدہ لوگوں کی تعداد بہت زیادہ ہے۔ نیویارک شہر کے (۱۵) سال عمر کے تمام نوجوانوں میں ہر بیس میں سے ایک پاگل خانہ میں (۷) (۷) سال لبرت کرتا ہے اس پاگل خانہ کی وجہ کیا ہے؟

ایسے سوال کافی البدیہہ جواب دینا بہت مشکل ہے مگر ہم جانتے ہیں کہ چند امراض خاص کر امراض خبثیہ کی وجہ سے دماغ پر بہت زیادہ اثر ہوتا ہے اور انسان مجنون الحواس بن جاتا ہے۔ نصف دماغی بیماریاں سر پر چھوٹ لگنے، شراب نشہ آور چیزوں کے استعمال کرتے یا سخت ضربات سر پر پہنچنے کی وجہ سے پیدا ہوتی ہیں۔ مگر باقی نصف دماغی بیماریاں خیالی ہوتی ہیں۔ حالانکہ دماغ صحیح و سالم رہتا ہے۔ چنانچہ ایسے بیماروں کی موت پر ان کے دماغ کا طبی امتحان کیا گیا تو معلوم ہوا کہ دماغ اور عقل کے غدود اچھی حالت میں ہیں۔

پھر یہ لوگ پاگل کیوں ہو جاتے ہیں؟

ایک پاگل خانے کے بہت بڑے طبیب سے میں نے جب یہ سوال کیا تو اس نے صاف دلی سے اس امر کا اعتراف کیا کہ لوگ کیوں دیوانے ہو جاتے ہیں اس کی وجہ معلوم کرنے سے وہ خود قاصر ہے؟ مگر اس نے کہا کہ سمجھتے دیوانگی یہ

لوگ ” نمایاں شخصیت کی تمنا “ کے جذبہ کا جو لطف اٹھاتے ہیں وہ حقیقت میں ان کو سماج میں نصیب نہیں ہو سکتا۔ اور یہ فقہ اسی سلسلہ میں اس نے سنایا۔ میری ایک مرلیفہ جس کی ازدواجی زندگی بہت عنناک ثابت ہوئی وہ متاثر زندگی میں محبت، اولاد اور سماج میں عظمت کی طالب تھی مگر اس کی تمام آرزوئیں خاک میں مل گئیں۔ کیونکہ اس کا شوہر اس سے محبت نہیں کرتا تھا۔ بہانہ کہ ساتھ بیٹھ کر کھانا کھانا بھی پسند نہیں کرتا تھا آخر میں وہ دیوانی بن گئی۔ پاگل خانہ میں وہ اس دہم میں مبتلا تھی کہ اس نے اپنے شوہر سے غلطے لیا ہے اور اپنا ذاتی نام اختیار کر چکی ہے وہ اس خیال میں بھی مبتلا تھی کہ اس نے ایک امیر کے ساتھ شادی کر لی ہے اور لیڈی اسمتھ کے نام سے پکارے جانے کی مستحق ہے وہ ایک خط میں مبتلا تھی کہ میری ویزا کے ایک بچہ تولد ہوتا ہے اور جب میں اس کو دیکھنے کے لیے جاتا تو وہ کہتی کہ ڈاکٹر صاحب گذشتہ شب میرے ایک بچہ پیدا ہوا ہے۔

اس کے تخیل کے جہازوں کو دنیاوی چٹانوں نے تباہ و برباد کر ڈالا تھا۔ مگر دیوانگی کی بلند پروازی سے تخیل کے بادبان کو ہراتے ہوئے منزل مقصود تک پہنچا ہی دیا تماشا گاہ عالم میں اس کی تمناؤں کی عمارت بالکل مہدم ہو چکی تھی۔ مگر پاگل خانہ کی چار دیواری میں اس نے تخیل اور قیاس کا ایک شاندار عمل بنایا۔ اس کے معالج نے یہ انوسسناک بات سنا لی کہ وہ اگر چاہے تو انگلی کے اشارے سے اس کا پاگل پن دور ہو سکتا ہے مگر وہ ایسا نہیں کرنا چاہتا کیونکہ وہ عورت اسی حالت میں خوش اور مطمئن ہے اس کو پاگل پن سے نجات دلانا گویا اس کی مسرت کو برباد کرنا ہے۔

دہم کی کیا دوا کرے کوئی!
درد ہو تو دوا بھی ممکن ہے

پاگلوں کا یہ گروہ آپ سے اور مجھ سے زیادہ خوش اور آرام میں ہے بہت سے لوگ پاگل ہونے میں اپنے لیے بڑی راحت سمجھتے ہیں۔ وہ کیوں خوش و خرم نہ رہیں جبکہ ان کی زندگی کی تمام مشکلیں پاگل پن کی وجہ سے آسان اور ختم ہو جاتی ہیں۔

وہ ایک لاکھ ڈالر کا پیک ، اور سر آغا خاں کو ایک تعریفی چٹی دے سکتے ہیں واقعہ یہ ہے کہ دنیا میں ان کو جس برتری کا ارمان تھا وہ اس خیالی دنیا میں پورا ہو جاتا ہے اسی لیے تو کسی نے کہا ہے۔

عَلَمٌ دِلْوَانٌ بَاشْ تَاعْمٌ تَوْدِيغِرَاں خُو دِنْد!

میں جہان تک واقف ہوں اس دنیا میں صرف دو آدمی ایسے ہیں جن کو

(۱۰) لاکھ سالانہ تنخواہ ملتی ہے ، ایک والٹر کراٹیسکر اور دوسرا چارلس سویب۔

انڈیو کارنگی نے چارلس سویب کو سالانہ (۱۰) لاکھ ڈالر یعنی فی یوم تین ہزار ڈالر سے زیادہ تنخواہ کیوں دی تھی؟

کیا چارلس زیب کوئی غیر معمولی ذہنیت کا حامل یا فززانہ روزگار شخص تھا؟ جس کی وجہ سے انڈیو کارنگی نے ایسے سبب قرار مشاہرہ پر اس کی خدمات حاصل کی تھیں یا فولاد کی صنعت میں سوئب کوئی خاص کمال رکھتا تھا۔ بالکل نہیں! چارلس سویب نے خود میرے سامنے اعتراف کیا کہ اس کے ماتحت کاریگر فولاد کی صنعت میں اس سے بدرجہا زیادہ ماہر ہیں۔

سویب کا یہ کہنا ہے کہ ”کاریگروں سے ملدگی سے کام لینے کی قابلیت و سلیقہ کی بدولت اس قدر مشاہرہ اس کو ملتا ہے“ میں نے اس سے دریافت کیا کہ آپ کے کام لینے کا کیا طریقہ ہے؟ اس نے اپنی کامیابی کے پوشیدہ راز جو تباہی اس کو اس کی زبانی سنئے! یہ الفاظ اس قابل ہیں کہ ان کو سنہری حروفوں سے

لکھ کہ ہر مکان، ہر دوکان، ہر مدرسہ اور ہر دفتر میں رکھا جائے۔ یہ الفاظ ایسے ہیں کہ بیکار معمولی اور ادنیٰ درجہ کی کتابوں کے پڑھنے میں بچوں کا جو عزیز وقت ضائع ہوتا ہے اس کے بجائے اگر ان الفاظ کو ذہن نشین کر دیا جائے تو آپ کی اور میری زندگی میں نمایاں انقلاب رونما ہو سکتا ہے وہ زرین اقوال یہ ہیں۔

” دستکاروں کے دلوں میں شوق پیدا کرنے کی قابلیت پر مجھے کامل عبور ہے اور یہی میری بے نظیر قابلیت کا راز ہے۔ مزدوروں میں جو درخشاں جوہر ہیں، اُن کو قدر دانی اور ترغیب و تحریص سے اُجاگر کرنے کے طریقے سے میں واقف ہوں“

”الناؤں کی اُنگوں اور ولولوں کو نکتہ چینی سے بید نقصان پہنچتا ہے۔ میں نے کبھی کسی پر نکتہ چینی نہیں کی۔ ان کے دلوں میں کام کرنے کی رغبت پیدا کرنے پر مجھے پورا اقتدار حاصل ہے۔ میں ان کی توصیف و تکریم کے لیے ہمیشہ مستعد اور آمادہ رہتا ہوں اور عیب جوئی سے ہمیشہ متنفر، اگر کوئی کام پسندیدہ ہوتا ہے تو اس کی تکریم و تحمیں کرنے کے لیے تیار ہو جاتا ہوں اور اس میں کوئی کسر باقی نہیں رکھتا“

پس! سویت ہی کرتا ہے مگر دوسرے لوگ بالکل اس کے برعکس کرتے ہیں۔ اگر کوئی کام ان کے خاطر خواہ نہ ہو تو ڈانٹ ڈپٹ کرتے اور اگر اطمینان بخش ہو تو چُپ سا دھ لیتے ہیں جیسے منہ میں گھنگھنیاں بھری ہیں، سویت کہتا ہے کہ ”دنیا کے بڑے سے بڑے لوگوں سے میں مٹا ہوں۔ مگر آج تک مجھے ایک بھی ایسا آدمی نہیں ملا جو سرزنش با زبرد و توہین کے مقابلہ میں سانس و تحمیں کی وجہ سے بہترین کام کی سعی بلیغ نہ کرتا ہو“

اس نے صاف الفاظ میں یہ کہا کہ بڑے دولت مند اور لویو کارٹیجی کی کامیابی

اور کارانی کا ایک بڑا گروہ بھی تھا کہ کاریگی اپنے ساتھیوں اور سمبھروں کی حاضر و غائب دل سے تفریف کیا کرتا تھا۔

کاریگی اپنی لوح مزار پر بھی اپنے معاون و مددگاروں کی تفریف کندہ کرنا چاہتا تھا۔ چنانچہ اس نے یہ کتبہ لگوایا تھا۔

” یہاں وہ شخص مجھ خواب ہے جو اپنے آپ سے زیادہ عقل مندوں کو اپنے آس پاس جمع رکھنا جانتا تھا۔“ سوالوں سے کام لینے میں دولت مند راکٹ۔ فیلڈ کو جو حیرت انگیز کامیابی حاصل ہوئی تھی۔ اس کا واحد راز ”جوہر شناسی“ تھا۔ جس کی ایک زندہ مثال یہ ہے کہ اس کے ایک خدمتہ دار ایڈورڈ۔ ٹی بیڈ فورڈ نے جنوبی امریکہ میں ایک ایسا معاملہ کیا جس میں خسارہ اور گھاٹا تھا۔ جس کی وجہ سے اس کمپنی کو (۱) لاکھ ڈالر کا نقصان عظیم برداشت کرنا پڑا۔ جون ڈی راکٹ فیلڈ کا اس نقصان پر زہر و توہینچ نہ ناوا جب تھا۔ مگر وہ جانتا تھا کہ فورڈ نے حتی الامکان اس کام کو خوبی اور احتیاط سے انجام دیا ہے اس نے اس قصبہ کو ہی ختم کر دیا۔ اور بیڈ فورڈ کو اس واقعہ پر مبارکباد دی کہ جس قدر رقم اس میں خرچ کی گئی تھی اس کا (۶۰) فیصدی حصہ آپ نے سجا لیا ہے۔ راکٹ فیلڈ نے کہا کہ ”یہ بہت قابل تفریف بات ہے کہ ہم اور اوپر وائے آس سے بڑھ کر کام نہیں کر سکتے تھے“ ذکیفینڈ نامی ایک نہایت ہی جدت پسند اور چالاک شخص تھا۔ امریکہ کے دو شہزادے جو درختوں اور روشن ستارے بنانے میں اس کو نمایاں قابلیت حاصل تھی۔ وہ ایک ایسی بد صورت اور کربہ نظر دو شہزادے کو جس کی طرف آنکھ اٹھا کر دیکھنا بھی کوئی پسند نہ کرے۔ منتخب کرتا اور تھوڑے ہی عرصے میں اس کو نہایت حسین اور منظور نظر بنا کر منظر عام پر رکھ کر دیتا تھا۔ چونکہ تفریف دشمنین کی حقیقی قیمت سے واقفیت کے باعث جنس لطیف میں فیکل و جیل ہونے کا احساس پایا جاتا

ہے۔ اس لیے اس جذبہ کو ہوشیاری سے اُبھارتا تھا وہ ایک عملی شخص تھا۔ اس نے رقص و سرور کے پکیروں کا مشاہرہ فی ہفتہ (۲) ڈالر سے لے کر (۱۵، ۱) ڈالر تک بڑھا دیا تھا اور وہ اس قدر ہوشیار تھا کہ رقص و سرور کی پہلی رات ہی کو ان پر ہی پکیروں پر مبارکباد کے تاروں اور خاص خوش رنگ اور مسطر کلدستوں کی بوچھاڑ کر دیتا۔

مجھے ایک بار ناقہ کشی کا شوق دامگیر ہوا۔ اور میں نے چھ دن رات کچھ نہیں کھایا اور دوسرے دن کے ختم ہونے پر جس قدر مجھے اشتہا تھی اس سے چھٹے دن کے اختتام پر بہت کم رہ گئی۔

مگر بہت سے لوگ ایسے ہیں کہ اگر ان کے عزیز واقارب یا نوکر چاکر چھ روز تک جھوکے رہیں تو وہ سمجھتے ہیں کہ ان سے ایک گناہ اور بڑا بھاری جرم سرزد ہو گیا ہے۔ مگر یہ پیٹ بھرنے والے رحمدل اپنے عزیزوں یا نوکروں کو چھ دن یا چھ ہفتوں تک بلا تعریف و توصیف چھوڑ دیتے ہیں حالانکہ تعریف و توصیف کی بھی انسان کو اتنی ہی خواہش اور اشتہا ہوتی ہے جتنی کہ غذا کے

عطف لطف کن نعلیف کہ بیگانہ شود و صنفہ مگویش

یونین ان دیانہ کے تماشہ میں الفریڈ لست لے ستاروں کے متعلق سوا لگ یا تھا۔ اس کا بیان ہے کہ مجھے دوسری کسی چیز کی اتنی ضرورت نہیں جتنی کہ جذبہ مدد سرائی کے تسکین کی تھی ہے۔

ہم اپنے اہل و عیال و دوست آشنا نوکر چاکر کے اجہام کی پرورش کرتے ہیں مگر ان کے جذبات خود ستائی کی طرف مطلق توجہ نہیں کرتے۔ ان کو فائز بنانے کے لیے رغن فزائیں کھلائی جاتی ہیں۔ مگر ان کی تعریف کے لیے خوشگوار الفاظ کے استعمال میں جوان کے لیے باعث فرصت و راحت ہوں بخل بڑتا جاتا ہے۔

ممتاز ناظرین! میرے اس بیان کو پڑھ کر آپ کہیں گے کہ یہ سب پُرانی باتیں ہیں۔
 ”روغن قاز“ ملنے اور چالپوسی کرنے کی یقین کی جا رہی ہے۔ یہ باتیں عقلمندوں
 کے پاس کارگر اور مفید ثابت نہیں ہوتیں! یہ اعتراض بالکل درست ہے۔ فہم و
 فراست رکھنے والوں کے پاس اس کا گذر نہیں ہے۔ خوشامد اور ناجائز مدح سرائی
 واقعی خود غرضی نفس پرستی اور بیاکاری ہے اور یہ ضرور ناکامیاب رہے گی۔ مگر حقیقت
 میں بہت سے آدمی خود ستائی کے ایسے مجھ کے ہوتے ہیں کہ وہ ہر چیز نکل جانے کو
 تیار رہتے ہیں۔ اس کی ایک مثال بھی سُنئے۔ جن پیکروں کے دلوں میں راہ کر کے
 اپنی محبت کے دام میں گرفتار کرنے والے دیوانی نام کے دو بھائیوں نے اپنے
 متعدد بیاد چانے میں اس قدر کامیابی کس طرح حاصل کی؟ امریکہ کے دو نہایت
 حسین و جمیل فلمی ماہ پارے اور ایک شہرہ آفاق صورت رقاصہ اور کروڑوں روپیہ
 کی مالک باربرا بین ان خود ساختہ شاہزادوں سے شادی کرنے کے لیے کس طرح
 آمادہ ہو گئی تھیں؟ ان میں ایسی کون سی سہ کارگی اور فنون سازی تھی؟
 ”جنس لطیف کے دیوانی بھائیوں کے لیے فریفتگی کے عنوان سے ایک مضمون
 اڈیلاراجس نے مجلہ، لبرٹی میں شائع کیا تھا۔ اس میں وہ لکھتا ہے کہ یہ قصہ زمانہ
 دراز تک انسانوں کے لیے سحر سامری بنا رہے گا“

پولانگرتی جیسی جہانگیرہ مردوں کو خوب پہچاننے والی عورت نے ایک وقت
 مجھ سے کہا تھا کہ ”یہ دونوں بھائی چالپوسی کے فن کے اس قدر واقف و ماہر تھا
 کہ آج تک مجھے کوئی ایسا شخص صغیر ہستی پر دکھائی نہیں دیا اور اب فن چالپوسی دنیا
 میں عنقا ہو رہا ہے میں آپ سے یقین کے ساتھ کہہ سکتی ہوں کہ دیوانی بھائیوں
 کا عورتوں کو اپنا گرویدہ بنانے کا خاص راز یہی تھا۔“

ملکہ کٹوریہ کو بھی چالپوسی پسند تھی۔ وزیر اعلیٰ وزیر اعظم نے اس امر کا

اعتراف کیا تھا کہ وہ مکہ معظمہ کے ساتھ اور سلطنت کی انجام دہی میں چالپوسی کو خوب کام میں لاتا تھا۔ اس وسیع سلطنت پر حکومت کرنے والا یہ شخص بڑا مہذب الاخلاق نہایت لائق چابکدست اور اور سلطنت کا ٹٹا ماہر تھا۔ چالپوسی نے اس کے حق میں جو کام کیا ہے وہ کیا آپ کے اور ہمارے لئے ممکن نہیں ہے؟ مگر آخر میں چالپوسی سے فائدہ کی بجائے نقصان پہنچتا ہے۔ چالپوسی سکے قلب ہے اور جعلی سکے کی طرح اس کا استعمال آپ کو مصیبت میں گرفتار کر دے گا۔ قدر دانی اور چالپوسی میں بہت بڑا فرق ہے یہ ایک مسئلہ امر ہے کہ قدر دانی سچی اور چالپوسی جھوٹی ہوتی ہے، قدر دانی کا تعلق دل سے ہے اور چالپوسی صرف زبان سے کی جاتی ہے۔ ایک بے غرضی کے تحت اور دوسری خود غرضی سے ایک کی دنیا بھر میں تعریف ہوتی ہے اور دوسری اس کے برعکس مگر خوشامد ہر کرا گشتی خوش آمد! میکسیکو کے محل ساپول ٹیپ میں جنرل اور بگن کا ایک مجسمہ ایسا وہ ہے اس کے نیچے جنرل کا یہ مقولہ کندہ ہے کہ ”دشمن سے مدت ڈرو جو تجھ پر حملہ آور ہو بلکہ اس دوست سے ڈرو جو تمہاری خوشامد اور چالپوسی کرتا ہو“

نہیں! نہیں!! میں چالپوسی کے لیے نہیں کہہ رہا ہوں بلکہ اس کے برعکس زندگی کا ایک نیا طریقہ بتلا رہا ہوں۔ مجھے مکر رکھنے دیجئے کہ میں زندگی کے ایک نئے راستہ کی نشان دہی کر رہا ہوں۔

ملک معظمہ جارج پنجم نے نصیحت آمیز اقوال کی (۶) تختیوں کو بلنگھم محل کے کتب خانہ میں آویزاں کرایا تھا۔ اس میں ایک مقولہ یہ بھی تھا کہ ”اسے خدا مجھے ناوا جی تعریف کرنے اور سننے سے سچا“ اور یہی ناوا جی تعریف دراصل چالپوسی اور خوشامد ہے میں نے ایک وقت کہیں چالپوسی کی تعریف پڑھی تھی جس کا اعادہ یہاں کرنا مناسب ہے کہ ”ایک انسان اپنے لئے جو خیال کرتا ہو وہی دوسروں کے لیے کرے“ اور اسی

کا نام خوشامد ہے۔ خوشامد کے نرم لہجہ میں سنت کی تلوار چھپی رہتی ہے۔
 ”رالف، فالڈ و امرسن کا مقولہ ہے کہ ”چاہے کسی زبان میں گفتگو کی جائے
 مگر تم جیسے ہو گے ویسے ہی الفاظ تمہاری زبان سے ادا ہوں گے۔“ اگر خوشامد سے کام
 نکلتا ہو تو سب ہی روشن فاضل کے لیے تیار ہو جائیں گے اور زمانہ سازی کریں
 گے۔ جب ہم کسی حل طلب سوال پر غور و فکر میں نہمک نہیں ہوتے ہیں تو ہم وقت کا (۹۵)
 فیصدی حصہ اپنے متعلق غور کرنے میں صرف کرتے ہیں۔ اگر غلطی دیر کے لیے
 ذاتی منفعت کو چھوڑ کر دوسرے انسانوں کی اچھی باتوں کا خیال کریں تو ہم کو چاہوسی
 اور خوشامد کرنے کی ضرورت ہی داعی نہ ہوگی۔ چاہوسی اس قدر گری ہوئی چیز ہے کہ
 منہ سے نکلتے ہی وہ فوراً پہچان لی جاتی ہے۔

امرسن کا قول ہے کہ ”جو بھی انسان مجھ سے ملتا ہے وہ کسی نہ کسی طرح مجھ
 سے اعلیٰ و برتر ہے۔ اس لیے میں اس سے کچھ نہ کچھ حاصل کر لیتا ہوں۔“
 اگر فرقہ انداز کا قول امرسن جیسے مرد عقول کے لیے حقیقت رکھتا ہے تو کیا یہ میرے
 اور آپ کے لیے ہزار درجہ قابل قبول نہیں ہے! آئیے ہم اور آپ آج سے اپنی
 غریبوں کو نظر انداز کر دیں اور دوسروں کی خوبیوں اور بھلائیوں کو پیش نظر رکھیں
 چاہوسی کو جھول جائیں مگر سچی اور حقیقی قدر دانی کرنے لگیں۔

قدر دانی کرنے میں فراخ دلی اور تعریف کرنے میں عالی حوصلگی سے کام لیجئے اور
 پھر دیکھیں کہ آپ کی خوش بیانی اور خوش کلامی عوام کو کس قدر پسند آتی ہے اور وہ
 اس کو اپنے دل میں کس طرح محفوظ رکھنے اور کس قدر مسرت سے اُسے دہراتے
 ہیں گو امتداد زمانہ وہ باتیں آپ کے حافظے سے نکال دے مگر ان کو ساہا سال
 تک آپ کے الفاظ یاد رہیں گے۔

وہ خلق سے پیش آتے ہیں جو فیض رسال ہیں ہے شاخ ثمر دار میں گل پہلے ثمر سے!

جو اس پر عمل پیرا ہو دنیا اس کیسا تھ ہے

میں موسم گرما میں ہر سال دریا سے مین پر مچھلی کے شکار کے لیے جانا کرتا ہوں بذاتِ خود بگائی اور فندق زیادہ پسند ہے۔ مگر میں دیکھتا ہوں کہ نہ معلوم کیا وجہ ہے کہ مچھلی کیڑے ٹکڑے زیادہ پسند کرتی ہے اس لیے جب میں شکار کو جاتا ہوں تو اس پر غور نہیں کرتا کہ مجھے کیا مرعوب ہے بلکہ مجھے اس کا خیال رہتا ہے کہ مچھلی کیا چاہتی ہے؟ میں کانٹے پر فندق یا بالائی لگا کر مچھلی کے سامنے پھینک دیتا ہوں کہ تم اس کو کھانا پسند نہ کرو گی؟

مچھلیوں کو لپکانے کے لیے جب اس قدر اہتمام کی ضرورت ہے تو پھر انسان کی تسخیر کے لیے اس سے زیادہ کیوں خیال نہ رکھا جائے؟

یہی تدبیر لائڈ ہارز نے اختیار کی تھی جب کسی نے اس سے دریافت کیا کہ گذشتہ جنگ عظیم میں ولسن اور لینن، کلیمینٹن شا جیسے نامور قائدین کو معزول کر کے قوم نے مہلکا دیا، مگر آپ کس طرح برسرِ حکومت اور عجبِ خلافت بنے رہے؟ اس سوال کے جواب میں انہوں نے کہا کہ ”برسرِ حکومت رہنے کی وہ صرف یہ ہے کہ میں نے وہی کیا جو مچھلی پکڑنے والے کرتے ہیں۔ کانٹے پر ان کا من بھاتا کھا جا لگا دیا اور بس! اصل راز یہ ہے کہ عوام کو راز مند رکھنے کے فن سے میں سنجوئی واقف ہوں۔“

اپنی ذاتی ضروریات کا دکھڑا کیوں رویا جائے یہ بچوں کی سی بات اور ایک

بہودہ سی حرکت ہے چونکہ جو آپ چاہتے ہیں اسی سے آپ کو دپٹی سے مگر دوسروں کو اس سے مطلق دپٹی نہیں، ہم سب آپ جیسے ہی ہیں مگر ہم اسی میں دپٹی لیتے ہیں جس کی ہمیں ضرورت ہے۔

اس لیے کسی انسان کو سوز کرنے کا اس دنیا میں صرف یہی ایک طریقہ ہے کہ اُس شخص کی نسبت گفت گو کی جائے جس کی دوسروں کو خاص طور پر ضرورت ہے اور خواہش مذکی چیز کو کس طرح حاصل کر سکتا ہے۔ اس کی آسان ترکیب بتلائی جائے۔ کل آپ کسی سے کام لینے کی کوشش کریں تو جس بات کو ذہن نشین رکھنا۔ چاہیے اس کی ایک مثال سن لیجئے!

اگر آپ کی یہ خواہش ہے کہ آپ کا سچہ سگریٹ پینا چھوڑ دے تو اسے نصیحت نہ کیجئے اور جو کچھ آپ چاہتے ہیں اس پر اصرار نہ کیجئے بلکہ اسے باور کرائیے کہ سگریٹ پینے سے کہیں تم فٹ بال کے بیچ یا سوگرن کی دوڑ جیتنے میں ناکامیاب نہ ہو جاؤ؛ کیونکہ سگریٹ سانس بھلا دینا اور چھینٹوں کو خراب کر دینا ہے۔ اس بات کو بخوبی ذہن نشین رکھو کہ جس کسی سے بھی گفتگو کرو اس کو اس کا اپنا فائدہ ✓ محسوس کراؤ۔

ایک دن امرسن اور اسکا لٹر کا ایک بھڑے کو خرمن میں بچانے کی کوشش کر رہے تھے مگر ان سے وہی غلطیاں سرزد ہوئیں جو عوام سے ہوا کرتی ہیں۔ امرسن اس بھڑے کو پیچھے سے دیکھ لیا اور وہی کھیل رہے تھے اور ان کا لٹرا کا اس کو آگے کھینچ رہا تھا مگر بھڑا ایک قدم آگے بڑھانے کو تیار نہ تھا اور وہی کو ناپا چاہتا تھا جو اس کے دل میں تھا۔ اس نے اپنی ٹانگیں اکڑائیں اور چلا گاہ سے نکلنے سے قطعاً انکار کر دیا اور سے ان کی خادہ یہ نشانہ دیکھ رہی تھی۔ وہ امرسن جیسی مصنف اور پروفنڈ نہ تھی مگر وہ امرسن سے زیادہ پولیشیوں کی عادت سے واقف تھی۔ اس نے فوراً معلوم

کر لیا کہ بچھرا کیا جاتا ہے اس نے ماں کی طرح اپنی انگلی اس بچھڑے کے منہ میں دے دی بچھڑا اسے چومنے لگا اور آہستہ آہستہ اسے باہر نکال لائی۔
 آپ نے ہوش سنبھالنے کے بعد سے اب تک جس قدر کام کئے ہیں وہ کسی نہ کسی خواہش کے تحت انجام پاتے رہے ہیں۔ جب آپ نے ایک لاکھ ڈالر گر صلیب امر فونڈ کے لیے خیرات میں دیئے۔ اس وقت ایک نیک جذبہ کے تحت آپ کام کر رہے تھے۔ یہ کوئی عام قاعدہ سے مستثنیٰ نہیں ہے۔ آپ نے انجمن صلیب امر کو ایک لاکھ ڈالر اس وجہ سے دیئے کہ آپ اس کی مدد کر کے ایک نیک کام کرنا چاہتے تھے۔ بیماریوں اور مصیبت زدوں کی حمایت کرنا ہے اور یہ خدا کے برتر کی اطاعت ہے کیونکہ مفسلوں کی مدد کرنا اور ان سے دوستی رکھنا اعلیٰ ترین عبادت ہے۔

جس قدر محبت آپ کو ایک لاکھ ڈالر سے ہے اس سے زیادہ اُلفت و محبت اگر آپ کو کار خیر سے نہ ہوتی تو کبھی آپ سے یہ نیکی یا جھگڑائی سرزد نہ ہوتی۔

مکن ہے کہ آپ نے خیرات اس وجہ سے کی ہو کہ انکار کرنے سے آپ شرم محسوس کر رہے ہوں یا آپ کے کسی خریدار نے اس عطیہ کے لیے آپ سے اہل راکے ساتھ اسٹند عاکی جو۔ مگر یہ ایک بات طے شدہ ہے کہ آپ نے اس وجہ سے خیرات کی تھی کہ آپ کچھ اپنے لئے چاہتے تھے۔ چاہے وہ دنیوی شہرت اور نیکی نامی ہو یا آخرت کی نیکی!

پروفیسر بری اسے۔ اور اسٹریٹ نے اپنی ایک کتاب موسومہ "انفلونینگ ہیومن ہیومر" میں لکھا ہے کہ "ہماری جیسی خواہش ہوتی ہے ویسا ہی فعل وقوع پذیر ہوتا ہے"۔ ہیومر، گھر، منسا، مدر، اور سیاسی طور میں اگر کسی سے کوئی کام لینا ہو تو پہلے اس کام کی انجام دہی کے لیے اس میں رغبت اور جوش پیدا کرنا چاہیے جس نے اس میں کامیابی حاصل کی "تمام دنیا اس کے ساتھ ہے اور جو یہ نہ کر سکا وہ بالکل بے یار و مددگار ہے۔"

ایڈیٹر و کارکنی جو اسکاٹ لینڈ کا ایک مفلس لڑکا تھا اس نے ایک آن گھنٹہ اجرت پر
ابتداءً کام شروع کیا اور آخر میں ۶ کروڑ ۵۰ لاکھ ڈالر کی عظیم المثال خیرات کی۔ اس نے
اپنی ابتدائی زندگی میں یہ محسوس کر لیا تھا کہ انسان کو گرویدہ کرنے کا صرف یہی ایک نادر
امول ہے کہ ”جو کچھ دوسرا چاہتا ہے، اسی طرح اس سے گفتگو کی جائے“ اس نے
صرف ۴ سال تعلیم پائی تھی مگر عوام سے بہترین طریقہ پر کام لینے کا گڑھ سیکھ لیا تھا۔

ایک اور قصہ سینے کا رنگی کی ایک عوزیہ دو بچوں کے لیے فکر و تردد میں مبتلا
تھی جو اہل یونیورسٹی میں نہ تو تعلیم تھے وہ اپنے کام میں اس طرح شہمک و معروف تھے
کہ نہ گھر کو غلط سمجھتے نہ ہی اپنی منفک اور مشغوم ماں کے خط کا جواب دیتے۔

کار چینی نے انہی ماں سے (۱۰۰) ڈالر کی بازی لگائی کہ میں ان سے بلا جواب کی
خواہش کئے اپنے خط کا جواب منگوا سکتا ہوں یہ شرط منظور کی گئی اور اس نے اپنے بھتیجوں
کو گپ شپ سے بھری ایک چٹھی لکھی جس کے فقرہ پر یہ بھی لکھا کہ میں ہر ایک کے لیے
پانچ پانچ ڈالر کا چیک روانہ کر رہا ہوں۔ مگر اس چٹھی کے ساتھ منسلک نہیں کیا
اس خط کا جواب فوراً وصول ہوا کہ پیارے چچا جان! آپ کے عنایت نامہ کا بہت
بہت شکریہ۔ خط کا باقی مضمون اب آپ خود سمجھ سکتے ہیں کیا ہوگا۔

آپ کو کسی آدمی سے کوئی کام لینا ہو تو اس کے اظہار سے پہلے ذرا توقف
یکجئے اس کے بعد اپنی خواہش پوری کرانے کے لیے دوسروں سے بلا غور و غوض
استدعا کرنے کی بڑی عادت آپ خود خود چھوڑ دیں گے۔

نیویارک کے ایک عظیم الشان ہوٹل کے کشادہ رقص گاہ کو ہر سال ۲۰ یوم تک میری
تقاریر کے لیے کرایہ پر لیا جاتا تھا۔ ایک موسم کے آغاز پر مجھ سے ایسا کہا گیا کہ مجھے پہلے سے
تین گنا زیادہ کرایہ ادا کرنا ہوگا۔ میری تقاریر کا اشتہار چھپ چکا تھا اور ٹیکٹیں بھی فروخت
ہو چکی تھیں۔ اس کے بعد یہ اطلاع مجھے دی گئی فطرتاً میں اس قدر زائد کرایہ ادا کرنے

برداشت کرنا پڑے گا۔ زاد آپ کسی طرح بلا نہیں سکتے۔
یہ یادداشت میں نے میجر کو دے دی اور عرض کیا کہ اس پر غور فرمائیے
اور سلام کر کے رخصت ہوا۔ دوسرے دن مجھے اطلاع دی گئی کہ سہائے فیصدی
۳۰ کے اضافہ کے، ۵ کے اضافہ پر یہ منزل کرایہ پر دی جاسکتی ہے۔

یہ سچوبی ذہن نشین رہے کہ میں جو کچھ چاہتا تھا اس کے لیے ایک لفظ بھی
منہ سے نہیں نکالا مگر پھر بھی میرے کرایہ میں خاطر خواہ کمی ہو گئی۔ مگر دوران ملاقات
میں میجر کیا چاہتا تھا اور وہ اسے کس طرح حاصل کر سکتا ہے اسی پر میں رخصت
ہونے تک باتیں کرتا رہا۔

اور بالفرض انسانی فطرت سے مجبور ہو کر اور غصہ سے بھڑت بن کر میں ہوٹل
میں جاتا اور نشور و نشور سے چلاتا کہ تم کو کیا ہو گیا ہے۔ ٹکٹ فروخت ہو جانے
کے بعد فیصدی ۳۰ کا اضافہ کرایہ میں کر رہے ہو۔ نثرم ہے! قف ہے میں ایک
پائی بھی اب زیادہ نہ دوں گا۔ اگر اس طرح میں غصہ سے پیش آتا تو اس کا نتیجہ
کیا نکلتا؟ میرے غصہ کی وجہ سے مخاطب بھی طیش میں آجاتا اور کرایہ میں باوجود
نالانسانی اور ناداد جہیت ثابت کرنے کی کمی نہ ہوتی۔ کیونکہ اس کا نزور اس کے لیے
مانع ہوتا اور صریح انکار کرتا۔

انسانی تعلقات کو خوشگوار بنانا یہ ایک عمدہ فن ہے ہنری فورڈ کا مقولہ ہے
کہ ”کامیابی حاصل کرنے کی اگر کوئی کلید ہے تو دوسروں کے زاویہ نظر کو سمجھنے اور
اس کے اور اپنے زاویہ نظر سے جملہ حالات پر غور کرنے کی قابلیت کو پیدا کرنا“
یہ اتنی اچھی بات ہے کہ میں اسے ایک بار پھر کہنا چاہتا ہوں کہ کامیابی حاصل
کرنے کی اگر کوئی کلید ہے تو دوسروں کے زاویہ نظر کو سمجھنے اور اس کے اپنے زاویہ
نظر سے جملہ حالات پر غور کرنے کی قابلیت کو پیدا کرنا ہے۔“

یہ بات اتنی آسان اتنی صاف اور اتنی بہتر ہے کہ ہر ایک آدمی کو اس کا استعمال اپنے کاروبار میں ضرور کرنا چاہیے۔ مگر انفوس سے کہ ۹۹ فیصدی اسس — امر کو سوئیں سے ۹۰ وقت نظر انداز کر دیتے ہیں۔ اگر اس کی کوئی مثال آپ چاہتے ہیں تو کل صبح جو خطوط آپ کے میز پر آئیں ان کو بخور دیجئے۔ آسانی سے معلوم ہو جائے گا کہ ان میں سے بہتوں نے معمولی سمجھ سے کام لیا ہے اور انہیں جو کام کرنا چاہیے تھا اس کے بالکل خلاف کیا ہے ملک امریکہ کی ایک اشتہار دینے والی کمپنی نے جس کی بہت سی شاخیں پھیلی ہوئی تھیں ایک خط تمام ریڈیو سٹیشنوں کے میخروں کے پاس روانہ کیا۔ اس خط کو پڑھ کر میرے دل میں جو جو باتیں آئیں ان کو بطور جملہ مترضہ ذیل میں ظاہر کیا جاتا ہے۔

بخدمت جناب ڈاکٹر مسٹر بلیک — منجانب بلانک ویل، انڈیانا

ریڈیو کی دنیا میں اشتہار دینے والی سنجینوں میں یہ کمپنی اپنا اعلیٰ درجہ برقرار

رکھنے کی بے حد آرزو مند ہے۔

”تمہاری کمپنی جو جاتی ہے اس کی کسی کو ذرہ برابر پرواہ نہیں۔ میں خود اپنے

جنجال میں چھٹا ہوا ہوں۔ میرے مکان کاربن نامہ فتح کر کے بنک اپنی رقم کا تقاضہ

کر رہا ہے۔ رات کو مجھ پر آرام سے سونے نہیں دیتے حصص کا بازار سرد پڑ گیا ہے،

صبح کی ٹرین پر بروقت پہنچ نہ سکا۔ کل شب کے رقص میں شریک ہونے کی

دعوت مجھے جون نے نہیں دی تھی ڈاکٹر میرے خون کا غلبہ تیزی پر سونے کی دہشت

انجینر اطلاع دے رہے ہیں۔ مندرجہ صدر منشر خیالات کے ساتھ دفتر میں آنے کے

بعد یہ خطا میں ایک شخص اپنی کمپنی کی خواہش اور آرزو کیا ہے۔ اس کی خبر دے رہا

ہے۔ اس خط کا کیا اثر ترشح ہو گا اس کا خیال اشتہار دینے والی کمپنی کے میخرو کو نہ ہوتو

اشتہار دینے کا کاروبار چھوڑ کر بھینس مونڈنے کا پیشہ اختیار کیا جاتا تو زیادہ بہتر تھا“

اس کمپنی نے پہلے پہل تمام ملک میں اپنے کام کا جو جائی بھیلادیا، اور جن کمپنیوں نے اپنے اشتہارات شائع کرنے کے لیے دیئے تھے۔ ان کی وجہ سے اس اشتہار دینے کے کام کو اس قدر ترقی دی گئی ہے کہ دوسری کمپنیوں کے مقابلہ میں سالہا سال سے ہم کو فوقیت اور برتری حاصل ہے۔

”واہ! کیا خوب! آپ بڑے دولت مند، اور ملک البتجار ہیں۔ چاہے آپ کچھ بھی ہوں اس کی مجھے رتی برابر پرواہ نہیں ہے۔ آپ میں تھوڑی سی بھی عقل ہوتی تو باسانی سمجھ جاتے کہ میں خود کس قدر بڑا آدمی ہوں آپ کی لکھی ہوئی تمام بڑی باتیں اور نمایاں کامیابی کا ذکر پڑھ کر مجھ میں اپنی پستی اور کمتری کا احساس پیدا ہوتا ہے“

ہم چاہتے ہیں کہ ریڈیو کے ذریعے آپ کی ایسی نمایاں خدمت کریں کہ اس سے بڑھ کر اور کوئی نہ کر سکے۔

”آپ چاہتے ہیں یہ آپ کی تمنا ہے آپ بالکل اعمیٰ ہیں۔ مجھے اس سے قطعی دلچسپی نہیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ یا کوئی سنی کیا چاہتا ہے بنگ کر ایسی کیا چاہتا ہے کان کھول کر سن لو کہ میری دلچسپی اس بات میں ہے جو میں خود چاہتا ہوں؛ اور آپ نے اس کی نسبت اپنی اس بیہودہ چٹھی میں ایک لفظ بھی نہیں لکھا۔“

اس لیے آپ اس کمپنی کا نام اپنی ضروری اور فوری توجہ کے لائق یادداشت میں درج کر لیں۔

”ضروری اور فوری توجہ کے لائق یادداشت؟ آپ میں ہمت اور طاقت ہے۔ یہ بتا کر آپ اپنی کمپنی کی نسبت لمبی چوڑی باتیں بنا کر مجھ میں ادنیٰ اور کمتر ہونے کا احساس پیدا کر رہے ہیں۔ اور پھر آپ مجھ سے کہتے ہیں کہ فوری توجہ کے لائق یادداشت ہیں آپ کے نام درج کر لیا جائے! اور ایسی استدعا

کرتے وقت ازراہ مہربانی بھی لکھنے کی زحمت گوارا نہیں کی گئی۔“
اس خط کا جواب بجلت ممکنہ دینے سے دونوں کو فائدہ ہوگا۔ بتلائیے! آجکل
آپ کیا کرتے ہیں؟

”اے بیوقوفوں کے سردار! تم نے مجھے پت جبر میں گرے ہوئے ٹھونٹھ
پتوں کی طرح منتشر اور پراگندہ جملوں میں خط لکھا ہے۔ اس وقت میں مکان
کی ترقی اور نوسخی حالات اور خون کے دباؤ کے بڑھ جانے کی فکر میں لگا ہوا ہوں
اب میں تمہارے طویل خط کی رسید اور وہ بھی بلا غیر ضروری توثیق کے لکھ دوں؟
تمہاری اس بجلت مکملہ کا کیا منشاء؟ کیا تم نہیں جانتے کہ تمہاری طرح میں بھی
عذیم فرصت ہوں۔ یا کم از کم ایسے خیال میں مبتلا رہنا چاہتا ہوں۔ اب جب
تم کاروبار کی نسبت لکھ رہے ہو تو پھر تم کو ادھر ادھر کی باتیں کرنے کا
حق کس نے دیا؟ تم کہتے ہو کہ اس سے دونوں کو فائدہ ہوگا۔ آخر میں تم
میرے زاویہ نظر کو سمجھنے لگے مگر تم نے اس کو صاف نہیں کیا کہ اس سے مجھے کیونکر
فائدہ پہنچ سکتا ہے؟“

آپ کا مخلص
جون بلیک منیجر محکمہ ریڈیو

نوٹ: بلا تک ویل رسالہ کی ایک کاپی آپ کی دلچسپی کے لیے موقوف ہے۔ اور کیا
اس مضمون کو آپ اپنی نشر گاہ سے نشر کرنا چاہتے ہیں؟
”آخری جملے میں تم نے کچھ ایسی باتیں بتائی ہیں جو میرے کاروبار کے مسئلہ کو
حل کرنے میں کچھ فائدہ دے سکتی ہیں تم نے اپنی چٹھی کا آغاز انہیں لفظوں میں
کیوں نہیں کیا؟ مگر اب کیا فائدہ؟ کوئی اشتہار دینے والا شخص ایسی یہودہ باتیں
کرتا جیسی کہ تم نے لکھی ہیں تو میں اسے پاگل سمجھتا۔“

ہم آجکل کیا کر رہے ہیں اس کی آپ کو اطلاع دینے کی کیا ضرورت مگر آپ کو خود اپنے حلق کے غدوہ کے لیے کسی اچھے صفا دہ کی تلاش کرنی چاہیے۔

جس شخص کی زندگی کا دار و مدار اشتہاری کاروبار پر ہو اور جو مال کے نکاس کے لیے خریداروں کو مسخر کرنے کے فن میں ماہر ہو اور وہ الیسا خط لکھے تو ہم کسی قصاب، نان بائی اور پوریہ بان سے کیا توقع رکھ سکتے ہیں؟

اچھا آپ ایک دوسرا خط ملاحظہ فرمائیے جو بیوپاریوں کا مال حمل و نقل کرنے والی ایک بڑی کمپنی کے مہتمم نے میری جماعت کے ایک طالب علم مسٹر ایڈورڈ ورملین کو لکھا تھا پہلے اس خط کو پڑھیے اس خط سے مستوحش ہو کر یہ اثر ہوا اسے میں بعد میں بتلاؤں گا۔

اسے زریکس سنس محدود۔ فرنٹ اسٹریٹ بروکلین نیویارک برائے ملاحظہ خاص۔ مسٹر ایڈورڈ۔ ورملین۔

صاحبان!

باہر مال روانہ کرنے والے شعبہ کے کام میں سخت مصیبت درپیش ہو رہی ہے۔ چونکہ آپ کا زیادہ مال ہمارے پاس تیسرے پہرے کے بعد پہنچتا ہے اس لیے ایک تو آخر وقت میں کام میں زیادتی ہو جاتی ہے اور دوسری بات یہ ہے کہ ہمارے مزدوروں کو خلاف اوقات کام کرنا پڑتا ہے۔ اس کے علاوہ مال کے دیگر معاملے کرنے میں بھی رکاوٹ پیدا ہو جاتی اور مال کی روانگی معرض التوا میں پڑ جاتی ہے، ۱۰ نومبر کو ہمارے پاس آپ کے ۵۱ ڈاگ ۴ بجکر ۲۰ منٹ پر وصول ہوئے تھے۔

مال کی روانگی میں جو تاخیر واقع ہوتی ہے اس کو دور کرنے کے لیے آپ کی بھی کچھ مدد کی ہمیں ضرورت ہے۔ اس لیے عرض ہے کہ جس دن آپ کو مال پہنچنا

ہو اس دن یا تو جلد مال جلد روانہ کرنے کا انتظام کیجئے یا اس کا کچھ حصہ صبح ہی روانہ کر دیا کیجئے۔

اس سے آپ کو یہ فائدہ ہوگا کہ آپ کے ٹرکوں کو بلاوجہ یہاں ٹھہرانا نہ پڑے گا اور آپ کا مال اسی دن روانہ کر دیا جائے گا۔

آپ کا مخلص

جے بی۔ مہتمم

اس خط کو پڑھنے کے بعد اسے زرلیگاس کمپنی کے مینجروں نے میرے پاس اس شرح کے ساتھ روانہ کیا کہ اس خط کا جواب دینا چاہئے تھا۔ اس کو پڑھ کر نہیں ہوا اس خط میں ہندیکاروں کی کمپنی کی مشکلات کا پہلے تذکرہ کیا گیا ہے۔ جس سے ہم کو مطلق دلچسپی نہیں ہمارے ہرزہ اور تکلیف کا مطلق خیال نہ کر کے ہماری اعانت کی خواہش کی گئی ہے اور تاخیریں یہ بات بتلائی گئی ہے کہ ہم اگر ان کے کام میں اعانت کریں گے تو ہمارے ٹرکوں کو وہاں ٹھہرانا نہ پڑے گا اور ہمارا مال اسی دن روانہ کر دیا جائے گا حاصل یہ ہے کہ جس بات سے ہمیں سب سے زیادہ دلچسپی ہے وہ سب سے آخر میں لکھی گئی ہے۔ اس چٹھی سے اعانت کرنے کے بجائے بدگمانی پیدا ہوتی ہے۔

آئیے ذرا غور کریں کہ یہ چٹھی اس سے اچھی طرح لکھی جا سکتی ہے یا نہیں؟
ہمیں اپنا دکھڑا رونے میں وقت ضائع نہ کرنا چاہیے۔ جیسا کہ ہنری فورڈ نے کہا ہے۔

”ہم کو پہلے دوسروں کے خیالات سے واقف ہونا چاہئے اس کے بعد حالات کو اپنے اور ان کے زاویہ نظر سے جانچنا چاہئے“
اب یہ خط کسی طرح لکھنا چاہئے اور اس پر غور کیجئے ممکن ہے کہ اس سے بہتر آپ

لکھ سکیں۔ مگر اس خط کو اس طرح لکھا جاتا تو بدتر جہا بہتر تھا۔

مٹر ایڈورٹو۔ درملین

بمعرفت اسے۔ زرنگاس سنس کمپنی محدود۔ فرنٹ اسٹریٹ بروکلین۔
ڈیڑ مٹر درملین۔

آپ کی کمپنی سے ہمارے کاروباری تعلقات ۲۴ سال سے نہایت خوشگوار ہیں اور آپ کی اس مہربانی اور عنایت کے لیے ہم آپ کے بچہ ممنون و مشکور رہیں جاری بڑی خواہش یہ ہے کہ آپ کا کام بہت جلد اور خاص طور سے انجام پاتا رہے۔ چونکہ آپ ہماری خدمت کے مستحق ہیں۔ مگر افسوس کے ساتھ عرض کرنا پڑتا ہے کہ ہمارے لئے ایسا کرنا دشوار ہو گیا ہے۔ کیونکہ آپ کے مال سے بھری ہوئی ٹرکس سہ پہر کے بد اسٹیشن پر آتی ہیں جیسا کہ انفرمبر کو ہوا ہے۔ دوسرے بیوپاریوں کا مال بھی دوپہر کو آتا ہے۔ اس وجہ سے کام کی کثرت اور مال کا انبار ہو جاتا ہے اور آپ کی ٹرکوں کو مجبوراً دیر تک ٹھہرا رکھنا پڑتا ہے اور کبھی کبھی آپ کا مال پیلے روانہ کرنے میں تاخیر ہو جاتی ہے یہ مناسب اور درست نہیں ہے کیا اس سے بچنے کا کوئی علاج ہو سکتا ہے؟ اگر آپ کی ٹرکیں دوپہر کے قبل ہمارے پاس پہنچ جائیں تو اس سے آپ کی ٹرکوں کو انتظار نہیں کرنا پڑے گا۔ آپ کے مال پر ہم خاص طور پر توجہ کریں گے اور بعد ختم کار ہمارے مزدور اپنے اپنے گھروں کو جا کر آپ کے یہاں کی تیار کردہ خوش ذائقہ سیویاں کھائیں گے۔ ازراہ عنایت اس تحریر کو شکایت پر محمول نہ فرمائیے اور مہربانی فرما کر یہ نہ سمجھئے کہ ہم آپ کو کاروبار چلانے کا سبق دے رہے ہیں بلکہ محض آپ کی خدمت اچھی طرح کرنے کے جذبے سے متاثر ہو کر یہ چٹھی آپ کی خدمت میں روانہ کی گئی ہے۔

اگر یہ ممکن نہیں تو اس بات کی مطلق پروا نہ کیجئے کہ آپ کا مال کس وقت ہمارے

پاس پہنچتا ہے ہم ہمیشہ آپ کی خدمت بلا تامل انجام دینے کے لیے ہمہ تن تیار ہیں
آپ ہمیشہ عدیم الفرصت ہیں۔ اس لیے جواب دینے کی زحمت گوارا نہ فرمائیے۔

آپ کا ہے۔ بی بہتم

بزاروں سیلز مین جو تیاں چٹاتے اور خاک چھانتے پھرتے ہیں اور کم اُہرت
پر سخت محنت کرنے کے بعد بھی مال کی فروخت کرنے میں ناکامیاب رہتے ہیں۔
اس کی وجہ کیا ہے؟ چونکہ وہ محض اپنے اعراض ہی کا خیال رکھتے ہیں وہ نہیں
سمجھتے کہ آپ کو یا مجھ کو کس چیز کے خریدنے کی ضرورت ہے؟ اگر ہم کو کسی چیز کے
خریدنے کی ضرورت پڑے تو ہم بازار جا کر فوراً خرید لائیں گے۔ ہم سب اپنی
ضروریات کے حصول کی فکر میں رہتے ہیں۔ اگر کوئی سیلز مین اپنی خدمت یا اپنے
مال کی تفصیل اور اس کے خریدنے سے ہم کو ہونے والے فوائد کی وضاحت کرے
تو اس کو اپنے مال کے فروخت کرنے کی جدوجہد کی ضرورت داعی نہ ہوگی۔ بلکہ ہم خود
بخود خرید لیں گے۔ خریدار خود خریدنے کے خیال کو پسند کرتا ہے اگر کوئی دوسرا
شخص کوئی چیز اس کے گلے باندھ دے تو وہ اسے ہرگز پسند نہیں کرتا۔

پھر بھی بہت سے سیلز مین ایسے ہیں جو تمام زندگی مال کے بیچنے کی جستجو میں
برباود کرتے ہیں۔ مگر مال کو خریدار کے نکتہ نظر سے پیش نہیں کرتے جس کی ایک
مثال یہ ہے کہ نیویارک شہر کے فاسٹ ہل پر میں تیار رہتا ہوں۔ ایک وقت میں
اسٹیشن کی طرف چلا جا رہا تھا کہ راستے میں ایک دلال ملا جو تمام عمر لونگ اسٹینڈ پر
جائداد اور مکانات کی خرید و فروخت کا سودا کیا کرتا تھا وہ فاسٹ ہل سے بخوبی
واقف تھا میں نے اس سے اپنے مکان کی نسبت دریافت کیا کہ میرا مکان آہنی
پتلی دھبی پراستکاری سے بنایا گیا ہے یا خانہ ٹائیس سے، یہ سن کر اس نے کہا کہ
فاسٹ ہل گارڈن ایسٹیشن کے دفتر پر دریافت کرنے سے معلوم ہو سکتا ہے۔

دوسرے دن مجھے اس کا ایک خط ملا، کیا اس خط میں اس مواد کا ذکر تھا، جس کی مجھے ضرورت تھی؟ یہ مواد ایک منٹ میں نہایت آسانی کے ساتھ اس کو ٹیلیفون کے ذریعہ مل سکتا تھا اس لئے اس نے ایسا نہیں کیا تھا۔ بلکہ اس نے لکھا کہ وہ خود ٹیلیفون پر دریافت کریں اور خواہش کی کہ اس مکان کا بیمہ ہمارے ذریعہ کرایا جائے وہ مجھے بخوشی مدد دینے کے لیے تیار نہیں تھا بلکہ وہ صرف مجھ سے اپنی عرض و اہلہ لے لکھتا تھا۔ میں اس کو ڈاکشن ٹینگ کی ایک چھوٹی سی عمدہ کتاب دی گو۔ گورڈائیڈ اسے فورچوں ٹوشیر بطور تحفہ دینا چاہتا تھا۔ اگر وہ خود اس کتاب کا اچھی طرح مطالعہ کر لیتا اور اس پر عمل پیرا ہوتا تو میرے مکان کا بیمہ کرانے کے بعد جو کمیشن اُسے ملنا اس سے بہت نائد منافع پیدا کر سکتا۔

اکثر بیماریہ و راسی غلطی کہہ جاتے ہیں کئی سال کی بات ہے کہ میں فیمل ڈیفیہ کے ایک ناک اور گلے کے امراض کے ماہر کے پاس گیا تھا۔ اس نے میرے گلے کے غدود دیکھنے کے قبل ہی میرا بیماریہ دریافت کیا اس کو میرے مرض کے ازالہ سے بالکل دلچسپی نہ تھی اور نہ خیال تھا کہ وہ اس مرض کے علاج میں میری کس قدر مدد کر سکتا ہے۔ اس کو صرف یہ فکر تھی کہ وہ مجھ سے کس قدر زاید فیس اینٹھ سکتا ہے اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ اسے ایک چھوٹی کوڑی بھی مجھ سے نہ مل سکی اس بد اخلاق ڈاکٹر سے مجھے نفرت پیدا ہو گئی اور میں اس پر حقارت کی نذر ڈالتا ہوا اس کے مطلب سے باہر چلا آیا۔ یہ سنسارا ایسے خود غرضوں۔ حریعوں اور لالچیوں سے بھرا ہوا ہے اس لیے جو شخص بے غرضی کے ساتھ اپنے ہم جنسوں کی خدمت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ اس کو بہت سے فوائد حاصل ہوتے ہیں اور بہت کم دوسروں کی رنابت کا مقابلہ کرنا پڑتا ہے۔

اون ڈی ٹینگ کا مقولہ ہے کہ ”جو انسان اپنے آپ کو دوسروں کا قائم مقام

بنا سکتا ہے اور اس کے جذبات کا خیال رکھ سکتا ہے۔ اس کو اپنی آئندہ بہتری کے لیے متفکر ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔“

اس کتاب کا مطالعہ کر کے اگر صرف ایک بات ذہن نشین کر لی جائے کہ دوسروں کے نقطہ نظر کو سمجھ کر اس سے کام لینے میں فائدہ ہے تو اس سے ہماری کارکردگی میں ایک عجیب انقلاب رونما ہو جائے گا۔

بہت سے انسان کا بچ میں جا کر دراصل اور علم ریاضی کے دقیق اور مشکل سوالوں کے حل کرنے میں وقت ضائع کرتے ہیں مگر اس بات کا ان کو علم نہیں ہے کہ ان کا دل و دماغ کس طرح کام کر رہا ہے مثال کے طور پر ایک واقعہ سنئے!

علاقہ نیو جرزی کے شہر نیویارک کے دفاتر اور نمائش گاہ کے کمروں کو ٹھنڈا رکھنے کے آلات بنانے والے کارخانہ کے اُمیدواروں کو خوش گفتاری اور شیریں کلامی کی تعلیم دی جا رہی تھی، ایک طالب علم دوسروں کو گیند کھیلنے کے لیے لیجانا چاہتا تھا۔ اس لیے اس نے کہا کہ میں تمہارے ساتھ گیند بلا کھینا چاہتا ہوں۔ یہ کھیل مجھے بہت پسند ہے چند روز سہوے میں ایک اکھاڑے میں گیا تھا مگر وہاں مجھے کھلاڑی نہیں ملے۔ کل رات بھی میں نے دو آدمیوں کے ساتھ گیند بلا کھلا اور اس سے مجھے آنکھ پر چوٹ آئی۔ کل رات آپ وہاں ضرور آئیے میں آپ کے ساتھ کھینا چاہتا ہوں۔“

کیا اس نے کسی ایسے کھیل کا نام لیا جو آپ کھینا چاہتے ہیں؟ کیا آپ اس اکھاڑے میں جانا پسند کرتے ہیں؟ جہاں کوئی جانا پسند نہیں کرتا وہ کیا چاہتا ہے اس کی آپ کو پروا ہے نہیں ہے اور نہ آپ اپنی آنکھیں کھونا چاہتے ہیں۔

کیا وہ آپ کو یہ بتانہ سکتا تھا کہ جو باتیں آپ چاہتے ہیں وہ اس اکھاڑے میں آپ کو حاصل ہو سکتی ہیں وہ یہ کہہ سکتا تھا کہ اکھاڑے کی ورزش سے آپ کی

اشتبہا خوب بڑھے گی . دماغ کو تازگی حاصل ہوگی . چستی اور پھرتی پیدا ہوگی دل پہلے گا اور گیند کا کھیل بھی ہوگا۔

پروفیسر اور اسٹریٹ کے دانشمندانہ معولہ کو مکر اس جگہ دھراتا ہوں کہ ” پہلے دوسرے انسان میں اس کی خواہش کو ابھاریئے جو شخص ایسا کر سکتا ہے تمام دنیا اس کے ساتھ ہے اور جو ایسا نہیں کر سکتا وہ تنہا اور بے یار و مددگار ہے۔“

صحافتی تعلیم حاصل کرنے کے لیے طالب علم اپنے چھوٹے سے لڑکے کے لیے نہایت پریشان تھا کہ کیونکہ اس کا وزن دن بدن کم ہوتا جا رہا تھا اور غذا سے اس کو مطلق رغبت نہ تھی۔ اس کے والدین قدیم ناقص علاج سے کام لے رہے تھے وہ اس کو تنبیہ کرتے اور سخت سست کہتے رہے ماں پر چاہتی ہے کہ وہ کچھ کھائے اور باپ کی خواہش تھی کہ وہ پڑھے اور بڑا آدمی بن جائے۔

کیا لڑکے پر اس تنبیہ کا کوئی اثر ہوا؟ اتنا ہی جتنا ہندو مسلمانوں اور مسلمان ہندوؤں کے عید اور تہوار میں حصہ لیتے ہیں۔

جس کسی کے کندھوں پر سر اور سر میں چھٹانک بھر عقل ہو وہ ایسی توقع نہیں رکھ سکتا کہ ۳۰ سال کا بچہ ۳۰ سالہ باپ کے نقطہ نظر کو سمجھ سکے گا اس کی ناراضگی کی اس کو کیا پروا ہو سکتی ہے؟ اس کا باپ بھی غلط فہمی میں مبتلا تھا۔ آخر میں باپ کو عقل آئی اور اس نے سوچا کہ بچہ کچھ اور چاہتا ہے میں کچھ اور چاہتا ہوں بھلا کس طرح دونوں ایک نقطے پر پہنچ سکتے ہیں؟

اس نے مسئلہ پر غور کر کے اس کا حل معلوم کر لیا۔ لڑکے کے پاس ایک ٹرامپل تھی جس پر سوار ہو کر وہ مکان سامنے کی گڈنڈی پر ادھر ادھر پھرتا تھا۔ مگر اس کے مکان سے چند قدم کے فاصلہ پر ایک شہریہ اور پاجمی لڑکا رہتا تھا جو اس کا ٹرامپل زبردستی چھین کر سواری کیا کرتا تھا یہ بچہ روتا ہوا اپنی ماں کے پاس

دیڑا آنا اور ماں بکراؤ سے اس مہبت سے نجات دلاتی تھی۔ یہ ہر روز کا معمول تھا۔

بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس کا حصول ضرور، اس کا تہنا غصہ، نمایاں شخصیت کی تمنا اور اس کے چھوٹے سے دل کا جوش اس شہری لڑکے کا سر توڑنے کے لیے بیقرار تھا۔ جب اس کے باپ نے اس سے کہا کہ تم اگر اس غذا کا استعمال کرو گے جو تمہاری مہین ماں کھلانا چاہتی ہے تو وہ دن بہت جلد آئیگا کہ تم اس شہری لڑکے کا سر توڑ سکو گے۔ جب اس امر کا اس کو اطمینان دلایا گیا تو پھر کھانے پینے کا جھگڑا باقی نہیں رہا، لڑکا، دودھ، بالائی میوہ، تڑکاری وغیرہ سب کچھ کھانے لگا تاکہ وہ جلد بڑا اور طاقتور ہو کر اس شہری لڑکے کی اچھی طرح خبر لے سکے جس نے اس کو ذلیل کیا تھا۔

اس مسئلہ کو طے کر کے اس کے باپ نے اپنی توجہ دوسری جانب متغطف کی۔ چونکہ اس کے دوسرے لڑکے میں ایک بُری عادت یہ تھی کہ وہ لڑکھوات کے وقت تر کر دیا کرتا تھا وہ اپنی دادی کے ساتھ سوتا اور صبح کو بیدار ہونے کے بعد اسکی دادی چادر دکھا کر کہا کرتی تھی کہ دیکھ جو ان رات تو نے اس چادر کو تر کر دیا۔ وہ کہتا تھا کہ نہیں میں نے نہیں بلکہ تم نے اس کو آلودہ کر دیا ہے نصرت اور ملامت کی، طاپنے مارے، عینتہ دلائی مگر ان میں سے کوئی بات بھی کچھونے کو سوکھا نہ رکھ سکی۔ اس لیے ماں باپ نے اس پر غور کیا کہ اب کچھ کیا کرنا چاہیے جس سے بچہ خود بخود سچھونا تر کرنا چھوڑ دے۔

اس کی خواہش کیا تھی؟

وہ دادی کی طرح جہتہ پینے کے بجائے باپ کی طرح پاشجاہد میں کر سونا چاہتا تھا دادی اس کی اس خراب عادت کی وجہ سے تنگ آچکی تھی۔ اس نے خوشی سے کہہ

دیا کہ اگر تم اس بڑی عادت کو چھوڑ دو گے تو تمہیں پانسجامہ دیا جائے گا۔
دوسری بات یہ تھی کہ وہ اپنا بستر علیحدہ چاہتا تھا۔ دادی نے اس سے بھی
انکار نہیں کیا۔

اس کی ماں اس کو ایک بڑی دوکان پر لے گئی اور وہاں جو دو شیزہ مال فروخت
کرنے کے کام پر مامور تھی اس کو آنکھ کا اشارہ کر کے کہنے لگی کہ یہ چھوٹے صاحب
آپ کے یہاں سے کچھ خریدنا چاہتے ہیں۔ اس لڑکی نے کہا کہ ”چھوٹے صاحب
آپ کو کیا دکھلاؤں“ یہ کہہ کر اس لڑکے میں اس کی برتری کا احساس پیدا کر دیا۔
وہ اس فخر کی وجہ سے جامر سے باہر ہو گیا اور کہا کہ میں اپنے لئے ایک
اچھا بستر خریدنا چاہتا ہوں اسے ایک کچھ بچھوڑنا دے دو۔
جب رات کو باپ گھر آیا تو یہ خود دروازے پر کھڑا تھا۔
اصرار کرنے لگا ”باوا جان اوپر چل کر میرا بچھوڑا دیکھئے جو میں نے خریدا ہے“ باپ نے
بستر دیکھ کر چارلس سویب کے مقولے پر عمل کیا اور دل سے تعریف و توصیف کی۔
باپ نے پوچھا کہ اب رات کو اس اچھے بچھوڑنے کو تو تم خواب نہ کرو گے؟
”نہیں! نہیں! میں اس بچھوڑنے کو خواب نہیں کروں گا“ لڑکے نے اپنا وعدہ
پورا کیا۔

چونکہ اس میں برتری کا احساس پیدا ہو چکا تھا اور اس کا خاص بچھوڑنا تھا اس نے
خود خریدا تھا اور اب وہ ایک نوجوان کی طرح پانسجامہ پہننے ہوئے تھا اس لیے وہ
نوجوانوں کی طرح اپنا طرز عمل رکھنا چاہتا تھا اور اس نے ایسا ہی کیا۔
میرے ادارے کے ایک طالب علم ڈوس من کا واقعہ سینے وہ ٹیلیفون انجینئر
تھا اور اس فن میں مزید تعلیم بارہا تھا۔ اس کی ۳ سالہ لڑکی کھانا کھانے سے انکار
کرتی تھی۔ ڈانٹ ڈپٹ کرنے اور رغبت دلانے منانے پھسلانے کے باوجود

کوشش بیکار ثابت ہوئی۔ آخر میں ماں باپ نے سوچا کہ ہم کس طرح اس لڑکی میں کھانے کی رغبت پیدا کر سکتے ہیں۔

اس لاڈلی لڑکی کو ماں کی سرنگھیلی اور اصلی اور برترہ سونا پتہ تھا۔ اس لیے ایک دن انہوں نے اسے کرسی پر بٹھا کر کھانا پکانے کی اجازت دے دی اور باپ موقع پا کر وہاں سے کھسک گیا۔ کھانا پکاتے ہوئے لڑکی نے کہا کہ اماں جان دیکھئے میں آپ ناشتہ تیار کر رہی ہوں، اس دن ہسپائے منائے بغیر اس نے آپ ہی آپ ایک دو نو لے لیا وہ ہی کھائے۔

چونکہ اب اس میں احساس برتری اپنا کام کر رہا تھا، نمایاں شخصیت کا احساس پیدا ہو چکا تھا اور ناشتہ تیار کرنے میں اس کے جذبہ برتری کی تسکین ہو رہی تھی۔ دلیم ونٹرنے ایک وقت کہا تھا کہ ”ذاتی نمائش انسانی فطرت میں ایک غالب عنصر ہے۔“ اس اصول کو کاروبار میں کیوں استعمال نہ کیا جائے؟ جب ہمارے پاس ایک نفیس اور بہترین اصول موجود ہے کہ دوسرے کو ہم خیال بنانے کے بجائے اس کو اس کے اپنے حسبِ خواہش کام کرنے دو۔ تو کیوں نہ اُسے اس کے حال پر چھوڑ دیا جائے؟ وہ اپنے خیالات میں آپ کے خیالات کو سمو کر سب کچھ اپنا ہی سمجھے گا۔

یاد رکھیے کہ اولاد دوسرے انسانوں میں پہلے ان کی خواہش کو ابھارا جائے اور جو الیا کر سکتا ہے۔ تمام دنیا اس کے ساتھ ہے اور جو الیا نہیں کر سکتا وہ تنہا اور بے یار و مددگار ہے۔

قیمتی مشورے

اگر آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ تو اس کے لیے ایک بات لازمی ہے اور یہ اہم جز فن و ہنر کے مقابلہ میں بہت زیادہ قابل لحاظ ہے۔ جب تک آپ کے پاس یہ بنیادی اور لازمی اصول نہ ہو سو وقت تک ہزاروں کتابوں کا مطالعہ بھی بالکل بے سود ہے اور اگر آپ میں یہ اعلیٰ وصف موجود ہے تو پھر ہر ایک کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ حاصل کیا جا سکتا ہے اور آپ بغیر کسی کتاب کے مطالعہ کے ان گراں بہا مشوروں سے حیرت انگیز طور پر فائدہ حاصل کر سکتے ہیں یہ سحر آمیز اصول کیا ہے۔

علم حاصل کرنے کی انتہائی تمنا اور دوسروں کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کی قابلیت کا مصمم ارادہ یا ارادہ آپ کی عادت میں کس طرح داخل ہو سکتا ہے؟ اس کے لیے اپنے آپ کو بروقت مستقل مزاج رکھیے اور یاد رکھیے کہ یہ اصول آپ کے لیے کس قدر اہم اور ضروری ہے اپنے دل میں اس امر کا ایقان پیدا کیجئے کہ اس اصول پر کار بند رہنے سے آپ کو اپنے سماج میں کس قدر بلند درجہ اور لامحدود منفعت حاصل ہو سکتی ہے اور ہمیشہ دل ہی دل میں یہ خیال کرتے رہیے کہ میری ہر دلعزیزی میرا آرام میری آسائش اور دولت مندی کا دار و مدار معنی عوام کے ساتھ خوشگوار تعلقات رکھنے کی قابلیت اور استعداد پر منحصر ہے۔

۲۔ اس کتاب کی ہر ایک فصل پر عجلت کے ساتھ اگر طائرانہ نظر بھی ڈالی جائے

تولیعین غالب ہے کہ فصل دوم کو پڑھنے کی بے انتہار محنت ہوگی مگر ایسا نہ کیجئے
اگر کتاب کے پڑھنے سے دل بہلائی مقصود ہے تو پھر کچھ مضائقہ نہیں مگر آپ لٹائوں
کے ساتھ میل ٹول پیدا کرنے کی صلاحیت اور قابلیت میں نمایاں ترقی حاصل کرنا
چاہتے ہوں تو اس کتاب کا مطالعہ رواداری سے نہ کیجئے بلکہ ہر ایک فصل کو دو دو
تین تین بار وقت نظر کے ساتھ ملاحظہ کیجئے رواداری اور تیزی کے ساتھ مطالعہ
کو ناکچہ زیادہ فائدہ بخشن اور تیسرا سبب خیر نہ ہوگا۔

۳۔ آپ جس باب کا مطالعہ کریں اس پر غور و فحش کرنے کے لیے تھوڑی تھوڑی
دیر کے بعد ٹھہریئے اور دل ہی دل میں سوچئے کہ ایک فصل کی آزمائش اور اس کا
استعمال کب کیا جاسکتا ہے اس طرح کا مطالعہ بہت زیادہ فائدہ مند اور نتیجہ خیز ہوگا۔
۴۔ مطالعہ کے وقت ہاتھ میں سٹریچ پنسل یا سادہ قلم یا فونٹین پین ضرور رکھئے۔
جب آپ کی کسی عمدہ اصول پر نظر پڑے اور آپ کے خیال میں اس کا استعمال ممکن
ہے تو اس کے نیچے خط کھینچئے اور اگر یہ اصول نہایت ہی بیش بہا ہے تو ہر ایک جملہ
کے نیچے خط دیجئے یا اس کے نیچے تارہ بنا چلیبے کے نشان $x \times x \times x$ بنائیے ایسے
انتخاب سے کتاب زیادہ دلچسپ اور نظر ثانی کے لیے بھید آسان ہوجاتی ہے۔

۵۔ میں ایک شخص کو جانتا ہوں جو پندرہ سال سے ایک بڑی انٹرنس کمپنی کا مینجر
ہے وہ ہر ماہ کمپنی کے تمام معاملات اور اقرار نامہ جات کو بخور پڑھتا ہے وہ ان عمدہ نامہ
جات کو مکرر سہ کر ہر ماہ اور ہر سال بلاناغہ کیوں پڑھا کرتا ہے؟ اس لیے کہ تجربہ
نے اُسے سکھلا دیا ہے کہ سترہ اظہن نشین رکھنے کا یہی واحد اور محفوظ طریقہ ہے۔
ایک وقت مجھے فن تقریر اور خطابت پر ایک کتاب مرتب کرنے کے لیے دو
سال مہلت کرنا پڑے پھر بھی میں نے محسوس کیا کہ اس کتاب میں جو کچھ لکھا گیا
ہے اسے یاد رکھنے کے لیے مجھے اس کے مکرر پڑھنے کی ضرورت ہے۔ واقعی جس

تعمیل سے ہم باتوں کو فراخ کوشی کر دیتے ہیں اس پر مجید تعجب ہوتا ہے۔
 اس لیے اگر آپ اس کتاب سے حقیقت میں دائمی فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں
 تو یہ سمجھئے کہ ایک وقت اسے سرسری طور پر دیکھ لینا کافی ہوگا۔ اسے اچھی طرح
 پڑھنے کے بعد بھی آپ کو چاہیے کہ ہر ماہ اس کی نظر ثانی کے لیے چند خاص لمحے مخصوص
 کر دیں۔ اس کتاب کو ہمیشہ پیش نظر رکھیئے اور ہمیشہ اپنے دل میں خیال کرتے رہئے
 کہ اس کتاب کی بدولت میں کیسے ترقی کر سکتا ہوں؟ یاد رہے کہ جب آپ ان اصولوں
 پر بار بار غور کریں گے اور ان کی آزمائش ہر موقع پر کی جائے گی تب یہ ایک عادت
 بن جائے گی اور آپ نامعلوم طور پر خود بخود اس پر عمل پیرا ہو جائیں گے۔ اس
 کے سوا اور کوئی دوسرا طریقہ نہیں ہے۔

۶۔ برنارڈ شانے ایک مرتبہ کہا تھا کہ ”اگر آپ کسی شخص کو کوئی بات سکھانا
 چاہیں تو وہ کبھی نہیں سیکھے گا“ شاید یہ قول بالکل صحیح ہے ”علم بذات خود
 ایک عمل ہے“ اور عمل ہی سے سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں چونکہ حرکت میں
 برکت ہے اگر آپ ان اصولوں سے فائدہ حاصل کرنا چاہتے ہیں جن کو آپ
 نے اس کتاب میں پڑھا ہے تو ان کو کام میں لائیے اور ہر موقع پر ان کا استعمال
 کیجئے۔ اگر ایسا نہ کیا جائے تو آپ بہت جلد بھول جائیں گے جو علم کام میں لایا جاتا
 ہے صرف شدہ وہی و ماغ نہیں رہ سکتا ہے۔

غالباً ہر موقع پر ان مشوروں کا استعمال آپ کو دشوار معلوم ہوگا اس کو میں
 خود جاننا ہوں۔ کیونکہ میں نے یہ کتاب لکھی ہے مگر پھر بھی جن امور پر میں نے
 روشنی ڈالی ہے ان سب کو رو بکار لانا مجھے خود دو بھر معلوم ہوتا ہے جب آپ
 ناراض ہوں تو اس وقت دوسرے کے نقطہ نظر کو جاننے کی کوشش کرنے کے
 بجائے اس کی عیب جوئی کرنا زیادہ پسند کریں گے۔ دوسروں کی قابل تعریف

باتیں بیان کرنے کے بجائے ان کی نکتہ چینی کرنا اکثر آسان معلوم ہوتا ہے اور اس میں کوئی دقت محسوس نہیں ہوتی۔ چونکہ دوسروں کی ضروریات پر توجہ کرنے کے بجائے اپنی ذاتی ضروریات پر فطرتاً زیادہ توجہ کی جاتی ہے۔ اس لیے جس وقت یہ کتاب آپ کے زیر مطالعہ ہو اس وقت سنجو ذہن نشین رہے کہ یہ کتاب صرف معلومات میں اضافہ کرنے کے کام کی نہیں ہے بلکہ دل پسند اور بے مثل اخلاق پیدا کرنا اس کتاب کا مقصد ہے۔ آپ زندگی کی ایک نئی روش پر گامزن ہیں۔ اس کے لیے وقت، ثابت قدمی، استقلال اور ہر قدم پر ان گراں ہامشہیروں پر عمل پیرا ہونا ضروری ہے۔

آپ اس کتاب کو رفیق بنائیے اور بار بار پڑھیے خوشگوار تعلقات پیدا کرنے مشکل معاملات مثلاً بچوں کی تربیت اور بیوی کو ہم خیال بنانے، ہرافروضہ خریدار کو رضامند کرنے کے لیے یہ ایک بہترین اثبات ہوگی۔ فطرتی کالوں کی انجام دہی میں پس و پیش کرنا مناسب ہے۔ ان صفحوں کو اُلٹیے اور ان عملوں پر نظر ڈالیئے جس پر خط کھینچا گیا ہے۔ آپ جب ان نئے طریقوں کو اچھی طرح برتنے لگیں۔ تو پھر معلوم ہوگا کہ یہ کیا جادو ہے، کسی نے کہا ہے۔

جادو جو سر پہ چڑھ کے بولے

آپ یہی بات پائیں گے۔

۷۔ جب کبھی آپ کی بیوی یا لڑکا یا دوسرا کوئی دوست ان اصول کو بخلاف ورزی کرتے ہوئے آپ کو گوفت کریں تو ان کو ایک آنہ یا ایک روپیہ بطور جرمانہ دیجئے اور ان اصول پر عبور کرنے کے لیے اس کو ایک دل بہلانے والا کھیل بنائیئے۔

۸۔ وال اسٹریٹ کے ایک بہت بڑے بینک کے پریسڈنٹ نے ہمارے

ادارہ کے طالب علموں کے سامنے ذاتی اصلاح اور بہتری کے عمدہ اصول کی نسبت ایک نہایت ہی پُر مغز اور دل آویز تقریر کی تھی۔ اس شخص نے مدرسے میں بہت ہی کم تعلیم پائی تھی مگر وہ امریکہ کا ایک بہت بڑا فینانسیئر تھا۔ اس نے صاف دلی سے اقرار کیا کہ اس کی کامیابی کا راز اس کے خود ساختہ دستور آوری میں پر کار بند ہونے میں مضمر ہے اور وہ جو کچھ کرتا تھا میں اس کو اسی کے الفاظ میں بیان کرتا ہوں۔

سالہا سال تک میں نے ایک نوٹ بک رکھی تھی۔ جس میں ان تمام کاروبار اور مصروفیات کو جو مجھے دن میں انجام دینا پڑتیں درج کر لیا کرتا تھا اہل و عیال ہفتہ کی شب کو میرے لئے کوئی مصروفیت نہیں چھوڑتے تھے کیونکہ ان کو علم تھا کہ میں ہر شنبہ کی رات کو اپنی ذاتی آزمائش اور اپنے کاروبار کی جانچ پڑتال اور تخمینہ اندازی کی تحقیق اور چھان بینی کیا کرتا ہوں۔ میں کھانے کے بعد علیحدہ کمرہ میں تنہا بیٹھ جاتا اور اپنی بیاض کھول کر جملہ ملاقات مباحثہ، مسودہ، مجالس پر غائر نظر ڈال کر دیکھتا اور اپنے آپ سے پوچھتا کہ:

”اس موقع پر مجھ سے کون کون سی غلطیاں سرزد ہوئیں؟ اور جو کچھ کہ میں نے کیا وہ ٹھیک اور درست ہے یا نہیں۔ اور کس طرح اس کاروبار کو اس سے بہتر اور اچھی طرح انجام دیا جاسکتا ہے اس ذاتی امتحان اور تجربہ سے مجھے کیا سبق حاصل کرنا چاہیے؟“

میں اکثر اپنے ہفتہ واری امتحان اور اس نظر ثانی سے رنجیدہ اور ناخوش ہوا ہوں کیونکہ مجھے اپنی بڑی بڑی غلطیوں پر تعجب ہوتا تھا مگر جوں جوں زمانہ گزرنا گیا میرے نقائص دُور اور غلطیوں میں کمی ہوتی گئی۔ اب میں اپنے ذاتی امتحان کے نتیجہ پر اپنے آپ کو مبارکباد دیتا ہوں۔

اس سالہا سال کے ذاتی امتحان اور آزمائش کی بدولت مجھے اس قدر کثیر فائدہ ہوا ہے کہ کسی اور دوسری تعلیم یا تربیت سے حاصل ہونا ممکن نہ تھا۔
اس طریقہ عمل نے ہر ایک کام کے نتیجے پر جلد پہنچنے کی قابلیت میں بے حد اضافہ کر کے مجھے بڑی مدد دی ہے اور اس کی بدولت عوام کے ساتھ کاروبار کرنے میں بڑی مدد ملی ہے۔ میں اس کی جتنی بھی تعریف کروں کم ہے۔
اس کتاب میں جن جن اصول پر توجہ دلائی گئی ہے۔ اس کی آزمائش اور تجربہ حاصل کرنے کے لیے کوئی اچھا طریقہ اختیار کرنا اور اس کو دوبار کرنا چاہیے۔

اگر اس طریقہ پر آپ کار بند ہوں گے تو اس سے دو فائدے حاصل ہوں گے۔
۱۔ آپ اپنی آنکھوں سے دیکھیں گے کہ انسانوں کے ساتھ آپ کے خوشگوار تعلقات عشق و پیار کی بیل کی طرح خوب پھیلتے اور پھولتے جا رہے ہیں۔
۲۔ ایک تعلیمی مشغلہ میں آپ خود کو مصروف پائیں گے جو کارآمد ہونے کے علاوہ بے بہا اور انمول ہے۔

اس کتاب کے نام پر آپ کو چند سارے صفحات ملیں گے جن میں ان اصولوں کی کامیابی اور نتیجوں کو سلسلہ وار درج کرنا چاہیے مگر جو کچھ بھی لکھیں بالکل مختصر اور مفید ہو۔ صرف نام۔ تاریخ اور نتیجہ درج کیجئے۔ یہ تحریری مواد آپ کو بڑے بڑے کاموں کی تحریک و ترغیب دلائے گا اور برسوں کے بعد جب ان جاذب نظر اندراجات پر آپ کو نظر ڈالنے کا موقع ملے گا تو کس قدر خوشی ہوگی۔ ظاہر ہے۔

اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ نفع حاصل کرنے کے لیے حسب ذیل امور پیش نظر ہیں:-

۱۔ نبی نوح انسان کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کے اصول میں کمال حاصل

کرنے کی گہری خواہش اور تمنا کو خوب اچھی طرح ترقی دیکھئے۔
۲۔ اس کتاب کی ایک فصل کو فائز توجہ سے پڑھنے کے بعد دوسری فصل شروع کیجئے۔

۳۔ مطالعہ کے وقت اپنے دل سے پوچھئے کہ ان اصول اور طریقوں کو آپ کس طرح آزما سکتے ہیں اور اس پر غور کرنے کیلئے بار بار ٹھہریئے۔
۴۔ بہترین اصول اور مشورے جو اس کتاب میں درج ہیں ان پر خط کھینچئے۔
۵۔ ہر ماہ اس کتاب کا مطالعہ کیجئے۔

۶۔ جب کبھی موقع ملے تو ان اصولوں کو فوراً کام میں لائیئے اور ان کو انسانوں کے ساتھ روزمرہ کے کاموں میں استعمال کیجئے۔

۷۔ آپ کا دوست جب کبھی آپ کو ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پائے تب اسے ایک تھیل رقم بطور جرمانہ ادا کر کے ان اصول پر عبور حاصل کرنے کے لیے ایک دلچسپ کھیل بنائیئے۔

۸۔ آپ جس قدر ترقی کرتے رہیں اس پر عزم کرتے جائیئے اور اپنے آپ سے دریافت کر لیا کیجئے۔ کہ کیا کیا غلطیاں آپ سے سرزد ہوئیں اور ان کی اصلاح آئندہ کس طرح کی جاسکتی ہے اور اس اصلاح سے آئندہ کیا کیا فوائد حاصل ہوں گے؟

۹۔ اس کتاب کے اہتمام چھ سادہ صفحے ہیں ان پر اپنا روزنامہ لکھئے اور یہ درج کیجئے کہ آپ نے کب اور کس طرح ان اصولوں اور مشوروں سے کام لیا ہے۔

عالم وہ کیا عمل نہ ہو جس کا کتاب پر
بے فائدہ درق یوں ہی غافل اُسٹ گیا!

★

دوسرا باب

بہر دل عزیز بننے کے چھ اصول

اس پر عمل کیجئے تو آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائیگا

دوست بنانے کے راز کو معلوم کرنے کے لیے یہ کتاب کیوں پڑھتے ہو؟ دوستوں کے دلوں پر قبضہ کرنے کے لیے اصول کیوں معلوم نہیں کر لیتے؟

یہ کون ہے؟ شاید وہ کل آپ سے راستہ میں مل سکے جب آپ اس سے صرف انٹ کے فاصلہ پر ہوں تو وہ اپنی دُم ہلانے لگے گا۔ اگر آپ نے اس کے سر پر تھکی دی تو یہ دکھلانے کے لیے وہ آپ کو کس قدر پسند کرتا ہے۔ مار سے خوشی کے اُچھلنے لگے گا۔ آپ بخوبی جانتے ہیں کہ اس خوشی میں اس کی غرض پنہاں نہیں ہے وہ آپ سے کسی جائداد کی تمنا نہیں رکھتا۔ اور نہ ہی اس کو آپ سے کسی فائدہ کی خواہش ہے۔

کیا آپ نے اس پر کبھی غور کیا ہے کہ کتابی ایک ایسا جانور ہے جسے روٹی کے لیے کام کرنا نہیں پڑتا۔ مرغی کو انڈے دینے پڑتے ہیں۔ گائے کو دودھ دینے اور بیل کو نغمہ سرائی کرنے کی مزورت ہے مگر کتاب اپنی محبت جتلا کر اپنا گزارہ اچھی طرح کر لیتا ہے۔ ✓

جب میں پانچ سال کا تھا تو میرے والد نے ۵ سینٹ میں ایک زرد رنگ کا

نوعمر کتا خریدا تھا۔ وہ میرے سپین کارفریق تھا۔ ہر روز تیسرے پہر کو تقریباً ساڑھے چار بجے راستے پر آکر اپنی خوبصورت آنکھیں جا کر سامنے کے صحن میں بیٹھ جاتا جوئی اس کے کانوں میں میرے پاؤں کی چاب پہنچتی یا سختان میں سے تونہ دان بلاتے ہوئے مجھے آتا ہوا دیکھتا تو تیر کی طرح جست کر کے خوشی سے چھلانگتا اور محبت سے غزاتا ہوا مجھے خوش آمدید کہنے چٹان پر آ جاتا۔

ٹیپٹی میرا پانچ سالہ مہدم وہم نہیں، ایک خوفناک رات میں جس کو میں کبھی نہیں قبول کرتا۔ مجھ سے ۱۰ انٹ کے فاصلہ پر بجلی کے صدرہ سے مر گیا۔ ٹیپٹی کی موت میرے لئے ایک آفت ناگہانی تھی۔

ٹیپٹی! تم نے نفیات کی کوئی کتاب نہیں پڑھی تھی اور نہ تم کو پڑھنے کی ضرورت تھی۔ تم فطرتاً یہ جانتے تھے کہ ایک انسان دوسرے سے سچی محبت پیدا کر کے دو مہینے کی مدت میں جس قدر دوست بنا سکتا ہے، اس قدر دوسروں سے محبت کی توقع رکھ کر دو سال کوشش کرنے کے باوجود بھی کامیاب نہیں ہو سکتا پھر میں دہرانا ہوں کہ دوسرے انسانوں کے ساتھ دلچسپی لینے سے تم دو ماہ میں جس کو دوست بنا سکتے ہو۔ اس قدر دوسروں کو تم سے دلچسپی رکھنے والے بنانے کی دو سالہ کوشش سے بھی کامیابی نہیں ہو سکتی۔“

پھر بھی آپ اور میں ایسے لوگوں سے سنجی واقف ہیں۔ جو زندگی بھر اُلٹی گنگا بہا کر دوسروں کو اپنے ہم خیال بنانے کی غلط کوشش میں مبتلا رہتے ہیں بیشک اس سے کام نہیں بن سکتا۔ عوام کو آپ سے دلچسپی نہیں اور نہ ان کو مجھ سے دلچسپی ہے مگر ان کو صبح دوپہر اور شام اپنے آپ ہی سے دلچسپی رہتی ہے۔

سب سے زیادہ کس لفظ کا استعمال ہوتا ہے، یہ معلوم کرنے کے لیے نیویارک ٹیلیفون کمپنی نے ملیغون پر کئے جانے والی گفتگو کی نہایت باریک بینی سے تحقیق کی تھی۔

آپ اس لفظ کو غالباً سمجھ گئے ہوں گے۔ یہ وہ لفظ ہے جو سبائے اسم کے استعمال کیا جاتا ہے یعنی میں، میں، میں، ٹیلیفون پر (۵۰۰۰) وقت کی بات چیت میں اس لفظ کا استعمال (۳۹۹۰) بار ہوا تھا۔ میں، میں، میں، میں، میں۔“

جب آپ کسی مجمع کی فوٹو دیکھتے ہیں جس میں آپ بھی ہیں تو سب سے پہلے آپ کس شکل کی تلاش کرتے ہیں؟

اگر آپ اس خیال میں مبتلا ہیں کہ لوگ آپ سے دلچسپی رکھتے ہیں تو آپ اس پر غور فرمائیے کہ خدا نخواستہ اگر آج آپ موٹر سے ٹکرا جائیں تو کس قدر لوگ آپ کی عیادت کو آئیں گے؟

جب آپ دوسروں سے وابستگی نہ رکھیں تو دوسرے آپ میں کیوں دلچسپی لینے لگیں؟ قلم ہاتھ میں لیجئے اور اس کا جواب دیجئے۔

اگر ہم محض لوگوں پر اتنا ڈال کر اپنے لیے دلچسپی کرائیں تو ایسی صورت میں ہم کو کبھی بھی وفا شعار، جانبدار حیر خواہ اور صادق دوست ملنا ممکن نہیں۔

نیولین نے اس کی آزمائش کی تھی۔ ملکہ جوزیفائن کے ساتھ اپنی آخری ملاقات میں اس نے کہا تھا کہ ”جوزیفائن میں اس سنار میں خوش نصیب اور بلند طالع لوگوں میں شمار ہوتا ہوں مگر باوجود اس کے دنیا میں تم ہی ایک ایسی ہوجس پر میں اعتماد اور بھروسہ رکھ سکتا ہوں“ لیکن نوزخین کو شک ہے کہ وہ اس پر بھی بھروسہ کرتا تھا یا نہیں!

دینس کے علم النفس کے نامی گرامی ماہر آلفریڈ ڈارلنے ”ورٹ لائف شیڈ این ٹویو“ نام سے ایک کتاب لکھی تھی اس میں وہ کہتا ہے کہ ”جو انسان اپنے ہم جنسوں کے ساتھ دلچسپی نہیں رکھتا۔ اس کو زندگی میں بہت سی سخت مصیبتوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور ایسا شخص دوسروں کے لیے نقصان رساں ہے اور ایسے ہی انسانوں کی وجہ

سے دُنیا میں اوبارا اور زوال روغما ہو رہا ہے“
 آپ نے علم النفس کی بہت سی کتابیں دیکھ ڈالیں۔ مگر ایسا کارآمد اور مجرب
 متولہ کہیں بھی دیکھنے میں نہ آیا ہوگا۔ میں کسی چیز کو بار بار دُھراننا پسند نہیں کرتا
 مگر آڈلہ کا یہ عمدہ اور قیمتی متولہ دل پر نقش کرنے کے لائق ہے اس وجہ سے اس
 کو مکرر نقل کرتا ہوں۔

”جو انسان اپنے ہجمنوں کے ساتھ دلچسپی نہیں رکھتا اس کو زندگی میں بہت سی
 سخت مصیبتوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور ایسا شخص دوسروں کے لیے نقصان
 رسا ہے اور ایسے ہی انسانوں کی وجہ سے دُنیا میں اوبارا اور زوال روغما ہو رہا ہے“
 نیویارک یونیورسٹی میں مختصر فائنڈ ٹولسی کی تعلیم حاصل کرنے کے لیے میں نے شرکت
 کی تھی، جگہ کالیبر کے ایڈیٹر میسجے معلم تھے ان کا بیان ہے کہ ان کے پاس اشاعت کے
 لیے کثرت سے افانے آیا کرتے تھے ان افانوں کے ابتدائی چند جگے پڑھتے ہی انہیں
 معلوم ہو جاتا تھا کہ فائنڈ نگار ہم جنسوں کو پسند کرتا ہے یا نہیں جو افانہ نگار
 ہجمنوں کو پسند نہیں کرتا اس کے افانوں کو لوگ کیوں پسند کرنے لگے؟

افانہ ٹولسی کے اس ماہر نے دوران تقریر میں دوبارہ ٹھہر کر یہ بیان کیا کہ مذہبی
 واعظین کی طرح آپ سے معذرت کیساتھ یہ کہنا چاہتا ہوں کہ میں ایسی اہم باتیں بتا
 رہا ہوں جو آپ کو صرف مذہبی پیشوا ہی بتلا سکتا ہے مگر یاد رکھیے کہ اگر آپ کو
 افانہ نگاری میں ہمارت حاصل کرنا اور فصیح و بلیغ عبارت لکھنا منظور ہو تو آپ
 کو انسانوں سے دلچسپی پیدا کرنی پڑے گی۔

محض افانہ ٹولسی میں اگر یہ اصول لازمی اور ضروری ہے تو آپ یقین کر سکتے
 ہیں کہ سماجی کاروبار میں بدرجہا زائد اس کی ضرورت ہے۔

ہارڈ ٹھہر سٹن جو شعبہ بازی کا استاد کامل تھا ہارڈ سے میں ایک روز نظر بندی

کا کھیل کر رہا تھا۔ میں اس کے سوانگ بھرنے کے کمرہ میں گیا۔ وہ چالیس سال سے نظر بندی اور ہاتھ چالاک کے کھیل بتلا کر ناظرین کو حواس باختہ اور حیران کر رہا تھا اس نے تمام دنیا کا چکر لگایا تھا اور تقریباً ۶ کروڑ تماشائیوں نے اس کے عجیب و غریب کرتب دیکھے تھے۔ جن سے اس کو ۲۰ لاکھ ڈالر کا منافع حاصل ہوا تھا۔

میں نے اس سے اس کی کامیابی کا راز دریافت کیا۔ مدرسہ کی تعلیم سے اس کو کچھ بھی واسطہ نہ تھا چھوٹی سی عمر میں ہی وہ مدرسہ سے فرار ہو گیا تھا راتوں کو گھانسن کی گھری پر سو یا کرتا اور جبیک مانگ کر کھانا اور ریوے اسٹیشنوں پر لگے ہوئے سائن بورڈ دیکھ کر پڑھنا سیکھتا تھا۔

کیا شعبہ بازی کے فن میں اسے خدا داد قابلیت حاصل تھی؟ نہیں بلکہ اس نے مجھے بتایا کہ فن شعبہ بازی پر جس قدر کتابیں شائع ہوئی ہیں ان کو پڑھ کر میسوں اشخاص نے اس فن میں اس قدر مہارت حاصل کر لی ہے جس قدر کہ خود اسے ہے مگر اس کے پاس ایسی چند لاجواب چیزیں تھیں جو دوسروں کے پاس نہیں تھیں اس میں پہلی صفت یہ تھی کہ وہ اپنی دلکش شخصیت کا اثر تماشائیوں پر ڈالنے کی بے نظیر مہارت رکھتا تھا اور ایک چابکدست بازیگر تھا وہ السٹون کی فطرت سے بخوبی واقف تھا اور جب اپنے فن کی نمائش کرتا تھا تو اس وقت اپنے اشارے اور اپنی آواز کے زیر و بم اور اپنی آنکھوں کی سحر آفرینی اور حرکات سے گرویدہ کرنا جانتا تھا اور اس کے تمام کام مرتبہ پر وگرام کے تحت ایک ایک لمحہ کا لحاظ کرتے ہوئے انجام پاتے تھے سب سے زیادہ قابل تعریف بات یہ تھی کہ اس کو اپنے تماشائیوں سے بہت دلچسپی رہتی تھی۔ اس نے بتایا کہ ہر شعبہ بازی اپنا کھیل تماشائیوں کو بتاتے وقت دل میں خیال کرتا ہے کہ وہ تماشائیوں کو نہایت آسانی سے بیوقوف اور حق بنارہا ہے مگر تھریسن کا طریقہ

بالکل جداگانہ تھا اس نے کہا کہ جب وہ تماشہ گاہ کے چھوترہ پر جاتا تو اپنے دل میں کہتا ہے کہ میں ان تماشہ بینوں کا بچہ اوصاف مند ہوں کیونکہ یہ لوگ میرا تماشہ دیکھنے شرفین لائے ہیں اور انہیں کی طفیل میری زندگی عمدگی سے سبر ہو رہی ہے میں چاہتا ہوں کہ اپنے کرتب بہترین طریقے پر ان کی خدمت میں پیش کر دوں۔“

اس نے اس امر کا اعتراف کیا تھا کہ جب تک وہ اپنے دل میں بار بار اس خیال کو نہیں دھراتا کہ مجھے ناظرین سے دلچسپی ہے مجھے ان سے دل بستگی ہے تب تک تماشہ دکھانے کے لیے سٹیج پر نہیں آتا تھا۔

کیا اس کا یہ فعل قابل مضحکہ تھا؟ آپ کو اختیار ہے کہ چاہیں خیال کریں۔ میں نے بلا کسی تنقید و تبصرہ کے آپ کو بتلا دیا ہے کہ یہ ایک خاص ترکیب تھی جس کا استعمال دُنیا کا مشہور و معروف شعبہ ہازک کیا کرتا تھا۔

مڈلیم سوئسن ہینک نے بھی ایک وقت مجھ سے یہ کہا تھا کہ تنگی اور فاقہ کشی کی وجہ سے ایک دفعہ وہ اپنے بچوں کو مار ڈالنے اور خودکشی کرنے پر آمادہ ہو گئی تھی باوجود اس غمناک واقعہ کے اس نے غم و سرور میں اس قدر مہارت اور استعداد حاصل کر لی کہ وہ چوٹی کی مطرب بن گئی۔ اس نے بھی اس امر کا اقبال کیا ہے کہ یہ کایا بی محض اس وجہ سے اس کو نصیب ہوئی کہ وہ السلازل سے بید دل بستگی رکھتی تھی۔

تھیو ڈور روز ولٹ کی حیرت انگیز بر دلغز نبی کی وجہ بھی یہی ہے کہ اس کو عوام سے دل بستگی ہے اس کے ملازمین اس پر دل و جان سے فریفتہ ہیں اس کے حبشی خدمتگار جس۔ بی۔ آرمس نے ایک کتاب تھیو ڈور روز ولٹ ہیر و ٹوولٹ لکھی ہے جس میں یہ واقعہ درج ہے۔

میری جوی نے ایک پریسیڈنٹ سے بوب واٹس کی نسبت دریافت

کیا۔ چونکہ اس نے کبھی ”بوب وائٹ“ دیکھا نہ تھا۔ اس وجہ سے نہایت تفسیل اور
مراحت سے اس کا تذکرہ پریسڈنٹ نے میری بیوی سے کیا اس کے چند روز کے
بعد ٹیلیفون کی گھنٹی بجی، میری بیوی ٹیلیفون پر گئی۔ پریسڈنٹ خود گفتگو فرما رہے
تھے۔ انہوں نے میری بیوی سے کہا کہ اگر تم در سچے سے باہر نظر ڈالو گی تو بوب
وائٹ تم کو دکھائی دے گا۔ ایسی ایسی معمولی باتوں پر توجہ کرنے سے بید مشروف
پریسڈنٹ کو اعراض نہیں ہوتا تھا۔ جب کبھی وہ ہمارے قیام گاہ سے گذرتے تو
او۔ او اسے آئی۔ او۔ او۔ عین کہہ کر دوستوں کی طرح آواز دیا کرتے تھے
اس قسم کے مہربان انسان سے محبت کرنے سے ملازمین کو کس طرح روکا جاسکتا ہے
وہ ان پر اپنی جالارنثار کرنے سے کیسے باز رہ سکتے ہیں؟

ایک دن روز ولٹ (جبکہ وہ پریسڈنٹ نہ تھے) وائٹ ہاؤس کے اس وقت
ٹائٹ اور انکی مہم صاحبہ اپنے دولت سرا پر نہ تھے عزیزوں پر روز ولٹ کو کس قدر
مہربانی ہے اس کا اندازہ اس بات سے ہو سکتا ہے کہ انہوں نے اپنے قدیم ملازمین
پہانٹک کہ برتن مانجنے والی خادمتک کا نام لیکر خیر و عافیت دریافت کی۔
آرچی بٹ لکھتا ہے کہ جب روز ولٹ نے ایس نامی ایک مطبخ کی خادمہ کو دیکھ کر
اس سے پوچھا کہ کیا تم اب بھی نکئی کے آٹے کی روٹی بناتی ہو؟ ایس نے کہا کہ
ہاں بناتی ہوں۔ مگر یہ تو فوکروں کے لیے بنتی ہے اس کا استعمال اوپر والے
نہیں کرتے۔

روز ولٹ گرج کے بولے کہ یہ تو ان کی سخت اور بد خوئی کو ظاہر کرتی ہے
جب میں پریسڈنٹ سے ملوں گا تو اس کے لیے خاص طور سے بپوں گا۔
ایس نے ایک طبق پلاس روٹی کا ایک ٹکڑا رکھ کر پیش کیا وہ اسے کھا تا ہوا
اور راستے میں مالی مزدور وغیرہ اس سے ملے ان سے علیک سلیکتتا ہوا اپنی

قیام گاہ پہ پہلا گیا۔

وہ ہر ایک کو اسی نام سے پکارا کرتے تھے جس نام سے وہ پریسڈنٹ ہونے سے پہلے واقف ہوئے تھے اس سادگی کی وجہ سے سارے ملازمین آپس میں سرگوشیاں کیا کرتے تھے۔ اور ہوسور کی طرح باجٹم ٹی فم یہ کہا کرتے تھے کہ جاری آنکھیں ایسے خوشگوار موز کو ڈھونڈتی رہتی ہیں۔ ہم میں سے کوئی بھی اس خوش آئند عزت افزائی کو دس ڈالر کے عوض بھی چھوڑنے پر رضامند نہیں ہے۔

دوسروں کی مصیبتوں میں ہمدردی اور گہری دلچسپی لینے سے ڈاکٹر چارلس ڈولپو ایلیٹ ایک بہت بڑے یونیورسٹی کے صدر بن گئے تھے، آپ کو یاد ہو گا کہ وہ بارڈر ڈیونیورسٹی کے عہدہ صدارت پر جمہوری جنگ کے ختم ہونے کے چار سال کے بعد فائز ہوئے اور گذشتہ جنگ عظیم کے آغاز تک رہے ڈاکٹر ایلیٹ کے طریقہ کار کی نسبت ایک دلچسپ واقعہ یہاں درج کیا جاتا ہے۔ ایک دن۔ یل۔ آر۔ جی کرنڈن نامی ایک طالب علم انجمن اسٹاد طلبہ کے فنڈ سے ۵ ڈالر بطور قرضہ حاصل کرنے کے لیے صدر کے دفتر پر پہنچا۔ اس کی درخواست قرضہ منظور کی گئی اور اس نے رقم حاصل کر کے صدر انجمن کا دلی شکریہ ادا کیا۔ اس واقعہ کو کرنڈن ہی کے الفاظ میں بیان کرنا مناسب ہو گا۔ صدر ایلیٹ نے کہا کہ بہر بانی کر کے ذرا بیٹھ جائیے میرے بیٹھ جانے پر اس نے جو کچھ کہا اسے سن کر مجھے بے حد حیرت ہوئی اس نے کہا کہ ”میں نے سنا ہے کہ تم اپنے ہی کمرہ میں کھائی پکائی کرتے ہو یہ اچھی بات ہے اسے میں بُرا نہیں سمجھتا اس سے تم کو کافی اور منجھاتی غذائیں جاتی ہوگی۔ جب میں کالج میں تھا تو میرا بھی یہی عمل تھا۔ کیا خوب؟ ویل فون ”علمی نان“ بھی تم نے پکائی ہے یہ نہایت گلے ہوئے گوشت سے پکائی جاتی ہے اور اس میں سے کوئی چیز بیکار نہیں جاتی اور اس کے پکانے کی ترکیب تفصیل سے بیان کی۔

ذاتی تجربہ سے معلوم ہوا کہ جن انسانوں کے پیچھے ساری دنیا جھاگتی ہے اگر ان کے ساتھ دلچسپی سے خوشگوار تعلقات بڑھائے جائیں تو ان کی غایت اور اعانت آسانی سے حاصل ہو سکتی ہے۔ میں کئی برس پہلے بروکلن میں افسانہ نگاری کی تعلیم دیا کرتا تھا کیتھلین۔ نورس فینی سرسٹ۔ ایڈا ناریل۔ البرٹ پین روپرٹ ہو بیس اور دیگر مشہورہ آفاق افسانہ نگاروں کو دعوت دے کر بلایا جاتا تھا تاکہ وہ نوثر طریقہ پر اپنا تجربہ بیان کریں۔ اس لیے ہم نے انہیں دیکھا کہ ہمارے دلوں میں آپ کا افسانوں کی سچہ قدر و منزلت ہے اور اس فن میں آپ سے معلومات حاصل کرنے اور اپنی طرز تحریر کو سوزانے کا عمدہ طریقہ آپ سے سیکھنے کی ہمیں سچہ تمنا ہے اس درخواست پر ۵۰ سے زائد طلباء نے دستخط کئے تھے ہم نے خیال کیا کہ یہ لوگ نہایت عظیم الفرصت ہیں۔ ان کو اس قدر وقت نہیں ہے کہ وہ ہمارے لئے کوئی نثر تیار کر سکیں گے۔ اس لیے ہم نے ان کے افسانوں اور طرز تحریر کی نسبت ایک سوال نامہ مکتبہ سے مرتب کر کے روانہ کیا تھا اور التجا کی کہ ازراہ کرم اس کا جواب مرحمت فرمایا جائے مگر اس کا نتیجہ کیا ہوا ان کو ہمارا معروف نثر پسند آیا اور ہماری منت سماجت کی وجہ سے وہ اپنی خوشی سے بروکلن آ گئے اور ہم کو جس مواد کی ضرورت تھی وہ پورا پورا ہتیا ہو گیا۔

اسی طریقہ کی بنا پر سیلی۔ ایم۔ شا جو روز ویلٹ کنٹ کے متعدد فیاض تھے اور جارج ڈیلو و کریشا نافٹ کنٹ کے اٹرنی جنرل ولیم جینگ برائن فرنگلن دی روز ولٹ اور دوسرے مشہور اشخاص کو میرے فن نقاریر کے ادارہ کے روبرو اپنے ذاتی تجربات پر نقاریر کرانے میں کامیابی ہوئی تھی۔

ہم سب کو وہ قصاب یا ناناٹی یا مولاٹی یا کوئی شہنشاہ ہوں اپنی تعریف کرنے والے سچہ پسند آتے ہیں۔ بطور مثال جرمنی کے محزول شدہ قیصر آئہمانی ہی کو

لیجئے۔ گذشتہ جنگ عظیم کے فائدہ پر تمام انسانوں میں اس سے زیادہ کسی کو نظر
 حقارت سے نہیں دیکھا جاتا تھا اور خود اس کی رعایا اس سے اس قدر بدظن
 ہو چکی تھی کہ اس کو اپنی جان بچانے کے لیے فوراً ہالینڈ بھاگ جانا پڑا۔ اسکی نسبت
 اس قدر حقارت اور نفرت عوام میں پھیل گئی تھی کہ اگر وہ مل جاتا تو اسکی بوٹی
 بوٹی نوچ ڈالتے اور زندہ اسے آگ میں جھونک دیتے ان غیض و غضب کی چنگاریوں
 کو سبھانے کے لیے ایک چھوٹے سے ٹرک کے نیے قیصر کو ایک نہایت محبت آمیز
 تعریف سے بھرا ہوا خط بڑی بے تکلفی کے ساتھ لکھا اس نوخیز ٹرک کے نیے لکھا
 تھا کہ اس کا کوئی مصالحتہ نہیں کہ دوسرے لوگ کیا کرتے ہیں؟ مگر ولیم کو میں
 اپنا شہنشاہ سمجھ کر محبت کی نظر سے دیکھوں گا۔ قیصر پر اس کے خط کا بڑا اثر ہوا اس
 نے اس پتے کو ملاقات کا موقع دیا۔ ٹرک کا حاضر ہوا اور اس کی ماں بھی ساتھ تھی اس
 ٹرک کے کو دوست بنانے اور عوام کو مسخر کرنے کے فن پر کسی کتاب کے پڑھنے کی
 بالکل ضرورت نہ تھی وہ فطرتی طور پر اس گراں بہا اصول سے بخوبی واقف تھا۔

اگر ہم لوگوں کو دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسروں کی بے غرضی خدمت
 کرنا چاہیے کیونکہ خدمت ہی سے عظمت ہے مگر ایسی خدمات کیلئے وقت بے غرضی
 اور خلوص درکار ہے جب ڈیوک آف وندسمر پرنس آف ویلز تھے تو ان کے لیے
 جنوبی امریکہ کی سیر و سیاحت کا انتظام کیا گیا تھا اس سیاحت پر روانہ ہونے سے قبل
 انہوں نے اسپینس زبان پر عبور حاصل کرنے کے لیے کئی ماہ صرف کئے تاکہ اس ملک کی
 زبان میں وہاں کے باشندوں سے بات چیت کر سکیں اس کی وجہ سے وہ جنوبی
 امریکوں میں نہایت ہر دل عزیز بن گئے۔

میں دوستوں کی سالگرہ کی تاریخ یاد رکھنے کی بطور خاص کوشش کرتا ہوں وہ کس طرح؟
 مجھے علم نجوم پر بالکل اعتقاد نہیں ہے تاہم ملاقاتوں سے دریافت کر لیا کرتا ہوں

کہ انکی تاریخ پیدائش کو نجوم سے کوئی مناسبت ہے یا نہیں؟ اور اس کا اثر ان کے کیرئیر اور طبیعت پر کیا ہوتا ہے اور اس کی نسبت ان کا کیا خیال ہے؟ اس طرح میں ان کی تاریخ پیدائش معلوم کر لیتا ہوں اگر کسی نے ۲۴ نومبر بتلائی تو میں اس کو بار بار دل میں ڈھراتا رہتا ہوں۔ ۲۴ نومبر جو بہی اس نے پٹیہ پھیری اور میں نے جھٹ اس کا نام اور تاریخ پیدائش بیامن میں نوٹ کر لیا جس کو میں جنم دن کی خاص کتاب میں نقل کر لیا کرتا ہوں تاکہ حافظہ سے نکل نہ جائیں اور جب کسی کی سالگرہ کا دن آتا ہے تو فوراً میرا مبارکباد کا خط یا ٹیلیگراف ان کو پہنچ جاتا ہے یہ تیرا بالکل نشانے پر بیٹھتا ہے اور جب عیدیں آتی ہیں تو بھی میں اس طرح تہنیت نامہ یا ٹیلیگراف بھیجتا ہوں۔ دُنیا میں غالباً میں ہی ایک ایسا شخص ہوں جس کو انسانوں کی تاریخ پیدائش زیادہ تعداد میں یاد ہیں۔

کسی کو دوست بنانا جو توہم کو نہایت انبساط و شادمانی سے ان کا استقبال کرنا چاہیے۔ اگر ٹیلیفون کے ذریعہ بہر بات چیت کرنا چاہے تو دہاں بھی نصیحت کو کام میں لانا چاہیے اور لفظ ”ہیلو“ کو اس خوبی کے ساتھ ادا کرنا چاہیے کہ مخاطب محسوس کرے کہ آپ اس سے گفتگو کرنے کیلئے خوشی سے رضامند ہیں نیویارک ٹیلیفون کمپنی نے اپنے عاملوں کو تعلیم دلانے کے لیے ایک ادارہ قائم کیا تھا اس میں انہیں ”ممبر پلیر“ کے جملے کو اسی خوش الحانی سے ادا کرنے کی تعلیم دی جاتی تھی جیسے ”صبح بخیر“ کا خوش آئند کلمہ سنائی دے آپ بھی آئندہ سے ٹیلیفون پر اسی لہجہ سے گفتگو کیا کیجئے۔

اگر کوئی دریافت کرے کہ یو پارہ یا کاروبار میں کیا یہ فلسفہ کام دے سکتا ہے؟ تو میں اس کے جواب میں ایسے مددگار نظائر پیش کرنے کو تیار ہوں مگر تفسیح اوقات کے خوف سے اس وقت صرف دو ایک پر اکتفا کرتا ہوں۔

شہر نیویارک کے ایک بڑے بینک کے کارپوریشن آروالٹرس کو ایک

خاص کارپوریشن کی نسبت عینہ راز میں تحقیق کر کے رپورٹ پیش کرنے کا کام سپرد کیا گیا تھا اس کو جن جن حقائق کے معلوم کرنے کی ضرورت تھی اس سے صرف ایک ہی شخص واقف تھا اور وہ خود ایک کمپنی کا مالک تھا مسٹر والٹرس اس سے ملنے گیا اور جو یہی اس کے اجلاس کے کمرہ میں داخل ہوا تو ایک نوجوان عورت نے دروازہ سے جھانک کر کہا کہ آج مستملہ اسٹامپ نہیں ملے۔

”اپنے بارہ سالہ بچے کے لیے یہ مستملہ اسٹامپ میں جمع کرتا ہوں“ اس کمپنی کے مالک نے مسٹر والٹرس سے کہا۔

اس کے بعد مسٹر والٹرس نے اپنے آنے کا سبب بیان کیا اور سوالات کی بوچھاڑ شروع کی۔ اس شخص نے ارٹے ہوئے بے معنی جوابات دیکر تفتہ کو ختم کرنا چاہا وہ حقیقی واقعات بیان کرنے پر آمادہ نہیں تھا لہذا یہ ملاقات جلد ختم ہو گئی اور مسٹر والٹرس جیسے گئے تھے ویسے ہی واپس آگئے۔

اس کے بعد کا تفتہ بیان کرتے ہوئے مسٹر والٹرس نے میری جماعت میں کہا کہ مجھے اس کا پورا پورا اعتراف ہے کہ مجھے ایسے موقع پر کیا کرنا چاہیے تھا اس سے بالکل ناواقف تھا۔ اس کے بعد مجھے اس کے سیکرٹری سے سنی ہوئی بات یاد آئی کہ اس کے بچے کو اسٹامپ جمع کرنے کا شوق ہے میرے بنک میں بھی ایسے مستملہ اسٹامپ فراہم کئے جاتے تھے۔

دوسرے دن اس شخص کے دفتر پر جا کر اطلاع دلوائی کہ میں آپ کے بچے کے لیے تھوڑے سے اسٹامپ لایا ہوں یہ سنتے ہی اس نے مجھے فوراً اپنے کمرہ میں بلایا اور گرمبوشی سے معافہ کیا اور کہا کہ واہ! میرے بچے کو یہ اسٹامپ بہت پسند آئیں گے، چونکہ یہ قیمتی ہیں ان کو دیکھ کر وہ بہت خوش ہوا۔ اور آدھے گھنٹے تک آپس میں بچت ہوتی رہی۔ اس نے اپنے بچے کا ٹوٹو دکھایا اور مجھ سے دریافت

کے بغیر ایک گھنٹہ تک جن معلومات کی مجھے ضرورت تھی نہایت فراخ دلی سے اس کا اظہار کیا اور جن امور سے وہ واقف نہ تھا اپنے کارپروازوں کو بلا کر دریافت کیا اور اپنے حصّہ داروں سے بذریعہ ٹیلیفون مزید معلومات حاصل کر کے میرا مطلوبہ مواد فراہم کر دیا نیز صبا کی کاغذات، گوشوارے، رپورٹیں مثلیں وغیرہ میرے جانچنے کے لیے پیش کر دیئے اور میرا کام آسانی سے بن گیا۔ اگر اخباری زبان میں کہوں کہ سنسنی خیز اطلاعات مجھے حاصل ہو گئیں تو بیجا نہ ہو گا۔

اب دوسرا نقطہ سننے کے فائل ڈیفنڈ کا ایک شخص سی ایم نیافلے (جو نیز) ایک بہت بڑی چین اسٹور کمپنی کو کوئلہ فروخت کرنے کے لیے کئی سال سے کوشاں تھا مگر یہ کمپنی اس شہر کے باہر کے کسی دوسرے جو پارٹی کا کوئلہ خریدتی تھی جس کی کئی گاڑیاں نیافلے کے دفتر پر سے گذرتی تھیں جن کو دیکھ کر وہ مارے غصّہ کے اپنے سے باہر ہو جاتا تھا۔

اس نے ایک وقت میری جماعت میں چین اسٹور کمپنی سے نفرت ظاہر کر کے غصّہ کی آگ کو ٹھنڈا کیا اور کہا یہ قوم کے لیے ایک لعنت ہے۔

پھر بھی وہ متعجب تھا کہ اب بھی وہ اس کا کوئلہ کیوں نہیں خریدتی؟ میں نے اس سے کہا کہ ایک دوسری چال چل کر دیکھو۔ مختصر یہ کہ ہم نے اپنی جماعت میں چین اسٹور کا پھیلاؤ اور کاروبار ملک کے لیے فائدہ بخش ہے یا نقصان رساں اس مضمون پر بحث مباحثہ کرنے کا انتظام کیا مگر نیافلے نے میری التجا پر اس درخواست کی مخالفت کرنا منظور کیا۔ مباحثہ کا انتظام ہونیکے بعد جس کمپنی کو وہ بنظر حقارت دیکھتا تھا اس کے مینجر کے پاس گیا اور کہا کہ میں آپکے پاس کوئلہ فروخت کرنے کیلئے حاضر نہیں ہوا ہوں مگر ایک حمایت کا خواہاں ہوں اس نے کہا ہماری بزم تقریر میں چین اسٹور کمپنی سے قوم کو کس قدر فائدہ ہوتا ہے اسکو ثابت کرانا چاہتا ہوں مجھے جن جن معلومات کی ضرورت

ہے وہ آپ کے سوا کسی دوسرے سے حاصل ہونا ممکن نہیں اس بحث پر کامیابی کا
میں آرزو مند ہوں۔ اس لیے اگر آپ میری اعانت اور امداد کریں گے تو میں آپ کا
بیمعذور ہوں گا۔ پھر کیا ہوا؟

مگر نائفے ہی کو اپنی تقریر ختم کرنے دو صرف ایک منٹ میں گفتگو ختم کرنے
کی شرط پڑیں منجھنے مجھے ملاقات کا موقع دیا۔ میں نے اپنے واقعات مختصر طریقہ پر
ظاہر کیے اور اس نے مجھے بیٹھنے کی اجازت دی اور ایک گھنٹہ ۷۴ منٹ تک اس سلسلہ
پر گفتگو کی۔ اس نے جین اسٹور ایسوسی ایشن کے محکمہ سے مجھے اس کتاب کا ایک نسخہ
منگوادیا۔ جس میں اس اسٹور کے مفاد کے متعلق جلد مواد موجود تھا۔ مصنف کتاب کا
یہ خیال ہے کہ یہ کیپٹی بنی نوع انسان کی خود خدمت انجام دے رہی ہے اس کیلئے
فخر محسوس کرتی ہے۔ بوقت مباشرت اسکی آنکھوں سے خوشی کی روشنی جھلک رہی تھی۔
اور مجھے اعتراف ہے کہ اس نے میرے روبرو ایسے حقائق عہدگی سے پیش کئے جس
کا مجھے خواب و خیال بھی نہ تھا جس سے میرے خیالات بالکل بدل گئے۔

گفتگو ختم ہونے کے بعد دروازے تک لاکر مجھے الوداع کہا اور میرے شانوں
پر ہاتھ رکھ کر مباشرت میں میری کامیابی کی تمنا ظاہر کی اور نتیجہ معلوم کرنے کے لیے مکرر
مجھے آنے کو کہا اور آخر میں اس نے یہ بھی کہا کہ موسم بہار میں ضرور ملنا تاکہ میں تم
سے تھوڑا بہت معاملہ کر سکوں!

میرے لئے یہ ایک تعجب خیز بات تھی کہ اس شخص نے بغیر میری استدعا کے میرے
پاس سے کوئلہ خریدنے پر رضامندی ظاہر کی۔ دس سال سے میں کوشش کر رہا تھا
مگر نتیجہ صفر رہا۔ مگر اس کے زاویہ نظر سے اسی کے مطلب کی دو گھنٹہ کی گفت و
شنید سے میری دیرینہ آرزو برآگئی۔

مگر نائفے نے کسی نئی بات کا کھوج نہیں لگایا تھا کیونکہ حضرت عیسیٰ علیہ السلام

کی پیدائش کے سو سال قبل روم کے نامور شاعر پیلوس سائرس نے کہا ہے کہ ہم دوسروں سے اسی وقت دلچسپی لیتے تھے جبکہ وہ ہم سے بھی دلچسپی لیں۔“

اگر آپ حقیقت میں عوام میں ہر دل عزیز ہونا چاہتے ہیں تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیے! دوسروں سے سچی دلچسپی رکھیے۔

الانیت سے دُور رہے انسان سے ترکُانس

ہو غیر بھی تو اپنا جگر ہی سمجھ اُسے!

مگر آپ زیادہ دلغزب اور ہر دل عزیز بن کر دوسروں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو مجھے کہنے دیجئے کہ ڈاکٹر سنتری بنگ کی کتاب ”موسومہ“ دی ریٹرن ٹو ریلجن“ کو ضرور پڑھیے۔ کتاب کا مختصر نام پڑھ کر آپ خوف نہ کھائے یہ کوئی ایسی کتاب نہیں ہے جو نام پڑا درشن چھوٹے کی مصداق ہو۔ یہ ایک ایسے نیک نام ماہر علم النفس کی لکھی ہوئی ہے جس نے تین ہزار سے زائد انسانوں کو مشکلات سے نکال کر ان کے لیے آسانیاں پیدا کر دی تھیں۔ ایک وقت ڈاکٹر بنگ نے مجھ سے کہا تھا کہ اس کتاب کا نام ”ماور ٹوڈولپ۔ یور۔ پرسنالیٹی“ بھی رکھا جاسکتا ہے اس کے پڑھنے اور مندرجہ بالا اصول پڑاوتوں پر عمل کرنے سے انسانوں کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے میں آپ کو مدد مل سکتی ہے۔

اگر یہ کتاب آپ کے کتب خانہ میں نہ ہو، اور کتب فروش سے بھی دستیاب نہ ہو سکے تو دی میکسیلین کپنی نیویارک شہر سے طلب کیجئے۔



پہلی ہی ملاقات میں اچھا اثر قائم کرنے کا آسان طریقہ ہنستے ہی گھر بستے ہیں۔

حال ہی میں شہر نیویارک کی ایک پرتکلف دعوت میں شرکت کا موقع ملا وہاں ایک خاتون بھی مدعو تھی جس نے ترکے میں بڑی دولت پائی تھی اور ہر ایک پر وہ اپنا اثر قائم کرنا چاہتی تھی اس نے قیمتی زیورات اور اپنی آرائش و زیبائش کے لیے وافر رقم صرف کرنے میں کوئی کسر باقی نہیں رکھی تھی لیکن اس کے چہرے میں کسی قسم کی دلکشی نہ تھی بلکہ ایک قسم کا روکھا پن اور غور غرضی عیاں تھی ہر شخص یہ جانتا ہے کہ قیمتی زیورات اور زرق بوق پوشاک کے مقابلہ میں چہرے کی کشش زیادہ دل آویز ہے لیکن اس پر اس نے مطلق توجہ نہیں کی تھی۔ پارس سویٹ نے مجھ سے کہا تھا کہ "اس کے خندہ زیر لب کی قیمت دس لاکھ ڈالر سے بھی زائد ہے" اس کا یہ بیان مبالغہ سے بالکل پاک تھا کیونکہ اس کی نمایاں شخصیت، دلربائی اور عوام کو مسح کرنے کی قابلیت ہی اس کی غیر معمولی کامیابی کا باعث تھی اور اس کے چہرے سے ہمیشہ اس قسم کا سحر انگیز اور دلغزبہ تبسم نمایاں رہتا ہے۔

ایک دن میں نے مورس سیولیر کے ساتھ چند گھنٹے بسر کئے تھے میں بلا مبالغہ کہہ سکتا ہوں کہ اس کم سخن بردبار ترش رو شخص کو دیکھ کر میں نا اُمید ہو گیا تھا۔ مگر میری توقع کے خلاف یہ شخص کچھ اور ہی ثابت ہوا جب وہ مبتسم ہوا تو اس مسکراہٹ کیساتھ ہی یہ محسوس ہونے لگا کہ گو یا ان کے سیاہ بادل چھٹ گئے ہیں اور درختاں آفتاب

دنیا پاشی کر رہا ہے اگر موسیٰ کو سوتر کی بنا شاست میں یہ افضول نہ ہوتا تو وہ شہر پارس میں اپنا آبائی پیشہ بخاری ہی کرتا رہتا۔ لفاظی کے مقابلہ میں عمل زیادہ اثر پذیر ہے کیونکہ کام پیارا ہے نام پیارا نہیں ایک انسان کی خذہ روئی با آواز دل کہتی ہے کہ میں آگے خوش ہوں آپ کی آمد سے مجھے مسرت ہوئی۔ اسی وجہ سے کتے کو اس قدر پسند کیا جاتا ہے کیونکہ وہ فرض خوشی سے اُچھل کو دکھلتا ہے اور احمقوں کو بوسہ دیتا ہے جب ہی تو ضرب المثل بنی ”سگ حضور بلزبر آور در“

سینے میں کینہ رکھ کر بیرونی مسکراہٹ سے آپ کسی کو بیوقوف نہیں بنا سکتے کیونکہ خود بخود معلوم ہو جاتا ہے کہ ہنسی بنا ڈٹی ہے یہی وجہ ہے کہ دوسرا نفرت کرنے لگتا ہے مگر سچی خوشی اور دلی بنا شاست قابل قدر ہوتی ہے اور اس کی قیمت بازاری کاروبار میں بھی بہت زیادہ ہے۔

یونیارک کے ایک بڑے اسٹور کے بیچرنے مجھ سے کہا کہ ”کسی تجربہ کار زاہد خشک کو فوکر رکھنے کے بجائے ایک نا تجربہ کار دو شیزہ کو فوکر رکھنا جس کے لب پر متم ہو بہتر ہے“

یونائیڈ اسٹیٹ کی ایک بہت بڑی ریڈیو کینی کے بورڈ آف ڈائریکٹرز کے صدر نے مجھ سے ذاتی تجربہ کی بنا پر یہ کہا تھا کہ ”جس شخص کو اپنے کام سے دلچسپی نہ ہو وہ کسی قسم کی معروفیت میں کامیاب نہیں ہو سکتا“ صنعت و حرفت کے اس بڑے ماہر کا اس پرانے معقولہ براعتما و نہیں تھا کہ حرکت باعث برکت ہے ”ان نے کہا کہ میں نے ایسے آدمی دیکھے ہیں کہ جو ہنس ہنسا کر ہنسی خوشی سے اپنا کاروبار انجام دیکر فوج مند ہوتے ہیں مگر جب انہوں نے محنت مشقت اٹھانا شروع کیا تو ان کا شوق اور ولولہ زایل ہو گیا۔ اور اب ان کو کام میں کوئی لطف یا مزہ نہیں ملتا اور وہ کابل الوجود اور ناکارہ ہو چکے ہیں۔ دوسروں کی ملاقات آپ کے لیے فرصت افزا ثابت ہو تو

لازم ہے کہ زیادہ سے زیادہ شادمانی اور خرمی کا اظہار ان کے ساتھ کیا جائے۔
میں نے ہزاروں پیو پارلیوں سے کہا کہ آپ ایک ہفتہ تک ہر ساعت کسی
نہ کسی شخص کے ساتھ کٹا دہ پستانی سے ملنے رہیں اور اس کا جو نتیجہ برآمد ہو اس کو
جماعت میں بیان کیجئے کہ اس امتحان کا کیا نتیجہ نکلا؟ نیویارک شہر کے کرب ایچ پیج کے
ممبر ولیم بی اسٹین ہارٹ کا بھی ہوا خط ملاحظہ فرمائیے!

میری شادی ہوئے اٹھارہ سال ہو چکے ہیں۔ مگر علی الصبح بیدار ہونے کے بعد
کام پر جانے کے وقت تک میں اپنی بیوی کو دیکھ کر شاید ہی کبھی مسکرایا ہوں گا یا
اس سے شاذ و نادر ہی دو درجن الفاظ میں بات چیت کی ہوگی، مجھ سے بڑھ کر
شاید ہی کوئی اور شخص روکھا سوکھا ہوگا۔

آپ نے مجھے ایک ہفتہ تک کٹا دہ پستانی سے پیش آنے کی صلاح دی تھی اسکی
تعمیل میں نے اس طرح کی کہ صبح جب آئینہ کے روبرو دباؤں کو سلجانے میں مصروف
تھا تو دل ہی دل میں کہتا کہ اب ناک بھوں پڑھانا چھوڑ کر مسکرانا چاہیے جب ناشتہ
کے لیے میز پر گیا تو میں نے اپنی بیوی کا خیر مقدم کیا کہ صبح باخیر کہہ کر مسکرانے لگا۔
آپ نے مجھے باخبر کیا تھا کہ وہ میرا تبسم دیکھ کر حیرت زدہ ہو جائیگی مگر نہیں!
آپ کے قیاس سے بھی زیادہ بہتر اور نتیجہ برآمد ہوا وہ میرا تبسم دیکھ کر نہ صرف بخیر ہوئی بلکہ
گھبرا گئی میں نے اس سے کہا کہ آئندہ سے تم روانہ مجھے ایسا ہی شگفتہ پاؤ گی۔“

میری اس مسکراہٹ اور لبثاشت سے مجھے گھر میں جو امن و امان اور راحت و
آرام مقیم ہوا ویسا زمانہ گذشتہ میں کبھی نصیب نہیں ہوا تھا۔

جب میں دفتر پہنچتا ہوں تو لفٹ چلانے والے لڑکے کو کبھی مسکراتے ہوئے
سلام کرتا ہوں اور دربان سے بھی مسکراہٹ کے ساتھ علیک سلیک کرتا ہوں
وایسی میں جب غزاچی سے رقم حاصل کرتا ہوں تو بھی میرے ہونٹوں پر تبسم رقص

کرتا رہتا ہے۔ اور جب کربا کسپینج میں حصص کے کاروبار کیلئے پہنچا ہوں تو وہاں ایسے لوگوں کو دیکھ کر مسکراتا ہوں جنہوں نے آج تک مجھے مسکراتے ہوئے نہیں دیکھا تھا۔

میں نے فوراً محسوس کیا کہ اب ہر ملاقاتی بہ نظر عنایت مجھے دیکھ کر مسکراتا ہے میرے پاس کاروبار کے سلسلہ میں جو لوگ آتے ہیں ان سے بھی ہنس ہنس کر باتیں کرتا ہوں اور ان کی باتیں سننے وقت بھی مسکراتا ہوں اور میں دیکھتا ہوں کہ اس سے ان کے ساتھ معاملہ کرنا بہت آسان ہو جاتا ہے اب مجھے معلوم ہو رہا ہے کہ اس سے دن بدن نفع بڑھتا جا رہا ہے۔

میرے صرافہ میں ایک دوسرا دلال بھی تھا جس کا منشی ایک خوش طبع نوجوان تھا اپنی زندگی میں ایسا عجیب و غریب انقلاب واقع ہونے سے میں نے خوشی خوشی انسانی خوشگوار تعلقات کے جدید فلسفہ سے اس کو بھی واقف کرایا اس نے اس امر کا اعتراف کیا کہ وہ مجھے ایک سنگدل انسان خیال کرتا تھا مگر اب تھوڑے دنوں سے اس نے اپنی رائے بدل دی تھی اس نے کہا کہ سبب میں مسکراتا ہوں تو ایک مکمل انسان دکھائی دیتا ہوں۔

اب میں نے نکتہ چینی ترک کر دی ہے اور عیب جوئی کے بجائے ہر ایک کی ستائش و ستائش اور قدر افزائی کرتا ہوں میں جو کچھ چاہتا ہوں اسکی نسبت گفتگو کرنا میں نے چھوڑ دیا ہے اور اب دوسروں کے خیالات معلوم کرنے کی کوشش میں منہمک رہتا ہوں۔ ان باتوں نے فی الحقیقت میری زندگی میں ایک عظیم تغیر پیدا کر دیا ہے اور اب میں پہلے سے ایک جُدا انسان بن گیا ہوں اور سابقہ سے زیادہ خوش نصیب اور خوش حال ہوں۔ میرے پاس اس قدر دولت ہے جس کی وجہ سے ایک انسان کو خوش نصیب کہا جاسکتا ہے۔

نیویارک کے کربا اسپینچ میں حصص کی خرید و فروخت کا معاملہ کیا جاتا ہے یہ دلائی کا کام اس نذر پیچیدہ اور دشوار ہے کہ (۹۹) فیصد اشخاص ناکام رہتے ہیں مگر یہ خیالات ایک ایسے چالاک اور سچتہ کار دلال کے ہیں جو کامیاب تھا۔ اگر آپ کا دل مسکرائے نہیں چاہتا تو دو کام کیجئے یا تو اپنے آپ کو مسکرائے پر مجبور کیجئے یا اگر سن اتفاق سے آپ تنہا ہیں تو سیٹی بجائیے یا گنگنائیے اور اس طرح رہیے کہ پہلے ہی سے آپ کا خوشحال ہونا ظاہر ہو۔ اور ایسا خیال آپ کے لیے آرام اور راحت کا باعث ہوگا۔

بارور ڈیونیورسٹی کے پروفیسر ولیم جیمس نے اس بات کو اس طرح بیان کیا ہے کہ عمل جذبات کے تابع ہیں عمل اور جذبہ ساتھ ساتھ چلتے ہیں گو عمل جذبہ کے تحت ہے مگر جذبہ عمل کے تحت نہیں۔ اس لیے عمل کر کے جذبہ کو پورا کیا جاسکتا ہے۔ اور یہی زندہ دلی کی شاہراہ ہے اگر ہماری شادمانی ختم ہو جائے تو ہم کو چاہیے کہ عمل اور خوش کلامی میں مردہ دلی سے کام نہ لیں۔

اس سنسار میں ہر ایک کو آرام اور چین کی تلاش رہتی ہے اور اس کے حاصل کرنے کا ایک ہی راستہ ہے وہ یہ کہ انسان اپنے خیالات پر قابو رکھے کیونکہ ظاہری حالات پر حقیقی راحت کا دار و مدار نہیں ہے بلکہ حقیقی راحت وہی ہے جس کو دل محسوس کرے۔

راحت درنہج کا انحصار اس پر نہیں ہے کہ آپ کی حیثیت کیا ہے یا آپ کس حالت میں ہیں؟ آپ کیا کام کیا کر رہے ہیں؟ بلکہ آپ کی تکلیف و آرام کا دار و مدار صرف آپ کے خیالات پر منحصر ہے۔ اس کی مثال یہ ہے کہ دو انسان ایک ہی خدمت براہ ایک ہی قسم کے فرائض کو انجام دیتے ہیں اور دونوں کے پاس دولت اور حکومت یکساں ہو، تاہم اس مساوات کے باوجود ایک دکھی ہوتا

ہے اور ایک سکھی، اس کی وجہ یہ ہے کہ دونوں کے طبائع اور خیالات میں فرق رونما ہے میں نے ملک چین کی ناقابل برداشت گرمی میں (تین آنے) کی قلیل اجرت پر چینی قلیوں کا نہایت خوشی سے اس طرح کام کرتے ہوئے دیکھا ہے جس طرح خیاباں اور گلستاں میں آسودہ حال لوگوں کو سیر و تفریح کرتے ہوئے دیکھا تھا۔ شکسپیر کا قول ہے کہ "کوئی چیز حقیقت میں اچھی یا بُری نہیں ہے۔ صرف تصور ہی ہے جو اس کو اچھا یا بُرا بنا دیتا ہے۔"

لکن نے کہا تھا "کہ بہت سے انسان اپنے خیالات کے تحت امن و چین سے رہ سکتے ہیں، اور یہ قول صداقت سے بالکل بے نیاز ہے کچھ عرصے کے بعد اس قول کی سچائی کو میں نے خود محسوس کیا ہے میں ہنٹر نیویارک کے اسٹیشن لوگ آئیلینڈ کی طرف جا رہا تھا تو میرے سامنے (۲۰ یا ۳۰) لنگڑے لے لے لڑکے بیاکھی اور عصا کی مدد سے زمین پر چڑھ رہے تھے ان میں سے ایک لڑکے کو اوپر اٹھا کر بیجانا پڑا۔ ان کی ہنسی خوشی دیکھ کر مجھے حیرت ہوئی میں نے ان اپنا بیچ لڑکوں کے رہنما سے دریافت کیا تو اس نے کہا کہ جب لڑکے کو یہ معلوم ہو جاتا ہے کہ وہ عمر بھر کے لیے معذور ہو گیا ہے تو ابتداء میں اس کو سخت رنج ہوتا ہے مگر یہ رنج تدریج دور ہو جاتا ہے اور وہ اپنے آپ کو تقدیر کے حوالے کر کے ہنساں ہنساں بن جاتا ہے۔ یہ سن کر میں نے چاہا کہ ان کے آگے سر جھکا دوں انہوں نے مجھے ایک ایسا اچھا سبق سکھلا دیا ہے جس کو میں تمام عمر فراموش نہیں کر سکتا۔

میں ایک دن سہ پہر کو میری پکفرڈ سے ملنے گیا، دنوں وہ واکس فیر بنکس سے طلاق لینے کی تیاری کر رہی تھی اس زمانہ میں دنیا یہ سمجھتی تھی کہ وہ رنجیدہ اور کشیدہ خاطر ہو گی مگر میں نے اس کو شا دماں و فرحاں پایا۔ اسکی کیا وجہ

تھی۔ اس بات کو اس نے ایک ۲۵ صفحہ کی کتاب ”وہائی۔ نٹ ٹری گوڈ“ میں ظاہر کیا ہے۔ اس کو ضرور پڑھیے آپ کو بڑی خوشی ہوگی۔

فرینکلن بٹ گرامرکے کا ایک بہت بڑا کامیاب بیمہ کا دلال ہے اس نے مجھے بتلایا کہ کئی سال قبل اس نے معلوم کر لیا تھا کہ مسکراتے ہوئے انسانوں کا ہمیشہ اور ہر جگہ خیر مقدم کیا جاتا ہے کسی شخص کی ملاقات کے لیے جب اس کا گذر کسی دفتر میں ہوتا تو وہ دفتر میں داخل ہونے سے پہلے خدا کی عنایت بے پایاں سے جو راحت اور آرام اس کو نصیب ہوا اس کا شکریہ ادا کرتا اور دل ہی دل میں مسرور و شاداں ہو کر آہستہ آہستہ مسکراتا ہوا کمرے میں داخل ہوتا اس آسان اور سہل طریقہ سے بیمہ کے کاروبار میں اس کو نمایاں منافع حاصل ہوا تھا۔

آبرٹ ہویارڈ کے ان مختصر اور دانشمندانہ نصاب کو غور سے پڑھیے مگر یہ ضرور یاد رہے کہ محض پڑھنے سے کچھ فائدہ نہ ہوگا جب تک کہ اس پر پورا پورا عمل نہ کیا جائے۔

جب کبھی آپ مکان سے باہر جائیں تو دشمنوں کو اندر کی طرف کر کے تانے جین کو بند کیجئے پھپھڑوں کو پوری طرح بھر لیجئے اور اچھی طرح دھوپ کھاتے ہوئے اپنے دوستوں کا مسکراہٹ کیساتھ استقبال اور از دیار محبت کے لیے تپاک سے معاف کیجئے اس کا خوف دل میں نہ لائیے کہ اپنے لئے عوام میں غلط فہمی پیدا ہوگئی ہے ایک لمحہ کے لیے بھی دشمن کا خیال نہ کیجئے آپ چاہے کتنا ہی بڑا کام کرنا چاہیں اس کے لیے پہلے ہی سے عزم بالجزم کر لیجئے اور نہایت ثابت قدمی سے بلا پس و پیش اپنا مقصد حاصل کرنے کیلئے آگے بڑھتے جائیے اور اس پر پوری پوری توجہ صرف کیجئے۔ تاکہ حسب دلخواہ نتیجہ برآمد ہو سکے

تم جس قدر طاقتور، جفاکش سرگرم اور مشتاق بننا چاہتے ہو اس کا مہم ارادہ کرنے سے خود بخود تم میں جوش و خروش پیدا ہو جائیگا۔ کیونکہ عمدہ تخیل ایک بہترین طاقت ہے۔
 پنڈاریک، گفٹاریک، کرداریک ان تینوں ذرین اموروں پر عمل پیرا ہو جائیے نیک پنڈاری سے مراد برآ سکتی ہے اور مہم حقیقی کی خوشنودی حاصل ہو سکتی ہے کیونکہ اپنے لئے ہم دل جیسا خیال کرتے ہیں ویسے ہی بن جاتے ہیں اس لیے ہمیشہ مسکراتے رہیے کیونکہ مخلوق ہی میں خالق کا جلوہ دکھائی دیتا ہے۔
 زمانہ قدیم کے چینی دنیا داری کے بڑے ماہر تھے ان کی ایک ضرب المثل لوح دل پر کندہ کرنے کے قابل ہے کہ ”جس انسان کے چہرہ پر تبسم نہ ہو اسے دوکان نہیں کھولنی چاہیے“

دکان کی نسبت بحث کرتے ہوئے فرینک اردینگ فلچر نے اوین ایم کالسن اینڈ کمپنی کے ایک اشتہار میں روزمرہ کے فلسفہ پر حسب ذیل روشنی ڈالی ہے۔

ایام کرسمس میں مسکراہٹ کی قدر و قیمت

۱۔ تبسم کیلئے کوئی قیمت ادا نہیں کرنی پڑتی ہے مگر اس سے کثیر فوائد حاصل ہوتے ہیں۔

۲۔ اس کے پانے والے مالا مال ہو جاتے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ دینے والے

مفلس و نادار بھی نہیں ہوتے۔

۳۔ جو بلا مسکراہٹ زندہ ہے وہ زردار نہیں اور جو مسکراہٹ سے مستفید ہو جائے وہ گنوار نہیں۔

۴۔ مسکراہٹ سنسار کو کبھی باقی اور بامعروج پر پہنچاتی ہے اور ہر ایک کو دوست بنانے میں مدد دیتی ہے۔

۵۔ میاں بیوی میں رنجشوں کا طوفان جہاں غصہ کی آگ مشتعل ہو رہی ہے۔

ایسی صورت میں تبتیم کی ایک موزج رحمت کا فرشتہ بن کر نمودار ہو جاتی ہے اور آن واحد میں برسوں کی خصوصیتیں مٹ جاتی ہیں۔

۷۔ جھکی ذرا چشم جنگجو بھی نکل گئی دل کی آرزو بھی
بڑا مزہ اس ملاپ میں ہے کہ صلح ہو جائے جنگ ہو کر

۶۔ تبتیم دل کا ترجمان اخلاق کا زینہ جذبات کی روح اور حسن کی بہار ہے۔

۷۔ تبتیم افسردہ دلوں کے لیے باعث مسرت نا امیدوں کا سہانا دینے میں
اجالا اور دکھی ہستیوں کیلئے تسکین کا قیمتی اور قدرتی علاج ہے۔

۸۔ تبتیم خریدنا نہیں جاسکتا نہ ہی اس کی بیگ مانگی جاسکتی ہے نہ یہ ادھار
مل سکتا اور نہ سرفہ کیا جاسکتا ہے یہ ایک قدرتی چیز ہے۔

۹۔ کرسم کے زمانہ میں خرید و فروخت کی آخری مصروفیات میں سبیز میں کی
نکان کی وجہ سے اگر اس کے بول کا تبتیم خشک ہو جائے تو آپ اپنی مسکراہٹ
اسے سنجش دیجئے۔

۱۰۔ کیونکہ جو مسکراہٹ سے عاری ہے اس کو سب سے زیادہ مسکراہٹ کی
بخشش کی ضرورت ہے۔

۱۱۔ دلوں کو شگفتہ کرنیوال تبتیم موزج خدا نے آپ کو بھی عطا کی ہے اگر ایسا ہے تو
خدا کے لیے مسکرائیے اور ہر وقت مسکراتے رہیے ہر حالت میں تبتیم کی ادا
قائم رکھیے۔ اگر حقیقت میں عوام میں تاؤ لہزیزی حاصل کرنے کا ارادہ
ہو تو یاد رہے کہ:

۷۔ ہجوم غم میں بھی جب بات کرنا مسکرا دینا
★

اگر آپ یہ نہیں کر رہے ہیں تو عذابِ مول رہے ہیں

۱۸۹۸ء کی بات ہے کہ روک لینڈ کا اونٹنی میں ایک المناک واقعہ ظہور پذیر ہوا۔ ایک بچہ باہمی ملک عدم ہو چکا تھا اور پڑوسی تجہیز و تکفین کی تیاری میں مصروف تھے۔ کہ جیم فارلے نامی ایک شخص اپنے گھوڑے کو اصطبل میں باندھنے کے لئے جارہا تھا زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی اور دانت بجانے والی سخت سردی پڑ رہی تھی۔ گھوڑا کچھ دنوں سے پھیرا نہیں گیا تھا۔ جب اس گھوڑے کو حوض پر پانی پلانے کے لئے پہنچایا گیا تو اس نے شوخی سے دولتی جھاڑی اور جیم فارلے مرگ ناگہانی کا شکار ہو گیا۔ اس طرح اس چھوٹے سے مرزے میں ایک کے بجائے دو انسانوں کا اموات واقع ہوئیں۔

متوفی جیم فارلے اپنے لہانہ گان میں ایک بیوہ اور تین لڑکے اور تھوڑی سی بیمہ کی رقم چھوڑ گیا تھا۔ اس کے بڑے لڑکے جیم کی عمر دس سال تھی۔ وہ ایک خشت سازی کے آدے میں کام کرتا تھا۔ جہاں وہ گاڑی میں ریت بھر بھر کر لاتا۔ اور گارے کو سانچے میں ڈال کر اینٹیں بناتا اور وہو پ میں سکھاتا تھا یہ لڑکا اچھی تعلیم سے بے نیاز تھا مگر اس کی آئرش شوٹس طبی نے علوم سے خراج تحسین حاصل کیا تھا۔ رفتہ رفتہ اس نے امور سیاست میں دلچسپی یعنی شروع کی اور تدریج لوگوں کے نام یاد رکھنے کی مشق کی۔ اس نے کسی لائی اسکول میں تعلیم نہیں پائی تھی مگر (۶۶) سال کی عمر کو پہنچنے سے قبل ہی (۴) کالجوں نے اس کو اعزازی ڈگریوں سے سرفراز

کیا اور وہ جمہوری نیشنل کا صدر اور چھریوٹائیڈ اسٹیٹ کا پوسٹ ماسٹر جنرل بنا۔ ایک دفعہ میں نے جمیم فارے سے ملاقات کی اور اس کی اس کامیاب زندگی اور بام عروج پر پہنچنے کے طریقوں کو دریافت کیا۔ اس نے کہا "سخت ترین مشقت اور محنت" میں نے کہا "آپ مجھے بنا رہے ہیں۔ براہ کرم مہربانی میرا مذاق نہ اڑائیے"

اس پر اس نے دریافت کیا کہ میں اس کی کامیابی کے وجوہ کیا خیال کرتا ہوں۔ میں نے کہا میرا خیال ہے کہ آپ کو دس ہزار انسانوں کے نام سنبھالی یاد ہیں۔ جنہیں آپ نام لیکر بلا سکتے ہیں۔

کہا نہیں! آپ کو سماج ہو رہا ہے۔ مجھے سچا ہزار انسانوں کے نام یاد ہیں آئندہ اسے فراہم نہ کیجئے اس بے کراں قابلیت کی بدولت فرانکلین روز ویٹ کو اس نے وائٹ ہاؤس تک پہنچا دیا تھا۔

ماضی میں جب جمیم ایک بے وقت خانہ بدوش کمپنی کا مال بچنے کے لیے دورہ کیا کرتا تھا اور جس زمانہ میں وہ اسٹونی پونٹ میں خدمت اہلکاری پر مامور تھا تو اس وقت اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا ایک نادر طریقہ اختیار کیا تھا۔

ابتداء میں یہ طریقہ نہایت سہل تھا۔ جب اس کی ملاقات کسی اجنبی سے ہوتی تو وہ اس کا پورا نام اس کے اہل و عیال کی تعداد اور اس کا پیشہ اور اس کے سیاسی نیہالات کا پتہ لگا لیتا تھا۔ اس شخص کے حلیہ کیساتھ ہی ساتھ ان تمام باتوں کو ذہن نشین کر لیا کرتا اور جب کبھی کسی شخص کو دیکھ لیتا تو اس کی پیٹھ پر تصپکی دے کر اور اس کی اور اس کے بال بچوں کی خیریت دریافت کرتا اور اس کے کاروبار کھیتی باڑی وغیرہ کا حال پوچھتا۔ ایسے نادر الوجود شخص کے ملاقاتیوں اور دوستوں

میں دن بدن کثیر اضافہ ہو تو اس میں کوئی تعجب کی بات نہیں ہے۔

جب پریسڈنٹ کے انتخاب کی جلد و جہد شروع ہوئی تو اس نے کئی ماہ پہلے سے روز و لٹ کے متعلق ضدًا خطوط علاقہ جات مغربی اور مشرقی کے باشندوں کو لکھے اور (۱۹) دن میں اس نے (۲۰) علاقوں کا چکر لگایا۔ یہ مسافت اس نے ریلوے، بگی، موٹر اور ناؤ کے ذریعہ طے کی تھی۔ وہ ایک شہر میں اترتا ملاقاتوں کے یہاں ظہرانہ اور عصرانہ وغیرہ میں شریک ہوتا اور دل کھول کر باتیں کرتا اور پھر دوسرے شہر کو بلاتا نیا روزانہ ہو جاتا۔

چونکہ وہ علاقہ مشرق میں داخل ہوا تو علاقہ مغرب کے ہر شہر کے ملاقاتی کو لکھا کہ اس شہر میں جن جن لوگوں سے اس کی ملاقات ہوئی ہے۔ ان کا نام اور پتہ لکھ کر روزانہ کریں۔ جن جن اس کو فہرستیں وصول ہوئی گئیں۔ جیم فارلے نے ہر ایک کو ایک ایک خط لکھا جن جن لوگوں کو یہ خطوط لکھے گئے تھے۔ وہ جیم فارلے کی راست مخاطبت سے خوشی محسوس کرتے تھے۔ خط کا آغاز ڈیر، بل یا ڈیر جو ان سے کیا جاتا تھا اور اختتام پر تمہارا جیم لکھ کر دستخط کیا کرتا تھا۔

جیم فارلے نے اپنی ابتدائی زندگی میں یہ معلوم کر لیا تھا کہ ایک انسان اپنے نام سے جس قدر ڈبھی رکھتا ہے۔ اتنی ڈبھی دوسرے ناموں سے نہیں رکھتا اگر آپ اس کے نام کو یاد رکھ کر اسی نام سے اسے پکاریں تو بس آپ نے اس انسان کی مکمل تعریف و ثنا خوانی کر دی۔ اگر آپ اس کے نام کو بھول جائیں یا غیر صحیح لکھ دیں تو آپ اپنے آپ کو ایک بڑے خسارہ میں ڈال دیں گے مثلاً عرض ہے کہ میں نے ایک بار شہر پارس میں فن تقریر کا درس دینے کے لیے ایک ادارہ کھولا تھا اور تمام امریکن باشندوں کے نام جو اس شہر میں رہتے تھے۔ اطلاعی خطوط روانہ کئے تھے۔

فرینچ ٹائیسٹپوں نے جو خاص طور پر انگریزی ناموں سے بخوبی واقف نہ تھے۔ ان کے نام غیر صحیح اور غیر مکمل لکھ کر فاشن غلطیاں کی تھیں ایک شخص نے جو ایک بڑے امریکن بینک کا مینجر تھا مجھے ایک ملامت سے بھرا ہوا خط لکھا کہ اس کے نام کا املاطا لکھا گیا ہے۔

اینڈرو کارسنگی کی کامیابی کی وجہ کیا تھی؟

وہ شاہ فولاد کے لقب سے مشہور تھا مگر وہ اس صنعت کے متعلق بہت کم معلومات رکھتا تھا اور اس کے کارخانہ میں صدمہ ایسے کاریگر موجود تھے جو اس سے زیادہ تجربہ اس صنعت میں رکھتے تھے۔

مگر لائٹوں سے کس طرح کام لینا چاہیے اس کا وہ بڑا ماہر تھا۔ اور وہ اسی لائٹانی وصف کی بدولت قارون سے بھی زیادہ دولت مند ہو گیا۔ کم عمری ہی سے اس میں انتظامی قابلیت اور بے نظیر رہنمائی کی صلاحیت موجود تھی اور جب اس کی عمر دس سال کی تھی تو اس نے معلوم کر لیا تھا کہ لوگ اپنے نام کس قدر تعجب خیز اہمیت دیتے ہیں اس لیے اس نے واقفیت کا استعمال عوام سے میل جول بڑھانے میں اچھی طرح کیا۔ ایک دلچسپ قصہ سینے! جب میں مدرسہ میں تعلیم پاتا تھا اور اسکاٹ لینڈ سے امریکہ نہیں آیا تھا تو اس کے ہاتھ ایک مادہ خرگوش لگ گئی جس نے دیکھتے ہی دیکھتے کئی پتے جن دیئے چونکہ ان کو کھلانے کے لیے اس کے پاس کچھ نہ تھا اس لیے اس نے اپنے ہمسایہ لڑکوں کو کہا کہ اگر تم باہر جا کر خرگوش کے پتوں کو کھلانے کے لئے ہریالی یا سنہری لے آؤ گے تو ان پتوں کے نام تمہارے نام پر رکھے جائیں گے۔ اس نادر ترکیب نے جادو کا کام کیا۔

کئی برس کے بعد اس نفسیات کے ماہر نے اپنے کاروبار میں اس طریقہ سے کام لیکر بے انتہا دولت پیدا کی وہ پنسل وینر ریلوے کمپنی کو آہنی پٹریاں بیچنا چاہتا

تھا اسوقت بے ادگر تھا مس اس ریلوے کمپنی کے صدر تھے۔ اس لئے انڈریو کاربنگی نے ایک بہت بڑا فولادی کارخانہ شہر ٹیس برگ میں کھولا اور اس کا رخا نہ کا نام اڈگر تھا مس اسٹیل ورکس رکھا جب اس پینل وینڈر ریلوے کمپنی کو آہنی پٹریوں کی ضرورت پڑی تو آپ بنا سکتے ہیں کہ بے ادگر تھا مس نے ان پٹریوں کو کہاں سے خریدا کہ میری روہک کمپنی سے؟ نہیں نہیں آپ غلط اندازہ کر رہے ہیں۔ مگر رنڈور کھینچے! جب کاریگی اور جارج ٹین سیلنگ کار کے کاروبار میں فوقیت حاصل کرنے کے لیے ایک دوسرے سے مقابلہ کر رہے تھے تو اس شاہ فولاد کو خرگوش کا فقہ یاد آگیا۔

دی سنڈرل ٹرانسپورٹیشن کمپنی کا کاروبار پہلے ہی سے انڈریو کاربنگی کے ہاتھ میں تھا۔ لیکن اس کی خواہش تھی کہ ٹین کمپنی کے متعلقہ معاملہ کو بھی اپنے ہاتھ میں لے لے۔ یہ دونوں کمپنیاں یونین پلیٹیک ریل روڈ سے سیلنگ کار کا گتہ حاصل کرنے کے لیے ہاتھ پاؤں مار رہی تھی اور ایک دوسرے کو شکست دینے پر تلی ہوئی تھیں قیمتیں گھٹادی گئیں اور نفع کی گنجائش کو بھی برباد کرنے پر کمر باندھی گئی کاریگی اور ٹین دونوں نیویارک کی یونین پلیٹیک کے بورڈ آف ڈائریکٹرز سے ملنے کے لیے جا رہے تھے۔ کاریگی نے کہا مسٹر ٹین گڈ مارٹنگ کیا ہم دونوں آپ سے آپ کو بیوقوف نہیں بنا رہے ہیں؟ ٹین نے کہا اس سے آپ کا کیا مطلب؟

کاریگی نے اپنا دلی عندیہ بیان کیا اور ایک ایسی بات کی جس میں دونوں کا فائدہ مضمر تھا اس نے ایک دوسرے سے تجارت میں مقابلہ کرنے کے بجائے آپس میں مل کر کام کرنے کے بہترین فوائد کو نہایت عمدگی اور بہترین پیرایہ میں بیان کیا۔ ٹین نہایت توجہ سے سنتا رہا۔ مگر پوری طرح اطمینان نہ ہونے کی وجہ سے دریافت

کیا کہ اس کمپنی کا آپ کیا نام رکھیں گے۔ کاریںگی نے بلاتامل جواب دیا "پلین پلین
کاریںگی"

پلین کا چہرہ چمک اٹھا کہنے لگا میں کے ساتھ ذرا کمرہ میں چلئے وہاں اس پر
مزید گفتگو کریں گے جب یہ بات چیت ختم ہوئی تو اس ملاقات سے ملک کی صنعتی
تاریخ میں ایک نیا باب شروع ہو گیا۔

اپنے دوستوں اور تجارتی معصروں کے نام یاد رکھنے اور ان ناموں کو آشکارا
کرنے میں اینڈرو کاریںگی کو خاص ملکہ حاصل تھا۔ اس بھارت نے اسکو بڑی مدد دی
تھی اور اس کو اس بات پر فخر تھا کہ وہ اپنے جملہ کاریگروں کے ناموں سے واقف
ہے اور اس پر بھی وہ نازاں تھا کہ اس کی مشفقانہ نگرانی کی وجہ سے اس کے
آہنی کارخانوں میں کبھی بھرتال نہیں ہوئی تھی

پڈرو سیگی اپنے حبشی باورچی کو ہمیشہ مسٹر کو پڈرو دیگ بیگ بلکہ اسکی شخصیت
کو بڑھانا اور اسے خوش کرتا تھا۔ پڈرہ مختلف مواقع پر پڈرو سیگی نے امریکہ کا تفصیل
سے دورہ کیا اور ہر وقت مشرق کے بے قرار سمندر کے ساحل سے مغرب کے
بے پایاں ساحل تک سامعین کو پیمانوں کی مترجم آواز اور سن موہن دل آویز راگ سنایا
کرتا تھا۔

جب وہ امریکہ جاتا تو اس کی خاص موٹر کار بھی اس کے ساتھ رہتی تھی اور اس کا
خاص باورچی نتمہ روح افزا کے خانہ پر آدمی رات کو اس کے لیے دسترخوان سجھا
کر کھانا چاکرنا تھا اس سیاحت کے پورے زمانہ میں کبھی بھی پڈرو سیگی نے
امریکہ روانہ کے مطابق اس کو جازح کہہ کر نہیں بلایا بلکہ قدیم شرافت سے کام
لے کر ہمیشہ مسٹر کو پڈرہ کہہ کر مخاطب کیا کرتا تھا اور یہ نام مسٹر کو پڈرہ کو بہت پسند تھا۔

انسان کو اپنے نام پر اس قدر فخر و ناز ہوتا ہے کہ وہ اس کو زندہ و جاوید رکھنے

کے لیے اپنی زندگی تک سے ہاتھ دھونے پر آمادہ ہو جاتا ہے۔ ایک خزانہ نشینی باز تلخ رو نے جس کا نام پی۔ ٹی بارنم تھا اپنے نام کو زندہ رکھنے والی کوئی اولاد نہ ہونے سے اپنے نواسے سی۔ ایچ۔ سٹی کی کو اس شرط پر کہ وہ اپنا نام بدل کر بارنم سیل رکھے۔ سچیس ہزار ڈالر دینے کے لیے آمادگی ظاہر کی۔

دو سال پہلے دولت مند لوگ مصنفوں کو کثیر رقم دیا کرتے تھے کہ وہ اپنی تصانیف کو ان کے نام نامی سے منسوب کریں۔

کتب خانوں اور عجائب خانوں کے لیے بڑی بڑی انوکھی چیزیں لوگوں نے عطا کی ہیں تاکہ ان کا نام عوام کے دلوں سے محو اور معدوم نہ ہونے پائے نیوارک کی پبلک لائبریری میں ایٹر اور لینا کس کے نام کے نادر تحفے موجود ہیں اور دارالعمارة کے عجائب خانہ میں بنجامن آٹمن اور جی پی۔ مارگن کے ناموں کو زندہ رکھا گیا ہے ہر ایک گرجا گھر کا منعکس درسیچہ جو منقش آئینہ سے آراستہ اور پیراستہ ہوتا ہے یہ بھی کسی نہ کسی معطلی کے نام سے موسوم ہوتا ہے۔

بہت سے انسان دوسروں کے نام یاد رکھنے کی پرواہ نہیں کرتے اور ان ناموں کو ذہن نشین رکھنے کی کوشش اس وجہ سے نہیں کرتے کہ ان کو اس کی فرصت نہیں ہے وہ لیت و لعل۔ حیلہ حوالہ کر کے اپنی عدیم الفرستی بتانا چاہتے ہیں۔ مگر انہیں معلوم ہونا چاہیے کہ وہ پریسیڈنٹ روزولٹ سے زیادہ مصروف اور مشغول نہیں ہیں جو ایک معمولی سے معمولی کاریگر کا نام بھی نہیں جھوٹا، جس سے اس کو کبھی ملاقات کا موقع ملا ہو۔

کرا ایئر کمپنی نے مسٹر روزولٹ کے لیے ایک خاص موٹر کار تیار کی تھی اور اس موٹر کار کو ڈیویو۔ ایف چیمبرلین اور ایک کاریگر نے وائٹ ہاؤس پہنچایا تھا۔ میسرور و چیمبرلین کا ایک خط لکھا ہوا تھا جس میں اس نے پریسیڈنٹ روزولٹ

کوئٹین کے چھوٹے چھوٹے پُرزوں کیساتھ کام لینے کے متعلق بہت سی باتیں مجھے بتائیں۔

سٹرچیمبر لین کھتے ہیں کہ جبیں واٹ ہاؤس میں داخل ہوا تو پریسیڈنٹ بہت خوش و فرم نظر آئے۔ انہوں نے میرا نام لیکر پکارا۔ اور مجھ سے بے تکلفی کے ساتھ باہت چیت کی اور مجھے یہ محسوس کرایا کہ جو جو فنی چیزیں ہیں ان کو بتانا چاہتا تھا اور جو مشورے دینے آیا تھا اس سے وہ دلچسپی رکھتے تھے۔ یہ کار اس ٹونر پر بنا کی گئی تھی کہ صرف ہاتھ ہی سے پورا پورا کام لیا جاسکتا تھا۔ اسی نئی وضع کی کار کو دیکھنے کے لیے وہاں مجمع ہو گیا تھا۔ پریسیڈنٹ نے کہا میں سمجھتا ہوں کہ یہ ایک نادر چیز ہے اور محض ایک مین وہاں سے حرکت میں آجاتی ہے اور بلا کسی مزید کوشش کے اس کی رفتار تیز ہو جاتی ہے، ایک عجیب موٹر ہے پتہ نہیں چلتا کہ کونسا پرزہ اس کو چلاتا ہے۔ کاش میرے پاس اتنا وقت ہوتا کہ اسے کھول کر اس کا ایک ایک پرزہ علیحدہ کر کے دیکھتا۔

جب روز وکٹ کے رفیقوں اور ہمراہیوں نے اس موٹر کی تعریف کرتی شروع کی تو اس نے اس کے بالموادہ کہا کہ سٹرچیمبر لین میں یقینی طور پر کار کے بنانے میں آپ کی بھارت اور محنت کی دلی قدر اور تعریف کرتا ہوں۔ واقعی یہ ایک نہایت شاندار کام ہے اس نے کار کے ”ریڈی ایٹر“ اور عقبی آئینے بگھڑی اور اسپوٹ لائٹ پردے اور قالین اور دوسرے سامان اور ڈرائیور کی نشست ٹرنک میں رکھے ہوئے ریشمی بچوں اور اس کے ٹولہ گام وغیرہ ہر چیز کی بہت تعریف کی اور اس موٹر کار کی ہر چیز کو اپنی سیکم اور مس برگن (مستند محکمہ لبر) اور اپنے مشیر خاص کو خصوصیت کے ساتھ بتایا اور اس دوران میں یہ کہہ کر اپنے خود متکار کو بھی بلا لیا کہ بارج دیکھو تمہیں ان چرمی بچوں کی خاص طور سے حفاظت کرنی پڑے گی۔

جب موٹر چلانے کا سبق ختم ہو گیا تو پریسیڈنٹ نے میری طرف دیکھ کر کہا کہ اچھا سٹرچمبلین۔ فینڈرل۔ ریزو وولورڈ میرالف گھنٹے سے انتظار کر رہا ہے۔ میں خیال کرتا ہوں کہ اب مجھے واپس جانا چاہیے۔

میں اپنے ساتھ ایک کاریگر کو وائٹ ہاؤس لے گیا تھا۔ اس کا تعارف روز ولٹ سے کیا گیا مگر اس نے روز ولٹ سے بات چیت نہیں کی۔ اور پریسیڈنٹ نے اس کا نام صرف تعارف کے موقع پر سنا تھا یہ ایک شرمیلا اور کم سخن شخص تھا اور میرے پیچھے کھڑا تھا۔ مگر رخصت ہونے سے قبل پریسیڈنٹ نے اس شخص کو اس کے نام سے مخاطب کیا اور مصافحہ کر کے موٹر کیساتھ واشنگٹن آنے کے لیے اس کا شکریہ ادا کیا۔ اس شکریہ میں کسی قسم کا نفع نہیں تھا۔ اس کے منہ سے جو کچھ بھی نکلتا تھا وہ دل میں جگہ کر لیتا تھا اور اس کا احساس بخوبی ہو جاتا تھا۔

نیویارک واپس ہونے کے کچھ دن بعد پریسیڈنٹ روز ولٹ کا ایک فوٹو اس کے دستخط کے ساتھ ملا اس کے ساتھ ایک مختصر تحریر بھی تھی جس میں میری مدد کا شکریہ ادا کیا گیا تھا۔

فرینکلن روز ولٹ بخوبی جانتے تھے کہ عوام سے خیر خواہی اور ہمدردی حاصل کرنے کا راز ان کے ناموں کو یاد رکھنے اور ان کی نمایاں شخصیت کا احساس پیدا کرنے میں مضمر ہے مگر غور طلب امر یہ ہے کہ پھر بھی ہم کتنے ایسے ہیں جو اس پر عمل پیرا نہیں؟ جتنی دفعہ اجنبیوں سے ہم ملتے ہیں اپنا آدھا وقت تو تعارف میں گزار جاتا ہے۔ اور بقیہ وقت گپ شپ میں گزار کر چلتے پھرتے نظر آتے ہیں۔ اور وداع کے بعد ان کے نام بھی یاد نہیں رہتے۔ سیاستدان سب سے پہلے سبق یہ سیکھتا ہے کہ ”رائے دہندگان کا نام یاد رکھنا ایک بڑی فراست ہے“

ناموں کو یاد رکھنے کی قابلیت پیدا کرنا کاروبار میں بھی خاص اہمیت رکھتا ہے۔ جس

طرح سیاست دانی میں اس کی ضرورت ہے اسی طرح سماجی کاروبار میں بھی اس کی خاص اہمیت پائی جاتی ہے۔

نیولین سوم شہنشاہ فرانس جو نیولین اعظم کا بھتیجا تھا وہ فخر کے ساتھ کہا کرتا تھا کہ امور سلطنت کی انجام دہی کے ساتھ ساتھ اس کو ہر اس شخص کا نام جس کو اس نے شرفِ ملاقات بخشا ہے۔ بخوبی یاد ہے۔

اس کا طریقہ نہایت سہل تھا۔ اگر اس نے کسی کا نام صاف طور سے نہیں سنا ہے تو وہ کہتا تھا کہ انوس ہے کہ میں نے آپ کا نام پوری طرح نہیں سنا اور اگر یہ کوئی اونکھا نام ہے تو کہتا تھا کہ ذرا اس کے بچے تو بتلا دیجئے۔

دورانِ سہکلامی میں اس کا نام دُھرتا رہتا اور دل ہی دل میں اس شخص کا مکمل حلیہ آنکھوں میں محفوظ کر لیتا تھا۔

اگر کوئی ذمی عزت یا منتخب شخص ہوتا تو زیادہ توجہ کی جاتی، جونہی ہرزائل مائیس خلوت گاہ میں داخل ہوتے تو ایک کاغذ کے پُرزے پر اس کا نام لکھتے اس کو منظرِ غائر دیکھتے اور اچھی طرح ذہن میں رکھ کر اس پرزہ کو چاک کر دیتے اس طریقہ سے نام اچھی طرح ذہن نشین ہو جاتا تھا۔

اس کے لیے وقت کی ضرورت ہے مگر قبولِ امر سن اچھے خصال چھوٹی چھوٹی قربانیوں ہی سے سورتے ہیں؟

ادنیٰ کو جو سر جھکائے اعلیٰ وہ ہے جو خلق سے بہرہ ور ہے دانادہ ہے اس لیے اگر تم حقیقت میں عوام میں بردلعزیز بننا چاہتے ہو تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھو۔

یاد رہے کہ انسان کا نام اس کے لیے بہت ہی دل پسند اور سب سے زیادہ خوشنام ہے!

نُوشِیانی کی صحیح کاریاں

حال ہی میں چند دوستوں نے مجھے بڑبڑ کھیلنے کی دعوت دی، گو مجھے اس کھیل سے کوئی دلچسپی نہیں، مگر میں نے دعوت قبول کر لی۔ ہمارے ساتھ ایک رشک خور بھی تھی۔ جو پاس ہی بیٹھی ہوئی تھی مگر کھیل نہیں رہی تھی اس نے معلوم کر لیا تھا کہ میں لاول تھا اس کا مینجرہ چکاپوں اور یورپ کی سیاحت میں نے اس کے ساتھ کی ہے اور تقاریر کے مسودات کی تیاری میں میں نے اسے مدد دی ہے جو وقتاً فوقتاً نشر ہو رہی تھیں۔ وہ کہنے لگی مسٹر کارینگی، کیا آپ مجھے ان عجیب و غریب تقریر کاہوں اور دلغریب مناظر کا حال تفصیل سے نہ بتلائیں گے؟

ہم دونوں ایک صوفے پر بیٹھ گئے۔ وہ کہنے لگی میں اپنے شوہر کے ساتھ حال ہی میں افریقہ کی سیر و سیاحت سے واپس ہوئی ہوں، میں نے حیرت سے پوچھا کیا افریقہ؟ خوب خوب کس قدر خوش منظر اور دلچسپ ملک ہے، یہ میری دلی تمنا ہے کہ میں بھی اس ملک کو اچھی طرح سے دیکھوں۔ مگر افسوس کہ مجھے ایک ہی وقت الحیرت یا میں صرف (۲۴) گھنٹے ٹھہرنے کا موقع ملا۔

فرمائیے کیا آپ خود اس براعظم میں تشریف لے گئی تھیں؟ جہاں شکار بہت کھیلا جاتا ہے۔ آپ کس قدر خوش نصیب ہیں۔ مجھے آپ پر رشک ہو رہا ہے۔ مہربانی فرما کر پہلے مجھے افریقہ کی کلکٹت کا کیفیت آوراوردل آویز مال سنائیے۔ تقریباً پون گھنٹے تک وہ گل افشانی کرتی رہی۔ اس نے پھر مجھ سے یہ نہیں پوچھا کہ

میں کہاں کہاں گیا تھا اور میں نے کیا کیا دیکھا ہے۔ وہ مجھ سے میری میروسیاحت کا تذکرہ سننے کی چنداں خواہش مند نہیں تھی بلکہ وہ صرف یہ چاہتی تھی کہ میں اس کی خوش گفتاری کو خاص توجہ سے سنتا رہوں جن جن مرعوب مقامات پر اس کو جانے کا اتفاق ہوا تھا وہاں کا دلچسپ حال بیان کر کے فرط خود ستائی سے چمٹے نہ سمانی تھی۔

وہ ہیں اور اک، نجوم گویائی ہم ہیں اور اک جہان خاموشی کیا وہ کوئی غیر معمولی رشک زلیخا تھی؟ بالکل نہیں! ہتیسے گل اندام اس جیسے موجود ہیں۔

حال ہی میں مجھے ایک مشہور شخص ملے۔ ڈیو گرین برگ کے یہاں عورت میں شرکت کا موقع ملا وہاں ایک شہرہ آفاق علم نباتات کے ماہر سے ملاقات ہو گئی۔ مجھے کسی علم نباتات کے ماہر سے گفتگو کرنے کا موقع اس سے پہلے نہیں ملا تھا۔ میں نے اسے ایک بہترین شخص پایا اور اس کی سگفتہ بیانی کو توجہ سے سنتا رہا۔ وہ لاہور برٹیک ہائیڈرو پلانٹس اور چین آرٹس کی نسبت پتھر افزا حقائق کا انکشاف کر رہا تھا اس نے ایک معمولی آلو کی نسبت بھی حیرت انگیز انکشاف کیا۔ میرے یہاں بھی ایک خانہ باران ہے۔ اس کی نسبت بھی میرے چند شکوک عمدگی سے رفع کر دیئے۔

تقریباً ایک درجن ہمان ٹریک مینافٹ تھے مگر آداب مجلس کے خلاف کئی گھنٹوں تک میں اسی کے ساتھ مصروف گفتگو رہا۔

آدمی رات کے بعد میں ہر ایک سے معاف کرنا میزبان کا شکر یہ ادا کر کے رخصت ہوا۔ میرے میزبان سے اس ماہر نباتات نے میری بڑی تعریف کی اور مجھے ایک جو شیلہ شخص قرار دے کر کہا کہ یہ ایک فصیح البیان انسان ہے۔

کیا میں اور وہ دونوں فصیح البیان تھے؟ میں نے گفتگو ہی نہیں کی تھی۔ کیونکہ بحث کو بدلے بغیر میں کچھ بول نہیں سکتا تھا۔ میں علم نباتات میں کورا ہی تھا مگر

میں نے یہ کیا کہ ہم تن گوش بن کر اس کی باتیں سنیں اس کی وجہ یہ ہے کہ اسکی باتوں سے مجھے حقیقت میں دلچسپی تھی جس کا علم اس کو بخوبی ہو چکا تھا مجھے اس قدر متوجہ پا کر وہ قدرتی طور پر باخ باخ تھا۔ اس طرح گوش برآوازہ کر توجہ کے ساتھ سننے سے مشکل کم بہت بڑی قدر افزائی ہوتی ہے۔ "اسٹریٹیجس ان" یونانی کتاب میں جیک ووڈ فورڈ نے لکھا ہے کہ شاید ہی کوئی ایسا انسان ہو جس کی گفتگو کو توجہ سے سننے کے بعد سننے والے پر فخر فخر نہ ہو جائے۔ "میں نے نہ صرف اس کی باتیں سجدہ التفات سے سُنیں۔ بلکہ اس کی علمیت کی بھی دل سے تعریف کی۔"

میں نے اس سے کہا آپ کی پُر لطف باتوں میں عید مزا آتا ہے اور معلومات میں بھی اضافہ ہوتا ہے اور تمہا بھی واقعی ہی ایسا ہی میں نے اس سے کہا کہ میں چاہتا ہوں کہ آپ جیسا علم نباتات مجھے بھی حاصل ہو میں نے اس سے کہا کہ آپ کے ساتھ کھیتوں میں گومتا رہوں اور واقعی میں ایسا چاہتا ہوں۔ میں نے اس سے مکرر ملنے کی تمنا ظاہر کی اور حقیقت میں اس سے دوبارہ ملنا چاہتا ہوں۔

میری ان باتوں سے وہ مجھے ایک فیض اور خیریں گفتار انسان سمجھتا تھا۔ مگر حقیقت میں اسے باتیں کرنے کی ترغیب و تحریک دے کر اس کی گفتگو مستار کیا۔

ایسی ملاقاتوں کو کامیاب بنانے کا کیا راز ہے؟ چارلس۔ ڈیویو ایلٹ کا قول ہے کہ "کامیاب بیوہاری کی گفتگو میں کوئی عیب نہیں ہے۔ جو شخص خود اپنے لئے بات کر رہا ہو اسی کو بڑی توجہ سے سننا بہت بڑی کامیابی ہے۔" اور یہ خوشامد کا ایک نہایت کامیاب طریقہ ہے کیونکہ خوشامد سے آمد ہے۔

یہ صحیح بات ہے یا نہیں اس کو معلوم کرنے کے لیے آپ کو چار سال کا بیج میں پڑھنے کی ضرورت نہیں آپ اور میں ایسے تاجروں کو جاننے ہیں جو اپنی دکان کے لیے ایک بہت بڑی ہنگہ گراں کرایہ پر لیتے ہیں۔ اچھا مال بڑی کفایت سے خریدتے

اور دوکان کے دیکھوں اور جھروکوں کو بڑی خوبی سے آراستہ کرتے ہوئے خریداروں کو درمیان میں ٹوک دیتے اور ان کی باتوں کو کاٹ کر انہیں غصہ دلاتے اور ان کو گردن سے پکڑ کر دوکان کے باہر نکال دینے کے سوائے باقی سب کچھ کرتے ہیں۔

مثال کے طور پر بے سی دوٹن کے تجربہ کو سینے اس نے یہ قفقہ میری جماعت میں سُنایا کہ علاقہ جرسی کے ساحلی شہر نیویارک میں ایک دوکان سے اس نے کپڑوں کا ایک جوڑا خریدا تھا۔ مگر کپڑا سچتر رنگ کا ثابت نہ ہوا۔ اور قیقن کے کالر کو سیاہ کرنے لگا۔

وہ اس جوڑے کو بیکر اس دوکان پر واپس گیا۔ اور جس سلیزمین سے اس نے اس کو خریدا تھا اسے رنگ کے خام ہونے کا قفقہ سنایا۔ میرے قلم سے نکل گیا کہ اس نے قفقہ سنایا۔ مجھے معاف کیجئے یہ مبالغہ ہے بات دراصل یوں ہے کہ اس نے اپنی شکایت بیان کرنے کی کوشش کی مگر وہ اس کو ختم نہ کر سکا۔ درمیان ہی میں اس کی بات کاٹ دی گئی اور سلیزمین نے سڑک کر جواب دیا کہ ہم ایسے صدا جوڑے فروخت کر چکے ہیں۔ آپ ہی کی یہ پہلی شکایت آئی ہے اس کے کہنے کا ڈھنگ بہت بُھا تھا۔ اس کی کورفت آواز سے یہ ظاہر ہو رہا تھا کہ تم تھوٹ بول رہے ہو۔ اور بلاوجہ ہم پر بار ڈالنا چاہتے ہو۔ اچھا ہم تمہیں دو ایک جوڑے اور بتاتے ہیں۔

مبارشہ بڑے ذوروں پر تھا کہ اس عرصہ میں ایک دوسرا سلیزمین وہاں آن پہنچا۔ اور بولا کہ رگڑ کھانے سے سب ہی کالے سوٹ پہلے پہل تھوڑا سا رنگ دیا ہی کرتے ہیں اس کا کوئی علاج نہیں ہے ان سستے سوٹوں کا یہی حال ہے اور یہ رنگ کی خامی ہے۔

مسٹر دوٹن نے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا کہ اس وقت تک مجھے کافی غصہ آ۔

چکا تھا۔ پہلے سیزمین نے میری بات پر بھروسہ نہیں کیا دوسرے نے یہ بتلانے کی کوشش کی کہ گھٹیا درجہ کا سوٹ میں نے خریدا ہے اور اس پر میں غصہ سے بھر پک اٹھا۔ میں ان سے یہ کہنے ہی کو تھا کہ تم اپنا سوٹ لے لو اور بھاڑ میں جھونکو مگر عین اس وقت اتفاقاً اس دکان کا مینجگر ہوتا ہوا وہاں پہنچ گیا۔ وہ اپنے کام میں ماسراور ساتھ ہی مزاج دان بھی تھا۔ اس نے میرے برہم مزاج کو ٹھنڈا کیا۔ ایک غصیلے شخص کو ایک رضامند خریدار بنالیا۔ یہ اس نے کیسے کیا؟ سینے! پہلے تو اس نے میری بات ابتدار سے انتہا تک بلا دخل درمنقولات نہایت توجہ سے سنی۔

جب میں اپنا وقتہ سنا چکا تو سیزمینوں نے اپنے خیالات ظاہر کرنے کی کوشش کی تو وہ میرے نکتہ نظر سے ان کے ساتھ بحث کرنے لگا نہ صرف اس نے یہ بھی بتایا کہ میرے کاکڑ سوٹ ہی سے رنگ لگا ہے بلکہ اس نے اصرار کے ساتھ کہا کہ آئندہ کوئی ایسی چیز اس دکان سے فروخت نہ ہونی چاہیے جو خریداروں کو مکمل تشنہ دے سکے۔

پھر اس نے اس امر کا اعتراف کیا کہ اس کپڑے کی رنگت کی خامی کا اس کو علم نہیں تھا اور نہایت سادگی سے پوچھا کہ آپ اس سوٹ کو اب کیا کرنا چاہتے ہیں جو کچھ بھی آپ حکم دیں اس کی تعمیل فوراً کر دی جائے گی

اس لیے کہ منٹ پہلے میں انہیں یہ کہنے کو تھا کہ اپنا یہ ناقص سوٹ اپنے ہی پاس رکھ لو۔ مگر میں نے جواب دیا کہ آپ کے مشورے کی ضرورت ہے میں جاننا چاہتا ہوں کہ کیا اس کا رنگ ہمیشہ اسی طرح دوسرے کپڑوں کو خراب کرتا رہے گا؟ یا کچھ عرصہ کے بعد یہ خرابی دور ہو جائے گی۔ اس کا کیا علاج کرنا چاہیے؟

اس نے مشورہ دیا کہ ایک ہفتہ اور اس کا استعمال کیا جائے اور کہا کہ اس مدت کے بعد بھی اگر سوٹ اطمینان بخش ثابت نہ ہو تو اسے ہمارے پاس لے آئیے ہم اس کے بجائے

دوسرا دین گے ہمیں انھوں نے ہے کہ آپ کو ہمارے لیے اس قدر تکلیف برداشت کرنی پڑی۔
میں الطیمان کے ساتھ وہاں سے باہر نکلا۔ ایک ہفتہ استھمال کے بعد سوٹ کی نسبت
مجھے کوئی شکایت باقی نہیں رہی اور اس دکان سے میرا الطیمان ہمیشہ کے لیے باقی رہا۔

اُس میں کوئی عجب کی بات نہیں ہے وہ دکان کا مینجر تھا مگر اس کے تحت کام کرنے
والے دوسرے گماشتے مدتِ عمر گماشتے ہی رہیں گے اور مگر ہر گز اس کام سے ہٹا کر
انہیں مال باندھنے کے کام پر مقرر نہ کیا جائے جہاں خریداروں کے ساتھ بات چیت کا موقع
ان کو نہیں مل سکتا۔

چھوٹی چھوٹی باتوں میں جھگڑنے والا اور رائی کو پرہت بنانے والا سانپ کی طرح
پھسکارنے لگتا ہے تو اس وقت تحمل اور بردباری سے اس کی باتوں پر کان دینے سے
اس کا غصہ ٹھنڈا ہو جاتا ہے اور غصہ کا قاتل زہر خود اسی میں جذب ہو جاتا ہے۔ اس
کی ایک مثال سنئے۔

چند سال پیش تیر نیو یارک ٹیلیفون کمپنی کو ایک نہایت بد مزاج گاہک سے کام
پڑا۔ جس نے اس کمپنی کو بہت تنگ کر رکھا تھا۔ عین غضب میں آکر سخت کلامی کرتا اور
فون نکال دینے کی دہکی دیتا تھا اور ایک رقم کی ادائیگی سے بھی اس کو صریح انکار تھا۔
یہاں تک کہ اخباروں میں شکایتی مضامین لکھتا اور پبلک سرویس کمپنی کے پاس
بھی شکایتیں پیش کیا کرتا تھا اور اس کے بہت سے مقدمات دیوانی میں ٹیلیفون کمپنی
کی نسبت زیر تحقیقات تھے۔

آخر میں ایک نہایت ہی چالاک کارپرداز کو اس سرکش اور فساد کی پاس
روانہ کیا گیا۔ اس فساد کی نے شکایتوں کا ڈھیر لگا دیا۔ مگر وہ نہایت خاموشی سے
اس شکایتی راگ کو سنتا رہا۔ اس ٹیلیفون کے نمائندے نے اس سے کہا کہ ہاں آپ
بالکل واجہیت پر ہیں اور آپ کی شکایت سے مجھے پوری پوری عہد رومی ہے۔

اس نمائندہ نے اس کتاب کے مصنف کے ادارہ میں اپنا قلم اس ملاقات کی نسبت سناتے ہوئے کہا کہ اس پر غصہ کا مہوٹ سوار تھا اور اس نے مین گھنٹے تک نہایت زور و شور سے شکایتوں کی موسلا دھار بارش کی، میں نہایت خاموشی سے سنتا رہا۔

اس کے بعد دوسری دفعہ جب اس کے پاس گیا تو اس نے باقی ماندہ بھڑاس بھی نکال لی اس وقت بھی میں کمال سکوت کے ساتھ سنتا رہا۔

جب میں اس سے چوتھی دفعہ ملا تو اس ملاقات سے پہلے میں اس کی قائم کردہ ایک انجمن کا منظورہ رکن بن چکا تھا۔ جس کا نام اس نے ”ماکان ٹیلیفون کے حقوق“ کی حفاظت رکھا تھا میں اب تک اس انجمن کا رکن ہوں اور جہاں تک مجھے معلوم ہے دوسرا رکن خود بائی انجمن ہیں۔ ان ملاقاتوں میں جو بھی شکایات اس نے بیان کیں میں ان کو سنتا رہا اور اس کا ہم خیال بنا رہا۔ اس سے قبل ٹیلیفون کمپنی کے کسی نمائندہ نے اس طرح اس سے بات چیت نہیں کی تھی اب وہ میرا دوست بن گیا تھا۔ رقم وصول کرنے کے لیے میں اس کے پاس گیا تھا۔ مگر اس کا تذکرہ کسی ملاقات میں بھی میں نے اس سے نہیں کیا۔ البتہ چوتھی ملاقات میں اس معاملہ کا بالکل تصفیہ ہو گیا۔ کمپنی کی جملہ رقم اس نے ادا کر دی اور ٹیلیفون کمپنی کے خلاف کی ہوئی تمام شکایتوں کو اس نے واپس لے لیا۔ یہ شخص اپنے آپ کو برائی کے خلاف جہاد کرنے والا تصور کرتا تھا اور اس غیر ہمدرد اور نافرمانی سے عوام کے حقوق کی حفاظت کرنا اس کا مقصد تھا مگر دراصل اس پر دے میں اس کو اپنی نمایاں شخصیت کا اظہار مقصود تھا اور یہ فوجیت اس نے شکایت کر کے اور برا بھلا کہہ کر حاصل کی تھی مگر چونہی اس کے اس جذبہ کی تسکین ہو گئی تو اس کی خیالی شکایتیں خود بخود کہہ کر کی طرح چھٹ گئیں۔

کئی سال کا قلم ہے ایک دن مئی جولین۔ ایف ڈیٹر کے اونی کارخانہ میں

ایک عقدہ سے بھرا ہوا خریدار داخل ہوا۔

مسٹر ڈومر نے مجھے بتایا کہ اس شخص سے (۱۵) ڈالر وصول طلب تھے۔ مگر یہ شخص اس کی ادائیگی سے صریح انکار کرتا تھا چونکہ ہم کو معلوم تھا کہ وہ غلطی پر ہے اس لیے ہم موٹرا سے رقم کا مطالبہ کر رہے تھے۔ ہمارے منشی کے کئی خطوط پہنچے پر اس نے فوراً سفر کی تیاری کی اور شکاگو پہنچ کر سیدھا کارخانہ میں آدھکا اور کہنے لگا کہ میں آپ کو یہ رقم نہیں دوں گا۔ بلکہ آئندہ سے آپ کی کپڑی کا مال بھی نہیں خریدوں گا۔ وہ جو کچھ بھی کہنا چاہتا تھا۔ اس کو میں نے نہایت توجہ سے سنا۔ میرے دل میں کئی بار قطع کلام کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔ مگر مجھے تجربہ نے بتا دیا تھا کہ یہ مذہم طریقہ ہے اس لیے میں نے اسے اپنے دل کا سناڑ لگانے کا موقع دیا اور جب اس کا دل ٹھنڈا ہوا اور اس کی طبیعت سجال ہو گئی اور اس قابل ہو گیا کہ کچھ سمجھ سکے تو میں نے نہایت سکون اور ملامت سے کہا کہ اس شکایت کے لیے شکاگو تک جو زحمت گوارا فرمائی گئی اس کے لیے ہم آپ کے احسان مند ہیں کہ آپ نے ہم پر بڑی مہربانی کی کہ ہمارے منشی نے جو آپ کو منقض کر دیا۔ اس کی ہم کو اطلاع دے دی اور ممکن ہے کہ آئندہ دوسرے اچھے خریداروں کیساتھ بھی اسی طرح پیش آئے؟ اور یہ بات بہت بُری ہے اطمینان رکھیے کہ آپ جو کچھ بھی فرمائیں گے اس کے سننے کے لیے میں تیار ہوں۔ اس کو یہ امید نہ تھی کہ میں اس کے ساتھ اس طرح پیش آؤں گا۔ اس کا جوش ٹھنڈا پڑ گیا وہ مجھ سے بڑھنے کے لیے آیا تھا مگر میں نے اس سے جھگڑنے کے بجائے خندہ پیشانی سے اس کی آمد کا شکریہ ادا کیا اور اس کو اطمینان دلایا کہ ہم آپ کے واجب الادا پندرہ ڈالر کو بھی کھاتہ سے خارج کر دیں گے۔ کیونکہ آپ بڑے محتاط شخص ہیں آپ کو ایک ہی کپڑی کھاتہ کی جانچ پڑتال کرنی پڑتی ہے مگر ہمارے اہلکاروں کو صدمہ کھاتے دیکھنے اور دیکھنے پڑتے ہیں۔ اس لیے ہمارے مقابلہ میں آپ سے غلطی ہونے کی کم توقع ہے۔

میں نے اس سے کہا کہ آپ کے جذبات اور احساسات کے مجروح ہونے کا مجھے احساس ہے آپ کو ضرور مدد پہنچا سوگا۔ آپ کی جگہ اگر میں ہوتا تو مجھے بھی ایسی ہی تکلیف ہوتی۔ اگر آپ ہمارے کارخانہ سے مال نہیں چاہتے ہیں تو دوسری کمپنیوں کے نام آپ کو بتلائے جاتے ہیں۔

پہلے جب کبھی وہ شکار گونا گونا گونا تھا تو ہم دونوں مل کر نظر انداز کر دیتے تھے اس لیے میں نے اسکو بچ کی دعوت دی اور اس نے بادل خواستہ قبول کیا۔ کھانا کھانے کے بعد جب ہم کارخانے کو واپس ہوئے تو اس نے پہلے سے بھی زائد مال کا آرڈر دیا۔ اور جب وہ مکان کو واپس گیا تو اس کی ناگواری خاطر ڈور ہو چکی تھی جس طرح ہم نے اس کے ساتھ اخلاق کا برتاؤ کیا تھا۔ اس طرح ہمارے ساتھ بھی اس نے سلوک کرنا چاہا اور اپنی حسابی فرد کی باریک بینی سے جانچ کی تو اس کو ایک فرد ایسی ملی جو سہولت فہم سے بھلا دی گئی تھی۔ اس لیے اس نے معافی چاہتے ہوئے پندرہ ڈالر کا چیک بھیج دیا۔

مقررے دنوں کے بعد اس کے گھر میں لڑکا تولد ہوا تو اس نے اس کا نام وہی رکھا جو ڈاکٹر کیپی کا دربیانی نام تھا اور اپنی آخری زندگی یعنی بائیس برس تک وہ ہمارے کارخانہ کا ایک ہی خواہ گاہک بنا رہا۔

کئی سال ہوئے ہالینڈ سے آیا ہوا ایک مفلس اور نادار لڑکا مدرسہ کے اوقات کے بعد سپاس سینٹ فی ہفتہ اجرت پر ایک نانبائی کی دکان کی کھڑکیاں دھویا اور صاف کیا کرتا تھا اس کے خاندان والے اتنے محتاج تھے کہ وہ روزانہ صبح کو ایک ڈگری لیکر بازار جاتا اور چھپکروں سے نیچے گرا ہوا کوئلہ جمع کرتا تھا۔ اس لڑکے اور ڈگریک نے اپنی عمر میں چھ سال سے زائد مدرسہ کی تعلیم نہیں پائی تھی اس کے باوجود اس نے اپنے آپ کو امریکہ کی تاریخ صحافت میں ایک کامیاب ایڈیٹر کی حیثیت

سے پیش کیا ہے اس نے یہ کیسے کیا؟ یہ ایک طویل فقہ ہے لیکن اس نے ابتداء میں جو کچھ کیا اس کو بطور اختصار بیان کیا جاتا ہے۔

اس لڑکے نے تیرہ سال کی عمر میں مدرسہ چھوڑ کر اور فی ہفتہ ساڑھے چھ ڈالر تنخواہ پر ووسٹرن یونین کے دفتر میں چیر مین کی حیثیت سے نوکری کر لی مگر اس نے اپنے وقت کا ایک لمحہ بھی برباد نہیں کیا۔ بلکہ اپنی تعلیم کا سلسلہ برابر جاری رکھا جو ریل کا کر ایہ اس کو ملتا تھا وہ سچا لیتا تھا۔ اس طریقہ سے جب ایک اچھی رقم جمع ہو گئی تو اس نے امریکن سو انچری کی ایک انسائیکلو پیڈیا خرید لی۔ اس کے بعد اس نے ایک عجیب خیر کام کیا یعنی ان شہرہ آفاق انسانوں کی سرگزشت پڑھ کر ان سے استدعا کی کہ اپنی نو عمری کے زمانہ کی سرگزشت کی نسبت کچھ باتیں بتانے کی مہربانی فرمائیں جو تکہ اس کو ان باتوں کا بڑا شوق تھا اس لیے اس نے بڑے بڑے لوگوں کو اپنے بچپن کے متعلق کچھ باتیں بتانے کے لیے راضی کر لیا اس نے جنرل جسٹس اے کارفیلڈ کو جو پریسیڈنٹ کے عہدہ جلیلہ کے لیے کوشاں تھا لکھا کہ کیا یہ سچ ہے کہ آپ لڑکپن میں نہر پر ناؤ گھسیٹنے کا کام کیا کرتے تھے؟ جس کا جواب بھی اس کو وصول ہو گیا۔

اس نے جنرل گرانٹ سے ایک محرکہ کی نسبت بذریعہ تحریر دریافت کیا۔ اور گرانٹ نے اس کے لیے لڑائی کا نقشہ تیار کر کے اس چودہ سالہ لڑکے کو ہم طعامی کی عزت بخشی، اور ایک شام اس سے بات چیت میں گزاری۔

اس نے امریکن کو لکھا اور اس کو بھی اپنی بچپن کی سرگزشت بیان کرنے پر ابھارا۔ ولیرٹن یونین کا ایک معمولی چیر مین اپنے وطن کے مشہور اور معروف لوگوں یعنی امرسن، فلپ بروکس، ونڈل ہومس، لونگ فیلو، منرا براہام، لنکن، یوسی اے اراکٹ، جنرل شیرمن اور جعفرسن ڈیولیس کے ساتھ خط و کتابت کیا کرتا تھا۔

اس نے نہ صرف ان بڑے آدمیوں سے مراسلت ہی کی۔ بلکہ جب کبھی اسے فرصت

ملتی تو وہاں کے دولت سرا پر حاضر ہو کر ملاقات کرنا اور یہ لوگ خندہ روئی سے اس کا خیر مقدم کرتے تھے ان ملاقاتوں سے اس میں جو قلبی اطمینان اور بھرپور وسوسہ پیدا ہوا وہ نہایت قیمتی اور انمول تھا۔ ان برگزیدہ ہستیوں نے اس کے جوش و خروش اور بلند ہنگامی کو اس قدر اچھا رکھا کہ اس کی زندگی گم گئی یا پلٹ گئی، میں ایک بار پھر یہ کہتا ہوں کہ اس فصل میں جن اصولوں کا تذکرہ کیا گیا ہے ان پر عمل پیرا ہونے سے یہ سب کچھ وقوع پذیر ہوا۔

مشہور معروف انسانوں سے ملاقات حاصل کرنے میں سب سے زیادہ کامیابی حاصل کرنے والا اسحاق۔ ایف۔ مارکوس کہتا ہے کہ ”بہت سے لوگ اپنے مخاطب کی باتیں گہری توجہ سے نہیں سنتے اس وجہ سے مخاطب پر اس کا اچھا اثر مرتب نہیں ہوتا اور اسی لیے ان کو نا کامیابی کا نہ دیکھنا پڑتا ہے“ وہ خود کیا کہنا چاہتے ہیں اس کے لیے اس قدر متفکر ہو جاتے ہیں کہ اپنے کان کھلے نہیں رکھتے بڑے آدمیوں سے بچے بتایا ہے کہ وہ اچھی باتیں کرنے والے کے مقابلہ میں اچھی طرح سے سننے والے کو زیادہ پسند کرتے ہیں مگر سننے کی قابلیت بھی اچھی خصلتوں کی طرح عنقا ہے نہ صرف بڑے آدمی بلکہ معمولی لوگ بھی اچھے سننے والوں سے دل کی باتیں بیان کرنا چاہتے ہیں۔

”ریڈیز ڈائجسٹ“ نامی اخبار میں ایک بار ایک بے نظیر بات چھی تھی کہ ”بہت سے لوگ ڈاکٹروں کو اس وجہ سے بلا لیتے ہیں۔ جب ان کو اچھے سننے والے کی ضرورت ہوتی ہے“

امریکہ کی خانہ جنگی کے زمانہ میں لنکن نے ایلیاناس علاقہ کے اسپرنگ فیلڈ شہر میں رہنے والے اپنے ایک دوست کو خط لکھ کر واشنگٹن بلوایا تھا اور لکھا تھا کہ چند اہم ملکی امور میں آپ سے مشورہ لینا ہے۔ لنکن کا دوست وائٹ ہاؤس پہنچا تو لنکن نے اس سے غلاموں کی آزادی کی نسبت اعلان جاری کرنا مناسب ہو گا یا نہیں اور دوسرے بہت سے سوالات میں کئی گھنٹے صرف کئے غلاموں کی آزادی کی نسبت

موافق اور خلاف دلیلیں اور اخباری مضامین خطوط اور ایڈیٹوریل پڑھ کر سنائے۔
 کئی گھنٹے اس مسئلہ پر گفتگو کرنے کے بعد لیکن نے اپنے قدیم پڑانے ہمسایہ دوست
 کے ساتھ تباک سے مصافحہ کیا اور خدا حافظ کہہ کر اسے اسپرنگ فیلڈ جانے کی اجازت
 دے دی۔ لیکن تمام وقت خود ہی باتیں کرتا رہا۔ اس سے ایسا معلوم ہوتا ہے کہ
 لیکن کے ذہن میں خود کوئی بات لگتی اور اپنے پڑانے دوست سے گفتگو کے بعد وہ
 اپنے آپ کو زیادہ مطمئن اور خاطر عجب پانے لگا۔ لیکن کو مشورہ کی ضرورت مطلق نہ تھی۔
 وہ تو صرف ایک ہمدرد اور شفیق ارادے شخص چاہتا تھا۔ تاکہ تمام باتیں اس کو سنا کر اپنے
 دل کا بوجھ ہلکا کر سکے جب ہم کسی معیبت میں گرفتار ہوتے ہیں تو ہم سب ہی چاہتے
 ہیں اور یہی طریقہ گفتگو ناراضی کا بہک غیر مطمئن نوکر یا آزرده خاطر دوست کو
 پسند ہے۔

اگر آپ یہ چاہتے ہیں کہ عوام آپ کے پاس نہ پھٹکیں اور آپ کی غیبت میں
 آپ کا مذاق اڑائیں اور نفرت و کراہیت ظاہر کریں تو اس کا ایک آسان طریقہ یہ
 ہے کہ کسی کی بات جی لگا کر نہ سنیئے بلکہ لگاتار خود بولتے رہیئے۔ دوسرے شخص بات کر
 رہا ہو تو اس کے ختم کرنے سے پہلے ہی بات کاٹ کر خود بولنا شروع کر دیجئے۔
 اس کی بیکار بک بک سن کر اپنا عزیز وقت کیوں برباد کیجئے؟ اس کے منہ سے
 ابھی نصف جملہ بھی ادا نہ ہوا ہو کہ اس کو دریاں ہی میں ٹوک دیجئے۔

کیا آپ کو اس قسم کے المناوں سے سابقہ نہیں پڑا؟ تو مئی قسمت سے مجھے
 اس کا علم ہے اور تعجب خیز امر یہ ہے کہ کمال انکار وہ اپنے تئیں نہایت
 ملنسار آدمی سمجھتے ہیں۔

مگر وہ سوسائٹی کے دشمن اور سماج کی پشیمانی پر بد نما داغ ہیں جو خودی اور
 خود نمائی کے نشہ میں مرشار ہیں۔

جو انسان محض اپنی باتیں کرتا ہے وہ خود عرضی کا نمونہ ہے۔ کولمبیا یونیورسٹی کے پروفیسر ڈاکٹر ٹیکو کس مرے ٹیلر کا قول ہے کہ ”جو شخص خود اپنی ہی ذات کے خیال میں رہتا ہو وہ جاہل محض ہے“ اس کا ایک یہ بھی مقولہ ہے کہ ایسا شخص تعلیم یافتہ نہیں ہے چاہے وہ تربیت یافتہ کیوں نہ ہو۔“

اگر آپ خوش گفتار بننا چاہتے ہیں تو غور و فکر سے دوسروں کی بات چیت سنیے اور اس بات کو منہ چار لیں فوراً تمہاری اس طرح کہتی ہیں کہ ”اگر ہر دماغ بننا چاہتے ہو تو پہلے دوسروں سے دلچسپی لیا اور ایسے حالات دریافت کرو کہ جواب دینے میں دوسروں کو لطف آئے۔ پہلے اس کو موقع دو کہ وہ اپنا رنگ اچھی طرح الاپ سکے۔“

یاد رہے کہ جس شخص کے ساتھ آپ باتیں کر رہے ہیں وہ جس قدر آپ سے اور آپ کے کمالات اور خواہشات سے دلچسپی رکھتا ہے اس سے ہمیں زیادہ سے اپنے ذاتی کمالات اور خواہشات سے اور حل طلب مسائل سے دلچسپی ہے آپ کو جس قدر اپنے دانتوں کے درد کی فکر ہے اس قدر نہ تو قحط سالی چین کی ہے اور نہ دیہاں کے لاکھوں انسانوں کی فاقہ کشی کی، اسے جس قدر اپنی گردن کے ذنب کی فکر ہے اس قدر جاپان کے زلزلوں کی نہیں ہے۔ جب آپ کسی سے گفتگو کریں تو اس طرف خاص توجہ کیجئے۔

بشر نے خاک پایا لعل پایا یا گوہر پایا

مزانہ اچھا اگر پایا تو سب کو اس نے پھر پایا

اگر آپ حقیقت میں ہڑل عزیز بننا چاہتے ہوں تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیے!

اچھے سامع بنئے اور دوسروں کو پہلے

اپنے لئے گفتگو کرنے کا موقع دیجئے!

لوگوں کو اپنی طرف مائل کرنے کا طریقہ

ہر وہ شخص جو تہیوڈور روزولٹ پریسڈنٹ امریکہ سے خلیج اولیئر میں ملنے کے لیے جاتا تو معلومات کی وسعت اور مختلف علوم پر عبور دیکھ کر انگشت بزدلان ہو جاتا۔ گیا میل بریڈ فورڈ نے لکھا تھا کہ چاہے وہ کوئی دیہقان ہو یا تہسوار سیاستدان ہو یا باہر فن سفارت روزولٹ کو بخوبی علم تھا کہ اس سے کس طرح گفت و شنید کرنی چاہیے وہ کس طرح اس پر اثر قائم کر سکتا ہے اس کا طریقہ نہایت آسان تھا جب روزولٹ کو کسی ملاقاتی کے آنے کی اطلاع ملتی تو وہ ملاقات سے ایک رات پہلے دیر تک بیٹھ کر اس مضمون کے متعلق چھان بین اور مطالعہ کرتا جس سے آنے والے ملاقاتی کو دلچسپی ہوتی۔

روزولٹ کو یہ بخوبی معلوم تھا کہ انسانوں کے دلوں میں گھر کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے ان سے ان چیزوں کے بارے میں گفتگو کی جائے جن کو وہ سب سے زیادہ قیمتی اور بیش قیمت سمجھتے ہیں۔

نوش طبع ولیم لوئیس فلپس جوائیل یونیورسٹی میں ادب کا پروفیسر تھا، راکنین ہی میں یہ سبق سیکھ چکا تھا۔

وہ اپنے ایک مضمون "انسانی فطرت" میں لکھتا ہے کہ جب میری عمر آٹھ سال کی تھی اور میں اپنی خالہ سے اس کے مکان واقع اسٹریٹ فورڈ میں ملنے گیا تو ایک شام کو وہاں درمیانی عمر کا ایک شخص ملاقات کو آیا اور میری خالہ کے ساتھ مہذبانہ گفتگو

کرتا ہوا میری طرف متوجہ ہوا۔ اس زمانے میں مجھے جہازوں کی معلومات حاصل کرنے کا بجد شوق تھا۔ اس ملاقاتی نے اس عنوان پر اس طرح تفصیل اور عمدگی سے روشنی ڈالی کہ مجھے بیدخوشی محسوس ہوئی جب وہ چلا گیا تو میں نے اس کی تعریف کی کہ یہ کتنا اچھا ہے؟ اور کشتیوں کے متعلق کس قدر معلومات رکھتا ہے میری خالہ نے کہا کہ یہ شہر نیویارک کا ایک وکیل تھا۔ کشتیوں سے اس کو مطلق لگاؤ نہ تھا اور نہ جہاز سے دلچسپی رکھتا تھا پھر اس نے اتنی دیر تک کشتیوں کی نسبت کس طرح گنگو کی؟ خالہ نے جواب دیا وہ ایک شریف آدمی ہے اور اس نے جان لیا تھا کہ تمہیں کشتیوں سے دلچسپی ہے اس وجہ سے اس نے اس عنوان پر گنگو کی تاکہ تم کو اس سے لطف آئے کیونکہ وہ تم سے دوستی پیدا کرنا چاہتا ہے؟

وہی ہیں فخر آدم جو برائے قوم حاضر ہیں

قلم سے جان سے دل سے زبان سے مال و درہم سے

دو تین لائنیں فلیس کہتا ہے کہ ”میں اپنی خالہ کی بات کبھی نہیں بھولا“ میں یہ لکھ رہا ہوں اس وقت میرے سامنے آڈورڈ۔ میل شلیف بولے اسکاؤٹ کے ایک منتظم کا خطرہ کھا ہوا ہے۔

مٹر شلیف نے اس خط میں لکھا ہے کہ ایک دن مجھے ایک شخص کی غایت اور

مدد کی ضرورت تھی اسکاؤٹ جمبوری ہونیوالی تھی اور میں چاہتا تھا کہ ایک بڑی کارپوریشن کا صدر میرے لڑکے کی آمدورفت کے اخراجات برداشت کرے۔ خوش نصیبی سے جب میں اس شخص سے ملنے کے لیے گیا تو مجھے معلوم تھا کہ اس نے ایک چیک دس لاکھ ڈالر کا کسی کے نام جاری کیا تھا اور جب اس کی رقم ادا ہو چکی تو اس چیک کو منسوخ کر کے بنک نے اس کے پاس بھیجا تھا جسے اس نے چوکھٹے میں لگا کر گرو میں آویزاں کیا تھا۔

جب میں اس کے مالیشان کمرے میں پہنچا تو سب سے پہلے میں نے اس کو دیکھا
چیک کو دیکھنے کی خواہش کی، دس لاکھ ڈالر کی کثیر رقم کا ایک ہی چیک؟ میں نے
کہا کہ جہاں تک مجھے علم ہے اتنی بڑی رقم کا چیک آج تک کسی نے جاری نہیں کیا
اور یہ واقعہ میں اپنے لڑکوں سے کہنا چاہتا ہوں کہ آپ کے پاس میں نے
ایک انوکھا چیک دیکھا ہے۔ میں نے اس کی بڑی تعریف کی کہ ایسا عجوبہ چیک جاری
کرنے کی کیا وجہ تھی؟ مہربانی کر کے اس کی تفصیل بتائیے۔

آپ نے دیکھا کہ مٹرشلیف سے لوائے اسکا وٹ کی نسبت پہلے کوئی گفتگو نہیں
کی اور نہ یورپ کی جمہوری کا تذکرہ کیا اور نہ اپنی خواہش ظاہر کی۔
بلکہ دوسرے کی دلچسپی رکھنے والی چیز میں دلچسپی لی گئی اس کا معجزہ دیکھئے وہ
لکھتا ہے کہ اس نے بے تابانہ مجھ سے دریافت کیا کہ آپ کس فرض سے مجھ سے
ملنے آئے ہیں میں نے اس وجہ ملاقات عرض کر دی۔

میری ہیرت کی کوئی انتہا نہیں رہی جب اس نے مجھے میری امید سے زائد
رقم دی۔ میں نے اس سے صرف ایک لڑکے کا خرچ مانگا تھا اس نے میرا اور دوسرے
پانچ لڑکوں کا سفر خرچ بھی دیا اور ایک ہنڈی ایک ہزار ڈالر کی سات ہفتے
کے اطراہات کے لیے لکھ دی اور تعریفی خطوط بھی اپنی آنجنیوں کے نام لکھ دیئے
جس میں تاکید کی گئی تھی کہ ہر قسم کی مدد مجھے دی جائے اور خود بھی فہرہ سپا رس
میں ہم سے ملا اور شہر اچھی طرح سے دکھایا اس نے بہت سے بیٹیوں کے لیے روزگار
فراہم کر دیا تھا اور ہر قسم کی مدد جاری انجمن کو اب تک دے رہا ہے۔

میں یہ جانتا تھا کہ کس چیز سے اس کو دلچسپی ہے اگر میں اس کا پتہ نہ لگالیتا اور
پہلے اس کے ساتھ ہم خیالی پیدا نہ کر لی جاتی تو اس کو راضی کرنا بہت مشکل تھا۔
کیا یہ گمراہ بیچارہ اور کاروبار کے لیے انمول نہیں ہے۔ ڈور لوزے کے بیٹے۔

ڈورونو نیویارک کے ایک عظیم الشان ہوٹل میں اپنی ڈبل بیچنا چاہتا تھا۔ وہ مینجر کے پاس چار سال سے اس امر کی کوشش کر رہا تھا۔ مینجر جن جن انجنوں میں شریک رہا کرتا تھا۔ وہاں یہ بھی شریک ہوتا اور روٹی کی فروخت کے معاملہ میں بعض اوقات اسی ہوٹل میں کمرہ لیکر ٹھہر کر رہتا تھا مگر اس کو اس معاملہ میں کامیابی نہیں ہوئی۔

مستر ڈورونو نے کہا کہ انسانی ضروریات اور تعلقات کے متعلق درس حاصل کرنا ضروری ہے۔

بعد میں سنا پنا طریقہ کار بدل دیا اور اس شخص کی دلچسپی معلوم کرنیکی کوشش کی۔ میں نے معلوم کر لیا کہ اس کا تعلق ایک انجن ہوٹل گیر ٹیرس آف امریکہ سے تھا اور اس انجن سے اسے اس قدر دلچسپی تھی کہ وہ اس کا صدر بھی بن گیا تھا اس انجن کا جہاں جہاں کہیں ہوٹل ہوں وہ ضرور شریک ہوتا اور اس کے لیے ہفت خوارن رستم کو بھی ملنے کے لیے تیار تھا۔

میں نے ایک ملاقات میں اس انجن کی نسبت گفتگو شروع کی جس کا نیت امید افزا نتیجہ نکلا اور بہت اچھا اثر مترشح ہوا۔ وہ میرے ساتھ آدھے گھنٹہ تک گفتگو کرتا رہا اس کی آواز کا چرچاؤ اور اوقات سننے کے قابل تھا مجھے پوری طرح معلوم ہو گیا کہ اس انجن سے اس کو گہری دلچسپی ہے اور اس کی زندگی کا ہی ایک بہترین مشغلہ ہے۔ ملاقات ختم ہونے سے پہلے اس نے مجھے بھی ممبر بنا لیا۔

اس درمیان میں میں نے ایک لفظ بھی روٹی کے متعلق نہیں کہا۔ مگر چند روز کے بعد ہوٹل کے صدر خانہ سال نے بذریعہ ٹیلیفون مجھے کہا کہ روٹی کے نمونے قیمتوں کی فہرست کے ساتھ لے کر ہوٹل پر آئیے۔

اسی خانہ سال نے مجھے مبارکباد بھی دی کہ ”مینجر پر تم نے نہ جانے کیا جادو کیا؟ وہ تمہارا گرویدہ ہو گیا ہے“

دیکھئے! میں چار سال سے اس کے کانوں کے پاس ڈھنڈورا پیٹتا رہا۔ مختلف

قسم کی کوشش کی مگر ہمیشہ مجھے ناکامی ہوئی۔ اگر میں اس کی دلچسپی معلوم کرنے کی کوشش نہ کرتا تو اس کے پسندیدہ امور پر گفتگو نہ کرتا تو کبھی کامیاب نہ ہوتا۔

اس لیے اگر آپ حقیقت میں عوام میں ہر دو لغزیزی حاصل کرنا چاہتے ہوں تو اس اصول کو پیش نظر رکھیے!

دوسرے آدمیوں کی دلچسپی کو پیش نظر رکھ کر
ان سے گفتگو کیجئے!



بیک نظر اپنا گرویدہ کر لینے کا راز

شہر نیویارک کے تینتیسویں اسٹریٹ اور آٹھویں ایونینو کے پتہ خانہ پر رہبری کرنے والوں کی ایک بڑی قطار لگی ہوئی تھی اور میں بھی اس میں موجود تھا۔ میں نے دیکھا کہ رہبری کلرک اپنے کام میں بجد منہمک ہے لفاظی کا تو نا اسٹامپ چپکانا (ریزگاری) دینا رسید کاٹنا، سا لہا سال سے تیلی کے بیل کی طرح گھومتے رہنے سے وہ تنگ آ گیا تھا میں نے سوچا کہ کوئی ایسی بات کروں جس سے یہ شخص مجھے پسند کرنے لگے اسے اپنانے کے لیے مجھے اپنے پسندیدہ امور پوچھیں بلکہ اس کے پسندیدہ امور پر گفتگو کرنی چاہیے تمہارے اس لیے میں نے غور کیا کہ وہ کونسی چیز ہے جس کی نسبت صاف دلی کے ساتھ مدح سرائی کی جاسکے؟ یہ ایک سوال تھا جس کا جواب دینا اور خصوصاً ایسے وقت جبکہ کسی اجنبی سے سابقہ ہو زیادہ مشکل ہو جاتا ہے مگر اس موقع پر بات آسان ہو گئی۔ کیونکہ میری نظر ایک ایسی چیز پر پڑی جس کی تعریف میں دل کھول کر کر سکتا تھا۔

جس وقت وہ میرے لفاظی کو قول رہا تھا تو میں نے حقیقی اشتیاق سے کہا کہ کاش میرے سر کے بال بھی آپ کے بالوں کے مشابہ ہوتے۔

یہ سن کر وہ چونک پڑا اور اس کے لبوں پر مسکراہٹ کھیلنے لگی۔ اس نے نظر اٹھا کر متانت سے جواب دیا کہ یہ اب اتنے اچھے نہیں رہے جتنے کہ پہلے تھے میں نے اس کو یقین دلایا کہ ممکن ہے کہ پہلی رونق باقی نہ رہی ہو۔ مگر پھر بھی بہت شاندار ہیں یہ سن کر وہ نہایت خوش ہوا ہم تھوڑی دیر تک اس طرح گفتگو کرتے رہے اور

سخری جہلاس کی زبان سے یہ نکلا کہ بہت سے لوگوں نے میرے بالوں کی تعریف کی ہے۔

میں شہر طیہ طور پر یہ کہہ سکتا ہوں کہ اس دن جب وہ ڈاک گھر سے باہر نکلا ہوگا تو مارے خوشی کے اس کا پاؤں زمین پر نہ ٹھہر سکا ہوگا۔ میں دعویٰ سے کہہ سکتا ہوں کہ اس نے آئینہ دیکھ کر دل ہی دل میں کہا ہوگا کہ واقعی میرے بال بہت خوبصورت ہیں۔

میں نے یہ قصہ ایک وقت علوم میں بیان کیا تھا جسے سن کر ایک شخص نے پوچھا کہ آخر آپ اس طرح اس کے بالوں کی تعریف کر کے اس سے کیا کام لینا چاہتے ہیں؟ میں اس سے کیا کام لینا چاہتا تھا؟ کیا میں کسی غرض کے تحت اس کی تعریف کر رہا تھا؟ اگر ہم اس قدر شرمناک خود غرض واقع ہوئے ہیں کہ اپنی مطلب بھاری کے بغیر کسی کی تعریف کرنا پسند نہ کریں اگر ہمارا ضمیر اس قدر مردہ ہو گیا ہے تو ہماری زندگی بالکل بے سود ہے اسکی بربادی لازمی اور ضروری ہے۔

ہاں میں اس نوجوان سے کچھ لینا چاہتا تھا۔ میں ایک انمول چیز لینا چاہتا تھا اور خوش قسمتی سے مجھے وہ مل گئی مجھے یہ محسوس ہوا کہ میں نے اس شخص کے ساتھ جو کچھ کیا ہے جو مدت دہاؤ تک اس کے دماغ میں تازہ رہے گا۔ اتنی سی بات کہہ کر میں نے اس کا منہ نہ بچا۔

طریقہ معاشرت کا یہ ایک بہت بڑا اصول ہے اور اگر ہم اس آئین معاشرت کی تعمیل جوئی کریں تو ہم کسی مصیبت یا آفت میں گرفتار نہ ہوں گے جیہکت میں اگر اصول کی پابندی عملدگی سے کی جائے تو ہم کو بہت سے دوست ہمدست ہوں گے اور بے انتہا راحت و آرام متیہ ہوگا۔ اور اگر ہم اس اصول کے خلاف عمل کریں گے تو قدر مذلت میں پڑیں گے وہ قابل قدر اصول یہ ہے کہ "ہمیشہ دوسروں میں احساس برتری پیدا کرنے

کی کوشش کی جائے۔ یہ ہم پہلے ہی کہہ چکے ہیں کہ پروفیسر جون ڈیوی کا کہنا ہے کہ
 ”انسان کی انتہائی دلی خواہش یہ ہوتی ہے کہ اس کو نمایاں شخصیت حاصل ہو“ اور پروفیسر ولیم
 جیمس کہتے ہیں۔ کہ ”انسان فطرتاً تعریف و توصیف کا بہت زیادہ خواہشمند واقع ہوا ہے“
 یہ میں پہلے ہی بتا چکا ہوں کہ انسانوں اور حیوانوں میں صرف یہی ایک خواہش وجہ امتیاز ہے
 زمانہ دراز سے فلسفی، انسانی تعلقات کے اصول کی چھان بین کر رہے ہیں انہوں نے یہی
 ایک اصول قابل التفات پایا۔ یہ اصول کوئی جدید نہیں بلکہ اسی قدر پُرانا ہے جس قدر کہ
 تاریخ ہزاروں سال قبل حضرت زرتشتؑ نے ملک ایران میں اپنے معتقدین کو یہی
 تعلیم دی کینیفونس نے جو بیسویں صدی کے آغاز میں ملک چین میں اس کی تبلیغ کی ٹورم
 کے بانی لاوزے نے بھی اپنے مریدوں کو ”درمن“ میں اس کا درس دیا۔ سنہ قبل مسیح ہاتھ
 بدھ نے گنگا کے پاس ساحل پر اسی کا پامٹھ دیا۔ اسیں صدی قبل جوڈیا کے ٹیکریوں پر حضرت
 عیسیٰ علیہ السلام نے بھی اسی کا درس دیا۔ ہندوؤں کے گرتھوں نے ہزاروں سال قبل اسی
 کی کھائی۔ دُنیا کے اس نہایت کارآمد اصول کو صرف ایک ہی جگہ میں حضرت عیسیٰ نے یوں
 بیان کر دیا ہے کہ تم جس طرح اپنے ساتھ دوسروں کے برتاؤ کی خواہش رکھتے ہو ویسا ہی
 دوسروں کے ساتھ برتاؤ رکھو یہی تعلیم پیغمبر اسلام حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم نے دی تھی
 کہ ”چیز سے کہ بر خود نمی پسندی بہ دیگران مپسند“

آپ ان لوگوں میں مقبول ہونا چاہتے ہوں جن سے آپ کا میل جول ہے یا اپنی
 حقیقی قابلیت کی قدر دانی چاہتے ہوں یا دُنیا میں اپنی فوقیت کا اظہار مقصود ہو
 اور آپ سستی خوشامد اور جھوٹی تعریف سے متنفر محقق حقیقی قدر دانی کے دلدادہ ہوں کہ
 آپ کے دوست آشنا چارلس سویب کی طرح دل کھول کر قدر دانی اور فراخ دلی
 سے تعریف کریں۔

تو اس زرین اصول پر پابندی سے عمل کیجئے اور دوسروں کے ساتھ اس طرح

پیشتر یہی جیسا کہ آپ چاہتے ہیں کہ دوسرا آپ کیساتھ پیش آئے!
کیسے!..... کیا..... اور کہاں؟؟؟

بہر حال میں! ہر موقع!!! اور ہر جگہ!!!

ایک دفتر میں ریڈیوسٹی کے ایک واقفکار اہلکار سے ہنری شووین کے دفتر کا نمبر دریافت کیا وہ صاف سٹھری وردی پہنے ہوئے اپنے معلومات پر نازاں تھا اس نے اس طریقے سے جواب دیا ہنری شووین (ذرا تامل کر کے) اٹھارویں منزل (ٹھہر۔ ٹھہر کر) روم نمبر (۱۸۱۶)

میں اٹھارویں منزل پر جانے کے لیے لفٹ کی طرف مڑ گیا اور مڑتے ہوئے اس شخص سے کہا جس عہدگی اور جس طریقے سے آپ نے میرے سوال کا جواب دیا ہے۔ اس کے لیے میں آپ کو مبارکباد دیتا ہوں کیونکہ آپ کے الفاظ نہایت صاف اور تلفظ فصیح تھا۔ آپ نے ایک فنکار (آرٹسٹ) کی طرح خدمت انجام دی ہے۔ اور یہ ایک غیر معمولی بات ہے۔

یہ سن کر اس کا چہرہ جگمگا اٹھا۔ اس نے بتلایا کہ وہ ہر لفظ کے بعد کیوں ٹھہر جاتا تھا۔ اور ہر جملہ کو عہدگی سے کیسے ادا کرتا تھا۔ میرے چند تعریفی الفاظ کی وجہ سے وہ فرط مسرت سے آپ سے باہر ہو گیا۔ اور اس کی ٹائی ذرا اوپر چڑھ گئی۔

جب میں اٹھارویں منزل پر پہنچا تو میرے دل میں یہ خیال آیا کہ آج مجھے ایک انسان کے دل کو خوش کرنے کا موقع ملا۔

دوسروں کی قدر افزائی کے لیے آپ کو ملک فرانس کا سفیر بننے یا ایکس پلبر کے کلمیک کمپنی کے صدر بننے کی بالکل ضرورت نہیں آپ صرف اسی ایک اصول کے ذریعہ سے جادو کر کے دکھا سکتے ہیں۔

اگر کسی ہوٹل کی خادمہ آلو کے سمو سے کہے کہ سبائے شامی کباب لے آئے تو آپ سبائے عفتہ کا اظہار کرنے کے یوں فرمائیں آپ کی تکلیف کا مجھے انوس ہے مگر میں آلو کے سمو سے چاہتا ہوں۔ وہ جواب دے گی کہ اس میں کیا بہرج ہے؟ کوئی تکلیف نہیں ہوئی۔ فوراً تمہیل کرے گی۔ کیونکہ آپ نے اس کے ساتھ شریفانہ لب و لہجہ میں گفتگو کی ہے چھوٹے چھوٹے جملے جیسے کہ ”تکلیف وہی کی معافی چاہتا ہوں، کیا آپ تھوڑی سی مہربانی فرمائیں گے“ ”ازراہِ کرم تھوڑی تکلیف گوارا فرمائیے“ ”آپ کا دلی شکریہ“ وغیرہ وغیرہ ایسے ہی اشارے کئے ہر مشکل سے مشکل کام کو نہایت آسان اور اہل بنا دیتے ہیں۔ اس قسم کی شریفانہ گفتگو آپ کو تہذیب اور شائستگی کا مجسم نمونہ بنا دے گی کیا آپ نے کبھی ہال کین بکناول دی کرچین دی ڈیمٹری مکس مین کا مطالعہ کیا ہے؟ لاکھوں اور کروڑوں انسانوں نے ان کو خوشی سے پڑھا ہے یہ معمولی آہنگر کا لڑکا تھا اس نے اپنی زندگی میں آٹھ سال سے زائد مدرسہ کی تعلیم حاصل نہیں کی تھی مگر جب وہ مرا تو دنیا میں سب معنیٰ سے زیادہ دولت چھوڑ گیا۔

اس کی زندگی کے مختصر واقعات یہ بیان کئے جاتے ہیں کہ بال کین کو روزیہ نلم اور مدھیہ قہ ماند زیادہ پسند تھے۔ اس نے ڈائٹلے۔ گبرکل۔ روزیہ کی تمام زبانیں اذریا کر لی تھیں۔ اس نے روزیہ کی شاعری پر تعریف و توصیف سے بھرا ہوا ایک مضمون لکھا اور اس کی ایک نقل روزیہ کی خدمت میں بھیجی روزیہ اس تعریفی مضمون کو دیکھ کر بہت خوش ہوا اور اس کے دل میں یہ بات بیٹھ گئی کہ جس نوجوان کا میری قابلیت کی نسبت اس قدر اچھا خیال ہو وہ ضرور ایک نئی شعور اور خرد مند شخص ہوگا۔ اس لیے روزیہ نے اس آہنگر لڑکے کو اپنا معتمد بنا لیا جو بال کین کی زندگی میں یہ ایک زبردست انقلاب تھا۔ اس کو ایک اعلیٰ پایہ کے مسلم الثبوت استاد کے ساتھ رہنے کا موقع ملا۔ اس کی ہدایتوں سے

فائدہ اٹھا کر یہ شخص آسمان ادب کا درخشاں ستارہ بن گیا اور اس قدر چمکا کہ ساری
دُنیا میں اس کا نام روشن ہو گیا۔

آیل آف من پراس کا مکان گریبا کیسل تمام دنیا کے سیاحوں کا کعبہ بنا ہوا تھا۔
اور اس نے سچسپن لاکھ ڈالر کی جاگیر چھوڑی تھی۔ اگر وہ ایک شہرہ آفاق شاعر کی تعریف
میں مضمون نہ لکھتا تو ممکن تھا کہ افلاس اور غربت ہی میں دُنیا سے رخصت
ہو جاتا۔

دل سے کی ہوئی قدر دانی اور تعریف کس طرح حیرت افزا نتیجہ برآمد کرتی
ہے۔ روز بیٹی پہلے ہی سے نمایاں شخصیت کا حامل ہونے کے باعث مزید
کسی تعریف کا محتاج نہیں تھا مگر ہر انسان کو جو اس نمایاں شخصیت کی حرم
رہا کرتی ہے۔ اس سے یہ مستثنیٰ نہ تھا اور یہی بات ہر شخص میں پائی
جاتی ہے۔

کیا آپ نے کبھی محسوس کیا کہ جاپانیوں سے آپ برتر ہیں؟ مگر حقیقت یہ ہے
کہ جاپانی اپنے آپ کو بہت اعلیٰ اور برتر خیال کرتے ہیں ایک قدامت پسند جاپانی
کسی فرنگی جاپانی خاتون کے ساتھ رقص کرتے دیکھ کر عین غصہ و غضب سے بھرک
اُٹتا ہے۔

کیا آپ ہندوستانیوں سے اپنے آپ کو برتر سمجھتے ہیں؟ آپ کو اختیار ہے جو
چاہیں سمجھیں مگر کوڑوں ہندوستانی اپنے آپ کو اس قدر اعلیٰ و ارفع خیال
کرتے ہیں کہ آپ جیسوں کا سایہ بھی اگر ان کے کھانے پر پڑ جائے تو اس کو چورنے
کے لیے بھی تیار نہیں ہوتے۔

کیا آپ اپنے تئیں اسیکو سے برتر اور افضل سمجھتے ہیں؟ مگر آپ کو یہ بھی معلوم
ہے کہ اسیکو آپ کے متعلق کیا خیال کرتے ہیں؟ ایسے ایسے کیسے ہیں پند کام چورا اور

کاہل الوجود بھی ہیں۔ جن کو اسکیکو "فرنگی" کہتے ہیں۔ اور یہ ان کا انتہائی حقارت کا لفظ ہے۔

ہر قوم اپنے آپ کو دوسروں سے بڑا اور اعلیٰ خیال کرتی ہے گو اس جذبہ وطنیت میں جوش پیدا ہوتا ہے مگر ساتھ ہی ساتھ جنگ و عدل بھی۔

حقیقت یہ ہے کہ ہر وہ شخص جس سے آپ ملیں کسی نہ کسی طرح اپنی شخصیت کی اہمیت کو نمایاں کرنے کی کوشش کرے گا اس کے دل میں جگہ کرنے کا صرف یہ ایک راستہ ہے کہ اس کی شخصیت کو نمایاں کیا جائے اور اس کو اس کا احساس کرایا جائے امیرسن کے قول کو یاد رکھیے کہ "جو بھی انسان مجھ سے ملتا ہے وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے اعلیٰ اور بڑے اس لیے میں اس سے کچھ نہ کچھ حاصل کر لیتا ہوں"

افسوس کی بات ہے کہ اکثر انسانوں کے پاس اپنے پسندیدہ افعال اور اچھے کردار کی نسبت لاف و گزاف کے لیے کوئی گنجائش اور قوی وجہ نہ ہونے کے باوجود وہ شور و غوغا ہنگامہ اور شور و جھگڑا کرتے ہیں جو قابل نفرت اور لائق حقارت ہے۔

شیکسپیر کہتا ہے "انسان؟ معزور اور متکبر انسان چند روز کے لیے حکومت پا کر اہکم الیٰ کین کے سامنے ایسی سرکشانہ چال چلتا ہے کہ جسے دیکھ کر فرشتے بھی کانپ اٹھتے ہیں"

اب میں آپ کو تین قصے سنانا ہوں یہ ان لوگوں کے واقعات ہیں جنہوں نے میرے مکتب میں تعلیم پا کر ان اصولوں کو کامیاب طریقہ سے استعمال کیا تھا ایسے پہلے کاننگی گٹ شہر کے ایک وکیل کے واقعہ پر نظر ڈالیں چونکہ اس کا نام چند وجوہ کی بنا پر درج نہیں کیا جا رہا ہے اس لیے ہم اسے مسٹر زید کے نام سے مخاطب کریں گے۔

میری جماعت میں شرکت کے تھوڑے ہی عرصہ کے بعد وہ اپنی بیوی کو نیکر بعض عزیزوں سے ملنے کے لیے لونگ آئیلینڈ گیا۔ شوہر کو اپنی ضعیف چچی سے باتیں کرتا چھوڑ کر اس کی بیوی اپنے دوسرے عزیزوں سے ملاقات کرنے چلی گئی وہ ان اصولوں کا جو اس نے جماعت میں حاصل کیا تھا۔ اپنی ضعیف چچی پر سب سے بڑا چاہتا تھا اس لیے اس نے چاروں طرف نظر ڈالی کہ ایسی کوئی چیز مل جائے جس کی دل سے تعریف کی جاسکے۔

اس نے چچی سے دریافت کیا کہ یہ مکان ۱۸۹۰ء میں تعمیر ہوا تھا، ضعیف نے جواب دیا ہاں بالکل درست ہے اسی سال تعمیر پایا ہے۔

اس نے کہا کہ یہ مجھے اس گھر کی یاد دلا رہا ہے جس میں میں تولد ہوا تھا۔ یہ ایک نہایت بارونق اور خوبصورت مکان ہے۔ سچے بندش۔ کشادہ صحن آپ جانتے ہیں کہ آج کل ایسے مکان تعمیر نہیں ہو رہے ہیں۔

ضعیف نے اتفاق کرتے ہوئے کہا کہ آپ کا کہنا بالکل سچا ہے نوجوانوں کو آج کل اچھے مکانوں کی پرواہ نہیں ہے۔ ان کو تو مشغول اتنا چاہیے کہ ایک مختصر کمرہ ہو اور ایک ریفریجریٹر اور بیکارگھونے کے لیے موٹر کار۔

گذرتے ہوئے خوشگوار زمانہ کو یاد کر کے تھر تھرائی ہوئی آواز میں کہنے لگی یہ ایک یادگار ہے جو محبت سے تیار کی گئی ہے اس کی تعمیر کے لیے میرا شوہر اور میں ایک زمانہ تک منصوبے باندھتے رہے ہم نے کسی ماہر فن مہار سے مدد نہیں لی اس کا پورا نقشہ ہم نے خود تیار کیا تھا۔

اس کے بعد اس بڑھی عورت نے اپنا پورا مکان اس کو دکھایا وکیل نے ہر خوبصورت اور انوکھی چیز کی دل کھول کر تعریف و توصیف کی یہ چیزیں اس نے سیر و سیاحت کر کے جمع کی تھیں اور اپنی زندگی، ان کی حفاظت میں صرف کر

دی تھی۔ پٹی کی مثال، ایک انگلستان کا قدیم چائے کاسٹ ویجوڈ کے چینی ظروف فرانس کے منقش پتنگ اور کرسیاں۔ اطالوی تصویریں اور لٹریچر پر دے جو فرانس کے عالیشان محلوں میں آویزاں کئے جاتے تھے۔

مسٹر زید نے کہا کہ مکان دکھانے کے بعد وہ مجھے اپنے موٹر گیراج میں لے گئی وہاں ایک نیٹی پلے کارڈ موٹر کار کنڈوں پر چڑھا کر رکھی ہوئی تھی اس نے آہستہ سے کہا میرے شوہرنے مرنے سے تھوڑے ہی دن پہلے اسے خریدنا تھا ان کے بعد سے آج تک میں نے کبھی اس پر سواری نہیں کی۔ آپ چونکہ خوبصورت اور نایاب چیزوں کی قدر کرتے ہیں اس وجہ سے یہ موٹر لٹریچر تحفہ آپ کو دے رہی ہوں۔ زید نے کہا پیاری جی جان! مجھے آپ کو کون شرمندہ کر رہی ہیں۔ میں آپ کی گناہ دہلی اور فیاضی کی دل سے قدر کرتا ہوں مگر اس سے مجھے معاف فرمائیے؟ میرے پاس خود ایک نئی موٹر کار موجود ہے آپ کے دوسرے بہت سے عزیز واقارب ہیں جو نہایت خوشی سے اس تحفے کو قبول کر لیں گے۔ عزیز واقارب! اس نے گرج کر کہا۔ ہاں میرے قریبی رشتہ دار ضرور ہیں مگر وہ میرے مرنے کا انتظار کر رہے ہیں۔ مگر ان کو یہ نہ ملے گی۔ زید نے اس سے کہا اگر آپ ان کو یہ عنایت کرنا نہیں چاہتے تو اسے فروخت کر سکتی ہیں۔

وہ چلائی کیا بیچ دوں؟ آپ کا خیال ہے کہ میں اس کار کو فروخت کر دوں؟ اس کار کو جو میرے شوہرنے خاص میرے لئے خریدنا تھا اجیبوں کو بیٹھ کر ادھر ادھر چکر لگاتے ہوئے دیکھوں؟ اس کو فروخت کرنے کا خیال مجھے خواب میں بھی نہیں آسکتا اس لیے یہ کار میں تمہیں دے رہی ہوں کیونکہ تم کو خوبصورت چیزوں کی قدر ہے۔

یہ بڑھیا اس شاندار بڑے مکان میں تنہا رہتی تھی۔ اس کے پاس پلے کی مثالیں، قدیم زمانہ کی دوسری دستکاریوں اور یادگاریں تھیں جن کی قدر دانی کی وہ بھوکے تھی وہ خود بھی کبھی حسین اور نوزخیز تھی۔ اس نے بھی محبت کی تھی اس مکان کو جانے کے لیے اس نے یورپ کی منتخب اور نادر قیمتی چیزیں جمع کی تھیں۔ اب منیضی اور تنہائی میں صرف تھوڑی سی بہرہ دہی اور حقیقی قدر دانی کی خواہش گزار تھی۔ مگر اس کی یہ تنہا کوئی پوری نہیں کہ رہا تھا، صحن اتفاق سے اس کی یہ دیرینہ تنہا کچھ پوری ہوئی تو اس نے موٹر دسے دی اور وہ اس موٹر کار سے کیا کم تحفہ دے سکتی تھی؟

علاقہ نیویارک کے شہر رائے کی ایسوسی ایٹ ویلنٹائن (پودوں کے ذخیرہ اور دلکش میدانی نظاروں) کی کمپنی کے مہتمم ڈنا ایڈ میکوہن نے حسب ذیل واقعہ بیان کیا ہے۔

”دوست کس طرح بانانا اور عوام میں کس قدر بہرہ و لغزیز بنانا“ اس عنوان پر تقریر کرنے کے بعد میں ایک نامور وکیل کی جاگیر میں میدانی مناظر کی تصویر کھینچ رہا تھا کہ اس اسٹیٹ کا جاگیر دار گل لالہ اور ارمنی کے پودوں کہاں نصب کرنا چاہئے؟ اس کی نسبت میری رائے لینے کے لیے میرے پاس آیا میں نے اس سے کہا کہ صاحب آپ کو نہایت اچھا شوق ہے میں نے آپ کے خوبصورت کتوں کو دیکھا ہے اور میرا خیال ہے کہ میڈنسن اسکوائر گارڈن کی نمائش گاہوں سے آپ بہت سے لفافے حاصل کرنے میں کامیاب ہوئے ہوں گے۔

اس معمولی تعریف نے عجیب و غریب اثر پیدا کیا۔

جاگیر دار صاحب نے جواب دیا کہ ہاں مجھے کتوں سے انس ہے۔ اور ان سے بہت لطف آتا ہے کیا آپ نے ان کی نمائش کا مقام نہیں دیکھا؟

اس نے مجھے اپنے کتوں اور ان کے انعامی تمغوں کے بتانے میں تقریباً ایک گھنٹہ میرے ساتھ گزرا ان کتوں کا نسب نامہ بھی بتلایا۔ اور ان اسیل کتوں کی خوبصورتی اور انکی سمجھ بوجھ کے قصے بیان کر کے مجھ سے پوچھا کیا کوئی چھوٹا بچہ آپ کے گھر میں ہے؟

میں نے جواب دیا جی ہاں ہے۔

پھر پوچھا کیا اسے کوئی کتے کا بچہ پسند آئے گا؟

میں نے کہا بہت پسند آئے گا اور وہ خوشی سے پھولانہ سمائے گا۔

اس نے کہا میں اس کو ایک بچہ بطور تحفہ دوں گا۔

اس کے بعد کتوں کو غذا دینی چاہیے اس کی مراحات کی اور پھر کہا آپ یہ سب

مقبول جائیں گے میں آپ کو لکھ دیتا ہوں اس کے بعد کمرے میں جا کر اس نے کتے کی ذات اور اس کی پرورش کے متعلق ایک تفصیلی نوٹ ٹائپ کر کے ۱۰۰ ڈالر

قیمت کا ایک پلا میرے بچے کے لیے بطور تحفہ دیا۔ سب کیسے ہوا صرف اس وجہ سے کہ میں نے اس کے شوق کی دل سے تعریف کی تھی۔

کوڈک کمپنی کے مالک جانج ایسٹ من نے ایک برقی جعلی ایسا دکی تھی۔ جس

کی بدولت موجودہ سینما کی فلمیں تیار ہونا شروع ہوئیں اس نے دس کروڑ ڈالر کی کثیر دولت پیدا کی اور دنیا کا ایک مشہور سوداگر بن گیا۔ باوجود اس قدر ثنہت اور ناصوری کے وہ اپنی تعریف کا بھوکا تھا۔

کئی سال کا واقعہ ہے کہ ایسٹ من اپنی مرحوم والدہ کی یاد میں شہر راجپور میں

ایک علم موسیقی کی تعلیم گاہ مل بطور نال کے نام سے تیار کر کے اپنی والدہ کی یادگار

قائم کرنا چاہتا تھا۔ نیویارک کے سٹیٹ یونیورسٹی کی کمپنی کا صدر جسٹس آڈم سن ان شاندار

عامریوں کے لیے کرسیاں فروخت کرنے کی کوشش کر رہا تھا۔ اس نے ان ذریعہ

مکانوں کی نگرانی کرنیوالے انجینئر سے خواہش کی کہ اسے ایسٹ من سے ملاقات کا موقع دیا جائے۔

آدم سن جب ملاقات کے لیے پہنچا تو انجینئر نے کہا کہ مجھے معلوم ہے کہ آپ کرسیوں کی فرمائش حاصل کرنے کے لیے آئے ہیں اگر آپ جارج ایسٹ من کا پانچ منٹ سے زیادہ وقت ضائع کریں گے۔ اور بھوت بن کر چٹ جائیں گے تو یاد رہے کہ کوئی فائدہ نہ ہوگا۔ اس بات کو خوب سمجھ لیجئے۔ اس کا دماغ فوجی واقع ہوا ہے اس لیے جو کچھ کہنا ہو وہ جلد کہہ کر باہر نکل آئیے۔

جب وہ مشر ایسٹ من کے کمرے میں داخل ہوا تو ایسٹ من کو خطوط کے انبار سے دو چار پایا۔ چند لمحوں کے بعد اس نے نظر اٹھائی اور آدم سن نے انجینئر کے پاس جا کر کہا ”صنعت نجیر“ کہنے میں آپ کے لئے کیا کر سکتا ہوں؟ انجینئر نے آدم سن کا تعارف کرایا۔ آدم سن نے کہا کہ مشر ایسٹ من آپ کام میں مصروف تھے اس لیے جتنی دیر ہمیں باہر انتظار کرنا پڑا۔ اتنی دیر میں نے آپ کے دفتر کو دیکھ کر دل ہی دل میں اس کی بہت تعریف کی ہے اگر میرے پاس ایسا ہی کمرہ ہوتا تو میں بھی ضرور اس میں بیٹھ کر کام کو ناپسند کرتا آپ یہ جانتے ہیں کہ میرا پیشہ فرنیچر سازی ہے۔ آپ یقین مانئے کہ میں نے اپنی پوری زندگی میں اس سے بہتر اور آراستہ کسی دفتر کو نہیں دیکھا جارج ایسٹ من نے جواب دیا۔

آپ نے مجھے ایک بات یاد دلادی جسے میں بالکل بھول گیا تھا یہ کمرہ ضرور دیدہ زیب ہے۔ جنت یہ بتاؤ مجھے بڑی خوشی ہوئی تھی مگر اب دوسری اہم مصروفیت کی وجہ سے ہفتوں تک میرا گذر اس کمرہ میں نہیں ہوتا۔

آدم سن نے چند قدم چل کر ایک چوکھٹ کی تختہ بندی پر ہاتھ پھیرتے ہوئے کہا یہ تو انگلش بلوط کی کڑھی ہے۔ اطالوی بلوط ہیں اور اس میں ذرا سا فرق ہے۔

الیٹ من نے جواب دیا۔ ہاں آپ ٹھیک کہہ رہے ہیں یہ باہر سے سگوانی ہوئی بلوط کی لکڑی ہے۔ میرے ایک دوست کو اچھی فہم کے چوبیسے کی پہچان کا ملکہ ہے۔ اسی نے اس پر مینہ کا انتخاب کیا تھا۔

الیٹ من نے اپنا پورا کمرہ اس کو دکھلایا۔ مگر کتنا سب اور اس کا رنگ لکڑی اور دوسرے تمام نقش و نگار اسی کے زیر نگرانی تکمیل پائے تھے۔

کمرہ میں لکڑی کے بیل بوٹوں کی تعریف کرتے ہوئے آہستہ آہستہ گھوم کر ایک دریاچے کے سامنے وہ پھیر گئے اور جارج الیٹ من نے نہایت ہی انکسار اور ملائمت سے کہا کہ میرا ارادہ رفاہ عام کے لیے چند مکانات وقف کرنے کا ہے جیسے روٹھمر کی یونیورسٹی، جنرل ہاسپٹل، ہومیوپیتھک دو خانہ، فرنڈلی ہوم دو خانہ اطفال وغیرہ وغیرہ۔

مسٹر ڈوم سن نے رفاہ عام اور بنی نوع انسان کی بھلائی اور ان کی مصیبتوں کے ازالے کے لیے اس کی آمادگی کی بہت تعریف کی۔ جارج الیٹ من نے ایک کاپی کی الماری کھول کر ایک کیمبرہ نکالا جو اس نے حال ہی میں ایک انگریز مخزین سے خریدا تھا۔

ڈوم سن نے دریافت کیا کہ اسے اپنے کاروبار میں کس طرح کامیابی نصیب ہوئی؟ اور کیا کیا معیبتیں اور ذمہ داریاں برداشت کرنی پڑیں؟ تو مسٹر الیٹ من نے اپنی ابتدائی خدمت عالی کو یاد کر کے غناک آواز میں کہا کہ میری بیوہ ماں ایک بورڈنگ ہاؤس چلاتی تھی اور میں سپاس سینٹ کی روزانہ اجرت پر ایک بزمہ کپنی میں ہلکا کرتا تھا۔ اپنا افسوسناک افلاس اور ماں کی سخت محنت مزدور کی کو دیکھ کر میں نے روپیہ کمانے کا مصمم ارادہ کر لیا۔ ڈوم سن نے اور سوالات کئے اور الیٹ من نے اپنی فوٹو گرافی پلیٹس کی آزمائش اور تجربہ کا پورا قصہ سنایا۔ الیٹ من نے کہا کہ تمام دن میں

دفتر میں کام کرتا اور رات کو تجربہ میں مہنک رہتا تھا اور کیمیائی چیزوں کی آمیزش کرتے ہوئے ذرا اونگھ لیتا اور بعض اوقات تین تین روز تک لباس بدلے بغیر کام ہی میں مصروف اور مشغول رہا کرتا تھا۔

سوا دس بجے جس اڈم سن۔ ایسٹ من کے دفتر میں داخل ہوا تھا اور پانچ منٹ سے زائد وقت نہ لینے کی اس کو تاکید کر دی گئی تھی۔ مگر ایک گھنٹہ گزرا اور دوسرا بھی نکل گیا آخر میں جارج ایسٹ من نے اڈم سن سے کہا کہ جب میں جاپان گیا تھا تو وہاں سے میں نے چند کرسیاں خریدی تھیں اور انہیں باغ کی بارہ درسی میں رکھا تھا دھوپ کی وجہ سے ان کا رنگ اور پالش خراب ہونے سے بازار سے رنگ اور پالش لاکر خود میں نے پالش کی ہے۔ چلنے میں سے ساتھ ہی پھر انہ کھائے اور میں نے جو پالش کی ہے اس کو بھی دیکھ لیجئے۔ پھر انہ کے بعد مسٹر ایسٹ من نے جاپانی کرسیاں دکھائیں ان کرسیوں کی قیمت فی عدد ڈیڑھ ڈالر سے زائد نہ ہوگی۔ مگر کروڑ پتی ایسٹ من کی یہ پسندیدہ کرسیاں تھیں۔ کیونکہ خود اس نے اس پر رنگ و روغن چڑھایا تھا۔

اس کے بعد ایسٹ من نے ساٹھ ہزار ڈالر قیمت کی کرسیوں کا آرڈر دیا۔

آپ جانتے ہیں کہ یہ آرڈر کس کو ملا؟ جس اڈم سن کو!

اس زمانہ سے لیکر مسٹر ایسٹ من کے انتقال تک وہ دونوں جانی دوست تھے

آپ کو اور مجھے تعریف کے اس جادو بھرے طریقے کے استعمال کو کہاں سے

شروع کرنا چاہیے؟ کیوں نہ اپنے گھر میں ہی اس کو آزمایا جائے؟ مجھے دوسرا

کوئی ایسا مقام دکھائی نہیں دیتا جہاں اس کا استعمال اس سے بہتر ہو سکے۔ آپ کی

بیوی میں ضرور کچھ نہ کچھ اوصاف ہوں گے یا آپ نے کسی نہ کسی وقت اس میں خوبیاں

دیکھی ہوں گی۔ ورنہ آپ اس سے شادی نہ کرتے۔ مگر اس کی دلکشی اور اس کے

صن و جمال کی تعریف کئے کس قدر زمانہ گزرا؟ کتنی تاخیر ہوئی؟ کتنی دیر ہوئی؟

چند سال پریشتر میں نور بنس ویک کے میرانسی ندی کے کنارے پر مچھلی کا شکار کر رہا تھا گنجان جنگل میں میرا خیمہ نصب تھا مجھے وہاں صرف ایک معمولی اخبار جو ایک چھوٹے شہر سے شائع ہوتا تھا پڑھنے کے لیے ملا۔ میں نے شروع سے آخر تک اسے پڑھ ڈالا۔ اس اخبار میں ایک معمولی مضمون ڈرو تھی ڈسک کا تھا جو مجھے پسند آیا۔ یہ مضمون اس قدر اچھا تھا کہ دلہنوں کو کچھانے والی نصیحتیں سن سن کر میں اگتا گئی ہوں۔ اور یہ بھی لکھا تھا کہ اب ڈیلے کا کان پکڑ کر حسب ذیل نصیحتیں اس کو کی جانی چاہئیں۔

۱۔ اگر ڈلہا کو شیریں گفتاری نہ آتی ہو تو ہرگز اسے شادی نہ کرنی چاہیے۔ شادی سے پہلے ایک خاتون کی تعریف کرنا تمہاری خوشی پر منحصر ہے مگر شادی کے بعد اس کی تعریف کرنا تمہارے لئے لازمی ہے اور اسی میں تمہاری بھلائی ہے۔ شادی میں صاف گوئی لازمی نہیں ہے۔ بلکہ وہاں صرف حکمت عملی کی ضرورت ہے۔

۲۔ اگر تم کو ہر روز لذت کھانا پسند ہے تو اپنی بیوی کے خانہ داری کے انتظام میں نقص مت نکالو اور اپنی والدہ کے ساتھ اس کا مقابلہ مت کرو۔ بلکہ اس کے برعکس ہمیشہ اس کے گھر کو گرجتھی پن کی تعریف کیا کرو۔ یہ سمجھ کر ایک رشتک زلیخا اور لیلیٰ ووش حسین وہ جبین ڈلہن ملی بنے اس کے لیے اپنے آپ کو مبارکباد دو اور کر دینی جاری ہو یا کھانا مزے دار نہ ہو تو بڑبڑانے کی کیا ضرورت ہے؟ ہرگز اس کا کہہ دینا کافی ہے کہ آج کا کھانا کل کے کھانے کا بڑے خوش ذائقہ نہیں ہے۔ اگر طرح بکنے سے وہ آپ کو خوش رکھنے کے لیے اپنی جان تک فدا کر دے گی۔ اس نسخہ کا استعمال اچانک نہ کرو۔ ورنہ بگم صاحبہ کو شبہ ہو جائیگا۔

آج شام کو اس کے لیے ایک بھولوں کا گلدستہ یا ایک مٹھائی کا ڈوبہ لاؤ،

محض یہ کہہ کر بیٹھ نہ جاؤ کہ ایسا کرنا چاہیے۔ بلکہ ایسا ضرور کرو اور اس کی خوبصورتی کی تعریف کر کے اس کے لب شیریں کو مسکراہٹ سے بھر دو اگر تمام شوہراور بیبیاں اس عمل پر کاربند ہیں تو دارالقضا کے دروازے ہمیشہ کے لیے بند ہو جائیں گے۔

آپ یہ جاننا چاہتے ہیں کہ کون سا عمل کرنا چاہیے جس سے آپ کی خاتون آپ سے محبت کرنے لگے سینے؛ یہ راز آپ کو بتایا جاتا ہے یہ میرا نظریہ یا خیال نہیں ہے بلکہ ذودہی کو ایک ایسے بدچلن لہنگے سے سابقہ پڑا تھا جس نے ۲۳ عورتوں کے دلوں کو مسخر کر کے ان کی عفت میں خلل ڈالا اور ان کی دولت کو سہم کر گیا تھا۔ (یہاں اس امر کی صراحت ضروری ہے کہ ذات شریف کی ملاقات اس کے قیدخانہ میں ہوئی تھی) یہ شخص اس قدر عورتوں کو کس طرح گرویدہ اور مفتوح کر سکا؟ جس کے جواب میں اس نے کہا کہ اس میں نیا چلتا ہوا جادو نہیں تھا وہ جو کچھ کرتا تھا صرف یہ تھا کہ ان کے حسن و جمال رنگ رُوب کی تعریف دل کھول کر کرتا تھا۔

یہی اصول ہر مرد و زن کے لیے کارآمد ہے بڑش سلطنت پر حکومت کرنے والے ڈزرائلی کا قول ہے کہ ”کسی انسان کے ساتھ اس کے ذاتی صفات کی نسبت بات چیت کرو تو وہ گھنٹوں آپ کی باتیں سنتا رہے گا۔“

اگر آپ حقیقت میں ہر دل عزیز بننا چاہتے ہوں تو ذیل کے اصول پیش نظر رکھیے۔ دوسروں کو ان کی ایماں شخصیت کا احساس دل دہی سے کراہیے۔

یہ کتاب ایک عرصہ سے آپ کے زیر مطالعہ ہے اب اس کو بند کر دیجئے اپنے سگریٹ کی راکھ جھاڑ دیجئے اور فوراً اس اصول کو جو آپ سے بہت زیادہ قریب ہو اس پر آزمائیے اور اس کی حیرت انگیز تاثیر دیکھیے۔

ہر دل عزیز بننے کے چھ اصول

اصول اول: دوسروں سے سچی دلچسپی رکھیے۔

اصول دوم: ہجوم غم میں بھی بات کرنا مسکرا دینا۔

اصول سوم: یاد رہے کہ انسان کا نام اس کے لیے بہت ہی

دل پسند اور سب سے زیادہ خوش آمدید ہے۔

اصول چہارم: اچھے سادے بنئے اور دوسروں کو پہلے اپنے لئے گفتگو

کرنے کا موقع دیجئے۔

اصول پنجم: دوسرے آدمیوں کی دلچسپی کو پیش نظر رکھ کر ان سے

گفتگو کیجئے!

اصول ششم: دوسروں کو ان کی نمایاں شخصیت کا احساس

دل دہی سے کرایئے!



تیسرا باب

لوگوں کو ہنجیال بنانے کے بارہ اصول^(۱۲)

محض بحث مباحث سے آپ کامیاب نہیں ہو سکتے

گذشتہ جنگ عظیم کے بعد ایک رات مجھے لندن میں بڑا انمول سبق ملا۔ اس زمانہ میں، میں سر راس استمٹھ کا مینجر تھا۔ آیام جنگ میں سر راس فلسطین میں آسٹریا کے ہوا باز تھے اور صلح کے بعد ساری دنیا کا چکر ہوائی جہاز کے ذریعہ تیس روز میں لگا کر سب کو حیرت میں ڈال دیا تھا اس سے پہلے ایسی بہت سی نے نہیں کی تھی اس لیے عوام میں اس قسم کا اضطراب اور سنسنی پھیلی ہوئی تھی۔ اسٹریٹین گورنمنٹ نے سچاس ڈالر بطور انعام دیئے۔ انگلستان کے شہنشاہ نے نائٹ کا اعزاز سرفراز کیا۔ اور عرصہ تک تمام برطانیہ میں اسی کا چرچہ رہا۔ اور انگلستان کا یہ لڈبرگ ثانی بن گیا تھا مجھے ایک رات سر راس کے اعزاز میں منعقد کی ہوئی ایک ضیافت میں شریک ہونے کا موقع ملا میرے پاس بیٹھے ہوئے ایک شخص نے نہایت ظرافت خیز لطیفہ بیان کیا کہ تم تقدیر کو تدبیر پر مقدم سمجھے ہیں۔ قادر مطلق کو بہر طرح تقدیر اور تدبیر پر قدرت حاصل ہے۔

گر کار تو نیک ست بہ تدبیر تو نسیبت
در سر برد نیز بہ تقصیر تو نسیبت
نسیم و رضا پیش کش و شادبری

چوں نیک و بد جہاں بہ تقدیر تو نسبت
 لطیف گوئے یہ کہا کہ یہ جملہ انجیل مقدس کا ہے مگر اس کی یہ فاش غلطی تھی چونکہ
 مجھے سنجوئی علم ہی نہیں بلکہ یقین تھا کہ جملہ شکسپیر کا ہے اس لیے اپنی نمایاں شخصیت
 اور وسیع معلومات کو آشکارا کرنے کے لیے بغیر یہ سوچے کہ اس شخص کی دل
 آزادی ہوگی اس کو غلط ٹھہرانے کی میں نے بجا کوشش کی وہ اپنے بیان پر قائم
 رہا کہ یہ جملہ انجیل مقدس کا ہے اور میں اس کو شکسپیر ثابت کرنے کی کوشش کرتا رہا۔
 یہ بذلہ سنج میر سے دست راست کی طرف بیٹھا ہوا تھا اور مسٹر فرانک گیا منڈ
 میر الیک قدیم دوست جس سے میرا گہرا راز تھا۔ میر سے دست چپ پر تھا اور
 گیا منڈ نے خاص طور پر نہایت غور و فکر کیا تھکپیر کے ڈراموں کا مطالعہ کیا تھا۔
 اس لیے میں اور یہ لطیف گو دو دنوں اس مسئلہ کو مسٹر گیا منڈ کے پاس پیش کرنے پر
 رضامند ہوئے تاکہ یہ معلوم ہو سکے کہ کون حق بجانب ہے۔

مسٹر گیا منڈ نے میز کے نیچے سے میرا پاؤں دبایا اور کہا کہ ٹویل تم غلطی پر ہو
 یہ صاحب بالکل حق پر ہیں یہ جملہ انجیل مقدس ہی کا ہے۔

اس راہت جب ہم گھر واپس ہو رہے تھے تو میں نے مسٹر گیا منڈ سے کہا کہ آپ
 کو تو سنجوئی معلوم ہو گا کہ یہ جملہ کس کا ہے؟

اس نے جواب دیا کہ ماں واقعی شکسپیر کے ڈرامے ”خون ناحق“ کے پانچویں

سین کے دوسرے منظر میں یہ جملہ موجود ہے مگر پیارے دوست یہ جملہ کس کے

موقع پر مہمان بن کر آئے تھے۔ ہمیں اس کی کیا ضرورت تھی کہ اس شخص کو اس کی

غلطی ثابت کر کے پشیمان کریں۔ کیا اس سے وہ تمہیں پسند کرتا اس نے تمہاری رائے

دریافت نہیں کی تھی اور نہ اس کی اسے ضرورت تھی اس کے ساتھ بحث مباشرت سے

کیا فائدہ تھا؟ خواہ مخواہ اس قسم کی لفظی تکرار بے نتیجہ تھی ہمیشہ ٹوک جھونک سے بچتے رہو

جس قابل شخص نے ہمیشہ نوک جھونک سے بچتے رہنے کی ہدایت مجھے کی تھی وہ اب واصل سنی ہو چکا ہے مگر جو سبق اس نے مجھے دیا تھا وہ ہمیشہ آگے ہی بڑھتا اور آگے ہی چلتا رہے گا۔

اس سبق کی مجھے حیدر ضرورت تھی۔ کیونکہ بحث و تکرار کی بہت بُری عادت مجھ

میں تھی بچپن ہی سے میں دُنیا کی ہر ایک بات پر اپنے بھائی کے ساتھ بحث مباحثہ کیا کرتا تھا۔ جب میں کالج میں شریک ہوا تو میں نے علمِ منطقی اور مناظرہ بھی پڑھا اور مباحثوں میں اکثر حصّہ لینا شروع کیا کیونکہ میں دُنیا کو یہ بتانا چاہتا تھا کہ میری پیدائش مسورہی کی ہے میں نے شہر نیویارک میں تعلیم مناظرہ کے لیے ایک ادارہ بھی کھولا تھا اور اب شرم کے ساتھ یہ کہنا پڑتا ہے کہ میں نے علمِ مناظرہ پر ایک کتاب تصنیف کرنے کی کوشش بھی کی تھی مگر جب ہزاروں مباحثے اور ویلیس سٹین اور ان کی تنقید کی تو اس تجربہ لیبار کی بنا پر میں اس نکتہ پر پہنچا کہ مباحثہ میں کامیاب ہونے کا سب سے بہترین طریقہ یہی ہے کہ اس سے دوری اختیار کی جائے۔ جس طرح زلزلہ اور سانپ سے دور رہتے ہیں اس طرح مناظرہ سے حتی الامکان احتراز کیفیت ہے۔

در صحبت جا بلال گزانتی اسے جاں خود را بہ تسل ز چنگ شاں بار رہاں
آرے و بلے بگو سرے می جنباں در بحث مشورہ نشوی سرگرہ داں

دس میں سے نو دفعہ مباحثہ کا یہ نتیجہ ہوتا ہے کہ دونوں حریف اپنے آپ کو اور زیادہ حق بجانب سمجھنے لگتے ہیں۔

آپ بحث میں جیت نہیں سکتے۔ کیونکہ ہارے بھی ہاروے جیتے بھی ہاروے آپ اس لیے کامیاب نہیں ہو سکتے کہ آپ چاہے جیت جائیں مگر پھر بھی آپ گھٹائے ہی میں رہیں گے آپ دریافت کریں گے یہ کیسے؟ فرض کیجئے کہ آپ نے دوسرے پر فتح پائی اسکی منطق کی دھجیاں اُڑادیں اور اسے جاہلِ مطلق ثابت کر کے ذلیل و رسوا

کیا۔ اس کا نتیجہ؟ آپ نے اپنی فضیلت کی دھاک بٹھادی مگر اس کی حالت کیا ہوئی
اس میں آپ نے احساس کمتری پیدا کر دیا۔ آپ نے اس کی خودی کو صدمہ پہنچایا۔
اس لیے وہ آپ کی فتنہ زنی پر نانووش اور کشیدہ خاطر ہو گیا۔
آپ کی کون سی عزت بڑھی
وہ اگر بزم میں ذلیل ہوا
کسی انسان کو اس کی مرضی کے خلاف کیسا ہی مدلی مشورہ دیا جائے مگر پھر بھی

وہ اپنی ہی رائے پر قائم رہے گا۔
دی مین میوچل لائف انشورنس کمپنی نے اپنے ملازمین کے لیے ایک اصول مقرر
کیا تھا کہ لفظی تکرار سے ہمیشہ باز رہیں۔

حقیقی سیدز میں بحث مباحثہ نہیں کرتا اچھے سیدز بننے کے لیے بحث و تکرار سے
دور بھاگنے کی ضرورت ہے کیونکہ انسان کا دل حجت سے نہیں پٹایا جاتا۔
کئی سال قبل پٹرک جے۔ ادہیر ایک آکریش جنگجو روڈ کامیری جماعت میں
شریک ہوا تھا۔ اس کی تعلیم بالکل مجدد تھی اور لڑنا جھگڑنا اسے بہت پسند تھا
وہ پہلے موٹر ڈرائیوری کا کام بھی کر چکا تھا۔ میرے پاس اس لیے آیا تھا کہ اس نے
موٹر ٹرک بیچنے کی انتہائی کوشش کی۔ مگر اس کام میں اس کو کامیابی نصیب نہیں
ہوئی چند ہی استعسارات پر مجھے یہ پتہ چل گیا کہ جن خریداروں کے ساتھ وہ
معاہدہ کرنا چاہتا تھا۔ ان کے ساتھ بیکار اور فضول باتوں پر کئی بحث کر کے ان کو اپنے
خلاف کر لیا کرتا تھا۔ اگر کوئی خریدار اس کے موٹر ٹرک کی نسبت کوئی نقص یا خرابی نکالے
تو پٹرک کی آنکھیں غفدے سے سُرخ ہو جاتی تھیں اور وہ دست و گریبان ہونے کو تیار
تھا۔ پٹرک بسا اوقات اس بحث و تکرار میں ظفر مند رہتا جیسا کہ اس کا بیان ہے کہ خریداروں
کے دفاتر سے باہر نکلتے وقت وہ ایسا محسوس کرتا کہ اس نے ان لوگوں کو قائل کر دیا ہے اس

میں شک نہیں کہ اس نے مزدور نہیں قائل و معقول کیا ہو گا مگر ان کے ہاتھ وہ کوئی چیز فروخت نہ کر سکا اور خالی ہاتھ باہر نکلنا پڑا۔ ایسی ہی لا حاصل سے کیا فائدہ؟

پٹرک بے۔ اور ہیر کو پہلے کس طرح بات چیت کرنا چاہیے۔ اس کی تعلیم میں نہیں دینا چاہتا تھا بلکہ اس کو باتوں کا طومار باندھنے اور ہر بات میں جھڑی کٹاری چلانے سے روکنا چاہتا تھا۔

گر می سہی کلام میں لیکن نہ اس قدر کی جس سے بات اس نے شکایت ضرور کی مگر اور۔ ہیر اس وقت شہر نیویارک میں وائٹ ٹوٹر کمپنی کا سب سے زیادہ کامیاب سیزمین ہے وہ اپنے کام کو کس طرح انجام دیتا ہے اس کی تفصیل اسی کی زبانی سنئے :-

وہ کہتا ہے کہ ”جب میں کسی خریدار کے پاس جاتا ہوں اور وہ کہتا ہے کہ وائٹ کمپنی کی ٹرک کسی مصرفہ کی نہیں ہے تم اگر امراد بھی کر دو گے تو میں اسے ہرگز نہیں خریدوں گا۔ میں ہوزٹ ٹرک خریدنا چاہتا ہوں۔ یہ سن کر میں عرض کرتا کہ جناب نے بالکل سبنا ارشاد فرمایا ہوزٹ ٹرک ہے اگر ہوزٹ خریدی جائے تو یہ ایک اچھا سودا ہو گا کیونکہ ہوزٹ ٹرک کو بنانے والی کمپنی بہت بڑی اور مشہور ہے اور اس کے بیچنے والے اچھے اور معقول انسان ہیں۔“

تب وہ خاموش رہ جاتا۔ بحث کی کوئی گنجائش ہی نہیں رہتی۔ اگر وہ کہتا کہ ہوزٹ ٹرک ایک عمدہ گاڑی ہے اور میں کہتا کہ واقعی اچھی گاڑی ہے تو اسے مباحثہ ختم کر دینا پڑتا کیونکہ جب میں اس کا بھجال ہو جاؤں تو پھر وہ دن بھر سے یہ اچھی ہے۔ یہ عمدہ ہے کہنا جاری نہیں رکھ سکتا تو اب ہم ہوزٹ کی بات چھوڑ دیتے ہیں اور میں وائٹ ٹرک کی خوبیاں بیان کرنا شروع کر دیتا ہوں۔“

ایک وقت ایسا تھا کہ جب میں ایسی باتوں سے بلا و بھلال پلٹا ہوا جا کر تا اور ان کے خلاف زہر اگلنے لگتا تھا۔ اور جس قدر ان کے خیالات کی تردید کرتا اتنی ہی زیادہ

میری غرض فوت ہو جاتی تھی اور جتنا زیادہ لفظی جھگڑا پیدا کیا جاتا اسی قدر وہ میرے حریف سے ٹرک کی خریداری کے لیے زیادہ تیار اور مستعد ہو جاتا تھا۔

جب میں اپنے گذشتہ زمانہ پر نظر ڈالتا ہوں تو مجھے حیرت ہوئی ہے کہ میں کیسے کوئی چیز کسی کو فروخت کر سکتا تھا؟ میں نے اپنی زندگی کے کئی قیمتی سال فضول گفتگو اور نجی باتوں پر اڑے رہنا اور بے جا بحث اور مباحثہ میں برباد کر دیئے۔ اب میں اپنا منہ بالکل بند رکھتا ہوں اور اس سے مجھے بچد فائدہ پہنچ رہا ہے اور میرا مقصد بھی بدرجہ اتم پورا ہو رہا ہے۔

بین فرینکلن کا قول تھا کہ ”آپ بحث و مباحثہ تنقید یا مخالفت کریں تو ممکن ہے کہ پہلے آپ کو گفتگو کی حد تک کامیابی ہو مگر یہ ایک بے کار اور ناپائیدار کامیابی ہوگی۔ کیونکہ اپنے مخالف کا اچھا خیال آپ کھو بیٹھے ہیں۔“

عز فرمائیے کہ آپ ان دونوں میں سے کس کو پسند کریں گے۔ ایک نازیبا لفاظی اور کامیابی دوسرے انسانوں کی خوشی اور اس کا من موہ لینا۔ یہ ناکم ہے کہ آپ ان دونوں باتوں کو ایک ساتھ حاصل کر سکیں۔

مکن ہے کہ آپ کی بحث حق بجانب اور بالکل ٹھیک ہو۔ مگر جہاں تک دوسروں کے خیالات کو بدلنے کا سوال ہے آپ اس میں ناکام رہیں گے۔

وڈر ولسن کے مشیرانِ سلطنت میں سے معتمد خزانہ ولیم۔ جی۔ میکاڈونے یہ بات بتائی ہے کہ میں میدانِ سیاست میں کئی سال گزار دینے کے بعد اس نتیجہ پر پہنچا ہوں کہ ”ایک نادان شخص کو مناظرہ میں شکست دینا ناممکن ہے۔“

”ایک نادان شخص“ سٹر میکاڈو کے یہ نہایت ملائم الفاظ ہیں۔ میرا تو تجربہ ہے کہ کسی بھی انسان کی چٹا ہے وہ کتنا ہی عالم و فاضل ہو بحث و مباحثہ سے بدلی جا سکتی ہے اور نہ ہی خیال بنایا جا سکتا ہے۔

فریڈرک۔ ایس۔ پارس نامی ایک انکم ٹیکس کا اصلاح کار محکمہ انکم ٹیکس کے ایک سرکاری عہدہ دار کے رُو بہرہ و ایک گھنٹہ تک بحث و مباحثہ کرتا رہا نو ہزار ڈالر کے ٹیکس کا یہ جھگڑا تھا۔ مسٹر پارسنس کہتے تھے کہ یہ نو ہزار ڈالر ڈوبتی ہوئی رقم اور ناقابل وصول ہے اس کو ٹیکس سے خارج کر دیا جائے۔ عہدہ دار نے فوراً کہہ کر جواب دیا کہ یہ رقم کس طرح ناقابل وصول قرار دی جاسکتی ہے؟ اس پر ٹیکس ضرور وصول ہونا چاہیے۔

پیش جاتی نہیں ہرگز کوئی تدبیر ظہیر
کام جب آن کے پڑتا ہے زبردستوں سے

میری درس گاہ میں یہ فقہہ کہتے ہوئے مسٹر پارسنس نے کہا کہ یہ عہدہ دار ایک نہایت ہی خشک مزاج اور بددماغ افسر تھا اس پر صداقت اور حقیقت کا کچھ اثر نہیں ہو رہا۔ جس قدر ہم زیادہ بحث کرتے تھے اتنا ہی وہ زیادہ ضد کر رہا تھا اس لیے میں نے بحث سے اجتناب کیا۔ مباحثہ کا رخ بدل دیا اور اس کی تشریف شروع کی۔

میں نے کہا کہ ”جس قدر اہم اور دشوار مسلوں کا آپ کو تصفیہ کرنا پڑتا ہے اس کے مقابلہ میں یہ مقدمہ ایک بالکل معمولی ہے کیونکہ ٹیکس لگانا۔ کس قدر اہم اور مشکل کام ہے اس کا مجھے بخوبی علم ہے مگر میرا علم اس کے متعلق محض کتابی آپ کی معلومات اور عملی تجربے بہت زیادہ ہیں۔ میں دل سے چاہتا تھا کہ آپ جیسا تجربہ حاصل کروں اور آپ کے جیسا کام میرے تفویض ہوتا کہ میری معلومات میں اضافہ ہو اور یہ میں سچے دل سے عرض کر رہا ہوں۔“

عہدہ دار صاحب نے اپنا سینہ کسی قدر اُجھارا کہہ کر کہہ کر کسی پرسیدھے بیٹھ گئے اور اپنے فریڈرک کی سب آہڑی اور خدمت کی انجام دہی کی نسبت اپنے منہ سے خود

اپنی تعریف شردتھ کی اور کہا کہ کس طرح چالاکی اور ہشیاری سے اس نے سنگین مقدمات گرفتار کئے ہیں۔ اس کی طرز گفت گو آہستہ آہستہ دوستانہ ہوتی گئی اور اب اس نے اپنے بال بچوں کی نسبت خانگی تذکرہ کرنا شروع کیا۔ رخصت ہوتے وقت مجھ سے کہا کہ اس کا رروائی پر مکرر غور کر کے چند روز میں تصفیہ کر دوں گا۔

تین روز کے بعد مجھے اطلاع دی گئی کہ جس قدر رقم آپ ادا کرنا پاتے ہیں اس میں مزید اضافہ نہیں کیا جائے گا اور آپ کے پیش کردہ حساب پر ہی ٹیکس وصول ہو گا۔

ٹیکس کے عہدہ دار کی یہ حالت انسانی کمزوری کا ایک ادنیٰ نمونہ ہے وہ اپنی نمایاں شخصیت جتنا چاہتا تھا اور جب تک مٹر بارنس اس کے ساتھ مباحثہ کرتے رہے۔ اس وقت تک وہ اپنی اہمیت جتنا اور عہدہ داری کی شان دکھاتا رہا مگر جونہی اس کی اہمیت شان اور مرتبے کو تسلیم کر لیا گیا مباحثہ ختم ہو گیا۔ جب اس کے زعم فہمی کو برا بیگنہ کیا گیا تو وہ ایک سنجیدہ اور رحمدل افسر بن گیا۔

پولین کا صاحب خاص کونسلٹ اکثر ملکہ جوزیفائن کے ساتھ بلٹیٹ ڈیکھلا کرتا تھا۔ وہ پولین کی سوانح عمری دی کلکشن آف دی پرائیویٹ لائف آف پولین کے حصہ اول صفحہ (۷۳) پر لکھتا ہے کہ ”میں اس کیل میں ضرور کچھ بھارت رکھتا تھا لکن جوزیفائن کو موقع دستہ کر اس کے ہاتھ شکست اٹھاتا تھا۔ جس کی وجہ سے وہ بہت خوش ہو جاتی تھی“

کونسلٹ سے ہم کو ایک استوار سبق حاصل کرنا چاہیے کہ خریداروں درباؤں مشوروں اور عورتوں کو اپنے آپ پر برتری دلوائی جائے۔ اور ان کو خوش ہونے کا موقع دیا جائے۔

مہاتما گوتم بدھ کا یہ قول ہے کہ ”نفرت نفرت سے دور نہیں ہو سکتی۔ بلکہ اُلفت

سے دُور رکھتی ہے، اور غلط فہمی اور سخت دُور سے دور نہیں ہو سکتی۔ بلکہ فراست معاملہ فہمی اور صلح کل پالیسی اور دوسروں کو ان کے اپنے زاویہ نظر سے جانچنے سے دُور ہو سکتی ہے۔“

لنکن نے ایک دفعہ ایک نوجوان فوجی افسر کو اپنے ساتھی کے ساتھ بحث و مباحثہ کرنے کی وجہ سے سخت سرزنش اور چشم نمائی کی تھی۔ لنکن کا کہنا ہے کہ جس شخص نے زیادہ سے زیادہ کام انجام دینے کا تہیہ کر لیا ہو۔ اس کو اس طرح مباحثہ اور تکرار کرنے کا وقت ہی میسر نہیں آ سکتا۔ بحث و مباحثہ کر کے اس کا خراب نتیجہ برداشت کرنے اور اپنی طبیعت کو برہم کر کے دماغی توازن کھونے کے لیے کون راضی ہو سکتا ہے؟ دوسروں کی چھوٹی چھوٹی چیزوں کو درگزر کیا کرو۔ کیا یہ اچھا نہیں کہ آپ کتے کے لیے راستہ چھوڑیں بجائے اس کے کہ آپ برتری جتلائیں اور وہ آپ کو کاٹ کھائے سکتے کو مار ڈالنے سے اس کے کاٹے کا زخم اچھا نہیں ہو سکتا۔ اس لئے اس اصول کو پیش نظر رکھیے!

سے بے لہر ہیں وہ جو سچوں میں خود پسند ہیں
جن کی آنکھیں کھل گئیں انکی زبانیں بند ہیں
مناظرے سے فائدہ اٹھانے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ اس سے احتراز کیجئے!

مخاصمت کے جوہ اور اس کے بچنے کا طریقہ

جب تینوں دروزوں و اولٹ و انٹ ہاؤس میں براجم رہتے تھے تو انہوں نے اس امر کا اعتراف کیا کہ اگر (۱۰۰) میں (۷۵) دفعہ بھی میری بات رہ جائے تو میری تمام امیدیں اور توقعات پوری ہو سکتی ہیں۔

بلیویں صدی کے سب سے زیادہ شہرہ آفاق شخص کو اگر اپنے لیے شبہ ہے تو پھر میری اور آپ کی باتوں کو (۱۰۰) میں سے صرف (۷۵) دفعہ بھی صحیح اور درست ہونے کا یقین ہو جائے تو وال اسٹریٹ کے صرافہ میں جا کر ۱۰ لاکھ ڈالر آپ ہر روز کما سکتے ہیں ایک بڑا جہاز خرید سکتے ہیں ایک ریشم حور سے شادی کر سکتے ہیں اور اگر (۱۰۰) میں سے (۷۵) دفعہ آپ کو اپنے ٹھیک ہونے پر اعتماد نہ ہو تو پھر دوسرے انسانوں کو آپ کیونکر کہہ سکتے ہو کہ تم غلطی پر ہو۔

آپ ایک انسان کو اشارے سے حرکات و سکنات سے جس طرح یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے اسی طرح شیخیں الفاظ سے یہ بھی ظاہر کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اس کو یہ کہہ دیتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو کیا آپ یہ خیال کرتے ہیں کہ اس کے دل میں آپ کی کسی قسم کی مدد اور اعانت کرنے کی خواہش پیدا ہوگی؟ ہرگز نہیں کیونکہ آپ نے اس کے عقل و شعور اس کی قوت انفعال اس کی خودداری اور ذاتی عزت پر راست ضرب لگائی ہے۔ اس لیے اس کے دل میں آپ سے انتقام لینے کی آگ بھڑک اٹھے گی۔ اس کے دل میں آپ کے بھیخالی ہونے کی خواہش کبھی پیدا نہیں ہو سکتی، آپ اس پر چاہیں

افلاطون یا ارسطو کی تمام منطقیں ختم کر دیں مگر آپ اس کے خیال کو تبدیل نہ کر سکیں گے۔
 کیونکہ آپ نے اس کا دل مجروح کیا ہے۔
 گو صد ہزار نعل و گہر مید ہی چہ سُود دل راست کتہ و نہ کہ گو ہر شکتہ!
 گفتگو کا آغاز اس جملے سے نہ کیجئے کہ میں فلاں بات ثابت کر کے دکھا دوں
 گا یہ نامناسب ہے بالفاظ دیگر اس جملے کا یہ مطلب ہو گا کہ میں تم سے زیادہ عقلمند
 ہوں اور تمہارے خیالات کو بدلنے کے لئے میں تمہیں دو ایک باتیں بتانا چاہتا ہوں۔
 یہ ایک مقابلہ کی دعوت ہے اس سے اختلاف میں مزید زیادتی ہوتی ہے۔
 اور آپ کو کہنے سے قبل ہی سننے والے کے دل میں آپ کے ساتھ نبرد آزمائی کا
 شوق پیدا ہو جاتا ہے۔

موافق مواقع پر بھی لوگوں کے خیالات کو بدلنا مشکل ہے جاتا ہے تو پھر اس کو اور
 بھی دشوار کیوں بنایا جائے؟ اور خود کو بھی مصیبت میں کیوں پھنسا یا جائے؟
 اگر آپ کسی بات کو ثابت کرنا چاہتے ہیں تو کسی کو اس کا پتہ نہ لگنے دیجئے اور اس
 کو اس خوبی اور عمدگی سے ادا کیجئے کہ کسی کو یہ محسوس نہ ہو کہ آپ کیا کرتے ہیں۔
 لوگوں کو اس طرح تعلیم دینا چاہیے کہ جیسے انہیں کچھ تربیت ہی نہیں دی جا رہی ہے
 یا جو باتیں نامعلوم ہوں ان کو اس طرح بتلانا چاہیے جیسے جھلائی ہوئی باتیں یاد کی جاتی ہیں
 جیسا کہ لارڈ چٹرفیلڈ نے اپنے لڑکے سے کہا تھا کہ ”اگر ممکن ہو تو دوسروں سے
 یہ باتیں نہ سناؤ۔“ اس بات کا علم ان کو نہ ہونے دو۔“

اس وقت شاید ہی میرا کسی بات پر ایسا بھروسہ ہو جیسا آج سے بیس سال پیشتر
 تھا۔ ججز ریاضی کے قاعدے کے مگراب پر و فیہ اسٹیشن کے اصول کو پڑھ کر اس میں
 بھی شبہ پیدا ہو گیا ہے اور ممکن ہے کہ آج کل کے اس کتاب میں تبتلئے ہیں۔
 آئندہ بیس سال گزرنے پر میرا اعتماد ان پر بھی باقی نہ رہے مجھے خود اپنی بات پر اس قدر

اعتبار نہیں رہا جس قدر کہ پہلے تھا حکیم سقراط بار بار اپنے شاگردوں سے کہا کرتا تھا کہ صرف ایک ہی بات میں جانتا ہوں اور وہ یہ ہے کہ "میں کچھ نہیں جانتا۔"

ع۔ معلوم شد کہ پیچ معلوم نہ شد
دیکھیے! میں سقراط سے زیادہ عاقل و دانا ہونے کی توقع نہیں رکھ سکتا اس لیے میں نے انہوں سے یہ کہنا ترک کر دیا ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور اس سے اب مجھے بہت فائدہ پہنچ رہا ہے۔

اگر کوئی شخص یہ کہے کہ آپ کا خیال غلط ہے اور آپ کو اس کا علم ہے۔ دراصل آپ غلطی پر ہیں۔ تو کیا ایسا کہنا اس سے بہتر نہ ہوگا کہ "میرا خیال آپ سے جداگانہ ہے۔" اور ممکن ہے کہ میں غلطی پر ہوں مجھ سے سہاگنتا ہے اور دراصل اگر یہ میری خطا ہے تو میں چاہتا ہوں کہ اسے درست کر دیا جائے؟ آئیے ذرا حقیقت پر غور نہ کریں؟

ان محقر جملوں میں چلتا ہوا جادو ہے۔ سحر سامری کا اثر ہے۔

جیسے کہ ممکن ہے کہ مجھ سے غلطی ہو رہی ہو۔ اور اکثر مجھ سے ایسی غلطیاں ہو جاتی ہیں۔ آئیے ذرا حقیقت پر غور نہ کریں وغیرہ وغیرہ۔

فلک الافلاک پر یا تحت النرایں ایسا کوئی نہ ہوگا جو یہ سن کر اعتراض و اغماض کرے۔

ممکن ہے کہ مجھ سے غلطی ہوئی ہو۔ آئیے ذرا حقیقت پر نظر ڈالیں۔

ایک عاقل و عالم ہی کرتا ہے ایک دفعہ اسٹیفنس سے جو ایک مشہور سائنسدان اور سرزمین نامعلوم کا حال دریافت کرنے والا جس نے قطب شمالی کے انتہائی نقطہ میں گیارہ سال گزارے تھے اور چھ سال تک محض گوشت اور پانی پر زندگی بسر کی تھی اس نے مجھ سے اپنے ایک شجرہ کا تذکرہ کیا جسے سن کر میں نے اس سے دریافت کیا کہ اس سے آپ کیا ثابت کرانا چاہتے ہیں تو اس نے جو جواب دیا میں اسے کبھی نہیں مجھوں گا۔

سائنسدان کسی چیز کو ثابت کرنے کے لیے کوئی تجربہ نہیں کرتا بلکہ وہ صرف حقیقت معلوم کرنے کی کوشش کرتا ہے۔
 گفتہ کہ دلم ز علم محروم نشد
 ہنقاد دو دو سال فکر کردم شب و روز
 کم بود ز سخما کہ مفہوم نشد
 عمرم بگذشت و بیچ معلوم نشد
 آپ بھی اسی سائنٹفک اصول کے تحت خیال کرنا چاہتے ہوں تو مزور کیجئے۔ آپ کو اپنے سوائے اور کون منہ کر سکتا ہے۔

اس کا اعتراف کرنے سے کہ آپ غلطی پر ہیں پھر آپ کو کسی اور مصیبت کا سامنا کرنا نہیں پڑے گا۔ یہ اعتراف تمام بحث کو ختم کر دے گا اور یہ ہو سکتا ہے کہ دوسرے کو بھی آپ جیسا منصف۔ راست بازار وسیع النظر بتا دے اور ممکن ہے کہ وہ آپ کی طرح غلطی کا اعتراف کے لیے مجبور ہو جائے۔

اگر آپ کو یقین ہے کہ فلاں شخص غلطی پر ہے اور یہ بات اس کے مندر پر کہہ دی جائے۔ تو اس کا کیا نتیجہ نکلے گا؟ اس مسئلہ کا تصفیہ آپ حسب ذیل مثال سے باسانی کر سکتے ہیں۔ شہر نیویارک کا ایک نوجوان وکیل مسٹر ایس ایک نہایت اہم مقدمہ کی نسبت لسٹ کارٹن بنام فلیٹ کارپوریشن جو امریکہ کی عدالت العالمیہ میں زیر تصفیہ تھا۔ اس میں ایک کثیر رقم کا تصفیہ ہونا تھا اور ایک اہم قانونی سوال پیدا ہو گیا تھا۔

بحث کے دوران میں عدالت العالمیہ کے ایک منزرگن نے مسٹر ایس سے کہا کہ قانون بحری میں میعاد سماعت چھ سال ہے یا نہیں۔ مسٹر ایس ذرا ٹھہر گئے۔ بچ کی طرف ایک نظر کی اور کہا "بحری قانون میں کوئی میعاد مقرر نہیں ہے؟"

میری جماعت میں اپنا تجربہ بیان کرتے ہوئے اس وکیل نے کہا کہ عدالت میں ایک سکتہ کا عالم طاری ہو گیا اور عدالت العالمیہ کے اس اجلاس کا جلال کم ہو گیا۔ چونکہ میرا جواب قانونی تھا اور اراکین عدالت غلطی پر تھے یہ میں نے صاف صاف کہہ دیا مگر اس سے کیا ان کی

عنایت مجھے حاصل ہوئی؟ بالکل نہیں مگر آج تک میرا یہ خیال ہے کہ میں قانونی نقطہ سے حق بجانب ہوں اور اس دن میری سبقت نہایت مدلل اور برتر رہی مگر جج صاحب کو اپنا یہ خیال نہ بنا سکا۔ مجھ سے ایک فاش غلطی سرزد ہو چکی تھی کہ ایک نہایت قابل اور فاضل رکن عدالت کے مندر پر کہہ دیا تھا کہ وہ غلطی پر ہیں۔ غصہ غصے کو اور بھڑکاتا ہے اس عارضہ کا علاج بالمثل نہیں۔

بہت تھوڑے انسان منطقی پریل کرتے ہیں۔ ہم میں سے اکثر بلا غور و خوض طرفدار یا جانبدار بن جاتے ہیں۔ ہم میں سے بہت سے انسان پہلے ہی سے بدگمان خفاش۔ دہشت بھغن اور ضرور میں ڈوبے ہوئے ہیں اور بہت سے شہری اپنے عقائد، بالوں کی تراش، اشتراکیت یا کلاک گیبل کی نسبت جو خیالات رکھتے ہیں ان کو بدلنا نہیں چاہتے۔ اس لیے اگر آپ کی فطرت دوسروں کی غلطیاں نمایاں کرنے کی جانب مائل ہے تو ذرا ہر کم ذیل کے فقرات پر ہر روز صبح ناشتہ سے قبل بنظر تفریح غور فرمایا کیجئے یہ پروڈیوسر جس بار دسے رابنس کی ایک بے نظیر کتاب ڈی ٹینڈ۔ ان۔ وی۔ میکنگ کا اقتباس ہے۔

ہم کبھی کبھی اپنے خیالات کو بلا کسی جبر و اکراہ یا کسی کے سخت تفریح کرتے رہتے ہیں مگر ہمیں یہ کہہ دیا جائے کہ تم غلطی پر ہو تو ہم اس الزام کو بہت بُرا سمجھتے ہیں اور یہ امر دل میں کانٹوں کی طرح کھنگتا رہتا ہے۔ ہم خیالات قائم کرنے میں اس قدر غیر محتاط ہیں کہ اُسے دیکھ کر حیرت ہوتی ہے اور ہم ان ذاتی خیالات پر اس قدر مستحکم رہتے ہیں کہ ان میں تبدیلی کی اگر کوئی کوشش کرے تو ہمارے غصہ اُبھر آتا ہے یہ صاف عیاں ہے کہ ہم کو اپنے خیالات اس قدر عزیز نہیں ہیں۔ جتنی کہ ذاتی عزت کہ جس پر حملہ کیا گیا ہے۔ چھوڑنا سا لفظ ”میرا“ یہ انسانی تعلقات میں ایک بڑی اہمیت رکھتا ہے اور اس لفظ کی اہمیت کو سمجھ کر کام کرنا عین دانشمندی کی دلیل ہے اس لفظ کی قوت ہمیشہ یکساں کار فرما

ہے۔ چاہے یہ "میرا کھانا ہو" چاہے "میرا کتا" "میرا گھر" "میرا باپ" "میرا ملک یا میرا خدا۔ ہم اس اعتراض کو برہانہ نہیں کہ ہماری گھڑی غلط ہے۔ ہماری موٹر کار کی حالت خراب ہے یا ستارہ مریخ میں بہروں کی نسبت ہمارا خیال یا لفظ "معل النہار" کا تلفظ یا اطلاق یا صفصافیہ مرکب دو کی تاثیر کی نسبت رائے یا شاہ ساگون اول کے تاریخی اختلافات کی نسبت اعتراض سن کر ہم آگ بگولہ ہو جاتے ہیں۔

جس بات کو صحیح تسلیم کرنے کی ہم کو عادت پڑ گئی ہے اسی پر اعتماد رکھنے کو ہم پسند کرتے ہیں اور ہمارے خیالات پر نکتہ چینی کرنے سے ہم کو غصہ آ جاتا ہے اور سابقہ خیال ہی کو قائم رکھنے کے لیے حیلہ حوالہ ڈھونڈنے لگتے ہیں اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ہمارے خیالات جو پہلے سے تھے وہ بالکل مستقل ہو جاتے ہیں اور اپنے ان خیالات کو برقرار رکھنے کے لیے دلیل تلاش کرنی پڑتی ہیں۔

ایک دفعہ میں نے اپنے مکان کے پُر دوں وغیرہ کی تیاری کے لیے ایک نقاش کو مقرر کیا تھا جب فرو حساب آیا تو زیادہ رقم دیکھ کر میں سخت متعجب ہوا۔ چند روز کے بعد ایک خاتون میسٹر یہاں آئیں اور انہوں نے پُر دوں پر نظر ثانی ڈالی جن پر سہو اہمیت کا بند سہرا لگایا تھا۔ اُسے دیکھ کر وہ چلا اٹھی کہ رقم تو ایسے پُر دوں کیلئے بہت زیادہ ہے میں جانتی ہوں کہ آپ کو صریح دھوکہ دیا گیا ہے۔

کیا اس کی بات سچی تھی؟ ہاں اس کی بات میں صداقت تھی مگر بہت کم لوگ ایسے ہیں جو اپنے سودے سلف پر نکتہ چینی پسند کریں۔ اس لیے طبع انسانی کے خاصے سے مجموعہ ہو کر میں نے اپنا سچاؤ کو ناشہ و صیغہ کیا میں نے کہا کہ ارزاں جملت اور گراں جگہت کم قیمت کی چیزوں میں کوئی نہ کوئی وصف ضرور ہوتا ہے میں نے بتایا کہ اچھی چیز آخر میں سستی پڑتی ہے اور عمدہ اور اعلیٰ قسم کی چیزیں کوڑیوں کے مول نہیں مل سکتیں وغیرہ وغیرہ۔

دوسرے دن ایک دوسری خاتون ملاقات کے لیے آئی اس نے میسٹر پُر دوں کی

بیتِ توحیف کی اور خوشی سے بول اٹھی کہ کیا اچھا ہوتا کہ ایسی بڑھیا چیز میں اپنے مکان کے لیے خرید سکتی، میرے خیال نے یہاں پٹنا دکھایا اور میں نے کہا کہ سچ پوچھئے تو ایسی چیز خرید کی میرے پاس گنجائش ہی نہ تھی۔ میں نے اس کی قیمت زیادہ ادا کی ہے اور مجھے اس کی خریداری پر افسوس ہو رہا ہے۔

جب ہم سے کوئی غلطی سرزد ہو جائے تو ہم دل سے اس کا اعتراف کر لیتے ہیں اور اگر ہمارے ساتھ شرافت اور ہمدردی کا ہناؤ کیا جائے تو دوسرے کے رُوبرو بھی اس کو قبول کرنے میں کوئی دریغ نہیں کرتے اور اپنی صاف دلی اور کشادہ خیالی کی نسبت فخر و مباہات کرنے لگتے ہیں مگر کوئی دوسرا شخص زبردستی ہم سے اعتراف کرانا چاہے تو ہم صاف انکار کر دیں گے۔

خانہ جنگی کے زمانہ میں امریکہ کی نہایت مشہور سٹی مارس گریٹے لیکن کے سیاسی حالات سے بید متنفذ اور اس سے دلی اختلاف رکھتی تھی اسے توقع تھی کہ بائیں اور جنگ زدگری سے لیکن کو ہم خیال بنایا جاسکتا ہے، ہفتوں برسوں یہ بھگڑا رہا۔ اور حقیقت میں اس نے نہایت وحشیانہ، تلخ اور مذمت آمیز اور ذمات سے پر معنون اس شب کو دکھا جس رات لیکن کو بوتہ نے گولی کا نشانہ بنایا تھا۔

لیکن اس بے لطفی اور تلخی سے گھٹا مارس گریٹے کا ہیچنل بن گیا، بالکل نہیں مذمت ہو گئی اور دشنام وہی سے کبھی مطلب برابری نہیں ہو سکتی اور نہ مراد برآتی ہے۔

انسانوں کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کے لیے اور ذاتی جوہر کو درخشاں اور تاباں بنانے کے لیے بہترین رہنمائی اور دستور العمل کی ضرورت ہو تو بیچین نوا لیکن کی خود نوشتہ سوانح عمری کا مطالعہ ضرور کیجئے یہ سوانح نہایت دلچسپ اور اس کا اسلوب بیان نہایت سلیجھا ہوا ہے امریکن ادب میں اس کو خاص درجہ حاصل ہے۔

اس میں شیمن۔ فرائلکن نے بتایا ہے اس نے مباحثہ کی بڑی عادت پر کس طرح غلبہ حاصل کیا۔ اور امریکہ والوں کے سامنے اس نے اپنے آپ کو کس طرح ایک دانشمند خوش اخلاق اور ماہر سیاست انسان بنا کر پیش کیا تھا۔

فرائلکن جب ایک نا تجربہ کار نوجوان تھا۔ اس وقت ایک عمر رسیدہ نیم حکیم دوست نے اسے علیحدہ لیجا کر "الحق مر" کہتے ہوئے چند تلخ حقیقتیں ظاہر کی تھیں۔ جو گروہ میں باندھنے کے لائق ہیں وہ یہ ہیں۔

"ہیں" پر پٹھنے سے کیا ہوگا؟ جو بھی تم سے اختلاف رکھتا ہو اس کے لیے تمہارا مشورہ ایک تلخ گھونٹ ہوگا وہ اس قدر گراں بہت کہ اسے کوئی لینا نہیں چاہتا۔ تمہارے دوست جب تم ان کے پاس نہیں رہتے تو زیادہ خوش و خرم دکھائی دیتے ہیں کیا اس کا تم کو علم ہے کہ کوئی دوسرا شخص تم کو کوئی نئی بات بتانا نہیں چاہتا؛ دراصل کوئی بھی تمہیں اپنا راز دار بنانے کے لیے رضامند نہیں ہے۔ کیونکہ اس کا نتیجہ بے لطفی اور نیکی پر باد گناہ لازم ہے سوا کچھ نہ رہگا۔ اس کی کوئی اُمید دکھائی نہیں دیتی کہ تمہاری موجودہ اور مخفی معلومات میں اضافہ ہو سکے۔

بجین فرائلکن نے اس تلخ مشورے کو شربت کے گھونٹ کی طرح پی لیا کیونکہ اس کے دوست کا یہ نیک مشورہ حق بجانب تھا۔ آفات ارضی اور ناکامیابی کی طرف وہ کھینچا چلا جا رہا تھا اور یہ عکس کرنے کی قابلیت اس کے دماغ میں موجود تھی۔ اس لیے تمام خرابیوں کو اپنے دامن سے جھٹک دیا اور آئندہ کے لیے گستاخی و سرکشی سے باز آ گیا۔

فرائلکن نے کہا ہے کہ میں نے دوسروں کے خیالات سے اختلاف اور ذاتی خیالات کی نسبت امر اور تکرار نہ کرنے کا معمم ارادہ کر لیا تھا اور ایسے الفاظ اور جملوں کا استعمال قطعاً موقوف کر دیا تھا جن سے خود رائے اور خود پسندی عیاں ہوتی ہے جیسے کہ "بیشک"

” بلاشبہ ” بالکل درست ” مگر اب بجائے ان کے ” میری یہ رائے ہے ” یہ میرا خیال ہے ۔
 میری کیا مجال کہ ازمانی کروں ” آپ کا خیال معلوم کر کے بیروں باغ باغ ہو گیا ” ” معاف
 فرمائیے گا ” ” مجبوراً عرض کر رہا ہوں ” اگرچہ کہ یہ بات ناگفتہ بہ ہے کہنا تو نہیں چاہیئے ” بجا
 ارشاد ہے لیکن میرے علم میں یوں تھا ۔ ” آپ یوں فرماتے ہیں لیکن میں نے ایسا سنا ہے
 غور فرمائیے کہ اگر یہ سورت اختیار رک جائے تو کیا ہوگا ؟ تو ایسے عملوں کو اب استعمال کرتے ہوں
 جس بات کو میں غلط سمجھتا ہوں اسی بات کو دوسرا پیش کرے تو میں اس کی بات
 کو غلط ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا بلکہ یہ کہتا ہوں کہ آپ کا ارشاد ان وجوہ کے تحت
 بالکل سچا ہے مگر موجودہ اسباب کی بنا پر ہمیں ٹھوڑی سی ترمیم کی ضرورت پائی جاتی
 ہے ، میری روش کے بدلنے سے مجھے نمایاں فائدہ ہوا ۔ دوسروں کے ساتھ میری
 گفتگو باعث شادمانی اور راحت ہوئی ۔ میرے خیالات کو احتیاط کے ساتھ پیش کرنے
 سے ان کو قبولیت کا درجہ حاصل ہونے لگا ۔ مجھ سے دوسروں کو جو اختلاف تھا ۔ وہ
 دور ہو گیا ۔ ماضی میں جب کوئی غلطی مجھ سے سرزد ہوتی تھی تو وہ سمولی دکھائی دیتی تھی
 پھر دوسروں کو ایسی ہی غلطی پھاڑین کر سائے آتی تھی سان کو غلطیوں کے ترک کر دینے
 کی نسبت سمجھانے میں مجھے جیسا آسانی ہو رہی ہے ۔

اس طریقے کو کیسے کے لیے پہلے پہل مجھے بڑی دقت پیش آئی اور طبیعت بہر
 بار ڈال کر اس کو حاصل کرنا پڑا ۔ بعد ازاں اس قدر آسانی سے یہ عادت طبیعت ثانیہ
 بن گئی کہ سچاس سال کا عرصہ گزرا مگر کسی کے لیے دل آزار جملہ میرے منہ سے نہ نکلا
 اور نہ کسی نے مجھ سے کوئی سخت جملہ سنا ۔

اس خوش گوار عادت کی بدولت میرے ہمعصروں پر میرا اس قدر اثر تھا کہ میں
 کوئی عیب دیکھتا تو ہمیشہ بائیم کہنا چاہتا تو مجھے فوراً کامیابی حاصل ہوتی تھی ۔
 بیچمیں ہرگز کسی کا یہ اصول تجارت میں کس قدر کارآمد تھا ۔ اس کی دو مثالیں ملاحظہ کیجئے

ایف جی بی۔ موسیٰ (۱۴) میرٹی اسٹریٹ نیویارک کے بیو پاری نے جو ٹیل کٹید کرنے کے آلات کی تجارت کرتا تھا لانگ آئیلینڈ کے ایک مشہور تاجر کا آرڈر حاصل کیا تھا۔ اس نے ایک نقشہ پیش کر کے اس نقشے کے موافق مال بنانے کی منظوری حاصل کر لی تھی۔ ابھی وہ مال کی تیاری میں مصروف تھا کہ اس عرصہ میں بد قسمتی سے ایک عجیب واقعہ پیش آیا۔ تاجر نے اس کی نسبت اپنے دوستوں سے گفتگو کی تو انہوں نے اُسے باخبر کیا کہ اس سے ایک سنگین غلطی وقوع میں آئی ہے، دوستوں کا مشورہ سن کر اسے بھرترو ہو اور اس نے مسٹر موسیٰ سے ذن پر کہا کہ جس مال کا آرڈر دیا گیا ہے میں اس کو نہیں لینا چاہتا۔

موسیٰ نے اس واقعہ کو سنا تے ہوئے کہا کہ اس نے حالات پر غور کیا نقشے کو سکرر دیکھا۔ اس میں کوئی غلطی نہ تھی میں سمجھ گیا کہ میرا لاکب اور اس کے دوست غلط فہمی میں مبتلا ہیں مگر مجھے تجربہ ہو چکا تھا اور اس سے یہ بات کہنا مناسب نہیں تھی۔ اس لیے میں خود ان سے ملنے کے لیے لانگ آئیلینڈ پہنچا جو یہی میں نے اس کے دفتر میں قدم رکھا وہ فوراً مجھے دیکھ کر کرسی سے اچھل پڑا، ادر تیزی سے میری طرف بڑھا۔ وہ اس قدر غیظ و غضب میں بھرا ہوا تھا کہ میرے ساتھ گفتگو کرتے وقت اس کے ہاتھ کانپ رہے تھے۔

اس نے میری اور میرے مال کی مذمت کرنی شروع کی اور آخر میں کہا کہ اب آپ کیا کرنا چاہتے ہیں۔

میں نے نہایت عاجزی اور اطمینان کے ساتھ کہا کہ آپ جو فرمائیں گے وہی کروں گا میں نے کہا چونکہ آپ اس کی قیمت ادا کر رہے ہیں۔ اس وجہ سے آپ کی خواہش کے موافق جلد مال تیار کرنا میرا عین فرض ہے اگر آپ کا یہ خیال ہے کہ ہمارے نفع میں کوئی غلطی ہوئی ہے تو آپ اپنا نقشہ یا نمونہ ہمیں دیجئے۔ گو آپ کا مال بموجب نمونہ تیار کرنے

کے لیے آج تک نہ کو: دہزار ڈالر خرچ کرنا پڑا ہے۔

مگر اس عرصے کو ہم بخوشی اٹھالیں گے ہم آپ کو رضامند رکھنے کے لیے اس نقصان کو بھی برداشت کریں گے اور اب آپ کی تجویز کے موافق دوسرا مال تیار کیا جائے گا۔ مگر اس کی تمام تر ذمہ داری آپ پر رہے گی اگر ہماری مرضی پر چھوڑ دیا جائے تو اس کی جوابدہی کرنے کے لیے ہم تیار ہیں۔

اس وقت تک اس کو سکون ہو چکا تھا۔ اس نے کہا آپ کام کرتے جائیں اگر کام اچھا نہ ہو تو خدا ہی آپ کا نگہبان ہے۔

ہمارا بنایا ہوا مال بہتر ثابت ہوا، اور اس نے اسی زمانہ میں مزید دو کام دیکھنے کا وعدہ کیا جس وقت اس شخص نے میری توہین اور بے عزتی کی تھی اور غصت سے لاکھ مارنے ہوئے مجھ سے کہا تھا کہ تم اپنے کام سے واقف نہیں ہو اس وقت مجھے بردباری اور تحمل سے طبیعت پر قابو رکھ کر اس سے بحث و مباحثہ کرنے میں بڑی دقت محسوس ہوئی مگر بحث و تکرار نہ کرنے سے مجھے فائدہ ہی ہوا، اگر میں اس سے کہتا کہ تم غلطی پر ہو اور بحث شروع کر دی جاتی تو ممکن ہے کہ مقدمہ بازی کی نوبت آتی۔ شخص پیدا ہوا۔ ریپریکی بربادی ہوئی اور ایک اچھا کامک ہمیشہ کے لیے ہاتھ سے نکل جاتا۔ میں مجھے اب اس کا اچھی طرح یقین ہو گیا ہے کہ کسی انسان کو یہ باور کرانے سے کہ تم غلطی پر ہو کچھ فائدہ حاصل نہیں ہو سکتا۔

ایک دوسری مثال پر نظر ڈالیے مگر یہ سبھی زین نشین رہے کہ جو نظائر دکھائے جا رہے ہیں وہ ہزاروں انسانوں کے ذاتی تجربات کا پتھر ہیں۔

آر۔ وی۔ کراولی دی کارڈرز ڈبلیو۔ ٹیلر۔ لیٹل۔ لیٹل نیویارک کا سیزمین تھا کراولی نے اعتراف کیا کہ وہ برسوں سے چوبندہ کے اسپیکروں کو کہا کرتا تھا کہ وہ غلطی پر ہیں اور میں اس کو اچھی طرح ثابت کرنے میں کامیاب بھی ہوا ہوں۔ مگر اس سے کوئی اچھا

نتیجہ برآمد نہیں ہوا کیونکہ ہر ایک کٹر چوبینہ بڑھو دغلا اور شیخی باز ہوتا ہے اور وہ جو تصفیہ کرتا ہے اسی کو اٹل خیال کرتا ہے۔

مصر کو روٹی نے کہا کہ جس بحث و تکرار میں اسے کامیابی ہوتی ہے اس کی وجہ سے اس کپنی کو ہزاروں ڈالر کا نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے اس لیے میرے یہاں تعلیم پاکر اس نے اپنا طریقہ کار ہی بدل دیا۔ بحث و مباحثہ سے دست کشی اختیار کر لی۔ اس کا کیا نتیجہ برآمد ہوا، اس کا فقرہ سنئے جو اس نے اپنی جماعتوں کو سنایا ایک دن میرے کارخانہ میں فون کی گھنٹی بجی میں نے فون اٹھایا اور سنا تو معلوم ہوا کہ ایک گرم مزاج اور تند خو شخص بات کر رہا ہے جو چوبینہ ان کے یہاں بھیجا گیا تھا اور جسے ہم نے ابھی اجی روانہ کیا تھا۔ بالکل ناپسند تھا، اس نے اس چوبینہ کو لینے سے انکار کرتے ہوئے ہم سے کہا کہ اپنا مال بلا تاخیر واپس منگو الین۔ گاڑیوں پر سے تقریباً چوبینہ کا (۲) حصہ اتارا جا چکا تھا کہ چوبینہ شناس نے رپورٹ دی کہ چوبینہ نمونہ کے فیصدی (۵۵) خلاف اور ناقص ہے۔ اس وجہ سے انہوں نے لینے سے انکار کر دیا۔

یہ سن کر میں فوراً اس کے کارخانہ کی طرف روانہ ہوا۔ راستہ ہی میں میں نے یہ سوچ لیا تھا کہ اس مشکل کو کس طرح سلجھایا جائے اور کس طرح اس سے نمٹا جائے معمولی طور پر عموماً ایسے مواقع پر چوبینہ کی جنٹری تھلا کر اور وسیع تجربہ اور معلومات کی بنا پر اس کپنی کے چوبینہ شناس کو قائل کر کے اسے مطمئن کرنے کی کوشش کی جاتی کہ جو چوبینہ روانہ کیا گیا ہے وہ نمونہ کے بالکل مطابق ہے اور وہ غلطی پر ہے اور تشخیص غلط طور پر کی جا رہی ہے۔ مگر اس طرح پیش کرنے کے بجائے زیر نظر کتاب میں جو اصول درج کئے گئے ہیں اس کی آزمائش کرنے کا میں نے ارادہ کیا۔

میں جو بہی کارخانہ میں داخل ہوا خریدار اور ان کے چوبینہ شناس غصے میں

بھڑے ہوئے میرے منتظر تھے۔ گاڑی پر سے چوبندہ اتار جا رہا تھا میں نے جاتے ہی عرض کیا کہ چوبندہ اترنے سے نہ روکا جائے تاکہ میں دیکھ سکوں کہ کون سی لکڑی ناقص اور خراب ہے۔ میں نے چوبندہ شناس ہے کہا کہ آپ خراب لکڑی کو الگ رکھو اور سب سے اور اچھا چوبندہ علیحدہ انبار کرائیے!

تھوڑی دیر کے بعد مجھ پر یہ ظاہر ہوا کہ انتخاب نہ صرف سخت ہے بلکہ غلط طریقہ پر کیا جا رہا ہے یہ چوبندہ سفید صنوبر کی قسم کا تھا۔ اور میں جانتا تھا کہ اس چوبندہ شناس کو اس قسم کے چوبندے کی شناخت کا ملکہ نہیں ہے حسن اتفاق سے اس قسم کے چوبندے کی پہچان مجھے زیادہ تھی تاہم وہ جس طریقہ سے کام لے رہا تھا اس میں نے بالکل موافقت نہ کی اور اس کی غلطی بلائی بلکہ میں اس کے خیالات کو — آہستہ آہستہ اس سے دریافت کرنا گیا کہ یہ ٹکڑے کس وجہ سے ناپسند کئے جا رہے ہیں یہ اس نے دریافت کیا جا رہا ہے کہ آئندہ جو چوبندہ آپ کو مہیا کیا جائے گا اس کے انتخاب میں ہم کو سہولت ہوگی۔

جمال ناپسند ہو اس کو نامنظور کرنے میں وہ حق بجانب ہیں۔ اس اصول کے تحت میں اس سے دوستانہ طرز اور طریقہ پر گفتگو کرنے میں مصروف رہا۔ میرے اس سلوک کی وجہ سے اس کی بے اتفاقی اور زو کاہ پن کم ہو گیا اور ہماری درمیان کی کشاکش بالکل اسی طرح جاتی رہی جس طرح دھوپ سے شبنم اُرتی ہے اور میں نے باتوں ہی باتوں میں اس طریقہ سے کہ اس کو ناگوار نہ گزرے بتا دیا کہ جن ٹکڑوں کو اس نے ناپسند کیا ہے وہ اس منظورہ درجے کے ہیں جس کی فرمائش کی گئی تھی اور اب آپ کو جس قسم کا چوبندہ درکار ہے وہ بڑھیا قسم کا اور گراں ہے اور یہ اس طرح کہا گیا کہ اسے یہ خیال ناگزرے کہ میں اس سے بحث مباحثہ کو چاہتا ہوں۔

بتدریج اس کا اندازہ گفتگو بدل گیا اور آخر میں اس نے اعتراف کیا کہ اس کو سفید صنوبر کے چوبندے کی شناخت کا تجربہ نہیں ہے اس کے بعد گاڑی سے ہر ایک

ٹکڑا باہر نکالتے ہی وہ دریافت کر لیا کرتا اور میں اسے سمجھا دیتا کہ یہ ٹکڑا کس طرح منظورہ پیمائش کے تحت آتا ہے اور ساتھ ہی ساتھ یہ بھی کہتا کہ اگر وہ اطمینان بخش نہیں ہے تو اس کو نامنظور کر دیا جائے آخر میں اس کی یہ حالت ہوئی کہ جب وہ کسی ٹکڑے کو ناقص ٹھہرا کر نامنظور کرتا تو ایسا محسوس کرتا کہ کوئی عظیم گناہ اس سے سرزد ہو رہا ہے اور اس انجام پر اسے معلوم ہو گیا کہ جس درجہ کے پونینے کی اُسے ضرورت تھی اس کا حساب برابر نہ لگانے کی وجہ سے یہ تمام غلطی ان سے سرزد ہوئی ہے۔ اور بل کی رقم نہیں ادا کر دی گئی۔ بالآخر یہ نتیجہ نکلا کہ میرے چلے جانے کے بعد انہوں نے تمام چوبندہ کی مکمل جانچ کی اور تمام کا تمام منظور کر لیا گیا صرف تھوڑی سی فطرتی چالاکي سے دوسرے کو اس کی اپنی غلطی کا احساس کرائے بغیر میری کمپنی کو (۱۵۰) ڈالر کا نافع حاصل ہوا۔ اور گاہک کا اچھا خیال ہماری کمپنی کے لیے قائم رہا

میں اس فصل میں کوئی نئی بات نہیں بتلا رہا ہوں۔ انیس صدی قبل حضرت

عیسیٰ علیہ السلام نے یہ فرمایا ہے کہ تم اپنے دشمن کچھ فوراً دوست بن جاؤ۔“
بالفاظ دیگر اپنے گاہک اپنے عزیزوں اپنے بدخواہوں کے ساتھ بحث و تکرار مت کیا کہ واور یہ مت کہو کہ وہ غلطی پر ہیں اور ان کو طیش مت دلاؤ اور ہمیشہ حکمت عملی سے کام چلا کر۔

۲۲۰ قبل مسیح شاہ مصر اخطائی نے دوپہر میں جام شراب نوش کرتے ہوئے اپنے شہزادہ کو یہ نصیحت کی تھی جس کی آج بھی بڑی ضرورت ہے اس نے کہا تھا کہ ”حکمت عملی سے کام لو تا کہ اس سے تمہاری برابری ہو سکے۔“
اس لیے اگر آپ لوگوں کی مینال بنانا چاہتے ہوں تو ذیل کے اصول پر نظر رکھیے!
دوسروں کے خیالات کی قدر کیجئے اور کسی سے یہ نہ کہیے کہ وہ غلطی پر ہے!

تم سے غلطی ہو جائے تو اعتراف کر لو

میں عظیم الشان شہر نئیویارک کے جغرافیائی رُو سے عین وسط میں سکونت پذیر تھا۔
 ماہم میرن سکونت گاہ سے ایک منٹ کے راستہ پر ایک چھوٹا سا ساگوانی بن تھا۔ جہاں
 موسم بہار میں کروندے کے سفید پھولوں کی چادریں تن جایا کرتی تھیں اور ایک قسم
 کی گھاس و لہاں ہاتھی کے قد کے برابر آگ آتی تھی اس محصورہ سبزہ زار کا نام "فارسٹ
 پارک" تھا۔ یہ ایک ایسا ہی قدرتی مرغزار تھا جیسا کہ کولمبس کے امریکہ کو دریافت کرنے
 کے وقت تھا۔ میں اکثر اپنے گلڈان ریکیں کے ساتھ اس سبزہ زار میں تفریح کے لیے
 جایا کرتا تھا یہ ایک وفادار اور بے ہرزہ مسکین کتا تھا اور اس خیابان میں چونکہ کسی دوسرے
 شخص سے شاید ہی ٹڈ بھڑ ہوتی تھی اس لیے میں نے اس کو بلا تشدد اور منہ بند اپنے ساتھ
 رکھا تھا۔

ایک دن ہمیں مرغزار میں ایک گھوڑے پر سوار پولیس مین ملا۔ جسے اپنی حکومت
 جتانے کی بہت زیادہ خواہش تھی۔

اس نے بے تندرہجہ میں پوچھا کہ آپ نے کتے کو اس جگہ بلا کسی تشدد اور منہ بند کئے
 کیوں چھوڑ دیا ہے، لیکن آپ کو اس کا علم نہیں ہے کہ یہ صریح خلاف قانون ہے۔

میں نے نرمی سے جواب دیا کہ ہاں میں جانتا ہوں، مگر میرا خیال ہے کہ وہ یہاں
 کسی کو ضرر نہیں پہنچائے گا۔ آپ کا یہ خیال ہے۔ آپ کا خیال جہنم میں جائے اس کی قانون
 کو رٹ برابر بھی پرواہ نہیں ہے یہ کتا مکن ہے کہ کسی گلہری کو مار ڈالے یا کسی سچے کو کاٹ

کہا ہے میں اس وقت وہ گزر کرتا ہوں مگر آئندہ اس کئے کو بلا زنجیر اور منہ بند کئے اگر دیکھوں تو آپ کو جواب دہی کے لیے حاضر عدالت ہونا پڑے گا۔
میں نے خاموشی سے اس کے حکم کی تعمیل کا وعدہ کیا۔

میں نے حکم کی تعمیل کچھ عرصے تک کی مگر کہتے تو سہمہ اور منہ بند نہیں تھا اور نہ مجھے ایک

نہرے تک اسی طرح دلچسپ ہوا خواری ہوتی رہی مگر ایک دن ہم غیر متوقع طور پر پھنس گئے۔
ایک دن تیسرے پہر ریجن اور میں پہاڑ کی چوٹی پر جہاں سے سڑک گذرتی ہے وہاں پہنچے تو ٹریفک کی حالت سے اچانک فرما کر اسے قانون، ایک کمیٹی گھوڑے پر سوار تھا۔ اس نے اس

افسر کے پیچھے دوڑ رہا تھا۔ اس سے مجھے بڑی سہجائی ہوئی۔ مجھ سے خلاف ورزی ہو رہی ہے اس کا مجھے علم تھا اس وجہ سے میں نے پولیس مین کے کہنے سے قبل ہی عرض کرنا شروع کیا میں نے کہا کہ "افسر صاحب آپ نے عین حالت جرم میں گرفتار کر لیا ہے۔"
میں مقبور وار ہوں۔ یہ سہجائی اب کسی قسم کے عذر کی گنجائش ہی نہیں ہے آپ نے گزشتہ ہفتے مجھے اچھی طرح باخبر کیا تھا اگر "تم پھر اس کتے کو بلا سہمہ اور منہ بند کر کے یہاں لائے دو جرم مانہ ہو گا۔"

پولیس مین نے مصالحت آمیز طریقہ پر ملامت جواب دیا کہ ہاں ٹھیک ہے میں جانتا ہوں کہ جب زیادہ آدمی نہ ہوں تو ایسے چھوٹے کتے کو کھلا ڈورنے کی ترغیب ہو ہی جاتی ہے۔

میں نے جواب دیا کہ واقعی اسی لاپرواہی کے تحت یہ حرکت ہوئی ہے مگر یہ خلاف ضابطہ ہے۔

پولیس مین نے اعتراض کیا کہ ایسا چھوٹا کتا کسی کو نقصان نہیں پہنچا سکتا میں نے کہا بالکل نہیں مگر یہ ممکن ہے کہ وہ کسی گلہری کو مار ڈالے۔

اس نے مجھے بتایا کہ آپ بلا وجہ اسے بہت اہمیت دے رہے ہیں میں بتاؤں

کہ آپ کو کیا کرنا چاہیے؟ آپ اسے کوہ کے سطح مرتفع پر دوڑنے کے لیے چھوڑ دیا کریں جہاں میں اسے دیکھ نہ سکیں گا اور یہ میری نظر سے اوجھل رہے گا۔

یہ پولیس مین ایک انسان ہونے کی وجہ سے اپنی شخصیت اور اہمیت جملانا چاہتا تھا۔ اس لیے جب میں نے اپنے آپ کو حقیر بنا کر اس کے سامنے پیش کیا تو صرف یہی ایک چیز اس کی خود پسندی کی تسکین کے لیے باقی رہ گئی تھی کہ وہ کریم النفسی سے کام لے کر عالی ظرفی ظاہر کرے۔

کیا آپ نے کبھی کسی پولیس میں سے سخت و تکرار کی ہے؟

اس کے ساتھ تو زمان کرنے کے بجائے بلا جوں و چرا اگر اعتراف کیا جائے کہ وہ حق بجانب ہے اور ہم سرحد غلطی پر ہیں تو قصہ ہی ختم ہو جاتا ہے اس لیے اس خطا کو میں نے عاجلانہ علانیہ اور چڑچوشی کے ساتھ تسلیم کر لیا میں نے اس کی طرفداری کی اور اس نے میری اس وجہ سے یہ قصہ نہایت خوش اسلوبی کے ساتھ ختم ہو گیا۔ خود لارڈ چمبرفلڈ بھی اس کو توالی کے سوار سے زیادہ مہربان اور منکسر المزاج نہیں ہو سکتا تھا۔ یہ وہی پولیس مین تھا جس نے ایک ہفتہ پیشتر مجھے قانون کے شکنجے میں گھسیٹنے کی دھمکی دی تھی۔ اگر ہم کو یہ معلوم ہو جائے کہ کسی طرح سخت سست سناہی پڑے گا تو ایسی صورت میں خود ہی اپنے اوپر لعن طعن کر کے مخاطب کی زبان کو کیوں نہ بند کر دیا جائے؟

دوسرے کی زبان سے لعنت ملامت سننے کے مقابلہ میں اپنے آپ پر خود ہی اپنے اوپر لعن طعن کر کے مخاطب کی زبان کو کیوں نہ بند کر دیا جائے؟

دوسرے کی زبان سے لعنت ملامت سننے کے مقابلہ میں اپنے آپ پر خود ہی لعنت ملامت کر لینا زیادہ بہتر ہے خود اپنے آپ کو وہ تمام حقارت انکڑ اور ذلت آمیز باتیں کہہ ڈالو جو تم سمجھتے ہو کہ دوسرا شخص تمہیں کہنے کا خیال کر رہا ہے یا کہنا چاہتا ہے یا کہنے کا ارادہ رکھتا ہے اسے کہنے کا موقع ملنے سے قبل خود ہی کہہ دو تاکہ اس کی مخالفت

کار خراب بدل جائے۔ تو میں سے ننانوے وقت وہ آپ کی غلطی کو نہایت فیاضی سے بہت گھٹا کر دیکھے گا جس طرح اس پولیس والے سوار نے مجھ سے اور رئیس سے سلوک کیا فرڈینانڈ۔ ای۔ وارن نامی ایک سبکار تھی فن کار نے اسی طرح ایک تنگ ظرف اور بد مزاج زبان دراز خریدار کی مہربانی اور نوازش حاصل کرنے میں کامیابی حاصل کی۔

مسٹر وارن نے اپنا قصہ سنا تے ہوئے کہا کہ اشتہار اور طباعت کے لیے تصویر خاکہ کھینچنے وقت یہ لازم ہے کہ وہ نہایت صاف اور صحیح اور ٹھیک اور ٹھیک ہوں۔

چند صنعتی اور دیگر کاروباری رسالوں کے ایڈیٹر بہت جلد اپنا کام مانگتے ہیں اور ایسی حالت میں کہیں کہیں باریک نقص کے رہ جانے کا ڈر لگتا ہے۔ میں ایک فونڈ لپیٹھ کے ناظر کو جانتا ہوں جس کو چھوٹے غیر اہم اور ضعیف نقائص کے نکالنے میں بڑی خوشی محسوس ہوتی تھی۔ میں اس ادارہ کو نہایت حقارت سے چھوڑ کر باہر نکل جایا کرتا تھا۔ یہ اس کے نقص نکالنے کی وجہ سے نہیں بلکہ اس لیے کہ اس کا لب و لہجہ ناقابل برداشت رہا کرتا تھا۔ حال ہی میں میں نے مجلت سے اس کی ایک فرمائش کی تکمیل کی تھی۔ اس نے مجھے فونڈ کے ذریعہ مجلت مکنہ اپنے دفتر پر طلب کیا اور کہا کہ میرے کام میں کچھ نقص رہ گیا ہے جب میں اس کے دفتر پر پہنچا تو میں نے اسی بات پائی۔ جس کا فکر مجھے پہلے ہی سے لگا ہوا تھا۔ میں بالکل ہم گیا چونکہ وہ خامانہ طرز اختیار کر کے اجنبیت کے ساتھ نقص نکالنے کا منتظر تھا۔ اس لیے اس نے بہت ہی عقیدے سے دریافت کیا کہ تم نے ایسا کیوں کیا؟ اب مجھے ذاتی تنقید کا موقع مل گیا۔ جس کی تعلیم میں نے پائی تھی میں نے کہا کہ ”جناب آپ جو کچھ فرما رہے ہیں بالکل بجا ہے واقعی میں خطا وار ہوں اور اس اہم غلطی کے لیے کوئی بہانہ پیش نہیں کر سکتا گو ایک عرصہ دراز سے میں آپ کا کام انجام دے رہا ہوں اور مجھے ہر چیز سے بخوبی واقف ہو جانا چاہیے تھا۔

میں اس کے لیے خود شرمسار اور نادام ہوں۔“

یہ الفاظ سنتے ہی وہ فوراً میری تعریف کرنے لگا اور کہا کہ تم ٹھیک کہتے ہو تاہم یہ کوئی سنگین اور فاش غلطی نہیں ہے بلکہ محض.....

تعلی کلامی کی معافی چاہتے ہوئے میں نے کہا کہ گو غلطی معمولی ہے مگر پھر بھی غلطی ہے چونکہ ”خطا گروہرست آید تاہم خطاست“ خطا کیسی ہی ہو طبیعت کی ناگواری کا باعث ضرور ہے۔

اس درمیان میں میری بات کاٹ کر کچھ کہنا چاہتا تھا۔ مگر میں نے اس کا موقع نہیں دیا۔ میرے لیے یہ ایک بڑا شاندار معاملہ تھا۔ میری زندگی کا یہ پہلا موقع تھا کہ میں خود اپنے کام پر آپ تنقید کر رہا تھا اور یہ میرے حسب دلخواہ تھا۔

میں نے پھر کہا کہ مجھے زیادہ احتیاط اور فکر سے کام کرنا چاہیے تھا۔ آپ سے مجھے بہت کام ملتا ہے۔ مجھے آپ کا کام سب سے بہتر کرنا چاہیے۔ اس لیے اس تصویر کو میں دوبارہ تیار کر دوں گا۔

اس نے کہا نہیں نہیں۔ اسکی ضرورت نہیں ہے، بلاوجہ تکلیف دینا نہیں چاہتا۔ اس نے میرے کام کی تعریف کی اور مجھے یقین دلایا کہ وہ صرف ایک خفیف سا تغیر چاہتا ہے اس ناقابل لحاظ غلطی کی وجہ سے اسے کوئی نقصان برداشت کرنا نہیں پڑیگا یہ ایک معمولی فروگزاشت ہے جو قابل توجہ ہے۔

میری ذاتی تنقید کی وجہ سے اس کا غصہ ٹھنڈا پڑ گیا اور آخر میں اس نے مجھے اپنے ساتھ کھانا کھانے پر مجبور کیا۔ اور نصرت ہونے سے قبل اس نے مجھے رقمی چیک کے ساتھ ساتھ ایک دوسرا کام بھی دیا۔

نادان ہی اپنی غلطی صحیح ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں کیونکہ یہ لوگ کور دماغ اور کم فہم واقع ہوتے ہیں مگر اپنی غلطی کا اعتراف کرنے سے انہیں اپنے مجبوروں میں ’دور‘ حاصل کر لیتا ہے اور اس غلطی کو قبول کرنے کی وجہ سے اس میں شرافت کے ساتھ ساتھ

ایک قسم کے فخریہ بات کا احساس بھی پیدا ہو جاتا ہے اس کی مثال یہ ہے کہ تاریخ میں یہ شاندار واقعات درج ہے کہ رابرٹ - ای - لی - نے شہر گٹس برگ کی ناکام یورش کے باعث اپنے آپ کو قابل الزام اور مورد ملامت قرار دیا تھا -

یہ ایک نہایت ممتاز اور دلکش بلینڈ مغربی مالک میں سمجھی جاتی ہے، ایک ایک عظیم المرتبت شخص تھا۔ اسکی زلفیں اس قدر دراز تھیں کہ سینے پر لہراتی تھیں۔ اطالوی ہم کے موقع پر جس طرح پولیس عظیم عاشقانہ خطوط ہر روز لکھا کرتا تھا۔ اسی طرح یہ بھی مکتوبات محبت بلانڈ لکھا کرتا تھا۔ اس کے جانناز سپاہیوں نے جولائی کی ایک غناک شام کو جبکہ وہ بانسلی ٹوپی رکھے ہوئے یونین فوجی پڑاؤ کی طرف کھٹکت کر رہا تھا نعرہ ہائے تحین بلند کیا اور نعرہ لگاتے ہوئے اس کے پیچھے چلنے لگے۔ ایک سپاہی سے دوسرے سپاہی کا کندھا ملا ہوا تھا اور ایک ایک قطار دوسری قطار پر فوقیت ایجا ناچا سکتی تھی۔ فوجی علم لہرا رہے تھے۔ سنگین آفتاب کی کرنوں کی وجہ سے چمک رہی تھیں۔ یونین کی فوج نے بے ستائشہ نعرہ ہائے تحین بلند کیے۔

پیکٹ کی فوج تیز روی سے میوہ دار باغوں۔ جوار کے کھیتوں اور مرغزاروں پر سے گذر رہی تھی۔ ادھر دشمن کی توپوں کے گولے اس کے سپاہیوں کی قطاروں میں افسوسناک رخنہ ڈال رہے تھے۔ مگر یہ فوج نہایت بہادری اور شجاعت کے ساتھ بلا مزاحمت برابر آگے بڑھی جا رہی تھی۔

یونین فوج نے جو سینئر ریج کی فیصل کے پیچھے چھپی ہوئی تھی۔ گولیوں کی بارش پر

بارش محفوظ سپاہیوں پر چلانا شروع کی۔

ہاڑ کی چوٹی۔ آگ کا باغ۔ کشت و خون کا بازار۔ دوزخ آشدان بنی ہوئی تھی اور چند ہی لمحوں میں پیکٹ کے برگیدگانڈر سوا ایک کے سب خاک میں مل گئے اور پانچ ہزار کی فوج کا (۵/۵) حصہ کام آگیا۔

آخری یورش میں آرمیڈڈ اس باقی ماندہ فوج کی کمانداری کر رہا تھا وہ آگے بڑھا اور ہاتھ کے بل اچھل کر فیصل کو بچانے لگا۔ اس نے اپنی تلوار کی نوک پر ٹوپی رکھ کر ہلاتے ہوئے کہا کہ بہادر و ابان کو فولاد کا مزہ چکھاؤ!!

انہوں نے ایسا ہی کیا وہ بھی جہت لگا کر دیوار کے اس پار ہو گئے اور دشمنوں کو سنگینوں پر دھریا۔ بندوقوں کے کندوں سے ان کے کاسہ سر کو چکنا چور کر دیا اور اپنے جھنڈے سے سیمٹری ریح کے مغرب میں گاڑ دیئے۔

یہ جھنڈے چذمنٹ تک دہل لہراتے رہے گویہ نہایت محترمہ واقعہ تھا مگر کوئی فیڈرلی متحد ریاستوں کی ہور اور شجاعت کا انتہائی عمارہ تھا جو ہمیشہ قابل یادگار رہے گا۔ پیکٹ کا یہ حملہ نہایت شاندار۔ مجاہدانہ اور غازیانہ تھا مگر تصفیہ کن نہ تھا۔ آئی کو اخیر میں گنا کا سیاہی کا منہ دیکھنا پڑا۔ کیونکہ وہ شمال کی فوج کو ہزیمت نہ دے سکا۔ جنوبی فوج کو اچھلنے سے ناصت و تاراج کر دیا۔

آئی کو اس قدر رنج ہوا اور اس قدر شدید مدد ہوا کہ اس نے اپنا استعفا جھوری ریاست کے پریسیڈنٹ جعفر سن ڈیوز کے پاس روانہ کر کے لکھا کہ میری جگہ کسی اور فوجی آژودہ کا شخص کا انتخاب کیا جائے۔

اس شدید شکست کی ذمہ داری کو روبرٹ آئی نہایت آسانی سے دوسروں کے سر تھوپ سکتا اور بے شمار عذر جیلے پیش کر سکتا تھا۔ کہہ سکتا تھا کہ چند ڈویژنوں کے کمانڈروں کی غفلت، شکست کا باعث ہوئی اور پیدل فوج کی امداد کے لیے رسالہ نہیں پہنچایا گیا۔

اس طرح وہ آسانی سے سبکدوشی حاصل کر سکتا تھا۔

مگر آئی کو اس قدر شریف النفس اور عالی حوصلہ تھا کہ دوسروں پر الزام رکھنا اس نے بالکل پسند نہیں کیا۔ پیکٹ کی ہزیمت خوردہ اور خون آلودہ فوج بڑی آفت اور مصیبت سے

کونسی ڈریٹ کے پڑاؤ پر پہنچی اس وقت رابرٹ کی نے انہما اس کے استقبال کے لیے پیش قدمی کی اور نہایت کشادہ دلی سے خود کو موردالزام اور خطا وار ٹھہرا کر اعتراف کیا کہ واقعی اس میں میری مریخ غلطی تھی اور میں تنہا اس شکست کا ذمہ دار ہوں۔ یہ اعتراف ایک انسان کی رفیع المرتبہ اور عالی ہمتی کو ظاہر کرتا ہے۔

دُنیا کی تاریخ میں ایسی بے نظیر ہمت اور نمایاں اخلاقی جرأت ظاہر کرنے والے چند ہی سپہ سالاروں کے نام نظر آتے ہیں۔

البرٹ ہوبارڈ جو ایک تہلکہ مچا دینے والا مصنف تھا اس کی تلوار کی دھار کی سی سخت اور اذیت دینے والی تحریر نے عوام میں غیض و غضب اور ایک جوش و فروروش پیدا کر دیا تھا۔ مگر ہوبارڈ اس سے واقف تھا کہ لوگوں کے ساتھ کس طرح پیش آنا چاہیے اس لیے اس نے جانی دشمنوں کو بھی دوستوں کی صف میں لاکھڑا کر دیا تھا۔

جب کوئی برفروختہ ناظر اس کو لکھتا کہ فلاں مضمون سے اس کو اتفاق نہیں ہے اور ہوبارڈ کو تند و ترشش الفاظ میں مخاطب کرتا تو بھی ہوبارڈ اس کا جواب یوں دیتا۔

”آپ نے اس پر مکرر غور کریں۔ مجھے خود اپنی تحریر سے پورا پورا اتفاق نہیں ہے۔ جو باتیں میں کل حوالہ قلم کر چکا ہوں آج وہ مجھے پسند نہیں آ رہی ہیں۔“

اس مسئلہ پر آپ کے خیالات معلوم کر کے مجھے بڑی خوشی ہوئی۔ اگر کبھی آپ اس طرف نکل آئیں تو مہربانی کر کے شرفِ ملاقات بخشیں اس وقت ہم اس مسئلہ کی سنجہ چھان بین کر کے آئندہ نتیجہ پر پہنچ سکتے ہیں۔ ہم ایک دوسرے سے بہت دُور ہونے کے باوجود دُپرتاک مصافحہ کر سکتے ہیں میں آپ کا فرائی“

جو انسان آپ کے ساتھ اس طرح پیش آئے اسے آپ کیا کہہ سکتے ہیں! جب ہم صداقت پر ہوں تو ہمیں نرمی اور موقع شناسی سے لوگوں کو مجتہل بنانے کی کوشش کرنی چاہیے اور جب ہم غلطی پر ہوں (اور اگر تاج ضمیر رہ کر دیکھیں تو اس کا

اثر سونا جیتا۔ اینگز طریقہ پر لازمی ہے، تو ہم کو ان کا اعتراف تعمیل، صاف دلی اور گرم
 جوشی کے ساتھ کرنا چاہیے۔ اور یہ طریقہ ایک عجیب خیر نتیجہ پیدا کر دے گا چاہے
 آپ مائیں یا نہ مائیں مگر اپنی صفائی پیش کرنے کے مقابلہ میں اپنی غلطی کا اعتراف کر لینا
 زیادہ بہتر ہے۔

اس پر اپنی نصیحت کو یاد رکھیے کہ ”لڑنے سے آپ کو کچھ نہ ملے گا۔ مگر اطاعت قبول
 کرنے سے بہت کچھ فائدہ ہوگا۔“

۵ فتنہ کو جہاں تک ہو دیجئے تسکین

زہر اگلے کوئی تو کیجئے باتیں شیریں!
 اس لیے اگر آپ لوگوں کو اپنا ہمال بنانا چاہتے ہوں تو ذیل کے اصول پر ہمیشہ نظر

رکھیے!
 اگر آپ غلطی پر ہیں تو اپنی غلطی کو فوراً اور جرأت کیساتھ مان لیں۔

السان کو بحیال بنانے والی شاہراہ

آپ کا مزاج برہم ہو جاتا ہے تو آپ لوگوں کو ڈانٹ ڈپٹ دیتے ہیں۔ جس کی وجہ سے آپ کے دل کا بخار دُور ہو جاتا ہے۔ طبیعت اعتدال پر آجاتی ہے مگر مخاطب کی کیا حالت ہوتی ہے؟ کیا وہ آپ کی خوشی میں شریک ہو سکتا ہے؟ کیا آپ کی کرنٹ آواز اور اس کی خاصیت دونوں میں ہم آہنگی پیدا ہو سکتی ہے؟

ڈڈرو۔ ولسن نے کہا تھا کہ "اگر میٹرے پاس رٹنے کی تیاری کر کے آئیں گے۔ تو میں یقینی طور پر دو گنی طاقت اور تیزی کیساتھ آپ کیساتھ رٹنے کو تیار ہو جاؤں گا۔ لیکن اگر آپ آکر یہ کہیں گے کہ آئیے ایک جگہ بیٹھ کر اس پر غور کریں اور اگر ہم میں اختلاف ہے تو اسے دور کرنے کی کوشش کریں کہ اس ناموافقیت کے وجوہ بہت زیادہ ہیں۔ اس لیے اگر صبر بردباری اور صاف دلی سے آپس میں ایک ہو جانے کی تمنا ہے تو نہایت آسانی سے شیر و شکر ہو سکتے ہیں"

ڈڈرو۔ ولسن کے قول کی سچائی کو جیسا جون۔ ڈی۔ روکفلر (خور) نے آزمایا ہے کسی اور نے نہیں آزمایا ہے ۱۹۱۵ء میں کوئورڈ میں عوام روکفلر کو نہایت نفرت و حقارت سے دیکھتے تھے۔ امریکہ کی تاریخ میں یہاں سب سے زیادہ خوفناک اور خونریز ہڑتال صنعتی کارخانوں میں ہوئی تھی جس کی وجہ سے دو سال نہایت خراب اور دہشت انگیز گزرے کوئورڈ و فیوول اینڈ آئرن کمپنی (جو روکفلر کے زیر نگرانی تھی) کے مزدور عرصہ میں بھرے ہوئے اور مرنے مارنے پر آمادہ تھے۔ یہ مزدور زیادہ

اجرت کے خواہاں تھے۔ مال اور ملکیت کو کثیر نقصان پہنچایا گیا۔ فوج بلائی گئی تب کہیں امن قائم ہوا مگر خون بھی بہا گیا کیونکہ بڑتالیوں پر گویاں چلائی گئیں۔
ایسے نازک وقت میں جبکہ نفرت اور حقارت کی آگ بھڑک رہی تھی۔ اور
فضا بغض و عناد سے آلودہ تھی۔ بڑتالیوں کو ہم خیال بنانے کی روک ٹوک کرنے کی
اور اس میں کامیاب رہا، یہ کیسے ہوا؟ سنیے!

دوستی پیدا کرنے میں کئی ہفتے صرف ہوئے۔ بڑتالیوں کے سرخوں کے جلسے میں
روک ٹوک نے ایک تقریر کی۔ یہ تقریر ایک شاہکار تھی، اس کا سخن اثر ہوا۔ اس تقریر
نے اس نفرت کی طوفانی لہروں کو دبا دیا جو روک ٹوک کو آب برد کرنے کی دھکی دے
رہی تھیں۔

اس تقریر نے ہی خواہوں کا ایک گروہ پیدا کر دیا اس حقیقتِ نفس الامر کو اس
عمدگی سے غیر مخالفانہ اور دوستانہ طریقہ سے پیش کیا کہ بڑتالی اپنی مزدوری کے
اضافے کے لیے ایک لفظ کے بغیر (جس کے لیے وہ نہایت مجربانہ تشدد اور تیزی
سے لڑ رہے تھے) اپنے آپ کام پر لگ گئے۔
اس قابل ذکر تقریر کا آغاز اس طرح ہوتا ہے دیکھیے اس میں لطف و کرم
اور ہمدردی کا جذبہ کس قدر ہے۔

ظہر ہر زبان کو یہ موتی عطا نہیں ہوتے

روک ٹوک ان لوگوں کے روبرو بول رہا تھا، جو چند ہی روز پہلے اس کو دار پر کینچ کر
ترش سیدب کے پیر کے ساتھ لٹکا دینا چاہتے تھے مگر اپنی تقریر میں اس نے جس دوستانہ
اور ہمدردانہ طریقہ سے کام لیا تھا اس سے زیادہ وہ کسی طبی سلسلی ادارہ میں بھی نہیں کر سکتا
تھا۔ اس کی تقریر بڑی ضوفتال تھی اور ایسے فیروزانہ جملوں سے لبریز تھی۔ آپ کے
سامنے حاضر ہونے کا مجھے فخر ہے آپ کے سکونت گاہوں پر آپ کے اہل و عیال سے

ملاقات کا شرف حاصل ہوا تھا اور یہ میل ملاپ اجنبیوں کی طرح نہ تھا بلکہ دوستانہ تھا۔ یہ ایک مشترکہ اور متحدہ رفاقت تھی۔

اس میں متحدہ مفاد اور فلاح مضمون تھی آپ کی محض مہربانی اور خوش خلقی کی وجہ سے آج مجھے یہاں کھڑے رہنے کا موقع ملا ہے۔“

روک فکرنے کہا کہ میں آج کا دن اپنی زندگی میں اب زر سے لکھنے کے لائق سمجھتا ہوں کیونکہ آج پہلی بار مجھے یہ موقع ملا ہے کہ میں اس بڑے کارخانہ کے مزدوروں کے نمائندوں سے ان کے عہدیداروں اور مہتمموں سے ایک ساتھ مل رہا ہوں اور میں یقین سے کہہ سکتا ہوں کہ آج میرا یہاں حاضر رہنا لائق مباحثات اور قابل فخر ہے میں اس مجمع کو اپنی زندگی بھر یاد رکھوں گا اگر یہ جلسہ دو ہفتے قبل منعقد ہوتا تو مجھے یہاں ایک نوادار کی طرح کھڑا رہنا پڑتا۔ کیونکہ چند ہی سے شناسائی یا واقفیت تھی۔ گذشتہ ہفتے مغربی معدنی کونسل کے میڈلوز میں آپ کے مجلہ نمائندوں سے باسقتنا ان کے جو موجود نہ تھے۔ انفرادی طور پر بات چیت کرنے کا موقع مجھے ملا اور ساتھ ہی ساتھ آپ کے بال بچوں سے بھی ملنے کا اتفاق ہوا۔ ہم آج یہاں غیروں کی طرح نہیں مل رہے ہیں بلکہ ایک والہانہ اور متحدانہ طور پر ایک دوسرے کی طرف دست تعاون دراز کر کے آپس میں اپنے مفاد کی نسبت بحث و مباحثہ کرنے کے لیے اکٹھے ہوئے ہیں۔“

یہ کارخانے کے انصروں اور ملازموں کے نمائندوں کا جلسہ ہے اور آپ کی عنایت اور مہربانی کی بدولت میں آج یہاں حاضر ہو سکا کیونکہ نہ تو میں انصروں اور نہ ہی نمائندہ ہونے کی عزت حاصل ہے۔ تاہم یہ محسوس کر رہا ہوں کہ آپ لوگوں سے میرے تعلقات خوشگوار ہیں۔ کیونکہ میں ایک طرف کمپنی اور حصہ داروں اور دوسری طرف جماعت عاملانہ کی نمائندگی کر رہا ہوں۔“

کیا یہ دشمنوں کو دوست بنانے کی ایک شاندار حکمت عملی کی ایک نمایاں مثال نہیں ہے؟

روکنقد اگر اس کے خلاف کوئی اور طریقہ عمل اختیار کرتا۔ فرض کرو کہ وہ ان مزدوروں کو معدون کی بربادی اور بتری کا قفسہ ان کے منہ پر سنا تا یا ان کو اشارہ کیا تہ کہہ دیتا کہ وہ غلطی پر ہیں۔ یا منطقی طور پر یہ ثابت کر دیتا کہ وہ گمراہ ہیں تو اس کا کیا نتیجہ ہوتا؟ غصہ کی آگ بڑی طرح مہربان اٹھتی۔ خصوصیت کی یہ خلیج زیادہ کشادہ ہو جاتی اور بغاوت و سرکشی نیا دہ پھیل جاتی۔

اگر کسی کا دل آپ سے متنفر اور بدگمان ہو جائے تو آپ تمام دنیا کی منطق بکھار کر بھی اسے اپنا بھیجاں نہیں بنا سکتے۔ ڈانٹ ڈپٹ کرنے والے والدین۔ جاہلانہ حکومت کرنے والے مالک اور شوہر، اعتراض اور ملامت سے ناک میں دم کرنے والی بیوی کو یہ معلوم ہونا چاہیے کہ انسان اپنے خیالات کو بدلنا نہیں چاہتا۔ کسی کو جبراً اپنا بھیجاں بنایا نہیں جاسکتا، البتہ یہ ممکن ہے کہ شرافت سلیم الطبعی اور دوستانہ طریقہ سے ہم خیال اور ہم آہنگ بنایا جاسکتا ہے۔

لنکن نے یہ بات سو سال پیشتر بیان کی تھی اس کے الفاظ یہ ہیں کہ شہد کا ایک قطرہ جس قدر مکھیاں پکڑ سکتا ہے اس قدر ایک گین سرکہ نہیں پکڑ سکتا اگر آپ کسی کو جانبدار بنانا چاہتے ہوں تو پہلے اس کو یہ اطمینان دلائیں کہ آپ اس کے دلی دوست ہیں اس میں وہ قطرہ شہد ہے جو اس کے دل کو گرفتار کر لے گا آپ جو چاہیں کہہ سکتے ہیں مگر عقل انسانی کی تہ تک پہنچنے کی یہی ایک شاہراہ ہے۔

تجارت پیشہ لوگ اس سے بخوبی واقف ہیں کہ بڑائیوں کے ساتھ دوستانہ برتاؤ سے پیش آنا نہایت سود مند ہے جب وارنٹ کمپنی کے کارخانے کے ڈھائی ہزار لاکھ روپوں نے اُجرت کے اضافہ کے لیے مقاطعہ کر دیا تو اس کمپنی کے صدر رابرٹ۔ ایف بلاکٹ

نے بددماغی اور تیز مزاجی سے کام لیکر ان کو برا بھلا نہیں کہا اور نہ دھمکایا۔ بلکہ ان کے اخبار میں ایک مضمون شائع کرایا کہ انہوں نے صلح اور آشتی اور امن و امان سے اپنے اوزار و ہتھیار ڈال دیئے ہیں اور ہڑتالیوں کو وقت گزارنے کے لیے کئی درجن کھیلنے کے بٹے اور دستاں فراہم کر دیئے اور ان کو اپنی زمین پر کھیلنے کی اجازت دیدی اور جو گیند کھیلنا چاہتے تھے ان کے لیے جا لیاں فراہم کر دیں۔

کپنی کے صدر مسٹر بلاکٹ کے اس دوستانہ طریقے نے وہ کام کیا جو رفیقانہ برتاؤ ہمیشہ کیا کرتا ہے۔ ہڑتالی جھاڑ ویلچے اور کوڑا کرکٹ کے چھکڑے مستعار لے کر دیا سلمائی کے ٹکڑے۔ روہی کاغذ کے پُرزے۔ سگریٹوں اور سگار کے ٹکڑے وغیرہ سے زمین کو صاف و پاک کرنے لگے۔

اگل تصور کو ذہن میں لائیے کہ مزدوری بڑھانے کا مطالبہ کرنے اور ہڑتال منانے والے کارخانے کے احاطے کو صاف کر رہے ہیں۔ امریکن مزدوروں کی لڑائیوں کی طوفانی تاریخ میں ایسا نظارہ اس سے پہلے کبھی دیکھنے میں نہیں آیا تھا ایک ہفتہ کے اندر مصالحت ہو کر ہڑتال ختم ہو گئی اور کسی قسم کی بد مزگی یا بے لطفی باقی نہیں رہی۔

وائٹنیل و سٹروڈیو قامت تھا مگر اس کی تقریر مشہور جادو بیان تھریڈس جیسی تھی۔ وہ ایک نہایت کامیاب وکیل تھا ہمیشہ اپنی سمیت میں مدلل اور معقول دلیلوں کو دوستانہ طریقوں سے حسب ذیل اصول کے تحت پیش کیا کرتا تھا۔

اس کی نسبت خیال فرمانا جوہری کا کام ہے، ”جناب عالی یہ ہو سکتا ہے کہ یہ خیال قابل التفات نہ ہو، جناب عالی مجھے یقین واثق ہے کہ آپ کی توجہ اس پر ضرور منعطف ہوگی۔ آپ صاحبان کو چونکہ نفسیات میں اچھی مہارت ہے اس لیے ان واقعات کو سنجوٹی سمجھ جائیں گے یہ کوئی دباؤ ڈالنے کا ڈھنگ نہیں کسی قسم کا ناجائز اصرار

نہیں اور نہ کسی کو زبردستی بھیجی یا بنانے کی کوشش ہے۔ ویسیر نہایت ملامت اور تیریں الفاظ اور دوستانہ طریقہ کو کام میں لاتا تھا یہی وجہ تھی کہ وہ ایک کامیاب اور مشہور وکیل بن گیا تھا۔

ممکن ہے کہ آپ کو کبھی بڑنالی بند کرانے یا جیوری کے روبرو بھٹ کرنے کا موقع پیش نہ آئے مگر یہ تو ہو سکتا ہے کہ آپ کو اپنے رہائشی مکان کا کرایہ کم کرانے کی ضرورت پڑے تو کیا دوستانہ گفت و شنید آپ کی مدد نہ کرے گی؟

ادریل الرٹوب ایک انجینئر تھا جو مکان کا کرایہ کم کرانا چاہتا تھا مگر اس کو علم تھا کہ مالک مکان ایک سخت آدمی ہے۔ مسٹر الرٹوب نے اپنے ہم جماعتوں سے کہا کہ میں نے ایک خط مالک مکان کو لکھا کہ کرایہ نامہ ختم ہونے پر یہ مکان خالی کر دیا جائے گا۔ مگر حقیقت میں خالی کرنا نہیں چاہتا تھا بلکہ کرایہ کم کرانا چاہتا تھا حالات ناسازگار دکھائی دے رہے تھے کیونکہ سابقہ کرایہ داروں نے آزمایا تھا۔ ان کو کامیابی نہیں ہوئی تھی۔ ہر شخص یہی کہتا تھا کہ مالک مکان سے کاروبار کرنا بچیدار شکل ہے مگر میں نے دل میں کہا کہ انسانوں کیساتھ کس طرح پیش آنا چاہیے اس کا سبق تو اس جماعت میں حاصل کر لیا گیا ہے پھر اس کو کیوں نہ آزمایا جائے؟ اس لیے میں یہ صورت اختیار کی۔ دیکھئے یہ تیر کس طرح نشانے پر بیٹھا۔

مالک مکان اور اس کا معتد میرا خط وصول ہوتے ہی مجھ سے ملنے کے لیے آئے میں سچے رس سویب کی طرح نہایت خندہ پیشانی سے ان کا استقبال کرتے ہوئے ان کی تشریف آوری پر شادمانی اور مسرت کا اظہار کیا۔ میں نے ان سے کرایہ کی زیادتی کی نسبت بالکل گفتگو نہیں کی۔ بلکہ ان سے یہ کہا کہ میں اس مکان میں رہنا چاہتا ہوں مگر مجبوری یہ ہے کہ اس قدر کرایہ میں ادا نہیں کر سکتا؟ یہ بات صاف ہے کہ پہلے کرایہ داروں نے اس کا اس طرح بڑپتاک استقبال نہیں

کیا تھا۔ میری بات کا اُسے کوئی جواب نہیں سوجھا۔
 اس نے کرایہ داروں کی شکایت کی کہ ایک نے اُسے چوڑا خط لکھے تھے جو لجن طعن
 سے بھرے ہوئے ہیں۔ دوسرے نے دھکی دی تھی کہ مالک مکان کی اوپر کی منزل
 میں رہنے والے کرایہ دار کو خزانے لینے سے نہیں روکے گا تو کرایہ نامہ کو منسوخ کر دے
 گا۔ اس نے کہا کہ آپ جیسے مطمئن کرایہ دار کا ہونا کس قدر آرام دہ ہے وہ بغیر میری
 استدعا کے تھوڑا سا کرایہ کم کرنے کو تیار ہو گیا۔ مگر میں اس سے زیادہ کرایہ کم کرانا
 چاہتا تھا اس لیے میں نے اُسے بتا دیا کہ میں اتنا کرایہ دے سکتا ہوں اور اس نے ایک لفظ
 کہے بغیر اس کو قبول کر لیا۔
 رخصت ہوتے وقت مجھ سے پوچھنے لگا کہ کیا کسی خاص مرمت یا مزید آرائش
 کی ضرورت ہے؟

اگر میں کرایہ کم کرنے کے لیے وہی طریقہ اختیار کرتا جو دوسرے کرایہ داروں
 نے کیا تھا تو مجھے یقین تھا کہ وہی ہی ناکامیابی نصیب ہوتی جیسی کہ انہیں نصیب ہوئی
 دوستانہ اور ہمدردانہ طریقہ سے پیش آنے میں کامیابی یقیناً حاصل ہو سکتی ہے۔
 ایک دوسری مثال سنئے! یہ فقہ صفت نازک سے متعلق ہے۔ منسٹر ڈرو تھی ڈسے
 لانگ اسٹیلنڈ کے پھیلے ہوئے ریگ آؤڈ "گارڈن سٹی" میں رہا کرتی تھی۔

منسٹر ڈسے نے کہا کہ حال ہی میں میں نے چند اجاب کو نظر انداز کر دیا تھا میرے
 لیے یہ ایک اہم تقریب تھی میں چاہتی تھی کہ ہر چیز پر سکون طور پر طے پائے اس
 کے لیے میں متردد تھی۔ ایمیل جو ہوٹل کا مدد خانہ نامہ تھا۔ اس سے مجھے ہمیشہ بڑی
 مدد ملتی ہے۔ مگر اس موقع پر اس نے میرا ساتھ نہیں دیا۔ یہ نظر انداز دل خوشکن
 ثابت نہیں ہوا۔ کیونکہ اس نے صرف ایک ہی رکابدار کو بھیجا تھا جو سربراہی کرنے
 سے ناواقف تھا وہ نہ صرف میرے معزز مہمان کی سب سے آخر میں تواضع کرتا رہا

بلکہ ایک دفعہ اس نے ایک بہت بڑی طشتری میں کرفس بتانی رکھ کر پیش کر دیا۔ گوشت سخت تھا آلو چکنے اور بد مزہ، یہ فضا میرے لیے نہایت ناخوشگوار تھی۔ میں ہچکلا گئی مگر بڑی مشکل سے اپنے آپ کو قابو میں رکھا اور دل ہی دل میں کہتی تھی کہ ذرا ایل مجھے مل جائے تو میں اس کی ایسی خبروں کہ ہمیشہ یاد رکھے۔

یہ چارہ شنبہ کا قہر تھا۔ دوسری ہی رات انسانی تعلقات پر میں نے تقریر سُنی اس تقریر کے سُنے کے بعد میں نے خیال کیا کہ ایل کو سختی سے جھڑکنا فضول ہے کیونکہ وہ اندر دل اور کشیدہ خاطر سو جائے گا اور پھر آئندہ کے لیے اس سے کسی قسم کی مدد کی اُمید نہیں رہے گی میں نے اس دعوت کے واقعہ کو اس کے نکتہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کی کہ ان چیزوں کو خود اس نے نہیں خریدا تھا اور نہ ہی اس نے کھانا تیار کیا تھا اس کا کوئی رکابدار اگر بہر سو تو اس میں اس کی کیا خطا ہے ہنشاہد میں ضرورت سے زیادہ سخت ہو گئی ہوں۔ غصہ کرنے میں میں نے جلدی سے کام لیا تھا۔ اس لیے سختی سے کام لینے کے بجائے دوستانہ ڈھنگ سے کام لینے کا خیال پیدا ہوا، میں نے ہمت کر لیا کہ اس سے ٹکرا کرنے سے قبل اس کی تشریف کی جائے تاکہ اس طریقہ سے کام اچھی طرح سے نکل سکے، میں دوسرے ہی روز ایل سے ملی وہ خفا اور رد و کہ کے لیے تُلّا ہوا تھا میں نے کہا دیکھو ایل تمہیں معلوم ہے کہ جب میں کسی کو دعوت دیتی ہوں تو تمہاری مدد مجھے بہت فائدہ پہنچاتی ہے۔ نیویارک میں تم سب سے بہترین خانہ مان ہو۔ میں اچھی طرح جانتی ہوں کہ تم خود کوئی چیز خریدتے اور نہ تم خود پکاتے ہو۔ چار شنبہ کو جو بد مزگی ہوئی اسے روکنا تمہاری طانت سے باہر تھا۔

بادل چھٹ گیا۔ ایل سنس پڑا اور کہا کہ میم صاحبہ آپ کا فرمانا بالکل سجا ہے ساری خرابی پکانے والے کی تھی اس میں میری کوئی غلطی نہیں۔

یہ سن کر میں نے کہا کہ ایل اور کئی دوتیں دینے کا میرا خیال ہے اور مجھے تمہاری رہنمائی کی ضرورت ہے۔ مناسب ہو گا کہ ان بادرجیوں کو اور ایک موقع دیا جائے۔

” ضرور ضرور، دوبارہ ایسا نہ ہونے پائے گا۔“

آئندہ ہفتہ میں میں نے ایک اور دعوت کی۔ ایل ہی کے مشورے سے میں نے طعام نامہ مرتب کیا اور اس کا انعام گھٹا کر نصف کر دیا مگر گڈ شٹ غلیطوں کی نسبت مطلق تذکرہ نہیں ہوا۔

جب ہم میز پر پہنچے تو میز دو درجن گلاب کے پھولوں سے سجایا ہوا تھا۔ ایل آخر تک ہمارا خاصہ بردار بنا رہا۔ اس دن جس قدر خدمت اس نے ہماری کی شاید ہی کسی ملکہ کی حیثیت میں اس سے زیادہ کی جاتی کھانا گرم اور نہایت لذیذ تھا۔ رکابداروں کا انتظام بھی اچھا تھا (۴) رکابدار لوازمات اور دوسری چیزوں کی سربراہی کے لیے حاضر تھے۔ ایل نے خود بھی مزے دار اور لذیذ کھانے ہمارے سامنے پیش کئے۔

رخصت ہوتے وقت میرے معزز مہمان نے کہا کہ تم نے اس شخص پر جادو کر دیا ہے۔ میں نے اس سے بہتر خدمت اور سربراہی کہیں نہیں دیکھی۔ میں نے کہا کہ ”دوستانہ طریقے اور دلی تعریف سے میں نے اس کا من موہ لیا ہے“ واقعی مٹر ڈسے کا بیان صداقت سے لبریز تھا۔

بچپن میں جبکہ میں ننگے پاؤں سواری کے شمال مغربی گاؤں کے ایک مدرسے میں جایا کرتا تھا ان دنوں سورج اور ہوا کا ایک فرضی افسانہ پڑھا تھا۔ یہ دونوں اس بات پر جھگڑ رہے تھے کہ ان دونوں میں کون زیادہ طاقت ور ہے۔ ہوانے کہا کہ میں یہ ثابت کر دوں گی کہ مجھ میں زیادہ طاقت ہے لہذا وہ پہنے ہوئے اس

ضعیف و ناتوان شخص کو دیکھتے ہو۔ میں سہہ ط لگاتی ہوں کہ جتنی جلدی میں اس کا ہماری ببادہ آتا سکتی ہوں اتنی جلدی غم نہیں اُتار سکتے۔

اس لیے سورج بادل کے پیچھے چُپ گیا۔ ہوا شدت سے چلنے لگی اور بالآخر ایک زور کی آندھی بن گئی۔ ہوا جس قدر زور سے چلنے لگی اسی قدر وہ ضعیف ببادہ کو اور زیادہ پٹینے لگا۔ آخر میں ہوا بند ہو گئی اور سورج بادل سے نمودار ہوا اس پر مرد پر بنظر ترجم مسکرایا۔ فوراً اس نے اپنا ببادہ اُتار دیا اور پیشانی کا پسینہ پونچھنے لگا۔ سورج نے ہوا سے کہا دیکھو قہر و طیش کے مقابلہ میں ہر وعیش زیادہ طاقتور ہے۔

جن دنوں میں یہ فرضی قصہ پڑھا کرتا تھا ان دنوں موسیٰ سے بہت رُور بوسٹن نامی شہر میں جو تعلیم و تہذیب کا گہوارہ تھا اس افسانہ کی صداقت کی آزمائش ہو رہی تھی۔ بوسٹن شہر کے ڈاکٹر اسے ایچ۔ پی نے جو طبعیات کے بڑے عالم تھے اور اس واقعہ کے تیس سال کے بعد میرے اوار سے میں شریک ہوئے تھے اس کی تشریح و توضیح اس طرح کرتے ہیں کہ اس زمانہ میں بوسٹن شہر کے اخباروں میں نیم حکیموں اور ان کی ادویات کے اشتہاروں کی بھرمار تھی۔ اسقاطِ حمل کرانے والے نیم حکیم، اپنے اشتہاروں سے ضعیف العقول مریضوں کے امراض کا علاج کرنے کا غلط دعویٰ کرتے تھے اور نامروی وغیرہ مہم کے خطرناک امراض کا ذکر کر کے ان کو پریشان کیا جاتا تھا یہ بد معاش مرض کا علاج مطلق نہیں کیا کرتے تھے بلکہ ان معصوم مریضوں کو اپنا شکار بنا کر پیٹ پالا کرتے تھے۔ اسقاطِ حمل کے طبیبوں کے ہاتھ بہت سی ٹوٹیں اپنی جان کھو چکی تھیں۔ مگر بہت ہی کم گنہگاروں کو تیز میری سزا دی گئی تھی اور اکثر و بیشتر اپنے رُور کے بدولت قلیل جرمانہ ادا کر کے سببات پا جاتے تھے۔

یہ معاملہ اس قدر دہشت ناک بن گیا کہ شہر بوسٹن کے اچھے شہریوں نے ان نیم حکیموں کے مقابلہ میں مذہبی جہاد برپا کر دیا تھا۔ مذہبی پیشوا اپنے ممبروں پر وعظ کیا کہ ان اخباروں کے خلاف نفرت و تعارت کا اظہار کرتے اور خدا کے برتر سے دُعا مانگا کرتے تھے کہ انتہا روں کے بند کرنے میں مدد دے۔ شہری انجمن، تجارت پیشہ لوگ، انجمن خواتین، گر جاگھر، نوجوانوں کی جمعیت ان سب نے نفرت اور تعارت کی صدا بلند کی مگر یہ سب صدا بہ صراحت ثابت ہوئی مجلس وضع قوانین میں نہایت زور و شور سے یہ مسئلہ پیش کیا گیا کہ ان شرمنگ انتہا روں کو خلاف قانون اور ممنوع قرار دیا جائے مگر رشوت اور بے جا ریسوخ کی بدولت یہ تحریک کامیاب نہ ہو سکی۔ ڈاکٹر جی۔ اس وقت شہر بوسٹن کے گڈ سینٹرن شپ کمپنی کا صدر تھا۔ اس کمیٹی نے ہر طرح کوشش کی مگر ناکامی رہی۔ ان طبی مجرموں کے ساتھ جدوجہد بے سود ثابت ہوئی۔

ایک رات ڈاکٹر جی نے وہ کام کیا۔ جس کا خیال بوسٹن شہر میں کسی کو بھی نہیں آیا تھا۔ اس نے اخبار بوسٹن ہیرالڈ کے نامٹر کو لکھا کہ وہ اس اخبار کا اتنا شائق خال ہے کہ ہمیشہ اسی اخبار کو پڑھا کرتا تھا جس میں تمام خبریں عمدہ اور واضح ہوتی ہیں۔ ہنگامہ خیز خبروں سے احتراز کیا جاتا ہے اور دہرا نہ مضامین رہا کرتے ہیں شریف گھرانوں میں یہ اخبار پڑھنے کے لائق ہے کیونکہ نیوا انگلینڈ اور امریکہ میں یہی ایک چوٹی کا اخبار ہے مگر میرے ایک دوست کی کم عمر لڑکی ہے۔ اس دوست نے برسہیل تذکرہ کہا کہ ایک شام کو اس کی لڑکی نے اس اخبار کے اشتہار کو بہ آواز بلند اس کے سامنے پڑھا۔ یہ اشتہار عمل ساقط کرنے والوں کا تھا اور اس لڑکی نے اس اشتہار کے چند جملوں کے معنی مجھ سے دریافت کئے جس کی وجہ سے وہ الجھن اور پریشانی میں پڑ گئی کہ اس کا کیا جواب دے ہ آپ کا اخبار خاندانی اور شریف گھرانوں

میں جاتا ہے جب میرے دوست کے مکان میں یہ واقعہ ہوا تو دوسروں کے یہاں بھی ایسی ہی حالت ہوگی اگر آپ کی کوئی نوجوان لڑکی ہو اور وہ اشتہار پڑھے تو کیا آپ اس کو اچھا سمجھتے ہیں؟ اور وہ پڑھ کر آپ سے سوالات کرنے لگے تو آپ کیا جواب دیں گے؟

مجھے افسوس ہے کہ آپ کا یہ تابناک اخبار جو دوسری حیثیت سے نہایت اچھا ہے مگر صرف ایک خرابی کی وجہ سے والدین اس اخبار کو اپنی لڑکیوں کے ہاتھ لگنے سے بہت گھبراتے ہیں اور ممکن ہے کہ میرے جیسے ہزاروں آپ کے دوسرے خریداروں کی بھی یہی رائے ہو۔

دو دن کے بعد بوسٹن ہیرالڈ کے ایڈیٹر کا خط ڈاکٹر ٹی کو ملا۔ ڈاکٹر نے اس خط کو (۲۰) سال سے اپنے فائل میں محفوظ رکھا تھا جو خط میرے روبرو رکھا ہوا ہے۔ اسے آپ بھی پڑھ لیجئے!

اسے - پیج - بی - ایم - ڈی - بوسٹن!

مہربان من!

ایڈیٹر کے نام آپ کا خط مورخہ ۱۱ ماہ ۱۷۰۱ وصول ہوا جس کے لیے ہم آپ کے سید ممنون و مشکور ہیں اس خط کے وصول ہوتے ہی میں جو اقدام کرنا چاہتا تھا اور جس کا خیال ایک عرصہ سے تھا اور اس کو روٹھل لائیکا قسطنطنیہ ارادہ کر لیا گیا ہے۔ آئندہ دو شہنہ سے بوسٹن ہیرالڈ میں میڈیکل کارڈس، ورلڈنگ اسپرلے سرسج اور ایسے دوسرے اشتہار مطلق شائع نہ ہوں گے اور دوسری ادویات کے اشتہارات جن کا کافی لحال بند کرنا من میں ہے ایسی ترمیم کے ساتھ شائع کیے جائیں گے جو بالکل غیر خارج اور بے ضرر ہوں۔

اس سلسلے میں ہم کو مدد دینے کے لیے آپ کی مہربانی نامہ کا کمرہ شکریہ ادا کیا

جاتا ہے۔
 آپ کا وفادار
 ڈیو۔ ری۔ سیکل ناشر
 اسوف نامی ایک شخص کو کوسی کے دربار کا یونانی غلام تھا جس نے (۶) صدی
 قبل مسیح علیہ السلام بعض غیر فانی ذہنی اذمانے لکھے تھے شہر ایتھنس میں (۲۵) سو سال
 قبل اسنے جو نصف یاتی سبق دیئے ہیں وہ آج بھی شہر بوسٹن یا برنگھم میں مفید اور کارآمد
 ہیں ہوا کے مقابلہ میں ٹورنچ کوٹ اُتارنے پر آپ کو مجبور کر دئے گا۔ مہربانی دوستا
 برتاؤ اور قدر دانی جس قدر جلد انسانوں کے خیالات کو متغیر کر سکتے ہیں اتنی تبحر
 سے سانسار کی چیخ و پکار اور ٹورنچ غوغا نہیں کر سکتا۔
 لکن کے یہ الفاظ یاد رکھو کہ ایک قطرہ شہد سے سنی مکھیاں پکڑ ہی جا سکتی ہیں
 اتنی ایک گھین سر کے سے پکڑ ہی نہیں جا سکتیں۔

ظ لطف کن لطف کہ بیگانہ شود حلقہ بگوش
 اس لیے اگر لوگوں کو اپنا بھیجاں بنا نا چاہتے ہو تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھو!
 ”دوستانہ روش کو اپنا شعار بناؤ“

مزمع حکیم سقراط

لوگوں سے گفتگو کرتے ہوئے پہلے اُن باتوں پر بحث شروع نہ کرو جن سے اختلاف ہے بلکہ جب کبھی گفتگو شروع کرو تو پہلے اُن باتوں پر زور دو جن سے تمہیں اتفاق ہے اگر ممکن ہو سکے تو اس بات پر برابر زور دیتے جاؤ کہ تم دونوں ایک ہی نکتہ نظر سے کام کر رہے ہیں اور دونوں کے اغراض و مقاصد میں کوئی اختلاف نہیں بلکہ صرف اصول و ترتیب میں کچھ فرق ہے۔

مخاطب کو کبھی لفظ ”نہیں“ مت کہنے دو اور ابتدا سے اس بات کی کوشش کرو کہ وہ ”ہاں“ کہے۔

پروفیسر اور اسٹریٹ نے اپنی کتاب انفلوینسنگ - ہیومن - بہریرہ میں لکھا ہے کہ جب ایک دفعہ جواب مُند سے ”نہیں“ نکل جائے تو پھر ”ہاں“ کہلوانا بہت ہی مشکل ہو جاتا ہے جب کوئی انسان ایک دفعہ ”نہیں“ کہہ دیتا ہے۔ تو پھر اس کی خود پسندی اسے کبھی اجازت نہیں دیتی کہ وہ ”ہاں“ کہے یہ ہو سکتا ہے کہ بعد ازاں اس کو معلوم ہو جائے کہ ”نہیں“ کہنا مناسب نہ تھا تاہم اس کا نتیجہ اپنی کہی ہوئی بات بدلنے میں مزاحم ہوتا ہے ایک دفعہ کوئی بات کہے تو پھر اس کے لیے اس پر قائم رہنا لازم ہو جاتا ہے۔ اس لیے ابتدا ہی میں کسی شخص سے ”ہاں“ کہلوانا بہت بڑی خوبی ہے۔

موتج شناس مقرر ابتدا ہی سے اپنے سامعین سے کہی ہوئی باتوں کا جواب

”ہاں“ سے حاصل کر لیتا ہے اس وجہ سے اس کے سامین کے خیالات ”ہاں“ کی جانب کام کرنے لگتے ہیں۔ اس کی حرکت بلیر ڈال جیسی ہے اگر اسے ایک جانب سے دھکیل دیا جائے تو دوسری جانب روکنے میں قوت درکار ہوگی اور اس کو مخالف نماذ کی طرف پٹانے کے لیے مزید طاقت کی ضرورت پڑے گی۔

نفسیاتی طور پر اس کی مثال نہایت واضح اور صاف ہے کہ جب کوئی شخص حقیقت میں نفی میں جواب دیتا ہے تو اس وقت اسکی زبان سے صرف ایک ہی لفظ نہیں نکلتا بلکہ وہ تمام جذباتی اور سہانی قوتوں کو اکٹھا کر کے مخالفت کرتا ہے ایک لمحہ بلکہ اس سے بھی کم وقت میں نفی میں جواب دیدینے سے اس کی تمام قوت اس کی زبان سے ہاں نہ نکلنے کا باعث بن جاتی ہے مگر اس کے برخلاف جب ایک انسان کے منہ سے کلمہ ایجاب نکل جاتا ہے تو اس وقت اس کی جملہ عاملانہ قوتیں محرک نہیں ہوتیں۔ سہیت اجتماعی آگے بڑھنے میں مدد دیتی ہے اور دل تسلیم اور پذیرائی کی جانب رجوع ہوتا ہے اس لیے ابتداء ہی میں ہم جس قدر زیادہ ”دفعہ“ ہاں کہلانے میں کامیاب ہوں گے اسی قدر دوسرے کو اپنا ہتھیال اور ہم آہنگ بنانے کے لیے زیادہ آمادہ اور رضامند کر سکتے ہیں۔

ایجابی جواب ایک بہترین گڑبے ہے مگر اس سے بہت زیادہ تغافل برتا جاتا ہے اکثر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ ابتداء ہی میں مخالفت اور روگردانی کرنے میں لوگ اپنی اہمیت خیال کرتے ہیں جب کوئی انتہا پسند اپنے قدامت پسند بھائیوں سے شورہ کرتا ہے تو وہ ان کو بہت جلد ختمناک اور غضب آلودہ بنا لیتا ہے مگر اس سے کھانا کدہ؟ اگر وہ اپنے آپ کو خوش کرنے کے لیے ایسا کرتا ہے تو لائق درگزر ہے مگر اس سے کسی قسم کی کار براری کا موقع یا امید وار ہے تو یہ ایک پیدائشی جہالت کی علامت ہے۔

کسی طالب علم یا گاہک یا بچے یا شوہر یا بیوی کے منہ سے ایک وقت لفظ

”نہیں“ اگر نکل جائے تو پھر اس ”نہیں“ کو ہاں میں بدلوانے کے لیے فرشتوں کی دانشمندی اور فرزانگی کی ضرورت داعی ہوگی۔

”ہاں کے جادو سے نیویارک سٹی کے گرین ویچ سیونگ بنک کے ایک طرف مسمی جیمس ایبیرسن نے ایک مالدار گاہک کو بھرا کر باٹھا اور زندہ ہاتھ سے نکل جانے لگا۔ مگر ایبیرسن نے باٹھا کو نکلنے سے روک دیا۔ اس نے چند سوالات کی صوب مرضی خانہ پر ہی کر دی مگر دوسرے سوالات ایسے تھے کہ ان کا جواب دینے سے اس نے صریح انکار کر دیا۔

”انسانی تعلقات کو کس طرح خوشگوار بنایا جاسکتا ہے“ اس کی تعلیم اگر میں نے حاصل نہ کی ہوتی تو میں اس رقم کے جمع کرانے والے مالدار گاہک کو یہ کہہ دیتا کہ اگر تم کو ان سوالات کی تکمیل میں عذر ہے تو ہم بھی تمہارا کھاتا نہیں کھول سکتے اس وقت اس امر کا اعتراف کرتے ہوئے مجھے شرم آتی ہے کہ پہلے میں نے ایسی ہی غلطیوں کا ارتکاب کیا تھا۔ قدرتا اس قسم کا الٹی میٹم مجھے ناگوار گزرتا تھا اور میں کہہ دیا کرتا تھا کہ بنک کے قوانین اور ضوابط کی تکمیل لازمی ہے مگر اس قسم کا برتاؤ اور طرز عمل یقینی طور پر اس کی شخصیت اور خیر مقدم کی خواہش کو پورا نہیں کر سکتا تھا۔ جو سر پرستانہ امداد کے لیے ہمارے بنک میں رونق افروز ہوا تھا۔

اس دن میں نے صبح کو عقل و تیز سے کام لینے کا ارادہ کیا۔ میں نے ثابت قدمی سے یہ عزم کر لیا تھا کہ بنک کے مفاد کا مطلق ذکر نہیں کیا جائیگا بلکہ گاہک کی خواہش کو مد نظر رکھا جائیگا اور سب سے بڑھ کر میں نے اس کا مقصد قصہ کر لیا تھا کہ پہلے ہی اس کے منہ سے ”ہاں“ کہلواؤں گا۔ اس لیے اس کا ہنچال بن گیا اور اس سے کہا کہ جن باتوں کے بتانے سے آپ کو انکار ہے ان کو معلوم کر نیکی چنداں ضرورت بھی نہیں ہے۔ میں نے کہا کہ خدا خواستہ اگر آپ کی موت واقع ہو جائے تو اس بنک

میں آپ کی جو رقم رہے گی کیا آپ پسند نہ کریں گے کہ بنک وہ رقم آپ کے کسے
قریبدار کو دیدے؟ جو از روئے قوانین اس کا حقدار ہے اس نے جو ابد یا کہ ضرور
ایسا ہی ہونا چاہئے۔

میں نے پھر کہا کہ یہ اچھی بات ہوگی کہ آپ اپنے قریبی رشتہ داروں کے
نام ہمیں بتادیں تاکہ اگر آپ کی موت واقع ہو جائے تو ہم بلا غلطی اور تاخیر کے آپ
کی دلی خواہش کے موافق خدمت کر سکیں۔

اس نے پھر جواب دیا "ہاں"

جب اس نوجوان نے دیکھا کہ ہم اپنے لیے نہیں بلکہ خود اس کے مفاد کے لیے
ان سوالات کے جوابات چاہتے ہیں تو اس کا انداز اور طرز بالکل بدل گیا بنک سے
جانے سے قبل اس نوجوان نے نہ صرف مکمل معلومات سے بہکوا واقف کر لیا بلکہ میرے
سمجھانے پر ایک تولیتی کھاتا اپنی والدہ کے نام بھی کھول دیا تاکہ یہ رقم اس کی موت کے
اسکی والد کو مل سکے اسکی والدہ کی نسبت جن سوالات کے دریافت کرنے کی ہمیں ضرورت تھی
ان کے جوابات بھی اس نے بتفصیل ادا کیئے۔

میں نے دیکھا کہ ابتداء ہی میں اس سے "ہاں" کہلوانے کی وجہ سے وہ بحث
اور تکرار بالکل مجھول گیا۔

وینٹنگ ہاؤس کے سلیزمین جو سنف ایس نے کہا کہ میرے علاقہ میں ایک شخص
تھا جس کے پاس ہماری کمپنی اپنا مال فروخت کرنے کی عہدہ متمنی تھی۔ میرا پیش رو
دس سال تک اس کے پاس جاتا رہا۔ مگر کبھی کوئی چیز فروخت نہ کر سکا۔ جب میں نے
اس علاقہ کا جائزہ لیا تو متواتر تین سال تک کوشش کی مگر اس سے فرمائش حاصل کرنے
میں ناکامی رہی آخر میں نفس معاملہ کی نسبت گفتگو کرنے کی (۱۳) سالہ پیہم کوششوں
کے بعد چند موٹر مشین فروخت کی گئیں اگر یہ موٹر مشین اچھے ثابت ہوں تو مجھے توقع تھی

کہ آئندہ بہت زیادہ فرمائشیں حاصل کر سکوں گا اور اس کا مجھے بالکل اطمینان تھا
میں جانتا تھا کہ وہ اطمینان بخش ثابت ہوں گی جب دو ہفتوں کے بعد یاس و
اُمید لیے ہوئے اس کارخانہ میں گیا تو میری یہ حالت زیادہ دیر تک قائم نہ رہ سکی
کیونکہ چیف انجینئر نے جاتے ہی مجھ سے کہا کہ وہ یہ موٹر مشین مجھ سے نہیں خرید سکتا
میں نے تعجب سے دریافت کیا کیوں؟

کیونکہ تمہارا رے مشین بہت جلد گرم ہو جاتے ہیں اور میں ان پر اپنا ہاتھ بھی نہیں
رکھ سکتا۔ میں جانتا تھا کہ بحث و تکرار سے کچھ فائدہ نہ ہوگا۔ مجھے اس کا تجربہ تھا
اس لیے میں نے ”ہاں“ میں جواب حاصل کرنے کی کوشش کی۔

میں نے کہا مگر استہم میں آپ کے ساتھ بالکل متفق ہوں۔ اگر یہ موٹر گرم ہو جاتی ہیں
تو آپ کو بالکل نہیں خریدنا چاہیے مگر آپ کے پاس ایسی موٹر ہیں ضرور ہوں گی، جو ٹینک الیکٹرک
مینیوفیکچررز ایسوسی ایشن کے قواعد کے لحاظ سے زیادہ گرم نہیں ہوتی ہوں گی۔
اس نے کہا ہاں! مجھے پہلی ”ہاں“ مل گئی۔

دی الیکٹرک الیکٹریسیٹی کمپنیز ایسوسی ایشن کے قواعد کے لحاظ سے موٹر کی گرمی کم کرنے کی حرارت
سے (۶) فارن ہیٹ زیادہ رہا کرتی ہے کیا یہ سچ ہے؟
اس نے اتفاق کرتے ہوئے کہا کہ ”ہاں“ آپ کی بات بالکل ٹھیک ہے۔ مگر آپ
کی موٹر مشین اس سے زیادہ گرم ہو جاتی ہیں۔

میں نے اس سے بحث نہیں کی مگر اس قدر ضرور دریافت کیا کہ کارخانے کا کمرہ کس
قدر گرم رہا کرتا ہے۔

اس نے کہا کہ آہ (۵) فارن ہیٹ۔

میں نے جواب دیا کہ اچھا۔ جب کارخانہ کا کمرہ (۵) درجہ حرارت رکھتا ہے اور آپ
اس میں (۶) درجہ حرارت شریک کرتے ہیں تو میزان (۱۴) فارن ہیٹ ہوگی نا؟ ایسی

صورت میں (۱۴ء) فارن ہیٹ حرارت رکھنے والے پانی میں ہاتھ ڈبو یا جائے تو کیا جلد کو چرکہ نہیں لگے گا؟
پھر اس کو ہاں کہنا پڑا۔
میں نے سمجھایا کہ کیا یہ مناسب نہیں ہے کہ آپ ان موٹر مشینوں سے ہاتھوں کو دور ہی رکھیں۔

اس نے یہ بھی قبول کر لیا اور کہا کہ یہ صحیح بات ہے۔ ہم تھوڑی دیر تک اسی طرح گپ شپ کرتے رہے۔ اس کے بعد اس نے سیکرٹری کو بلا کر مزید (۲۵) ہزار ڈالر کا آرڈر دیا۔

کئی سال کی انتھک کوشش اور لاکھوں ڈالر کا کام کھونے کے بعد آخر میں مجھے عقل آئی کہ بحث کرنے میں کچھ فائدہ نہیں ہے۔ ایسی حالت میں دوسرے انسان کے زاویہ نظر سے دیکھنا اور اس سے ”ہاں“ کہلانے کی کوشش کرنا بہت زیادہ دلچسپ اور سود مند ہوتا ہے۔

سقراط (اتھنس کا بھوت بن کر پیچھے پڑنے والا) ننگے پاؤں پھرا کرتا تھا اور چالیس سال کی عمر میں اس کا سر گنجا بھی ہو گیا تھا۔ مگر اس نے ایک (۱۹) سالہ لڑکی سے شادی کی تھی۔ یہ ایک دانشمند شخص گذرا ہے اور اس نے ایسا نمایاں کام کیا ہے کہ شاید ہی کوئی انسان اس کا مقابلہ کر سیکے گا اس نے انسانوں کے خیالات میں ایک عظیم تغیر پیدا کر دیا اور اب مرنے کے (۲۲) سو سال بعد بھی عزت سے یاد کیا جاتا ہے۔

اس کا کیا طریقہ کار تھا؟ کیا وہ لوگوں سے کہا کرتا تھا کہ تم غلطی پر ہو۔ نہیں۔ سقراط سے یہ ممکن نہ تھا۔ سقراط ایسا نہیں کر سکتا تھا اس کا طریقہ کار ”سقراط کا طریقہ“ کہلاتا ہے اور یہ طریقہ مخاطب سے ”ہاں“ کہلانے کا ہے وہ ایسے سوالات دریافت کرتا کہ اس کے مخالف کو متفق ہونا پڑتا تھا۔ وہ ہر ایک سوال کا اثبات میں جواب حاصل کرتے ہوئے

مٹھی بھر دو ہاں“ جمع کر لیا وہ یہاں تک سوالات کرتا تھا کہ آخر میں اس کا مخالف غیر محسوس طریقہ پر اپنے کو ایک ایسے نتیجے سے چٹا ہوا پاتا جس سے چند ہی لمحہ پیشتر بڑی تلخ روٹی سے اس نے انکار کر دیا تھا مگر آئندہ آپ کے دل میں کسی انسان کی غلطی ظاہر کرنے کا خیال پیدا ہو تو اس پر بندہ باسقاط کو یاد کر کے شریفانہ طور پر اور نرمی سے ایسا سوال کیجئے جس کا جواب ”ہاں“ کے سوا کچھ نہ ہو۔

چینیوں کا ایک مقولہ ہے جو قدیم مشرقی دانشمندی سے بھرا ہوا ہے کہ ”جو نرمی سے پاؤں رکھتا ہے وہ دور پہنچتا ہے“
ان ہذب چینیوں نے انسانی فطرت کو معلوم کرنے کے لیے (۵) ہزار سال لگائے تھے اور انہوں نے سچتہ عقلی کا ذخیرہ سب سے زیادہ جمع کیا تھا کہ ”جو نرمی سے پاؤں رکھتا ہے وہ دور پہنچتا ہے“

اس لیے اگر آپ لوگوں کو بھیجاں بنا نا چاہتے ہوں تو ذیل کے اصول پر نظر رکھیے!
”لوگوں سے ہمیشہ ہاں ہاں کہلو اور“



رفع شکایات کا بے خطر طریقہ

اکثر لوگ دوسروں کو ہنجیال بنانے کے لیے خود بہت زیادہ بولنے لگتے ہیں۔ سیز میں بالخصوص اس اہم غلطی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ دوسرے انسانوں کو جی بھر کر باتیں کر لینے دو۔ وہ اپنے پیشے اور غیر طے شدہ مسلوں کی نسبت جتنا جانتا ہے آپ نہیں جانتے اس لیے اس سے سوال کیجئے اور آپ کو کچھ باتیں بتانے دیجئے۔

اگر آپ اس کے ہنجیال نہیں ہیں اور درمیان میں بولنے کو آپ کا جی چاہے تو قطع کلام ہرگز نہ کیجئے یہ طریقہ نہایت خطرناک ہے وہ آپ کی باتوں پر توجہ نہ ہو گا کیونکہ اس کو ابھی اپنے بہت سے خیالات ظاہر کرنا ہے اس لیے اطمینان اور بے لاگ پن سے اس کی باتوں کو سنو اس سے غلوں کا اظہار کرو اور اسے اپنے خیالات کا اظہار کا موقع دو۔

کیا جو پار میں یہ حکمت خود مند ثابت نہ ہوگی؟ آئیے دیکھیں یہاں ایک شخص کا قصہ بیان کیا جاتا ہے جو اس حکمت پر عمل کرنے کے لیے مجبور ہوا تھا۔

چند سال پہلے تیرہ یونائیٹڈ اسٹیٹ امریکہ کی ایک موٹرس بنانے والی ایک بہت بڑی کمپنی آرلٹن کا سامان ایک سال کی ضرورت کے لیے فراہم کرنے کی مرادمت کر رہی تھی۔ تین مشہور کارخانوں نے اپنے اپنے نمونے تیار کر کے روانہ کئے تھے موٹر کمپنی کے مالکان نے آرلٹن کو دیکھ ہی لیا تھا اور ہر ایک کارخانے کو اطلاع بھی دی گئی تھی کہ فلاں تاریخ اپنا نمونہ روانہ کریں تاکہ وہ اپنے نمونہ کی نسبت گفت و شنید کر سکے۔

ایک کارخانہ کا نمونہ جی۔ بی۔ آر اس شہر میں داخل ہوا۔ مگر وہ شدید نزلہ میں مبتلا ہو

گیا تھا۔ مسٹر آرنے اپنا حق میری جماعت میں سُناتے ہوئے کہا کہ جب مالکان کمپنی کے اجلاس پر حاضر ہونے کا موقع آیا تو میں گلابھڑ جانیکی وجہ سے بول نہ سکا۔ آواز بالکل بیٹھ گئی تھی میں بمشکل سرگوشی کر سکتا تھا۔ مجھے ایک کمرہ میں داخل کیا گیا جہاں آرائشی چیزوں کا ماہر اور خریدنے والا ایجنٹ اور حکمہ فروخت کا کارکن اور صدر کمپنی بیٹھے ہوئے تھے میں نے بولنے کی سجدہ کوشش کی مگر خین خین کرتا رہ گیا۔

یہ لوگ ایک میز کے اطراف بیٹھے ہوئے تھے میں نے ایک کاغذ کے پُرزے پر لکھا کہ جناب عالی! ”میرا گلابھڑ گیا ہے میں بولنے سے مجبور و معذور ہوں۔“

کارخانے کے صدر نے کہا کہ آپ کی جانب سے بولنے کا کام میں خود کروں گا اور اس نے ایسا ہی کیا اس نے میرے نمونے دکھائے اور انکی تعریف کی۔ میرے مال کی عددگی کی نسبت وہاں ایک گرم بحث چھڑ گئی۔ صدر جو میری جانب سے بات چیت کر رہے تھے انہوں نے میری پوری طرفداری کی۔ میں صرف اتنا کر سکا کہ درمیان میں مسکرا دیتا۔ سر تسلیم خم کرتا اور بعض وقت اشارات سے مطلب ظاہر کرتا۔

اس لٹانی جلسہ کے اختتام پر مجھے ٹھیکہ مل گیا۔ ۱۱ لاکھ گز پر دوں کا کپڑا جس کی قیمت ایک لاکھ ساٹھ ہزار ڈالر ہوتی ہے مجھے فراہم کرتا تھا اس سے بڑی فرمائش آج تک مجھے نہیں ملی۔

میں جانتا ہوں کہ میرا گلابھڑ نہ جاتا تو میں بس ٹھیکہ کو کھو دیتا چونکہ تمام تجاویز کی نسبت میری رائے غلط تھی۔ مجھے اچانک اس کا پتہ چل گیا کہ دوسروں کو باتیں کرنے کا موقع دینے سے جائیں کبھی۔ ان کا یہ فیصلہ ناقصہ حاصل ہوتا ہے۔

فلل ڈیفینڈنگ ایکسچینج کمپنی کے مالک جو سلف ویب کی بھی یہی رائے تھی مسٹر ویب فلل ڈیفینڈنگ کے کامیاب اور خوشحال ڈپچ کسانوں کے اصلاح کا تفصیلی دورہ کر رہے تھے ایک صاف اور تھرے کیفیت کے ملحقہ مکان پر سے اپنے نمائندہ کے ساتھ ان کا گزر ہوا تو

انہوں نے اپنی کہنی کے نمائندہ سے دریافت کیا کہ یہ لوگ برقی قوت کا کیوں استعمال نہیں کرتے؟

نمائندہ نے ناامیدی سے جواب دیا ان تلوں سے تیل نکالنا بہت مشکل ہے آپ انہیں کچھ بھی فروخت نہیں کر سکتے۔ اور ان کو ہماری کہنی سے کچھ کدورت سی ہے۔ میں انتہائی کوشش کر کے دیکھ چکا ہوں۔ ان سے مطلق توقع نہیں ہے۔

”مکن ہے کہ ایسی ہی حالت ہو“ تاہم ویب نے میری طرح خود بھی آزمانے کی ٹھان لی۔ اس نے ایک کسان کا دروازہ کھٹکھٹایا۔ دروازہ میں جو ایک چھوٹا سا در سچہ تھا وہ کھلا اور منڈر کن براؤڈ نے باہر جھانکا۔

جیسے ہی اسکی نظر ہم پر پڑی مسٹر ویب نے یہ قہقہہ سناتے ہوئے کہا کہ اس نے اپنے دروازہ کا پٹ پھر بند کر لیا۔ میں نے پھر کٹڈی ہلائی۔ اس نے پھر دروازہ کھولا ہمارے اور ہماری کہنی کے متعلق سمٹ سمٹ کہنا شروع کیا۔

میں نے کہا کہ منڈر کن براؤڈ عمت وہی کی معافی چاہتا ہوں۔“

میں آپ کے پاس سبھی فروخت کرنے نہیں آیا ہوں بلکہ چند انڈے خریدنا چاہتا ہوں اب وہ دروازہ کو ابھی طرح سے کھول کر بنظر انتباہ دیکھنے لگی میں نے کہا کہ میں نے آپکی عمدہ اسیل ڈوٹیکس قسم کی مرغیاں دیکھی ہیں اس لیے میرا دل چاہا کہ ایک درجن تازہ انڈے آپ کے پاس سے خریدوں؟

دروازہ اور زیادہ کھلا اور اس نے نہایت تعجب سے پوچھا آپ کو کیسے معلوم ہوا کہ میرے پاس ڈوٹیکس قسم کی مرغیاں ہیں؟

میں نے جواب دیا کہ میں انڈے بٹھایا کرتا ہوں۔ مگر میں سچ عرض کرتا ہوں کہ ایسی ابھی ڈوٹیکس مرغیاں میں نے کبھی نہیں دیکھی۔

اس نے پوچھا پھر آپ اپنے یہاں کے انڈوں ہی کو کیوں استعمال نہیں کرتے؟ اب

ایک اس کا شک پوری طرح دور نہیں ہوا تھا۔

میری لیک لارن قسم کی مرغیاں سفیدانڈے دیتی ہیں آپ کو کھانا تو اچھا تیار کرنا آتا ہوگا۔ اور اس میں آپ کو پوری پوری مہارت ہوگی آپ اچھی طرح جانتی ہیں۔ کہ لیک بنانے کے لیے سفیدانڈے سے شرخی مائل انڈوں کا مقابلہ نہیں کر سکتے اور میری بیوی بھی لیک بنانے میں بڑی مہارت رکھتی ہے اور اس پر اس کو فخر ہے۔

اس وقت تک منہ ڈرکن براڈ جراث کر کے دہلیز تک آچکی تھی اور اس کی طبیعت صلح جو ہوگئی تھی اس درمیان میں میری آنکھیں چاروں طرف کا جائزہ لے رہی تھیں اور میں نے دیکھ لیا تھا کہ اس مزدعہ میں ایک نہایت صاف اور نفیس ”دودھ خانہ“ بھی موجود ہے۔ دفعتاً دھاکے کے ساتھ دروازہ بند ہوا اور وہ باہر نکل آئی اس کو یقین ہو گیا کہ دراصل اس کو مرغیوں سے زیادہ فائدہ ہے اور وہ مجھے یہ بات بتانا چاہتی تھی مگر افسوس ہے کہ اس کے سال خوردہ شوہر کی عقل پر پردہ پڑ گیا تھا۔ کیونکہ وہ اس بات کو قبول ہی نہیں کرتا تھا کہ اس کی بیوی کی آمدنی میں جو اضافہ دکھائی دے رہا ہے وہ ان مرغیوں کی وجہ سے ہے۔

اس نے ہمیں ساتھ لجا کر اپنا مرغی خانہ بتلایا۔ اس کے ساتھ پھرتے ہوئے ہیں نے اس کے بنائے ہوئے چھوٹے چھوٹے ڈربے دیکھے اور ان کی بچہ تھیں تو توصیف کرنے میں کسی قسم کی کسر اٹھا نہیں رکھی۔ میں نے اس کو مرغیوں کے دانے چارے اور حرارت کی نسبت چند باتیں بتائیں اور اس کی رائے بھی میں نے چند امور میں دریافت کی ہم ایک دوسرے کو اپنا اپنا تجربہ بتاتے رہے اس سے ہم دونوں کو بہت خوشی حاصل ہوئی۔

تھوڑی دیر کے بعد اس نے کہا کہ اس کے ہمسایوں نے اپنے مرغی خانہ میں برقی روشنی نسب کرائی ہے اور وہ کہتے ہیں کہ اس سے اچھا فائدہ ان کو مل رہا ہے اس لیے میری تحقیقی رائے دریافت کی گئی۔ برقی روشنی نصب کرنے سے فائدہ ہوگا یا نہیں؟

دو مہفتہ کے اندر ستر ڈرکن بڑا ڈکی ڈو میکس مرغیاں برقی روشنی کی تابلیں میں لکٹانے اور خریدنے لگیں۔ مجھے برقی روشنی نصب کرنے کا آرڈر مل گیا۔ اس کی مرغیاں اب زیادہ انڈے دینے لگیں۔ ہر ایک خوش تھا اور ہر ایک کو فائدہ حاصل ہو رہا تھا مگر اس قہر کا اجمالی خاکہ یہ ہے کہ پنسل وینہ کے اس ڈپچ کسان کی بیوی کے پاس میں نے بطور خود برقی روشنی کا مسئلہ پیش نہیں کیا تھا بلکہ اس کو خاطر خواہ باتیں کرنے کا موقع دیا گیا تھا۔ ایسے لوگوں سے داد و ستد جب ہو سکتی کہ انہیں خریدنے کے لیے ان کی مرضی پر چھوڑ دیا جائے۔

حال ہی میں ”نیویادک ہیرالڈ ٹریبون“ اخبار کے اقتصاد سی مفامین کے صفحہ پر ایک اشتہار شائع ہوا تھا۔ جس میں ایک غیر معمولی ذہانت رکھنے والے تجربہ کار شخص کو ملازمت کے لیے طلب کیا گیا تھا۔ چارلس۔ ٹی۔ کیونجر نامی شخص نے اس اعلان کے جواب میں درخواست روانہ کی۔ چند روز کے بعد باضابطہ باریابی کا موقع اس کو دیا گیا اس باریابی سے پہلے اس نے ڈال اسٹریٹ میں اس مشہور کی نسبت معلومات حاصل کرنے کے لیے کئی گھنٹے صرف کئے تھے ملاقات کے درمیان میں اس نے کہا کہ آپ جیسے بہترین کارنامہ رکھنے والے شخص کیسا تھ نظم و نسق میں شرکت میرے لئے باعث فخر ہوگی۔ مجھے معلوم ہو گا کہ (۳۸) سال قبل آپ نے اس پیشہ کو ابتداً ایک چھوٹے سے کمرہ میں ایک ایڈیٹور کے ساتھ شروع کیا تھا۔ کیا اس میں صداقت ہے؟

تقریباً ہر ایک کامیاب شخص اپنی سابقہ جدوجہد کو یاد کر کے خوش ہوتا ہے یہ شخص بھی اس سے مستثنیٰ نہ تھا وہ ورتیک اپنی آپ بیٹی سنا تار لہا۔ ابتداً اس نے ساڑھے چار سو ڈالر کی رقم اور ایک خاص خیال کے ساتھ یہ پیشہ شروع کیا تھا اس نے بتایا کہ کس طرح پست مہبتی اور تضحیک و مذاق کا اس نے بہادر ہی سے مقابلہ کیا۔ یکشنبہ اور دیگر تعطیلات میں (۱۲ سے ۱۶) گھنٹے تک اس نے روزانہ محنت سے کام کیا اور کس طرح اس نے

ان تمام مشکلات اور غیر معمولی دشواریوں کا سامنا کر کے کامیابی حاصل کی یہاں تک کہ اب بڑے سے بڑے مشہور اور معروف وال اسٹریٹ کے تاجر اس سے ہدایات اور معلومات حاصل کرنے کے لیے اس کے پاس حاضر ہوا کرتے ہیں اپنی اس زندگی پر اس کو فخر و سبابت کرنے کا حق حاصل ہے اور آپ بیتی سنانے میں اسے بڑی خوشی حاصل ہو رہی تھی بالآخر مسٹر کیوبلز سے اس نے اس کے واقعات اور حالات دریافت کیے اور بعد میں نائب صدر کو طلب کر کے کہا کہ جیسے انسان کی ہمیں جستجو اور تلاش تھی وہ آخر کار مل گیا۔

مسٹر کیوبلز نے اپنے پیش بین اور دورانِ اندیش مالک کے کمالات اور خوبیوں کو معلوم کرنے کے لیے خاص زحمت اٹھائی تھی اس نے دوسرے انسان کے فوائد اور حل طلب امور سے خاص دلچسپی دکھائی تھی اور دوسرے انسان کو زیادہ باتیں کرنے کا موقع دیا تھا اس وجہ سے اس کا اچھا اثر ہوا۔

حقیقت یہ ہے کہ ہمارے دوست ہماری خود ستائی سننے کی بجائے اپنے کاروائے نمایاں کی تعریف سنا کر زیادہ خوش ہوتے ہیں۔

فرانسیسی فیلسوف ل۔ روسوکو نے کہا تھا کہ ”اگر تم اپنے دوستوں کو اپنا دشمن بنانا چاہتے ہو تو ان سے فوقیت بجاؤ اور اگر تم اپنے دشمنوں کو اپنا دوست بنانا چاہتے ہو تو ان کو اپنے آپ پر فوقیت لے جانے دو۔“

اس مقولہ میں کیوں صداقت ہے؟ جب ہمارے دوست ہم سے فوقیت لے جاتے ہیں تو ان میں شخصیت کی اہمیت خوش زن ہوتی ہے مگر جب ہم ان سے فوقیت لے جاتے ہیں تو احساس کمتری پیدا ہوتا ہے۔ اور یہی باعثِ دشمنی ہے۔“

جرمنوں میں ایک ضربِ المثل ہے کہ ”تم کو جس سے حسد ہے اسکی کم نصیبی دیکھ کر جو خوشی ہوتی ہے وہ حقیقی خوشی ہے“ بالفاظِ دیگر دوسروں کو معیشت میں مبتلا دیکھ

کر جو شادمانی ہوتی ہے وہ ایک سچی خوشی ہے“

ہاں! آپ کے چند دوست آپ کی فحیحابی اور فیروز مندی کے بجائے آپ کی مصیبتوں سے زیادہ خوش ہوتے ہیں اور اس سے انہیں تسکین حاصل ہوتی ہے۔ اس لیے اپنے کار نمایاں کو کم سے کم کر کے دکھاؤ، منکسر المزاج بنو، اس کا اچھا اثر ہوگا۔ آردین کو ب کا یہ خیال ٹھیک ہے ایک وکیل نے ایک دفعہ گواہوں کے کپڑے میں کوٹ سے پوچھا سٹر کو ب میرا خیال ہے کہ آپ امریکہ کے ایک بالکال اور فاضل مصنف ہیں! کیا یہ صحیح ہے؟ کو ب نے جواب دیا ”بہت اغلب ہے کہ میں جس قدر مستحق ہوں ان سے زیادہ خوش نصیب ہوں“

ہم کو خاکسار اور منکسر المزاج ہونا چاہیے۔ آپ اور میں دونوں اس دار فانی کو چھوڑنے والے ہیں لیکن ہے کہ سو سال کے بعد ہمارا نام صفحہ سہمی سے مٹ جائے کیونکہ موت پیدائش کی تکمیل ہے۔ زندگی کچھ لمحوں کی ہے جس وقت ہم زندگی کے بہترین مقامات پر پہنچیں تو مڑ کر دیکھنا چاہیے کہ موت بھی آہستہ آہستہ پیچھے آرہی ہے اس لیے دوسروں کو بھی اپنی کارگذاری بیان کرنے دو اور اس پر نظر دوڑاؤ کہ آپ کے فخر و غرور کے لیے نہ کوئی معقول سبب ہے اور نہ کوئی موقع۔ آپ جانتے ہیں کہ کونسی چیز آپ کو فائر العقل بنتے سے بچا سکتی ہے؟ صرف غدو و ورقیہ میں ایک رتی بھرا یوڈین کی کمی آپ کو جنوٹا الخواس بنانے کے لیے کافی ہے۔

اگر کوئی جراح آپ کے غدو و ورقیہ کا عمل جراحی کر کے اس میں مقھوڑی سی آیوڈین نکال لے تو آپ پاگل ہو جائیں گے۔ آیوڈین کی اتنی قلیل مقدار جو ایک دو اساز سے ایک آنہ میں مل سکتی ہے جو آپ میں اور ایک دیوانے میں فرق بتلانے کے لیے کافی ہے تو کیا صرف ایک آنہ قیمت کی آیوڈین انسان کے لیے باعث لن ترانی اور لاف زنی ہو سکتی ہے؟

اس لیے اگر آپ لوگوں کو ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو ذیل کے اصول پر نظر رکھیے!

”دوسروں کو زیادہ سے زیادہ بولنے کا موقع دو!“



www.KitaboSunnat.com

تعاون حاصل کرنے کا طریقہ

نقہ رُٹشت پر رکھے ہوئے خیالات جو آپ کو دوسروں سے ملیں اُن کے مقابلہ میں اپنے ذاتی خیالات پر کیا آپ کو زیادہ بھروسہ نہیں رہتا؟ اگر یہ بات ٹھیک ہے تو اپنے خیالات کو دوسروں پر دبر دستی ٹھونسنے کی کوشش کرنا کیا بُری بات نہیں ہے؟ کیا یہ قرین عقل نہ ہوگا کہ ہم صرف اشارہ اور ایما کریں اور دوسروں کو خود بخود اپنی رسائی سے نتیجہ پر پہنچنے کا موقع دیں۔

عہدہ کردم اشارتے و مکرر غمی کنم!

میرے ارادہ کا ایک طالب علم مسٹر۔ اڈولف سیلمر جو فیلڈ و لٹیریا کا باشندہ تھا اس کو ایک وقت اپنا تک طور پر اس شکستہ دلی بنٹھی اور بے ترتیبی میں جو بوٹروں کے سیدھینوں میں پھیلی ہوئی تھی جوش و خروش پیدا کرنے کی ضرورت لاتی ہوئی۔

سیدھینوں کا ایک جملہ طلب کیا گیا کہ آپ مجھ سے کیا کیا اُمیدیں رکھتے ہیں ان کو تفصیل سے بیان کریں جو ان کے خیالات ظاہر ہو رہے تھے۔ ان کو ایک سیاہ تختہ پر لکھا جا رہا تھا۔ اس کے بعد اس نے کہا کہ میں آپ کی تمام خواہشیں پوری کر دوں گا۔ جن کی آپ مجھ سے توقع اور اُمید رکھتے ہیں۔ اب میں چاہتا ہوں کہ آپ مجھے بتائیں کہ مجھے آپ سے کن باتوں کی توقع کرنا چاہی ہے بہت جلد جواب دیئے گئے کہ وہ فاشٹاری، افرز شناسی، راست بازی متفقہ کوشش جدت پسندی اور ہر روز آٹھ گھنٹے عرق ریزی کے ساتھ کام ایک سیزمین نے تو دن بھر میں (۱۴) گھنٹے کام کرنے پر رضامندی ظاہر کی۔

یہ جلسہ عمل کرنے کی ہمت اور تعاون کے جذبہ کے ساتھ اختتام کو پہنچا۔ مسٹر سلٹز نے مجھے کہا کہ اس کے بعد فروخت کے کام میں نہایت حیرت انگیز اضافہ ہو گیا۔

مسٹر سلٹز نے کہا کہ ان لوگوں نے میرے ساتھ ایک قسم کا اخلاقی معاہدہ کیا تھا اور جب تک میں اپنے قول اور اقرار پر قائم رہوں گا، اس وقت تک وہ بھی اپنے عہد و پیمان پر نہایت قدم نہیں گئے۔ ان کی خواہشوں اور تمناؤں کو دریافت کرنا ہی ان کے لیے باعث تسکین و تسخنی تھا۔

کوئی بھی انسان اس بات کو پسند نہیں کرتا کہ اس کے گلے پڑ کر سودا کیا جائے یا کوئی کام کرنے کے لیے اُسے کہا جائے ہم یہ محسوس کرنا زیادہ پسند کرتے ہیں کہ ہم اپنی مرضی اور خواہش سے خرید رہے ہیں یا اپنے خیال کے موافق کام کر رہے ہیں۔ ہم پسند کرتے ہیں کہ ہماری خواہش ہماری حاجتیں ہمارے خیالات حسبِ دلخواہ تکمیل کو پہنچیں۔

مثال کے طور پر یو سین ولین کی صورت حال کو لیجئے بلو کیلشن ہزاروں ڈالر کا نقصان عظیم کرنے کے بعد اس کو یہ سچائی معلوم ہوئی۔

مسٹر ولین ایک اسٹیڈیو میں نقش و نگار کے خاکے جو صاحبان طرز اور پارہ باہر باغوں کے لیے کارآمد ہوں فروخت کیا کرتا تھا۔ نیویارک کے ایک نامی اسٹائلیٹ سے مسٹر ولین تین سال تک ہر ہفتہ برابر ملنے کے لیے جایا کرتا تھا اور اس نے بھی ملاقات سے کبھی انکار نہیں کیا۔ اس نے اپنا قصہ بیان کرتے ہوئے کہا کہ اس نے کبھی نہیں خریدا اور میرے نقش و نگار کے خاکے باریک بینی سے دیکھتا اور کہتا کہ مسٹر ولین میرا خیال ہے کہ آج بھی سودا نہیں بنے گا۔

ڈیڑھ سو دفعہ ناکامی کے بعد اس نے یہ محسوس کیا کہ اس کا دماغ چکر اگیا ہے اس نے تہیہ کر لیا کہ ایک ہفتہ انسانوں کیساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کا درس میری جماعت میں شریک ہو کر حاصل کرے تاکہ نئے خیالات اور نیا جوش و خروش پیدا کر سکے۔

بلا غیر ضروری تاخیر کے اس نے اس طریقہ کو آزمانے کا خیال کیا جو نمونے فن کار تیار کر رہے تھے ان میں سے آدھے نامکمل نمونے لیکر وہ دوڑتا ہوا اپنے خریدار کے پاس پہنچا اور اس سے کہا کہ ”میں جناب سے تھوڑی سی عنایت چاہتا ہوں بشرطیکہ جناب منظور فرمائیں آپ کے ملاحظہ میں چند نامکمل خاکے پیش ہیں مہربانی فرما کر ارشاد فرمائیے کہ انہیں کس طرح مکمل کیا جائے تاکہ وہ آپ کے لیے کارآمد ہو سکیں“

خریدار نے ان خاکوں پر ایک لفظ کیے بغیر نظر ڈالی اور کہا کہ ”مسٹر ویلس چند روز کے لیے میرے پاس ان کو چھوڑ جائیے تو پھر مجھ سے ملنے“

مسٹر ویلس تین روز کے بعد اس کے پاس گیا اس کی ہدایتیں حاصل کیں اور ان نامکمل خاکوں کو واپس لاکر خریدار کے حسب مرضی مکمل کیا اس کا یہ نتیجہ نکلا کہ جلد نمونے منظور کر لئے گئے یہ بات نوناہ قبل کی ہے اس کے بعد سے اس نے بہت سے نقش و نگار کے

خاکے تیار کرنے کے لیے ہمیں آرڈر دیا اور یہ تمام اس کے حسب ہدایت تیار کئے گئے اور کمیشن میں مجھے ایک ہزار چھ سو ڈالر ملے مسٹر ویلس نے کہا کہ اب مجھے پتہ چل گیا کہ کئی سال تک اس کے ہاتھوں خاکے فروخت کرنے میں کیوں ناکامی ہوئی تھی؟ میں اس سے وہ چیز خریدنے کی استدعا کرتا تھا جو میں سمجھتا تھا کہ اسے ضرور خریدنا چاہیے مگر اب اس طریقہ کے بالکل برعکس عمل کرتا ہوں اسے خود اپنے خیالات کے اظہار کا موقع دیتا ہوں جس کی وجہ سے اسے معلوم ہو رہا ہے کہ وہ خود درحقیقت کے خاکے بنا رہا ہے اور اس میں صداقت بھی ہے۔ مجھے اب اس کے پاس بیچنا نہیں پڑتا بلکہ وہ آپ خود خرید لیتا ہے“

جس زمانہ میں تہوڈور روزولٹ نیویارک کا گورنر تھا اس نے ایک غیر معمولی اور نمایاں کام کر کے دکھلایا۔ اس نے ملک کے اعلیٰ سیاستدان طبقہ کے ساتھ اچھے تعلقات رکھے تھے اور ان اصلاحات کو منظور کر لیا۔ جن کی نسبت انہیں پہلے انکار تھا۔ بس کسی اہم خدمت پر کسی کا تقرر کرنا ہوتا تھا تو وہ اپنے اس سیاستدان طبقہ کی

دعوت کرتا اور ان کو اس غلو سے جا بیدار کرنے کے لیے سفارش کرنے کا موقع دیتا پہلی سفارش سن کر روز ولٹ کہتا کہ ”آپ نے ایک ناکارہ شخص کا انتخاب کیا ہے ایسے شخص کا انتخاب سیاسی نقطہ نظر سے نامناسب ہوگا اور اس کے لیے عوام کی پسندیدگی حاصل نہ ہوگی۔“

اس کے بعد وہ کسی دوسری جماعت کے فرسودہ شخص کا نام پیش کرتے تھے جو ایک عرصہ سے کسی عہدہ پر چلایا ہوا اور ”اٹنوی لیٹن گم اسمت گوار مبری کند“ کا مصداق ہوتا تھا وہ پھر کہتا کہ یہ شخص عوام کی خواہش کو پورا نہیں کر سکتا اور ان سے دریافت کرتا کہ کیا آپ کو کوئی ایسا شخص عوام کیلئے نہیں ملتا جو اس خدمت کے لیے زیادہ موزوں ہو سکے؟

ان کا تیسرا انتخاب ایسے شخص کے لیے ہوتا جو اس خدمت کا کسی قدر اہل ہوتا تھا ان کا شکریہ ادا کرتے ہوئے کہتا کہ مزید کوشش کیجئے۔ آپ کا چوتھا انتخاب ضرور جواب ہوگا اور وہ بیشک منظور کر لیا جائیگا اس کے بعد پھر وہ ایک ایسے موزوں انسان کا نام پیش کرتے جسے وہ خود انتخاب کرنا چاہتا تھا ان کی اس امداد کے لیے ان کا دل سے شکریہ ادا کرتے ہوئے اس منتخب شخص کا اس خدمت پر تقرر کر دینا اور اس انتخاب کی عزت ان کو حاصل کرنے کا موقع دیتا وہ ان سے کہتا کہ اس نے یہ موقع ان کو خوش کرنے کے لیے دیا تھا اور اب اسے خوش کرنے کی باری ان کی ہے انہوں نے ایسا ہی کیا کہ سول سروس۔ اختیاری اور استنار کے مسودہ قانون کو منظور کرانے میں اسے مدد دی۔

یاد رہے کہ روز ولٹ دوسروں سے مشورہ کرنے کے لیے بہت اہتمام کرتا اور ان کی رائے کو عزت کی نظر سے دیکھتا تھا۔ جب روز ولٹ کو کسی اہم خدمت پر کسی کو مامور کرنا ہوتا تو اس شخص کے انتخاب کا موقع اپنے سیاستدان طبقے کو دیتا اور ان کو یاد دلاتا کہ یہ انتخاب انہی کی رائے سے ہوا ہے۔

لانگ اسٹینڈ کے ایک موٹر فروش نے ایک اسکواچی اور اس کی بیوی کے ساتھ ایک مستعمل موٹر فروخت کرنے کے لیے اس طریقہ کو استعمال کیا تھا موٹر فروش نے اسکواچی کو

یکے بعد دیگر سے مختلف اقسام کی موٹریں بتلائیں مگر ہر ایک میں کچھ نہ کچھ نقص نکالا گیا کہ یہ موزوں نہ ہوگی بربوسیدہ اور خستہ ہے اس کی قیمت بہت زیادہ ہے یہ دیکھ کر اس موٹر فروشنے جو ہماری جماعت کا تعلیم یافتہ تھا ہم سے اس معاملہ کو سلجانے کا طریقہ دریافت کیا ہم نے کہا کہ اسکاچی سے یہ کہنے کے بجائے کہ فلاں موٹر خریدیے وہی ہمیں کیوں نہ بتلائیے کہ اسے کیا خریدنا چاہیے۔ اس کو یہ معلوم ہونے دو کہ اس کے انتخاب میں اسی کی رائے کو دخل ہے یہ بات اس کو پسند آئے گی۔ اس لیے اس موٹر فروشنے نے تھوڑے دن کے بعد اس کی آزمائش کی۔

ایک دوسرا خریدار اپنی پرانی کار نکال کر نئی خریدنا چاہتا تھا۔ موٹر فروشنے خیال کیا کہ ممکن ہے کہ یہ مستعمل کار اس اسکاچی کو پسند آجائے۔ اس وجہ سے اس نے فون کے ذریعہ اسکاچی کو اطلاع دی کہ اگر آپ یہاں تشریف فرما ہو کر اپنی رائے سے مستفید ہونے کا موقع دیں تو بڑی مہربانی ہوگی۔ جب اسکاچی آیا تو موٹر فروشنے نے کہا کہ آپ ایک ہوشیار خریدار ہیں اور آپ کو موٹروں کی اچھی پہچان ہے۔ مہربانی فرما کر اس موٹر کار کو دیکھیے اور بتائیے کہ یہ موٹر کس قیمت میں خریدنا بہتر ہوگا؟

اسکاچی کے چہرے پر ایک قسم کی سکراہٹ ظاہر ہوئی کہ آخر میں اسی سے مشورہ لیا جا رہا ہے اور اس کی شخصیت کو نمایاں کیا جا رہا ہے۔ وہ کوین بولورڈ سے فارمسٹ بلٹنک کار میں بیٹھ کر گیا اور واپس آکر کہا کہ اگر یہ کار (۳۰۰) ڈالر میں خریدی جائے تو نہایت اچھا سودا ہوگا۔

موٹر فروشنے نے کہا کہ اگر میں اسے خریدوں تو کیا آپ اسے مجھ سے خریدنے کو تیار ہیں؟ کیوں نہیں! بیشک یہ اسی کا فیصلہ تھا یہ اس کی قرار داد تھی۔ اس لیے سودا ہو گیا۔ اکثر کارخانہ دار بروکلین کے ایک بڑے دو خانہ کو اپنا سامان فروخت کرنا چاہتے تھے۔ اس دو خانہ میں ایک جدید حصہ تیار کر کے اس میں ایک نہایت ہی بہترین ایکسرے

نصب کرنا طے کیا گیا تھا۔ ڈاکٹر۔ یل جن کی زیر نگرانی یہ شعبہ تھا ان کو سلیزمینوں نے پریشان کر رکھا تھا۔ ہر شخص اپنے اپنے آلات کی تعریف کے راگ الاپ رہا تھا۔

مگر ایک کارخانہ دار جو زیادہ چالاک، ہوشیار اور دوسروں کے مقابلہ میں انسانی فطرت سے زیادہ واقف تھا، اس نے حسب ذیل خط ڈاکٹر کو لکھا۔

”ہمارے کارخانہ نے حال ہی میں ایک نئے قسم کا ایکس رے آلہ تیار کیا ہے اور اس آلہ کا سٹیٹ ٹال ہی میں ہمارے شوروم میں لایا گیا ہے۔ گو وہ بالکل مکمل نہیں ہے ہم اس میں اصلاح کرنا چاہتے ہیں۔ اس لیے آپ کے سید عمون و مشکور ہوں گے۔ اگر کسی وقت آپ تشریف آرنی فرما کر ملاحظہ فرمانے کے بعد اپنی ہمیشہ بہارائے سے سرفراز فرمائیں۔ تاکہ یہ آپ کی فنی ضروریات کے موافق مکمل کیا جاسکے ہم جانتے ہیں کہ آپ بالکل حدیم الفرصت ہیں اس لیے آپ کی خدمت میں ہم اپنی موٹر جب آپ طلب فرمائیں۔ بڑی خوشی سے روانہ کر دیں گے۔ میری جماعت میں اس واقعہ کو بیان کرتے ہوئے ڈاکٹر یل نے کہا کہ اس خط کو پڑھ کر میں چونچو بھیا ہوا جس میں میری تعریف کی گئی تھی۔ اب تک کسی ایکس رے آلہ کے کارخانے نے مجھ سے رائے نہیں لی تھی۔ اس وجہ سے مجھ میں اپنی نمایاں شخصیت کا احساس ہوا۔ مجھے نے حد معرفت تھی مگر باوجود اس کے ایک عشائیہ میں شریک نہ ہو کر اس آلہ کو دیکھنے کے لیے گیا۔ میں نے نہایت باریک بینی سے دیکھا اور اس آلہ پر میں نے جس قدر زیادہ توجہ کی اسی قدر وہ مجھے زیادہ پسند آیا۔

کسی شخص نے اس آلہ کو میرے پاس فروخت کرنے کی کوشش نہیں کی تھی میں نے خود خیال کیا کہ دو خانہ کے لیے یہ آلہ زیادہ بہتر ہوگا۔ اس کی بہترین بناوٹ کی وجہ سے اسے خریدنے کا خیال پیدا ہوا اور اس کو دو خانہ میں نصب کرینکا آڈر دیدیا گیا۔

جن دونوں ڈور۔ ویسٹن امریکہ کارپوریشن تھا۔ کرنل آڈورڈ۔ ایم۔ ہاؤس کا اثر پریڈنٹ پر بہت تھا۔ لیکن اپنے مشیران کا بندہ سے بھی زیادہ کرنل ہاؤس سے راز کی باتیں

بیان کر کے مشورہ لیا کرتا تھا۔

پریذیڈنٹ کو اپنا گرویدہ بنانے کے لیے اس نے کس طریقے کو اختیار کیا تھا۔ اس کی تفصیل خوش قسمتی سے خود اس نے آرتھر ڈوی۔ سوڈن اسمتھ سے بیان کی تھی اور اسمتھ نے ”ڈی سٹریٹس۔ ایوننگ پوسٹ“ اخبار میں ایک مضمون کیا تھا شائع کی تھی۔

کنزل ہاؤس نے کہا کہ پریذیڈنٹ سے ملنے کے بعد مجھے معلوم ہوا کہ اس کو ہم خیال بنانے کا یہ طریقہ ہے کہ باتوں ہی باتوں میں اس کے دل میں ایسا خیال پیدا کر دیا جائے جس سے خود اسکو دلچسپی ہو اور وہ خود اس پر اپنے خیالات ظاہر کرنا شروع کر دے۔“

پہلی دفعہ جب یہ طریقہ کامیاب ہوا تو وہ ایک اتفاق تھا میں ایک دن اس سے ملنے کے لیے ڈاک ہاؤس گیا وہاں میں نے ایک سیاسی مسئلہ بضرع منظوری پیش کیا جس سے اتفاق نہ تھا مگر چند روز کے بعد ایک رات کھانے کی میز پر وہ خود اس سیاسی اصول پر بحث کرنے لگا جسے سن کر میں بے حد متعجب ہوا۔“

کیا اس وقت کنزل ہاؤس نے یہ کہا کہ یہ خیالات آپ کے نہیں بلکہ میرے ہیں؟ کیا ہاؤس سے ایسی غلطی سرزد ہو سکتی تھی؟ وہ نادان نہ تھا۔ وہ نہایت ہی چالاک شخص تھا اس کو اپنی شہرت کی پروا نہ تھی بلکہ انجام کی فکر تھی اس لیے اس نے دین کو یہ محسوس کرایا کہ یہ خیال خود ہی کا ہے۔ اتنا ہی نہیں بلکہ ایک قدم آگے بڑھ کر اس نے ویسٹ کو ان خیالات کی نسبت مبارکباد بھی دی۔

یاد رہے کہ کل جن آدمیوں سے ہمیں سابقہ پڑے گا وہ ویسٹ جیسے ہی ہوں گے اس لیے کنزل ہاؤس کی طرح کام لینا چاہیے۔

چند سال پیشتر نیو بزنز ویک میں ایک شخص نے یہی طریقہ مجھ ہی پر استعمال کیا جس کو وجہ سے میری حمایت اور سرپرستی اس کو حاصل ہوئی۔ میں نیو بزنز ویک میں مچھلی کا شکار اور کشتیوں پر سیر و تفریح کرنا چاہتا تھا۔ اس لیے میں نے سیر و سفر کا انتظام کرنے والے ایک

ادارہ کو معلومات بہم پہنچانے کے لیے لکھا۔ مجھے ایسا معلوم ہوا ہے کہ اس ادارہ نے میرا نام اور پتہ عام فہرست میں شائع کر دیا ہے کیونکہ رہنماؤں کے خطوط رسالہ جات اور مطبوعہ صداقت نامہ جات کی بھرمار ہونے لگی میں حیران و پریشان تھا کہ کس کو ترجیح دوں آخر میں ایک چھاؤنی والے نے بڑی حکمت سے کام لیا۔ اس نے ایک فہرست نیویارک کے باشندوں کی مع نام اور نمبرات کے میرے پاس روانہ کی جن کی وہ ماضی میں خدمت کر چکا تھا اور مجھے لکھا کہ ان لوگوں سے میری نسبت دریافت فرمایا جائے کہ میں کس عہدگی سے خدمت انجام دیا کرتا ہوں۔ اس فہرست میں سُن اتفاق سے میرے ایک ملاقاتی کا نام بھی درج تھا جس سے میں نے ٹیلیفون پر اس شخص کے متعلق گفت گو کی اور مطمئن ہو کر اس شخص کو برقی تار کے ذریعہ اپنی آمد کی تاریخ بتاتے ہوئے انتظام کرنے کی ہدایت کی۔

دوسرے لوگ اپنی خدمت مجھے فروخت کرنے آئے تھے مگر اس شخص نے اپنی خدمت حاصل کرنے کا مجھے موقع دیا اور اسی وجہ سے وہ کامیاب ہوا۔

اگر لوگوں کو اپنا ہنجال بنانا چاہتے ہو تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھو!

”دوسروں کو یہ محسوس کراؤ کہ یہ منصوبہ خود ان کا ذاتی ہے“

پچیس سو سال قبل ایک چینی حکیم لا۔ زے نے کچھ باتیں بتائیں تھیں جن کا استعمال اس کتاب کے ناظرین اگر چاہیں تو آج بھی کر سکتے ہیں۔

سینکڑوں کو ہستانی چشمے قلم اور دریا کی تعظیم و احترام کے لیے اس وجہ سے سرکھ نم کرتے ہیں کہ وہ چشموں سے اپنے آپ کو فروتر سمجھتے ہیں۔ اس وجہ سے نہیں۔ تمام کو ہستانی چشموں پر حکومت حاصل ہے جو لوگ دوسروں سے بہتر بننا چاہتے ہیں وہ اپنے آپ کو ان سے کمتر بنائیں اور جو ان سے فوقیت لے جانا چاہتے ہیں وہ اپنے آپ کو ان سے نیچے رکھیں۔ چاہے ان کا مقام دوسرے انسانوں سے بالاتر ہو مگر وہ ان کے بوجھ کو محسوس نہیں کرتے چاہے ان کا مقام اس سے آگے ہو مگر وہ اسے بدسو کی نہیں سمجھتے ہیں۔“

وہ قاعدہ جو آپ کیلئے معجزہ ثابت ہو سکتا ہے

یہ ذہن نشین رہے کہ کوئی شخص ممکن ہے کہ غلطی پر ہو مگر وہ ایسا نہیں سمجھتا۔ اس وجہ سے اس پر عین ظن مت کرو ایسا تو ہر ایک اچھن کر سکتا ہے اس کو سمجھنے کی کوشش کرو عقلمند اور روادار ہی غیر معمولی شخص کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہر شخص جب کوئی خیال کرتا یا کوئی کام کرتا ہے تو اس کی کوئی نہ کوئی وجہ ضرور ہوتی ہے۔ اس وجہ کا سراغ لگاؤ تو تمہیں اس کے کام اور شخصی خصوصیت کی کبھی خود بخود مل جائے گی۔

ایمانداری اور سچے دل سے اپنے آپ کو اچھی جگہ رکھنے کی کوشش کرو۔ اگر آپ اپنے دل میں غور کریں کہ میں اس کی جگہ ہوتا تو کیا خیال کرتا؟ مجھ سے کونسی حرکت سرزد ہوتی؟ ایسی صورت میں آپ کا بہت سادقت سچ جائیگا اور آپ کے دماغی سکون میں بھی خلل واقع نہ ہوگا۔ علت صوری کے جان لینے سے اس کے نتیجہ کے متعلق ہماری نفرت کم ہو جائیگی۔ ماسوا اس کے انسانی تعلقات میں خوشگوار پیدا کرنے کی قابلیت میں مستعد بہ اضافہ ہو جائے گا۔

کیا نتیجہ۔ ایم گڈ نے اپنی کتاب ”یاد۔ ٹور۔ ٹرن پیل۔ ان ٹو۔ گولڈ“ میں لکھا ہے کہ ہم کو اپنے کام سے دوسروں کے کام کے مقابلہ میں کس قدر گہری دلچسپی ہے اس کا اندازہ ایک لمحہ کیجئے اس کے بعد لیکن اور روز و لٹ کی طرح آپ تو ہر گاہ یا قید خانہ کی پاسبانی کے سوا دوسرے ہر ایک کام کی انجام دہی کی بہترین قابلیت حاصل کر سکتے ہیں اور یہ

وہ کامیابی سے خود دوسروں کے زاویہ نظر کو چھوڑ دی اور دلچسپی سے دیکھنے اور ان کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے پر منحصر ہے۔

عرصے تک مجھے اپنے مکان سے متصلہ خلیستان میں چہل قدمی اور گھوڑے کی سواری کرنے میں لطف آتا تھا۔ ملک یونان کے قدیم باشندے ڈروئیڈس کی طرح درخت بلوط کی پرستش میں بھی کرتا ہوں۔ ہر موسم میں آتشزدگی سے بلوط کے پودوں اور جھاڑیوں کو برباد ہوتے ہوئے دیکھ کر مجھے بے حد رنج ہوتا تھا۔ یہ آتشزدگی سگریٹ پینے والوں کی بے احتیاطی کی وجہ سے ہوتی ہے یا اس مہرزار میں کتنے بچے کھیلنے کو دتے انڈوں کو اُباتے اور کھانا پکانے کے لیے درختوں کے نیچے آگ سدکایا کرتے ہیں جن کی وجہ سے دہشتوں میں آگ لگ جاتی ہے۔ اکثر دفعہ یہ آتشزدگی اس قدر غضبناک صورت اختیار کر لیتی ہے کہ اس کے سبھانے کے لیے آتش فر دابنجن کو طلب کرنا پڑتا ہے۔

جو کوئی اس پارک میں آگ جلائے اسے قید یا جرمانہ کی منراد بجائیگی۔ اس اطلاع کا بورڈ ایک کونے میں پڑا ہوا دکھائی دیتا تھا جہاں شاید ہی کسی کی نظر پڑ سکتی تھی اس عمورہ جنگل کی نگرانی کو نیوالے پولیس کے سوار اپنے فرائن سے غافل تھے جس کی وجہ سے ہر سال آتشزدگی ہوا کرتی تھی۔ ایک دفعہ آگ کو بڑی طرح پھیلنے نہیے دیکھ کر میں نے پولیس کو اطلاع دی اور آتش فر دابنجن طلب کرنے کی تاکید کی مگر پولیس نے انکار کیا کہ جہاں آگ لگی ہے وہ علاقہ ان کی نگرانی میں نہیں ہے میں نے اس پارک کی حفاظت کی کوشش کی ایڈار سمجھ سے راکوں کے زاویہ نظر کو سمجھنے میں غلطی ہوئی جب میں نے ان کو ایک درخت کے نیچے آگ روشن کرتے دیکھا تو اس قدر بے قرار ہو گیا کہ بجائے موقتی کام کے ایک غیر ضروری کام کرنے لگا۔ راکوں کے پاس پہنچ کر میں نے انہیں ڈرایا کہ آگ روشن کرنے کی وجہ سے انہیں جیل کی ہوا کھانی پڑے گی اگر وہ فوراً آگ کو نہ بجھا دیں تو میں خود ان کو گرفتار کر لوں گا۔ ان کے خیالات کو سمجھنے کے بجائے میں نے

اپنے دل کا غبار نکال لیا مگر اس کا کیا نتیجہ نکلا؟
 لڑکوں نے میرے حکم کی تعمیل نارا فٹگی اور بد مزگی سے کہ میرے واپس ہونے کے
 بعد ممکن ہے کہ پھر انہوں نے آگ جلاتی ہو اور پارک چھوٹک دینا چاہا ہو۔
 سال جس طرح گزرتے گئے اسی طرح مجھ میں انسانی تعلقات کا علم بڑھتا گیا اور دوسروں
 کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی عقل پیدا ہوئی اب پارک میں لڑکوں کو آگ جلاتے ہوئے دیکھ کر
 اس کو بھاننے کا حکم دینے کے بجائے اس طرح انکو سمجھانا پسند کرتا ہوں۔

دیکھو! سچو! خوب مزے اڑا رہے ہو۔ تم ناشتے کے کیٹے پکانے والے ہو؟ جب
 میں تمہاری طرح کم عمر لڑکا تھا تو آگ سلگانے میں مجھے بھی بڑا مزہ آتا تھا اور آج بھی
 یہ کام مجھے پسند ہے مگر تم جانتے ہو کہ ایسا کرنا اس پارک کے لیے زیادہ نقصان رساں اور
 خوفناک ہے۔ میں جانتا ہوں کہ سچو تم کسی قسم کا نقصان کرنا نہیں چاہتے مگر دوسرے
 بچے تم جیسے محتاط نہیں ہیں۔ جب وہ یہاں تم کو آگ روشن کرتے ہوئے دیکھیں گے
 تو وہ بھی اسی طرح آگ روشن کریں گے اور بغیر سمجھائے چلے جائیں گے اسکا نتیجہ آتشزدگی
 ہوگا اور چھوٹے چھوٹے درخت جل کر برباد ہو جائیں گے اور اگر ہم احتیاط نہیں کریں گے
 تو پھر یہ پارک تباہ اور ویران ہو جائے گا۔ اس وجہ سے یہاں آگ سلگانے پر قید کی سزا
 دیا جاتی ہے مگر میں تمہاری خوشی میں رخصت ڈالنا نہیں چاہتا اور نہ تمہارا مزہ کرنا کرنا
 چاہتا ہوں تمہارا خوش رہنا مجھے بہت پسند ہے مگر مہربانی کر کے ابھی سے خشک پتوں کو
 آگ سے دور کر دو اور جب تم یہاں سے جاؤ تو آگ بجھاتے جاؤ، کیا تم ایسا کرو گے؟ دوسری
 دفعہ جب یہاں سیر و تفریح کے لیے آؤ تو ٹیکہ لڑی کے ریگی خندق میں آگ روشن کیا کرو۔
 اس سے کسی قسم کا نقصان نہ ہوگا۔ مزہ کرو سچو! مزہ کرو!

اس گفتگو کا کیا اثر مندرجہ ہوا؟ ان باتوں کو ماننے کے لیے بچے رضامند ہو گئے بد مزگی
 اور بے لطفی دور ہو گئی چونکہ انہیں حکم نہیں دیا گیا اس وجہ سے ان کو ناگواری محسوس نہیں

ہوئی۔ میں نے ان کے نقطہ نظر سے کام لیا تھا جس کی وجہ سے نہ ان کو بڑا معلوم
ہوا اور نہ مجھے۔

انجمن صلیب امر کے لیے کسی سے (۵۰) ڈالر چندے کی استدعا کرنے سے پہلے
ذرا ٹھہر جائیے؟ انہیں بند کیجئے اور مخاطب کے خیالات کو مد نظر رکھ کر اپنے دل سے سوال
کیجئے کہ یہ شخص انکار کیوں کر رہا ہے؟ ایسی عادت پیدا کرنے کے لیے وقت درکار ہے۔
مگر اس عادت کی بدولت آپ کے سب کام سنور جائیں گے اور کسی قسم کی بدمزگی پیدا کرنے
کی بجائے حسبِ دلخواہ نتیجہ نکلے گا۔

بار و رڈ یونیورسٹی کے کاروباری مدرسہ کے صدر ڈون ہام کا قول ہے کہ کسی شخص
سے ملنے سے پہلے اس سے کیا کہنا چاہیے اور وہ مجھے کیا جواب دے گا جب تک اس کو
طے نہ کروں اس وقت تک اس کے اجلاس کے کمرے کے ارد گرد چکر لگاتے رہنے کو
زیادہ پسند کرتا ہوں۔“

اس کتاب کے مطالعہ سے اگر دوسروں کے زاویہ نظر سے خیال کرنے اور اس کے
اور اپنے نقطہ نظر سے جانچنے کی قابلیت حاصل ہو جائے تو یہ آپ کی زندگی کا ایک اہم
واقعہ ہوگا۔

اگر آپ چاہتے ہیں کہ کسی انسان کے خیال کو بلا اسکی دل شکنی اور کشیدہ خاطر کی
بدل دیا جائے تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیے؛
ایمانداری کیساتھ ہر چیز پر دوسروں کے زاویہ نظر سے غور کیا کیجئے۔

ہر شخص اپنے لئے کیا چاہتا ہے؟

کیا آپ کوئی ایسا سحر یا منوں چاہتے ہیں جس کی وجہ سے حجت اور نیکو رختم ہو جائے
لبض و کینہ دل سے نکل جائے اور آپس میں اخلاص پیدا ہو جائے اور سب لوگ آپ
کی طرف متوجہ ہو جائیں؟

یہ سب کچھ ہو سکتا ہے۔ اس کا آغاز اس جملہ سے کیجئے کہ ”آپ کا جو خیال ہے اس کے
یے میں آپ کے بال برابر قابل ملامت قرار نہیں دیتا“ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو بلاشبہ ایسا
ہی خیال کرتا جیسا کہ آپ کا خیال ہے۔“

اس کا جواب بڑے سے بڑے حجتی اور سرکش شخص کو بھی نرم کر دے گا اور
آپ اس طرح کہہ کر سو فیصد مخلص اور صادق بن سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے مخاطب کی جگہ
ہوتے تو بلاشبہ آپ بھی اسی طرح محسوس کرتے جیسا کہ وہ محسوس کر رہا ہے جیسے اس کی ایک
مثال پیش کرنے دیجئے۔ یل کو پان اسپر سے کو لیجئے اگر آپ کو بھی میراث میں وہی طبیعت
اور وہی دل و دماغ ملتا جو یل کو پان ملتا تھا اور آپ کا بھی وہی حال ہوتا جو اس کا تھا
تو آپ بالکل ویسے ہی ہوتے جیسا کہ وہ تھا اور وہیں ہوتے جہاں وہ ہے کیونکہ انہیں
حیرتوں نے اسے ایسا بنایا ہے جیسا کہ وہ اس وقت ہے۔

آپ کوئی زہریلے سانپ نہیں ہیں کیونکہ آپ کے والدین زہریلے سانپ نہ
تھے گائے کی تعظیم نہ کرنے اور سانپوں کو دودھ نہ پلانے کی ایک یہی وجہ ہے کہ آپ
کی پیدائش دریائے برہم پترا کے کنارے پر کسی ہندو کے گھر نہیں ہوئی۔

آپ جو کچھ بھی ہیں اس کے لیے تھوڑے بہت عزت کے مزد مستحق ہیں اگر کوئی شخص آپ کے پاس سراپا مثل تعصب میں ڈوبا ہوا بالکل بیوقوف بن کر آئے تو وہ جیسی کچھ حالت میں ہے اس کے لیے بہت کم بدنامی اور رسوائی کا مستحق ہے! مگر اس غریب پر رحم و کرم کیجئے اس سے انہار ہمدردی کیجئے اور خدا کا شکر ادا کیجئے جیسا کہ جون۔ بی گوف ایک بدست ثرائی کو گلیوں میں رکھڑاتے ہوئے دیکھ کر شکر ادا کرتا تھا کہ ”خدا یا! اگر تیری رحمت مجھ پر نہ ہوتی تو میں بھی ایسا ہی ہونا! سہ

نشہ پلا کے گرانا تو سب کو آتا ہے
مزا تو جب ہے کہ گرتے کو تھام لے ساتی

کل جن لوگوں سے آپ ملیں گے وہ غمخواری کے بھوکے اور پیاسے نظر آئیں گے غمخواری کی دولت ان پر نثار کیجئے! اور ہمدردی کا خزانہ ان کے لیے کھول دیجئے تو وہ آپ کے بندہ بے دام ہو جائیں سہ

جو بندہ نوازی کرے دل اس پر فدا ہے!

بے ضعیف اگر یوسف ثانی ہے تو کیا ہے؟

ہوئی۔ سے الکاٹ کی لکھی ہوئی کتاب ”ٹیل وین“ کے متعلق میں نے ایک نشری تقریر کی تھی۔ مجھے اس کا علم تھا کہ وہ علاقہ مساسویٹ کے کنکار ڈشہر میں رہا کرتی تھی اور وہیں رہ کر اس نے اپنی زندہ جاوید کتابیں لکھیں مگر بدحواسی میں اس تقریر کے دوران میں میرے منہ سے ”ان گنیا کہ نوہم پشائیر کے شہر کنکار ڈکے پڑانے سکونت مکان میں اس سے ملاقات ہوئی تھی اور یہ بات دوران تقریر میں ہیں نے صرف ایک ہی مرتبہ نہیں بلکہ دوبارہ کہی، مگر یہ بڑی افسوسناک غلطی تھی جسکی وجہ میرے پاس بیشمار خطوط میگزائی اطلاعات اور طعن آمیز سفیاموں کا ایک تاننا بندھ گیا۔

کسی خط میں غفہ کا انہار کیا گیا تھا تو کوئی امانت آمیز لکھنے والی صرف طعن و تشنیع تھی

مگر ایک تدمراز عورت نے جو سا سویتا کے شہر کنکار ڈھبی کی متوطن، مگر اس وقت نعل ڈولفینہ میں سکونت پذیر تھی سب سے زیادہ غمناک لہجہ سے کام لیا تھا۔ اس کاٹ پر نیوگینی کے باشندوں کی طرح مردم خوری کا الزام بھی لگایا جاتا تو شاید وہ اتنی متاثر نہ ہوتی۔

میں نے اس کا خط پڑھ کر دل سے کہا کہ اسے خدا سے برتر تیرا لاکھ لاکھ شکر ہے کہ میرا اس عورت سے نکاح نہیں ہوا۔ میرا بی چاہتا تھا کہ میں بھی اس کا جواب ترکی بدترکی دیتے ہوئے بناؤں کہ مجھ سے صرف ایک معمولی جغرافیائی غلطی ہوئی ہے مگر تم نے تو اخلاق و تہذیب کا بالکل ہی خون کر دیا۔ اور اس طرح تم نے مجھ سے بھی زیادہ شرمناک غلطی کی ہے چنانچہ میں اسی جھلے سے خط شروع کرنا چاہتا ہے مگر میں نے ایسا نہیں کیا۔ کیونکہ ایسا تو برا ایک گرم مزاج امق کر سکتا تھا اور بہت سے بے یقون ایسا ہی کیا کرتے ہیں مگر میں اپنے غصہ کو بالکل پی گیا۔

میں احمقوں میں اپنا شمار کرانا نہیں چاہتا تھا اس لیے میں نے اسکی نفرت کو دوستی سے بدل دینے کا تہیہ کر لیا۔ یہ ایک قسم کی بازی تھی مگر بہت پُر لطف میں نے دل میں خیال کیا کہ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو ویسا ہی خیال کرتا جیسا کہ وہ اس وقت کر رہی ہے اس لیے میں نے اس کے نقطہ نظر سے مدد دی کا اظہار مناسب خیال کیا۔ جب میں کسی کام سے نعل ڈولفینہ گیا تو اس کو میں نے ٹیلیفون پر بلایا اور یوں گفت گو کی۔

میں جناب! چنہ، سفٹے، پشیتہ آپ نے مجھے ایک خط لکھا تھا۔ اس کے لیے میں آپ کا شکر یہ ادا کرتا ہوں۔

خاتون (تیز اور شائستہ آواز میں) مجھے کس کے ساتھ بات کرنے کی عزت حاصل ہو

رہی ہے؟

میں۔ مجھے آپ کی ملاقات کا شرف حاصل نہیں ہے مجھے ڈیل کاریگی کے نام سے یاد کیا

جاتا ہے۔ چند ہفتہ پیشتر میں نے لوسی سے الکاٹ کی نسبت ایک تقریر نشر کی تھی اور دو دن تقریر میں مجھ سے ایک اتفاقی غلطی کا ارتکاب ہو گیا تھا۔ کہ میں نے اس کو نیو پیٹنٹا ٹر کے شہر کنکارڈو کہہ رکھنے والی، بتلایا یہ ایک نہایت شرمناک غلطی تھی۔ جس کی میں معافی چاہتا ہوں۔ آپ نے تکلیف فرما کر خط کے ذریعے مجھے اس غلطی سے مطلع فرمایا یہ آپ کی بڑی مہربانی تھی۔

خاتون۔ مٹر کارنگی مجھے انوس ہے کہ میں نے آپ کو اس قسم کا خط لکھا، میں بالکل آپ سے سے باہر ہو گئی تھی، اور اب میں آپ سے عفو کی خواہاں ہوں۔

میں۔ نہیں! نہیں! معافی کی چنداں ضرورت نہیں مجھ ہی کو معافی کا خواستگار ہونا چاہیے کسی مدرسے کے بڑکے سے بھی ایسی غلطی سے زور نہ ہوتی۔ جیسی کہ مجھ سے ہوئی ہے۔ گذشتہ ہفتہ کے نشر میں نے عوام سے اس کی نسبت معافی چاہی ہے مگر آج شخصی طور پر آپ سے معافی کا خواہاں ہوں۔

خاتون۔ میں علاقہ ماسوسٹ کے شہر کنکارڈو میں پیدا ہوئی ہوں اور میرا خاندان ۱۹۰۰ء کی دو صدی سے اس علاقہ میں مشہور ہے میں اپنے وطن کے لیے معزور ہوں آپ کو یہ کہتے سن کر مس الکاٹ ہینٹا میں پیدا ہوئی تھی مجھے رنج و ملال ہوا مگر اس خط کے لیے میں حقیقت میں شرمندہ ہوں۔

میں آپ کو بعینہ دلاتا ہوں کہ جس قدر مجھے رنج و ملال ہوا ہے اس کا دوا مل حصہ ہی آپ کو نہیں ہوا ہو گا۔ میری غلطی نے علاقہ ماسوسٹ کو نقصان نہیں پہنچا یا بلکہ درحقیقت نقصان تو مجھے ہوا ہے۔ آپ جیسی مہذب تعلیم یافتہ ہستی کو نشر گاہ سے تقریر کرنے والوں کو خط لکھنے کی بہت کم فرصت رہا کرتی ہے، آئندہ جب کبھی آپ ریڈیو پر میری تقریر میں کوئی غلطی پائیں تو اسی طرح مجھے مطلع کرنیکی معزور مہربانی فرمائیں۔

خاتون جس طرح آپ نے میری تعقید کو قبول فرمایا ہے۔ اسے میں بہت پسند کرتی ہوں۔ آپ ایک نہایت شریف شخص ہیں اور میں آپ سے زیادہ مراسم پیدا کرنا چاہتی ہوں۔

ظاہر ہے کہ اسی کے زاویہ نظر کے ساتھ دلچسپی ظاہر کرتے ہوئے جب میں نے اس سے معافی چاہی تو اسے بھی میرے نقطہ نظر کے ساتھ دلچسپی بتلا کر معافی کا خواستگار بنا پڑا۔ مجھے اس بات کی خوشی ہے کہ میں نے غصہ پر قابو رکھا اور امانت کا جواب عنایت سے ادا کیا مگر میں اسے لکھ دیتا کہ جاؤ اور ہندی میں ڈوب مرو تو اس سے مجھے جو لطف آتا لیکن اس سے بہت زیادہ لطف مجھے اس بات میں آیا کہ اس کے دل میں میری عزت پیدا ہو گئی۔

یونیورسٹی امریکہ کے صدر کو انسانی تعلقات کو خوشگوار طور پر قائم رکھنے میں بڑی مشکلات کا سامن کرنا پڑتا ہے۔ پریسیڈنٹ ٹانٹ بھی اس سے مستثنیٰ نہ تھا اسے تجربہ سے معلوم ہو گیا تھا کہ ہمدردی کی بہترین کمیائی جزو سے بے لطفی کے تلخ جذبے کو کس طرح اعتدال پر لایا جاسکتا ہے اس کی تعینف کردہ کتاب "ٹیمکس ان سرولس" میں ایک نہایت دلچسپ واقعہ درج ہے کہ اس نے اولوالعزم کی ناسیدی کے غصہ کو کس طرح ٹھنڈا کیا تھا۔

ٹانٹ لکھتا ہے کہ دانشگاہن کی ایک قانون جن کلاشوہرملکی سیاست میں تھوڑا بہت دھون رکتھا تھا۔ ڈیڑھ ماہ تک میرے پاس آکر اپنے فرزند کو ایک خاص عہد سے پر ماور کرانے کی کوشش کرتی رہی اس نے بہت سے اراکین اور ناٹین کو بھار کر کے پُر زور سفارشی بھی کرائیں مگر یہ ایک فنی جائیداد تھی۔ اور اس پر ایک فن دان کی ضرورت ہونے سے محکمہ متعلقہ کی سفارش پر میں نے دوسرے کا تقرر کر دیا۔ یہ واقعہ اس کو جب معلوم ہوا تو اس نے مجھے ایک خط لکھا کہ "تم بڑے ہی احسان فراموش ہو کہ تم نے مجھے خوش کرنے سے انکار کر دیا۔ حالانکہ یہ تقرر تمہارے اقتدار میں تھا اور اس نے یہ بھی شکایت کی تھی کہ "میں نے سجد کوشش کر کے تمہارے پسندیدہ اور عامہ کے قوانین میں کثیر آرا فرامی کئے تھے جس کا مجھے یہ صلہ ملا" جب آپ کو اس قسم کا کوئی خط وصول ہوتا ہے تو ایسا کام جو آپ کرتے ہیں۔ یہ ہوتا ہے کہ آپ اس فکر میں پڑ جاتے ہیں کہ جس نے ایسی نازیبا حرکت اور گستاخی کی ہے۔ اس کیساتھ برشم کی سختی روا ہے اور پھر آپ اس کا دندان شکن جواب لکھنے بیٹھے ہیں اور اگر آپ

دانشمند ہیں تو اپنے اس خط کو قلمدان میں چھوڑ چھوڑتے ہیں۔

اور پھر دو دن کے بعد اس خط کو قلم دان سے نکالتے ہیں۔ کیونکہ ایسے خطوطا کے لیے دو دن کی تاخیر کچھ زیادہ نہیں ہے مگر پھر کیا ہوتا ہے؟ آپ اس خط کو روانہ کرنا پسند نہیں کرتے ہیں نے بھی یہ طریقہ اختیار کیا اس کے بعد میں نے نہایت خوش خلقی سے ایک شاکستہ خط اس کو لکھا کہ ایسی صورت میں ایک ماں کو جو با یوسی ہوتی ہے۔ اس سے میں بخوبی واقف ہوں۔ یہ تقریر میرے اختیار سے بالکل باہر تھا۔ چونکہ اس جائیداد پر ایک فنی شخص کی ضرورت تھی اور اس حکم کے انصر اعلیٰ نے جو تجویز پیش کی تھی اس کو منظور کرنا میرے لئے ضروری تھا۔ مجھے اُمید ہے کہ آپ کا ارادہ اس وقت جس خدمت پر کار گزار ہے وہاں بھی ایسے عہدہ پر ترقی پا سکتا ہے جسے عہدے کی عظمت اور خواہش ہے۔ میرے اس جواب سے اس کا غم فرو ہوا اور اس نے جواب لکھا کہ جس طرز و انداز سے مجھے لکھا گیا ہے اس کے لیے اس کو سخت لغوس ہے۔

جو تقریر میں نے کیا تھا۔ وہ منفرمانہ تھا چند روز کے بعد مجھے ایک خط اس کے شوہر کا وصول ہوا کہ اس ناامیدی اور پریشانی کے باعث اس کی بیوی سرطان جیسے جان لیوا مرض میں مبتلا ہو کر بستر مرگ پر پڑی ہوئی ہے جس شخص کا بائداد پر کیا گیا ہے اس کو ہٹا کر اس کے دل کے کا تفر کر دیا جائے تو وہ خوش ہو جائے گی اور مرض کے ذخیہ میں مدد مل سکے گی اس کا جواب مجھے فوراً لکھنا پڑا کہ خدا نے برتر سے اُمید ہے کہ فیضیں غلط ثابت ہو۔ آپ کی اہلیہ کی حالت کی وجہ سے آپ کو رنج ہو رہا ہے اس میں پوری پوری ہمدردی آپ کے شریک حال ہے مگر اس جائیداد پر جو تقریر کیا گیا ہے وہ منور نہیں ہو سکتا۔ دو دن بعد واسٹ ہاؤس میں جو جلسہ رقص و سرور منعقد کیا گیا تھا اس میں سب سے پہلے منٹرائف سے ملنے والے ہیں دونوں میاں بیوی تھے۔ حالانکہ یہ عورت مرض سرطان سے قریب المرگ تھی۔ جس کی اطمان خط کے ذریعے سے مجھے دی گئی تھی۔

اسی۔ ہورنگ کو امریکہ میں موسیقی کے جلسوں کا بہترین منظم سمجھا جاتا ہے جو بیس سال

سے دنیا کے مشہور و معروف فن کار سیلیا پن ازاد اور۔ ڈکن پاد کووا سے کام لے رہا تھا۔
 مسٹر روک نے مجھ سے کہا کہ شاعروں اور آشفقتہ مزاج استادان فن کے ساتھ ہمدردی اور
 نگہداری کی بجد ضرورت ہے اور خاکسراں کے منہ کے خیر مخصوص جذبہ خود پسندی کا جلا روانہ
 لیا تا سب سے زیادہ ضروری ہے۔

تین سال تک سیلیا پن کے بزم سرود کا مسٹر ہمدرد کو منتقل رہا۔ سیلیا پن نے دارالسلطنت
 امریکہ کے بڑے بڑے نقادان فن کو اپنے نقول سے فریقہ اور گرویدہ کر لیا تھا مگر سیلیا پن
 ایک عجیب و غریب شخص تھا۔ وہ سچے سچے حرکات کیا کرتا تھا۔ مسٹر ہمدرد کو ہی کے الفاظ
 ہیں ”وہ برحیثیت سے ایک پیرنا باغ تھا“

جس رات سیلیا پن کی نفسہ سرائی مقرر ہوئی اس دن تقریباً دوپہر کو مسٹر ہمدرد کو ہو
 فلن پر بلا کر کہتا کہ آج میری طبیعت نا ساز ہے میں صحن کے کوسے تک گئے ہیں نہیں گا
 نہیں سکتا کیا ایسے وقت مسٹر ہمدرد کو اس سے بحث مباحثہ کرتا تھا۔ بالکل نہیں وہ
 سوجنی جانتا تھا کہ اس کو راہ راست پر لانا نہیں جا سکتا۔

وہ فوراً سیلیا پن کے ہوٹل پر پہنچ جاتا اس وقت اس کے چہرے سے ہمدردی چمکتی
 تھی۔ وہ ہر سال ہوا کہتا کہ کس قدر عزت و انوس کی بات ہے کہ آج آپ کا نہیں سکتے
 میں آج کا جلسہ بالکل موقوف کر دوں گا۔ مگر اس سے آپ کو صرف دو ہزار ڈالر کا نقصان
 ہوگا۔ گو آپ کی شہرت و یکنی کے مقابلہ میں یہ کوئی بڑی بات نہیں ہے۔

اس وقت سیلیا پن لمبی سانس لیکر کہتا کاش کچھ دیر سے آئے؟ (۵) بجے آئے گا
 اس وقت میری طبیعت کیسی رہتی ہے؟

(۵) بجے ہوٹل چہر ہمدردی کرتا ہوا اس کے ہوٹل پر پہنچا اور پھر زور دیتا کہ آج
 کا جلسہ موقوف کر دیا جائے لیکن سیلیا پن گہری ٹھنڈی سانس بھر کر کہتا کہ اچھا اور کچھ دیر کے
 بعد تشریف لائے مگر ہے کہ اس وقت تک میری طبیعت سنبھل جائے۔

(۷) جبکہ (۲۰) منٹ پر یہ علم موسیقی کا ماہر نغمہ و سرور کے لیے تیار ہوتا مگر اس شرط کے ساتھ کہ سٹر ہو روک تماشا گھر کے تختہ پر جا کر سامعین سے یہ کہہ دے کہ آج سیدیا پن نزلے میں مبتلا ہیں۔ اس وجہ سے ان کا گانا متاثر ہے۔ سٹر ہو روک دروغ مصلحت آمیز کے سخت راضی ہو جاتا کیونکہ دوسرا کوئی ادھر بیٹھ اس مندی شخص کو اسٹیج پر لانے کا نہ تھا۔

۷۔ گرانفصاف پر سی بدختر کس است

کہ در راغتش رنج دیگر کس است

ایک کیشنل سائیکالاجی کی ایک کتاب میں ڈاکٹر آرٹھو۔ آئی گیسٹس لکھتے ہیں کہ نام دنیا کے انسان پیگودی کے سید خواہشمند ہیں۔ ایک بچہ بھی اپنی معمولی چوٹ کو خاص طور پر دوسروں کو بتاتا ہے اور عین وقت خود کاٹ کر یا جسم پر خراش پیدا کر کے بہرہ رسی کا خواہاں ہوتا ہے اس وجہ سے نوجوان اپنے مزاج کو دکھلایا کرتے ہیں۔ ناگہانی واقعات علالت اور عمل حجابی کا تذکرہ نہایت وضاحت سے کیا کرتے ہیں حقیقی یا مصنوعی بد نصیبی کے لیے اپنے آپ پر دم کے طالب ہونے کا تمام دنیا میں دستور ہے۔

اس لیے اگر لوگوں کو جھپال بنانا چاہتے ہیں تو ذیل کے اصول کو ہمیشہ کیلئے پیش نظر رکھیں؛
 ”دوسروں کے خیالات اور خواہشات سے پوری پوری بہرہ رسی ظاہر کریں“

*

وہ التجا جو ہر ایک کو پسند آئے

میری پرورش علاقہ مسوری کے مزرعہ جیسی جیس کی سرحد پر ہوئی تھی اور میں نے بمقام کیرنی۔ جیس کی کھیتی باڑی دیکھی تھی جہاں جیسی جیس کا رکا کا ابھی تک رہتا ہے۔ اس کی بیوی مجھے وہ تمام قصے سنایا کرتی تھی کہ جیسی کس طرح دیل گاڑیوں کو ٹوٹا تھا اور بنگوں پر ڈاکہ ڈال کر پڑوس کے کسانوں کو رقم دیتا تھا تاکہ وہ اپنی رہن کی ہوئی چیزیں چھڑالیں۔

یہ قرین قیاس ہے کہ جیسی جیس اپنے آپ کو ایک تصور پسند آدمی خیال کرتا ہو جیسا کہ ڈیج سولز اور دوندوق والا کراویلی۔ ایل کو پان اس کے دو پشت بعد اپنے آپ کو سمجھا کرتے تھے حقیقت تو یہ ہے کہ جس کسی سے بھی آپ ملتے ہیں چاہے وہ آپ کا ٹکس ہی کیوں ہو جسے آپ آئینہ میں دیکھتے ہیں، وہ بھی اپنے لیے بڑی قدر و منزلت رکھتا ہے اور اپنے آپ کو بے عزت اور بے مریضیال کرتا ہے۔

بے پیر۔ پونٹ۔ مارگن اپنی ایک پر مذاق نقل میں کہتا ہے کہ ”مولانا انسان دو جوہ سے کسی کام کو کرتا ہے ایک نئے میں جراثیم اور دوسرا جوہی الحقیقت بچا ہو۔“
ہر انسان حقیقی اسباب میں یہی خیال ہے۔ آپ کو اس کی نسبت نزد دینے کی ضرورت نہیں ہم سب تصور پسند ہونے کی وجہ سے صرف انہی مقاصد پر توجہ کرنا پسند کرتے ہیں جو ٹھننے میں اچھے معلوم ہوں۔ اس لیے انسانوں کے خیالات کو متغیر کرنے کے لیے ان کے عمدہ جذبات کو پُر زور رہتا کر کے اُجھا رہنا چاہیے۔

کیا تصور پیندی اس قابل ہے کہ اس سے کاروبار میں کام لیا جاسکے؟ آئیے دیکھیں، ہم پنسل وینیہ کے فیرل میوئل کہنی آف گلان اولڈن کے سہمٹن جے فیرل کافقہ سناتے ہیں مسٹر فیرل کا ایک غیر مطمئن آزرودہ خاطر کرایہ دار تھا جو ہمیشہ مکان چھوڑنے کی دھمکی دیا کرتا تھا۔ کرایہ نامہ کی مدت چار مہینے باقی تھی اور کرایہ کی رقم (۵۵) ڈالرا مانہ تھی اس نے نوٹس دیا تھا۔ کہ کرایہ نامہ کی پرواہ کئے بغیر وہ اس مکان کو فوری خالی کر دے گا۔

ان لوگوں نے میرے مکان میں پورا موسم سراگزار دیا تھا۔ اور یہی موسم سب سے زیادہ کرایہ ملنے کا تھا۔ مسٹر فیرل نے ہماری جماعت میں اپنا قصہ اس طرح بیان کیا کہ میں جانتا تھا کہ موسم خزاں سے پہلے اس مکان کو کرایہ پر دینا مشکل ہو جائے گا۔ اور میں دیکھ رہا تھا کہ میرے دو سو بیس ڈالر ڈوب رہے ہیں۔ اور یقین مانئے کہ اس کی وجہ سے میری آنکھوں میں خون اتر آیا تھا۔

میں باقاعدہ طور پر اس کو لکھ سکتا تھا کہ اپنے کرایہ نامہ پر نظر ڈالو اور اسے بتایا کہ اگر تم مکان خالی کر دو گے تو باقی ماندہ کرایہ فوری ادا کرنا پڑے گا۔ اور یہ کرایہ میں لے سکتا ہوں اور لیکر ہی رہوں گا۔

بہر کیف لڑائی مول لیس کر ایک بے لطف منظر پیدا کرنے کے بجائے میں نے اس طریقہ سے کام لینا شروع کیا۔ اسے لکھا کہ مسٹر وڈ میں نے آپ کا تمام قصہ سنا اور اب مجھے یقین نہیں ہو رہا ہے کہ آپ مکان چھوڑ دینے کا مصمم ارادہ کر چکے ہیں۔ میں کئی برس سے مکانات کرایہ پر دینے کا کاروبار کرتا ہوں اس لیے فطرت انسانی کا بھی تجربہ رکھتا ہوں اس واقعیت کی بنا پر میں آپ کو ایک اعلیٰ درجہ کا قول و قرار کا پابند شخص خیال کرتا ہوں اور مجھے اپنی رائے پر اس قدر اعتماد ہے کہ میں اس پر شرط لگانے کو تیار ہوں۔

اس لیے میرا مشورہ یہ ہے کہ آپ نے جو قطعی فیصلہ کیا ہے اس کو چند روز کے لیے متوی کر کے مقررہ کر دیجئے اگر آپ آج سے آئندہ پہلی تاریخ تک جو کرایہ کی ادائیگی کا دن

ہے۔ اطلاع دے دیں کہ آپ واقعی مکان خالی کر دینا چاہتے ہیں تو میں بخوشی اس کی آپ کو اجازت دے دوں گا۔ اور اپنے دل میں یہ خیال کروں گا کہ میرا اندازہ غیر صحیح تھا۔ تاہم مجھے یقین کامل ہے کہ آپ عہد و پیمانہ کے بڑے پکتے ہیں اور اپنے عہد و اقرار پر ضرور قائم رہیں گے۔

اچھا! جب مہینہ ختم ہوا تو یہ صاحبِ بغیرنِ اٹائی کراہیہ بذاتِ خود تشریف لائے اور کہا کہ انہوں نے اور ان کی بیوی نے اس مسئلہ پر کچھ غور کر لیا ہے اور بیٹے پایا ہے کہ مکان خالی نہ کیا جائے۔

کیونکہ کراہیہ نامہ کی شرط کو پورا کرنا ہی شرافت ہے۔

جب لارڈ نار تہہ کلف نے دیکھا کہ ایک اخبار نے اس کی وہ تصویر شائع کر دی ہے جو اسے پسند نہ تھی تو اس نے اخبار کے مدیر کو ایک خط لکھا۔ کیا اس میں یہ لکھا گیا تھا کہ مہربانی کر کے آئندہ میری یہ تصویر شائع نہ کی جائے؛ جو مجھے پسند نہیں ہے بالکل نہیں لیکن اس نے مادرانہ عزت و محبت کا واسطہ دیکر التجا کی تھی کہ مہربانی فرما کر آئندہ سے اس تصویر کو شائع نہ کیجئے کیونکہ یہ میری والدہ کو پسند نہیں ہے۔

جون۔ ڈی۔ راکٹ فیلڈ (نوروا) اخبار کے فوٹو گرافرز کو اپنے بچوں کی تصویریں لینے سے منع کرنا چاہتا تھا۔ اس لئے اس نے بھی ان کے شریفانہ جذبات کو اعجاز نیکی کوشش کی اور بچوں کو نقصان پہنچانے سے احتراز کرنے کی گہری تمنا اور خواہش جو ہم سب میں موجود ہے۔ اس کا حوالہ دے کر التجا کی کہ آپ جانتے ہیں کہ بچوں کی فطرت کیسی ہوتی ہے؛ چونکہ آپ کے بھی بچے ہیں اور آپ کو اس کا علم ہے۔ علوم میں بچوں کا تشہیر کوئی اچھی بات نہیں ہے۔ نئے شہر کے ایک مفلس اور نادار رٹ کے ماسٹرس ایچ۔ کے۔ کرکٹس نے اخبار نویسی کا پیشہ اختیار کر کے اخبار سار۔ ڈے۔ ایوننگ پوسٹ اور محلہ لیڈیز ہوم کے ناشر کی حیثیت سے کروڑوں کی دولت پیدا کی۔ جس رسالہ کو وہ اب شائع کر رہا ہے اور اس کی ایک کاپی

کی جو قیمت ہے اتنے پیسے بھی ابتداً اس کے پاس نہ تھے جب وہ درجہ اول کے معنوں نگاروں کی خدمات تنگ دستی کی وجہ سے حاصل نہ کر سکا تو اس نے ان نئے شریفانہ عذبات سے اپیل کی اس نے لوسی۔ سے اگلاٹ کو ٹیوٹائی کتاب ٹل وین کی معصنہ تھی اور جس کی خہرت بام عروج کو پہنچ چکی تھی اپنے رسالہ کے لیے مفاین لکھنے پر رضامند کر لیا اور یہ خدمت اس طرح حاصل کی گئی کہ اس نے اس کو خط لکھا کہ آپ کے پسندیدہ خیراتی کاموں میں صرف کرنے کے لیے ۲۰۰ ڈالر کی رقم کا چیک روانہ کر رہا ہوں۔

ہر شخص یہ کہہ سکتا ہے کہ یہ لغویات نارتھ کلف اور راک ٹیلر اور منسوب لہذبات ناول نگاروں کے لیے ہی زیبا ہو سکتی ہے مگر فوجیوں! تمہاری بہادری تو جب معلوم ہو سکے گی کہ تم ان ضدی اور سخت جان باقی داروں سے جن سے مجھے رقم وصول کرنی پڑتی ہے بلا کسی زحمت کو کے وصول کر کے لا دو۔

آپ کا یہ خیال درست ہے کہ کوئی نئے ایسی نہیں ہے جو ہر جگہ کام دے سکے اور نہ کوئی ایسی بات ہے جو سب انسانوں کے لیے یکساں کارآمد ہو سکے۔ فی الوقت جو نتیجہ آپ اخذ کر رہے ہیں اگر اس سے آپ مطمئن ہیں تو پھر اسے بدلنے کی ضرورت نہیں اور اگر آپ نتیجہ سے مطمئن نہیں ہیں تو پھر دوبارہ اس کی آزمائش کیوں نہیں کرتے؟

چاہے جو کچھ ہو میں تمہا ہوں کہ میرے پرانے شاگرد جس میں تھامس کی ستائی ہوئی رسمی کہانی پڑھ کر آپ کو خوشی ہوگی۔

ایک موٹر کمپنی کے (۶) گاڑیوں نے موٹروں کی درستگی کی اُمرت ادا کرنے سے انکار کر دیا۔ ان گاڑیوں کو مختلف وجوہ سے انکار تھا مگر ہر ایک گاڑی کی دستخطی چٹھی موجود تھی جس کی وجہ سے کمپنی مطالبہ رقم میں ہی سجاہت تھی۔

ا۔ ہر ایک گاڑی کے پاس کمپنی کا نمائندہ بھیجا اور صاف صاف الفاظ میں ان سے یہ کہا گیا کہ یہ رقم بہت عرصہ سے واجب الادا ہے جلدی ادا کر دی جائے۔

۲۔ نمائندے نے ثابت کر دیا کہ کہنی کا مطالبہ درست ہے اور وہ جو اعتراض کر رہے ہیں وہ غلط ہے۔

۳۔ نمائندے نے یہ بھی کہا کہ کہنی کو موٹروں کی نسبت جس قدر تجربہ ہے ان قدر وہ لوگوں کو خواب میں بھی میٹر نہیں آسکتا۔

۴۔ اس کا نتیجہ؟ سبوت اور تکرار کے سوا اور کیا تھا۔

کیا ان کے اس طریقے سے گاہک نے رماند ہو کر ان کی رقم ادا کر دی؟ اس کا جواب آپ خود دے سکتے ہیں۔

جب معاملہ بیان تک پہنچ گیا کہ عدالت کا دروازہ کھٹکھٹانے کی ضرورت محسوس ہونے لگی تو جس تعلق سے جنرل منبر کو اس کی خبر ہوئی تو اس نے ان باقیداروں کے معاملات کی سمجھان میں کی تو معلوم ہوا کہ وہ لوگ نادمند سے نہیں بلکہ ابھی شہرت رکھتے ہیں۔ اس لیے منبر نے یہ محسوس کر لیا کہ رقم وصول کرنے کے طریقے ہی میں کوئی غلطی ہو رہی ہے اس نے جس میں۔ پل۔ تھامس کو بلا کر گاہکوں کے پاس جانے کیلئے کہا مگر تھامس نے جو طریقہ اختیار کیا وہ حسب ذیل ہے:-

۱۔ مگر تھامس نے کہا کہ میں اسی طرح گاہک سے رقم وصول کرنے کے لیے گیا تھا جو فرد صاحب

ان کے پاس روانہ کیا گیا تھا وہ بالکل صحیح تھا مگر اس کی نسبت میں نے ایک لفظ

جی زبان سے نہیں نکالا بلکہ میں نے ان سے کہا کہ میں یہ معلوم کرنے کے لیے حاضر ہوا ہوں

کہ کہنی نے آپ کا کونسا کام انجام دیا اور کس کام کی نسبت آپ کو اعتراض ہے۔

۲۔ میں نے یہ صاف صاف کہہ دیا تھا کہ جب تک میں گاہک کی تمام باتیں نہ سُن لوں تب تک

تک میں اپنی کوئی رائے ظاہر نہ کروں گا اور یہ بھی بتلا دیا تھا کہ کہنی کو غلطی نہ کرنے کا دعویٰ

نہیں ہے۔

۳۔ میں نے ان سے کہا کہ میری دلچسپی صرف آپ کی موٹر کار سے ہے اور اپنی موٹر کار کی

نسبت آپ کو جس قدر واقفیت ہے اس قدر کسی دوسرے کو نہیں ہو سکتی۔ ان معلومات

میں آپ مستند ہیں۔

۴۔ میں نے انہیں باتیں کرنے دیں اور نہایت توجہ اور غور کے ساتھ ان کی بات مانتا رہا۔
 ۵۔ آخر میں جب گاہک کی طبیعت کچھ موزوں ہوتی تو میں نے عرض کیا کہ پہلے ہی سے جازینا چاہتا ہوں کہ یہ مجھے اچھی طرح محسوس ہو چکا ہے کہ اس معاملہ کو بُری طرح بگاڑ دیا گیا ہے ہمارے غائبوں نے آپ کو بہت زحمت اور تکلیف دی ہے ایسی بات سرگزنہ ہوتی چاہیے تھی اس کا مجھے انوس ہے اور کہنے کے ایک فائدہ کی حیثیت سے میں آپ سے معافی کا خواستگار ہوں اس سے قبل میں نے آپ نے جو دفاعات کئے ہیں اس سے میرے دل پر آپ کی معاملہ نہیں۔ انصاف پسندی اور برابری کا اچھا اثر ہوا ہے چونکہ آپ منصف مزاج اور استیلاز ہیں اس لیے میں عرض کرنا چاہتا ہوں کہ میرے لیے اب کچھ تعقیفہ فرما دیجئے۔ یہ معاملہ ایسا ہے جس کو آپ کے سوا دوسرا کوئی حل نہیں کر سکتا اور اس کی نسبت جس قدر آپ کو علم ہے دوسرا کوئی نہیں جانتا یہ آپ کا حساب ہے آپ کو عملگی سے تعقیفہ کرنے کے لیے کچھ کہنا ایسا ہی ہے جیسا کہ ہمارے صدر کو تعقیفہ کرنے کے لیے کہا جائے آپ کو جو مناسب معلوم ہو وہ ادا کر دیجئے میں سب کچھ آپ کی مرضی پر چھوڑ دیتا ہوں آپ کا جو ارشاد ہو گا اس کی تعمیل کی جائے گی۔

کیا انہوں نے بل کی رقم ادا کر دی؟ یقیناً انہوں نے پوری رقم ادا کر دی اور حساب بیاں ہو گیا۔ یہ رقم مجموعی طور پر (۱۵۰) ڈالر سے لیکر (۲۰۰) ڈالر تک تھی۔ مگر کیا جملہ گاہکوں نے رقم دے دی تھی؟ نہیں ایک گاہک نے رقم ادا کرنے سے مرسی انکار کر دیا مگر بقیہ گاہکوں نے پوری رقم ادا کر دی تھی۔

اس فقہ کا خلاصہ یہ ہے کہ ان (۶) گاہکوں کو ہم نے دو سال کی مدت میں (۶) نئی موٹریں فروخت کی تھیں۔

مشر خاص کہتا ہے کہ تجربہ سے یہ بات معلوم ہوئی کہ جب کسی گاہک کے حقیقی حالات

کا علم نہ ہو تو سب سے اچھی بات ہے کہ اس کی صاف دلی راستبازی دیا نہ تازی اور حقیقی رقم ادا کرنے کی مستعدی کا واسطہ دے کر اس کو ایمان کرا دیا جائے کہ جہاں رقم کا مطالبہ ہو رہا ہے۔ وہ یہ صحیح ہے تو وہ ضرور رقم ادا کر دے گا بالفاظ دیگر اس کو اس طرح و ممانعت سے کہا جاسکتا ہے کہ لوگ ایمان تازی کی وجہ سے کسی کا احسان اٹھانا نہیں چاہتے بلکہ واجب الادا رقم ادا کرنا چاہتے ہیں اس اصول کے خلاف ایسے ہی لوگ ہوں گے مجھے یقین واثق ہو چکا ہے کہ جو شخص دھوکہ یا دغا بازی کرنا چاہتا ہے اس کو اگر آپ یہ یاد رکھ لیں کہ وہ ایک ایماندار راست باز صادق العقول ہے تو پھر وہ بھی واجبت سے پیش آنے کی کوشش کرے گا۔

اس لیے اکثر لوگوں کو جھینال بنانا چاہتے ہیں تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیں۔
”شرعیانہ جذبہ راست کو اُچھا رہیں“



سینما اور ریڈیو سے جب یہ ممکن ہے تو پھر آپ کیوں نہ کریں؟

چند سال قبل ٹولینہ کے اخبار ایونینگ بیٹن کے خلاف خطرناک پروپیگنڈا کر کے اُسے بُری طرح بدنام کیا جا رہا تھا۔ زہرا لودہ معاندانہ خبریں اُڑائی جا رہی تھیں۔ اشتہارات بکثرت دینے والے تجارت پریشہ لوگوں کو یہ باور کرایا جا رہا تھا کہ اس اخبار میں اشتہارات بکثرت اور خبریں بہت کم ہوتی ہیں جس کی وجہ سے لوگوں کو اس اخبار سے دلچسپی نہیں رہی اس افواہ کا فوری علاج ضروری تھا۔ ان جھوٹی خبروں کی تردید کر کے انہیں بے بنیاد پھیرانا لازمی تھا۔

مگر کس طرح؟

بیٹن نے ایک دن کے اخبار کے تمام پڑھنے کے قابل مضامین کو چھانٹ لیا اور ان کو ترتیب وار ایک کتاب کی شکل میں شائع کر دیا اور اس کتاب کا نام "ایک دن" رکھا۔ اس میں (۳۰۷) صفحات تھے اور اس کتاب کی قیمت دو ڈالر ہو سکتی تھی مگر بیٹن کے کارپوریشن نے اُن تمام مضامین اور خبروں کو کتاب کی شکل میں شائع کر کے (۲) ڈالر قیمت کے بجائے (۲) سینٹ یعنی دوکانہ قیمت رکھ کر فروخت کی۔

اس کتاب کے چھپ جانے سے عوام کو اچھی طرح معلوم ہو گیا کہ بیٹن میں دو آتے ہیں بکثرت پڑھنے کے لائق اور دلچسپ مضامین چھپا کرتے ہیں نہایت دلچسپ اور دلنشین اور موثر طریقے سے اس بات کی صداقت کو آشکارا کیا گیا تھا کئی دن کی لگاتار کوششوں یا اور کوئی طریقہ اتنا زیادہ مفید

نتیجہ برآمد نہیں کر سکتا تھا۔

کینیڈا اور زین کوٹ من کی تعینف کردہ کتاب ”شومن شب ان بزنس“ کو مزور پڑھئے اس میں ایسے ترغیب دلانے والے بہترین مناظروں کا تذکرہ کیا گیا ہے جس کی بدولت آئینہ ہند اپنے مالکوں کو مالامال کر دیتے ہیں۔ ماہر برقیات کس طرح ریفریجریٹر کے خریداروں کو دیاسلانی روشن کر کے اس کی خاموش مٹین کا مظاہرہ کراتے اور شیریں۔ روزبک کمپنی کی کتاب الفہرست میں این سادہ ترین کی دستخط شدہ ایک ڈار (۹۵) سینٹ کی قیمت والی ٹوپوں کی نقادانہ شرح کر کے اس نازنین کی شہرت سے کس طرح فائدہ اٹھایا جاتا تھا اور اس طرح جاریہ دلیل۔ بام ظاہر کرتا ہے کہ چیزوں کی محرک فائٹس کی کھڑکی جب بند ہو جاتی ہے تو (۸۰) فیصدی ناظرین کس طرح غائب ہو جاتے ہیں۔

پرسی۔ ویٹنگ گاہوں کو دو قسم کے دستاویز جو (۵) سال قبل ایک ایک ڈار کی قیمت کے تحت بتلا کر کس کفالت سے ناجات فروخت کیا کرتا تھا وہ گاہوں سے دریافت کرتا تھا کہ کونسی فہرست کی دستاویز خریدنا چاہتے ہیں جلدی سے بتلائیے؛ بازار کے زرخ کے مد نظر اس کی قیمت زائد ہونے سے گاہک ایسی عجوبہ کی جانب اپنی توجہ مائل کرتے ہیں کس طرح میسکی باؤس نے اپنی خرابیاں ہونے سے انسائیکلو پیڈیا تک اپنے لیے راستہ بنایا اور کھوڑوں پر اس کا نام ہونے سے کس طرح ایک کارخانہ دیوایر بر آری بنایا اور کھوڑوں پر اس کا نام ہونے سے کس طرح ایک کارخانہ دیوایر بر آری سے پتہ گیا۔ الیٹرن۔ ایرلائٹس کس طرح گزر گاہوں پر ایک کثیر مجمع کو اپنے ڈوگلاس ہوائی جہاز کا ایک کمرہ بنا کر اس سے فائدہ حاصل کرنے کی رغبت دلاتے ہیں کس طرح ہیری الگزنڈرنے اپنے اور ریلین کے مال کے لیے مصنوعی گھونٹہ بازی کا مقابلہ کر کے اپنے سیدھی معنیوں میں جو پیش پیدا کرایا تھا۔۔۔۔۔ وقفے وقفے سے پڑنے والی برقی شعاعوں مٹھائی پر ڈال کر فائٹس کرنے سے سیونکر اس کی بجری دوگنی ہو جاتی تھی۔۔۔۔۔ کس طرح کراپز اپنی مورکاروں پر ہاتھی کھڑا کر کے ان کی مضبوطی اور پائیداری کو ثابت کرتا تھا۔

نیویارک یونیورسٹی کے رھیڈ - بورڈن اور الوین بورسے نے پندرہ ہزار اشخاص کے ساتھ بات چیت کر کے اس کا تجربہ کیا اور انہوں نے اور - ٹو - ون - ان آرگورمنٹ " نامی ایک کتاب لکھی ہے اور پھر فروخت کرنے کے (۶) اصولوں کی نسبت تقاریر کی ہیں جس میں اسی کتاب کے اصول کو بیان کیا گیا ہے۔ اس کے بعد اس کی فلم تیار کر کے سینکڑوں بڑے بڑے کارپوریشنوں کے ہزاروں سیدھیوں کو جلائی گئی ہے اور اپنے تحقیقی شدہ اصولوں کو صرف بیان ہی نہیں کیا گیا۔ بلکہ ان کی عملی اشکال میں غاش کی گئی تھی۔ وہ ناظرین کے روبرو خرید و فروخت کا صحیح اور غلط طریقہ الفاظ میں بیان کرتے تھے۔

یہ زمانہ ڈرامائی ہے صرف صداقت کا اظہار کافی نہیں ہو سکتا۔ سچائی کو بھی واضح اور دلچسپ اور ڈرامائی بنانا چاہیے اور اس کے بندھی کا ہنر بھی جاننا ضروری ہے جس طرح ریڈیو اور سینما کیا کرتے ہیں۔ اس طرح انسانوں کی کشش کے لیے وہی طریقہ ہم کو بھی اختیار کرنا چاہیے۔ کاپنچ کی کھڑکیوں میں مال سجا کر اس کی نمائش کرنے والے ماہرین ڈرامائی اثر کو بخوبی جانتے تھے چہوں کو مارنے کی دوا تیار کرنے والے کارخانے نے اپنے یو پارٹی کو غاشی کھڑکیاں دی جس میں دو زندہ چوہے تھے جس ہفتہ میں ان زندہ چوہوں کو دکھایا گیا اسی ہفتہ اس زہریلی دوا کی بکری میں تقریباً (۵) گنا اضافہ ہوا تھا۔

دی امریکن ویٹل کے جیمس - بی - بوٹلن کو ایک مبسوط بازاری رپورٹ پیش کرنی تھی۔ اس فرم نے کوئلہ کریم کے مختلف اقسام کی نسبت جو متفرق تجارتی مارک کے تھے ان سب کی چھان بین کی۔ کیونکہ جریفیوں نے جو قیمتیں گھٹا دی تھیں ان کا مقابلہ کرنے کے لئے نرخ کو گھٹانے کا سوال درپیش تھا جس کریم کا اشتہار ان کے اخبار میں شائع ہوا تھا۔ اس کا موجد سب سے زیادہ اشتہارات دیا کرتا تھا اس وجہ سے کہ وہ کمپنی کا ایک قیمتی گاہک تھا۔ اس کے قبل بھی ایک گوشش کی گئی تھی مگر وہ ناکام رہی۔

مسٹر بوٹلن اعتراف کرتا ہے کہ پہلی دفعہ جب میں اس سے ملنے گیا تو اس وقت تحقیق اور

دریافت کے مسئلہ کی بیکار بحث میں پڑ کر ادھر ادھر جھجک گیا۔ اس نے بحث و مباحثہ کیا اور میں نے بھی اس طرح عمل کیا۔ اس نے مجھے کہا کہ تم غلطی پر ہو اور میں نے یہ ثابت کرنے کی کوشش کی کہ میں واجبیت پر ہوں۔ میں نے آخر میں اپنی بات منوالی جس سے مجھے خوشی ہوئی مگر میری ملاقات کا وقت ختم ہو چکا تھا اور اس وقت تک میں کوئی مفید نتیجہ برآمد نہ کر سکا۔

دوسری ملاقات میں میں نے تفصیلی حساب پیش کرنے کی زحمت نہیں کی بلکہ اس شخص سے

سننے کے لیے ایک ڈرامائی طریقہ اختیار کیا۔ جب میں اس کے دفتر میں داخل ہوا تو وہ فون پر

گفتگو کر رہا تھا۔ جب گفتگو ختم ہوئی تو میں نے اپنے چرمی بچہ کو کھول کر مختلف قسم کی

(۳۲) کریم کی شیشیوں کو اس کی میز پر رکھ دیا۔ وہ ہر ایک کی بناوٹ سے بخوبی واقف تھا۔ اور

یہ سب کر عمل اس کے حریفوں کے تیار کردہ تھے۔ ہر ایک شیشی پر تجارتی نشانی اور تحقیق کا نتیجہ مختصر طور پر لکھ کر چپاں کر دیا گیا تھا۔ اور ہر قسم کی ساخت اپنی اپنی کہانی خود اپنی زمانی ڈرامائی طور پر بیان کر رہی تھی۔ اس کا کیا نتیجہ ہوا؟

کسی قسم کی بحث و تکرار بالکل نہیں ہوئی بلکہ یہ بالکل نیا اور نادر طریقہ تھا اس نے پہلے

کو لڈ کریم کی شیشی اٹھائی اور پھر دوسری اور اسی طرح کیے بعد دیگرے ہر ایک کی تفصیل معلوم

کر لی۔ بعد ازاں آپس میں دوستانہ گفتگو ہونے لگی اس نے دوسرے بہت سے سوالات

دریافت کئے جس کے جوابات میں اسے سجد لطف آنے لگا۔ ابتداً اس نے صرف (۱۰) منٹ

واقعات کو پیش کرنے کے لیے مجھے دیکھے تھے۔ مگر (۱۰) منٹ گزر کر (۲۰) منٹ بھی

ختم ہو گئے اور ہم کامل ایک گھنٹے تک آپس میں باتیں کرتے رہے۔

میں اس وقت بھی وہی چیز پیش کر رہا تھا جو پہلے پیش کی گئی تھی۔ مگر اس وقت

اس کے پیش کرنے میں ڈرامائی طریقے سے کام لیا گیا تھا۔ اور اسی وجہ یہ حیرت انگیز نتیجہ برآمد ہوا۔

اس لیے اگر لوگوں کو بھجال بنانا چاہئے تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیں!

”اپنے خیالات کو ڈرامائی طور پر پیش کریں!“

جب اور کوئی تدبیر کامیاب نہ ہو تو اس کو آزمائیے

چارلس سویب کے کارخانہ میں ایک مینجر ایسا بھی تھا جس کے کاریگر اپنے فرائض پوری طرح ادا نہیں کرتے تھے۔ سویب نے دریافت کیا کہ اس کی کیا وجہ ہے؟ آپ جیسا قابل اور لائق شخص کاریگروں سے اتنا کام نہیں لے سکتا جتنا کہ ان کو کرنا چاہیے مینجر نے جواب دیا کہ اس کی وجہ معلوم نہیں ہوتی۔ میں نے کاریگروں کو تسلی اور تسخنی دی تعزیب دلائی اور سخت سست بھی کہا۔ یہاں تک کہ علیحدہ کر دینے کی دھمکی دی مگر ان پر کسی بات کا اثر نہیں ہوا وہ کچھ کرتے ہی نہیں ہیں۔

اتفاق سے اس وقت دن کا کام ختم تھا اور رات کی باری کے مزدور کام پر آنے والے تھے۔ سویب نے کہا مجھے ایک کہہ یا کا ٹکڑا دیجئے۔ اس کے بعد ایک نزدیک کے مزدور سے مخاطب ہو کر پوچھا کہ آج تمہاری جماعت نے کس قدر جھٹیاں اتاری ہیں؟

چھ (۶)

ایک لفظ بھی کہے بغیر (۶) کا بندہ زمین پر لکھ کر سویب چلا گیا۔ جب رات کی باری کے کاریگر آئے اور انہوں نے (۶) کا بندہ زمین پر لکھا ہوا دیکھا تو اس کی وجہ دریافت کی۔ دن کی باری کے مزدوروں نے کہا کہ بڑے صاحب آج یہاں تشریف لائے تھے ہم سے دریافت کیا کہ آج کتنی جھٹیاں اتاریں، تو ہم نے (۶) کہا۔ اس پر انہوں نے یہ بندہ

لکھ دیا ہے۔

دوسرے دن صبح سویرے پھر کارخانہ میں سے گزرا، رات کے مزدوروں نے (۶) کے ہندسہ کو (۷) کا ہندسہ بنا دیا تھا۔

جب دوسرے دن صبح کو دن کی باری کے مزدور آئے تو انہوں نے فریض پر لکھا ہوا ہندسہ (۷) دیکھا اور خیال کیا کہ رات کی باری والے سمجھتے ہیں کہ ہم دن والوں کی باری سے اچھے تھے۔ اچھا دیکھا جائے گا ہم بھی رات کی باری والوں کو اپنا کمال بتائیں گے وہ ایک خاص جوش کے ساتھ ہمن معروف ہو گئے اور جب شام کو کام ختم ہوا تو وہ ایک بڑا قابل فخر اور نمایاں ہندسہ (۱۰) کا چھوڑ گئے اور تیسرا دن بدلیں اسی طرح ترقی ہوتی گئی۔

تھوڑے ہی عرصہ میں یہ کارخانہ جمال کی تیاری میں بہت پیچھے تھا اب دوسرے کارخانوں کے مقابلہ میں بہت بڑھ گیا

اس کا بنیادی اصول کیا تھا؟

چارلس سویب کو اپنے ہی الفاظ میں بیان کرنے دیجئے۔

سویب کہتا ہے کہ کام لینے کا طریقہ یہ ہے کہ ان میں ^{مزدوروں} سادقت کا جوش پیدا کیا جائے یہ محض کمانے کی حرص نہیں بلکہ بازی سے جانے کی خواہش سادقت سے جانے کا اشتیاق۔ مقابلہ کی تھا۔ آہنی دستاویزوں کے مقابلہ کے لیے تیار ہو جاتا۔ چاقی و چونید اور چرخوں انسانوں میں ہمت بندھانے کا یہی ایک بہترین طریقہ ہے۔

مقابلہ کے بغیر ہیوڈر روزولٹ یونائیٹڈ اسٹیٹس کارپوریشنٹ ہو نہیں سکتا تھا۔ ایک شہسوار جوا بھی کھو جائے واپس آیا تھا کہ اسے تیریا کہ اسٹیٹ کی گورنری کے لیے منتخب کیا گیا۔ مخالف جماعت کو یہ پتہ لگا کہ وہ اسٹیٹ کا باقاعدہ باشندہ نہیں ہے۔ روزولٹ خوف ہو کر اپنا نام واپس لے لینا چاہتا تھا۔ لیکن تھامس کالیر پلاٹ نے جب اس کوشش و پنج میں دیکھا تو اس نے فوراً ہیوڈر روزولٹ کی طرف منہ کر کے گرجنی ہوئی

آواز میں کہا شان بان ہل کا مردِ غازی کیا بزدل ہے؟

اس مبارزت طلبی نے نہ صرف روز و لٹ کی زندگی میں ایک انقلاب پیدا کر دیا بلکہ ملک کی تاریخ میں ایک دائمی اثر چھوڑا۔

چارلس سوئب سبقت لے جانے کے اصول کی غیر معمولی اور عظیم الشان قوت سے بخوبی واقف تھا اس طرح کار بیلٹ اور ایل اسمتھ بھی اس سے اچھی طرح روشناس تھے۔

جب ایل اسمتھ نیویارک کا گورنر تھا تو اس پر بھی ایسی ہی ایک مصیبت آ پڑی تھی جزیرہ ڈیوئیل کے مغرب میں ایک نہایت بدنام سنگ سنگ نامی زندان ہے اس پر کوئی اچھا پاس بان مقرر نہ تھا اس قید خانہ کی نسبت بڑی بڑی افواہیں پھیلی ہوئی تھیں ”سنگ سنگ“ کے انتظام کے لیے ایک زبردست طاقتور فولاد بازو کی ضرورت تھی۔ مگر ایسا کون تھا؟ اس نے نیو یارک کے جی ای۔ ای۔ لاس کو طلب کیا۔

جب لاس اس کے سامنے آکر کھڑا ہوا تو اس نے ہنستے ہوئے کہا کیا ہی اچھا سو اگر آپ ”سنگ سنگ“ کا جائزہ حاصل کریں وہاں ایک تجربہ کار شخص کو ہونا چاہیے۔

لاس انہن میں پڑ گیا کیونکہ وہ ”سنگ سنگ“ سے بخوبی واقف تھا۔ وہ ایک مکی خدمت تھی جو سیاسی ترنگوں اور ولی ضروریوں کے تابع تھی۔

کوئی پاس بان آئے اور گئے ایک تو صرف (۲) ہی ہفتے تک ٹیسرے سکاٹ سے اس اہم خدمت کے لیے غور کرنا تھا۔ کیا یہ ذمہ داری سول لینے کے قابل تھی؟

اسمیتھ اس کے شش و پنج کو دیکھ کر سچے کی طرف جھک گیا مسکرا کر کہا اسے جو افراد ہمارے شش و پنج سے ہیں تمہیں خطا وار نہیں ٹھہرانا۔

مجھے معلوم ہے کہ یہ لوہے کے چنے ہیں کوئی فولادی آدمی ہی وہاں ٹھہر سکتا ہے اس طرح اسمتھ نے ایک ڈھنگ سے اس کے مقابلہ کے لیے لاکھارا، اور لاس اس اہم خدمت کو انجام دینے کے لیے تیار ہو گیا۔ جہاں ایک فولادی شخص کی ضرورت تھی۔

اس نے اس خدمت کو منظور کر لیا اور وہاں ابھی طرح جم گیا۔
 آج وہ ایک نامی و گرامی جیلر ہے اس کی مرتبہ کتاب سنگ سنگ میں دو ہزار سال لاکھوں
 کی تعداد میں طبع ہو چکی ہے اس نے قیدیوں کے متعلق نثری تقریریں بھی کی ہیں۔ اس قید خانہ کی
 زندگی کے مناظر کبیت سی فلمیں تیار ہوئی ہیں اور اس نے قیدیوں کی انسانی صفت سے متصف کرنے
 کے لیے یہ خانوں میں حیرت خیز اصلاحیں کی ہیں۔

مشہور فائر اسٹون۔ ٹائر اینڈ ریکمپنی کے موجد اروے ایس فائر اسٹون نے کہا کہ ”میں نے کبھی نہیں
 دیکھا کہ مواد نزا اور صرف تنخواہ ہے اچھے آدمی کو فرائیڈم کر سکتی اور اپنی جگہ پر قائم رکھ سکتی ہے بلکہ یہ ایک
 بازی ہے“

مقابلہ کی بازی ہر ایک کا سیاب شخص کو مرعوب ہے جس سے اسکو اپنا ذاتی جوہر دکھانے کا موقع ملتا ہے
 اور اس طرح یہ خوبی کیلون اور دوسری ورژنوں وغیرہ میں کا سیاب ہونے کی محرک ہوتی ہے۔
 اس لیے اگر آپ لوگوں کو بھجال بنا نا چاہتے ہوں تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیں!
 ”صلائے عام ہے یا ران شکمہ وان کے لیے“

لوگوں کو بھیجاں بنانے کے بارہ اصول

- ۱- اصول نمبر ۱، مناظرہ سے فائدہ اٹھانے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ اس سے احتراز کیجئے۔
- ۲- دوسروں کے خیالات کی قدر کیجئے اور کسی سے یہ کہیئے کہ وہ غلطی پر ہے۔
- ۳- اگر تم غلطی پر ہو تو اپنی غلطی فوراً اور جرأت کے ساتھ مان لو۔
- ۴- دوستانہ روش کو اپنا شعار بناؤ۔
- ۵- لوگوں سے ہمیشہ ”ہاں ہاں“ کہلو اور۔
- ۶- دوسروں کو زیادہ سے زیادہ بولنے کا موقع دو۔
- ۷- دوسروں کو یہ محسوس کرو کہ یہ منصوبہ خود ان کا ذاتی ہے۔
- ۸- ایمانداری کیساتھ ہر چیز پر دوسروں کے زاویہ نظر سے غور کیا جائے۔
- ۹- دوسروں کے خیالات اور خواہشات سے پوری پوری ہمدردی ظاہر کرو۔
- ۱۰- شریفانہ جذبات کو ابھارو۔
- ۱۱- اپنے خیالات کو ڈرامائی طور پر پیش کر دو۔
- ۱۲- صلہ سے عام ہے یا ران نکتہ دان کے لیے۔



چوتھا باب

بلاکسی ناکواری اور دل آزاری کے انسانوں کی تربیت کے نظریے غلطی کیسی کو اس طرح متنبہ کرو

کالون کو بیچ امریکہ کا پریسیڈنٹ تھا اور میرا ایک دوست وائٹ ہاؤس میں بطور مہمان ٹھہرا ہوا تھا وہ بھلتا ہوا پریسیڈنٹ کے اجلاس کے کمرے میں داخل ہوا تو پریسیڈنٹ کو اپنی ایک دو تیزرہ معتمد سے یہ کہنے ہوئے بنا کہ آج صبح تم نے جو پوشاک زیب تن کی ہے وہ نہایت نفیس اور پاکیزہ تھی۔ واقعی تم ایک دلکش دو تیزرہ ہو۔

کم سخن کالون نے شاید یہی ایسی تفریح کئی دو تیزرہ معتمد کی اپنی زندگی بھر میں کہی کی ہو۔ یہ اس قدر غیر معمولی اور اتنی اچانک تھی کہ دو تیزرہ نہایت پریشان ہوئی۔ کو بیچ نے کہا کہ اس قدر نہ شرمناؤ؟ میں نے نہیں خوشکس کرنے کے لیے یہ بات کہی تھی۔ آئندہ کے لیے میں چاہتا ہوں کہ تم اعراب نگاری پر تھوڑی سی توجہ کرو۔

اس کا یہ طریقہ کس قدر عمدہ تھا، نفسیات کا یہ ایک بہترین راز ہے کیونکہ اپنی اچھی باتوں کی کچھ تفریحیں لینے کے بعد ناگوار باتوں کی مذمت کا سننا ہمیشہ آسان ہوجاتا ہے۔

جس طرح عبادت سے پہلے جام مابن لگاتا ہے اسی طرح ۱۸۹۶ء میں میکین لی نے پریسیڈنٹ کے عہدہ کے لیے امیدواری کرنے وقت اسی طریقہ کو استعمال کیا۔ اس زمانہ کے ایک ممتاز جمہوریت پسند شخص نے جنگ کی نسبت ایک مضمون لکھا تھا اور اس کا یہ دعویٰ تھا کہ سسر و پیٹرک ہنری اور

دائل ویٹبر جیسے انشا پر واز مشنر کہ گوشش سے بھی اس سے بہتر معنون لکھ نہیں سکتے، اس فوجوان نے نہایت سرت سے اس غیر فانی معنون کو باوازل بند میکن کی کو سنایا اس معنون میں چند ایسی باتیں بھی تھیں مگر یہ ایسی ذہنیں جو زیادہ کارآمد کہی جاسکتیں۔ اس تقریر سے تنقید اور اعتراض کا طوفان برپا ہو جاتا مین کی اس فوجوان کا دل دکھانا بھی نہیں چاہتا تھا اور اس کے جوش و خروش کا بھی اسے غلط تھا اس لئے اس نے نہایت فوجی اور ملکی سے اس کام کو انجام دیا۔

اس نے کہا کہ میرے دوست آپ کا معنون نہایت اچھا ہے اس سے بہتر معنون کوئی نہیں لکھ سکتا؟ مگر ایسے بہت سے مواقع ہیں۔ جہاں یہ تحریری تقریر نہایت موزوں اور برعل ہو سکے گی۔ آپ کے نقطہ نظر سے یہ تحریری تقریر نہایت حکم و معقول ہے مگر مخالف جماعت کے زاویہ نظر سے اس کو جانچنا چاہیے۔ اب آپ گھر کو جائیے اور جو طریقہ میں بتاتا ہوں اسی طرح کا ایک معنون لکھ کر اس کی نقل میرے پاس روانہ کر دیجئے۔

اس نے بالکل اسی طرح عمل کیا۔ میکن آئی نے نیلی ہینسل سے اس میں کانٹ چھانٹ کر اس کو دوسرے معنون تیار کرنے میں مدد دی اور وہ اس موقع پر ایک نہایت بے نظیر مقرر ثابت ہوا۔ ابراہام لنکن کے مکتوبات یوں تو سب اعلیٰ درجہ کے ہیں مگر ایک خط اس وقت قابل تذکرہ ہے۔ گویا ان کا سب سے مشہور خط یہ ہے اس نے منزجی کو جس کے پانچویں بیٹے لڑائی میں کام آچکے تھے بطور تقریر لکھا تھا مگر میں ایک خط کا تذکرہ کر رہا ہوں جسے لنکن نے زیادہ سے زیادہ پانچ منٹ میں ختم کیا سو گوارڈ ۱۹۲۶ء میں یہ خط ۱۲ ہزار ڈالر میں نیلام ہوا۔ بارہ ہزار ڈالر کی رقم لنکن کو (۵۰) برس تک محنت شاقہ کرنے کے بعد بھی نصیب نہ ہو سکتی تھی۔ یہ خط ۲۶ اپریل ۱۸۶۲ء کو لکھا گیا تھا جبکہ فائدہ جنگی زوروں پر مبنی اٹھارہ ماہ تک لنکن کے سپہ سالار کے بعد دیگرے شکست فاش کھاتے رہے۔

تمام ملک خوفزدہ تھا ہزاروں سپاہی فوج سے بھاگ گئے تھے اور جمہوریت پسند اراکین و ایٹس ٹاؤس سے لنکن کو ہاتھ رکھانے اور بغاوت کرنے پر تلے ہوئے تھے۔ لنکن نے کہا کہ ”ہم بربادی اور

معبیت میں پھنس گئے ہیں معلوم ہو رہا ہے کہ خذ بھی ہم سے ناراض ہے۔ مجھے اُمید کی کوئی کون دکھائی نہیں دیتی " ایسی نا اُمیدی اور افراتفری کے زمانہ میں یہ خط لکھا گیا تھا۔
 میں اس خط کو یہاں اس لیے نقل کر رہا ہوں کہ لیکن ایک شور و شغب مچانے والے فساد کی جرنل کو خدمت سے علیحدہ کرنا چاہتا تھا مگر اس وقت جبکہ ملک کی قسمت کا دار و مدار اسی جرنل کی کارفرمائی پر موقوف تھا۔

لیکن پریزیڈنٹ کی کرسی پر لیکن تھا۔ اس خط میں اس نے وطن و وطن کے ساتھ تلخ و ترش الفاظ بھی لکھے ہیں۔ مگر پھر بھی آپ دیکھیں گے کہ اس نے پہلے جرنل کو کر کے تعریف کی ہے اور اس کے بعد اس کی سنگین غلطیوں اور فرورگذاشتوں کو گنا ہے۔

ہاں یہ نہایت سنگین خطا میں تھیں مگر لیکن نے ان کو سنگین نہیں بتایا۔ لیکن قدامت پسند اور ماہر سیاست تھا اس نے لکھا کہ "کئی ایسی باتیں ہیں جس کی نسبت میں آپ سے مطمئن ہوں، سیاست کو ایسی حکمت عملی کے ساتھ آپ نے سمجھی دیکھا ہے؟
 اب آپ میجر جرنل ہو کر کے نام لکھا ہوا لیکن کا حفظ ملاحظہ کیجئے۔"

"میں نے آپ کو پوٹو میک فوج کا سپر سالار بنایا ہے۔ نہایت کامل غور و خوض کے بعد میں نے یہ قدم اٹھایا تھا مگر میں خیال کرتا ہوں کہ اس سے آپ کو مطلع کرنا مفید ہو گا کہ آپ کی چند باتوں میں مطمئن نہیں ہوں۔"

یہ میرا یقین ہے کہ آپ ایک بہادر اور تجربہ کار سپاہی ہیں، امور سلطنت اور سپر سالاری کو ایک دوسرے کے ساتھ غلط ملط نہیں کرتے اس میں آپ حق بجانب ہیں اور آپ کو اپنے آپ پر بھروسہ ہے یہ ایک قیمتی صفت ضرور ہے۔

آپ اولوالعزم ہیں اور اگر یہ واجبی حد تک ہو تو سبائے نقصان کے سؤ دند ہے مگر میرا خیال ہے کہ جس وقت جرنل برن سائیڈ فوج کے سپر سالار تھے تو آپ نے جاہ بلسی کی وجہ سے ہڑت سے ان سے اختلاف کیا اور اس حرکت کے باعث ملک کو سخت ترین نقصان پہنچا۔ ماسوا

اس کے ایک نہایت قابل تعریف اور فہمی عورت بمعصر عہدہ دار کو آپ نے روحانی صدمہ پہنچایا۔
ہیں نے معتبر ذرائع سے سنا ہے کہ آپ نے حال ہی میں یہ کہا ہے کہ فوج و مملکت کو ایک
ہی حاکم اعلیٰ کے زیرِ اقتدار رہنا چاہیے، آپ کو معلوم ہو نا چاہیے کہ میں نے اس لیے آپ کو فوج
کی کان نہیں دی ہے۔

صرف وہی جنرل جو فوجیاب ہوتے ہیں حاکم اعلیٰ بن سکتے ہیں۔ اب میں آپ سے صرف جنگ
ہی میں کامیابی چاہتا ہوں اور میں حاکم اعلیٰ کی ذمہ داری اٹھانے کو تیار ہوں۔

حکومت سے حتی الامکان ہر طرح کی امداد آپ کو دی جاتی رہی جس طرح ڈور سے پھلا روٹ
کو اب تک دی گئی۔ اس سے نہ تو کم اور نہ زیادہ آپ کو دی جا سکتی ہے مجھے بے انتہا خوف ہے
کہ فوج کے سپہ سالار کو خطا وار ٹھہرا کر اور اس پر تنقید کر کے فوج کو آپ نے جس طرح برا بھلا
کیا ہے۔ وہی جذبہ آپ کے خلاف بھی کام کرے گا۔ لگتا ہے فوجی مخالفت کو دبانے کے لیے
میں آپ کی مدد کروں گا۔

آپ اور نہ پولین (اگر وہ دوبارہ زندہ ہو جائے) کو کسی فوج سے کوئی فائدہ حاصل ہو سکتا
ہے جبکہ ایسا جذبہ ان میں کار فرما ہو۔ آئندہ ایسی جلد بازی سے اجتناب کیجئے۔ سچی چٹان کی اور بیماری
سے آگے بڑھ کر مجھے آپ اپنی کامیابی بتلائیے۔“

آپ نہ کو بیچ سہیں اور نہ سیکن لی اور نہ لکن مگر آپ یہ معلوم کرنا چاہتے ہیں کہ یہ فلسفہ
کاروبار میں کارآمد ہو سکتا ہے یا نہیں۔ آئیے دیکھیں! فلل ڈلعیہ کے وارک کپنی کے ڈبلیو۔ پی گاؤ
کے قصبے کو جائیں۔ مشر گاؤ ہمارے ہم جیسا ایک معمولی شہری تھا۔ فلل ڈلعیہ کے میرے ادارہ میں اس نے
تعلیم پائی تھی۔ اس نے ایک واقعہ میری جماعت میں بیان کیا۔

وارک کپنی نے شہر فلل ڈلعیہ میں ایک عالی شان مکان کو تاریخ مقررہ پر تعمیر کر دینے کا ٹھیکہ لیا
تھا ہر ایک کام وقت پر انجام پارا تھا۔ اور تعمیر تقریباً ختم ہو چکی تھی کہ اس عرصہ میں بیرونی
آرائش کے لیے کاشی کے ٹپے تیار کرنے والے نے اطلاع دی کہ تاریخ مقررہ پر تیار نہ ہو سکیں گے

اس وجہ سے پورے مکان کی تعمیر کا کام معمرین السوا میں بڑبانا یقینی تھا۔ اور ایک کثیر جہانہ اوکرنہ بھی لازمی۔ پھر کمپنی کا نقصان الگ اور یہ جملہ خرابی ایک شخص کی وجہ سے پیدا ہو رہی تھی۔ ٹیلیفون پڑے زور گفت گو کی گئی۔ گرم بحث بھی ہو کر سب بے سود تھا۔

بجڑی ہوتی باتوں کو بنانا نہیں جاتا۔

جبور اسٹرگاڈ کو کانسٹی کے شیر کا منہ بزانے کے لیے نیویارک بھیجا گیا۔

صدر کارخانہ کے دفتر میں داخل ہونے ہوئے مسٹر گاڈ نے دریافت کیا کہ کیا آپ مانتے ہیں کہ بروکلن میں اس نام کے اکیلے آپ ہی ہیں۔ صدر حیرت زدہ ہو گیا اس نے کہا مجھے یہ بالکل معلوم نہیں۔ مسٹر گاڈ نے کہا کہ دیکھیے جب میں آج صبح ٹرین سے اُترتا تو آپ کا پتہ معلوم کرنے کے لیے ٹیلیفون ڈائرکٹری دیکھی۔ بروکلن کی ٹیلیفون ڈائرکٹری میں اس نام کے آپ ایک ہی ہیں۔ صدر نے کہا کہ یہ بات پہلے کسی کو معلوم نہ تھی اس نے بڑی دلچسپی سے فون کی کتاب کو دیکھا اور فخر کے ساتھ کہا کہ واقعی میرا نام غیر معمولی ہے۔

میرے بزرگوار (۲۰۰) سال پیشیتہ ہالینڈ سے آکر یہاں سکونت پذیر ہوئے تھے۔ اس نے اپنے خاندان اور اپنے بزرگوں کا ذکر تھوڑی دیر تک کیا اور جب یہ ختم ہوا تو مسٹر گاڈ نے اس کے کارخانہ کی تعریف کی اور دوسرے کارخانے جو اس نے دیکھے تھے اس سے اس کارخانہ کا مقابلہ کرتے ہوئے اس کی وسعت اور عمدگی وغیرہ ظاہر کی۔ یہاں تک کہہ دیا کہ ایسی صاف ستھری کانسٹی کی فیکٹری اس نے اس سے پیشتر کہیں نہیں دیکھی۔

صدر نے کہا کہ کارخانہ کو اس معیار پر پہنچانے کے لیے اس نے اپنی تمام زندگی برباد کر دی ہے اور اس پر اسے فخر ہے کیا آپ میرے ساتھ چل کر نئی فیکٹری دیکھنا پسند کریں گے؟

فیکٹری کا سامنا کرتے وقت مسٹر گاڈ نے اس کے تیار کردہ سامان کی سجدہ تعریف کی اور اس کے سامان کی بناوٹ اس کے جرنیلوں کے کارخانوں کے سامان سے کس قدر اعلیٰ ہے یہ بھی بتلایا۔

اور چند غیر معمولی مشینوں کی بھی تعریف کی اس نے مٹر گاؤں کو یہ کارخانہ بتلانے میں اور عمدہ مال کی تیاری کے طریقے کی وضاحت میں بہت وقت صرف کیا اور مٹر گاؤں کو عصرانہ کی دعوت دی۔ اس وقت تک ایک لفظ بھی اپنے خاص مقصد اور آمد کی نسبت مٹر گاؤں کی زبان سے نہیں نکلا تھا۔

عصرانہ سے فارغ ہونے کے بعد صدر کارخانہ نے کہا کہ آئیے اب کاروبار کی گفتگو کریں۔ مجھے اچھی طرح معلوم ہے کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں؟ مجھے تو یقین نہ تھی کہ یہ ملاقات اس طرح خوشگوار ثابت ہوگی۔ آپ مجھ سے وعدہ لے کر فلا ڈلفیہ جاسکتے ہیں چاہے دوسروں کے آرڈر کو کچھ دیر تک روکنا ہی کیوں نہ پڑے لیکن آپ کا مال بنا کر حسب وعدہ فوراً روانہ کر دیا جائے گا۔

مٹر گاؤں کو بلا طلب حسب خواہش وہ تمام چیزیں مل گئیں۔ وقت پر مال پہنچ گیا اور یہ عالیشان مکان اس وقت تیار ہو گیا جو اس کے لیے مقرر کیا گیا تھا۔

اگر مٹر گاؤں اٹری چوٹی کا زور لگا کر شور و غل مچاتے جیسا کہ ایسے وقت پر سمجھتا کیا جاتا ہے تو کیا کام اس عمدگی سے نکل سکتا تھا؟

ہلکسی ناگواری اور دل آزاری کے انماؤں کی نسبت کرنا چاہتے ہیں۔

حق
 ”دل کھول کر تعریف و توصیف کریں“

ایسی تنقید جس سے دوسرے کو رنج نہ ہو

ایک دن دوپہر کو چارلس سوئب اپنے ایک فزلا دیکھے کارخانہ سے گزر رہا تھا کہ اس نے چند کاریگروں کو تبا کو استعمال کرتے ہوئے دیکھا۔ ان کے سامنے ایک اعلان آویزاں تھا۔ جس میں کارخانہ کے اندر تبا کو استعمال کی سخت ممانعت تھی۔ کیا سوئب سے ایسی حرکت نہیں ہو سکتی تھی۔ اس نے ان کاریگروں کے نزدیک جا کر ہر ایک کو ایک سگریٹ دیکر کہا اگر تم اس کو باہر جا کر پیو گے تو میں بہت خوش ہوں گا۔ کاریگروں کو بخوبی معلوم تھا۔ ان کی خلاف ورزی کا علم اسے پوری طرح تھا۔ اس وجہ سے انہوں نے اس کی تفریح کی کہ اس نے ان کو کچھ نہیں کہا۔ اور ایک معمولی سا احسان کر کے ان کو اس کا احساس کرا دیا۔ واقعی ایسے آدمی کے ساتھ محبت پیدا ہونا یقینی ہے۔

جون دانا میکر نے بھی یہی طریقہ استعمال کیا تھا فلا ڈلفینہ کے اپنے بڑے گودام کا دفتر کا ہر روز معائنہ کیا کرتا تھا۔ ایک دن اس نے ایک گاہک کو کنگر کے پاس انتظار میں کھڑا ہوا دیکھا کوئی سیزن میں اس طرف توجہ نہ تھا اور یہ لوگ کاؤنٹر کے آخری کونے پر کھڑے ہو کر آپس میں ہنسی مذاق کر رہے تھے۔

دانا میکر نے ان سے ایک لفظ بھی نہیں کہا خود اس گاہک کو اس کی مطلوبہ چیزیں نکال دیں اور جاتے جاتے وہ چیزیں سیزن کو کاغذ میں لپیٹنے کے لیے دیں اور وہ خود چلتا بنا۔

۸ مارچ ۱۸۸۷ء کو خوش بیان ہنری وارڈہ پیر کا انتقال ہوا۔ جیسا کہ بابائی عقیدہ ہے وہ دارفانی سے عالم جاؤانی کو سدا رادوسر سے یکشنبہ کو منبر پر وعلا کہنے کے لیے لیمن ایٹ

کو طلب کیا گیا۔ لیکن نے اپنے فرانس کو عمدگی سے ادا کرنے کے خیال سے نہایت احتیاط اور غور و فکر سے ایک خطبہ تیار کیا اور اس کی نظر ثانی کر کے فصیح و بلیغ بنانے کی پوری کوشش کی۔ جب خطبہ مکمل ہوا تو اپنی بیوی کو پڑھ کر سنا یا۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ خطبہ جاذبِ توجہ نہ تھا بلکہ ایک تقریر تھی۔ جیسی کہ بالعموم کہی جوتی تھی اور یہ سوا کرتی ہے مگر اس کی بیوی دانشمند نہ ہوتی تو صاف اس کے مزہ پر کہہ دیتی کہ اس میں کوئی خوبی نہیں ہے اور نہ اس میں کوئی مواد ہے بلکہ اس کو سن کر سامعین پر غرور و تکبر جاری ہو جائے گی۔ یہ تقریر ایک انسائیکلو پیڈیا ہے معمولی انسانوں کی طرح کیوں گفتگو نہیں کرتے؟ قدرتی طریقہ کیوں اختیار نہیں کرتے؟ اگر آپ یہ تقریر پڑھیں گے تو ندامت اٹھانی پڑے گی۔

مکن تھا کہ وہ اس طرح کہہ دیتی۔ اور اگر وہ اس طرح کہتی تو آپ جانتے ہیں کہ اس کا کیا نتیجہ ہوتا اس سے وہ واقف تھی۔ اس لیے اس نے صرف اسی قدر کہا کہ فوراً امریکن ریڈیو کے بیسے یہ بہت اچھا مضمون ہے۔ بالفاظِ دیگر اس نے اس کی تعریف بھی کی اور ساتھ ہی ساتھ سمجھا دیا کہ تقریر کے بیسے یہ مضمون کا آمد نہ ہوگا۔ لیکن ایٹم اس بات کو سمجھ گیا اس نے نہایت احتیاط کے ساتھ تیار کیا ہوا مسودہ چاک کر دیا اور بلا یادداشت کے اپنا خطبہ سنا لیا۔

ہلکسی ناگواری اور دل آزاری کے انسانوں کی تربیت کرنا چاہتے ہو تو اس اصول کو مد نظر

رکھو۔

”لوگوں کو ان غلطیوں پر اشارتاً کنایتاً متوجہ کرو“



اپنی غلطیوں پر سب سے پہلے نظر ڈالو

چند سال قبل میری بھتیجی جوزیفائن کاریگی میری معتمدہ کی حیثیت سے کام کرنے کے لیے کانسٹیبل سے نوکری رکھ آئی تھی اس وقت اس کی عمر (۱۹) سال کی تھی اس نے تین سال قبل ماڈرن اسکول کی تعلیم ختم کی تھی۔ تجارتی کاروبار کا تجربہ بالکل معمولی تھا۔ مگر آج وہ ہنر سوزی کے مغرب میں ایک اعلیٰ درجہ کی معتمدہ تسلیم کی جاتی ہے۔ ابتداء میں جب اس کو اس کی غلطی کا علم کرایا جاتا تو وہ بے حد تاشروہ تھی ایک دن جب میں اس پر تنقید کرنے لگا تو میں نے اپنے دل میں کہا کہ ڈویل کاریگی ڈرامیٹر جا! تو عمر میں جوزیفائن سے ڈگنا بڑا ہے اور اس کے مقابلہ میں تجارتی تجربہ سمجھے ہزار گنا زیادہ ہے اس سے کیا امید ہو سکتی ہے؟ وہ تیسے نکتہ نظر عقل کا کنوٹر ساتھ دے سکتی ہے؟ (گو وہ اوسط درجہ کی کیوں نہ ہو) ذیل ذرا اپنے انیس سالہ عمر کے اچھے ترین اور نثرناک غلطیوں کو یاد کرنا اس وقت کو پیش نظر رکھ جب تجھ سے ایسی حرکتیں سرزد ہوتی ہیں۔

اتنی ہی دشوار اپنے عیب کی پہچان ہے
جس قدر کرنی ملامت اور کو آسان ہے

اس واقعہ پر بغیر طرفدارانہ غور کر لینے سے معلوم ہوا کہ عمر کے لحاظ سے جوزیفائن بہتر کام کیا کرتی ہے اور مجھے انوس کے ساتھ اعتراف کرنا پڑتا ہے کہ جوزیفائن کی میں ویسی تعریف نہیں کر رہا تھا جس کی وہ بہتر مستحق تھی۔

اس کے بعد جب مجھے جوزیفائن کی تو کبھی غلطی کی طرف کرائی ہوتی تو میں یوں کہتا جو زلیفائن تم نے غلطی کی ہے مگر خدا نشاہد ہے کہ اس سے بھی بدتر غلطیاں مجھ سے سرزد ہوتی ہیں تم اپنی ماں کے پیٹ سے سیکھ کر تو نہیں آئی ہو غلط صرف تجربہ ہی سے حاصل ہو سکتی ہے۔ میں

تہاری عمر میں جیسا تھا اس سے تم بہت اچھی ہو مجھ سے ایسی خطائیں اور شرماک بڑائیاں وقوع میں آتی تھیں کباب ان کی وضاحت کرنے کو میرا دل نہیں چاہتا۔ تم سمجھ سکتی ہو کہ اگر یہ کام اس طرح کیا جائے تو زیادہ اچھا ہوگا۔

اپنے عیبوں کو سنا اتنا ناگوار نہیں گزرتا جب عیب جوئی کرنے سے قبل عاجزی کے ساتھ یہ کہہ دیا جائے کہ میں بھی ایسی غلطیوں سے مستغنی نہیں ہوں۔

من نہ کروم ششما حذر بکنید؟

پرنس فان۔ بلون نے ۱۹۱۰ء میں اس ناگزیر ضرورت کو جوئی محسوس کر لیا تھا فان بلون اس زمانہ میں جرمنی کا امپریل چانسلر یعنی صدر اعظم تھا۔ جرمنی کے تخت پر شاہ ولیم چہارم تھے۔ وہ تم ایک نہایت تکبر، دیدہ و لیر اور گستاخ بادشاہ تھا۔

جرمنی کا یہ آخری قیصر تھا جس نے ایک فوج اور جنگی جہازوں کا ایک بڑا تیار کر لیا تھا جس پر اسے فخر تھا اور وہ ڈینگیں مارتا، نیچی بگھارتا رہتا تھا کہ تمام دنیا میں اس سے کوئی مقابلہ کرنے کی ہمت نہیں کر سکتا اور وہ دوسروں کو خاک میں ملا دے گا۔

اس کے بعد ایک متحرک واقعہ پیش آیا۔ قیصر کی زبان سے ایسی حیرت رزورہ باتیں نکلیں جن کی وجہ سے تمام ممالک میں ایک ہلکے بچ گیا۔ اور دنیا کے ہر کونے سے دھماکہ کی پڑزور آوازیں آنے لگیں اور اس سانحہ کو بڑی طرح بگاڑنے کے لیے قیصر نے ناوانی اور

خود پند دی سے ایک اعلان جبکہ وہ انگلستان کا مہمان تھا کر دیا اور اس اعلان کو اخبار ڈیلی ٹیلیگراف میں شائع کرنے کی اجازت بھی دے دی۔ اس نے اعلان کیا کہ مروجہ وہ ہی ایک

ایسا جرمن ہے جو انگریزوں سے دوستانہ خیالات رکھتا ہے وہ جاپان کی بڑھی ہوئی قوت کو دیکھ کر جنگی جہازوں کا بڑا تیار کر چکا تھا اور یہ وہی ہے جس نے روس اور فرانس کو خاک چاٹنے سے بچا لیا ہے اور اسی کے تیار کردہ نقشہ جات اور تدابیر کی بدولت جوئی افریقہ کے باشندوں کو فیلڈ مارشل لارڈ اور برٹن شکست دینے میں کامیاب ہوا تھا۔

ایسے تعجب خیز الفاظ (۱۰۰) سال کی مدت میں ملک یورپ کے کسی بادشاہ کے منہ سے نہیں نکلے تھے۔ تمام براعظم میں ایک شور و غوغا برپا گیا۔ انگلستان براہ فرخندہ ہو گیا اور جرمنی کے سیاست دان تو اس باختہ ہو گئے۔ اس خطرے کو محسوس کر کے خود قیصر بھی خوف ہونے لگا۔ اس نے پرنس فون صدر اعظم کو اشارہ کر دیا کہ یہ سب الزام اپنے سر پر لے لے۔ قیصر فون بون سے یہ مشہور کرنا چاہتا تھا کہ اس بیان کی تمام ذمہ داری اس پر ہے اور اسی نے اپنے بادشاہ کو ایسے غیر متغیر الفاظ کہنے پر آمادہ کیا تھا۔

مگر حضور عالی فان بون نے عرض کیا کہ مجھے یہ غیر ممکن دکھائی دیتا ہے۔ انگلستان اور جرمنی میں کون ایسا انسان ہے جو یہ یقین کرے گا کہ میں نے حضور عالی کو ایسی کوئی بات فرمانے کے لیے مشورہ دیا ہے۔

جونہی یہ الفاظ فان بون کی زبان سے نکلے اس نے فوری محسوس کر لیا کہ اس سے ایک سنت غلطی وقوع میں آئی ہے پھر نے گرج کر کہا۔

”کیا تم مجھ کو کوئی بیوقوف خیال کرتے ہو جو ایسی غلطیاں کر سکتا ہے اور تم کبھی نہیں کر سکتے۔“ فان بون کو اس کا علم تھا کہ عیب لگانے سے پہلے اس کی تعریف کرنی چاہیے تھی۔ لیکن اس میں تاخیر ہو گئی مگر پھر بھی اس نے موقع شناسی سے کام لیکر عیب جوئی کے بعد تعریف شروع کی اور ایک ایسی حیرت انگیز گزارشت کا اظہار کیا کہ واہ! واہ!

اس نے نہایت ادب سے جواب دیا کہ مجھے یہ عرض کرنے کی مجال اس وجہ سے ہوئی کہ حضور اس بندہ ناچیز سے ہر بات میں فوقیت رکھتے ہیں نہ صرف بحری اور بری افواج کی معلومات سے بہرہ مند ہیں بلکہ علوم طبیعیات پر بھی پورا پورا عبور حاصل ہے حضور لاسکی لاشامی اور فضائی معلومات کا جب اظہار فرماتے ہیں تو فدوی حیرت زدہ ہو جاتا ہے فدوی کو شرم کے ساتھ اس کا اقبال کرنا پڑتا ہے کہ علم طبیعیات کے عملہ شعبوں سے فدوی ناواقف محض ہے۔ علم کیمیا اور ماویات سے مطلق رتی برابر بھی فدوی کو واقفیت نہیں ہے اور مظاہرہ فطرت سے بالکل باہلہ ہے۔ فدوی تو ٹری سی

تاریخ اور چند امور سیاست سے جو سنارت کے لیے ضروری ہیں واقف ہے اور بس۔
 قیصر مسکرایا چونکہ فان بلون نے اس کی تعریف کی تھی۔ فان نے اپنے آپ کو حقیر قرار دیکر اس کو
 فزیت دی تھی اس وجہ سے قیصر اب ہر چیز میں تعریف کرنے کے لیے تیار ہو گیا اس نے خوش ہو کر کہا
 کہ ”کیا میں نے یہ نہیں کہا تھا کہ ہم ایک دوسرے کی کمی کو پورا کرنے کے لیے مشہور ہیں ہم کو ایک دوسرے
 سے متحد رہنا چاہیے اور ہم رہیں گے“

اس نے فان بلون سے پرتیاک معاف کیا اور صرف ایک ہی دفعہ نہیں بلکہ متواتر کئی دفعہ۔
 اور اس کے بعد وہ اس قدر جوش میں آ گیا کہ اس نے گھونہ بنا کر چلاتے ہوئے کہا کہ ”کوئی مجھ سے
 فان بلون کی خلاف ایک لفظ بھی کہے گا تو اس کی ناک توڑ دوں گا“
 فان بلون نے توقع شناسی سے نجات حاصل کی مگر ایک اچھا ماہر سیاست ہونے کے
 باوجود اس سے ایک غلطی ہو گئی تھی اسے پہلے ہی ایسا کرنا چاہیے تھا۔

انکساری اور تناخوانی کے چند جملے جب تند خو۔ گرم مزاج، اقبلا لود بادشاہ کو فزیت عادی
 بنا سکتے ہیں تو پھر ہمارے کاروبار میں یہ کس قدر کام آ رہے ہوں گے اس کی تشریح لایا حاصل ہے۔
 جاکسی ناگواری اور دل آزاری کے اسانوں کی تربیت کرنا چاہتے ہو تو ذیل کے اصول کو پیش نظر
 رکھو!

”دوسری عیب جوئی سے قبل اپنی غلطیوں پر نظر ڈالو“

تھکانہ لہجہ کسی کو پسند نہیں ہے

حال ہی میں مس ایڈیٹار ریل کے ساتھ جو امریکہ کی انجمن سیرت نگاری کی صدر تھیں مجھے مہطھای کا موقع ملا۔ اٹنا گفتگو میں جب اس کا تذکرہ آیا کہ میں ایک کتاب تصنیف کر رہا ہوں تو آپس میں انسانوں کے ساتھ خوشگوار تعلقات کی نسبت بحث و مباحثہ ہونے لگا۔ اس نے کہا اون۔ ڈی یگ کی سو اسی عمری مرتب کرتے وقت اس کے ایک ہم نشین سے ملاقات ہوئی جس نے تین سال اس کے ساتھ ایک دفتر ہی میں گزارے تھے اس نے بیان کیا کہ میں نے اس سے سالہ مدت میں کبھی نہیں سنا۔ کہ اون۔ ڈی یگ نے کسی شخص کو کوئی حکم دیا ہو۔ وہ جو چاہتا اس کے لیے بیٹہ اٹارتا کتا یا کہا کرتا تھا مگر کبھی اس نے حکم نہیں دیا۔

”یہ کرو، وہ کرو“ یا پرست کرو، وہ ست کرو“ کے بجائے ان الفاظ سے کام لیا کرتا تھا کہ اس پر ذرا غور کیجئے کیا اس طرح کام چلی سکتا ہے؟ اکثر مراسلات لکھانے کے بعد کہا کرتا تھا کہ ”اس کی نسبت تمہاری کیا رائے ہے“ کسی مددگار کے سوردہ پر نظر ڈالتے وقت کہا کرتا تھا کہ ”اگر اس معنون کو یوں لکھا جائے تو زیادہ بہتر ہوگا وہ ہمیشہ دوسروں کو سب مرضی کام کرنے کا موقع دیا کرتا تھا۔ اس نے کبھی اپنے مددگار کو کوئی کام کرنے کے لیے حکم نہیں دیا۔ وہ خود اُن پر چھوڑ دیتا تھا تاکہ وہ بذات خود اپنی غلطی کو سوسوم کر سکیں۔“

اس انداز اور برتاؤ سے وہ دوسروں کو سہولت کے ساتھ اپنی غلطیوں کی صحت کرنے کا موقع دیتا تھا۔ اس طریقے سے دوسروں کی خودداری بھی متاثر نہیں ہوتی تھی اور ان کو اپنی شخصیت اہمیت کا احساس ہوتا تھا یہی وجہ تھی کہ بے اشتراک عمل کام انجام پاتا اور اس سے کوئی انحراف نہیں کر سکتا تھا۔

ہا کسی ناگواری اور دل آزاری کے سناؤں کی تربیت کرنا چاہتے ہو تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھو!

حکم دینے کے بجائے استدعا کرو!



دوسروں کی عزت کا خیال رکھو

کئی سال ہوئے تہذیب الیکٹرانک کمپنی کو اپنے ایک صدر شعبہ چارلس اسٹینمنز کو معزول کرنے کا موقع درپیش تھا اسٹینمنز شعبہ برقی کامیاب اور غیر معمولی ذہانت رکھنے والا تجربہ کار شخص تھا لیکن صیغہ حساب کے لیے یہ بالکل غیر موزوں ثابت ہوا۔ تاہم کمپنی اس کو ناراض کرنے کی ہمت نہیں کر سکتی تھی کیونکہ کمپنی اس کو رکھنے پر مجبور تھی۔ چونکہ وہ بچہ ذکی المس واقع ہوا تھا اس لیے ایک جدید خدمت قائم کر کے کمپنی نے اس کو اپنا مشیر بنا لیا اور موجودہ خدمت سے علیحدہ کرنے کے بجائے دوسرے عہدہ پر بدل کر جس شعبہ کا وہ صدر تھا اس پر دوسرے کا تقرر کیا گیا۔

اسٹینمنز اس نئے عہدہ سے خوش تھا۔

کمپنی کے افسر بھی خوش رہے انہوں نے اس کی عزت کا خیال رکھ کر حرکت علی سے اس تنگ مزاج شخص کو صیغہ حساب سے علیحدہ کر دیا اور یہ کام بلا کسی شک و شبہ کے احسن الوجوہ انجام پایا۔

کسی کی عزت باقی رکھنا کس قدر اہم اور کس قدر اعظم ہے۔ مگر ہم میں سے کتنے انسان اس پر غور کرتے ہیں؟ قصور ڈھونڈ کر نکالنے دیکھیاں دیتے اور دوسروں کے جذبات کو مجروح کرتے ہیں کسی کے صدر کا مطلق خیال نہیں ہوتا۔ بچوں اور نوکروں کو دوسروں کے سامنے ڈانٹ ڈپٹ کر جھول کر ان کے جذبات کو پاؤں تلے روند دیتے ہیں۔

حالانکہ چند لمحوں کے غور اور چند قابل لحاظ الفاظ اور دوسروں کے حرکات و سکنات کو

حقیقی طور پر سمجھنے کی کوشش سارے کام کو بخوبی طے کر سکتی ہے۔

آئندہ جب کسی خدمت گار یا کارکن کو خدمت سے علیحدہ کرنے کی ناگوار ضرورت پڑے تو ہمیں یہ بات یاد رکھنی چاہیے کہ:-

” ملازمین کو نکال دینے میں کوئی شرافت نہیں ہے اور نوکری سے مجروح ہو جانا اس کے لیے سخت آفت ہے۔“ ایک خطا جو مارشل۔ اے۔ گرانگر محاسب نے مجھے لکھا تھا۔ اقبال سہ پیش ہے۔ ہمارا کاروبار ہنگامی رہا کرتا ہے اور بہت سے ملازمین کو ماہ وار تاح میں درخواست کر دینا پڑتا ہے۔

ہمارے پیشے میں یہ ایک ضرب النمل ہے کہ ”کوئی جلا دہن پائند نہیں کرتا۔“

اس یعنی المقدور جہانگ جلد ہو سکے عہدگی سے اس بے فیض کام کو ختم کر دیا جاتا ہے اور ملازمین کو درخواست کرتے ہوئے یوں کہا جاتا ہے کہ ” بیٹھے، مسٹر اسمتھ! دیکھئے ہنگام ختم ہو گیا ہے اور اب ہمارے پاس آپ کے لائق کوئی کام نہیں ہے۔ البتہ اس کا علم آپ کو ہے کہ ہم نے صرف ہنگام کے لیے ہی آپ کو ملازم رکھا تھا وغیرہ وغیرہ۔“

فوق الذکر الفاظ ملازمین کو آزر دہ خاطر کر دیتے تھے اور چونکہ ان میں چند صاحب و کتاب بھی کامپنٹ کرنے والے تھے اس لیے ان کے دل میں کوئی قدر اور منزلت اس کمپنی کی باقی نہیں رہتی تھی جس نے ان کو اس طرح بے روزگار کر دیا۔

میں نے حال ہی میں ہنگامی ملازمین کو بلا دل آزاری کے برخواست کرنے کا ایک نیا طریقہ اختیار کیا ہے ہر ایک ملازم کے کہنے ہوئے ہنگامی کام پر غور کرنے کے بعد ان کو طلب کر کے ان سے اس طرح مخاطب کیا: ” مسٹر اسمتھ! آپ نے نہایت عمدہ کام کیا ہے (اگر دراصل ایسا ہے) ہم نے آپ کو نیو یا ایک روزہ کرنے وقت بہت مشکل کام آپ کے تفویض کیا تھا۔ مگر آپ نے اس کام کو نہایت عہدگی سے انجام دیا۔ اب ہم یہ بتا دینا چاہتے ہیں کہ کمپنی آپ کے کام پر فخر کرتی ہے آپ میں بہت اہمیت اور ملکہ ہے آپ جہاں بھی جائیں گے اچھی ترقی کریں گے۔ کمپنی کو چونکہ آپ

پر بھروسہ ہے۔ اس لیے وہ آپ کو مستقل ملازمت دینے کی فکر میں ہے اور اسے یہ توقع ہے کہ آپ اسے فریوشن نہ کریں گے۔ اس کا اثر یہ ہوتا ہے کہ ملازمین کام سے درخواست ہو جانے پر بھی بُرا نہیں مانتے اور یہ نہیں سمجھتے کہ انہیں بُری طرح نکال دیا گیا ہے۔ وہ محسوس کرتے ہیں کہ اگر ہمارے پاس ان کے لیے کام ہوتا تو انہیں یقیناً زمرہ ملازمت میں رکھتے اور جب ہمیں ان کی ضرورت ہوتی ہے تو وہ نہایت خوشی سے سلسلہ ملازمت میں منسلک ہو جاتے ہیں۔

ڈوائٹ سرور کو دو دشمنوں میں جو ایک دوسرے کا گلا دوپونے کو تیار ہوں۔ صلح کرانے کی پراسرار قابلیت تھی وہ کس طرح؟ وہ نہایت غور سے یہ معلوم کر لیتا تھا کہ ان دونوں میں کون کون سی باتیں صداقت سے ملو اور مبینہ برائیاں ہیں پھر وہ ان کی تعریف و توصیف کرتا۔ ان کے اوصاف پر زور دیتا اور نہایت توجہ سے ان پر روشنی ڈالتا مگر وہ کسی فریق کو بھی مورد الزام نہیں ٹھہراتا تھا۔

ہر شامت کو یہ بات بوجہی جانا چاہیے کہ فریقین کو اپنی اپنی عزت باقی رکھنے کا موقع دینا کامیاب ثابتی ہے۔

تمام یونانیوں کو بھی بڑا آدمی اپنی کامیابیوں کو یاد کر کے اپنا وقت برباد کرنا پسند نہیں کرتا۔

۱۹۳۲ء میں صدیوں کی خصومت اور کدورت کی وجہ سے ترکوں نے یونانیوں کو اپنے ملک سے ہمیشہ کے لیے خارج کر دینے کا عزم کر لیا تھا۔

غازی مصطفیٰ کمال نے اپنی قوم کے روبرو تقریر کرتے ہوئے یونین کی طرح یہ کہا تھا کہ ہماری منزل مقصود بحر روم ہونا چاہیے۔ اس کے بعد ہی جنگ عظیم شروع ہو گئی۔ ترک نظریاب ہوئے جب دیرینا نالی سپہ سالار۔ گولپس و یونین گرفتار کر کے کمال پاشاہ کے سامنے لائے گئے تو ترکوں نے ہزیمت خور وہ غنیمت پر سخت ترین عداوتے نفرین بند کی۔

مگر کمال پاشاہ ایک مرد دغازی تھا اس میں فتح کا شمار مطلق نہ تھا۔ ان جرنیوں سے پر تپاک

مصافحہ کرتے ہوئے کہا کہ آپ تشریف رکھیں آپ تھک گئے ہوں گے اس کے بعد تفضیل سے میدانِ جنگ کی نسبت بحث مباحثہ کر کے ان کی شکست کے زعم کو مندرجہ کرنے کے لیے کہا کہ جنگ ایک ایسا کھیل ہے جس میں قابل سے قابل سپہ سالاروں سے بھی نمایاں غلطیاں ہو جاتی ہیں۔
 ظفر مندی کی پُرہار تمکنت میں کمال پاشا نے اس اہم اصول کو مد نظر رکھا تھا کہ
 ”دوسروں کی عزت باقی رکھو!“
 ایرانیوں کا یہ قدیم دستور العمل ہے کہ

”گر حفظ مرتب نہ کنی زندیقی“



کامیابی کی جانب لوگوں کو اُکھانے کا طریقہ

مجھے پٹ بارلو سے شناسائی تھی۔ پٹ کتوں اور ٹٹوں کو سدھایا کرتا تھا اور اس نے ساری زندگی کمرٹوں اور غنائی ٹانگوں کے ساتھ سفر کرنے میں گزار دی تھی پٹ کو سرکس کے کھیل کے لیے کتوں کو سدھاتے ہوئے دیکھ کر مجھے بے حد خوشی ہوتی تھی۔ میں دیکھتا تھا کہ کتنا شائستگی میں جیسی جیسی ترقی پیدا کرتا پٹ اس پر اتنا ہی فدا ہوتا جاتا۔ پٹیہ تھپک کر شاہانہ دیتا اور گوشت کھلاتا تھا۔

اس میں کوئی بات نہیں ہے۔ جب جانوروں کو سدھانے والے صدیوں سے اصول پر کتوں اور گدھوں کو سدھاتے اور تربیت دیتے تھے تو مجھے تعجب ہوتا ہے کہ انسانوں کی تربیت کرنے کے لیے اس گڑگڑ کیوں استعمال نہیں کیا جاتا؟ کس لئے مٹھائی کھانے کے طعم چابک لگایا جاتا ہے؟ نفرت کے بجائے تفریق سے کیوں کام نہیں لیتے؟ معمولی سے معمولی اصلاح اور عہدگی کی نسبت ہیکو صدائے آفرین بلند کرنا چاہیے۔ اس طرح عمل کرنے سے دوسروں میں مزید ترقی کرنے کا جذبہ پیدا ہوتا ہے۔

سنگ سنگ زندان کے سخت جرم اور بڑے بڑے گنہگار تفریق کی وجہ سے اپنے بڑے اعمال کو ٹھیک کر لینے کی کوشش کرتے ہیں یہ لوی۔ لاس مہتمم جیل کا ذاتی ججر رہے۔ اس مہتمم کو لکھنے وقت لاس کا جو خط مجھے ملا ہے اس میں اس نے لکھا ہے کہ ”قیدیوں کی خطاؤں کو بہتر حقاقت دیکھنے کے بجائے ان کی کوششوں کو واجبی الفاظ میں اگر تحین و تفریق کی جائے تو ان کو سدھانے اور

اپنا ہم خیال بنانے میں بے حد مدد ملتی ہے۔
میں نے سنگ سنگ جیل کی ہوا کبھی نہیں کھائی ہے مگر اپنی گذشتہ زندگی پر نظر ڈالنے سے مجھے محسوس ہو رہا ہے کہ چند تو لفظی الفاظ نے میرے مستقبل کو کس طرح سنوار دیا تھا۔ کیا ایسا موقع کبھی آپ کو نہیں آیا؟ تعریف و توصیف کے دو بھر سے اثر کے لاتعداد نفا کر تاریخ کے صفحات پر نمایاں ہیں۔

پچاس سال پہلے شہر نیلپس کے ایک کارخانے میں ایک دن سال لڑکا کام کرتا تھا جو معنی بنا چاہتا تھا مگر اس کے پہلے استاد نے اس کو پتہ بہت بنا دیا تھا کہ تم کبھی نمہ سرائی نہیں کر سکتے تمہاری آواز اس فن کے لیے موزوں نہیں ہے۔ تمہارے گلے سے ایسی آواز نکلتی ہے جیسے ہوا کے چلنے سے کھڑکیوں کی پٹ کھڑکراتے ہیں۔

مگر اس کی ماں جو ایک غریب سورت تھی۔ اس کے گلے میں باہیں ڈال کر محبت سے اس کو تعریف کر کے کہتی کہ "بیٹا تم بہت اچھی نمہ سرائی کر سکو گے" اسی تعریف کی بدولت اس نے نمایاں ترقی کی۔ غریب ماں ننگے پاؤں مزدوری پر جاتی اور جو کچھ کماتی بیٹے کی موسیقی پر صرف کرتی تھی۔ اپنی ماں کی تعریف اور حوصلہ افزائی سے اس لڑکے کی زندگی میں ایک عظیم انقلاب پیدا ہو گیا آپ نے اس کا نام سنا ہوگا وہ ایک نامی گرامی مطرب کا نواز ہے۔

شہر لندن کا ایک نوجوان مصنف نگر بننے کی بجائے آرزو رکھتا تھا۔ مگر حالات نا ساعر تھے اس کی ابتدائی تعلیم چار سال سے زیادہ نہیں ہوئی تھی اور اس کا باپ جیل کی کڑی سزا جیل رہا تھا۔ کوئٹہ کو بعض قزاقوں کی رقم ڈاکرنے سے قاصر تھا اس نوجوان کو قاقوں کی لذت سے بھی آشنا ہونا پڑا مگر اکثر میں اس کو بوتلوں پر لیل چسپاں کرنے کی ایسے گودام میں جگہ ملی جہاں چوبیسوں کی کثرت تھی وہ شہر لندن کے نہایت خراب و خستہ اور تیرہ و تار گذر سے بھرہ میں اور دو دو لوگوں کے ساتھ شہر بسری کیا کرتا تھا اس کو اپنی قابلیت پر مطلق بھروسہ نہ تھا رات کے اندھیرے میں خاموشی سے باہر نکل کر اپنے گھرے ہوئے اٹھانے کو پڑتا تھا وہیں جھونک آتا تھا تاکہ کوئی اس کا مضحکہ نہ اڑا سکے۔

کچھ بعد دیگر سے اس کے کئی ایسے نا منظور ہوئے آخر ایک دن اس کی اُمید کا آفتاب درختاں ہو گیا اور اس کے نکلے ہوئے لفظانے نے ایک رسالہ میں جگہ پائی۔ گو اس کو کسی قسم کا ماحول اس رسالے سے نہیں ملا مگر ایڈیٹر نے اس کی تعریف کر دی تھی ایک ایڈیٹر کا افسانے کی تعریف کرنا۔ اس کے لیے بہت تھا۔ وہ شادی مرگ میں مبتلا ہو گیا۔ لات بھر مارے خوشی کے اشک مسرت بہا تا رہا۔ تعریف و توصیف کے چند لفظاں جو اس کی مکھی ہوئی کہانی پر ایک رسالہ کے ایڈیٹر کی طرف سے شائع ہوئے تھے اس کی زندگی کی کایا پلٹ دی اور اگر یہ سولہ افراد الفاظ اس کو مستی نہ آتے تو اس کی تمام زندگی چوہوں سے بھرے ہوئے تاریک گودام میں ختم ہو جاتی۔ شاید آپ نے اس بڑے کانام سنا ہو گا۔ وہ چارلس ڈیکن تھا۔ پچاس سال پہلے ایک اور بڑا کامیاب زندگی کے ایک دفتر میں مولیٰ خدمت پر مامور تھا۔ اس کو علی الصبح بیدار ہو کر دفتر کو صاف کرنا پڑتا تھا۔ اور دن کے چودھ گھنٹے غلامی میں بسر ہوتے تھے وہ اس سخت محنت اور مشقت سے تنگ آ گیا تھا۔ دو سال اس محنت نشاۃ اور ناقابل برداشت غلامی میں گزار کر ایک روز صبح کو بغیر ناستہ کے پندرہ میل پیدل چل کر اپنے مکان پر پہنچا۔

وہ بڑا بس ہو گیا تھا اس نے اپنی ماں کو تمام مصیبتوں اور آفتوں کی درد بھری کہانی سنائی اور یہ کہہا۔ کہ اگر اب اسے اسی کام کے لیے مجبور کیا جائے تو وہ خودکشی کر لے گا اس کے بعد اس نے اپنے ایک قدیم معلم کو ایک نہایت درد انگیز خط لکھا کہ ان مصیبتوں اور آفتوں سے اس کا جگر چاک ہو رہا ہے اس کے استاد نے اس کی تعریف کر کے اس کو یقین دلایا کہ وہ ایک نہایت ذہین اور ہوشیار بڑا لاکا ہے اور بڑے بڑے کاموں کی انجام دہی کے لیے خلق کیا گیا ہے اس مدرس نے اس کو ایک معلمی کی خدمت دینے کے لیے بھی آمادگی ظاہر کی تھی۔

اس تعریف سے اس بڑے کی تقدیر پلٹ گئی اور انگریزی ادب میں انمول اضافہ اس کی بدولت ہوا اس بڑے نے (۷۷) کتابیں تصنیف کیں اور لاکھوں ڈالر صد تصنیف حاصل کیا۔ اسے آپ جانتے ہی ہوں گے اس کا نام جے ولین ہے۔

۱۸۲۷ء میں کیلے فورنیا ایک نوجوان رہتا تھا جسے اپنی بیوی کو پانا بھی مشکل تھا جو ہر کھینچہ کو

گھر میں عبادت کے وقت گانے والوں کی جماعت کے ساتھ اور بعض بعض وقت شادیوں کے موقع پر اور پرومیز۔ می کا خاص گیت گا کر پانچ چھ ڈالر پیدا کر لیا کرتا تھا وہ اس قدر تنگ دست تھا کہ ہنہر میں بود باش اختیار نہیں کر سکتا تھا اس وجہ سے ایک انگریزی باغ کے ٹوٹے چھوٹے جھونپڑے میں دن گزارتا تھا جس کا کرایہ پڑ ۱۲ ڈالر ماہانہ تھا۔ مگر اس قدر کم کرایہ کرنے کی بھی اس میں سکت نہ تھی اور اس نے دس بیٹے سے کرایہ ادا بھی نہیں کیا تھا۔ مکان کا کرایہ ادا کرنے کے لیے انگریزی باغ میں خوشہ چینی بھی کیا کرتا تھا اس پیشے سے وہ اس قدر بدول ہو گیا تھا کہ نذر سرائی چھ لڑکوں لڑکیوں کو فروخت کرنے کی نوکری کرنا چاہتا تھا۔ اسی اثناء میں روہت سے ملاقات ہوئی جس نے اس سے کہا کہ تمہاری آواز نہایت دل نشین ہے تم کو نوبارک میں موسیقی کی تعلیم حاصل کرنی چاہیے۔

اس نوجوان نے حال ہی میں مجھے بتلایا کہ اس مشرقی بہت افزائی نے اس کی زندگی میں ایک عظیم الشان تغیر پیدا کر دیا اور اس کی وجہ سے اس کو (۲۵۰۰) ڈالر قرضے کے مشرق کی جانب سے ایک نئی پید ہو آپ کو اس کا نام معلوم ہے وہ لائسنس ٹیکسٹ ہے۔

انسانوں کے حالات بدلتے لکھا طریقہ ہے؛ اگر ہم ان انسانوں کو جن سے ہمارا میل جول ہے ان کی پوشیدہ خوبیاں ان پر بخوبی واضح کر دیا کریں تو ہم نہ صرف ان کے حالات زندگی کو بدلنے میں کامیاب ہو سکیں گے بلکہ اس طرح ان کی کاپی لکھ دینے میں ہم فخر مند ہو سکتے ہیں۔

اس کو مبالغہ نہ سمجھئے! بلکہ مارو ڈیویڈ سٹی کے پروفیسر ولیم ہیم کے دانشمندانہ مقولہ کو سن لیجئے جو امریکہ کا ایک نہایت نامور متاثر نفسیات کا ماہر تھا اور آج تک امریکہ نے ایسا فرزند زمانہ پیدا نہیں کیا۔

ہم اصل میں کیا ہیں! اس سے ہم صرف لفظ واقف ہیں جسمانی اور دماغی قوت کا بہت ہی تنہا حصہ ہم استعمال میں لاتے ہیں اور اگر صاف الفاظ میں کہا جائے تو انسان اپنے روحانی خدائوں سے بہت کم فائدہ اٹھاتا ہے اور اس میں ہر اقسام کی خوبیوں موجود ہیں۔ ان کے استعمال سے محروم ہے۔“

عظمت اپنی دُنیا آپ پیدا کر اگر زندوں میں ہے
اس لیے ان نون کو بہانا گواری اور دل آزاری سوار نے کے لیے اس اصول کو پیش نظر

رکھیے!
”معمولی سے معمولی اصلاح اور بہتر ترقی کی تعریف کرو
اور مدح سدا ہی میں کوئی کسر اٹھا نہ رکھو!“
ماہِ تَوَانِی رَسْجِ مَکْرِ دَاں کَس رَا
بِرَآئِشِ خِشْمِ خَوَلِشِ مَنشَاں کَس رَا
مَکْرَاحَتِ جَاوَدَاں طَع مِی دَا رِی
ی رَسْجِ ہَمِیْشَہ دَمَرِجَاں کَس رَا
(عمر خیام)

★

بُروں کیساتھ بھی طرز عمل اچھا رکھو

میری ایک رفیقہ منسٹر انٹیلیٹ جنٹ نے (۱۷۵) بریوٹیر روڈ اسکارڈیل نیویارک میں رہتی تھی۔ ایک خادمہ کو نوکر رکھنا چاہا اور اس سے کہا کہ آئندہ دو شنبہ سے آکر کام کرے۔ اس عرصہ میں اس نے اس کی سابقہ مالکہ سے بذریعہ ٹیلیفون دریافت کیا کہ اس کا رویہ کیسا ہے۔ اس خادمہ کی نسبت اطمینان بخشنے میں طبعاً ہی۔ جب خادمہ کام پر حاضر ہوئی تو منسٹر جنٹ نے کہا کہ یہی میں نے اس عورت سے ٹیلیفون پر دریافت کیا تھا جس کے یہاں تم پہلے کام کرتی تھیں تو اس نے بتلایا کہ تم ایماندار قابل مجبور و سہ اچھی باورچن اور بچوں کی دیکھ بھال میں کافی مہارت رکھتی ہو۔ مگر ساتھ ہی ساتھ اس نے کہا کہ تم بڑی سیلی کیلی رہتی ہو۔ مکان کو اچھی طرح پاک صاف نہیں رکھتی ہو۔ مگر میں سمجھتی ہوں کہ وہ جھوٹ بول رہی تھی۔ تمہاری پوشاک تو صاف ستھری ہے۔ ہر ایک کو یہ نظر آسکتا ہے میں دعویٰ سے کہہ سکتی ہوں کہ تم مکان کو بھی اتنا صاف ستھرا رکھو گی جیسا کہ اپنے جسم کو۔ ہمارا تمہارا نباہ اچھی طرح ہو جائے گا۔

واقعی ایسا ہی ہوا۔ یہی نے اپنی نئی مالکہ کی توقع اور اُمید کو پورا کیا۔ صفائی و پاکیزگی کی نسبت اس کی جو تعریف کی گئی تھی اس کی وجہ سے اس نے مکان کو نہایت صاف و ستھرا رکھا۔ وہ مکان کو نہایت نفاست اور عمدگی سے چمکتا ہوا رکھنے کے لیے روزانہ ایک گھنٹے زائد کام کرتی تھی۔ کیونکہ منسٹر جنٹ نے اس کی نسبت جن بہترین خیالات کا اظہار کیا تھا وہ ان کو غلط ثابت کرنا چاہتی تھی۔

بالڈون کو کو بوٹیوڈورس کا صدر سیکرٹری ڈاکلین کہتا تھا کہ "عام معیاری شخص کے دل میں اگر تمہاری عزت ہے اور تم اس کی کسی قابلیت کی وجہ سے عزت کرتے ہو تو نہایت آسانی کے ساتھ

اس سے سچو بی اپنی حسب ارمانی کام لے سکتے تھے۔“

مخبر یہ کہ اگر کسی شخص کو کسی خاص بات میں تربیت دینا مقصود ہو تو ایسا روتیہ اختیار کرو کہ گویا پہلے ہی سے یہ خاص امتیازی صفت اس میں نمایاں طور پر موجود ہے بقول شکسپیئر ”اگر تم میں نیکی کی کمی ہے تو اس کو حاصل کرنے کی کوشش کرو“ اور یہ اچھا سوچو گا کہ آپ واضح طور پر اس کو تسلیم کر لیں اور کہیں کہ اس میں وہ ہنر موجود ہے جس کو آپ ترقی دینا چاہتے ہیں۔ اس کی آپ تعریف کیجئے کہ اس میں بہت سی نیکیاں اور خوبیاں خود بخود موجود ہیں تو پھر آپ کے ازالہ و ہم کے بجائے ویسا ہی فرستہ صفت بننے کی کوشش کرے گا۔

جارجٹ لیبانک نے اپنی ”ساویس۔ مائی لائف دیتھ میٹرلنگ“ نامی کتاب میں ایک مفلس اور غریب بلجیم سنڈریلا کی حیرت انگیز انقلابی زندگی کا تذکرہ کیا ہے۔

وہ لکھتی ہے کہ ایک فادرم قریب کے ہوٹل سے میرے پاس کھانا لایا کرتی تھی۔ وہ رکابیاں دھونے والی میری کے نام سے پکاری جاتی تھی۔ کیونکہ باور چھانڈ میں وہ پہلے اسی کام پر مامور تھی۔ یہ ایک عجیب الخلفت عورت تھی جس کی آنکھیں ترچھی، ٹانگیں ٹیڑھی، جسم کم طاقت اور دل و دماغ ناقص تھا۔

ایک دن جب اس کے سرخ ہاتھوں میں سیویوں کی رکابی تھی تو میں نے اس سے کہا کہ میری تم نہیں جانتی ہو کہ تمہارے اندر کیا کیا باطنی خوبیاں موجود ہیں۔

اپنے جذبات کو دبا دینے کی عادی میری چند لمحوں تک بہت ہی اس ڈر سے کھڑی رہی کہ کہیں کوئی بلا سے ناگہانی تو اس پر نازل نہیں ہو رہی ہے؟ اس کے بعد اس نے اس رکابی کو میز پر رکھا اور ایک ٹھنڈی سائل لے کر کھولے پن سے کھنسنے لگی۔ بانی مجھے کبھی اس پر بھروسہ نہیں آتا۔ تاہم اس کو کسی قسم کا شک پیدا نہیں ہوا، اور نہ اس نے کوئی سوال دریافت کیا بلکہ وہ باور چھانڈ کو واپس چلی گئی اور جو کچھ کہ میں نے کہا تھا دوسروں کے سامنے دھرانے لگی۔ اعتقاد کی قوت اس قدر زور دہرائی کہ کسی نے اس کا مضحکہ نہیں اڑایا بلکہ اس دن سے اس کا کچھ نہ کچھ لگانا ہونے لگا۔

مغرب سے زیادہ تعجب غیر انقلاب اس عزیز میری میں یہ رونما ہوا کہ وہ محسوس کرنے لگی کہ اس کے جسم میں غیر مرئی مجزی کرکرات موجود ہیں وہ اپنے چہرہ اور جسم کی نگہداشت پر خاص توجہ کرنے لگی۔ اب اس کی افسردہ جوانی میں ایک قسم کی رونق اور نازکی پیدا ہو گئی اور اس کی پاکیزگی نے اس کی سادگی کو اپنی روشنی میں لے لیا دو ماہ کے بعد جب میں وہاں سے جانے لگی تو اس نے داروغہ مطبخ کے بھتیجے سے اپنی شادی کا اعلان کیا اور بولی کہ اب میں گھروالی بنوں گی اور میرا شکر یہ ادا کرنے لگی۔ آپ نے دیکھا ایک چھوٹے سے جیلے نے اس کی زندگی میں ایک نمایاں تغیر پیدا کر دیا۔

جارجیٹ لیبلنگ نے اس برتن مانجنے والی خادموں کو عزت دے کر اس کی تعریف کی اور اس کی بدولت اس کی زندگی کی کایا پلٹ گئی۔

ملک فرانس میں امریکن سپاہیوں کے اخلاق سدھارنے کے لیے ہنری کلے ریٹرنز نے بھی طریقہ اختیار کیا تھا۔ امریکہ کے ایک نہایت ہردلیوز جرنل جیمس۔ جی۔ ہارورڈ نے ریٹرنز سے کہا تھا کہ فرانس میں (۲۵) لاکھ امریکن پیدل سپاہیوں جیسے بے داغ اور نیک چال چلن کے کامل افسانوں کو نہ اس نے کتابوں میں پڑھا ہے اور نہ کہیں دیکھا۔

یہ تعریف حدود معقولیت سے تجاوز نظر آتی ہے۔ مگر دیکھئے کہ ریٹرنز نے اس کا استعمال کس طرح کیا۔

جرنل نے مجھ سے جو کہا تھا اس کو میں سپاہیوں کے آگے ڈھرتا رہا۔ ریٹرنز نے کہا کہ میں نے ایک لمحہ کے لیے بھی اس پر غور نہیں کیا کہ واقعی اس بیان میں صداقت ہے یا نہیں؟ مگر مجھے صرف اس قدر واقفیت تھی کہ جرنل ہارورڈ کا نیک خیال ان کو اس معیار پر لانے میں ضرور کامیاب ہو گا۔

ایک پرانی مزب المثل ہے کہ ”جو بے چارہ بدنام ہو گیا اس کی موت ہے۔ مگر اس کو اچھا نام دو پھر دیکھو کہ کیا نام پیدا کرتا ہے۔“

بہر شخص چاہے وہ دولت مند ہو یا مفلس گداگر ہو یا چور اگر اس کو آپ دیا متدار
قرار دیں تو وہ بھی سبکی اختیار کرنے کی کوشش کرے گا۔

سنگ سنگ نامی زندان کا تجربہ کا متمم لاس کہتا ہے کہ اگر تم کو کسی بد معاش سے سابقہ پڑے
تو اس کے پوشیدہ عمدہ اوصاف سے فائدہ اٹھانے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ اس کو ایک شریف شخص
تصویر کرو اور یہ بات تسلیم کر لو کہ وہ بھی تمہاری طرح نیک دل ہے اس سلوک سے وہ اس قدر خوش
ہوگا کہ فوراً احسان کا بدلہ دینے کے لیے تیار ہو جائے گا اور نخر کرے گا کہ کسی نے اس پر بھی اعتماد
اور بھروسہ کیا ہے۔

یہ بات اس قدر عمدہ اور معنی خیز ہے کہ اس کو دوبارہ بیان کرنے کو بھی چاہتا ہے۔
”اگر کسی بد معاش سے سابقہ پڑے تو اس کے پوشیدہ عمدہ اوصاف سے فائدہ اٹھانے کا واحد
طریقہ یہ ہے کہ اس کو ایک شریف تصور کرو اور یہ بات بھی تسلیم کر لو کہ وہ بھی تمہاری طرح نیک دل
ہے اس برتاؤ سے وہ اس قدر خوش ہوگا کہ فوراً احسان کا بدلہ دینے کے لیے تیار ہو جائے گا اور
نخر کرے گا کہ کسی نے اس پر بھی اعتماد اور بھروسہ کیا ہے۔“
اس لیے بلا کسی ناگواری اور دل آزاری کے انسانوں کی تربیت کرنا چاہتے ہو تو ذیل کے اصول
کو پیش نظر رکھیں!

”ہر ایک انسان کو اچھا کہہ کر اس کو
حقیقت میں اچھا بننے کا موقع دو!“

ایسا طریقہ اختیار کرو کہ غلطی کے اصلاح آسان ہو جائے

میرے ایک ناکھنچہ اچالیس سالہ دوست کی منگنی قرار پائی اور اس کی منگیترنے اسے چہل سالہ عمر میں رقص سیکھنے کے لیے ابھارا۔ میری جماعت میں یہ فقہ بیان کرتے ہوئے اس نے کہا کہ خدا ہی بہتر جانتا ہے کہ مجھے رقص سیکھنے کی ضرورت تھی یا نہیں؟ (۲۰) سال پہلے کے قدیم طریقہ پر میں رقص کرتا تھا۔ پہلی منگہ نے مجھ سے عاف صاف کہا کہ میرا طریقہ رقص بالکل غلط ہے مجھے قدیم طریقہ چھوڑ کر ابتر سے جدید رقص کی تعلیم حاصل کرنی پڑے گی۔ یسٹن کہ میری محبت نے جواب دے دیا۔ میں ابتر میں رقص کی ابجد خوانی کرنے پر رضامند نہ تھا۔ اس وجہ سے اس مسئلہ کو برخواست کر دیا گیا۔ میں نے دوسری منگہ سے اس کی تعلیم حاصل کرنی شروع کی۔ یہ ممکن ہے کہ اس نے راست گوئی سے کام نہ لیا ہو تاہم اس کی دروغ معلومت آمیز مجھ بہت پسند آئی۔ اس نے ٹھنڈے دل سے کہا کہ آپ کا رقص گومرود اصول سے کسی قدر ہفت کلاف رکھتا ہے مگر بنیادی اصول ٹھیک ہے اور اس نے الطیفان دلایا کہ چند نئی چالیں سیکھنے کے لیے کوئی مشکل درس پیش نہ ہوگی۔ پہلی منگہ نے میری غلطیوں پر زور دے کر میری محبت توڑ دی۔ دوسری نے بالکل اس کے خلاف میری حوصلہ افزائی کی اور رقص میں جو قدم میں ٹھیک اٹھاتا تھا اس کی وہ تشریح کرتی تھی اور میرے نقص کو بہت کم کر کے دکھلاتی تھی۔ اس نے مجھے یقین دلایا کہ فطری طور پر میں تال اور مر سے واقف ہوں اور میں قدرتی طور پر قاص پیدا ہوا ہوں مگر اس کا علم مجھے تھا کہ فن رقص میں میرا نمبر دائیں بازو سے پہلا رہا تھا اور ہمیشہ ایسا ہی رہے گا۔ تاہم مجھے اس خیال سے خوشی ہوتی تھی کہ ممکن ہے کہ اس کا خیال

صحیح ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ اپنی تعریف سُنے کے لیے میں اسے مُختار دیا کرتا تھا۔ مگر اب یہ بات یہاں بیان کرنے سے کیا فائدہ۔

جو کچھ بھی ہو اگر یہ مقرر میری تعریف نہ کرتی تو آج میں نے جو کچھ قابلیت اس فن میں حاصل کی ہے وہ نہ ہوتی اور اگر اس نے مجھے فطرتی طور پر تامل اور سُرسے واقف ہوں کہہ کر جُوش نہ دلایا تو نہ میرے دل میں شوق پیدا ہوتا اور نہ مجھے رقص اچھی طرح سیکھنے کا خیال آتا۔ اگر کسی بچے کو، شوہر کو، یا ملازم کو یہ کہا جائے کہ تم میں عقل نہیں ہے، بالکل احمق ہو، اس کام کے انجام دینے کی صلاحیت نہیں ہے یا اس کام کو غلط طور پر کر رہے ہو تو اس سے اس کی ترقی کرنے کا تمام جُوش و خروش مُٹھنا پڑ جائے گا۔ اگر اس کے برعکس دلولہ اور جُوش پیدا کرنے کی ترغیب اس کو دی جائے اس کو محسوس کرایا جائے اور کہا جائے کہ تم کو اس کی قابلیت پر اعتماد ہے اور اس کام کی انجام دہی کی جیسی صلاحیت اور ریاضت اس میں موجود ہے تو وہ بامعروضہ پر پہنچنے کے لیے انتہائی کوشش کرتے کرتے مہج کر دے گا۔

اس اصول کو لاولد تماس نے استعمال کیا تھا۔ میرے اس بیان پر کامل یقین رکھنے کے انسانی کاروبار میں وہ ایک بے نظیر شخصیت رکھتا تھا۔ اس میں جُوش زندگی کو اُجھارنے اور لوگوں میں اعتماد علیٰ نفس پیدا کرنے کی بڑی قابلیت تھی۔ ایک دفعہ میں مسٹر و منر تماس کے یہاں دو ایک دن کے لیے یہاں ہوا۔ مجھے روشن آتش دان کے پاس بٹلا کر بُرج کھینے کے لیے دوستانہ طور پر کہا گیا۔ میں نے انکار کیا۔ بُرج ارے نہیں! میرے لیے یہ کھیل ایک معجزہ ہے مجھے اس میں بالکل مہارت نہیں ہے میرے لیے یہ ایک شہدہ بازی سے کم نہیں ہے۔

لاول نے جواب دیا کہ ویل اس میں کوئی داؤ پیچ کی بات نہیں ہے۔ بُرج کھینے کے لیے عمن مولى عقل اور حافظے کی ضرورت ہے اور یہ دونوں آپ میں بدرجہ اتم موجود ہیں۔ بُرج آپ کے لیے کوئی مشکل کھیل نہیں ہے۔ ایک لمحہ میں اس پر عبور حاصل کیا جا سکتا ہے۔ مجبوراً میں کھینے کو تیار ہو گیا۔ اپنے آپ کو بُرج کی میز پر پہلی بار پایا۔ مجھ سے کہا گیا تھا کہ فطری استعداد مجھ میں

موجود ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ میں کھیلنے لگا۔ بزنس کا نام بیٹے ہی اہلی کلپٹرس یاد آجاتا ہے بزنس پر اس کی مرتبہ کن ہیں ایک درجن زبلاں میں شائع ہوئی اور (۱۰) لاکھ کی تعداد میں طبع ہو کر فروخت ہو چکی ہیں۔ اگر ایک نوجوان عورت نے اس کی غیر معمولی بزنس کھیلنے کی تعریف نہ کی ہوتی تو وہ کبھی پیشہ کھلاڑی نہ بنتا۔

۱۹۲۲ء میں امریکہ اگر اس نے کوشش کی کہ اس کو اخلاقیات اور عملیاتیات کی تعلیم مل جائے مگر وہ کامیاب نہ ہو سکا۔

اس کے بعد اس نے کوئٹہ فروخت کرنے کا پیشہ اختیار کیا اس میں بھی ناکام ہوا۔

جنوہ بیچنے کی کوشش کی تو اس میں بھی بد نصیبی کا منہ دیکھنا پڑا۔ اس وقت تک بزنس کھیلنے کا خیال ہی اس کو پیدا نہیں ہوا تھا۔ گنجفہ کے کھیل میں اس کی واقفیت صفر تھی چونکہ وہ بڑا تحقیق پسند واقع ہوا تھا۔ اتنے سوالات اور اس قدر تہ میں جاننے کی کوشش کرنا کہ اس کے ساتھ کھیلنا کوئی پسند نہیں کرتا تھا۔

بعد ازاں اس کی ملاقات جوزیفائن ڈومین نامی ایک بزنس کی خوبصورت مسئلہ سے ہوئی۔ وہ اس پر فریفتہ ہو گیا اور دونوں کی شادی ہو گئی۔ جوزیفائن نے گنجفہ کے کھیل میں اس کی قابلیت کو دیکھ کر محبت بڑھائی اور کلپٹرس نے میرے سامنے اعتراف کیا کہ اپنی بیوی کی تعریف کی وجہ سے اس نے بزنس کو اپنا پیشہ بنایا۔

اس لیے ہلکسی ناگواری اور دل آزاری کے المناظوں کی تربیت کرنا چاہتے ہو تو ذیل کے اموں کو پیش نظر رکھیں!

”دوسروں کی حوصلہ افزائی کرو۔ غلطی کی اصلاح مطلوب ہو تو کہو کہ اس کا دُور کرنا آسان ہے اور جب کوئی کام دوسروں سے لینا مقصود ہو تو کہو وہ بہت سہل ہے۔“

اپنے حسبِ خواہش لوگوں سے کام لینے کا طریقہ

۱۹۱۵ء میں امریکہ ہیبت سے کانپ رہا تھا کیونکہ سال مبر سے مالک یورپ میں اس قدر کثرتِ دفون ہو رہا تھا۔ کہ تاریخ میں اس وقت تک اس قسم کی فوزیرزی کی کوئی داستان نظر نہیں آئی تھی کیا اس ہونک آتشِ قتال کو صلح کے پانی سے سجا یا جاسکتا تھا۔ امریکہ کے پریسڈنٹ نے کوشش کرنی چاہی وہ ایک خاص شخص کو صلح کا پیغام دیکر اپنی طرف سے جنگ کے دیوتاؤں کے پاس بھیجا جاتا تھا۔

ولیم جگش بریاں امریکہ کا سیکریٹری آف سٹیٹ جو ان کا جویا اور نام و نمود کا خواہشمند تھا۔ جانے کے لیے مقرر تھا اور اس کی دلی آرزو تھی کہ وہ عظیم الشان خدمت کو انجام دینے میں کامیاب ہوتا کہ اس کا نام دنیا میں ہمیشہ باقی رہے۔ مگر وٹسن نے دوسرے شخص کا انتخاب کیا جو اس کا راز و جہم تھا۔ یہ شخص کرنل ہاؤس تھا اور یہ ذمہ داری بھی اس کے سر تھی کہ بریاں کو اس طرح مطلع کیا جائے کہ وہ ناراض نہ ہو سکے۔ برٹن کا بیان ہے کہ بریاں نے یورپ کے سفر کی تیاری کر لی تھی مگر جب ہاؤس کے جانے کی خبر اس نے سنی۔ تو سخت مایوسی ہونے لگی۔ کرنل ہاؤس اپنے روزنامہ میں لکھتا ہے کہ ”میں نے بریاں سے کہا کہ پریسڈنٹ اس کو نامناسب خیال کر رہے ہیں، کہ کوئی سرکاری طور پر اس کام کو انجام دے۔ سرکاری عہدہ دار کی حیثیت سے اس کا دیا جانا تمام انسانوں کی توجہ کو اپنی طرف منقطع کر لے گا۔ اور وہ لوگ اس

آمد سے متعجب ہوں گے۔

آپ نے اس اشارہ پر غور کیا؟ ہاؤس نے عملی طور پر بریاں سے کہہ دیا کہ اس کا مرتبہ زیادہ بلند ہے اور یہ سن کر وہ راضی اور مطمئن ہو گیا۔

کنز ہاؤس ایک نہایت تیز فہم شخص تھا اور دنیا داری کے کام سے سنجوئی واقف ہونے کی وجہ سے اسے انسانی تعلقات کے اس اہم اصول پر کافی عبور تھا۔ کہ ”اپنی صلب مرضی کام کرانے کے لیے دوسروں کو ہمیشہ خوش اور راضی رکھو“

ڈورکسن نے اسی تدبیر سے ولیم گیمس میکاڈوک کو کنسل کا مشیر بنایا تھا۔ امریکہ کی مجلس کا سینہ کا کسی کو رکن بنا لیا ایک بہت بڑی عزت کی بات ہے۔ مگر ڈلسن نے اس کا انتخاب اس طرح کیا تھا کہ اس کو دو گنی عزت اور اہمیت حاصل ہو گئی تھی۔ میکاڈوک کے الفاظ میں اس وقت کو سنئے! ڈلسن نے کہا کہ ”وہ اپنی کابینہ بنانا چاہتا ہے اور اس کو سجدہ خوشی ہوگی۔ اگر میں محمد مایات کے ہمدے کو قبول کر لوں اس کی طرز گفتگو نہایت خوشگوار تھی اور اس نے اس طرز سے مجھے محسوس کرایا کہ اگر میں اس ہمدے کو قبول کر لوں تو اس پر ایک بڑی مہربانی ہوگی۔“

بد قسمتی سے اس تدبیر پر ولسن ہمیشہ کار بند نہیں رہا۔ اگر وہ ایسا کرتا تو دنیا کی تاریخ ہی بدل جاتی۔ ولسن نے امریکہ کو انجمن اقوام میں شریک کرنے کے لیے اراکین ایوانِ اعلیٰ اور انجمن جمہوری کو راضی نہیں دیکھا اور مشاوری کے جلسہ الی ہو روٹ، ہیو جس یا ہنری کبوت بونج جیسے خاص جمہوریت پسند اراکین کو اپنے ساتھ شرکت کا موقع نہیں دیا۔ سچائے اس کے نامعلوم شخص کو جو اپنی خاص پارٹی کے ساتھ ہمراہ لے لیا۔ اس نے جمہوریت پسندوں کو جھڑکیاں دیں ان کے ساتھ بے التفاتی کی ان کو یہ بات محسوس ہی ہونے نہیں دی کہ لیگ ان کے اور اس کے خیالات سے ظہور میں آئی ہے بلکہ ان کو دخل در معقولات کرنے کا بالکل موقع ہی نہیں دیا۔ اس نامہذب اور غیر مستحسن بتاؤ کی بدولت اس نے خود اپنی ترقی

اور نشوونما گرا کر لیا اور صحت کو تباہ کر کے اپنی کشتی حیات کو طوفان میں پھینا لیا مگر لیکے میں شریک ہونے سے امریکہ محروم ہی رہا۔ جس کی وجہ سے دنیا کی تاریخ ہی بدل گئی۔

مشہور دارالاشاعت ڈبل۔ ڈی۔ بیج ہمیشہ اسی اصول پر کار بند ہے کہ اپنی حسب مرضی کام کرانے کے لیے دوسروں کو ہمیشہ خوش اور راضی رکھو۔ یہ فرم اس اصول کی کار فرمائی میں اس قدر ماہر تھی کہ او۔ ہنری کا کہنا ہے کہ ”جب ڈیل۔ ڈی بیج ابھی کے کسی افسانہ کو شائع کرنے سے انکار کرتے تو اس کو عمدگی اور خوش اسلوبی سے پیش کرتے کہ اُس سے اس قدر خوشی حاصل ہوتی کہ جنہی دوسرے ناشر کے منظور کرنے سے بھی نہ ہوتی تھی۔

میں ایک ایسے لائٹنی خطیب کو جانتا ہوں جسے عوام میں تقاریر کرنے کے بہت سے دعوت نامے نامنظور کرنا پڑتے تھے وہ اپنے دوستوں اور پیمنٹیشنز کے بلاوے کا اس خوش اسلوبی سے انکار کرتا تھا کہ داعیوں کو مطلق ناگوار نہیں گزرتا تھا۔ وہ اپنی عظیم القدرتی یا کسی دوسرے کام کا عذر اور حیلہ پیش نہیں کیا کرتا تھا۔ وہ اس دعوت کا سجدہ شکر یہ ادا کرنے کے بعد وجہ انکار کو افوس کے ساتھ پیش کر کے دوسرے قائم مقام مقررین کا نام بتلا دیتا۔ جس کی وجہ سے کسی کی ناگواری اور دل آزاری نہیں ہوتی تھی۔ وہ دوسروں کو ناامید ہونے کا موقع ہی نہیں دیتا تھا اور ان کی مشکلات کا حل عمدگی سے حسب ذیل طریقہ پر خود ہی کر دیتا تھا۔

وہ لکھ دیتا کہ آپ میرے دوست برکلین۔ ایگل کے مدیر کلیور لینڈ و جس کو تقریر کے لیے کیوں نہیں بلاتے؟ اور ساتھ ہی ساتھ مشورہ دیتا کہ ”گائی۔ ہی کاکے کو کیوں نہیں آزماتے؟ کیونکہ اس نے شہر میں پندرہ سال بسر کئے ہیں وہ عجیب و غریب فتنہ جات اور اپنے نامزد نگاری کے تجربات بہت خوبی کے ساتھ پیش کر سکتا ہے

بارلیو میننگٹن ٹونگ فیلو کو کیوں نہیں مدعو کرتے اس کے پاس ہندوستان کی شکاری فلمیں موجود ہیں جو قابل دید ہیں۔

نیویارک میں ہے۔ اے۔ وانٹ نفیس جماعت کے لیے ایک عمدہ دارالطبع ہے اس کا مالک مشرف وانٹ ایک کاروبار کو ناراض کئے بغیر راہ راست پر لانا چاہتا تھا۔ اس کا ریگری کے فرائض میں مدد چھاپنے کی مشینوں اور دوسرے بروقت کام کرنے والے پوزوں کو دن رات اچھی حالت میں رکھنا داخل تھا وہ ہمیشہ شاک رہتا تھا کہ اس کو غیر اوقات میں بھی زیادہ کام کرنا پڑتا ہے اس لیے ایک مددگار کی ضرورت ہے۔

جے۔ اے۔ وانٹ مالک مطبع نے اس کی درخواست نہ تو نامنظور کی اور نہ اس کے کام میں کوئی تخفیف کی نہ صلہ برخواست کرنے کی اجازت دی مگر پھر بھی اس کو راضی اور خوش رکھا وہ کس طرح؟

اس کے لیے ایک علیحدہ اجلاس قائم کیا گیا اور اس کے اجلاس کے کمرہ کے دروازہ پر اس کا نام اور اس کے عہدہ کی تختی لٹکا دی گئی۔ جس میں اس کو عید مرمت کا منبر بتلایا گیا تھا۔

اب وہ ایک معمولی مرمت کرنے والا مستری نہ تھا۔ جس پر ہر ایک حکومت کر سکے وہ ایک شجرہ کا بیج تھا اور اس کو ایک معزز عہدہ مل گیا تھا۔ اس کی اس طرح قدر افزائی ہوئی اور اس کی شخصیت میں ایک خاص بڑائی پیدا کر دی گئی۔ اب وہ نہایت خوشی سے بلا شکایت کار مفوضہ کو انجام دیتے لگا۔

آپ کہیں گے کہ کیا یہ طفل مزاجی نہیں ہے؟ شاید ہو۔ مگر یہی اعتراض پولین پر عوام کی طرف سے ہوا تھا۔ جب اس نے لیجن آف آنر (فرانس کا ایک اعزازی نمونہ) ایجاد کیا اور (۱۵۰۰) تینے سپاہیوں میں تقسیم کر کے (۱۸) جرنلوں کو پیش آف فرانس بنا دیا اور اپنے لشکر کو عظیم الشان فوج کا لقب دیا تھا پولیس سے یہ کہا گیا کہ اس نے بہادریوں اور جنگ آزمودہ سپاہیوں کو کھلونے تقسیم کئے ہیں اس کے جواب میں پولین نے کہا۔ لوگوں پر حکومت اپنی کھلونوں سے کی جاسکتی ہے۔

خطابات اور اقتدارات کے تقسیم کا طریقہ پنولین کے لیے جب کارآمد ہوا تو ہمارے لیے بھی بدرجہ اتم مفید ثابت ہو سکتا ہے۔ میری ایک رفیقہ مسز جینٹ جو نیویارک کی رہنے والی ہے اس کے مکان کے سامنے کے سبزہ زار کو شریب بڑے کچل کر خراب کر دیتے تھے اس نے لڑکوں کو متنبہ کیا۔ دیکھایا۔ ڈرایا مگر یہ طریقہ کارآمد ثابت نہیں ہوا۔ آخر اس نے ان شریب لڑکوں کے لیے ایک سرخونہ کو سرداری و اقتدار دے کر جاسوس بنایا اور اس سے کہا کہ میرے سبزہ زار سے کسی کا گذرنہ ہو۔ اس سے اس کی مشکل حل ہوگئی۔ اس جاسوس نے آگ جلا کر ایک آہنی سیخ گرم کرنی اور لڑکوں کو ڈرایا کہ جو کوئی اس سبزہ زار پر آنے کی ہمت کرے گا اس کو گرم سیخ سے چرکہ دیا جائے گا۔

ایسا فی فطرت ایسی ہی ہوتی ہے اس لیے اگر آپ ہلکسی ناگواری اور دل آزاری کے المناظوں کی تربیت کو ناچاہتے ہیں تو ذیل کے اصول کو پیش نظر رکھیں!

”الیا طریقہ اختیار کریں کہ دوسرے بخوشی تمہارے حسب مرضی کام کریں“



بلا کسی ناگواری اور دل آزاری کے انسانوں کی تربیت کے (۹) طریقے

- ۱۔ اصول نمبر ۱: دل کھول کر تعریف و توصیف کرو۔
- ۲۔ " " لوگوں کو ان کی غلطیوں پر اشارت نہ کیا تا متوجہ کرو۔
- ۳۔ " " دوسرے لوگوں کی عیب جوئی سے قبل اپنی غلطیوں پر نظر ڈالو۔
- ۴۔ " " براہ راست حکم دینے کی بجائے استدعا کرو۔
- ۵۔ " " دوسروں کی عزت باقی رکھو۔
- ۶۔ " " معمول سے معمولی اصلاح اور بہتر ترقی کی تعریف کرو اور مدح سرائی میں کوئی کسر اٹھانہ رکھو۔
- ۷۔ " " ہر ایک انسان کو اچھا کہہ کر حقیقت میں اچھا بننے کا موقع دو۔
- ۸۔ " " دوسروں کی حوصلہ افزائی کرو۔ غلطی کی اصلاح مطلوب ہو تو کہو کہ اس کا دور کرنا آسان ہے اور عیب کوئی کام ڈوسروں سے لینا مقصود ہو تو کہو بہت سہل ہے۔
- ۹۔ " " ایسا طریقہ اختیار کرو کہ دوسرے بخوشی تمہاری حسب مرضی کام کریں۔



پانچواں باب

تحریر کی کوششیں

وہ مکتوبات جن کے حسن تحریر سے معجزانہ اثرات ظاہر ہوئے

میں غلطیہ کہہ سکتا ہوں کہ آپ اس وقت کس خیال میں ہیں؟ آپ دل بادل میں یہ سوچ رہے ہیں کہ تحریر سے حریت انجینئر تاج کیسے ظاہر ہو سکتے ہیں؟ یہ تو بالکل لغو اور فضول بات معلوم ہوتی ہے یہ تو دواؤں کے استہمار میں لکھے جانے کی بات ہے۔

اگر آپ کو یہ خیال ہے تو آپ کو مبارک! پندرہ سال پیشتر اگر کوئی ایسی کتاب میری نظر سے گزرتی تو ممکن ہے کہ میرا بھی یہی خیال ہوتا۔ گو یہ قیاس صحیح نہیں مگر ایک حکیمانہ طرز ہے۔ میں تنقید کرنے والوں کو بہت پسند کرتا ہوں۔ میں نے اپنے ابتدائی بیس سال علاقہ مسوری میں گزارے ہیں اور میں ان لوگوں کو پسند کرتا ہوں جو یہ کہتے ہیں یہ ثابت کر دکھاؤ۔ تاکہ ہمیں یقین ہو سکے۔ انسانی خیالات میں جو ترقی رونما ہوئی ہے وہ انہیں غیر معتقدوں یا تنگ پرستوں، دہریوں یا زندقیوں کی بدولت ہوئی ہے۔

اچھا اب سچ سچ کہتے ہو کیا حسن تحریر کی کوششوں کا عنوان مناسب اور موزوں ہے؟

نہیں! صداقت سے اگر دیکھا جائے تو یہ عنوان زیادہ موزوں نہیں ہے۔

حقیقت یہ ہے کہ واقعہ نفس لامر کو جان بوجھ کر لادنا کم بنایا گیا ہے اس فصل میں چند خلوہ کی نقول درج کی گئی ہیں۔ ان سے نہ صرف بہترین نتائج ہی برآمد ہوتے بلکہ کوشش سے

دو صد زائد کلمات کا ظہور ہوا۔

تیس۔ آر۔ ڈانگ نے جو امریکہ کا ایک مشہور و معروف کارپوریشن ہے وہ پہلے جونسن میں دیلی کے شعبہ فروخت کا مینجراڈریشنل ایڈورٹائزنگ بورڈ کا صدر تھا۔

مسٹر ڈانگ کا تجربہ ہے کہ جو خطوط دوسرے بیوپاریوں کے پاس بوجہ حصول معلومات روانہ کئے جاتے ہیں ان کے صرف (۵) یا (۸) فیصد جوابات وصول ہوتے ہیں اگر (۱۵) فیصد جوابات وصول ہوں تو یہ ایک غیر معمولی واقعہ تصور کیا جاتا ہے اور (۲۰) فیصدی جوابات مل جائیں تو یہ ایک معجزہ قرار پاتا ہے۔

مسٹر ڈانگ کا ایک مکتوب جو اس فصل میں درج ہے اس کے (۲۲/۱) فیصدی جوابات وصول ہوئے ہیں۔ بالفاظ دیگر یہ خط معجزہ سے بھی دگن بڑھ کر نکلا اس کی آپ ہنسی نہ اڑائیں۔ یہ خط کوئی کھیل یا کوئی اتفاقی واقعہ یا غیر ارادی سانحہ نہ تھا مگر اس سے بہترین نتائج بیسیوں دوسرے خطوط سے بھی حاصل ہوئے ہیں۔

اس خط نے یہ کام کیسے کیا؟ اس کی وجہ ڈانگ نے حسب ذیل کی ہے۔ کارکنگی کے ادارہ میں انسانی تعلقات کس طرح خوش گوار بنائے جاسکتے ہیں اس کی نسبت تعلیم اور نوٹز تقریر کرنے کا طریقہ معلوم کرنے کے بعد حیرت انگیز آفرینی خطوط کی تحریر میں پیدا ہو گئی۔ میں نے دیکھا کہ ماضی میں جس طریقے سے خط و کتابت کی جاتی تھی۔ وہ غلط طریقہ تھا۔ میں نے اس کتاب میں بتائے ہوئے اصول کی پابندی کی اور اس کا یہ نتیجہ ہوا کہ اب مکتوبات کے جوابات (۵۰۰) سے (۸۰۰) تک آنے لگے۔

وہ مکتوبات حسب ذیل ہیں۔ جس نے مکتوبات الیکٹرونک کے ساتھ پوری مہربانی اور سہولت بتلانے پر مائل کیا تھا اور پڑھنے والے شخص کی اہمیت کو نمایاں ہونے کا موقع دیا تھا۔ میری ذاتی رائے اس مکتوب کی نسبت ہر فقرہ کے تحت دی گئی ہے۔

مسٹر جون بلانکس بلا ٹیکمیل انڈیا نے

مہربان من سٹر بلائک

یہ جاننے کے لیے میں سید منظر ہوں کہ کیا آپ مجھے ایک چھوٹے سے وقت طلب امر کے حل کرنے میں مدد دینے کی مہربانی فرمائیں گے؟

آئیے اس مسئلہ کے اثر پر نظر ڈالیں۔ اریزدن کے ایک معمولی چومینڈ فروش کو جونس بین دیلی کمپنی کا کارپورڈ اپنی شکل کو حل کرنے کے لیے مکسٹوب ایہ سے امداد کا جو طالب ہے یہ پڑھ کر اریزدن کے چومینڈ فروش کے دل میں یہ خیال قدرتا پیدا ہوا ہو گا کہ یہ بیچارہ نیویارک کارٹیس البجار کسی شکل میں چھنس گیا ہے اور مجھ سے مدد کا خواہاں ہے میں ہمیشہ انسانوں کی مصیبت میں دستگیری کرنا پسند کرتا ہوں آئیے دیکھیں تو اس پر کیا آفت نازل ہوئی ہے)

گزشتہ سال کمپنی کو اس کا یقین کرا دیا گیا تھا کہ از سر نو سقف بندی کے فروخت کے معاملہ کو ترقی دینے کے لیے ذیلی بیوپاریوں کے ساتھ پورے سال بھر خط و کتابت رہی جس کی ان کو ضرورت ہے اور اس کی نسبت تمام اخراجات پر ہمارے کمپنی کو برداشت کرنا چاہیے۔

(اریزدن کے چومینڈ فروش نے غالباً یہ خیال کیا ہو گا کہ قدرتا اخراجات پٹہ کا بار اسی کمپنی کو برداشت کرنا چاہیے۔ سب سے زیادہ نفع تو یہی کمپنی ہڑپ کر جاتی ہے۔ یہ لوگ لاکھوں روپہ پیدا کرتے ہیں اور مجھ کو گودام کا کرایہ ادا کرنے کے لیے خون پانی ایک کرنا پڑتا ہے۔ لاؤ دیکھیں یہ شخص کس مصیبت میں مبتلا ہے)

حال ہی میں (۱۹۰۰) بیوپاریوں کو جنہوں نے اس منصوبے اور تجویز کو پسند فرمایا تھا ان کی خدمت میں ایک سوال نامہ بذریعہ ڈاک روانہ کیا گیا تھا۔ اس کے جواب میں صدمہ مخطوط آئے۔ انہیں پڑھ کر مجھے بڑی خوشی ہوئی۔ اور ظاہر ہوا کہ انہوں نے اس قسم کے اشتراک عمل کو بہت پسند کیا اور زیادہ مفید

پایا۔ اس جوصلہ افزائی کی بنا پر ہم نے اس سال بھی راست ڈاک کا انتظام کر لیا ہے اور مجھے یقین ہے کہ یہ طریقہ آب کی پسندیدگی کا باعث ہوگا۔ مگر آج صبح کمپنی کے صدر نے میری گذشتہ سال کی رپورٹ پر بحث و مباحثہ کیا اور کہا کہ عینہ صدر کا اصول رہا ہے مجھ سے دریافت کیا کہ اس ذریعہ سے کس قدر منافع کمپنی کو ہوا؟

(کس قدر کوثر طریقہ تحریر ”مجھے آپ کے پاس بہترین حصول مواد حاصل ہونا ضروری تھا“ نیویارک کی اس عظیم الشان فرم نے شانہ انداز میں پیسج کو اریزون کے بیوپاری کی حقیقی تعریف اور قدر منزلت کی ہے۔ بایں ہمہ کین ڈالنگ اپنی کمپنی کی عظمت ظاہر کرنے کے کسی موقع کو ہاتھ سے جانے نہیں دیتا اور ساتھ ہی ساتھ دوسرے کو یہ بتلا دیتا ہے کہ ان کی مدد کے بغیر کچھ ہونہیں سکتا۔ اور ڈالنگ صاف طور سے اس امر کا اعتراف کرتا ہے کہ بلا ان کی مدد کے اپنی رپورٹ صدر کے پاس پیش کرنے سے مجبور ہے۔ ظاہر ہے کہ اریزون کا جو ہینڈ فروش قدرنا اس قسم کی منت و سماجت کو پسند کرتا ہے)

میری یہ خواہش ہے کہ آپ مہربانی فرما کر (۱) اس خط کے ساتھ منسلک کئے ہوئے کارڈ پر مجھے بتائیں کہ راست ڈاک کے ذریعہ سے کاروبار کرنے میں گذشتہ سال آپ کو کس قدر کام ملا (۲) جہاں تک ممکن ہو اس کاروبار کی ٹھیک ٹھیک صحیح رقم بتلانے کی تکلیف کیجئے۔

اگر ازراہ عنایت میری استدعا منظور فرمائی گئی تو میں اس کو بڑی قدر کی نگاہوں سے دیکھوں گا اور ان معلومات کی فراہمی میں جو آپ مدد دیں گے اس کے لیے میں آپ کا بیحد ممنون و مشکور ہوں گا۔

(دیکھئے آخری جلد کس خوبی سے ادا کیا گیا ہے لفظ ”میں“ کس قدر انکساری اور لفظ ”آپ“ کو کس قدر زور سے پیش کیا ہے اور یہ فرم تعریف کرنے میں کس قدر فیاض ہے جیسے کہ ”بڑی قدر کی نگاہ سے دیکھوں گا بے حد ممنون و مشکور ہوں گا“ آپ کی مہربانی

وغنايت ہوگی۔“

کتنا سیدھا سادھا حفظ ہے کس قدر جاہل و بھل ہوا ہے۔ دوسروں سے محوڑی سی مہربانی کی خواستگاری اور ایسی اعجازِ نامحیر سے دوسروں میں جو جذبہ فوجیت پیدا ہوتا ہے۔ اس نے معجزہ دکھایا۔

یہ نفسیاتی اصول ہر جگہ کا سا مد ہے۔ چاہے آپ جو بار فروخت کیجئے یا یورپ کی سیاحت فرڈ موٹر پر کیجئے۔

ایک وقت میں اور سوہمہ کو دسے فرانس کے اندرونی حصہ میں موٹر کے ذریعہ سفر کر رہے تھے کہ اتفاقاً راستہ بھول گئے اپنی موٹر روک کر ہم نے کساؤں سے قریب کے شہر کا راستہ پوچھا۔

ہمارے سوال کا اثر سبھی کا سا ہوا کسان بکڑی کے جوتے پہنے ہوئے تھے۔ وہ سب امریکیوں کو دولت مند سمجھتے تھے اور موٹر کا رشتا ذونادر و ماں دکھائی دیتی تھی کار میں بیٹھ کر امریکن فرانس میں سیر و تفریح کر رہے تھے۔ اس وجہ سے ان کا لکھتی بونا لاندی ہے اور یہ ممکن ہے کہ ہنری فرڈ کے چچا زاد بھائی ہی ہوں مگر وہ ایک ایسی بات جانتے تھے جن کا ہمیں مطلق علم نہ تھا۔ ہمارے پاس ان کے مقابل میں زیادہ روپیہ تھا پھر بھی ان سے راستہ دریافت کرنے کی ضرورت ہم کو محسوس ہوئی۔ اس کی وجہ سے شخصیت کی اہمیت بڑھ گئی۔ وہ سب ایک دم آپس میں بات چیت کرنے لگے۔ ان میں سے ایک نوجوان نے اس نایاب موقع سے فائدہ اٹھا کر دوسروں کو خاموش کر دیا۔ کیونکہ ہمیں راستہ بتانے کی عزت وہ تنہا حاصل کرنا چاہتا تھا۔

آپ بھی اس کو آزما دیکھیے اگر آپ آئندہ کسی بڑے شہر میں بیٹھیں تو کسی ایسے شخص کو جس کی مالی اور سماجی حالت آپ سے کم ہو، ٹھہرا کر پوچھئے کہ کیا آپ ازراہ مہربانی مجھے ایک چھوٹے سے وقت طلب امر کے حل کرنے میں مدد دے سکیں گے؟ کیا آپ ازراہ غنايت بتائیں

کے کہ ہم اس مقام پر کس طرح پہنچ سکتے ہیں؟

جناب فرانکلن نے ایک مہربانی دشمن کو دائمی دوست بنانے میں اس اصول سے کام لیا تھا۔ فرانکلن نے اپنی جوانی میں ایک چھوٹے سے مہلت کو خریدنے میں اپنی تمام پونجی خرچ کر دی تھی۔ فیل ڈیفیہ کی جرنل اسمبلی میں وہ ایک اہلکار کی خدمت حاصل کرنے میں کامیاب ہوا۔ اس خدمت کی بدولت اس کو سرکاری چھپائی کا کام خوب ملنے لگا۔ اس سے اس کو اچھا منافع حاصل ہو رہا تھا۔ وہ اس طباعت کے کام کو جاری رکھنا چاہتا تھا کہ اس پر ایک مصیبت نازل ہو گئی۔ اس اسمبلی کا ایک نہایت دولت مند رکن فرانکلن سے بعض لہی رکھتا تھا وہ نہ صرف فرانکلن کو حقارت کی نظر سے دیکھتا بلکہ عوام میں بھی اس سے اظہار نفرت کیا کرتا تھا یہ ایک بڑی بات تھی اور بہت ہی خطرناک اس لیے فرانکلن نے اس کو عموماً کرنے کا قصد کیا۔

وہ کس طرح؟ یہ ایک عجیب و غریب داستان ہے کیا اپنے دشمن پر رحم و کرم کر کے؟ نہیں! اس طرح تو اس کو شک و شبہ پیدا ہوتا اور دشمنی میں اضافہ ہو جاتا۔

فرانکلن اس قدر دانشمند تھا کہ ایسے حال میں اس کا ہنس جانا ممکن نہ تھا۔ اس نے

اس کے برعکس عمل کیا۔ یعنی وہ خود اپنے مخالفت سے عنایت و مہربانی کا خواستگار ہوا۔

فرانکلن نے اس سے (۱۰) ڈالر بطور قرضہ طلب نہیں کئے بلکہ اس سے ایسی چیز مانگی

کہ دینے والا خوش ہو جائے۔ یہ ایک ایسی مہربانی تھی جس سے اس کے رقیب کا متکبرانہ

جذبہ تسکین پا گیا۔ یہ ایک ایسی عنایت تھی۔ جس سے اس کو فروقت حاصل ہو سکے۔

اور اس کو محسوس ہو جائے کہ اب فرانکلن نے اس کے مرتبے اور درجے کو سنبھالی پہچان

لیا ہے۔

اس قصہ کا بقیہ حصہ فرانکلن ہی کے الفاظ میں سنئے۔

یہ سن کر کہ اس کے کتبخانہ میں ایک نایاب اور نادر کتاب موجود ہے۔ میں نے اسے ایک

خط لکھا اور اس میں اس کتاب کے مطالعہ کی دلی آرزو ظاہر کی۔ آپ کی بڑی شفقت و نوازش

ہوگی اگر چند روز کے لیے یہ کتاب مجھے مستعار مرحمت فرمائی جائے۔

اس نے بلاتامل یہ کتاب میرے پاس بھیج دی۔ اور ایک ہفتہ کے بعد کتاب واپس کرنے ہوئے میں نے اس کا دلی شکر یہ ادا کیا۔

دوسری مرتبہ جب اس سے سبیل میں ملاقات ہوئی تو اس نے نہایت مہذب انداز سے بات چیت کی (حالانکہ اس سے قبل کبھی نہیں کی تھی) اور اس کے بعد وہ ہر موقع پر میری محنت مدد کرنے کے لیے تیار ہو گیا۔ جس سے ہماری یگانگت بہت سخت ہو گئی اور ہمارے دوستانہ تعلقات آخردم تک قائم رہے۔

آج فرانٹکوں کو مرٹے ڈیڑھ سو سال ہو گئے مگر نفسیات کا جو گراں نے استعمال کیا تھا یعنی ”دوسروں سے لعن و کرم کا طالب ہونا“ آج تک برابر کام کئے جا رہا ہے۔

میرے ایک شاگرد البرٹ۔ بی۔ ایم سل نے بھی نہایت کامیابی کے ساتھ اسی اصول کو استعمال کیا تھا۔ مسٹر ایم سل ٹیل سازی اور پانی گرم کرنے کے آلات کی تجارت کیا کرتا تھا۔ وہ کئی سال سے بروکلن کے ایک بڑے ٹیل ساز کو اپنا مال فروخت کرنا چاہتا تھا۔ اس ٹیل ساز کا کاروبار خاص طور پر بڑے اعلیٰ پیمانے پر تھا اور اس کی ساکھ بھی بہت اچھی تھی۔ مگر وہ ایم سل کو اپنے پاس پھینکنے بھی نہیں دیتا تھا یہ پیشہ ورانہ مضطرب انسانوں میں سے ایک تھا جو سختی تندی اور بدظنی کو خیر سمجھتے ہیں۔ میز پر بیٹھے ہوئے اور ایک بڑا سگار منڈ میں لئے ہوئے ایم سل کو اندر داخل ہوتے ہوئے دیکھ کر وہ بڑی طرح غرانا تھا کہ ”مجھے کسی چیز کی ضرورت نہیں ہے۔“ میرا اور اپنا وقت کیوں خراب کرتے ہو؟ چلے جاؤ۔

ایک دن مسٹر ایم سل نے ایک نئی ترکیب سے کام لے کر دیکھا اس نئی تدبیر نے اس نلساز کے دل کو متاثر کر دیا اور وہ دوست بن گیا اور اس سے کئی ایک بڑی فرمائشیں مل گئیں۔

ایم سل کی فرم لاگت آئینہ کے کونٹینس و بیج میں ایک گودام کی شاخ کھولنے کے لیے ایک

قلعہ زمین جو اس تاجر کے قرب و جوار میں تھی خریدنا چاہتی تھی۔ اور وہ نل ساڑھن قطعہ زمین سے بخوبی واقف تھا۔ جہاں اس نے اپنا اچھا کاروبار عمار کھا تھا اس لیے اس دفعہ جب ایم سٹل اس تاجر کے پاس آیا تو اس نے کہا کہ سٹل میں آج آپ کے پاس کوئی چیز فروخت کرنے کے لیے حاضر نہیں ہوا، بلکہ صرف آج آپ سے تھوڑی سی مہربانی کا طالب ہوں۔ کیا مجھے آپ ایک منٹ اپنے قیمتی وقت میں سے دے سکتے ہیں؟

نلوں کا کام کرنے والے تاجر نے سگار منہ میں ایک جگہ سے دوسری جگہ بدلتے ہوئے کہا۔ ویل۔ کیسے آپ کیا چاہتے ہیں؟ جلد کہیے، سٹل میں نے کہا کہ میری کہنی کو ٹینس ویلج میں ایک شاخ کھولنا چاہتی ہے آپ وہاں کے موقع و محل سے بخوبی واقف ہیں۔ اس لیے آپ کی رائے لینے آیا ہوں کہ ہمارا یہ اقدام اچھا ہے یا نہیں؟

اب صورت حال ہی بالکل بدل گئی۔ یہ تاجر سا ہمارا سال سے سیز میوز پر نغز آکر اور ان کو آگے بڑھو کا حکم دے کر اپنی فوقیت جھلانا تھا۔

مگر یہاں بگڑی کرنے والا اس کی رائے اور عنایت طلب کر رہا تھا، ایک بڑی کہنی کے سیز میں کو اس کے شورہ کی مزورت داعی ہوئی کہ اسے کیا کرنا چاہیے؟

اس نے کرسی کھینچ کر کہا بیٹھ جاؤ اور ایک گھنٹہ تک کو ٹینس ویلج کے نلوں کے کاروبار اور ان کے فوائد کے متعلق تفصیل سے گفتگو کرتا رہا۔ اس نے نہ صرف گودام کی تعمیر کی جگہ کو پسند کیا بلکہ اس جائیداد کو کس طرح خرید جائے اور وہاں کس طرح مال جمع کیا جائے اور کس طرح تجارت کی جائے۔ ان امور کو ظاہر کرنے میں اپنی تمام قابلیت صرف کر دی۔

وہ اس بات میں اپنی شخصی اہمیت کو محسوس کرنے لگا کہ وہ ایک بڑی بھوک فروش کہنی کو اپنا کاروبار کس طرح چلانا چاہیے۔ اس کی رہنمائی کر رہا ہے۔ یہ گفتگو کرتے ہوئے وہ خانگی باتوں پر اتر آیا۔ وہ اب ایک دوست بن گیا۔ اس نے سٹل میں سے اپنی

خانگی زندگی اور خانہ داری کی مشکلات اور شکر رنجیوں کا بھی تذکرہ کیا۔
 مسٹر ایم رسل کہتا ہے کہ جب میں وہاں سے شام کو چلا تو نہ صرف ایک بڑے عجاری
 ساز و سامان کا آرڈر میری جیب میں تھا۔ بلکہ ایک مستحکم نجارتی تعلقات کی بنیاد بھی قائم ہو
 چکی تھی۔ اب میں اس شخص کے ساتھ گونف بھی کھینتا ہوں۔ جو ماضی میں مجھے دیکھ کر فرماتا اور چوہنماتا
 تھا۔ اس کی طبیعت اس وجہ سے بدل گئی کہ میں نے اس سے تھوڑی سی مہربانی کی التجا کی تھی جس
 سے اس کو اپنی غایاں شخصیت کا احساس ہوا۔

آئیے مسٹر ڈانک کا ایک دوسرا خط ملاحظہ کیجئے۔ اور پھر دیکھئے کہ ”مجھ پر تھوڑی
 سی غایت کیجئے اس مختصر نغمہ یاتی جملے کو وہ کس طرح خوبی سے استعمال کرتا ہے۔
 چند سال قبل کاروباری اشخاص، اسپینڈروں اور ہماروں کو لکھے ہوئے خطوط کے جوابات
 وصول نہ ہونے کی وجہ سے وہ پریشان تھا۔

اس زمانہ میں ایسے خطوط کے جوابات فیصدی ایک وصول ہوتے تھے اور اگر
 دو فیصدی وصول ہوں تو بہت غنیمت سمجھا جاتا تھا۔ اور تین فیصدی بہت کامیاب
 تصور کیے جاتے تھے۔ اور اگر دس فیصدی ہوں تو ایک حیرت انگیز معجزہ خیال کیا جاتا
 تھا۔

مگر ذیل کے خط کے سچاس فیصد جوابات وصول ہوئے تھے اور یہ نتیجہ کرامت سے
 پانچ گنا بڑھ چکا تھا۔ یہ جوابات معمولی نہ تھے بلکہ سین سین صفحات پر مشتمل تھے۔ اور
 یہ تمام دوستانہ طور سے اور باہمی اتحاد کے حامل تھے۔
 اس خط کی عبارت یہ تھی۔ اس خط کی نفسیاتی تحلیل اور الفاظ کی خوشی تربیتی قابل
 غور ہے۔

جون میاؤل

۲۲۔ ایٹ (۲۰) اسٹریٹ نیویارک سٹی

مسٹر جان ڈو

(۶۱۷) دو اسٹریٹ - ڈوویل - این بے

مہربان مسٹر ڈو

میں یہ جاننے کے لیے سید منتظر بھوں کو کیا آپ مجھے ایک چھوٹے سے وقت طلب امر کے حل کرنے میں مدد دینے کی مہربانی فرمائیں گے۔

تقریباً ایک سال پیش تیر اپنی کمپنی کو میں نے یہ باور کرایا تھا کہ سٹاروں کو جن اشیا کے تعمیر کی سب سے زیادہ ضرورت رہا کرتی ہے۔ ان میں سے ایک وہ مطبوعہ فہرست ہے جس میں جے ایم نقتے کے روائتی مکانات اور گھروں کی مرمت اور انہیں از سر نو تعمیر کرنے کے لیے مزوری چیزوں کا تذکرہ ہو۔

اس کا ایک نسخہ محفوظ ہے اور اس قسم کی یہ پہلی مطبوعہ فہرست ہے۔

مگر اب ہمارے پاس اس فہرست کی کاپیاں دن بدن ختم ہو رہی ہیں جب یہ بات میں نے کمپنی کے مسد پر ظاہر کی تو انہوں نے کہا کہ اس فہرست کے مرتب کرنے کا نتیجہ اطمینان بخش برآمد ہونا ثابت ہو جائے تو طبع دوم میں ہمیں کوئی عذر نہ ہوگا۔

قدرتی طور پر آپ کی مدد درکار ہے۔ اس وجہ سے آپ کو اور دوسرے

(۲۹) مہاروں کو مابہ الجعت فہرست کے کارآمد ہونے کے نتیجے کو معلوم کرانے کی غرض سے ان کی توجہ ادب کے ساتھ متوجہ کرانے کی جرات کی گئی ہے۔

آپ کی سہولت کے خیال سے میں نے ایک سوالنامہ ترتیب دیا ہے اس کی

خانہ پڑھی کر کے اپنی پیش بہار اسے کابھی اظہار فرماتے ہوئے ٹیکٹ زدہ لفظی میں

جو اس کے ساتھ منسلک ہے بند کر کے روانہ فرمادیجئے تو مجھ پر ایک خاص مہربانی ہوگی۔

یہاں یہ عرض کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ آپ کے جوابات کی وجہ سے آپ

پر کسی قسم کی ذمہ داری یا پابندی عائد نہ ہوگی۔ فہرستوں کو شائع کرنا یا باندھ کر دینے کا یا آپ کے ویسے تجربہ اور مشورہ کی بنا پر اس میں مزید اضافہ کر کے اس کو مکرر طبع کرنا آپ کی صوابدید پر اس کا دار و مدار ہوگا۔ بہر صورت میں آپ کے تعاون کا دل سے معترف ہوں۔“

یہاں آپ کو اس سے آگاہ کیا جاتا ہے اور جن کا مجھے تجربہ ہو چکا ہے کہ چند حضرات اس خط کو پڑھ کر کٹ پتلی کی طرح اسی مضمون کو استعمال کریں گے۔ بھکتوب الیہ کی حقیقی اور سچی تعریف کرنے کے بجائے اس کو ساتویں آسمان پر چڑھا کر خوشامد اور جھوٹی تعریفوں کا طومار باندھ دیں تو یہ طے لیتے اور اصول کبھی بھی کارگر نہ ہوگا۔

یاد رکھیے کہ ہم سب سچی تعریف اور حقیقی جوہر شناسی کے محور کے ہیں اور اس کو حاصل کرنے کے لیے کیا کچھ نہیں کرتے؟ مگر جھوٹی تعریف و توصیف کسی کو پسند نہیں ہے۔

میں پھر کہتا ہوں کہ اس کتاب میں جن جن اصولوں کی تعلیم دی گئی ہے وہ اسی وقت کارآمد ہو سکتے ہیں جب کہہ دل سے اس پر عمل کیا جائے۔ میرا منشا ہرگز یہ نہیں ہے۔ ع

بذباں تبیح در در دل گا دُخ
جیسی مکاری اور عیاری کی جائے۔ میں تو صرف دُنیا میں زندگی بسر کرنے
کا ایک نیا راستہ بتلا رہا ہوں۔

”میری سُنو جو کوشِ حقیقت نیوش ہے!“

چھٹا باب

ازدواجی زندگی کو فرحتِ بخشش بنانے کے سارے امور

خانہ آبادی کس طرح خاندان بربادی ہو جاتی ہے

پچھتر سال ہوئے پولین بونا پارٹ کا بھتیجا شاہ فرانس پولین سوم نے لیبیا کی کونٹس باری لوزانی اگنس اگنس دی نوٹی دوسے جوڈیکا کی نہایت حسین و جمیل عورتوں میں شمار کی جاتی تھی شادی کر لی۔

پولین کے مشیروں نے سمجھایا کہ وہ اسپین کے ایک ادنیٰ درجہ کے امیر کی لڑکی ہے تو پولین نے فی البدیہہ جواب دیا کہ اس میں کیا مضائقہ ہے؟ مجھے اس کی رعنائی جیسے پن شباب و درباری اور عالمِ آشوبِ سخن نے روحانی مسرت سے مالا مال کر دیا ہے۔

مسندِ سلطانی سے تقریر کرتے ہوئے

کہا کہ میں نے اس نازنین کو اس وجہ سے منتخب اور دوسروں پر ترجیح دیا ہے کیونکہ اس کی محبت و عزت میرے دل میں جاگزیں ہے۔

پولین اور اس کی شریکِ زندگی کو محبت دولت حکومت، شہرت، عزت اور عیش و عشرت کے اسباب مہیتر تھے۔ اس سے پہلے محبتِ کامل کا نور اس قدر روشن و درخشاں دکھائی نہیں دیتا تھا۔

لیکن انہوں نے محبت کی ٹھنڈی چاندنی بہت جلد سیلی لڑکائی اور شعلہ محبت سرد پڑ کر چمکھاری ہو گیا۔ پولین یوزینی کو دل کی ملکہ بنا سکتا تھا۔ مگر بد زبان یوزینی کو حلیم،

بردار اور سمجھ دار بنانا اس کے بس کا روگ نہ تھا۔

بدگمانی نے اسے چڑیل بنا دیا تھا۔ پنولین جب سرکاری کالوں میں مصروف ہوتا تو وہ دربار میں پہنچ کر اس کے کاروبار میں مغللی ہوتی اور اس کو تنہا چھوڑنے سے صاف انکار کرتی وہ سمجھتی تھی کہ پنولین نے کسی اور سے تعلقات پیدا کر لئے عشقِ امت ہزار بدگمانی۔

وہ اپنی بہن کے پاس جا کر رو رو کر اپنے شوہر کی شکایت کرتی اس کو بڑا جھلا کہتی اور دیکھیاں دیتی تھی اس کے مطالعہ کے کمرے میں دلیرانہ گھس جاتی اور گالیوں کی بوجھاڑ کر دیتی شاہ پنولین کا عالیشان محل قیمتی ساز و سامان سے سجا ہوا تھا۔ مگر شہنشاہِ دہلی کی ایک الماری کو بھی اپنی نہیں کہہ سکتا تھا۔ اور نہ اسے سر جھپانے کے لیے کہیں جگہ تھی۔

ظ گھر میں پر دیز کے شیریں ہوئی جلوہ نما

لے کے آئی ہے، مگر تیشہ فرما دیجی ساتھ!

ان تمام ناشائستہ حرکات سے یوزبئی کو کیا فائدہ ہوا؟

ای۔ اے۔ واین بارٹ پنولین اینڈ یوزبئی۔ دی۔ ٹریجی کامیڈی آف آن اسپائر میں لکھا ہے کہ "اب ایسا ہونے لگا کہ پنولین آنکھوں پر نرم مٹلی ٹوپی کھینچ کر اپنے ایک ہزار دوست کو ساتھ لے کر رات کے وقت بغلی گھر کی سے دلے پاؤں باہر نکل جاتا اور کسی حسینہ سے ملاقات کرتا۔ اس عظیم الشان اور پر رونق قدم شہر میں ادھر ادھر گشت لگاتا اور ایسی گلیوں سے گزرتا جو پر پولی کی کہانیوں میں سنی گئی تھیں۔"

بادشاہ کو تنگ اور دق کرنے کا یوزبئی کو یہ فرم ملا! یہ سچ ہے کہ وہ فرانس کے تخت پر جلوہ نگیں تھی۔ وینا میں سب سے زیادہ حسین تھی مگر یہ جن جہاں سوزِ محبت کی بندشوں کو سخت نہ کر سکا۔ کیونکہ یوزبئی کی طعن و تشنیع، بد زبانی اور بدگامی بد خلقی اور جاہلی ان بندشوں کو توڑ رہی تھی۔ یوزبئی زمانہ عشق کی چڑیل کی طرح روتی کہ جس برائی سے میں اتنا ڈرا کرتی تھی وہی بلا سر پر اڑی مگر یہ خود اسی کی بلالی ہوئی تھی۔ وہ بھول رہی تھی کہ یہ آفت اس کے

حد اور وطن نشین کی بدولت اس پر نازل ہوئی تھی۔
 محبت کو برباد کرنے کے لیے تمام دوزخیوں نے مل کر حبشی شیطان و تنہی ترکیبیں اور تہذیبیں
 ایجاد کی ہیں اس میں سب سے زیادہ لعنت انگیز و ق کرنا ہے یہ مذموم حرکت کبھی کامیاب
 نہیں ہو سکتی۔ ناگ سانپ کے قاتل زہر کی طرح یہ جان لیوا ہے جو ہمیشہ جان لے کر ہی چھوڑتی ہے

اب ایک دوسرا قصہ سنئے! کوئٹہ۔ یو۔ ٹالسٹائی کی بیوی ان تخیری چٹکوں سے واقف
 نہ تھی بحالت نزع اس نے اپنی لڑکیوں کے سامنے اقرار کیا کہ تمہارے والد کی موت کا باعث
 میں بنی ہوں۔ اس کی لڑکیوں نے یہ سن کر کوئی جواب نہیں دیا کیونکہ وہ گرہ لڑاری میں
 مبتلا تھیں اور وہ جانتی تھیں کہ ماں جو کچھ بھی کہہ رہی ہے اس میں صداقت ہے۔ ان کو
 معلوم تھا کہ ماں کے ستانے، شکایت کرنے عیب جوئی اور چڑچڑ سے پن کی وجہ سے
 ان کے باپ کی موت واقع ہوئی تھی۔

مگر اس کے باوجود ٹالسٹائی کی ازدواجی زندگی پر لطف گزرنی چاہیے تھی۔ کیونکہ وہ
 ایک ماہر نفسیات بہترین افسانہ نگار تھا۔ اس کے وہ بہترین اور بے مثل شاہکار وادائیڈ ہیں
 اناکارینا دنیا و ادب میں ہمیشہ درخشاں رہیں گے۔

ٹالسٹائی اس قدر شہرت کا مالک تھا کہ اس کے شیدائیوں کا جھگٹا دن رات اس کے
 ارد گرد ہلکنا تھا جو الفاظ اسکی زبان سے نکلنے لوگ انہیں لکھ لیا کرتے تھے۔ یہاں تک کہ
 ”میر خیال ہے کہ اب میں سو جاؤں گا“ اس قسم کے غیر علمی جملے بھی فوراً لکھ لیے جاتے تھے
 اب روسی حکومت اس کا ہر ایک جملہ شائع کرنے کا اہتمام کر رہی ہے اعزازہ کیا گیا ہے کہ
 اس کی عینیت سو جلدوں میں مکمل ہوں گی۔

اسی شہروز کے ساتھ ساتھ ٹالسٹائی اور اس کی شریک حیات دولت سماجی اقتدار
 اولاد سب کچھ رکھتے تھے گلشن ازدواج میں عروس بیا (اس نیلگوں فلک کے نیچے اس سے
 زیادہ بہتر طریقہ پر جلوہ گر نہیں ہو سکتی تھی۔ ابتداء میں ان کی ازدواجی زندگی نہایت سکون

بخش اور راحت افزا تھی راتوں کی خاموشی میں چمکتے ہوئے ستاروں کو وہ گواہ رکھ کر دُعا کرتے تھے کہ اسے دو دروں کے ملانے والے خالق! ہماری اس مسرت اور شادمانی کو ہمیشہ قائم اور دائم رکھ! ”

اس کے بعد ایک جیت رائیگز واقعہ درپیش ہوا ٹاسٹائی کی حالت رفتہ رفتہ بدلتی گئی اور وہ بالکل دوسرا انسان بن گیا۔ اس نے جو نادر الوجود کمڈین لکھی تھیں ان سے اس کو شرم آنے لگی اور اس نے اپنی باقی ماندہ زندگی مختصر رسالے لکھنے اور وعظ کرنے، جنگ و جدال کی مخالفت اور انسانوں کی مفلسی اور غربت کو دُور کرنے کی کوشش میں وقت کرای۔ اس نے ایک وقت اس امر کا اقبال کیا تھا کہ جوانی میں کوئی ایسا گناہ نہ تھا جو اس سے سرزد نہ ہوا ہو۔ یہاں تک کہ انسانی قتل اور غارت گری سے بھی وہ بچ نہ سکا۔ اس کے بعد وہ حضرت علیؑ علیہ السلام کی تعلیم پر گامزن ہوا۔ اس نے اپنی تمام ارامیات نکال دیں اور بے سرو سامانی کی زندگی گزارنے لگا۔ وہ کھیتوں میں کام کرتا۔ لکڑیاں پھاڑتا، گھانس کی گری لگانے میں مدد دیتا، اپنے ہاتھوں سے جوڑے سینا، اپنے کمرہ کو خود چھاڑتا، لکھنول میں کھاتا اور دشمنوں کے ساتھ بھی محبت سے پیش آتا تھا۔

یو۔ ٹاسٹائی کی زندگی بڑی المناک تھی اور یہ بربادی اس کی بیوی کی بدولت ہو رہی تھی اس کی بیوی عیش پسند تھی۔ وہ شہرت اور واہ واہ کی جھوک تھی۔ اس کو یہ سہرہ سرائی اور سبک سری اور بیہودگی مطلق پسند تھی۔ وہ دولت و ثروت چاہتی تھی اور ٹاسٹائی دولت و اطلاق کو ایک گناہ کبیرہ تصور کرتا تھا۔

ساہا سال وہ اسے دق کرتی رہی کیونکہ وہ اپنی کتابوں کی اشاعت کی اجازت ہر ایک کو بلا معاوضہ دے دیتا تھا اور وہ ان کتابوں سے دولت حاصل کرتا چاہتی تھی جب ٹاسٹائی اختلاف کا پہلا اختیار کرتا تو وہ افتخارِ رحم کے دورہ میں مبتلا ہو جاتی۔ انیون گھول کر پینا چاہتی اور قسمیں کھا کھا کر کہتی کہ وہ خود کشی کر لے گی اور

کنویں میں ڈوب مرے گی۔“

ان کی متاہلانہ زندگی ایک دروانگیز افنانہ ہے جو میرے لیے ایک حیرت انگیز اور آفت خیز نظارے کی حیثیت رکھتا ہے جیسا کہ اوپر بیان ہو چکا ہے۔ ان کی ابتدائی زندگی پُرلطف تھی مگر (۴۸) سال بعد وہ اپنی بیوی کی صورت بھی دیکھنا پسند نہیں کرتا تھا۔ شام کے وقت یہ دل شکستہ میخیز محبت کی مہموک سے نیم جاں ہو کر اسکے قدموں پر جھک جاتی۔ اور التجا کرتی تھی کہ پچاس سال پیشتر اس نے جو اپنے روزِ نابجوں میں انتہائی محبت سے بریز راز و نیاز کی باتیں لکھی ہیں، ان کو باوا و از بلند پڑھ کر سنائے اور حسبِ وہ اس عشق و محبت کی عطر مزید داستان کو جو شامِ جان کو معطر کرنیوالی تھی پڑھ کر سناتا تو لڑائی دنیاوی اور دواوی عیش و نشاط کے پر کیف ڈرانہ کا یہ بُر درو انجام دیکھ کر دونوں مل کر خوب روتے آہ کس قدر عجیب و غریب اختلاف! اور کس قدر حیرت انگیز انقلاب! ان کی سابقہ دوانی مسرتوں میں اور موجودہ بے لطفی متاہلانہ زندگی میں دیکھا جا رہا ہے۔

بائے فریب اس کی عمر کا پیمانہ (۸۲) سال تک پہنچ کر لمبریز ہو گیا تو وہ اپنی ازدواجی زندگی کی تلخیوں سے عاجز آکر ۱۹۸۱ء کے ماہ اکتوبر کی ایک رات کو اپنی بیوی کو چھوڑ کر منزل مقصود سے بے خبر قی و وقی جنگل کی طرف بھاگ گیا۔ اور گیارہ دن کے بعد ایک ریوے اسٹیشن پر غونہ میں مبتلا پایا گیا اور یہی علالت مرض الموت ثابت ہوئی۔ نزع کے عالم میں اس کی یہ وصیت تھی کہ ”اس کی بیوی کو اس کی لاش پر نہ آنے دیا جائے“ شوہر کو تنگ کر کے اس کی شکایت کر کے اخلاقِ ارحم کے دور سے میں مبتلا ہو کر کوئٹھس ٹالسٹانی کو بہت گراں قربانی ادا کرنا پڑی۔

ع ۳۴ خستم کی کچھ تو مکافات چاہیے؟

یہ ممکن ہے کہ لوگ یہ سمجھیں کہ شوہر کو پریشان اور حیران کرنے کے لیے اس کے پاس

خاص وجوہ ہوں گے۔ مجھے اس سے انکار نہیں۔ مگر یہاں سوال پیدا ہوتا ہے کہ شوہر کی جان کھانے سے اس کو کیا فائدہ حاصل ہوا؟ اس سے اپنی بربادی آپ کرنی بلکہ اپنے شوہر کو بھی ہلاک کر ڈال۔

”میں فی الواقع اس وقت فائر العقل تھی“ یہ خود کو نیٹس ٹائٹائی کے الفاظ ہیں۔

مگر اب پچھتاہے کیا موت ہے جب چڑیاں چک گئیں کھیت

ع کیا ہے سانپ نکل اب لکیر پٹا کر!

امریکہ کے صدر ابراہام لنکن کی شادی بھی ایک نہایت المناک واقعہ ہے۔ یہ اس کی موت کی داستان نہیں بلکہ اس کی تباہ کن شادی کا قصہ ہے۔ جب تو تھ نے گولی چلائی تو لنکن کو یہ محسوس بھی نہیں ہوا کہ اس پر گولی چلی ہے۔ لنکن (۶۳) سال اپنے کئے کا پھل پاتا رہا۔ اس کا شریک ہرن ڈون کہتا ہے کہ یہ ایک بدبخت بیاہ کا کڑوا پھل تھا۔ بدبخت بیاہ ”یہ تو ایک نہایت معتدل اور نرم جلد ہے۔ مگر تقریباً بیچ صدی تک مسز لنکن نے اس کی جان پر وہ وہ عذاب توڑے کہ اس کی ناک میں دم تھا

وہ ہمیشہ اپنے شوہر کا گلہ شکوہ کرتی اور برائی کا ذکر ہمارا دیا کرتی تھی۔ اس کو اپنے

شوہر کی کوئی حرکت بھلی نہیں معلوم ہوتی تھی۔ حتیٰ کہ وہ کہتی کہ یہ غمیدہ پشت ہے۔ اس کی چال بے ڈھنگی ہے اور وہ کالے آدمی کی طرح قدم اٹھاتا اور رکھتا ہے۔ وہ شکایت کرتی تھی کہ اس کے پیروں میں لچک نہیں ہے اس کی رفتار میں کوئی نزاکت نہیں ہے وہ اس کی چال کی نقل اتارتی تھی۔ اور اسے تنگ کرتی کہ پاؤں کی انگلیوں کا رخ نیچے کی طرف کر کے چلو جیسا کہ لگن ٹن کے میڈم بینائی کے اقامت خانے میں اس کو سکھایا گیا تھا۔

اس کی بیوی کو اس کے بے لگن کان جو سر کے زاویہ قائمہ سے نکلے ہوئے تھے بالکل پسند

نہ تھے اور بیہاننگ کہا کرتی تھی کہ اس کی ناک سیدھی نہیں ہے اس کے نیچے کا ہونٹ بالکل ٹنگ پڑا ہے اور کبھی کہتی کہ وہ مدقوق ہے۔ اس کے ماتھے پاؤں بے ڈھنگے ہیں

اور اس کا سر بہت چھوٹا ہے۔

ابراہیم لیکن اور اس کی بیوی میری ٹاڈا ہر بات میں ایک دوسرے سے بالکل متضاد تھے۔ تعلیم۔ پیشہ بینی۔ افتاد و طبع۔ ذوق و مذاق۔ ذہنی قابلیت میں زمین و آسمان کا فرق تھا۔ وہ برابر ایک دوسرے کو برا بھلا کہتے تھے۔

لیکن کی نسبت اس زمانے کے سب سے زیادہ مسلم الثبوت موانخ نگار البرٹ ہے جو برس نے لکھا ہے کہ مسز لیکن کی آوازیں شور و شعف اور چیخ و پکار مرکز کے اس پار سنائی دیتی تھی۔ اس کے لگاتار عین و غضب کا سیلاب آتش فشاں کی طرح اُبلتا تھا جو حملہ والوں کو نہایت آسانی سے سنائی دیتا تھا اور اکثر اس کے غصے کی غائش الفاظ کے بجائے دوسرا طریقہ بھی اختیار کر لیتی تھی۔

لیکن اور اس کی بیوی نکاح کے تھوڑے ہی عرصے بعد مسز جیکب ارلی کے اقامت خانے میں منتقل ہو گئے تھے مسز جیکب ایک ڈاکٹر کی بیوی تھی اور یہ اقامت خانہ اسپرنگ فیلڈ میں تھا۔

ایک صبح جب مسز اور مسز لیکن ناشتہ کر رہے تھے تو لیکن کی کسی حرکت کی وجہ سے اس کی بیوی کا مزاج بدہم ہو گیا۔ یہ واقعہ کیا تھا وہ تو کسی کو معلوم نہیں مگر لیکن کی خشتناک بیوی نے غصہ میں آکر گرم قبوہ کی پیالی شوہر کے منہ پر دے ماری اور یہ ناشتہ حرکت دوسرے اقامت گزینوں کے سامنے وقوع میں آئی تھی۔

لیکن نے نہایت تحمل اور بردباری سے ایک لفظ بھی زبان سے نہیں نکالا اور انکار و قروتنی سے خاموش بیٹھا۔ اس کے باوجود مسز لیکن نے ایک تر تویہ لے کر اس کے منہ پر لپیٹ دیا۔

اس تندخو منہ سے جب سے لگا سوں ملنے
ہر کوئی مانتا ہے میری دلاوی کو !

منزلت کے بدگمان بدظنیت بیہودہ اور وحشی مزاج تھی ان دونوں کے جگر سوز آفت انگیز اور زلت آمیز واقعات جو عوام میں مشہور تھے۔ ہم پچھتر سال کے بعد ان کو پڑھ کر رنجیدہ اور متحیر ہو جاتے ہیں۔ بالآخر وہ پاگل ہو گئی وہ پہلے ہی سے مجنونا الحواس تھی۔

کیا اس طرح ہبڑکنے لکن میں کچھ تغیر ہوا؟ ہاں مزور، ایک بات یہ ہوئی کہ وہ اس کی صورت سے نفرت کرنے لگا اور اس کو اپنے اس بدسختانہ بیاہ پر رونا پڑا اور حتی الامکان بیوی سے دُور رہنے لگا۔

اسپرنگ فیلڈ میں گیارہ وکلا رتھے۔ ان سب کی دہاں گذر نہیں ہو سکتی تھی اس لیے چند وکلا گھوڑے پر پڑھ کر ڈیوڈ۔ ڈیوس بیج کے پیچھے جہاں جہاں وہ عدالت کا اجلاس کیا کرتا تھا جاتے تھے اور اس طریقہ سے اس علاقہ کے آٹھ اضلاع کی دیوانی عدالتوں سے ان کو کام مل جاتا تھا۔

یہ وکلا رہنمائی کو اپنے بال بچوں کے ساتھ ہنسی خوشی سے فرمت کا وقت گزارنے کے لیے اسپرنگ فیلڈ واپس جاتے مگر لکن ایسا نہیں کرتا تھا وہ گھر جاتے ہوئے ڈرتا تھا موسم بہار کے تین مہینے اور موسم خزاں کے تین مہینے دورہ ہی کرتا رہتا تھا۔ یہ سلسلہ کئی سال تک بار بار جاری رہا۔ دیوانی ہوٹلوں کا کھانا پینا اچھا نہیں تھا۔ مگر اس کے وہ اپنی بیوی سے اس قدر بیزار تھا کہ گھر پر ایک منٹ کے لیے بھی رہنا نہیں چاہتا تھا۔ لکن کی بیوی ملکہ یوزینی اور کونٹیس ٹالسٹائی کو قتل کرنے کی بُری عادت تھی جس کی وجہ سے ان کو اس درنائیز مواخذے میں گرفتار ہونا پڑا۔ ان حرکات سے ان کو کسی قسم کا فائدہ حاصل نہیں ہوا۔ بلکہ ان کی زندگی برباد اور تباہ ہو گئی جس چیز کو وہ سب سے زیادہ عزیز اور آنکھوں کی پتلی کے برابر سمجھتی تھیں اسی کو انہوں نے تلف کر دیا۔

بیزی۔ ہمبرگر جس نے نیویارک شہر کے دارالقضا میں گیارہ سال گزارے تھے۔

اور طلاق کے ہزاروں معذمت کی نظر ثانی کی تھی کہتا ہے کہ ”اہم اور خاص ان خاص وجہ ایک انسان کے گھر چھوڑنے کی یہ پائی گئی کہ ان کی عورتوں نے ان کا ناک میں دم کر رکھا تھا“ یا جیسے کہ اخبار بولٹن پوسٹ نے لکھا ہے: ”بہت سی بیویوں نے خانہ بربادی خود اپنے ہاتھوں کی ہے“

اس لیے اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہوں تو نذر جہیز سوال کو مد نظر رکھیے۔

”اپنے شوہر کو ہرگز ہرگز تنگ نہ کرو“

جیو اور جینے دو آباد گل سے پہلو خار

ڈر زائیلی کا قول ہے کہ ”یہ ممکن ہے کہ مجھ سے زندگی میں کثرتِ اعمقانہ حرکات سرزد ہوئی ہوں۔ مگر عشق کے لیے شادی کرنے کی کبھی خواہش نہیں کی۔“
 اے سُن کے ماٹل یہ نصیحت سُن لے
 سیرت پہ نظر چاہیے، عورت سے زیادہ!

حقیقت یہ ہے کہ اس نے عشق و محبت میں گرفتار ہو کر شادی نہیں کی بلکہ (۳۸) سال کی عمر تک مجبورانہ زندگی بسر کی اور پھر اس نے ایک متمول بیوہ کو شادی کا پیغام دیا اور یہ بیوہ عمر میں اس سے پندرہ سال بڑی تھی۔ اس کے بال چونکہ ۵۰ موسم خزاں دیکھ چکے تھے۔ اس وجہ سے بالکل سفید ہو چکے تھے وہ بانہی تھی کہ اس کو اس کے ساتھ محبت نہیں ہے اس کو اس کا علم ہے کہ یہ شخص اس کی دولت کے لالچ میں شادی کر رہا ہے اس لیے اس نے اس سے التجا کی کہ ایک سال تک انتظار کیا جائے تاکہ اس کے اخلاق اور اوصاف سے وہ واقف ہو سکے اس مدت کے گزرنے پر اس نے اس سے شادی کر لی۔

یہ بات ایک غیر دلچسپ بے کیف اور کاروباری دکھائی دیتی ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ ایسی بے جوڑ شادیوں کا نتیجہ اچھا نہیں نکلتا باوجود اس کے ڈر زائیلی کی تابلانہ زندگی نہایت درخشاں اور کلایا بہ ثابت ہوئی۔

جس مالدار بیوہ کو ڈر زائیلی نے منتخب یا لنگہ کیا تھا وہ نہ تو کوئی وزیر اور صہن تھی اور نہ ذہین بلکہ ان خوبیوں سے اس کو دور کا بھی لگاؤ نہ تھا۔ وہ جب بات کرتی تو علم و ادب

اور تاریخ کے متعلق ایسی مضحکہ خیز غلطیاں کرتی تھی جن کو سن کر ہنسی بمشکل ضبط ہو سکتی تھی۔ اس کو یہ بھی معلوم نہ تھا کہ انگلستان پر رومیوں نے پہلے حملہ کیا یا یونانیوں نے اس کے کپڑوں کا انتخاب بھی عجیب و غریب تھا اور اس کے مکان کی آرائش و زیبائش بھی انوکھی تھی مگر ازدواجی زندگی کے سب سے اہم جوہر یعنی شوہر کو نبھانے کے فن میں وہ بڑی مہارت رکھتی تھی کیونکہ خاص ستر بہ کار تھی۔

اس نے اپنی عقل کو ڈرائیولی کی ذہانت اور فراست کے مقابلہ میں کبھی پیش نہیں کیا جب وہ انگریز امیروں کی ظرافت لیڈیوں کی حاضر جوابی اور بدیہ گوئی کا مقابلہ کر کے تھکا ماندہ اور سیدھے منہ کی شام کو گھر لوٹتا تو میری این کی دل بھانپوالی خوش بیانی اس کے لیے آرام رساں اور تسکین اور قرار کا باعث ہوتی تھی یہ مکان اس کی بڑی ہوئی شہرت کے لیے ایک ایسا آرام دہ مقام تھا کہ جہاں وہ اپنے پریشان دماغ کو چین اور راحت دے سکتا تھا اور میری این کی شوہر سہستی اور گرم آخت حلائی کی بدولت اس کو سکون اور آرام حاصل ہوتا تھا۔

فرضت کے چند گئے جو وہ اپنی عمر سیدہ خاتون کے ساتھ مکان میں بسر کرتا تھا۔ اس کی زندگی کی بہترین اور فرضت آمیز ساعتیں تھیں یہ اس کی رفیق زندگی اور شریک رنج و راحت تھی۔ اس کی ہمدرد اور شیر تھی۔ رات کو وہ دارالعلوم سے دن بھر کی خبریں اپنی بیوی کو سنانے کے لیے جلدی مکان کو لوٹتا اور جو بھی کام وہ ہاتھ میں لیتا میری این کو اس کا کامل یقین تھا کہ اس میں اس کو مندور شرفِ روئی اور کامیابی ہوگی۔

مری این تیس سال تک محض ڈرائیولی کے لیے زندہ رہی اس کو اپنی دوست کی اس وجہ سے قدر تھی کہ اس سے اس کے شوہر کو آرام نصیب ہو رہا تھا اور وہ اس کو اپنی ملکہ مہر نگار سمجھتا تھا اس کے انتقال کے بعد ڈرائیولی کو ارل کا خطاب عطا ہوا مگر جب وہ دارالعلوم کا ایک مولوی رکن تھا تو اس نے مری این کو طبقہ امار میں شریک کر

لینے کی التجا ملکہ و کٹورہ سے کی تھی۔ اس لیے ۱۸۶۵ء میں دای کونیسٹس بکنس فیڈل کے محرز خطاب سے سرفراز ہوئی۔

عوام جاہلی تو اس کو ضعیف النقل اور غیر محتاط تصور کریں مگر ڈر زائیلی نے کبھی اس کی عیب جوئی نہیں کی اور نہ اس کے منہ سے ایک لفظ بھی سخن و طنز کا نکلا اگر کوئی مری این کا مذاق اڑانے کی کوشش کرتا تو وہ ایک جان نثار اور وفادار شوہر کی طرح اس کی حمایت کے لیے آمادہ ہو جاتا۔

اگرچہ مری این بے عیب نہ تھی۔ پھر بھی (۳۰) سال تک وہ اپنے شوہر کے حالات بیان کرتے وقت اس کی تمہین و تخرین کرتی تھی اور اس سے پیاری پیاری باتیں کرنے اور محبت جتلانے میں کبھی اس کو کوفت نہیں ہوتی تھی۔ اس کا نمبرہ بقول ڈر زائیلی کے یہ ملا کہ ہم کو شادی کر کے (۳۰) سال کا عمر گزارا مگر باوجود اس کے میں اس سے کبھی ہیزا نہیں ہوا۔“

اپنی جانب سے ڈر زائیلی نے اس بات کو کبھی چھپایا نہیں کہ مری این اس کی زندگی میں بہت بڑی اہمیت رکھتی تھی۔ یہی وجہ تھی کہ مری این اپنی بھولیوں سے کہا کرتی تھی کہ اپنے شوہر کی عنایت اور مہربانی کی وجہ سے مدت مدید سے میری زندگی پُر لطف اور ایک دل خوش کن نظارہ بنی ہوئی ہے۔

وہ آپس میں بہت کم مذاق کرتے تھے کبھی کبھی ڈر زائیلی مذاقاً کہا کرتا تھا کہ ”تم جانتی ہو کہ میں نے تمہارے ساتھ محض دولت کی وجہ سے شادی کی ہے۔“ مری این مسکراتی ہوئی جواب دیتی کہ ”واہ بہت بہت خوب! اگر تمہیں عقدا ثانی کرنا پڑے تو پھر یعنی تم محبت اور عشق کے لیے مجھ ہی سے شادی کرو گے، کیوں یہ درست ہے نا! اور وہ عتران کرتا کہ یہ بات واقعی ٹھیک ہے۔“

گو کہ میری این میں تمام خوبیاں نہ تھیں مگر ڈر زائیلی بڑا دشمنند اور عاقل شخص تھا اس

یہ اس نے اس کو اپنی ہی حالت پر چھوڑ دیا۔
 ہنری جیسے اس واقعہ کو یوں بیان کرتا ہے کہ دوسروں کے ساتھ میل جول بڑھانے
 سے پہلے اس امر کی ضرورت ہے کہ ان کے دل پسند کاموں میں مداخلت بیجا نہ کی
 جائے۔

یاجس طرح لی لینڈ فوسٹر۔ اوڈ اپنی کتاب گروینگ ٹو گیدر۔ ان۔ وی فعلی میں لکھتا ہے
 کہ ازدواجی زندگی کی کامیابی صرف بہترین رفیقہ زندگی کی تلاش پر ہی منحصر نہیں ہے بلکہ اپنے
 آپ کو بھی بہتر بنانے میں مشغول ہے۔
 اسلئے اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہیں تو اس اصول کو مد نظر
 رکھیں!

”ایک جان دو قالب بنے رہو“

من تو شدم تو من شدی من تن شدم تو جاں شدی
 تا کس نگوید بعد ازیں من دیگر م تو دیگر می!

★

طلاق سے بچنے کا واحد طریقہ

ڈر زائلی کا سب سے بڑا دشمن اور حریف گلاسنن اعظم تھا۔ سیاسیات میں ایک دوسرے کی مخالفت بہت مشہور تھی۔ مگر دونوں کی ایک بات میں یکسانیت ہے وہ یہ کہ دونوں کی متابلاہ زندگی نہایت کامیاب اور دل آفرین تھی۔

ولیم اور کترھان گلاسنن نے (۵۹) سال تک ازدواجی زندگی بسر کی اور (۳۰) سال کی طویل مدت تک ایک دوسرے کے جائنثار رہے۔ ان گلیٹڈ کے تمام ذرارہ میں زیادہ قابل عزت۔ میں گلاسنن کو سمجھتا ہوں اس کا یہ طریقہ مجھے بہت پسند آیا کہ وہ اپنی رفیقہ حیات کا دست نازک تمام کہ آتش دان کے اطراف گھوم گھوم کر یہ گاستے ہوتے رقص کیا کرتا تھا۔

گاتے اور بجاتے چلئے زندگی کے اس پار
میلا کچھ شومرا، اور زن ہے عمدہ گو ہر

پھر بھی ہے بے حد پیار
سکھ میں سکھ کا لطف اٹھا کر
دکھ میں دکھ کا راگ ہلا کر
بجئے سارنگ تار

گاتے بجاتے چلئے زندگی کے اس پار
گلاسنن عوام میں ایک نہایت تلخ نغاد سمجھا جاتا تھا۔ مگر خانہ داری کے معاملہ میں وہ کبھی نکتہ چینی نہیں کرتا تھا۔ جب وہ مینج ناستر کے لیے بالا خانہ سے اترتا اور دیکھتا

کہ تمام متعلقین اب تک سو رہے ہیں تو نہایت ملامت اور حرکت عمل سے اپنی ناراضی ظاہر کرتا اور آواز بلند ایک پراسرار خاص قسم کی نغمہ سرائی کرتا تھا تاکہ تمام لوگوں کو معلوم ہو جائے کہ انگلینڈ کا سب سے زیادہ عدیم العرصت وزیر اعظم سچلی منزل میں ناشتہ کا انتظار کر رہا ہے وہ سیاستدان، محتاط اور سوشیا رہنے کی وجہ سے گھریلو زندگی میں نکتہ چینوں سے بیدار حتراز کرتا تھا اسی طرح ملکہ کتھرائن جو ایک بڑی سلطنت پر حکمرانی کر رہی تھی جس کے قبضے میں کروڑوں آدمیوں کی زندگی اور موت تھی اور حکومت میں اس قدر ظالم اور جاہل فرماڑا تھی کہ ہمیشہ جنگ و جدال کی خواہاں رہتی اور دشمنوں پر گولیوں کی بارش کروا دیتی تھی۔ منگہ باورچی گوشت جلا دے تو وہ ایک لفظ بھی زبان سے نہیں نکالتی بلکہ مسکراتی ہوئی نوش جان کر لیتی تھی۔ اس قسم کی رواداری بردباری کی صفت امریکہ کے لوگوں میں کم پائی جاتی ہے۔ اور ہندوستان تو اس صفت سے عاری نظر آتے ہیں۔ کشمیر سے مدراس تک یہی حال ہے۔

خانہ بربادی کے وجہ ڈور تہی ڈکس سے سینے! آج کل فیصدی (۵۰) شادیاں ناکامیاب اور نامراد ثابت ہوتی ہیں اور طلاق کی نوبت آتی ہے جس کی واحد وجہ نقص جوئی اور دل توڑنے والی عیب گیری ہے۔
اسیے اگر آپ اپنی ازواجی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہیں تو اس اصول کو پیش نظر رکھیں

”عیب جوئی سے احتراز کریں“

بچوں کی خطائیں تلاش کرنے سے قبل امریکہ کے ایک نکتہ سخن صحافت نگار کا مضمون قادر فرگٹس پہلے پڑھ لو جو ابتدا پلس ہوم جرنل میں شائع ہوا تھا اور میں اس مضمون کا اقتباس مستف کی اجازت سے ویڈیو ڈاکیمنٹ سے لیکر پیش کر رہا ہوں۔
”باپ کی پشامانی“ اس کا عنوان ہے۔ یہ مختصر مضمون دن جوش سے لکھا گیا ہے یہ مضمون اس قدر پسند کیا گیا کہ میسوں ہارلس کی اشاعت ہوئی (۱۵) سال گذر گئے جب یہ پہلی دفعہ شائع

ہوا تھا اس کا کھنے والا ڈبلیو نیوٹنگٹن لارینڈ ہے وہ کہتا ہے کہ اس کی اشاعت سینکڑوں رسالوں اور اخباروں میں ہو چکی ہے اس کا ترجمہ دوسری زبانوں میں بھی ہو چکا ہے اور میں نے ہزاروں مدرسوں گرجا گھروں اور منبروں پر اس کو پڑھنے کی اجازت دی ہے ایک اوکھی بات یہ ہے کہ کالج میگزینوں اور مدارس فوقانیہ کے محلوں نے اس سے خوب فائدہ اٹھایا، بعض وقت ایک معمولی اور چھوٹی سی چیز کیسے حیرت انگیز کام کر جاتی ہے اس کا نمونہ یہ معمول ہے۔

باپ کی لپٹنی

از ڈبلیو گسٹن لارینڈ

بیٹے عورت سے سنیے! تم گہری نیند میں پڑے سوتے ہو اور اس وقت میں تم سے کہہ رہا ہوں۔ تمہارا نتھامتا تھکلائی گا لوں کے نیچے دبا سوا ہے اور سنہرے گنگریا لے بال تمہارے نازک جبین پر بکھرے ہوئے ہیں۔ میں خاموشی سے تمہاری خوابگاہ میں آیا ہوں۔ چند لمحوں پہلے جب میں کتب خانہ میں اخبار پڑھ رہا تھا یکایک مجھ پر ندامت کی لہر دوڑ گئی۔ اب مجھے محسوس ہو رہا ہے کہ میری سانس رگ کی جا رہی ہے۔ میں گنہگار کی طرح تمہارے بستر کے پاس کھڑا ہوں۔

پیارے بیٹے! میں اپنے دل میں یہ غور کر رہا ہوں کہ میں تم سے بلاوجہ خفا ہو گیا تھا مدرسہ جانے کے لیے جب تم کپڑے پہن رہے تھے تو میں نے اس لیے تم کو بڑی طرح ڈانٹا تھا کہ تم نے اپنے چہرہ کو اچھی طرح سے نہیں دھویا اور تویہ سے اچھی طرح صاف نہیں کیا۔ جو تلوں کو صاف نہ کرنے کی وجہ سے میں نے تمہاری خبر لی تھی۔

جب تم نے چند چیزیں فرش پر گرادیں تو میں عفتہ سے جھوٹ بن کر زور سے چلا اٹھا تھا۔

ناشتہ پر بھی تمہارے قصور مجھے دکھائی دیتے تم نے کھانے کی چیزیں میز پر

گرائی تھیں۔ تم بڑے بڑے ذمے نکل رہے تھے۔ تم کہنی میز پر ٹکا کر بیٹھے تھے۔ تم نے اپنی ڈبل روٹی کے ٹکڑے پر جام کی ایک بڑی تہ جاتی تھی۔ اس کے بعد جب تم کھینے کے لیے روانہ ہوئے اور میں دفتر کے لیے تو تم نے فرط محبت سے ہاتھ ہلا کر مجھ سے کہا کہ ابا جان خدا حافظ۔ تب میں نے جین بربجین ہو کر ڈانٹا تھا کہ اپنے شاؤن کو پیچھے کی طرف رکھو۔

شام کو پھر وہی باتیں ہونے لگیں جب میں سڑک پر سے آ رہا تھا تو تمہیں گفتگوں کے بل جھک کر گویاں کھینے ہوئے دیکھا۔ تمہارے ہاتھوں میں سوراخ تھے۔ میں نے تمہیں اپنے آگے آگے چلاتے ہوئے گھر لے جا کر تمہارے دوستوں کے سامنے ذلیل کیا اور کہا کہ ہاتھوں کی قیمت بڑھ گئی ہے اگر تمہیں خریدنا ہوتا تو اس کی قدر معلوم ہوتی۔ بیٹے ذرا باپ کے نکتہ نظر سے تو اس پر غور کرو!

کیا تم کو یاد ہے کہ اس کے بعد جب میں معاملہ کے کمرے میں تھا تو تم کیسے ڈرتے ڈرتے اندر آئے۔ تمہاری آنکھیں زمین پر لگی ہوئی تھیں اور ان سے نمودار ہو رہا تھا کہ تمہیں کوئی تکلیف ہے۔ جب میں نے اخبار پر سے نظر اٹھائی اور بیجا دخلت کی وجہ سے ناراض ہو کر بول اٹھا کہ کیا کام ہے تو تم دروازے پر شش و پنج میں مبتلا ہو کر رک گئے۔

تمہنے کچھ نہیں کہا! مگر ایک آندھی کی طرح چھٹ کر اپنی بائیں میری گردن میں ڈال دیں اور فوراً محبت سے ایسی نرودھی اور فوراً محبت سے جو اس پر درکار نے تمہارے نازک دل میں روشن کر دی تھی۔ جسے لاپرواہی بے التفاتی کہی سمجھا نہیں سکتی..... اس کے بعد شپ شپ کرتے ہوئے تم بالا خانہ پر چلے گئے۔

اچھا بیٹا! اس کے تھوڑی دیر کے بعد میرے ہاتھ سے اخبار چھوٹ پڑا اور ایک جانگوز خوف مجھ پر طاری ہو گیا کہ عادت مجھ سے کیا کر رہی ہے؟ چونکہ تم ایک نادان بچے تھے

اس لیے ایسا برتاؤ تمہارے ساتھ بولا تھا۔ کیا مجھے تم سے محبت نہ تھی؟ ایسا نہ تھا! تم جیسے نونیز سے جتنی امید رکھنی چاہیے اس سے بہت زیادہ میں رکھتا تھا اور غلطی سے تمہیں اپنے نقطہ نظر سے جانچ رہا تھا۔

تمہارے اوصاف کس قدر عمدہ و پندیدہ اور صداقت سے ملبو ہیں تمہارا چہرہ سادہ اس قدر وسیع اور فرائع ہے۔ جیسی صبح کی نورانی روشنی، ہلکا سا تمہارے کمرے میں داخل ہو کر بسہ دے کر شب بخیر کہنا تمہاری محبت کو آشکارا کر رہا ہے آج رات مجھے فرصت ہے میں اندھیرے میں تمہارے بستر کے پاس شرم کے مارے گھٹنے ٹیک کر کھڑا ہوں۔

یہ ایک حیرت انگیز کفارہ ہے میں جانتا ہوں کہ اگر یہ باتیں تمہاری بیداری کی حالت میں تمہیں بتائی جائیں تو انہیں تم سمجھ نہیں سکتے لیکن کل سے میں ایک محبت بھرے باپ کی طرح تم سے پیش آؤں گا، میں تمہارے ساتھ دوست بن کر رہوں گا۔ تمہارے دکھ میں دکھی اور سکھ میں سکھی رہوں گا اور جب کوئی تلخ لفظ میری زبان پر آگئے تو میں زبان کو روک لوں گا اور ہمیشہ ان الفاظ کا ورد رکھوں گا کہ ”تو ابھی ایک گمن اور معصوم بچہ ہے“

میں نے غلطی سے تمہیں ایک حائل اور باخ نوجوانوں تصور کیا۔ لیکن اب تو میں تم کو بستر پر تھکن سے سکڑے ہوئے دیکھ رہا ہوں تو تم مجھے سچے ہی نظر آ رہے ہو۔ کل تک تم اپنی ماں کی آغوش میں تھے۔ تمہارا چہرہ سادہ اس کے شانوں پر تھا۔

میں نے تم سے تمہاری قابلیت سے کہیں زیادہ امیدیں وابستہ رکھیں جس کے لیے میں نہ دل سے نادام ہوں۔

ہر شخص کو بہت جلد خوش کرنے کا آسان طریقہ

شہلا س انجلس کی انجمن اتحاد خاندان کے صدر پول پوپینو کا قول ہے کہ عام طور پر انسان شریک زندگی کے انتخاب میں خانہ داری سے واقفیت کی اہمیت کو جھلا دیتا ہے اور اپنے خیال باطل کو اُجھارنے، اپنی فوقیت کو ماننے اور سرسہنے والی عورت سے بیاہ چاتا ہے اگر دفتر منظمہ کو کوئی نگرانہ پر بلائے تو وہ دسترخوان پر کالچ کی زندگی میں حاصل کئے ہوئے علم اور موجودہ فلسفہ پر گفتگو کر کے سچ فراشی کرتی رہے گی اور ممکن ہے کہ وہ کھانے کی قیمت ادا کرنے پر بھی اصرار کرے۔ جس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ دوسری دفعہ اس کو کوئی دعوت نہیں دیتا۔

اس کے خلاف ایک معمولی لکھی ٹرچی دو تیزہ کو جب نگرانہ پر مدعو کیا جاتا ہے تو وہ اپنی جگہتی ہوئی غزالی آنکھوں سے داعی کو دیکھ کر اشتیان کیساتھ کہتی ہے کہ آپ اپنے کچھ پر لطف واقعات سنائیے؟ جس کا نتیجہ یہ ہے کہ وہ اپنے دوستوں سے کہنے لگتا ہے کہ وہ ایک جاذب نظر بری پسیکر تو نہیں ہے۔ مگر علم مجلس سے بخوبی واقف ہے۔ ایسی دو تیزہ اس سے قبل میرے دیکھنے میں نہیں آئی۔

عورتوں کی خوب روئی خوش طبعی اور دیدہ زیب خوش وضع پونٹاک مردوں کو لبھا لیتی اور ترفیع کرنے پر مجبور کر دیتی ہے۔ عورتوں کو اپنی پوشاک سے کس قدر گہری دلچسپی رہتی ہے اس کو بھی مرد نظر انداز کر دیتے ہیں اگر عورت مرد مل کر راتے سے جا رہے ہوں اور دوسری عورت کسی مرد کے ساتھ آتی ہوئی ملے تو عورت شاہد ہی مرد پر نظر ڈالے

بکلاس کی اولین نظر دوسری عورت کی پوشاک پر پڑے گی۔

میری دادی نے ۹۸ سال کی عمر یا کہ چند سال قبل انتقال کیا ہے اس کے مرنے سے پہلے ہم نے اسے ایک فوٹو دکھا یا جو (۳۳) سال قبل لیا گیا تھا صحت بعبارت کی وجہ سے وہ اس تصویر کو برابر دیکھ نہ سکتی تھی اس لیے اس نے صرف یہی سوال کیا کہ اس نے کون سی پوشاک پہنی تھی؟ اس پر غور کیجئے کہ ایک (۹۸) سالہ ضعیفہ جو بڑھاپے میں چوراہہ قبر میں پاؤں لٹکائی ہوئی ہو جس کا حافظہ اتنا جواب دے چکا ہو کہ اپنی بیٹیوں کو بھی نہ پہچانتی ہو، اس حالت میں بھی وہ اس بات سے دلچسپی رکھتی تھی۔ کہ جو فوٹو (۳۳) سال قبل لیا گیا تھا اس میں اس نے کس قسم کی پوشاک پہنی ہے جس وقت اس نے یہ سوال کیا میں اس وقت اس کے سر ہانے بیٹھا ہوا تھا یہ سن کر جو خیال میرے دل میں پیدا ہوا اُسے میں بھول نہیں سکتا۔ جن مردوں کی نظریں ان اوراق پر پڑ رہی ہیں ان کو یہ یاد نہ ہوگا کہ ۵ سال پہلے کونسی خیر واتی اور کونسی قبیض انہوں نے پہنی تھی اور اس کو یاد رکھنے کی ان کو چنداں خواہش بھی نہیں ہے مگر عورتیں ان سے بالکل مختلف ہیں اور ہم امریکن مردوں کو اس کا زیادہ خیال رکھنا چاہیے۔

فرینچ کے شریف خاندانوں کے نوجوانوں کو عورتوں کے خراک اور ان کے سر گوشہ پوشی ٹوپوں کی تعریف کرنے کی تعلیم دی جاتی ہے یہ تعریف ایک ہی بار نہیں بلکہ بار بار کی جاتی ہے (۵) کہ ڈفرنسیسی اس میں غلطی نہیں کر سکتے۔

میرے پاس ایک مختصر کہانی کا تراشاکسی اخبار سے لیا ہوا رکھا ہے۔ مجھے معلوم ہے کہ یہ افانڈ فرضی ہوگا، مگر اس سے امدیت پر جو روشنی پڑتی ہے اس کی وجہ سے اُسے یہاں دُھرانے کو جی چاہتا ہے۔ اس بے مزاجی فقہ میں ایک دہقانی عورت نے دل بھر محنت شاقہ کر کے شام کے وقت اپنے ساتھ کام کرنے والے مردوں کے سامنے ایک گھاس کلنبار لگا دیا۔ انہوں نے طیش اور برہمی سے اس سے پوچھا کہ کہیں وہ پاگل تو نہیں ہو گئی ہے؟

تو اس نے جواب دیا کہ میں کیسے سمجھ سکتی تھی کہ تم اس کو نظرِ بصر کر دیکھو گے، میں تمہارے لیے (۳) سال سے کھانا پکا رہی ہوں۔ اس عرصہ میں میں نے تمہاری زبان سے ایک بھی لہجہ لہجہ لہجہ نہیں سنا جس سے مجھے پتہ چلتا کہ تم لوگ گھاس نہیں کھا رہے تھے۔

ماسکو اور سنٹ پیٹرس برگ کے طبقہ امرا اور اعلیٰ ترین افراد کے اخلاق نہایت اچھے ہوتے ہیں۔ زار روس کے زمانہ میں جب دولت مند افراد پر تکلف دعوت سے فارغ ہوتے تھے تو داروغہ مبلغ کو اپنے سامنے طلب کر کے اسے مبارکباد دے کر تعریف کیا کرتے تھے۔

اپنی رفیقہ زندگی کے لیے آپ بھی اس طریقہ کو کیوں استعمال نہیں کرتے؟ آئندہ جب وہ اچھا پکا ہوا مرغی کا چوزہ آپ کے سامنے رکھے تو اس کی تعریف کیجئے تاکہ اسے معلوم ہو جائے کہ آپ اس کے پکائے ہوئے لذیذ کھانوں کی قدر کرتے ہیں نہ کہ آپ گھاس چبا رہے ہیں یا جیسا کہ ٹکسٹاس گوین کہا کرتا تھا کہ ننھی لڑکی کو لاجتہ کا سہارا دیں یعنی چھوٹی چھوٹی باتوں میں جاؤ وگا اتر بڑتا ہے۔

ایسا کرنے ہوئے اپنی انیس زندگی کو یہ بتلانے سے کبھی باز نہ آؤ کہ اسے تمہاری راحت میں کس قدر دخل ہے ڈیڑھ اٹلیٹ کا وزیر اعظم ایک بہت بڑا مہر سیاست تھا پھر بھی ہم دیکھ چکے ہیں کہ اسے دنیا پر یہ ظاہر کرتے ہوئے کبھی عار نہیں ہوتا تھا کہ اس کی کامیابی کا باعث اسکی چہتی بیوی ہے اور وہ اس کا زیرِ احسان ہے۔

حال ہی میں ایک رسالہ دیکھ رہا تھا۔ جس میں ایڈی کیا ٹور اور ایک اخبار کے نمائندے کا مطالعہ درج تھا ایڈی کیا ٹور کہتا ہے کہ جتنا میں اپنی رفیقہ زندگی کا احسان مند ہوں اتنا دنیا کے کسی اور کا نہیں ہوں۔ میری فوجوانی میں وہ ایک بہترین رفیقہ تھی اور مجھے راہِ راست پر لانے میں وہ میری مدد و معاونی بھی تمہاری مشادی کے بعد وہ ایک ایک پیہ کی حفاظت کرتی اور اس کو کاروبار میں لگاتی تھی جس کے باعث میں ایک بڑی دولت

کا مالک بن گیا ہوں اور خدا کے فضل سے ہمارے (۵) خوبصورت بچے ہیں اس نے ہمارے گھر کو ایک نہایت خیر اور فرحت افزا مقام بنا دیا ہے اگر مجھ سے کوئی نمایاں کام ظہور میں آئے تو اس کی تعریف کی یہی سستی ہے۔

ہولی ووڈ میں جہاں طلاق کا اس قدر خطرہ ہے کہ لندن کی مشہور بوٹس بریک پی بھی بازی لگاتے ڈرتی ہے۔ وہاں کی ازدواجی زندگیوں میں ایک زندگی وارنر بیکٹر کی بھی ہے منز بیکٹر پہلے ونی فریڈ برائیس کے نام سے مشہور تھی مگر بعد اس نے اپنی فلمی زندگی کو خیر باد کہہ دیا ہے۔

اس کا یہ ایشیا اس کی متاہلانہ زندگی کی راحت میں فائدہ مند ثابت ہوا۔ وارنر بیکٹر کا بیان ہے کہ گلاب وہ سینما بیٹوں کی واہ۔ واہ اور آفرین سے محروم ہو گئی ہے مگر میں اس کی سچی تعریف کرنے میں کوئی کمی نہیں کرتا ہوں اگر کسی عورت کی متاہلانہ زندگی پر از لطف اور آرام دہ ہو سکتی ہے تو وہ شوہر کی تعریف اور وفائشاری پر منحصر ہے بشرطیکہ یہ تعریف اور وفائشاری حقیقت میں صداقت پر مبنی ہو۔

بہر حال اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو خوشگوار بنا چاہتے ہیں تو اس اصول کو پیش نظر رکھیں!

”خلوص کے ساتھ قدر شناسی کیا کریں۔“

تقریب کچھ تو بہر ملاقات چاہیے

قدیم الایام سے پھول محبت کی زبان ہے گو ان کی قیمت زیادہ نہیں ہے ہر موسم میں کسی نہ کسی قسم کے پھول آسانی سے دستیاب ہو سکتے ہیں مگر اپنی گل پیرین کے لیے کتنے ستمبر گلاب کی کلیوں کا گلدرستہ یا موتیا کا ہار اپنے گھر بیجاتے ہیں؟ اس کی شاید وجہ یہ ہے کہ آپ ہر پھول کو ”گل بکا ڈلی یا کوہ جالیہ کی بالائی چوٹی پر شگفتہ ہونے والے برخانی پھول“ کی طرح نایاب سمجھتے ہوں گے۔

رفیقہ زندگی کو پھولوں کا گلدرستہ پیش کرنے کے لیے آپ اس کے شفاخانہ میں رجوع کرنے کا کیوں انتظار کرتے ہیں؟ کیوں نہ آج ہی شام کو ایک معطر گلدرستہ اسے دیا جائے اگر آپ کو تجربہ کی ضرورت ہے تو اس کو آزمائے اور دیکھئے کہ اس کا کیا اثر ہوتا ہے؟

جارج۔ ایم۔ کوآن ایک بہت بڑا شخص تھا۔ براڈوسے میں اس کا دفتر تھا جہاں سے وہ اپنی ماں کی جب تک کہ وہ زندہ رہی دن میں دو دفعہ ٹیلیفون کے ذریعہ سے خیر و عافیت دریافت کیا کرتا تھا۔ کیا آپ سمجھتے ہیں کہ ہر وقت اس کے پاس ماں کو سنانے کیلئے کوئی خبریں رہتی تھیں؟ نہیں محض اس توجہ کے معنی یہ تھے کہ جس سے آپ کو محبت ہے اس کو یہ جھٹلانا چاہیے کہ آپ کے دل میں اس کی کتنی جگہ ہے اور اس کی راحت و شادمانی آپ کے لیے بہت بڑی چیز ہے۔

عورتیں سالگرہ اور عیدین کو بہت اہمیت دیتی ہیں یہ کس لیے؟ یہ ایک راز سرلتر ہے۔ معمولی انسانوں سے خطائیں سرزد ہو جاتی ہیں اور ان غلطیوں کی تاریں سنجھی یاد

نہیں رہتی مگر چند تاریخیں ایسی ہیں جیسے ۱۹۱۲ء اور ۱۹۶۷ء اپنی بیوی کی سالگرہ کی تاریخ اور اپنی شادی کا دن ماہ و سال بخوبی یاد رہے گا۔ یہ ممکن ہے کہ اول الذکر دو کے یاد رکھے بغیر چل جائے مگر آخری دو تاریخیں ذہن سے ہرگز دور نہیں ہو سکتیں۔

شکاگو کے جج جوزف سباتجہ جس نے چالیس ہزار کی تعداد کو خانہ داری کے جھگڑوں کے مقدمات کی سماعت کر کے دو ہزار مرد و زن میں مصالحت کروادی تھی کا قول ہے کہ زن و مرد کی خانہ جنگی بہت چھوٹی چھوٹی اور معمولی معمولی باتوں کی وجہ سے ہوا کرتی ہے صبح دفتر جانے لگے تو بیوی کا مسکرا کر خدا حافظ کہہ دینا قید نکاح سے آزاد ہونے کے واقعات کو روک سکتا ہے۔“

رابرٹ براؤسنگ کی ازدواجی زندگی ایک بے نظیر اور دلکش افانہ ہے اس نے اپنی محبت اور لطف زندگی کو من موہ لینے والی تعریف اور تحسین اور چھوٹے چھوٹے ستائش اور توجہات سے قائم رکھا تھا۔ وہ اپنی مریض بیوی کی تیمارداری اس التفات اور توجہ سے کرتا تھا کہ اس کی بیوی نے اپنی ہمیشہ کو لکھا تھا کہ میں شک کرنے لگی ہوں کہ فی الواقع میں کوئی قبول صورت جتنی حور تو نہیں بن گئی ہوں۔“

ایسے انسانوں کی تعداد کم نہیں ہے۔ جو ان چھوٹی چھوٹی توجہات کو لائق التفات خیال نہیں کرتے کمپیوٹر یا ریویو میں زینو میڈیاکس نے ایک مضمون لکھا تھا کہ امریکن خانہ داری کے لیے حقیقت میں چند جدید بدعتوں کی ضرورت پائی جاتی ہے۔ مثلاً پلنگ پر لیٹے ناشتہ کرنا ایک خوش کن شغل ہے جس سے عورتوں کو لطف اندوز ہونا چاہیے پلنگ پر پڑے پڑے ناشتہ مل جائے تو ان عورتوں کو اتنی راحت ہوگی جتنی مردوں کو کلب گھر جا کر ہوتی ہے۔ ازدواجی مسرت کیا ہے؟ ایک سبک اور ناپیز سبک! ان عورتوں اور مردوں پر انوس ہے جو ان سچائیوں پر توجہ نہیں کرتے۔ ایڈنا سنڈ و نیڈٹ میلے نے اس واقعہ کو نظم کیا ہے جس کا مفہوم میر انیس کے اس مقطع کے قریب ہے۔

خیال خاطر احباب چاہیے ہر دم انیس ٹھیس نہ لگ جائے آگینوں کو اس عمدہ شعر کو از بکر لور امریکہ کی عدالت نے ہفتہ میں چھ دن طلاق کے مقدمات کی سماعت کے لیے مقرر کئے ہیں اور ایسے مقدمات دس دس منٹ میں طے پاتے ہیں ان میں سے کتنے طلاق حقیقی برائوں کی وجہ سے حاصل کئے گئے ہوں گے۔

میں یقین کے ساتھ کہتا ہوں کہ بہت کم! اگر آپ کسی دن عدالت میں بیٹھ کر ان بد نصیب زن و شوہر کی شہادت سنیں تو آپ کو براہ آسانی پتہ چل جائے گا کہ محبت کی مٹی کس طرح پلید ہو رہی ہے۔ براہ کرم اس مقولے کا ٹکڑا اپنی ٹوپنی میں چسپاں کر دیجئے یا اپنے پر لگا دیجئے تاکہ ہر صبح اس پر آپ کی نظر پڑ سکے۔

اس حیات مستعار میں میرا گزار ایک ہی وقت ہوگا۔ اس لیے جو کچھ اچھا سلوک یا رحم و کرم میں کسی سے کر سکتا ہوں کیوں نہ وہ ابھی اور اسی وقت کروں اس کو کل پر کیوں اٹھا رکھوں۔ چونکہ اس مستعار زندگی میں میرا گزار ایک ہی وقت ہوگا۔

اسے دُنیا کی رنگینوں پر مرٹنے والے! جب تو باغ میں سے گزرتا ہے تو خشک پتیاں تیرا مضحکہ اڑاتی ہیں اس لیے اگر آپ اپنی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہیں تو اس اصول کو پیش نظر رکھیں!

”چھوٹی چھوٹی باتوں کا ضرور لحاظ رکھیں“



لُطْفِ نَدَکِ اِکَر دَر کَارِ هُو تُو اَسَ یَا دَر کِھِئَے

والٹر ڈامروش نے امریکہ کے ایک بہت بڑے فصیح البیان اور پریسیڈنٹ جیسے جیل القدر عہدے کے اُمیدوار جمیں ہے۔ بلین کی دسترنیک اختر سے شادی کی تھی اس کے بعد سیری ملاقات اُن سے اس کا چیتان میں انڈریو کارینیگی کے مکان پر ہوئی ان کی تاملانہ زندگی سجد کامیاب اور پُر لطف تھی۔

اس میں کیا رمز نہیاں تھیں؟

مسنز ڈامروش کہتی ہیں کہ رفیق زندگی کے انتخاب میں احتیاط برتنے ہوئے خوش اخلاقی کو میں زیادہ جگہ دیتی ہوں۔ اگر نوجوان بویاں شوہروں کے ساتھ ایسی ہی تواضع اور انکار سے پیش آئیں جس طرح کہ وہ نامحرموں کے ساتھ پیش آتی ہیں تو کتنا اچھا ہو! کیونکہ ہر انسان بد مزاج عورت سے دور ہی رہنے کی کوشش کرے گا۔

نہاری بد مزاجی سے ہمیں کیونکہ نہ خوف آئے!

مثل مشہور ہے صاحب بُرے سے سب سے ڈرتے ہیں

بداخلاقی ایک ایسا نامور ہے جو محبت کا خاتمہ کر دیتی ہے برستیں اس کو جانتا ہے لیکن پھر بھی عزیزوں سے یہ نسبت اپنے عزیزوں کے زیادہ خوش اخلاقی سے پیش آتے ہیں اور اس کے لیے بدنام ہیں۔

عزیزوں کی طرح ہم اجنبیوں کو یہ کہہ کر قطع کلام نہ کریں گے "غضب خدا کا آپ وہی پُرانی کہانی پھر سنا رہے ہیں، ہم اپنے دوستوں کے خطوط ان کی اجازت کے بغیر کھولنے

یا ان کے راز معلوم کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ لیکن عزیز واقارب کے ساتھ اپنے تعلقات خوشگوار اور پر خلوص رکھنا چاہیے۔ مگر اس کے بجائے معمولی معمولی قصور پر ہم ان کی اہانت اور عزت ریزی پر اتر آئے ہیں۔

بقول ڈرومقی وکس دراصل ہمارے گھر کے لوگ ہی ہمیں ذلیل اور ذلیل بہہ کر ہماری آبروریزی اور بڑبھلاہمہ کر دل آزاری کرتے ہیں۔
ہنری سکے ریڑز کا قول ہے کہ خوش اخلاقی دل کی وہ صفت ہے جو اپنے بانگ کی ٹوٹی ہوئی پھاٹک کے باہر کے پھولوں پر کوم کا مینہ برساتی ہے۔
ازدواجی زندگی کے لیے خوش اخلاقی کی اتنی ہی شدید ضرورت ہے۔ جتنی موٹر کار کے لیے پٹرول کی!

آئیور۔ ونڈل۔ ہوس آٹو کرکٹ آف دی بریک فاسٹ ٹیل کامیٹف اپنے مکان میں بالکل فرعون بے سامان نہ تھا۔ حقیقت میں وہ یہاں تک خیال رکھتا تھا کہ جب وہ محزون اور غموں اور افسردہ خاطر ہو جاتا تو اپنے مصائب کو عزیزوں سے پوشیدہ رکھتا تھا وہ کہتا تھا کہ ”جب میری مصیبت خود میرے لئے سوہان روح ہے تو پھر دوسروں پر اس کا بوجھ کیوں ڈالا جائے؟“

ایور۔ منڈل ہوس کا تو یہی طریقہ تھا مگر عام طور پر دوسرے انسانوں کا اس کے برخلاف عمل ہے یعنی جب دفتر میں کوئی خرابی واقع ہو جاتی ہے یا خرید و فروخت کم ہو جاتی ہے یا مالک سختی سے فہر لیتا ہے یا..... سر میں درد ہونے لگے یا سوپانچ کی ٹرین چھوٹ گئی ہو، تو اس کا تمام غبار گھر کے لوگوں پر نکلانے کے لیے وہ جلدی سے گھر واپس جاتا ہے۔

ہائیڈ میں لوگ گھر کے اندر داخل ہوتے دقت جو توں کو باہر اتار دیتے تھے۔ ہم کو ڈپج لوگوں سے سبق حاصل کرنا چاہیے۔ اور گھر میں داخل ہونے کے قبل دن بھر کے

مشکلات اور تفکرات کو باہر ہی چھوڑ دینا چاہیے۔

ولیم جیمس نے ایک دفعہ "بنی نوع انسان میں ایک قسم کا اندھا پن" کے عنوان سے بصیرت افروز مضمون لکھا تھا۔ یہ مضمون اس قابل ہے کہ اسے پڑھا جائے، وہ کہتا ہے کہ "انسانوں کے جس اندھے پن کا تذکرہ میں کر رہا ہوں وہ اپنے سے متضاد طبع کے انسانوں کے جذبات کی نسبت اپنی گورنمنٹی ہے" ہم سب ایسی ہی بے بصری میں مبتلا ہیں کہ بہت سے لوگ جن کو اپنے خریداروں اور حصہ داروں اور دوستوں کے ساتھ گستاخانہ بات چیت کرنے کی بہت بھی نہیں پڑتی مگر اپنی بیوی سے تو تو میں میں کرتے سے نہیں بچ سکتے۔ حالانکہ ان کے لیے شریک کار کے مقابلہ میں مقابلانہ زندگی کا آرام و لطف زیادہ اہم اور ان کی زندگی کے لیے ناگزیر ہے۔

جس عمومی شخص کی ازدواجی زندگی شاداں و فرحاں ہو وہ تنہائی میں رہنے والے غیر معمولی ذہین اور فہم سے زیادہ بہتر ہے۔ تندرست اور وہی شہرہ آفاق انسان نگار جس کی شہرت تمام دنیا میں چلی ہوئی ہے لکھتا ہے کہ "میں اپنی تمام غیر معمولی قابلیت اور اپنی تمام کتابیں بلائے طاق رکھ دوں اگر مجھے ایسی بیوی مل جائے جس کو یہ فکر نہ ہو کہ میں کھانے کے لیے دیر سے بیچا یا وقت پر"

ازدواجی زندگی کی کامیابی کے بہت سارے مواقع ہیں جیسا کہ میں پہلے بیان کر چکا ہوں کہ ڈرو تھی وکس کو یقین کامل ہے کہ نصف سے زائد نکاح نامبارک اور ناکامیاب ثابت ہوتے ہیں۔ ڈاکٹر پال پوپے نوکی رائے اس سے متضاد ہے وہ کہتا ہے کہ "ایک انسان کے لیے شادی میں جس قدر کامیاب ہونے کے مواقع موجود ہیں اس قدر کسی دوسرے کا عظیم میں نہیں پائے جاتے بقال کا پتہ کرنے والوں میں فیصدی (۱۰) ناکامیاب ہوتے ہیں اس کے مقابلہ میں ازدواجی زندگی اختیار کرنے والوں میں سے فیصدی (۷۰) کامیاب پائے جاتے ہیں۔

ڈرو تھی ڈکس اس سلسلہ کو اختصار کے ساتھ یوں بیان کرتی ہے کہ ”شادی اور اس کی ناکامیابی کا تو وزن اس طرح ہو سکتا ہے کہ جس طرح تمہاری زندگی ایک اہم واقعہ ہے اور موت ایک معمولی حادثہ!“

ایک شخص اپنے تجارتی کاروبار کو کامیاب بنانے کے لیے جس قدر کوشاں ہے اسی قدر اپنی ازدواجی زندگی کو دلنوازا اور خوشحال بنانے کے لیے کوشش نہیں کرتا۔ اس کی کیا وجہ ہے؟ کیسی عورت کی سبوح میں آج تک نہیں آیا۔

ایک کفایت شعار اور قانع بیوی اور راحت بخش مکان ایک کے لیے لاکھوں ڈالر کمانے سے کہیں زیادہ اہمیت رکھتا ہے تاہم سو میں سے ایک شخص بھی اپنی زندگی کو خوشگوار بنانے کی کوشش نہیں کرتا بلکہ سب سے مزوری چیز کو وہ قیمت اور مقدار پر چھوڑ دیتا ہے اگر قیمت یاوری کی توفیق نصیب ہوئی اور نہ شکست کا منہ دیکھنا پڑا۔ عورتیں آسمان کے سمجھنے سے قاصر ہیں کہ ان کے شوہران کے ساتھ دمان سازی سے کیوں پیش نہیں آتے؟ حالانکہ سمجھنی کے مقابلہ میں نرمی ہمیشہ سود مند رہی ہے۔

ہر شخص اس سے واقف ہے کہ وہ اپنی بیوی کو راضی رکھ کر اس سے جو چاہے کام لے سکتا ہے، اسے خوش رکھنے اور اس کی تھوڑی سی تعریف انتظام خانہ داری کے متعلق کرنے سے وہ آپ کی کمائی کی ایک ایک پائی کی حفاظت کرے گی، ہر شخص جانتا ہے کہ اگر وہ اپنی بیوی سے کہے کہ سال گذشتہ کے دیدہ زیب لباس میں وہ کس قدر دلکش اور حسین نظر آتی ہے، تو وہ موجودہ نئے فیشن کی کچھ بھی پرواہ نہیں کرے گی ہر شخص جانتا ہے کہ اس جھوٹے ناز کے قدموں پر چہرہ بے محبت نثار کرنے سے وہ خود اپنے آپ کو آپ کے قدموں پر ڈال دے گی اور آپ کے ہر حکم پر تسلی کی طرح رقص کرنے پر آمادہ رہے گی۔ ہر ایک بیوی کو معلوم ہے کہ اس کا شوہران تمام باتوں سے باخبر ہے کیونکہ اس نے اپنے شوہر کو اچھی طرح بتا دیا ہے کہ اس سے کلام لینے کا طریقہ کیا ہے۔ ایک پیکر ناز اس کا تعقیفہ

نہیں کر سکتی کہ وہ اپنے شوہر کے لیے دیوانی بن جائے یا اس سے نفرت کرنے لگے۔ حالانکہ وہ اپنے رفیق زندگی سے تھوڑی سی قدر افزائی اور حسن سلوک چاہتی ہے مگر دل خوش کنی بڑا بڑا کرنے کے بجائے بے لطفی اور سختی کرنا زیادہ پسند کیا جاتا ہے اس کی بیٹھی بیٹھی تعریف نہ کرنے اور خوشگوار برتاؤ نہ رکھنے کی پاداش میں بُرے سے بُرا کھانا لگے کے پیسے اُتارنا پڑے گا اور پیسہ بھی برباد ہو گا اور مزید اس کے لیے نئی نئی پوشاک اور قیمتی زیورات خریدنے کا بار اٹھانا پڑے گا۔

اسلئے اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہیں تو اس اصول کو پیش نظر

رکھیں!

”خوش خلق بنو!“

”خوش باش دے کہ زندگانی انیسیت“

جنسی مسائل سے لاعلم نہ رہو

محکمہ حفظانِ صحت کے جنرل معتمدہ ڈاکٹر کتھونین۔ بی۔ منٹ۔ ڈیوس نے ایک فخر ایک ہزار شاہی شدہ عورتوں سے ازدواجی زندگی کے چند پوشیدہ راز معلوم کرنے کے لیے ایک سوالنامہ ترتیب دیا تھا اور اس کے جوابات بعینہ راز حاصل کئے گئے تھے۔ جس کا نتیجہ نہایت حوصلہ شکن ثابت ہوا۔ ان جوابات سے یہ عیاں ہوا کہ ازدواجی مسائل سے نوجوانانِ امریکہ بالکل بے بہرہ ہیں۔ ان جوابات کو بنظرِ فائز مطالعہ کرنے کے بعد ڈاکٹر ڈیوس نے نہایت کشادہ دلی سے اپنی آزادانہ رائے ظاہر کی کہ لذت دنیاوی سے محرومی اور طلاق کی کثرت طبعی غیر موزوں مواملت ہے۔

ڈاکٹر جی۔ وی۔ سہلٹن اس تحقیق کے نتیجے سے بالکل متفق ہیں ڈاکٹر سہلٹن نے ایک سو مردوں اور عورتوں کی متبادلانہ زندگی کی چھان بین کرنے میں چار سال کا عرصہ صرف کیا تھا۔ اس نے تنہائی میں ہر ایک عورت اور مرد سے تقریباً (۲۰۰) سوالات ازدواجی زندگی کے متعلق دریافت کئے تھے اور ان جنسی مسائل پر کافی غور و خوض کرنے میں چار سال گزار دیئے۔ عمرانیات کی رُو سے یہ کام اس قدر اہم اور لازمی تصور کیا گیا تھا کہ بنی نوع انسان کے ساتھ سمجھ دہی رکھنے والے میخروں نے اس کام کی انجام دہی کے لیے مالی امداد بھی دی تھی۔ اس تحقیق کا نتیجہ ”وائس رنگ۔ وہتہ میار بیج“ کے نام سے ڈاکٹر جی۔ وی۔ سہلٹن دیکھا تھا میک گاڈنے کتابی صورت میں شائع کیا ہے۔

ازدواجی زندگی میں کیا خرابی پیدا ہوگئی ہے؛ اسکی نسبت ڈاکٹر سہلٹن کا کہنا ہے کہ زہن و

شوہر کی بے لطفی، کہا بے لطفی، فریقین کی نامکمل مواصلت نہیں ہے ایسا شاید ہی کوئی بیجا سخن رکھنے والا تا عاقبت اندیش دماغی معالجہ کا محقق کہہ سکے گا۔ جو کچھ بھی ہوتا ہم دوسرے وجود سے پیدا ہونے والے جھگڑے نہایت آسانی سے رفع و دفع ہو سکتے ہیں۔ مگر مواصلت سے دونوں تسکین پائیں۔

ڈاکٹر پال پوپے نوشہر لاس انجلس کے خاندانی تعلقات کی تحقیقاتی مجلس کے صدر نے ہزاروں شادیوں کی نظر ثانی اور تحقیق کی ہے جو امریکہ کی ازدواجی زندگی کے مسائل کا ایک مستند محقق ہے اس کے قول کے موافق ازدواجی زندگی کی بے لطفی اور ناپائیداری کے عموماً چار خاص اسباب و علل ہیں۔

۱۔ مواصلت میں ایک دوسرے کی عدم تسکین۔

۲۔ فرصت کے اوقات صرف کرنے کے خیالات میں اختلاف۔

۳۔ اقتصادی مشکلات۔

۴۔ دماغی جسمانی یا جذباتی بے اعتدالیاں۔

ہر بات قابل لحاظ ہے، جنسی اختلاف کا نمبر اول پر، اور تعجب ہے کہ مالی مشکلات کو تیسرے نمبر پر رکھا گیا ہے۔

طلاق کے وجود کی نسبت معلومات رکھنے والے ماہرین جنسی مطابقت کی نسبت

متفق الراءے ہیں۔ چند سال قبل ہوف من جو ڈومینک ریلین کورٹ واقع سنٹاٹا کا بیج

ہے۔ جس نے ہزاروں ازدواجی جھگڑوں کے مقدمات کی سماعت کی ہے اس کے رائے

ہے کہ (۱) میں (۹) طلاق محض مواصلت کی عدم مطابقت کی وجہ سے حاصل کئے جاتے ہیں۔

نفسیات کا ماہر جان۔ بی وائسن کہتا ہے کہ مسئلہ طور پر جنسی جذبہ زندگی کا ایک اہم

موضوع ہے اور واقعی یہ وہ دلی دلولہ ہے۔ جن کی پاپائی مرد و زن کی زندگی کو معیشت

بنادیتی ہے۔

میں نے اپنی جماعت میں پیشہ ور طبیبوں کو یہ کہتے ہوئے سنا ہے تو پھر کیا یہ ایک افسوسناک بات نہیں ہے کہ اس بیوی مدی میں جب ہمارے پاس اس قدر لا تعداد کتابیں اور وسیع تعلیم ہونے کے باوجود خانہ بربادی اور لطف زندگی کی بنا ہی اس اہم ترین مقدم جذبہ جنسی سے ناواقفیت کے باعث ہو رہی ہے۔

آئیور ایم ٹر فیلڈ و تھو ڈسٹ گر جا کا پادری جس نے مذہبی پیشوا کی حیثیت سے (۱۸) سال تک نیویارک میں کام کر کے پوجہ شرکت فیملی گائیڈس سرولس اس مذہبی خدمت سے استفادے دیا تھا اور جس نے اپنی زندگی میں بہت زیادہ نکاح پڑھائے تھے اس کا خیال یہ ہے۔۔۔

پادری ہونے کی وجہ سے ابتداء ہی میں مجھے معلوم ہو گیا تھا کہ عہدگی اور محبت سے زندگی گزارنے پر بھی اکثر جوڑے میلان جنسی سے بالکل ناواقف ہیں اور آگے چل کر یہ کہتا ہے کہ جذبات جنسی جیسے ایک اہم سوال کی نسبت اس قدر بے التفاتی اور عدم توجہی برتنے پر بھی (۱۶) فیصد یعنی اس قدر کم طلاق واقعی تعجب خیز ہے زن و شوہر کی ایک بہت بڑی تعداد بے لطف متاثرانہ زندگی بغیر طلاق کے گزار رہی ہے۔ اور یہ زندگی دوزخ کے حامل ہے۔

بقول ڈاکٹر ٹر فیلڈ قسمت کی یادری کے بغیر شاید ہی کسی کی متاثرانہ زندگی راحت بخش ثابت ہو سکتی ہے۔ شادی نہایت عقل مندی اور سوچ سمجھ کر کرنی چاہیے۔ جس طرح کہ ایک انجینئر مکان کا نقشہ تیار کرتا ہے اس طرح اس کو بھی رد عمل لانا چاہیے۔ ازدواجی نظام نامہ تیار کرنے میں مدد دینے کے لیے ڈاکٹر ٹر فیلڈ اس بات زور دیتا ہے کہ جو بھی مرد یا عورت نکاح پڑھوانا چاہے اس کے لیے صاف طور پر گفت و شنید کرے وہ اس بحث و مباحثہ سے اس نیسو پر پہنچا ہے کہ کبھرت زن و شوہر علم جنسی سے بالکل نا بلند ہیں۔

وہ کہتا ہے کہ ”مواصلت“ زندگی میں ایک اہم ترین تیکنیک ہے مگر جب تک ہر ایک کی خواہش وصال پوری نہ ہو اس وقت تک دوسری کوئی چیز ابھی معلوم نہیں ہوتی مگر اس کے لیے کیا کرنا چاہیے؟

ڈاکٹر برفیلڈ کہتا ہے کہ فرضی شرم و عیا سے خاموش رہنے کے بجائے بنیاتی مسائل کو معلوم کرنے کی کوشش کرنا چاہیے۔ ان معلومات کو عمر کی اہم ہندب طریقہ سے حاصل کرنے کے لیے چند چیزیں بہترین کتابیں موجود ہیں میری مرتبہ کتاب میریج اینڈ سکھول باؤنٹی کے علاوہ جنسیات پر بیسیوں کتابیں موجود ہیں اس کے بعد برفیلڈ کہتے ہیں کہ ان تقایف میں سے مندرجہ ذیل کتب کا مطالعہ ازواجی مسائل سے واقف رہنے کے لیے از بس ضروری ہے۔

۱۔ وی شکس - ٹیکنک - ان میریج - از میس بی لی - بوٹن۔

۲۔ وی شکسول - سائیڈ - آف میریج - از میکس کینز۔

۳۔ وی شکس ٹیکنک - ان میریج - از ہنڈا ورسٹ۔

”یہ ازواجی زندگی کو خوشگوار بنانے کے لیے اس اصول کو پیش نظر رکھیں!“

”ازواجی مسائل سے متعلقہ کتابیں پڑھو“

ازواجی مسائل کو فنی کتابوں سے معلوم کرنا چاہیے۔ چند سال پیشتر کو لیا پورٹی نے

چند ماہرین تعلیم کو یونیورسٹی کے طبکار کے جنسی اور شادی کے مسائل پر بحث

کرنے کے لیے دعوت دی۔ ڈاکٹر پوپ نے اس موقع پر کہا۔

طلاق کی شرح اس وجہ سے کم ہو رہی ہے کہ لوگ جنس اور شادی کے

مسائل پر معیاری کتابیں پڑھنے لگے ہیں۔

ازدواجی زندگی کو فرحت بخش بنانے

کے سات طریقے

- ۱۔ پہلا طریقہ :- اپنے ساتھی کے عیب نہ نکالیں۔
- ۲۔ دوسرا طریقہ :- اپنے ساتھی کو کم تر ثابت نہ کریں۔
- ۳۔ تیسرا طریقہ :- نکتہ چینی نہ کریں۔
- ۴۔ چوتھا طریقہ :- پر خلوص طریقے سے فریب کریں۔
- ۵۔ پانچواں طریقہ :- چھوٹی چھوٹی باتوں پر خاص طور پر توجہ دیں۔
- ۶۔ چھٹا طریقہ :- با اخلاق طریقہ اختیار کریں۔
- ۷۔ ساتواں طریقہ :- شادی کے جنسی پہلو پر کسی مفید کتاب کا مطالعہ کریں۔

*

سوالات برائے شوہر

- ۱۔ کیا تم اب بھی خاص موقع پر چھوٹوں کا گلہ سہہ پیش کر کے اپنی بیوی کی سالگرہ یا شادی کا دن مناتے ہو یا کسی غیر متوقع مہربانی اور محبت سے اپنی رفیقہ زندگی کو خوش کیا کرتے ہو؟
- ۲۔ کیا تم نے عزیزوں کے روبرو رفیقہ زندگی کی نکتہ چینی اور عیب جوئی سے احتراز کیا ہے؟
- ۳۔ کیا تم علاوہ خانگی اخراجات کے اس کو کوئی رقم دیتے ہو۔ جسے وہ اپنی حسب مرضی خرچ کرے؟
- ۴۔ کیا تم اس کی بدلتی ہوئی نوانی فطرت کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہو۔ اور کیا اس کی ماندگی اعصابی بے چینی اور زود رنجی کے دور کرنے میں مدد و معاون ہوتے ہو؟
- ۵۔ کیا تم اپنے تفریح کے اوقات کا نصف حصہ اپنی شریک زندگی کے ساتھ گزارتے ہو؟
- ۶۔ کیا تم اپنی انیس زندگی کے بچوان اور امور خانہ داری کا تقابل اپنی والدہ یا کسی اور

- خاتون کے ساتھ تو نہیں کرتے (البتہ اپنی بیوی کی تعریف کے لیے یہ مقابلہ جائز ہے)۔
- ۷۔ کیا تم اس کی عقل اور ذہنی زندگی اس کے زنا نہ کلب اور اس کے زیر مطالعہ کتابوں اور اس کے سماجی تعریف طلب امور میں دلچسپی لیتے ہو؟
- ۸۔ کیا تم بلا بدگمانی کے اس کو اجازت دیتے ہو کہ وہ اپنا عوار کے یہاں بلا روک ٹوک جا سکے۔
- ۹۔ کیا تم سچی قدر دانی اور دلی محبت برعمل جاننے کے وقتہ کو ہاتھ سے جانے تو نہیں دیتے؟
- ۱۰۔ کیا تم اس کی ذرا ذرا سی خدمات مثلاً شیر وانی کو مین ٹا نکتے۔ پتیا بوں کو ر نو کرنے رُحلائی کے لیے تمہارے کپڑے بھیج دینے پر اس کا شکریہ ادا کرتے ہو؟



سوالات برائے بیوی

راہ کیا تم اپنے شوہر کو اس کے کاروبار میں مکمل آزادی دیتی ہو اور کیا تم اس کے دوستوں اس کی عمدہ سکا انتخاب اور گھر میں آنے جانے کے اوقات کی نسبت ہنمتہ چینی کرنے سے پرہیز کرتی ہو؟

ہاں کیا تم اپنے مکان کو دلکش اور دلچسپ بنانے کے لیے حقیقی الامکان کوشش کرتی ہو؟
ہاں کیا تم مختلف اقسام کے کھانے پکانے میں مہارت رکھتی ہو۔ تاکہ تمہارے شوہر کو بالکل پتہ نہ چل سکے کہ کونسا کھانا آج اس کے دسترخوان پر آئے گا؟

ہاں کیا تم اپنے شوہر کے کاروباری معاملات کو سنبھالی سمجھ لیا ہے؟ تاکہ تبادلہ خیالات کر کے اس کی مدد کر سکو۔

ہاں کیا تم خندہ پیشانی اور زندہ دلی سے شوہر کی مالی مشکلات کو برداشت کر سکتی ہو؟ اور اس کی خامیوں پر ہنمتہ چینی کئے بغیر دوسرے کامیاب آدمیوں سے اس کا تقابل تو نہیں کرتی ہو؟

ہاں کیا تم اس کی والدہ اور دوسرے اعضاء اور اقرباء کے ساتھ خوشگوار تعلقات پیدا کرنے کی کوشش کرتی ہو؟

۸۔ کیا تم خاص رنگ اور وضع قطع کی پرشاک کے انتخاب میں شوہر کی خوشنودی کا
محافظ رکھتی ہو؟

۹۔ کیا تم گھر کو راحت بخش بنانے کے لیے معمولی معمولی اختلافات کو درگزر کر کے ہم آہنگی
پیدا کرنے کی کوشش کرتی ہو؟

۱۰۔ کیا تم ان کھیلوں اور مشاغل پر عبور حاصل کرنے کی کوشش کرتی ہو؟ جس کو تمہارا
شوہر پسند کرتا ہے تاکہ فرصت کے اوقات وہ تمہارے ساتھ گزار سکے۔

۱۱۔ کیا تم روزمرہ کی خبروں، نئی کتابوں اور نئے نئے خیالوں سے باخبر رہنے کی کوشش
کرتی ہو؟ تاکہ اپنے شوہر کی فہمی اور عقل دلیپیوں کو قائم رکھ سکو۔ فقط۔

ختم شد

اسے کتابے میںے بتائے ہوئے اصولے کے نسبتے ذاتی تجرباتے

ہمارے مطبوعات

امرتا پریتم	پنچ	دیوان سنگھ مفتوں	ناقابل فراموش
"	انچاس دن	قرۃ العین حید	کارِ جہاں ہوا ہے
"	رنگ کاپتہ	رشید احمد صدیقی	آشفقتہ بیانی میری
"	ایک تھی ایتنا	امرتا پریتم	رسیدی تھکھٹ
"	ڈاکٹر دیو	سردار جعفری	پیغمبران سخن
"	بلافا	مالک سام	وہے صورتیں الہی
عصمت چغتائی	دو ہاتھ	ناز صدیقی	سامر شخص و شاعر
"	بدن کی خوشبو	قرۃ العین حید	آگ کا دریا
"	افسانے خدائے	"	میتا ہرن
امرتا پریتم	ایک لڑکی ایک جام	"	ماں کی کھیتی
کرشن چندر	پھول کی تنہائی	"	آدمی کا مقلد
"	محبت کی رات	"	ڈنگو
"	نتے فلام	"	آپس کے گیت
بلونت سنگھ	بلونت سنگھ کے افسانے	"	تلاش
سعادت حسن منٹو	تھنڈا گوشت	سعادت حسن منٹو	کٹاری
"	انارکلی	کرشن چند	ایک گدھے کی سرگزشت
"	کالی شلوار	"	اٹا اور خت
"	خالی بوتلیں خالی ڈبے	"	واد پرل کے بچے
"	گننے فرشتے	"	میری یاموس کے چند
"	لاؤڈ سپیکر	بلونت سنگھ	رات چور اور چاند
"	نیچے اوپر اور درمیان	"	چمک پیراں کا جٹا
قرۃ العین حید	بت جھڑکی آواز	امرتا پریتم	ناگ منی
"	افضل آئی یا اہل آئی	"	یہ سچ ہے

مکتبہ اردو ادب