



ڈیل کارنیگی

دوست بنانے کا دستور

www.KitaboSunnat.com

ہر شخص کی فطری خواہش ہوتی ہے کہ دنیا میں اُس کے دوست زیادہ ہوں اور دشمن کوئی نہ ہو۔ یہ چیز زندگی کو آسان اور کامیاب بنانے کیلئے بھی ضروری ہے۔ دوستوں کو دوست بنانے کیلئے ان کا نقطہ نظر توجہ سے سنیے، خوش اخلاقی سے پیش آئیے اور چہرے کو سدا بہار سکراہٹ سجائے رکھیے۔ ہر شخص آپ کا دوست ہونے پر فخر کرے گا۔ جوں جوں آپ کے دوستوں کی تعداد بڑھتی جائے گی، دشمن گھٹتے جائیں گے۔



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

🌐 library@mohaddis.com

دوست بنائے، دوست بنائے

ڈیل کاریگی

www.kitabosunnat.com



را البیروت ہاؤس
الکریو مارکیٹ لاہور
اُردو بازار

جملہ حقوق بحق ناشر محفوظ ہیں

ناشر ————— نوید اے شیخ

ادارہ ————— رابٹ سٹریٹ ہاؤس لاہور

تعداد ————— ایک ہزار

طابع ————— ندیم یونس پرنٹرز ملتان

قیمت 50 روپے

ترتیب

- پہلا حصہ
- باب اول: اگر آپ شہد حاصل کرنا چاہتے ہیں تو چھتے کو بٹھو کر نہ ماریں۔ ۵
- باب دوم: لوگوں سے میل جول کا راز۔ ۲۵
- باب سوم: جو ایسا کر سکتا ہے پوری دنیا اس کے ساتھ ہوتی ہے۔ ۴۲
- دوسرا حصہ
- باب اول: لوگوں کو اپنا گرویدہ بنانے کے چھ قیمتی اصول۔ ۶۷
- باب دوم: پہلی ملاقات میں اچھا تاثر قائم کرنے کا سادہ طریقہ۔ ۸۷
- باب سوم: اگر آپ ایسا نہیں کریں گے آپ اپنے لیے تکلیف پیدا کریں گے۔ ۱۰۱
- باب چہارم: بات چیت میں مہارت حاصل کرنے کا آسان طریقہ۔ ۱۱۴
- باب پنجم: دوسرے شخص کی دلچسپی اور خواہش کے پس منظر میں گفتگو کریں۔ ۱۳۰
- باب ششم: لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں۔ ۱۳۷
- تیسرا حصہ
- باب اول: آپ بخت نہیں جیت سکتے۔ ۱۵۴
- باب دوم: دشمن بنانے کا ایک یقینی طریقہ اور اس سے کیسے بچا جائے۔ ۱۶۴
- باب سوم: اگر آپ غلطی پر ہیں تو فوراً تسلیم کر لیں۔ ۱۷۷
- باب چہارم: شہد کا قطرہ۔ ۱۸۸

- باب پنجم : سقراط کے راز ۔ ۲۰۰
- باب ششم : شکایات سے نمٹنے کا طریقہ ۔ ۲۰۸
- باب ہفتم : تعاون کیسے حاصل کیا جائے ۔ ۲۱۵
- باب ہشتم : ایک فارمولا جو آپ کے لیے حیران کن کامیابی حاصل کرے گا ۔ ۲۲۴
- باب نہم : ہر شخص کیا چاہتا ہے ۔ ۲۳۱
- باب دہم : ایک درخواست جو ہر کوئی پسند کرتا ہے ۔ ۲۴۳
- باب یازدہم : نیلی ویرن اور غلمیں ایسا کرتی ہیں آپ ایسا کیوں نہیں کرتے ۔ ۲۵۲
- باب دوازدہم : جب کوئی طریقہ نہ چلے تو اسے استعمال کریں ۔ ۲۵۹
- چوتھا حصہ
- باب اول : اگر آپ غلطی ڈھونڈ لیں تو اس طریقے سے شروع کریں ۔ ۲۶۵
- باب دوم : نقطہ چینی کس طرح کی جائے کہ دوسرا ناراض بھی نہ ہو ۔ ۲۷۴
- باب سوم : پہلے اپنی غلطی کے بارے میں بات کریں ۔ ۲۸۰
- باب چہارم : کوئی بھی حکم لینے کو تیار نہیں ہوتا ۔ ۲۸۸
- باب پنجم : دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیں ۔ ۲۹۳
- باب ششم : لوگوں کو کامیابی کی راہ پر کیسے ڈالا جائے ۔ ۲۹۸
- باب ہفتم : کتے کو بھی اچھے نام سے پکاریں ۔ ۳۰۷
- باب ہشتم : غلطی کو اتنا آسان بنائیں کہ اسے درست کر لیا جائے ۔ ۳۱۳
- باب نہم : لوگوں سے خوشی کے ساتھ وہ کام کروائیں جو آپ چاہتے ہیں ۔ ۳۱۹
- لوہل تھا کس ۳۲۷

باب اول

پہلا حصہ

اگر آپ شہد حاصل کرنا چاہتے ہیں تو چھتے کو ٹھوکر نہ ماریں

۱۹۳۱ء کو نیویارک شہر کا بدنام ترین قاتل کرولی "لوگن"، کئی ہفتوں کی سرٹو کو شش کے بعد شہر کے ویسٹ اینڈ میں اپنی محبوبہ کے گھر سے پکڑا گیا۔ کرولی نہ تو سگریٹ پیتا تھا اور نہ ہی شراب۔ ایک سو پچاس کے قریب پولیس والے اور جاسوس اس کی محبوبہ کے اپارٹمنٹ کو گھیرے میں لیے ہوئے تھے۔ انہوں نے گھر کی چھتوں میں سوراخ کئے اور ان میں آنسو گیس چھوڑی تاکہ دھوئیں سے گھیرا کر کرولی باہر نکلنے پر مجبور ہو جائے۔ اس کے بعد انہوں نے ارد گرد کے گھروں میں اپنی مشین گنیں نصب کر دیں اور پھر نیویارک شہر کا سب سے عمدہ رہائشی علاقہ ایک گھنٹے سے زائد عرصے تک گولیوں کی آواز سے گونجا رہا۔ کرولی ایک ایسی کرسی کے پیچھے چھپا ہوا پولیس پر اندھا دھند فائرنگ کر رہا تھا جس میں گھر کی بے شمار نالائق چیزیں رکھی ہوئی تھیں۔ ارد گرد کی عمارتوں پر تقریباً دس ہزار افراد اس لڑائی کو جیرانگی سے دیکھ رہے تھے۔ جو اس سے قبل نیویارک کے علاقے میں مہینوں لڑی گئی تھی۔

کرولی "لوگن"، جب پکڑا گیا تو پولیس کے کشر امی پی لوونی نے اعلان کیا

کہ نیویارک شہر کی تاریخ کا خطرناک ترین قاتل "لوگن" بکپڑا گیا ہے اور چھتوں پر چڑھے ہوئے لوگ اپنی چھتوں سے اتر جائیں یہ آدمی بہت خطرناک ہے۔ لیکن کرولی "لوگن" اپنے آپ کو کیا سمجھتا تھا؟ آپ کو حیرانگی ہوگی کہ جب پولیس اس کے اپارٹمنٹ میں اندھا دھند ناثرنگ کر رہی تھی تو وہ

بڑے اطمینان سے وہاں بیٹھا خط لکھ رہا تھا۔ جس میں وہ "To whan it

"may Concern" سے مخاطب تھا۔ خون کے چھینٹے کاغذ پر گر رہے تھے۔ اس نے اپنے خط میں لکھا کہ "میرا دل بہت آزرده ہے اور یہ کسی کو بھی نقصان نہیں پہنچائے گا۔"

اپنی گرفتاری سے کچھ دیر قبل کرولی اپنی محبوبہ کے ساتھ ایک پارٹی میں شریک تھا اور پارٹی کے ختم ہونے پر جب وہ اپنی کار میں بیٹھ رہا تھا تو اچانک ایک پولیس مین اس کے پاس آیا اور اس سے ڈرائیونگ لائسنس طلب کیا۔ ایک لفظ بکے بغیر اُسے گولیوں سے مہجون ڈالا۔ جو منہ ہی وہ پولیس مین زمین پر گرا۔ کرولی اپنی کار سے باہر نکلا اور اس نے مرے ہوئے پولیس مین کا پستول نکال کر اس کے مردہ جسم میں ایک اور گولی داغ دی اور یہ اس قاتل کا اقدام تھا۔ جس نے اپنے خط میں یہ لکھا تھا "میرا دل بہت آزرده ہے میں کسی کو بھی نقصان نہیں پہنچا سکتا" اس سے اس کے خطرناک ہونے کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔

کرولی پر مقدمہ چلا اور اسے سزائے موت دی گئی۔ اسے جب الیکٹرک چیئر پر بٹھانے کے لیے "نگ سنگ" نامی موت کے گھمڑ میں لایا گیا تو اس نے کہا کہ "یہ سزا وہ نہیں ہے جو مجھے انسانوں کو قتل کرنے کے عوض مل رہی ہے بلکہ یہ وہ سزا ہے جو مجھے اپنی حفاظت کرنے کے جرم میں مل رہی ہے" اس کے یہی الفاظ کہانی کا آغاز ہیں۔ جس کا نام "لوگن" ہے۔ کرولی اپنے

آپ کو اتنے انسانوں کو قتل کرنے کا ذمہ دار نہیں سمجھتا۔ کیا قتل کے مجرموں کا تپہ رویہ ہوتا ہے جب انہیں سزائے موت دی جا رہی ہوتی ہے؟ اگر آپ یہی سمجھتے ہیں تو کروالی کی زبانی اس کی کہانی سنیں۔

”میں نے اپنی زندگی کے بہترین سال لوگوں کو خوشیاں دیتے ہوئے گزارے ہیں نے اپنے اچھے دنوں میں بے شمار ضرورت مند لوگوں کی مدد کی۔ لیکن اس کے بدلے میں مجھے صرف گالیاں ملیں۔ جس نے مجھے ایک قاتل بتانے پر مجبور کیا۔“ یہی بات کیوں نے کہی۔ جو امریکہ کی تاریخ کا سب سے بدنام ترین قاتل تھا۔ اس نے ٹسکاگو میں بے شمار انسانوں کے خون سے اپنے ہاتھ رنگے تھے لیکن اس نے اپنے آپ کو بھی مجرم نہیں سمجھا تھا۔ وہ اپنے آپ کو عوام کا خادم تصور کرتا تھا۔ اس کا کہنا تھا کہ مجھے قاتل سمجھا گیا اور میرے کاموں کی بھی تعریف نہیں کی گئی۔

یہی بات ڈچ شلزن نے کہی جو کہ نیویارک کا بدنام ترین دغا باز تھا۔ اس نے ایک بار اپنے اخباری انٹرویو میں کہا تھا کہ وہ عوام کا خادم ہے۔ شلزن اس دعوے پر یقین رکھتا تھا۔

میں نے نیویارک کے سنگ سنگ نامی موت کے گھر کے وارڈن لائلز کے ساتھ کئی برسوں تک بڑی دلچسپ قسم کی خط و کتابت کی تھی۔ جس کے ذریعے مجھے یہ پتہ چلا کہ موت کے گھر میں مقیم بہت سے لوگ اپنے آپ کو بڑا خیال کرتے تھے۔ وہ اپنے آپ کو عام انسانوں کی طرح انسان سمجھتے تھے اور وہ اس بارے میں باقاعدہ دلیل دیا کرتے تھے۔ بہت سوں کی دلیل میں وزن اور منطق ہوا کرتی تھی جو ان کے دعوے کی تصدیق کرتی تھی۔ ان سب مجرموں کو یہ اعتماد تھا کہ انہیں ہرگز ہرگز گرفتار نہیں

کرنا چاہیے۔

اگر ٹیپوں، کرولی، ٹوگن، ڈریسنگ شلٹز اور اسی طرح کے بے شمار مجرم جو جلیوں میں بند ہیں اور اپنے آپ کو مجرم نہیں سمجھتے۔ تو ان لوگوں کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے جن سے ہم روزمرہ سنتے ہیں۔

جان ہو پ جو ایک شراب کی دکان کا مالک تھا اس نے ایک بار تسلیم کیا تھا "تیس برس قبل میں نے یہ سیکھا کہ کسی کو بڑا بھلا کہنا بے وقوفی ہے۔ مجھے اپنی اس عادت پر قابو پانے میں کافی مشکل پیش آئی۔ میں نے کڑھنا چھوڑ دیا اور یہ حقیقت جان لی کہ خدا نے ہر انسان کو ایک جیسی عقل عطا نہیں کی۔"

جان ہو پ نے یہ سبق بہت پہلے سیکھ لیا لیکن مجھے ذاتی طور پر یہ حقیقت جاننے کے لیے بہت دیر لگی۔ اس کے بعد مجھے معلوم ہوا کہ ہم سو غلطیاں کرنے کے بعد صرف ایک غلطی کے بارے میں اپنے آپ پر نکتہ چینی کرتے ہیں باقی ننانوے غلطیوں پر ہم اپنے آپ کو قصور وار ہی نہیں سمجھتے۔

نکتہ چینی ایک بے کار کوشش ہوتی ہے کیونکہ یہ دوسرے شخص کو دفاعی پوزیشن اختیار کرنے پر مجبور کر دیتی ہے اور عموماً وہ شخص اپنے اقدام کا جواز تلاش کرنے لگتا ہے۔ نکتہ چینی ایک خطرناک عادت ہے اور اس سے دوسرے شخص کی عزت نفس مجروح ہوتی ہے۔ اس کی اہمیت کم ہوتی ہے اور اسے غصہ آتا ہے۔

دنیا کا ایک مشہور نفسیات دان بی ایف سکنر اپنی کتاب میں یہ بات ثابت کرتا ہے کہ اچھے سلوک کے ساتھ ایک جانور بھی بڑی تیزی کے ساتھ سیکھتا

ہے اور وہ آپ کی بات بھی سمجھنے لگتا ہے اور وفاداری بھی کرتا ہے لیکن اگر اس کے برعکس اس سے برا سلوک کیا جائے تو وہ بھی سرکش ہو جاتا ہے۔ بعد کی تحقیق سے یہ بات معلوم ہوئی ہے کہ انسان بھی اسی طرح اچھے اور برے سلوک کا اثر لیتے ہیں۔ دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے ہم ان میں مثبت تبدیلی لانے کی بجائے ان کی ناراضگی مول لیتے ہیں۔

ایک اور نامور نفسیات دان ہینری سیلی کا کہنا ہے کہ جس قدر ہمیں اس بات کی خواہش ہوتی ہے کہ دوسرے ہماری باتوں کی تائید کریں۔ اتنا ہی ہمیں ان پر تنقید کرنے سے گریز کرنا چاہیے۔ نکتہ چینی انسان کے حوصلے پست کرتی ہے اور اس سے اس صورتحال میں بہتری پیدا نہیں ہوتی جس کے لیے نکتہ چینی کی جاتی ہے۔

اوکلو ہاما کا جارج بی جانٹن ایک انجینئرنگ کمپنی میں کام کرتا ہے اس کا کام یہ ہوتا ہے کہ جب کمپنی کے ملازمین باہر فیلڈ میں کام کرتے ہیں تو وہ چیک کرے کہ تمام نئے اپنے سروں پر ٹمٹ پہننے ہوئے ہیں۔ اس کا کہنا ہے کہ جب بھی وہ ایسے ملازمین کو دیکھتا ہے جنہوں نے ٹمٹ نہیں پہننے ہوتے تو وہ انہیں یاد دلاتا ہے کہ یہ کمپنی کا حکم ہے جسے انہیں ماننا چاہیے اور اس کے بدلے وہ بڑی ناگواری کا اظہار کرتے ہوئے اپنے ٹمٹ پہنتے ہیں اور اکثر جب میرا دھیان کسی دوسری طرف ہو جاتا ہے اور وہ فوراً اپنے ٹمٹ اتار دیتے ہیں اور بالکل پرولہ نہیں کرتے کہ میں انہیں دوبارہ دیکھ سکتا ہوں۔

اس کے بعد جارج جانٹن نے ایک مختلف طریقہ آزمایا اور جب اگلی بار اس نے دیکھا کہ کچھ ملازمین نے ٹمٹ نہیں پہننے ہوئے ہیں تو اس نے ان سے دریافت کیا کہ آیا ان کے ٹمٹ آرام وہ نہیں ہیں؟ اس کے بعد وہ انہیں بڑی

کامیابی کے ساتھ بتانا کہ یہ ٹیٹ اس لیے ہے کہ کسی حادثے سے بچ سکیں اور اس لیے انہیں یہ ٹیٹ پر وقت پہننے چاہیے۔

تاریخ کے صفحات نکتہ چینی کے منفی اثرات کی ہزاروں مثالوں سے بھرے ہوئے ہیں۔ مثال کے طور پر صدر ٹیفٹ اور ہٹیوڈ و روز ویٹ کے درمیان ہونے والے جھگڑے کو لیں۔ جس کے باعث ریپبلکن پارٹی دو حصوں میں تقسیم ہو گئی اور اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ووٹروں نے امریکہ کا صدر منتخب ہو گیا۔ آئیے ہم ان حقائق کو جانیں کہ ایسا کیوں ہوا۔ جب روز ویٹ ۱۹۰۸ء میں اپنی صدارت کی مدت پوری کر چکا تو اس نے صدارت سے لیے ٹیفٹ کی حمایت کی۔ اس کے بعد روز ویٹ شکار کھیلنے کے لیے افریقہ کے جنگلوں میں چلا گیا۔ واپسی پر اس نے ایک ہنگامہ کر دیا۔ اس نے صدر ٹیفٹ کی قدامت پرست پالیسیوں پر نکتہ چینی کی اور تیسری بار صدارت کے لیے نامزدگی حاصل کرنے کی کوشش شروع کر دی اس نے بل موز پارٹی، بنائی اور اس کے بعد کیا ہوا۔ بعد میں ہونے والے انتخابات میں ریپبلکن پارٹی کو صرف دو ریاستوں میں کامیابی حاصل ہوئی اور یہ پارٹی کی تاریخ میں سب سے بڑی ناکامی تھی۔

اس ناکامی کا ذمہ دار روز ویٹ نے صدر ٹیفٹ کو ٹھہرایا۔ لیکن کیا ٹیفٹ نے اپنے آپ کو ذمہ دار ٹھہرایا؟ بالکل نہیں۔ آنکھوں میں آنسو لیے ٹیفٹ نے کہا کہ:

”میں جو کچھ ہوں اس سے مختلف کام کیسے کر سکتا ہوں،“

روز ویٹ یا ٹیفٹ میں سے کون قصور وار ہے؟ سچی بات یہ ہے کہ میں نہیں جانتا اور مجھے اس کی فکر بھی نہیں لیکن میں یہ نکتہ آپ کو سمجھانا چاہتا ہوں کہ روز ویٹ کی نکتہ چینی کا ٹیفٹ پر بالکل اثر نہیں ہوا اور اس نے اپنی پالیسیوں کا دفاع کرنا شروع کر دیا اور آنکھوں میں آنسو لیے اس نے کہا کہ ”میں اپنی شخصیت

سے مختلف اقدام کئے کر سکتا ہوں، اور اس طرح اس نے اپنے آپ کو غلط سمجھنے کی بجائے اپنا دفاع کیا۔

ٹی پاٹ ڈوم آئل کمپنی کے سیکنڈل کی مثال لیں۔ ۱۹۲۰ء کے عشرے میں یہ سیکنڈل امریکہ بھر کے اخبارات کی شہ سرخوبوں کی زینت بنا رہا۔ اس سیکنڈل نے امریکی قوم کو ہلکا کر رکھ دیا تھا۔ اس وقت کے جو لوگ اب تک زندہ ہیں وہ کبھی پینسڈ نہیں کریں گے کہ اس طرح کا کوئی اور سیکنڈل ہو۔ ہم یہاں آپ کو اس سیکنڈل کے بعض حقائق بیان کرتے ہیں۔

صدر ہارڈنگ کی کابینہ میں وزیر داخلہ البرٹ فال کو یہ ذمہ داری دی گئی کہ وہ ٹی پاٹ ڈوم اور ایک ہل پر واقع حکومت کے نیل کے ذخیروں کو لیز پر دے۔ یہ ذخیرے امریکی بحریہ کے لیے مستقبل کی ضروریات کے پیش نظر رکھے گئے تھے۔ کیا البرٹ فال نے ان ذخیروں کو لیز پر دینے کے لیے نیلامی کروانی تھی؟ نہیں اس نے بغیر سوچے سمجھے انہیں اپنے دوست ایڈورڈ کو دے دیئے اور ایڈورڈ نے کیا کیا؟ اس نے اپنے دوست البرٹ فال کو ایک لاکھ ڈالر دیئے۔ جسے قرض ظاہر کیا گیا۔ اس کے بعد وزیر داخلہ نے ایک اور سنگین غلطی کرتے ہوئے امریکی بحریہ کو حکم دیا کہ وہ اس علاقے میں کام کرنے والی کمپنیوں کو وہاں سے نکال دے ان کمپنیوں کو بند توں اور سنگینوں کی نوک پر وہاں سے نکالا گیا اور اس کے بعد تیسرے دن اس بے دخلی کے بعد عدالت میں چلے گئے اور پھر امریکی قوم کے سامنے ایک ایسا سیکنڈل آیا جس کی اس سے پہلے کوئی مثال نہیں ملتی تھی۔ پوری قوم نے اس پر شور مچایا کہ اس سے صدر ہارڈنگ کی انتظامیہ ختم ہو گئی۔ البرٹ فال کو جیل جانا پڑا اور ریپبلکن پارٹی کے ختم ہونے کا خطرہ پیدا ہو گیا۔

البرٹ فال پر پوری قوم نے لعن طعن کیا اس پر اس قدر شدید تکتہ چینی ہوئی کہ شاید ہی کسی اور پر

ایسی نکتہ چینی ہوئی ہو، کیا اس پر البرٹ فال کو کوئی بدانت ترمزنگی یا کھتاوا ہوا؟ انہیں ہرگز نہیں۔
 کئی برسوں کے بعد ایک عوامی جلسے سے خطاب کرتے ہوئے ہربرٹ ہوور نے
 بتایا کہ صدر ہارڈنگ کی موت کی وجہ دستہ پریشانی اور صدمہ تھا جو ایک دوست
 (البرٹ فال) نے انہیں پہنچایا تھا۔ جب مسز البرٹ فال کو اپنے شوہر کے فراڈ
 کا علم ہوا تو وہ اپنی کرسی سے اچھل پڑی اور رونے لگ گئی۔ اس نے اپنی منگھٹیاں
 سختی کے ساتھ بھینچ لیں اور چیخیں مارنے لگی۔ اس نے کہا کہ میرا شوہر سونے سے
 بھرا ہوا اپنا گھر چھوڑ کر ایسی غلطی نہیں کر سکتا۔ اس کے ساتھ یقیناً دھوکہ ہوا ہے۔
 یہ ہوئی ثنبات کہ انسانی فطرت جب کوئی غلطی کرتی ہے تو وہ ایک دوسرے
 کو الزام دیتی ہے لیکن اپنے آپ کو ہمیشہ بے قصور اور سمجھتی ہے۔ ہم سب ایسی انسانی
 فطرت کے مالک ہیں اس لیے اگر مجھے یا آپ کو کل کسی شخص پر نکتہ چینی کرنا پڑے
 تو ہمیں کیپون، کرولی ڈوگن، ڈیوچ شلنڈر اور البرٹ فال کو ہمیشہ یاد رکھنا چاہیے۔
 ہمیں یہ کبھی نہیں بھولنا چاہیے کہ نکتہ چینی ان کبوتروں کی مانند ہوتی ہے جو سارا
 دن اڑنے کے باوجود واپسی پر اپنے گھر آ جاتے ہیں۔ ہمیں یہ سوچنا چاہیے کہ
 جس شخص پر ہم نکتہ چینی کرنے والے ہیں وہ اپنا دفاع کر لے گا اور ہو سکتا ہے
 وہ جو اب ہم پر نکتہ چینی کرے۔

۱۵ اپریل ۱۹۶۵ء کی صبح کو ابراہام لنکن فورڈ ہتھیار کے نہایت ایک سستے سے

گھر کے بیڈروم میں مردہ پایا گیا۔ اسے ایک شخص جان بوجھنے نے گولی مار دی تھی۔
 لنکن کی لاش ایک ایسے بستر پر پڑی تھی جو اس کے قدم سے بہت چھوٹا تھا۔ اس
 کے بستر کے قریب دیوار پر ایک پنڈینگ لٹک رہی تھی اور قریب ہی آتش
 دان سے زرد رنگ کی روشنی آرہی تھی۔

ابراہام لنکن کی لاش کو دیکھتے ہوئے اس کی کابینہ کے وزیر جنگ نے کہا کہ

”یہ اس شخص کا مردہ جسم ہے جس نے ہم انسانوں پر بڑی اچھی طرح حکومت کی،“۔ یہاں آپ کے ذہنوں میں یہ سوال اچھا ہوگا کہ لیکن میں ایسی کون سی خوبی بنتی اور وہ لوگوں کے ساتھ اپنے میل ملاپ میں اس قدر کامیاب کیوں تھا؟ میں نے لیکن کی زندگی کے بارے میں دس برس تک مطالعہ کیا اور تین برس ایک کتاب لکھنے میں صرف کئے جس میں نے ابرہام لیکن کی زندگی کے ان پہلوؤں کو اجاگر کیا جو اب تک امریکی عوام کی نظروں سے اوجھل تھے۔ مجھے یقین ہے کہ میں نے لیکن کی شخصیت اور اس کی گھریلو زندگی کے بارے میں مکمل مطالعہ کیا ہے۔ اور خاص طور پر لیکن کا لوگوں سے میل جول کا کیا طریقہ تھا کیا لیکن کبھی دوسروں پر نکتہ چینی کرتا تھا؟ بالکل کرتا تھا۔ نوجوانی میں وہ نہ صرف لوگوں پر نکتہ چینی کرتا تھا بلکہ خطوں اور نظموں کے ذریعے لوگوں کا مذاق اڑایا کرتا تھا۔ کئی بار ان نظموں اور خطوں پر لوگوں نے بہت ناراضگی کا اظہار کیا۔

سپرنگ فیلڈ میں وکالت شروع کرنے کے بعد بھی وہ اپنے مخالفین کے بارے میں اخبارات میں خطوط شائع کروایا کرتا تھا۔

۱۸۶۲ء کے موسمِ فزاں میں اس نے مغرور اور جھگڑا لائق قسم کے سیاستدان کا مذاق اڑایا۔ لیکن نے ایک فرضی نام کے ذریعے اس سیاستدان کے بارے میں ایک خط شائع کروایا جسے پڑھ کر لوگوں کو اس سیاستدان کا مذاق اڑانے کا ایک بہانہ ہاتھ آگیا۔ جیمز شیلڈ نامی یہ سیاست دان جو بڑا مغرور اور حساس تھا غصے سے کھول اٹھا اور اس نے معلوم کر لیا کہ یہ خط لیکن نے لکھا ہے۔ وہ اپنے گھوڑے پر سوار ہوا اور لیکن کے گھر پہنچا اور اسے لڑائی کرنے کا چیلنج دیا لیکن لڑنا نہیں چاہتا تھا لیکن اسے اپنی بیوی کی عزت بچانے کی خاطر یہ لڑائی لڑنی پڑی سیاست دان نے لیکن کو اپنی پسند کا ہتھیار چننے کی اجازت دے دی لہذا چونکہ لیکن

کے ہاتھ کافی بے تھے۔ اس نے اپنے لیے ایک ایسی لٹوار چینی جو کافی لمبی تھی
 لکن نے طالب علمی کے زمانے میں لٹوار چنانہ لٹا کر لٹا کر کے لیے مقررہ دن پر
 وہ دریا میں مستہی کے کنارے پہنچا۔ وہ ذہنی طور پر لٹنے مرتے کے لیے تیار تھا
 لٹاؤ شروع ہوئی لیکن آخری لمحوں میں ان کی لٹاؤ پھٹا دی گئی۔

لکن کی ذاتی زندگی میں یہ واقعہ بہت ہی وحشت ناک تھا جس نے اُسے
 لوگوں کے ساتھ میل جول رکھنے کا طریقہ بنایا پھر اس نے زندگی بھر کسی پکتہ چینی
 نہیں کی اور نہ ہی اخبارات میں مضحکہ خیز خطوط شائع کروائے۔

وقت گزرتا گیا۔ خانہ جنگی کے دوران لکن نے پٹومیک کو آرمی کا ایک نیا جنرل
 مقرر کیا۔ اس کے بعد یکے بعد دیگرے پوپ برن سائیڈ ہو کر اور میڈ کو جنرل مقرر
 کیا۔ یہ اس کی فائنٹ غلطیاں ایسی تھیں کہ جس پر پوری قوم نے ان نا اہل جنروں پر شدید
 مکتہ چینی کی لیکن لکن کے دل میں ان کے لیے کوئی میل نہیں تھا۔

اور جب مسز لکن اور لکن کے دوستوں نے قوم کی طرف سے اس مکتہ چینی کا
 برا منایا تو لکن نے انہیں روکا اور کہا کہ ہم بھی اگر ان کی جگہ ہوتے تو ایسا ہی کرتے
 اور اگر کوئی ایسا شخص ہے جس کو مکتہ چینی کرنے کا موقع ملے اور اس نے مکتہ
 چینی نہ کی ہو تو وہ لکن تھا۔

جولائی ۱۹۴۳ء کے پہلے تین دنوں میں گیٹس برگ کی جنگ لڑی گئی۔ ۴ جولائی
 کو جنرل لی کی فوجوں نے جنوب کی طرف پسا ہونا شروع کر دیا جبکہ سیاہ بادلوں کی
 گرج چپک کے بعد ملک میں شدید بارشیں ہو رہی تھیں جب جنرل لی اپنی شکست
 خوردہ فوج کے ساتھ پوٹو ایک پہنچا تو اس کے سامنے ایک بہت بڑا دریا تھا۔
 جسے عبور کرنا بہت مشکل تھا اور اس کے تقاب میں فتح یاب یونین آرمی تھی۔
 جنرل لی گھیرے میں اچکا تھا اور اس کا سچنا مشکل تھا۔ لکن کے لیے یہ نہری موقع

تھا کہ وہ جنرل لی کو اس کی فوج سمیت گرفتار کر کے ملک میں جاری خانہ جنگی کو ختم کر دے۔ اس لیے اس قومی امید کے ساتھ لیکن نے جنرل میڈ کو حکم دیا کہ وہ جنگی کونسل کا اجلاس نہ بلائے بلکہ فوراً جنرل لی پر حملہ کرے۔ لیکن نے بذریعہ تار یہ حکم بھیجا اور بعد ازاں ایک خصوصی پیغام بھی جنرل میڈ کو بھیجا کہ حملہ کرنے میں ہرگز دیر نہ کی جائے۔

اور جنرل میڈ نے کیا کیا؟ جو اسے کہا گیا تھا اس نے بالکل اس کے برعکس کیا۔ اس نے لیکن کے احکامات کی خلاف ورزی کرتے ہوئے جنگی کونسل کا اجلاس طلب کیا لیکن نے دوبارہ احکامات بھیجوائے۔ پہلے تو جنرل میڈ یہاں سے تار ہارنگر پھر اس نے صاف طور پر انکار کر دیا کہ وہ جنرل لی کی فوج پر حملہ نہیں کرے گا۔ اس دوران دریا کا پانی اتر گیا اور جنرل لی اپنی فوج سمیت دریا عبور کر گیا۔ لیکن اپنے احکامات کا اس طرح مذاق اڑائے جانے پر بڑا غضبناک تھا وہ اپنے بیٹے رابرٹ سے کہہ رہا تھا کہ ”اسکا کیا مطلب ہے؟ ہم نے جنرل لی کو چاروں طرف سے گھیر لیا تھا لیکن اسے جانے دیا گیا۔ ان حالات میں ایک معمولی فوجی افسر بھی جنرل لی کو شکست دے سکتا تھا اگر میں وہاں ہوتا تو میں خود اسے کوڑے مارتا۔“

سخت مایوسی کے عالم میں لیکن اپنی کمرسی پر بیٹھ گیا اور اس نے جنرل میڈ کے نام ایک خط لکھا جو آپ کے لیے یہاں پیش کیا جا رہا ہے

مائی ڈیر جنرل

میں یہ یقین نہیں کر سکتا کہ جنرل لی کے بیچ نکلنے سے جو نقصان ہوا ہے آپ کو اس کا اندازہ نہیں ہوگا۔ وہ بڑی آسانی سے ہمارے گھیرے میں آچکا تھا اور اس کی شکست اور گرفتاری سے ملک میں جاری خانہ جنگی کا خاتمہ ہو

کستا تھا لیکن اب یہ خانہ جنگی طویل کپڑا جائے گی۔ اگر آپ گزشتہ سو سو وار کو جنرل لی پر حملہ نہیں کر سکتے تو آپ دریا کے جنوب میں مزید کامیابیاں کیسے حاصل کر سکتے ہیں۔ ان حالات میں آپ پراعتماد کرنا مشکل ہوگا۔ اس لیے آپ کو آپ کی ذمہ داریوں سے ناروغ کیا جاتا ہے آپ کو ایک نہری موقع ملا تھا مگر آپ نے اسے کھو دیا اور مجھے اس سے اس قدر دکھ ہوا ہے کہ جس کی تلافی ممکن نہیں ہے۔

آپ کا مخلص

ابراہام لنکن

اس خط کو پڑھنے کے بعد آپ کا کیا خیال ہے کہ اس خط کو پڑھنے کے بعد جنرل میڈی کا کیا رد عمل تھا؟ جنرل میڈی تک یہ خط نہیں پہنچا کیونکہ لنکن نے اسے یہ خط بھیجا ہی نہیں تھا لکھ کر لفافے میں بند کر کے رکھ دیا تھا اور یہ خط لنکن کی وفات کے بعد اس کے ضروری کاغذات سے ملا۔

میرا خیال ہے کہ یہ خط لکھنے کے بعد لنکن نے کھڑکی میں سے باہر دیکھا اور اپنے آپ سے کہا ہوگا۔ خدا ایک منٹ ٹھہرو۔ ہو سکتا ہے کہ میں نے جلدی میں احکامات جاری کر دیئے ہوں اور مجھے گیٹس برگ کے حالات کا مکمل طور پر علم بھی نہیں ہے اگر میں جنرل میڈی کی جگہ ہوتا اور گزشتہ دو ہفتوں کے دوران جتنا خون بہتے ہوئے وہ دیکھ چکا ہے میں دیکھتا اور اگر میرے کان مرنے لور اور زخمی ہونے والے لوگوں کی چیخیں سن لیتے۔ شاید میں بھی جنرل لی کی فوج پر حملہ کر لیتے۔ بارے میں دلچسپی کا مظاہرہ نہ کرتا اور میں وہی کرتا جو جنرل میڈی نے کیا۔ خیر ابھی زیادہ وقت نہیں گزرا۔ اگر میں یہ خطرہ اذکر دیتا ہوں تو اس سے میرے جذبات کی تسکین تو ہو جائے گی لیکن اس سے جنرل میڈی میرے

احکامات نہ ماننے کے لیے مختلف تاویلیں اور خجواز پیش کرنے کا اور اس طرح اسے مجھ پر تنقید کرنے کا موقع مل جائے گا کہ میں نے حالات کو جاننے بغیر حملہ کرنے کا حکم دے دیا تھا۔ اس سے اس کے دل میں بدگمانیاں پیدا ہوں گی۔ اور ایک کمانڈر کی حیثیت سے اس کی آئندہ کارکردگی متاثر ہوگی اور ہو سکتا ہے کہ وہ اپنے عہدے سے مستعفی ہو جائے۔

اس لیے جیسا کہ میں نے پہلے کہا ہے کہ لنکن نے خط کو ایک طرف رکھ دیا ہوگا۔ کیونکہ تجربات سے اس نے یہ بات سیکھی تھی کہ کتہہ چینی بالآخر کوئی مثبت اثرات مرتب نہیں کرتی ہے۔

روز ویٹ نے کہا کہ جب صدر کی حیثیت سے وہ کسی پچھلے مسئلے سے دوچار ہوتے تو وہ کرسی پر پیچھے جھک کر بیٹھ جایا کرتے تھے اور دیوار پر لگی ہوئی لنکن کی قدر تصویر کو دیکھا کرتے تھے اور اپنے آپ سے یہ سوال کرتے تھے کہ اگر لنکن میری جگہ ہوتا تو وہ کیا کرتا۔

مارک ٹیون اکثر اپنے سے باہر ہو جایا کرتا تھا اور اکثر لوگوں کو غصے سے بھرے ہوئے خطوط لکھا کرتا تھا۔ مثال کے طور پر اس نے ایک بار ایک شخص کو جس نے اسے غصہ دلایا تھا۔ ایک خط لکھا: تمہارے لیے اب ایک ہی راستہ رہ گیا ہے کہ تم مر جاؤ۔ یہ ایک اور موقع پر اس نے اخبار کے ایڈیٹر کو خط لکھا کہ پروف ریڈر نے اس کے خط کے بعض الفاظ کے سبب درست کرنے کی کوشش کی ہے۔ مارک ٹیون نے اپنے خط میں لکھا کہ ہمیں اس خط کو ہلکے سے الفاظ میں چھاپو اور اپنے پروف ریڈر سے کہو کہ وہ اپنے جمل کو اپنے رنگ آلود ماغ میں رکھے؛

ان خطوط کی اشاعت سے مارک ٹیون بڑا خوش ہوتا تھا۔ اس سے اس کی ذہنی تسکین ہوتی تھی اور یہ خطوط کسی کو نقصان بھی نہیں پہنچاتے تھے کیونکہ مارک

ٹیون کی بیوی اُسے پوسٹ نہیں ہونے دیتی تھی اور وہ انہیں مارک ٹیون کے کاغذات میں سے اٹھا لیتی تھی۔

کیا آپ کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں جسے آپ صحیح راستے پر گامزن کرنا چاہتے ہوں؟ یہ ایک عمدہ آئیڈیا ہے اور میں اس کی حمایت کرتا ہوں لیکن کیوں نہ یہ کام اپنے آپ سے شروع کیا جائے۔ کنفیویشن کا مقولہ ہے کہ ”اپنے ہمسائے کی چھت پر پٹی ہوئی برف کی شکایت نہ کرو جب کہ تمہاری اپنی دلہیز صاف نہیں ہے“

جب میں ابھی جوان تھا اور لوگوں کو اپنی شخصیت سے متاثر کرنے کی کوشش کیا کرتا تھا۔ میں نے ریچرڈ ہارڈنگ ڈیوس کو ایک احمقانہ قسم کا خط لکھا۔ ریچرڈ ہارڈنگ ڈیوس امریکہ کے ادبی حلقوں میں ایک نامور شخصیت تھی۔ میں ایک میگزین کے لیے مصنفوں کے بارے میں آرٹیکل لکھ رہا تھا۔ میں نے ڈیوس سے پوچھا کہ وہ مجھے اپنے کام کرنے کے طریقے کے بارے میں بتائے۔

چند ہفتے قبل مجھے ایک خط موصول ہوا تھا۔ جس کے اندر یہ لکھا ہوا تھا ”یہ خط لکھوایا گیا ہے اسے پڑھا نہیں گیا،“ میں اس فقرے کو پڑھ کر بہت متاثر ہوا تھا۔ میرا خیال یہ تھا کہ یہ خط لکھوانے والا بہت ہی مصروف ترین اور بڑا شخص ہوگا۔ ریچرڈ ہارڈنگ ڈیوس کو خط لکھنے وقت میں اس کو یہ تاثر دینا چاہتا تھا کہ میں بھی بہت مصروف شخص ہوں اس لیے میں نے اس خط کے نتیجے میں بھی وہی الفاظ لکھ دیئے ”یہ خط لکھوایا گیا ہے اسے پڑھا نہیں گیا،“

ڈیوس نے خط کا جواب دینے کی ضرورت محسوس نہیں کی۔ اس نے اس خط کے اوپر ایک جملہ لکھا ”تمہاری برہمی عداوت دوسری عداوت سے زیادہ بڑھ گئی ہیں۔ میں تسلیم کرتا ہوں کہ میں نے ناش غلطی کی تھی اور میں اس ڈانٹ کا حقدار

تھا لیکن ایک انسان ہونے کے ناطے میں نے اس ناراضگی کا اظہار کیا۔ میں اس قدر ناراض ہوا کہ جب دس برس قبل میں نے ڈیلوس کی موت کی خبر پڑھی تو مجھے خیال آیا کہ اچھا ہوا۔ اس نے مجھے تکلیف جو دمی معنی اور میں آج تک اپنے اس خیال پر نادم ہوں۔

لوگوں کے ساتھ میل جول کے وقت ہمیں یہ حقیقت یاد رکھنی چاہیے کہ ہمارا واسطہ ایسے افراد سے نہیں ہے جو منطق یا دلیل کو سمجھتے ہیں۔ ہمیں یہ ذہن میں رکھنا چاہیے کہ ہمارا واسطہ جذبات سے مغلوب افراد سے ہے جنہیں اپنے خیالات پر بڑا فخر ہے۔

مشہور برطانوی افسانہ نگار تھا اس ہارڈی جس نے انگریزی ادب کے فروغ کے لیے گراں قدر خدمات انجام دیں بہت حساس تھا اس پر جب کڑی تنقید کی گئی تو وہ اس قدر دل برداشتہ ہوا کہ اس نے افسانے لکھنا چھوڑ دیے اسی طرح ایک مشہور برطانوی شاعر تھا مس چیٹرٹن پر اس قدر تنقید ہوئی کہ اس نے خودکشی کر لی۔

بجمن فرنیکلین جو نوجوانی میں ایک سر پھر شخص تھا بعد ازاں اس قدر ڈیلوئیٹک اور معاملہ فہم شخص بن گیا کہ اسے فرانس میں امریکہ کا سفیر مقرر کیا گیا۔ اس نے اپنی کامیابی کے راز کے بارے میں بتایا کہ اس نے فیصلہ کر لیا تھا کہ وہ کسی بھی شخص کے خلاف کوئی بے نفع نہیں رکھے گا۔ بلکہ ہر شخص کے لیے وہ ہمیشہ اچھے جذبات کا اظہار کرے گا اس کا کہنا تھا کہ صرف یہ قوف لوگ ہی دوسروں پر نکتہ چینی کرتے ہیں ان کے عیب نکالتے ہیں اور ان کی برائیاں کرتے ہیں اور ایسے یہ قوف لوگ دینا میں بہت زیادہ ہیں۔

کارل لائل کا کہنا ہے کہ "ایک عظیم شخص کی پہچان یہ ہے کہ وہ لوگوں

سے کس طرح ملتا جلتا ہے -

بوب، ہوور جو ایک مشہور پائلٹ تھا، ایک بار وہ سان ڈیگو میں ایک فضائی مظاہرے میں حصہ لینے کے بعد اپنے گھر لاس اینجلس واپس آ رہا تھا کہ نصفا میں تین سو فٹ کی بلندی پر اس کے جہاز کے دونوں انجن اچانک بند ہو گئے تاہم وہ اپنی متحدی اور سہ مزدی سے جہاز کو بحفاظت لن وے پر اتارنے میں کامیاب ہو گیا لیکن جہاز کو شدید نقصان پہنچ چکا تھا لیکن کوئی شخص زخمی نہیں ہوا تھا۔

ہوور نے ایمر جنٹی لیڈنگ کے بعد سب سے پہلے جہاز میں موجود ٹیل چیک کیا اس کو شک تھا کہ دوسری جنگ عظیم کے اس جہاز میں گیسولین کی بجائے فیول بھرا ہوگا اس کا شک درست نکلا۔ ہوائی اڈے پر واپس پہنچنے کے بعد اس نے اسی کلیک کو بلایا جس نے اس کے جہاز کی مروس کی تھی کلیک اپنی فائش غلطی کے باعث شدید اضطراب کا شکار ہو گیا وہ جب ہوور کے سامنے آیا تو اس کی آنکھوں سے آنسو بہ رہے تھے اسے احساس تھا کہ اس کی عظمت سے ایک مہنگا جہاز تباہ ہو سکتا تھا اور اس سے بڑھ کر یہ کہ جہاز میں سوار تین قیمتی زندگیاں ختم ہو سکتی تھیں۔

لیکن دوسری طرف آپ ہوور کے غصے کا بھی اندازہ لگا سکتے ہیں کہ وہ کلیک کو اس کی غلطی پر بہت برسی طرح ڈانٹنے والا تھا، لیکن ہوور نے سٹیک کو بالکل لعن طعن نہیں کی بلکہ بڑے پیار سے اس کے کندھے پر ہاتھ رکھا اور کہا کہ ”مجھے یقین ہے کہ تم دوبارہ ایسی غلطی نہیں کرو گے۔ جاؤ اور میرے ایف ۱۵ جہاز کی مروس کرو“

اکثر مشاہد سے میں یہ بات آئی ہے کہ والدین اپنے بچوں کو ڈانٹ ڈپٹ کرتے ہیں۔ آپ یہ سوچ رہے ہونگے کہ میں والدین سے کہوں گا کہ وہ اپنے بچوں کو بالکل نہ ڈانٹا کریں مگر میں ایسا نہیں کہوں گا۔ میں صرف یہ کہوں گا کہ اپنے بچوں کو ڈانٹنے سے قبل امریکی صحافت کا ایک شاہکار "father forgets" باب بھول جاتا ہے کے ضرور پڑھیں۔ ہم اسے یہاں اس کے مصنف کی اجازت سے دوبارہ چھاپ رہے ہیں۔

”باپ بھول جاتا ہے“، ایک ایسا انسان ہے جو ہر پڑھنے والے کے دل میں اتر جاتا ہے۔ اس میں بیان کئے گئے ظلم بھرے جذبات بڑے پُرتاثر ہیں۔ یہ شاہکار دنیا کی مختلف زبانوں میں ترجمہ کر کے چھاپا گیا۔

”باپ بھولے جاتا ہے“ ڈیویو لیونگ سٹون

پیارے بیٹے سنو۔ میں یہ تمہیں اس وقت کہہ رہا ہوں جب تم بیٹھی نیند کا مزہ سے رہے ہو۔ تمہارا ایک ہاتھ تمہارے گال کے نیچے ہے اور تمہارے خوبصورت بال تمہارے ماتھے پر چکے ہوئے ہیں۔ میں چوری چھپے تمہارے کمرے میں آیا ہوں صرف چند منٹ پہلے جب میں لائبریری میں بیٹھا اپنے کاغذات دیکھ رہا تھا تو اچانک ندامت کی ایک لہر میرے وجود کے اندر دوڑ گئی اور میں خطاوارانہ انداز میں تمہارے بستر کے پاس آیا ہوں۔

میرے پیارے بیٹے میں سوچ رہا تھا کہ میرے اور تمہارے درمیان کچھ ایسی باتیں ہو گئی ہیں جو کہ نہیں ہونی چاہیے تھیں۔ جب تم سکول جاتے وقت نہانے کے بسائے تو لگے لگے گھبراہٹ کے محض اپنے جہرے کو صاف کرتے تھے۔ تو میں تمہیں ڈانٹتا تھا۔ پھر جب تم جو توں کو پالش کیے بغیر سکول جانے لگتا تو بھی میں نے تمہیں ڈانٹا۔ پھر جب تم سکول سے واپسی پر اپنا بیگ لا پڑا ہے

مکرمے کے فرش پر پھینک دیتے تو میں تمہیں غصے ہوتا۔
 جب تم ناشتہ کرنے کے لیے میز پر بیٹھے تو بھی میں تمہاری غلطیاں نکالتا۔
 مثلاً تم چیزوں کو بے ترتیبی سے استعمال کر رہے ہو۔ تم کھانا چبا کر کھانے کے
 بجائے جلدی جلدی ہڑپ کر رہے ہو، ناشتے کے دوران تم نے اپنی کہنیاں میز پر
 رکھی ہوئی ہیں۔ تم نے اپنے توش پر بہت زیادہ کھن لگایا ہے اور پھر تم جب
 کھینے کے لیے جاتے وقت مجھے ”خدا حافظ ڈیڈی ما، کتے ہو اور میں نہیں
 ” گڈ گڈ“ ما کہنے کے بجائے غصے سے تمہیں کہتا ہوں کہ اپنے کندھے منت اچکا ڈر
 تب دوپہر ہوتی ہے تو میں شرک پر آتا ہوں اور تمہاری جا سوسی کرتا ہوں میں
 دیکھتا ہوں کہ تم زمین پر بیٹھے گولیاں کھیل رہے ہو، تمہاری جرابیں پھٹی ہوئی ہیں۔
 میں تمہارے دو سٹوں کے سامنے ہتھیں سخت بڑا بھلا کہتا ہوں اور اپنے آگے
 آگے گھبر چلنے کو کہتا ہوں۔ جرابیں بڑی ہنگی ہوتی ہیں۔ اگر انہیں تم اپنے جیب
 خراج میں سے خریدو تو ہتھیں احساس ہوگا اور پھر تم جرابیں استعمال کرنے میں احتیاط
 سے کام لو گے۔ پیار سے بیٹے ایک باپ کی حیثیت سے ذرا سوچو کہ اگر تم میری
 جگہ ہوتے تو کیا کرتے؟

ہتھیں یاد ہے کہ جب میں لائبریری میں بیٹھا مطالعہ کر رہا تھا تو تم بہت ڈرے
 ڈرے وہاں آئے۔ تو تمہاری آنکھوں پر بڑی شرمندگی تھی اور جب میں نے
 تمہارے قدموں کی آہٹ سن کر تمہاری طرف غصے کے انداز میں دیکھا اور پوچھا
 کہ کیا کرنے آئے ہو تو تم مکرے کی دلہیز پر ہی رک گئے تم نے فوراً کہا کہ کچھ
 نہیں۔ فوراً ایک جبت لگا کر میرے قریب آئے اور میرے پیچھے کھڑے
 ہو کر میری گردن میں اپنی باہنیں ڈال دیں اور مجھے پیار کیا اور تمہارے چھوٹے
 چھوٹے بازوؤں نے جب محبت کے ساتھ مجھے جکڑ لیا۔ اس محبت کے ساتھ

جو خدا نے تمہارے شہنے سے دل میں پیدا کر رکھی ہے اور جو کبھی ختم نہیں ہو سکتی پھر اچانک تم تیزی سے واپس چلے گئے اور تمہاری سیڑھیاں چڑھنے کی ٹپ ٹپ سناٹی دی۔

بیٹے تمہارے جانے کے تھوڑی ہی دیر بعد میرے کاغذات جن کا میں مطالعہ کر رہا تھا۔ میرے ہاتھ سے گر گئے اور ایک شدید قسم کا خوف مجھ پر طاری ہو گیا۔ یہ مجھے کیا ہڑتا جا رہا ہے؟ میری عادتیں کیوں بدلنی جا رہی ہیں۔ مثلاً دوسروں میں عیب نکالنا، ڈانٹ ڈپٹ کرنا وغیرہ۔ میں اپنے آپ سے سوال کرنے لگا۔ بیٹے ایسا نہیں کر مجھے تم سے محبت نہیں ہے بلکہ اس لیے کہ میں تم سے بہت زیادہ توقعات رکھے ہوئے ہوں۔ میں ہمیشہ تمہیں اس زاویے سے دیکھتا ہوں کہ میں تمہاری عمر میں کیا تھا۔

تمہاری شخصیت اور کردار میں بہت ہی عمدہ باتیں ہیں۔ تمہارا جسم کے اندر ٹھکانا ہوا دل اتنا وسیع ہے جتنا کہ پہاڑوں پر پھیلتا ہوا صحرا کا اجالا۔ اس کا اندازہ مجھے اس وقت ہوا جب تم آئے اور مجھے پیار کر کے چلے گئے۔ میرے بیٹے میں آج رات تمہارے کمرے میں آیا ہوں تو تمہارے بستر کے پاس گھسنے ٹیک کر شرمندگی کے عالم میں بیٹھا ہوں۔

میرے بیٹے مجھے معلوم ہے کہ اگر تم سوئے ہوئے نہ ہوتے اور میں کہتیں یہ سب باتیں کہتا تو اس کا تم پر زیادہ اثر نہ ہوتا اور تم میری باتوں کو اچھی طرح سمجھ نہیں سکتے۔ لیکن اب میں ایک اچھا ڈیڈی ہوں، صبح جب تم ٹینڈے سے بیدار ہو گے تو تم اپنے باپ کو ایک نئے روپ میں دیکھو گے جو تمہارا دوست ہوگا جو تمہاری ہر مشکل میں تمہارے ساتھ ہوگا جو تمہاری کسی غلطی پر تم پر عفا نہیں ہوگا کیونکہ تم میرے بیٹے ہو اور تم خواہ کتنے ہی بڑے کیوں نہ ہو جاؤ

میرے لیے تم چھوٹے ہی ہو۔ اتنے چھوٹے کہ جیسے میں تمہیں بچپن میں اپنی گود میں کھلایا کرتا تھا۔ مجھے افسوس ہے کہ میں اب تک تمہیں ایک بڑے شخص کی طرح سمجھتا رہا لیکن اپنے بستر پر لیٹے ہوئے تم مجھے ایک ننھے منے ایک پارے سے بیٹے کی طرح لگا کر جیسے تم ابھی بھی ایک چھوٹے سے بچے ہو۔

زیادہ پار کے ساتھ۔

تمہارا ڈیڈی

دوسروں پر نکتہ چینی کرنے کی بجائے انہیں سمجھنے کی کوشش کریں ہمیں یہ جاننا چاہیے کہ انہوں نے ایسا کیوں کیا۔ نکتہ چینی کرنے کی بجائے یہ جستجو زیادہ اچھی ہے کیونکہ اس سے آپ کے دل میں دوسروں کے لیے سہارہ پیدا ہوتا ہے اور شفقت پیدا ہوتی ہے۔ سب کچھ جاننے کے لیے مداف کر دینا بہت ضروری ہے۔

ڈاکٹر جانسن نے جیسا کہ کہا ہے کہ خود خدا بھی اپنے بندوں سے اس وقت تک پوچھ کچھ نہیں کرتا۔ جب تک کہ وہ اس کے پاس نہیں چلے جاتے، ہم ڈاکٹر پر کیوں نکتہ چینی کریں کیوں ان سے باز پرس کریں۔

اصول نمبر ۱: کسی پر نکتہ چینی کسی کا عیب یا کسی سے شکایت نہ کریں۔

باب دوم

لوگوں سے میل جول کا راز

اس دنیا میں کسی شخص سے کام لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے کیا کبھی آپ نے اس کے بارے میں سوچا ہے؟ ہاں صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ کہ دوسروں کو کام کرنے پر آمادہ کیا جائے نہ کہ انہیں کام کرنے کا حکم دیا جائے۔ یاد رکھیں کہ صرف یہی ایک طریقہ ہے جس سے آپ دوسروں سے کام لے سکتے ہیں۔

اس میں کوئی ٹینک نہیں کہ آپ کسی کی کنپٹی پر پستول رکھ کر اس سے اس کی گھڑی لے سکتے ہیں۔ آپ اپنے ملازمین کو دھمکی دے کر کہ انہیں نوکری سے نکال دیا جائے گا، اس کا تئاد ن حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ ایک بچے کو ڈانٹ ڈپٹ کر اس سے اپنی مرضی کے مطابق کام لے سکتے ہیں لیکن یہ ناشائستہ طریقے بہت منفی دُور رس نتائج مرتب کر سکتے ہیں۔ میں آپ سے صرف ایک ہی طریقے سے کام لے سکتا ہوں اور وہ وہی ہے کہ میں آپ کو کام کرنے پر آمادہ کروں۔ اب یہاں سوال پیدا ہوتا ہے کہ آپ کیا کام کرنا چاہتے ہیں؟

سگمڈ فرائیڈ کا کہنا ہے کہ میں اور آپ جو بھی کام کرتے ہیں، اس کے لیے ہمیں دو باتیں متحرک کرنی ہیں ایک تو جنسی جذبہ اور دوسرا عظیم بننے کی خواہش۔

جس ڈیوٹی جو کہ امریکہ کا ایک نامور فلاسفر تھانے اسے محظوظ اساتذہ مختلف بیان کیا ہے۔ ڈاکٹر ڈیوٹی کا کہنا ہے کہ ”ایک انسان کے اندر سب سے بڑی خواہش خود کو نمایاں کرنے کی ہوتی ہے، یاد رکھیں کہ ”خود کو نمایاں کرنے کی کوشش اور خواہش یہ بہت اہم بات ہے اور آپ اس کتاب میں اس کے بارے میں بہت سی معلومات حاصل کریں گے۔“

آپ کیا چاہتے ہیں؟ بہت زیادہ کام نہیں لیکن چند ایسے کام جو آپ کرنے کی خواہش رکھتے ہیں، یہاں ہم چند ایسے کام بتاتے ہیں جو کہ بہت سے لوگ کرنا چاہتے ہیں مثلاً

۱۔ اپنی صحت کی طرف توجہ دینا اور ایسی عمر کی خواہش کرنا۔

۲۔ خوراک

۳۔ نیند

۴۔ دولت کمانا اور اس سے ایسی چیزیں خریدنا، جس کی آپ خواہش کرتے ہوں۔

۵۔ اپنے بچوں کی فلاح و بہبود کے لیے کام کرنا۔

۶۔ جنسی تسکین حاصل کرنا۔

۷۔ آنے والی زندگی اور مستقبل کے بارے میں سوچنا۔

۸۔ اپنی اہمیت کا احساس کرنا۔

ان میں سے تقریباً تمام خواہشات کی تکمیل ہمیں تسکین دیتی ہے لیکن اس میں سے صرف ایک خواہش ایسی ہے جس کی تسکین بمشکل ہوتی ہے اور وہ ہے بے کھانے اور سونے کی خواہش۔ یہی وہ خواہش ہے جسے فریڈرک نیتز نے اپنی خواہش کہا ہے اور جسے ڈاکٹر ڈیوٹی خود کو نمایاں کرنے کی خواہش کہتا ہے۔

لیکن نے ایک دفعہ ایک خط ان الفاظ سے شروع کیا ”ہر کوئی تعریف و ستائش

کا خواہش مند ہوتا ہے، ولیم جیمز کا کہنا ہے ”انسانی فطرت میں یہ بات بہت اہم ہوتی ہے کہ اس کے اصولوں اور کاموں کی تعریف کی جائے۔“

اہم ہونے کا احساس اور خواہش انسان اور حیوان کے درمیان ایک بہت بڑا نمایاں بنیادی فرق ہے مثلاً ایک بار مجھے یاد ہے جب میں میسوری میں اپنے کھیت میں کام کرتا تھا۔ میرے باپ نے سوڈوں اور مویشیوں کی بڑی عمدہ قسم پال رکھی تھی اور وسطی مغرب کے ملکوں اور امریکہ میں سونے والی مویشیوں کی نمائش میں شرکت کے لیے ہم اپنے مویشی اور سوڈر بھیجا کرتے تھے۔ ہم نے کئی بار پہلا انعام حاصل کیا تھا۔ میرے باپ نے ان سب انعامات کو ایک علیحدہ کمرے میں سجا رکھا تھا اور جب بھی ہمارے گھر میں کوئی مہمان یا دوست آتا تو میرا والد بہت فخر سے انہیں اس کمرے میں لے جاتے اور انہیں پوری تفصیل کے ساتھ بتاتے کہ انہوں نے یہ انعام کس کس مقابلے اور نمائش سے حاصل کیے ہیں اور جب مہمان ان انعامات کو دیکھ کر میرے والد کی تعریف کرتے تو میں اپنے والد کے چہرے میں خوشی کے واقع آثار دیکھا کرتا تھا۔

ہمارے مویشیوں کو ان انعامات کی قدر و قیمت کا احساس نہیں تھا مگر میرے والد کے لیے ان کی قدر و قیمت بہت زیادہ تھی کیونکہ ان سے انہیں اپنی اہمیت کا احساس ہوتا تھا۔

اگر میرے آباؤ اجداد میں خود کو نمایاں کرنے کا یہ احساس نہ ہوتا تو ہم میں موجود تہذیب کا ہونا ممکن نہ تھا اور اس کے بغیر ہم محض حیوان ہوتے۔ اسی احساس نے پرچون کی دوکان پر کام کرنے والے ایک معمولی کلرک کو جو اپنی عزت کے ہاتھوں بھی تنگ تھا پیچاس سینٹ میں قانون کی چند کتابیں خریدنے پر آمادہ کیا اور جانتے ہیں کہ وہ معمولی کلرک کون تھا اس کا نام ابراہام لنکن تھا۔

خود کو نمایاں کرنے کا یہی احساس تھا جس نے ڈاکٹر کو اپنے لازوال ناول لکھنے کی ترغیب دی۔ اس خواہش نے سرگرم ٹو فریزین کو پچھتر سے بنا ہوا ایک سائینہ بنانے پر مجبور کیا اور یہی خواہش تھی جس کی تکمیل کے لیے راک فیلر نے کروڑوں روپے کماٹے جنہیں اس نے کبھی خرید نہیں کیا اور یہی خواہش کسی بھی امیر ترین شخص کو اپنی ضروریات سے زیادہ بڑا گھر بنانے پر مجبور کرتی ہے۔ یہی خواہش ہمیں جدید ترین لباس پہننے کا جدید ترین کاروں میں گھومنے اور اپنے ذہین بچوں کے بارے میں گفتگو کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

یہی وہ خواہش ہوتی ہے جو بہت سے نوجوان لڑکوں اور لڑکیوں کو ایک گروپ کی صورت میں اکٹھے ہو کر مجرمانہ سرگرمیوں پر مجبور کرتی ہے جو ایک کے پولیس کشن ای پی طرفی نے مجھے ایک بار بتایا کہ جب یہ نوجوان لڑکے اور لڑکیاں پکڑے جاتے تو ان کی سب سے پہلی درخواست یہ ہوتی کہ شہر کے ایسے اخبار نویس کو بلایا جائے جو ہمیں راتوں رات ہیر و بنا دے۔ ان کے لیے یہ احساس کافی ہوتا کہ کل کے اخبار میں ان کی تصویر ملک کے نامور سیاستدانوں، کھلاڑیوں، فلم اکیٹروں اور دیگر نامور افراد کے ساتھ چھپے گی۔

اگر آپ مجھے یہ بتائیں کہ آپ کو اپنی اہمیت کا احساس کیسے ہوتا ہے تو میں آپ کو بتاؤں گا کہ آپ کیا ہیں۔ اس سے آپ کے کردار کا تعین ہوتا ہے اور یہ آپ کے لیے بہت ہی اہم بات ہے۔ مثال کے طور پر جان ڈی راک فیلر نے چین کے دار الحکومت پیکنگ میں غریب افراد کے لیے ایک جدید ہسپتال بنا کر اپنی اہمیت کا احساس دلایا یہ ہسپتال اس نے اپنی زندگی میں کبھی نہیں دیکھا۔ اس کے برعکس لنچر نے بنگ ڈکیتی اور قاتل ہونے کی حیثیت سے اپنی اہمیت جتائی۔ جب ایف بی آئی کے ایجنٹ ڈلنچر کو تلاش کر رہے تھے تو وہ مینی سٹار ریاست کے ایک فارم

میں جاکھ چھپا۔ اس نے فخریہ انداز میں بتایا کہ وہ ڈلجبر ہے۔ اسے اس بات پر فخر تھا کہ وہ اول درجے کا سماج دستمن ہے۔ اس نے وہاں لوگوں کو بتایا کہ میرے بارے میں کسی سے بات نہ کرو۔ میں نہیں نقصان نہیں پہنچاؤں گا۔
ہاں ڈلجبر اور راک فیلر کے درمیان اپنی اہمیت جتانے میں ایک بہت نمایاں فرق ہے۔

تاریخ میں ایسی بے شمار مثالیں ہیں کہ مشہور لوگ اہمیت جتانے کے لیے کسی طرح جدوجہد کیا کرتے تھے حتیٰ کہ صدر جارج واشنگٹن کی یہ خواہش ہوتی تھی کہ اسے ہر میٹنگی کہہ کر مخاطب کیا جائے اور کولمبس نے اپنے لیے امیر البحر اور بھارت کے واسطے کے خطابوں کی خواہش کی۔ کیپٹن ڈی گریٹ اپنے نام ایسے خطوط پڑھنے سے انکار کر دیتی تھی جس پر ”لہر امیریل میجسٹی“ ہتھی لکھا ہوتا تھا اور براہام لنکن کی اہلیہ وائٹ ہاؤس میں ایک مہمان منسٹر گرانٹ پر برس پڑیں کہ تم نے میری موجودگی میں اپنی نشست پر بیٹھنے کی جرأت کیسے کی جب کہ میں نے تمہیں بیٹھنے کو نہیں کہا تھا۔

ایڈمرل بائرڈ نے ۱۹۲۸ء میں انٹرنیٹ کی مہم کے لیے اس خواہش کے ساتھ رقم ہیبیا کی کہ وہاں کے برف سے ڈھکے پہاڑوں کا نام اس کے نام پر رکھ دیا جائے گا اور اس طرح وکٹر ہوگا نے بیڑی شدت سے یہ چاہا کہ پیرلس کا نام اس کے نام پر رکھا جائے۔

بعض اوقات لوگ دوسروں کی توجہ اور ہمدردی حاصل کرتے ہوئے مریض بن جاتے ہیں اور اس طرح اپنی اہمیت کو منواتے ہیں مثال کے طور پر امریکہ کی ایک سابق خاتون اول منسٹر میکنے نے ایک بار اپنی اہمیت اس طرح جتائی کہ اس نے اپنے خاوند امریکہ کے صدر کو مجبور کیا کہ وہ ملک کے اہم معاملات کو نظر انداز کر کے اس کے بستر کے

پاس بیٹھ جائے اور اسے آہستہ آہستہ تھپک کر سلاو سے ایک بار پھر اس نے اپنے خاوند کو مجبور کیا کہ وہ اس کے پاس بیٹھا رہے جب تک کہ وہ اپنے مصنوعی دانت منہ کے اندر مناسب طریقے سے رکھ نہیں لیتی اور ایک بار تو غضب ہو گیا جب صدر امریکہ نے اپنی اہلیہ کو دندان ساز کے کلینک میں چھوڑ کر اپنے وزیر خارجہ جان ہس سے بڑی اہم ملاقات کرنے کے لیے چلا گیا۔

مشہور ادیب میری رابرٹ نے ایک بار ایک خوبصورت نوجوان عورت کے بارے میں بتایا جو اپنی اہمیت جتانے کے لیے مریض بن گئی۔ اس کی بوڑھی ماں کو اس کی تیمارداری کرنی پڑی اور پھر ایک دن بوڑھی ماں مر گئی۔ اس کے چند ہفتوں بعد اس عورت کی بیماری ختم ہو گئی اور وہ اپنے بستر سے اٹھ کھڑی ہوئی اور اس نے معمول کی زندگی شروع کر دی۔

بعض محقق کہتے ہیں کہ بعض لوگ اپنی اہمیت جتانے کے لیے ذہنی مریض بن جاتے ہیں۔ اس وقت امریکہ میں تمام دیگر بیماریوں سے دو گنے مریض ایسے ہیں جو ذہنی امراض میں مبتلا ہیں۔ ذہنی امراض کی وجوہات کیا ہیں؟ کوئی بھی شخص اس علم سے پوچھے جانے والے سوال کا جواب نہیں دے سکتا۔ لیکن ہم جانتے ہیں کہ بعض بیماریوں مثلاً بریک ڈاؤن، دماغ کے خلیوں کا کمزور ہونا اور *syphilis*

کے باعث ذہنی امراض پیدا ہوتے ہیں۔ درحقیقت تمام ذہنی امراض میں سے تقریباً نصف انہی وجوہات کی بنا پر پیدا ہونے میں جبکہ باقی نصف امراض میں دماغ کے خلیوں میں کوئی تیزابی نہیں ہوتی ہے۔ پوسٹ ماڈرن کے دوران جب انتہائی حساس اور طاقتور مائیکروسکوپ کے ذریعے ان خلیوں کا معائنہ کیا جاتا ہے تو یہ مکمل طور پر اسی طرح صحت مند ہوتے ہیں جس طرح میرے اور آپ کے خلیے ہوتے ہیں۔

یہاں پر یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ یہ لوگ ذہنی مریض کیوں بن جاتے ہیں؟ میں نے یہ سوال نفسیاتی اور ذہنی امراض کے ایک ہسپتال کے سربراہ سے کیا۔ اس ڈاکٹر نے نفسیاتی اور ذہنی امراض کے شعبے میں بہت اعلیٰ تعلیم حاصل کی تھی اور اسے اس شعبے میں اتھارٹی تسلیم کیا جاتا ہے اس نے مجھے بڑی بتے تکلفی سے بتایا کہ وہ خود بھی ہتس جاتا کہ لوگ ذہنی مریض کیوں بن جاتے ہیں۔ کوئی بھی شخص اس بارے میں یقین سے کچھ نہیں کہہ سکتا، لیکن ایک بات اس ڈاکٹر نے بڑے وثوق سے بتادی کہ جو لوگ ذہنی مریض بن جاتے ہیں ان کا اصل مقصد اپنی اہمیت کا احساس ملانا ہوتا ہے جو وہ حقائق کی دنیا میں حاصل نہیں کر سکتے۔ اس کے بعد اس نے مجھے ایک کہانی سنائی جو یہاں آپ کے لیے بیان کی جاتی ہے۔

”میرے پاس اس وقت ایک ایسی مریضہ ہے جس کی شادی ایک المیہ ثابت ہوئی۔ وہ محبت، جنتی، تکیں اور سماجی حیثیت کی طلب گار تھی۔ لیکن ناکام شادی نے اس کی تمام امیدوں پر پانی پھیر دیا۔ اس کا خاوند اس سے محبت نہیں کرتا تھا حتیٰ کہ وہ اس کے ساتھ کھانا بھی نہیں کھاتا تھا اور اس کا حکم تھا کہ اسے کھانا گھر کی دوسری منزل پر اس کے کمرے میں پہنچایا جائے۔ اس لڑکی کے بچے نہیں تھے اور کوئی سماجی حیثیت نہ تھی وہ ذہنی مریضہ بن گئی اور اپنے تجیل میں اس نے اپنے خاوند سے طلاق لے لی۔ اب اس کو یہ یقین تھا کہ اس نے ایک بڑے امیر گھرانے میں شادی کر رکھی ہے اور وہ اصرار کرتی تھی کہ اسے لیڈی سمٹھ کہہ کر بلایا جائے۔ بچوں کے بارے میں اس کے ذہن میں یہ بات بھی کہ ہرات۔ وہ ایک نیا بچہ جنم دیتی ہے جب بھی میں اسے بلاتا وہ مجھے کہتی ”ڈاکٹر کل رات میں نے ایک بچے کو جنم دیا ہے“

میں یہ کہانی سُن کر بہت متاثر ہوا اگر میں اپنے ہاتھوں سے اس کا مرض ٹھیک

کہہ پاتا تو مجھے بڑی خوشی ہوئی۔

چارلس شواب نامی ایک شخص کو ۱۹۲۱ء میں امریکی سٹیل کمپنی کا صدر مقرر کیا گیا۔ اس وقت اس کی تنخواہ دس لاکھ ڈالر سالانہ سے بھی زیادہ مقرر ہوئی اور شواب کی عمر اس وقت محض اڑھتیس برس کی تھی لیکن بعد ازاں اس نے امریکی سٹیل کمپنی چھوڑ کر ایک اور سٹیل کمپنی کی ملازمت اختیار کر لی جو اس وقت خسارے میں جا رہی تھی اور اس کی کوششوں سے یہ کمپنی امریکہ میں سب سے زیادہ منافع کمانے والی کمپنی بن گئی۔

سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ چارلس شواب کو دس لاکھ ڈالر سالانہ یعنی تین ہزار ڈالر روزانہ کی تنخواہ کیوں دی جاتی تھی؟ کیا وہ جنینعل تھا؟ کیا وہ سٹیل کے کاروبار سے بارے میں دوسروں سے بہتر جانتا تھا؟ چارلس شواب نے ایک بار خود مجھے بتایا کہ اس نے اپنے ماتحت ایسے افراد رکھے ہوئے ہیں جو سٹیل کے کاروبار کے بارے میں اس سے کہیں زیادہ جانتے ہیں۔

شواب نے مجھے بتایا کہ اسے اتنی تنخواہ اس لیے دی جاتی تھی کہ وہ لوگوں کے ساتھ میل جول رکھنے کی اہلیت رکھتا ہے۔ میں نے اس سے پوچھا کہ وہ کس طرح ایسا کرتا ہے۔ اس نے مجھے جو کچھ بتایا میں اس کی زبانی آپ کو بتاتا ہوں اور یہ وہ الفاظ ہیں جو ہمارے ہر تعلیمی ادارے، دوکان اور دفاتر میں لکھ کر دیواروں پر لٹکائے جانے چاہئیں اور بچوں کو سکول کے زمانے سے ہی یہ الفاظ اچھی طرح ذہن نشین کر دینا چاہیے جو کہ آنے والے مستقبل میں ان کی زندگی کو بدل سکتے ہیں۔

چارلس شواب نے مجھے بتایا کہ ”اس کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ وہ لوگوں کے اندر کام کرنے کے بارے میں ایک ولولہ پیدا کر دیتا ہے اور یہی وہ عظیم اثاثہ

ہے جو میرے پاس ہے اور میں اس خوبی سے اس طرح کام لیتا ہوں کہ میں لوگوں کی ہر وقت حوصلہ افزائی اور ان کے کام کی تعریف کرتا ہوں کسی بھی شخص کی مہارت اور کارکردگی کو سب سے زیادہ متاثر اس کے سینئر افسر کی نکتہ چینی کرتی ہے میں کسی کو بڑا بھلا نہیں کہتا کسی کے کام میں عیب نہیں نکالتا اور نہ ہی کسی پر نکتہ چینی کرتا ہوں۔ میں اس بات پر یقین رکھتا ہوں کہ لوگوں کو کام کرنے کی ترغیب دی جائے اور انہیں ان کی تعریف اور حوصلہ افزائی جیسے حلوں سے کام کرنے پر آمادہ کیا جائے۔

یہ تو چارلس شواب کا طریقہ کار ہے لیکن کیا ہم سب یہی طریقہ اختیار کرتے ہیں، بالکل نہیں۔ ہم بالکل اس کے برعکس کرتے ہیں اگر ہمیں اپنے کسی ماتحت کا کام پسند نہ آئے تو ہم اس کو ڈانٹ دیتے ہیں۔ یہاں مجھے ایک بوڑھے شخص کی بات یاد آ رہی ہے جس نے مجھے بتایا کہ راجب میں نے کوئی غلط کام کیا تو بہت سے لوگوں نے مجھے بتایا کہ تم نے یہ کام غلط کیا ہے۔ بہت سوں نے مجھ پر نکتہ چینی کی اور جب میں نے کوئی اچھا کام کیا تو ان میں سے کسی میں اتنی اخلاقی تدبیر موجود نہیں تھی کہ وہ آکر میری تعریف کرتا یا،

”میں نے زندگی میں بہت سے لوگوں سے جن میں بعض بڑے نامور لوگ بھی شامل تھے ملاقاتیں کی ہیں، میں دنیا بھر میں گھوما ہوں اور ہر خطے کے عظیم لوگوں سے ملا ہوں۔ مجھے ایک بھی ایسا شخص نہیں ملا کہ جس نے تعریف و تائید اور حوصلہ افزائی کے ماحول میں اپنی بہترین صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے اپنی بہترین کارکردگی کا مظاہرہ نہ کیا ہو، یہ چارلس شواب کے الفاظ ہیں۔

انڈیا کی کارکنی کی کامیابی کا راز بھی یہی تھا کہ وہ لوگوں کے سامنے اور ان کی غیر موجودگی میں بھی ان کی تعریف کیا کرتا تھا۔

جان ڈی رکھنا کہ بھی لوگوں کے ساتھ بڑی کامیابی کے ساتھ مختلف قسم کے لوگوں سے میل ملاپ اور ان سے کام لیتے کا طریقہ آتا تھا مثال کے طور پر جب ایک بار اس کا ایک پارٹنر ایڈورڈ بیڈفورد نے جنوبی افریقہ میں ایک کاروباری سودے میں دس لاکھ ڈالر کا نقصان کر بیٹھا تو جان راک فیلر اپنے پارٹنر پر تنقید کر سکتا تھا مگر اس نے ایسا نہیں کیا کیونکہ وہ جانتا تھا کہ ایڈورڈ نے اپنی طرف سے بہترین کوشش کی ہوگی اور اس نے اس بات کو بھی بھلا دیا کہ اس کی فرم کو دس لاکھ ڈالر کا نقصان ہوا ہے۔ اس نے اس کی بجائے ایڈورڈ بیڈفورد کو مبارکباد دی کہ اس نے اس سودے سے ۶۰ فیصد بچا لیا ہے۔

میرے کاغذات میں ایک کہانی محفوظ پڑی ہے جس کے بارے میں میں جانتا ہوں کہ ایسا کبھی نہیں ہوا ہوگا مگر یہ کہانی بڑی سچی لگتی ہے اور میں اسے دوبارہ یہاں آپ کو بتاتا ہوں۔

اس کہانی کے مطابق ایک دیہاتی عورت نے سارا دن کام کرنے کے بعد اپنے گھر کے آدمیوں کے سامنے سوکھی گھاس کا ڈھیر لگا دیتی ہے اور جب لوگ ناگاری کے اوزار میں اس سے پوچھتے ہیں کہ وہ یا گل تو نہیں ہو گئی۔ اس عورت نے جواب دیا: ”وہ کیسے جان سکتی ہے کیونکہ وہ گزشتہ تین سال سے تم لوگوں کے لیے کھانا پکا رہی ہے اور اس غرض میں اس نے تم کسی کی زبانی ایک بھی لفظ نہیں سنا کہ ہمیں گھاس کھلانی چاہی ہے“

چند برس قبل جب گھر سے بھاگ جانے والی بیویوں کے بارے میں ایک مہرے کیا گیا تو آپ کے خیال میں بھلا کیا دہہ معلوم ہوئی ہوگی کہ بیویاں گھروں سے کیوں بھاگ جاتی ہیں؟ اس کی سب سے بڑی وجہ یہ تھی کہ ان کے نازندان کی تعریف نہیں کیا کرتے تھے۔ اور میں شرط لگانے کو تیار ہوں کہ اسی طرح کا ایک مہرہ اگر

گھر سے بھاگ جانے والے شوہروں کے بارے میں کیا جائے تو اس کی وجہ کچھ زیادہ مختلف نہ ہوگی۔ لیکن اوقات شوہر اپنی بیویوں کے بارے میں اس قدر برا غماز ہو جاتا ہے کہ ہمیں اس بات کا بالکل خیال نہیں رہتا کہ انہیں ایک دوسرے کی تعریف بھی کرنی ہوتی ہے۔

مجھے ایک جاننے والے نے بتایا کہ ایک بار اس کی بیوی نے اس سے درخواست کی کہ وہ اور چند دوسری خواتین کا گروپ چارج میں ایک اصلاحی پروگرام کرایا جاتی ہیں اور میں شوہرا ایسے چھ اصول اسے بتاؤں جن پر عمل کر کے وہ ایک اچھی بیوی بن سکتی ہیں۔ اس نے بتایا کہ میں اپنی بیوی کی یہ درخواست سن کر بہت حیران ہوا اور مجھے یہ کہنے میں کوئی ہچکچاہٹ نہیں کہ میں ایسے چھ اصول بتا سکتا تھا جن پر عمل کر کے وہ ایک اچھی بیوی بن سکتی۔ لیکن مجھے یقین ہے کہ اگر یہی بات میں اسے اپنے بارے میں کہتا تو وہ ایسے ہزاروں اصول بتا سکتی تھی۔ چنانچہ میں نے اپنی بیوی سے کہا کہ مجھے کچھ سوچنے دو۔ صبح میں نہیں اس کا جواب دوں گا۔

دوسری صبح میں بہت جلد سو کر اٹھ گیا اور پھول والے سے میں نے کہا کہ مجھے سرنج گلاب کے چھ پھول دے۔ میں نے ان پھولوں کو ایک چٹ کے ساتھ اپنی بیوی کو بھیجے۔ اس چٹ پر میں نے لکھا: ”میں تمہیں ایسے چھ اصول نہیں بتا سکتا۔ جن پر عمل کر کے تم ایک اچھی بیوی بن سکو۔ تم جیسی بھی ہو۔ مجھے اچھی لگتی ہو اور میں تم سے محبت کرتا ہوں۔“

اس نام کو جب میں گھر پہنچا تو آپ جانتے ہیں کہ گھر کی دلہیز پر کس نے میرا استقبال کیا؟ میری بیوی نے۔ ہاں میری بیوی آنکھوں میں آنسو لیے دلہیز پر کھڑی تھی اور اب مجھے یہ کہنے کی کوئی ضرورت نہیں کہ میں بہت خوش تھا کہ میں نے

اپنی پیاری بیوی پر نہکتہ چینی کیسے بغیر اس کو مکمل طور پر فتح کر چکا تھا اور میری قدر و قیمت اور محبت اس کے دگ دپے میں سما چکی تھی۔

اس کے بعد آنے والی اور کو چرچ میں اس نے اپنے گروپ کی خواتین کو اپنے کام کے نتیجے کے بارے میں بتایا تو ان میں سے بہت سی خواتین میرے پاس آئیں اور انہوں نے کہا کہ اس سے بہتر بات ہم نے اب تک نہیں سنی، ان عورتوں کی باتیں سننے کے بعد مجھے احساس ہوا کہ تعریف کرنے میں کس قدر طاقت ہے۔

ایک بار میں نے چھ روز کچھ کھائے بغیر گزار دیئے۔ یہ کچھ زیادہ مشکل کام نہیں تھا۔ میں نے چھ دن کے آغاز پر محسوس کیا کہ مجھے جھوک بہت کم لگی ہوئی ہے جبکہ اس کے مقابلے میں دوسرے روز کے فاتے کے بعد مجھے بڑے زوروں کی جھوک لگی ہوئی تھی۔

جب مشہور اکیٹر الفریڈ لیونٹ نے ”وی آنا میں ملاپ“ نامی ایک فلم میں کام کیا تو اس نے کہا کہ مجھے اس سے زیادہ اور کسی غذا کی ضرورت نہیں ہے کہ فلم میں میرے کام کی تعریف کی جائے۔

ہم اپنے بچوں اور خاندان والوں کی جسمانی نشوونما کرتے ہیں مگر کیا ہم ان کی تعریف کر کے ان کی ذہنی نشوونما کرتے ہیں؟ ہم ان کے جسم کے اندر توانائی پیدا کرنے کے لیے جھنا ہوا گوشت، انڈے، پیئیر اور پھل وغیرہ اہمیں کھانے کو دیتے ہیں مگر ہم ان کی تعریف میں بہت ہی کم الفاظ استعمال کرتے ہیں حالانکہ ہمیں ان کی بہت زیادہ تعریف کرنی چاہیے اور یہ تعریف بچپن سے ہی ان کے ذہنوں میں جذب ہو جاتی ہے اور پھر جب وہ بڑے ہوتے ہیں تو یہ الفاظ ان کی یادداشت میں رہتے ہیں اور وہ ہماری عزت کرتے ہیں اور ہمیں احترام دیتے ہیں۔

پروڈیوسر پال ہارڈ سے نے اپنے ایک ریڈیو پروگرام ”کہانی کا باقی حصہ“ میں بتایا

کہ کس طرح تعریف کسی شخص کی زندگی میں مثبت تبدیلی لاتی ہے وہ پروگرام میں بتاتا ہے کہ ایک بار اس سکول ٹیچر نے سیڈ مورس سے کہا کہ کلاس روم میں ایک چوہا آ گیا ہے اسے تلاش کرنے میں اس کی مدد کر سے، آپ یہ بات نوٹ کریں کہ پوری کلاس کے سامنے ٹیچر نے مورس کو کام کا کہہ کر اس کی اس طرح عزت افزائی کی کہ جیسے اس کلاس میں سیڈو کے علاوہ کوئی دوسرا یہ کام نہیں کر سکتا۔ سیڈو اگرچہ آنکھوں سے اندھا تھا مگر خدا نے اسے سننے کی بے پناہ صلاحیت دے کر اس کا ازالہ کر دیا تھا لیکن یہ پہلا موقع تھا کہ سیڈو کو اس قابل سمجھا گیا اور اسے پوری کلاس کے سامنے اہمیت دی گئی۔ اس کے بعد سال گذرتے گئے اور یہ حوصلہ افزائی سیڈو کے اندر جذب کر گئی اور نوجوانی میں اس نے بڑا نام پیدا کیا۔ وہ امریکہ کا ایک بہترین پاپ سنگر بنا اور ستر کے عرصے میں وہ اپنی شہرت کی بلندیوں پر تھا۔ اس دوران اس نے بے شمار گانے بھی لکھے جو امریکہ اور یورپ بھر میں بہت مشہور ہوئے۔

آپ اب تک اس کتاب کو پڑھ کر یقیناً یہ سوچ رہے ہوں گے کہ یہ تو محض خوشامدی اور چالوسی ہے جو ہم کوئی بار کر چکے ہیں مگر اس کا کوئی ناڈہ نہیں ہوا۔ خاص طور پر ذہین لوگ اسے فوراً سمجھ جاتے ہیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ چالوسی وہاں نہیں چلتی جہاں لوگ ٹاٹ جاتے ہیں کیونکہ یہ بہت کھوکھلی ہوتی ہے اس میں خود غرضی اور غیر مخلص عنصر زیادہ ہوتا ہے اسے ناکام ہونا ہوتا ہے اور اکثر یہ ناکام ہوتی ہے۔ یہ بھی صحیح ہے کہ بعض لوگ اپنی تعریف کے اس قدر بھوکے اور بے چین ہوتے ہیں کہ وہ اس کے لیے سب کچھ ہضم کر جاتے ہیں جیسے کہ ایک ناقہ زدہ شخص گھاس تک کھا لیتا ہے۔

انگلینڈ کی ملکہ وکٹوریہ بہت خوشامد پسند تھیں۔ وزیر اعظم بنجمن ڈزریلی یہ تسلیم

کرتا تھا کہ اسے مکہ کے ساتھ بعض معاملات پر اس کی منظوری لینے میں بڑی مشکل پیش آتی ہے لیکن ڈزریلی بہت معاملہ فہم باارکام ہیں اور شاہر انسان تھا۔ اس جیسا انسان اب تک برطانیہ کا وزیر اعظم نہیں بن سکا۔ وہ اپنی طرح کا ایک عقلمند ترین شخص تھا۔ جو کچھ دوسروں کے لیے ٹھیک ہو ضروری نہیں کہ وہ آپ کے اور میرے لیے بھی ٹھیک ہو۔ چالپوسی آخر میں ہمیں نقصان دیتی ہے۔

چالپوسی ایک بنا دٹی روٹی ہے اور ایک کھوٹے سکے کی طرح یہ بالآخر آپ کو مشکل میں ڈال سکتی ہے اس لیے چالپوسی یا خوشامد سے جس قدر ہو سکتے ہیں۔ اب یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ چالپوسی اور تعریف و تائید میں کیا فرق ہے؟ یہ بڑی سادہ بات ہے کیونکہ چالپوسی کرنے والا شخص مخلص نہیں ہوتا اور تعریف کرنے والا شخص مخلص ہوتا ہے چالپوسی کرنے والا شخص الفاظ ڈھونڈتا ہے اور ان الفاظ کا اس کے جذبات سے کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ جبکہ مخلص شخص اپنے جذبات کے اظہار میں روانی سے الفاظ استعمال کرتا ہے۔ ایک کی دنیا بھر میں مذمت کی جاتی ہے اور دوسرے کی نہیں۔

حال ہی میں میں نے میکسیکو سٹی کے ایک محل میں میکسیکو کے ہیر و جنرل ایوارو اور بیکن کا مجسمہ دیکھا۔ جس کے نیچے جنرل ایوارو کے الفاظ کھدے ہوئے تھے۔ اپنے دشمنوں سے خوفزدہ ہونے کی ضرورت نہیں جو تم پر حملہ کر سکتے ہیں۔ ان دوستوں سے ڈرو جو آپ کی چالپوسی کرتے ہیں۔“

جارج پنچم نے بکینگٹم پبلس میں دیواروں پر چھپے مقولوں کا ایک سیٹ لٹکار کھا تھا ان میں سے ایک مقولہ تھا ”مجھے یہ سبق دو کہ نہ ہی میں کسی کی چالپوسی کروں اور نہ ہی کسی سے اپنی چالپوسی کراؤں۔“

چالپوسی ایک بہت سی گھٹیا رویہ ہے۔ میں نے ایک بار چالپوسی کی ایک

تعریف پڑھی تھی جو میں یہاں آپ کے لیے لفظ بہ لفظ بیان کر رہا ہوں۔
 ”چاپلوسی دوسرے کو بالکل وہی بات بتاتے ہیں جو وہ اپنے بارے
 میں سوچتا ہے راف والد ڈاکٹر امیر سن کہتا ہے کہ آپ چاپلوسی کرتے وقت کسی بھی
 زبان کا استعمال کریں آپ جو کچھ ہیں اس کے علاوہ اور کچھ نہیں کہہ سکتے۔ اگر ہم
 کو چاپلوسی ہی کرنی ہے تو ہمیں انسانی تعلقات بنانے کا ماتر ہونا چاہیے نہ کہ
 انہیں توڑنے کا۔ جبکہ مشاہدے میں یہ بات ہے کہ تعلقات بننے تک ہیں
 اور بگڑتے زیادہ ہیں۔

جب ہم کسی سیدھے سادھے مسئلے سے دوچار ہوتے ہیں ہم ۹۵٪ وقت
 عام طور پر اپنے بارے میں سوچ بچار میں مرتکب کرتے ہیں۔ لہذا اگر ہم چند لمحوں
 کے لیے اپنے بارے میں سوچ بچار بند کر دیں اور کسی دوسرے شخص
 کی اچھی باتوں کے بارے میں سوچیں تو ہمیں اس شخص کی تعریف کے لیے جھوٹے
 الفاظ اور چاپلوسی والا رویہ نہیں اختیار کرنا پڑے گا۔

ہماری روزانہ زندگی کا ایک سب سے اہم پہلو وہ ہے جسے ہم اکثر نظر انداز
 کر دیتے ہیں اور وہ پہلو ہے تعریف و ستائش کا۔ بعض دفعہ جب ہمارا
 بیٹا یا بیٹی اپنا رزلٹ کارڈ ہمیں دکھاتے ہیں یا ہماری بیٹی نے ٹیک بنا یا ہے
 یا پھر ہمارے بچے بلاک سگھر بناتے ہیں تو ہم ان کی حوصلہ افزائی نہیں کرتے حالانکہ
 اپنے بچوں کی حوصلہ افزائی کر کے ہم ان کی کارکردگی کو بہتر بنا سکتے ہیں اور ان کے دل
 میں اپنے بارے میں عزت و احترام کا جذبہ بھی پیدا کر سکتے ہیں۔

ہر وزیر، لیڈر اور مقرر یہ جانتا ہے کہ جب وہ اپنے سامعین کے سامنے
 بات کر رہا ہوتا ہے تو اگر سامعین کی طرف سے حوصلہ افزائی یا تعریف کا معمولی سا
 بھی اشارہ نہ ملے تو اسے کتنی مایوسی ہوتی ہے جو مایوسی ایسے موقعوں پر پیشہ ور

لوگوں کو ہوتی ہے اس سے کہیں زیادہ یا ایسی دفتروں، اداروں اور کمپنیوں میں کام کرنے والے ملازمین کو ہوتی ہے۔ اپنے روزمرہ کے باہمی تعلقات میں کہیں یہ کبھی نہیں بھولنا چاہئے کہ ہمارے تمام تعلقات کی کامیابی کا انحصار ایک دوسرے کی تعریف کرنے پر ہے یہ ایک ایسا پہلو ہے جس سے ہر کوئی اذیت مند ہوتا ہے۔

اپنے کسی دوست کو ملنے وقت اس کی تعریف میں چند فقرے کہیں اور پھر آپ دوسری ملاقات میں یہ جان کر حیران ہونگے کہ وہ آپ کا پہلے سے کہیں زیادہ خوش دلی کے ساتھ استقبال کرے گا اور پہلے سے کہیں زیادہ خلوص کا مظاہرہ بھی کرے گا۔

نیوفیوٹیلڈ ریاست کی ایک عورت پامیلا کی اپنے دفتر میں اور ذمہ داریوں کے علاوہ یہ ذمہ داری بھی تھی کہ وہ اپنے دفتر کے چوکیدار کا خیال رکھے کیونکہ وہ دفتر کا سب سے کمتر ملازم تھا اور دفتر کے بہت سے لوگ اسے اپنے مذاق کا نشانہ بنایا کرتے تھے۔

پامیلانے کامیابی حاصل کرنے کے لیے بہت سے طریقے استعمال کیے۔ اس نے محسوس کیا کہ وہ چوکیدار کبھی کبھار بہت ہی اچھا کام کر لیتا ہے اس پر پامیلانے اس کے اچھے کام کی تعریف کرنی شروع کر دی۔ ہر روز چوکیدار کے کام میں بہتری پیدا ہوتی گئی اور بہت ہی جلد وہ اپنا ہر کام بخوبی انجام دینے لگ گیا۔ اب وہ پہلے سے کہیں زیادہ اچھی ملازمت کرتا ہے اور لوگ اس کی صلاحیت کو مانتے ہوئے اس کی تعریف کرتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ خلوص بھری تعریف اچھے نتائج پیدا کرتی ہے جب کہ نکتہ چینی یا کسی کا مذاق اڑانے سے ہمیشہ منفی اثرات مرتب ہوتے ہیں۔

ایمرسن کا کہنا ہے کہ وہ جب بھی کسی شخص کو ملتا ہوں تو وہ میرے لیے ایک طرح کا بڑا آدمی ہوتا ہے اور اس طرح میں اس سے کچھ نہ کچھ سیکھتا ہوں اگر ایمرسن کا کہنا ٹھیک ہے تو کیا یہ میرے یا آپ کے بارے میں ٹھیک نہیں ہو سکتا۔ آئیے ہم اپنی خواہشات کے بارے میں سوچنا چھوڑ دیں۔ آئیے ہم دوسرے شخص کی اچھائیوں کو تلاش کریں اور پھر چاہے کسی کو بھول کر بڑی دیانت داری کے ساتھ اس کی تعریف کریں اور پھر دیکھیں کہ لوگ آپ کے الفاظ کو پسند کریں گے اور انہیں اپنے ذہن میں دہرائیں گے تاکہ وہ نقش ہو جائیں۔ اور پھر آپ اگر ان سے کہیں دور بھی چلے جائیں اور سالوں آپ کی ملاقات نہ ہو مگر وہ پھر بھی آپ کے تعریفی الفاظ ضرور یاد رکھیں گے۔

دوسرا اصول

دیانت داری اور خلوص کے ساتھ تعریف کریں۔

جو ایسا کر سکتا ہے پوری دنیا اس کے ساتھ ہوتی ہے

میں اکثر گرمیوں میں میا می جھیل پر پھلیوں کے شکار کے لیے جاتا ہوں رزاتی طور پر شہر ابریز اور کہیم بہت پسند ہیں اور اس کی چند خاص وجوہات ہیں۔ اس لیے جب میں پھلی کے شکار کے لیے جاتا ہوں تو میں یہ نہیں سوچتا کہ میں کیا چاہتا ہوں۔ میں یہ سوچتا ہوں کہ پھلیاں کیا چاہتی ہیں۔ میں پھلی پھرنے والی کنڈھی پر کیڑا یا کوئی دوسرا کیڑا لگاتا ہوں تو میں اسے پھلی کے سامنے کر کے کہتا ہوں۔ ”کیا آپ یہ کھانا پسند کریں گی“، تو لوگوں کا دل جیتنے کے لیے ہم یہی طریقہ استعمال کیوں نہیں کرتے۔

انگلینڈ کے لاشیڈ جارج جو پہلی جنگ عظیم کے دوران وزیر اعظم تھے یہی طریقہ استعمال کیا۔ سب کسی نے ان سے پوچھا کہ جنگ عظیم کے دوسرے رہنماؤں مثلاً ولن اور لائیڈ وغیرہ کو تو لوگوں نے بھلا دیا ہے مگر آپ ابھی تک اقتدار میں ہیں تو انہوں نے جواب دیا کہ اگر اقتدار پر فائز رہنے کی کوئی ایک وجہ بیان کی جاسکتی ہے تو وہ یہ ہے کہ پھلی کو پکڑنے کے لیے ہمیں اس کا پسندیدہ کیڑا استعمال کرنا چاہیے۔

ہم کیا چاہتے ہیں؟ اس بار سے میں سوچنا ایک بچکانہ حرکت ہے اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ کو اس میں دلچسپی ہوتی ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں لیکن کوئی دوسرا اس میں دلچسپی نہیں رکھتا کہ آپ کیا چاہتے ہیں دوسرے بالکل ہماری طرح ہیں ہم اس بات میں دلچسپی رکھتے ہیں کہ ہمیں کیا چاہیے۔

اس لیے اس دنیا میں لوگوں کو متاثر کرنے اور ان پر اثر انداز ہونے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے کہ اس میں دلچسپی لیں کہ دوسرے کیا چاہتے ہیں اور وہ انہیں کیسے حاصل کر سکتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ کل آپ جب کسی شخص کو کام کرنے پر آمادہ کر رہے ہوں اگر مثال کے طور پر آپ یہ چاہتے ہیں کہ آپ کے بچے سگریٹ نہ پیئیں۔ انہیں اس کے بارے میں منع نہ کریں اور نہ ہی ان کے سامنے یہ بات کریں کہ آپ کیا چاہتے ہیں بلکہ انہیں یہ دکھائیں کہ کھیل کر دیکھ کے دوران سگریٹ پینے والوں کا کیا حال ہوتا ہے۔ ان کا جلد سانس پھول جاتا ہے اور وہ کھیل کے دوران جلد تھک جاتے ہیں۔ باعث اپنی صحیح کارکردگی کا مظاہرہ نہیں کر سکتے۔

یہ ایک یاد رکھنے والی بات ہے کہ جب آپ بچوں کو بچھڑوں کو یا بندروں کو سمجھانے کی کوشش کر رہے ہوں یہی طریقہ استعمال کریں۔ مثال کے طور پر ایک دن رات والد ڈاکٹر سن اور اس کے بیٹے نے ایک بچھڑے کو بارڈے سے نکالنے کی کوشش کی لیکن انہوں نے وہی غلطی کی اور یہ نہ سوچا کہ وہ کیا چاہتے ہیں ان دونوں نے بچھڑے کو کھینچنا شروع کر دیا۔ بچھڑے نے بھی انہیں کھینچنا شروع کر دیا۔ بچھڑا بھی یہی سوچ رہا تھا کہ اُسے کیا کرنا ہے لہذا اس نے اپنی ٹانگیں سختی سے اکڑالیں اور اس طرح یہ ظاہر کیا کہ وہ بارڈے سے باہر نہیں جانا چاہتا اس بار سے واقعہ کو ایمرسن کی بیوی دیکھ رہی تھی۔

وہ نہ ہی مضمون لکھ سکتی ہے اور نہ ہی کتابیں۔ لیکن بچپڑے کو باڑے سے باہر نکالنے میں اس کے ذہن میں ایک انوکھی ترکیب تھی۔ اس نے یہ سوچا کہ بچپڑا کیا چاہتا ہے چنانچہ اس نے اپنی ایک انگلی بچپڑے کے منہ میں دی۔ بچپڑے نے اس کی انگلی چوسنا شروع کر دی اور اس طرح وہ بچپڑے کو باڑے سے باہر نکالنے میں کامیاب ہو گئی۔

جب سے آپ پیدا ہوئے ہیں اس دن سے لے کر آج تک آپ کا ہر عمل اس خواہش کا تابع ہوتا ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ آپ نے ریڈ کر اس والوں کو کتنا وقت دیا ہے؟ ہاں آپ نے ریڈ کر اس والوں کو چندہ دیا کیونکہ آپ اس طریقے سے لوگوں کی مدد کرنا چاہتے تھے یا پھر آپ ایک خوبصورت مخلص اور مقدس فریضہ انجام دینا چاہتے تھے کیونکہ بہر حال آپ ایک مذہبی شخص ہیں۔

اگر آپ نے کبھی اس احساس کی خواہش اتنی زیادہ نہیں کی جتنا کہ آپ اپنی دولت کے بارے میں کرتے ہیں تو آپ کچھ بھی حاصل نہیں کر سکتے اور نہ ہی آپ کوئی کار خیر انجام دے سکتے ہیں۔ یہ صحیح ہے کہ آپ نے ریڈ کر اس والوں کو چندہ دیا کیونکہ آپ کو انکار کرنا اچھا نہیں لگا اور شاید اس لیے کہ آپ کے کسی دوست نے آپ کو ایسا کرنے کو کہا۔ لیکن ایک بات یقینی ہے کہ آپ نے چندہ اس لیے دیا کہ آپ اپنے لیے کچھ چاہتے تھے چاہے وہ مہربانی یا شکر یہ کا ایک لفظ ہی کیوں نہ ہو۔

ہیری نے اپنی یادگار کتاب ”انسانی برتاؤ اور ویسے پراثر انداز ہونا“ میں کہا ہے: ”ہمارا کوئی بھی عمل ہماری بنیادی خواہش سے پھوٹتا ہے اور لوگوں کو خواہ ان کا تعلق کسی بھی شعبے سے ہو، بہترین مشورہ دیا جاسکتا ہے وہ

یہ ہے کہ سب سے پہلے دوسرے شخص میں ایک سرگرم خواہش کو ابھاریں۔ جو ایسا کر سکتا ہے وہ ساری دنیا کو اپنے ساتھ کر سکتا ہے اور وہ کبھی بھی اکیلا نہیں ہوتا۔

اینڈریو کارینگی نامی ایک سکیچ لاکا جس نے دو سینٹ نی گنٹھ کے حساب سے کام کرنا شروع کیا اور بعد ازاں کروڑوں ڈالر کا مالک بن گیا۔ اپنی اوائل زندگی میں ہی یہ گرسکیچ گیا تھا کہ آپ اگر دوسروں پر اثر انداز ہونا چاہتے ہیں تو اسی بات میں دلچسپی لیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں۔

اینڈریو کارینگی کی سالی جس کے دو بیٹے تھے اکثر بیمار تھے تھی کیونکہ وہ اس قدر مصروف زندگی بسر کر رہے تھے کہ انہیں اپنی ماں کو خط وغیرہ لکھنے کی بھی فرصت نہیں ہوتی تھی۔ کارینگی نے ایک شخص کو سو ڈالر دیئے اور اس کے ذمے یہ ڈیوٹی لگائی کہ وہ اس کی سالی کے بیٹوں کے پاس خط لے جائے اور اس کا جواب واپس لے کر آئے اور اس کا اچھا اثر ہوا۔ بیٹوں نے ماں سے آکر ملاقات کی۔

میں ایک اور مثال آپ کو دیتا ہوں اور جو ریاست کا ایک شخص شان لڈک ایک دفعہ اپنے دفتر سے گھر آیا وہ اپنے سب سے چھوٹے بیٹے کو ڈھونڈ رہا تھا۔ وہ زور زور سے اسے آوازیں دے رہا تھا۔ اس کا بیٹا جو دوسرے روز پہلی بار سکول جانا تھا، ایک کمرے میں منہ بسور رہا تھا کہ وہ سکول نہیں جائے گا۔ شان کا معمول کے مطابق ردعمل یہ ہوتا کہ وہ اپنے بیٹے کو کمرے میں بند کر دیتا اور اسے کہتا کہ اپنے آپ کو ذہنی طور پر تیار کرے کہ اسے سکول جانا ہے کیونکہ اس کے پاس اس کے علاوہ اور کوئی راستہ نہیں تھا کیونکہ شان نے ایسا نہیں کیا اس نے تسلیم کیا کہ اس طرح ڈانٹ ڈپٹ سے بعد تم کو سکول بھیجنے سے

کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔ سٹان کمرے میں آرام دہ صوفے پر بیٹھ کر سوچنے لگا۔ اس نے اپنی بیوی سے مل کر ایک لسٹ تیار کی۔ جس میں تم کی دلچسپی کی تمام چیزیں رکھی گئی۔ اسے بتایا گیا کہ وہ سکول میں جا کر پینٹنگ کرے گا، کانگنا گائے گا۔ اور وہاں اس کے نئے نئے دوست بنیں گے۔ ہم نے باورچی خانے کی میز پر بیٹھے ہوئے انگلیوں سے وہاں تصویریں بنانا شروع کر دیں۔ ہم نے محسوس کیا کہ تم ہمیں تصویریں بناتے ہوئے دیکھ رہا ہے اور اگلے روز وہ ضد کر رہا تھا کہ وہ بھی تصویریں بنائے گا۔ ہم نے اسے بتایا کہ اسے سب سے پہلے سکول جانا ہوگا۔ جہاں وہ یہ تصویریں بنانی سیکھے گا تو وہ راضی ہو گیا۔

دوسری صبح جب میں سو کر اٹھا تو میرا خیال تھا کہ میں سب سے پہلے سو کر اٹھا ہوں۔ میں نیچے کے کمرے میں گیا اور میں نے دیکھا کہ تم کمرے پر بیٹھا ہے۔ میں نے اس سے پوچھا کہ وہ یہاں کیا کر رہا ہے اس نے مجھے جواب دیا کہ وہ سکول جانے کی تیاری کر رہا ہے۔ اور آج میرا میلادن ہے میں تمہیں چاہتا کہ مجھے سکول سے دیر ہو جائے۔

نکل آپ کو کسی دوسرے شخص سے کوئی کام لینا ہوتا ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ اسے یہ کام کرنے کو کہیں۔ آپ ایک لمحے کے لیے رکیں اور سوچیں گے آپ دوسرے شخص کو کس طرح یہ کام کرنے پر آمادہ کر سکتے ہیں۔ اس سے ہمیں مغز کھپائی کی کوفت برداشت نہیں کرنا پڑے گی۔

میں ہر برس نیویارک ہٹل کا ویسٹ ہال، ۲۸ راتوں کے لیے کرائے پر لیتا ہوں اور وہاں پیکچروں کا ایک سلسلہ شروع کرتا ہوں۔ ایک سینئر کے شروع میں جب میں نے نہ کوہ ہٹل میں کنگ کرانی چاہی تو مجھے بتایا گیا کہ مجھے سابقہ کرائے کے متعلق میں تین گنا زیادہ دینا ہوگا یہ خبر مجھے اس وقت معلوم ہوئی جب

تمام انتظامات مکمل ہو چکے تھے ٹکٹ بک ہو چکے تھے۔
 ظاہر ہے کہ میں زیادہ کرایہ ادا کرنا نہیں چاہتا تھا مگر جو میں چاہتا تھا اسے
 ہوٹل والوں کو بتانے کا کیا فائدہ تھا۔ انہیں صرف اپنے کرائے میں دلچسپی تھی۔
 بہر حال دو روز بعد میں ہوٹل کے میجر سے ملا۔

میں نے اسے بتایا کہ اس کا خط پڑھ کر مجھے بڑا صدمہ ہوا لیکن میں اس
 کا تمہیں الزام نہیں دیتا ہوں۔ اگر میں تمہاری جگہ ہوتا تو میں بھی تمہیں اسی قسم کا
 خط لکھتا۔ ہوٹل کا میجر ہونے کے ناطے تمہاری یہ ذمہ داری ہے کہ تم ہوٹل
 کے منافع میں اضافہ کرو اور اگر تم ایسا نہیں کر سکو گے تو تمہیں اپنے مالک

کی ڈانٹ پڑ سے گی۔ اب ہمیں ایک کاغذ پر اس بات کا جائزہ لینا چاہیے کہ
 ہوٹل کا کرایہ اتنا زیادہ بڑھا دینے سے اسے کیا فائدہ اور کیا نقصان ہوگا۔
 اس کے بعد میں نے ایک کاغذ لیا اور درمیان میں ایک بیکر کھینچی اور دونوں
 اطراف میں نے فائدہ اور نقصان کا کالم بنایا۔ میں نے فائدے والے کالم میں
 لکھا۔ ہال بالکل مفت۔ تب میں نے کہا کہ تم ڈانس پارٹیں اور کنونشن کے انعقاد
 کے لیے ہال بالکل مفت دے کر یہ فائدہ حاصل کر سکتے ہو کہ اس طرح تمہارا بہت
 سے لوگوں سے میل جول ہوگا اور ان میں سے کئی ایسے ہو سکتے ہیں جو تمہیں
 بہت زیادہ فائدہ بھی پہنچا سکتے ہیں اور نہیں بھی۔
 اس کے بعد میں نے نقصان والے کالم میں لکھا۔

”سراسر نقصان“ میں نے میجر کو بتایا کہ میں جس مقصد کے لیے ہال بک کرانا
 چاہتا ہوں اس میں مختلف عنوانات پر لیکچر دینے جاؤں گے اور اس میں شرکت
 کے لیے بہت سے پڑھے لکھے اور تہذیب یافتہ لوگ آئیں گے اور یہ تمہارے
 لیے ایک تشہیر کا بہترین موقع ہوگا اور تم انہیں صحیح طرح سے سہولتیں فراہم

کر کے انہیں اپنا گاہک بنا سکو گے میں نے اسے کہا کہ ذرا سوچو کہ تم اگر اخبار میں اپنے ہڑل کا اشتہار دو تو تمہیں مختلف اخباروں کا تقریباً پانچ ہزار ڈالر کا بل دینا پڑے گا اور پھر یہ بھی ایک مسئلہ ہو گا کہ کون سا اخبار کثیر الاشاعت ہے۔ میں نے اسے بتایا کہ جتنے لوگ میرے لیکچر میں آئیں گے وہ بہت زیادہ دوستیاں رکھتے ہیں ان کا حلقہ احباب بہت وسیع ہے اور تمہاری اچھی مردوں تمہارے ہڑل کی مفت میں مشہوری کرے گی۔ میں نے اسے بتایا کہ اخبار کے اشتہار صرف مخصوص قسم کے لوگ پڑھتے ہیں اور اخبار میں اشتہار تمہیں اتنا فائدہ نہیں سنبھالے گا۔ جتنا میرے لیکچر میں شرکت کرنے کے لیے آنے والے پڑھے لکھے لوگ۔

میں نے میجر کو ناٹھ سے اور نقصان لکھ کر دے دیئے اور اسے کہا کہ وہ ان پر مکمل غور کرے گا اور اس کے بعد مجھے اپنے حتمی فیصلے سے آگاہ کرے گا۔ اگلی صبح مجھے ہڑل کے میجر کی طرف سے ایک خط ملا جس میں لکھا ہوا تھا کہ ہڑل کا کرایہ صرف پچاس فیصد زیادہ اور اگر نا ہو گا جبکہ پہلے یہ تین سو فیصد زیادہ اور اگر نا تھا۔ یاد رکھیں کہ میں نے یہ بات ایک لفظ بھی کہے بغیر کہ میں کیا چاہتا ہوں حاصل کر لی۔ میں میجر کے ساتھ گفتگو کے دوران یہ بات کرتا رہا کہ میجر کیا چاہتا ہے اور پھر نفع اور نقصان کے بارے میں اس انداز سے دلائل دیئے کہ بالآخر میجر مجھے ڈھالی سو فیصد رعایت دینے پر آمادہ کیا۔

ذرا سوچیں کہ میں معمول کے مطابق میجر سے تکرار کرتا کہ اس نے کرایہ اتنا زیادہ کیوں بڑھا دیا ہے جبکہ تم یہ بھی جانتے تھے کہ میں نے پروگرام سٹمٹ بھی بھیج دیئے ہیں اور پروگرام کی تاریخ کا اعلان بھی ہو چکا ہے اور تم نے تین سو فیصد کرایہ بڑھا دیا۔ عجیب مذاق ہے میں کبھی بھی اتنا کرایہ نہیں دوں

گاہ میں کسی اور سوئٹل میں بکنگ بھی کروا سکتا ہوں۔
 لیکن یہ بھی سوچیں کہ اس کا نتیجہ کیا نکلتا۔ ہم دونوں بحث کرتے اور ایک
 دوسرے کے دلائل سے قائل کرنے کی کوشش کرتے اور آخر میں اگر میں میخرف
 کو قائل کرنے میں کامیاب ہو جاتا تو پھر بھی اس کی عزت نفس اُسے اپنا فیصلہ
 بدلنے پر مجبور نہیں کر سکتی تھی۔

یہاں میں آپ کو انسانی تعلقات استوار کرنے کے دو ایک بہترین طریقے
 بتاتا ہوں۔ ہنری فورڈ کا کہنا ہے کہ «اگر کامیابی کا صرف ایک راز ہے تو وہ
 صرف یہ ہے کہ دوسرے شخص کے نکتہ نظر سے سوچو اور اس کے ساتھ
 ساتھ اپنا نکتہ نظر بھی ذہن میں رکھو اور پھر دیکھو کہ کہاں سمجھوتہ ہو سکتا ہے» یہ
 بڑی سادہ سی بات ہے اور ہر کوئی اس پر عمل کر کے کامیابی حاصل کر سکتا ہے
 لیکن اس کے باوجود اس دنیا میں نوے فیصد افراد اپنی زندگی میں نوے فیصد
 وقت میں اسے نظر انداز کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر اپنے ڈیسک پر صبح
 آنے والی ڈاک کو پڑھیں آپ کو معلوم ہو گا کہ بہت سے خطوط میں کامن سینس
 کو بالکل نظر انداز کیا گیا ہے۔ اس ایک خط کو پڑھیں جو ایک اشتہاری فرم
 کے ریڈیو ڈیپارٹمنٹ کے سربراہ نے لکھا ہے یہ خط مک بھر کے ریڈیو میٹشلوں
 کے میخرفوں کو لکھا گیا ہے۔ میں نے خط کے ہر پیراگراف کے بعد اپنے
 تاثرات لکھ دیئے ہیں تاکہ آپ کو اندازہ ہو سکے کہ اس پیراگراف میں کس چیز
 کی کمی ہے اور جب آپ کو اس طرح کا خط لکھنے کا موقع ملے تو ان تمام باتوں کا خیال
 رکھیں تاکہ دوسرا شخص جو آپ کا خط پڑھے وہ نہ صرف آپ کی بات کو بخوبی
 سمجھ سکے اور اس کے ساتھ معاملہ طے کرنے میں آسانی ہو۔

مسٹر جان بلینک
بلینک فلا - انڈیانا
ڈیر مسٹر بلینک

” ہماری کمپنی ریڈیو کے شعبے میں اپنی اشتہاری ایجنسی کی اول پوزیشن برقرار رکھنا چاہتی ہے“

کون اس بات کی پروا کرتا ہے کہ آپ کی کمپنی کیا چاہتی ہے مجھے تو اپنی پڑھی ہوئی ہے۔ بلینک میرے گھر کی قرتی کا حکم جاری کرنے والا ہے شاک مارکیٹ میں خسارے کا رجحان ہے آج جمع مجھے آٹھ کے مقابلے میں پندرہ کا نقصان ہوا۔ گذشتہ رات مجھے جونز کی ڈانس پارٹی میں نہیں بلایا گیا تھا ڈانسرز نے مجھے بتایا کہ مجھے ہائی بلڈ پریشر کا عارضہ ہے۔ میرے بال تیزی سے گر رہے ہیں اور اس کے بعد پھر کیا ہوا؟ میں آج صبح پریشانی کے عالم میں اپنے دفتر آیا ہوں اور ڈاک دیکھنا شروع کی ہے تو معلوم ہوا ہے کہ نیویارک کی یہ کمپنی کیا چاہتی ہے اگر اس خط کے بکھنے والے کو یہ معلوم ہو جائے کہ اس کو پڑھ کر میرے کیا تاثرات ہیں تو وہ ایڈورٹائزنگ کا کاروبار چھوڑ کر مویشیوں کی تجارت شروع کر دے۔

” ہماری اشتہاری کمپنی کے اکاؤنٹس ریڈیو کے نیٹ ورک میں ایک فیصل کی حیثیت رکھتے ہیں۔ واجبات کی ادائیگی کے لیے ہمارا ہر سٹیشن پر اپنا ایک دفتر موجود ہے جو ایک سیکنڈ بھی ضائع کئے بغیر ان کی ادائیگی کرتا ہے اور ہماری یہی کارکردگی اور اصول ہماری اول پوزیشن ہونے کا ثبوت ہے۔“

آپ کی کمپنی بہت بڑی ہے بڑی امیر ہے اور اس کی اشتہاری شعبے میں اول پوزیشن ہے تو ہم کیا کریں آپ اگر جنرل موٹرز، جنرل الیکٹرک اور امریکی فوج

سکے جنرل اسٹاف بھی بھرتے تو میں اس کی بھی پروا نہ کرتا۔ اگر آپ میں تھوڑی سی سمجھ ہوتی تو آپ کو معلوم ہوتا کہ مجھے صرف اس بات سے دلچسپی ہے کہ میں خود کتنا بڑا، کتنا امیر ہوں۔ آپ نے اپنی کمپنی کے بارے میں جو الفاظ سنا رکھے ہیں وہ مجھے بہت ہی غیر ضروری اور چھوٹے لگتے ہیں۔

”ہماری خواہش ہے کہ ہم اپنا کاروبار ایک ایسی مستند فرم کے ساتھ کریں جو ریڈیو کی دنیا میں حرف آور ہے۔“

آپ کی خواہش۔ مجھے اس بات سے دلچسپی نہیں ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں یا امریکہ کا صدر کیا چاہتا ہے؟ میں آپ کو ہمیشہ کے لیے ایک بات بتانا چاہتا ہوں کہ مجھے اس بات سے دلچسپی ہے کہ میری خواہش کیا ہے اور آپ نے اپنے خط میں اس بارے میں ایک لفظ بھی نہیں لکھا۔

”کیا آپ ہماری اس کمپنی کو اپنے گاہکوں کی ترجیحی فہرست میں اول نمبر پر رکھ لیں۔“

ترجیحی فہرست۔ کیا آپ اپنے ہوش و حواس میں ہیں آپ کی ان لمبڈ و بانگ بالوں سے میں اپنے آپ کو بہت چھوٹا اور غیر اہم محسوس کر رہا ہوں اور پھر آپ یہ چاہتے ہیں کہ میں آپ کی کمپنی کو ترجیحی فہرست میں اول نمبر پر رکھیں اور اس کے لیے آپ نے ”برائے مہربانی“ کے الفاظ بھی نہیں استعمال کئے ہیں۔ ہمارے خط کا اپنی پہلی فرصت میں جواب دیں جس میں آپ کی موجودہ سرگرمیوں کی تفصیل ہو اور ہم دونوں کے مشترکہ مفاد میں ہو۔“

آپ بے وقوف ہیں۔ آپ کے اس غام سے خط سے مجھے بہت غصہ آیا ہے اور میں نے اسے پرزے پرزے کر کے خزاں کے پتوں کی طرح پھینک دیا ہے۔ آپ کا یہ خط مجھے اس تکلیف میں ملا یہ گھر کی قرنی کے

باعث تھی۔ میرا لڈ پریشر بہت ہائی تھا اور میں سخت پریشانی کے باعث اس قابل نہیں تھا کہ فوراً آپ کے خط کا جواب لکھواتا "جلد ہی جواب دیں۔ اس سے آپ کی کیا مراد ہے کیا آپ نہیں جانتے کہ میں اس قدر مصروف ہوں جتنا آپ بھی مصروف نہیں ہو سکتے اور جب کہ ہم پہلی بار خط و کتابت کر رہے ہیں۔ آپ کو یہ حیرت کیسے ہوئی کہ آپ مجھے "ڈیر، ما کہہ کر مخاطب کریں؟"

آپ کا مخلص

جان ڈو

مینجر ریڈیو ڈیپارٹمنٹ

"ہم آپ کو ایک پرنٹ بھیج رہے ہیں جو کہ آپ کی دلچسپی کا باعث ہوگا۔ اور آپ اسے دوسرے سٹیٹوں سے نشر کرنا چاہیں گے؟" آخر میں آپ نے جو فقرے لکھے ہیں۔ جن کا مطلب یہ ہے کہ اس سے میں اپنے مسائل کو حل کر سکتا ہوں۔ آپ کو یہ جاننے کی ضرورت نہیں ہے کہ ہماری موجودہ سرگرمیاں کیا ہیں۔

اب اگر وہ لوگ جو اپنی زندگی ایڈورٹائزنگ میں صرف کر دیتے ہیں اور جو اپنے آپ کو اس شعبے میں بڑا ماہر خیال کرتے ہیں۔ جنہیں یہ دعویٰ ہوتا ہے کہ وہ لوگوں پر اثر انداز ہو سکتے ہیں اگر وہ اس قسم کا فضول سا خط لکھیں تو پھر ہم ایک قصائی، ایک بیکری والے اور یا ایک اولٹیک سے کیا توقع کر سکتے ہیں۔ یہاں ہم آپ کے لیے ایک اور خط پیش کر رہے ہیں جو فریڈ ٹریڈل کے سربراہ نے اپنے کورس میں شرکت کرنے والے ایک طالب علم کو لکھا۔ اس خط میں آپ دیکھیں کہ اس کا طالب علم پر کیا اثر پڑتا ہے آپ اسے پڑھیں

اور پھر اپنی رائے دیں۔
اے زیریگا اینڈ سنز

۲۸ فرنیٹ شریٹ

بروکلین ہائیویارک ۱۱۲۰۱

برائے توجہ ریشٹریٹ اور ڈورس لین
www.kitabosunnat.com

جینٹلمین

ہمارے ٹیشن سے باہر کی طرف جانے والی ریل گاڑیوں کی تفصیلات کے بارے میں ہمیں بعض مشکلات کے باعث دیر سے آگاہی ہوئی۔ جس کے باعث ہمارے کام کا بڑا حرج ہوا۔ لڑکوں کا بندوبست کرنے میں دیر ہوئی اور بعض معاملات میں لوگوں کا سامان اٹکنے پائس پہنچانے میں دشواری پیش آئی۔ دس نومبر کو ہمیں آپ کی کمپنی کی طرف سے ایک خط موصول ہوا جس میں یہ لکھا ہوا تھا کہ ۵۱ فریٹ شام ۴ بج کر ۲۰ منٹ پر پہنچائے گئے۔

ہم سامان کے دیر سے پہنچنے کے باعث آپ کو پیش آنے والی مشکلات پر تالو پانے کے لیے آپ سے تعاون کی درخواست کرتے ہیں۔ ہم آپ سے یہ درخواست کرتے ہیں کہ جس دن آپ نے اپنا سامان ہمیں بھیجا اور جو ہمیں دس نومبر کو ملا آپ اپنے سامان کو ہمارے پاس پہنچانے کے لیے صبح کے وقت جس قدر جلد ممکن ہو سکے کوشش کریں تاکہ آپ کا سامان شام کو منزل مقصود پر روانہ کیا جاسکے۔

ان انتظامات سے آپ کو جو فائدہ ہوگا وہ یہ کہ آپ کا سامان طلبہ منزل مقصود کی طرف روانہ کر دیا جائے گا۔

آپ کا مخلص جے بی

اس خط کو پڑھنے کے بعد اسے زیریگا اینڈ سنزر کے سیلز پیجنز نے اپنے تبصرے کے ساتھ میرے پاس بھیج دیا۔ تبصرہ آپ کے لیے پیش کیا جا رہا ہے اس خط کا مجھ پر جو اثر ہونا چاہیے تھا وہ ہتھیں ہوا۔ اس خط کے شروع میں ڈیٹیل والوں نے اپنی مشکلات سامان کی ہیں جس سے مجھے کوئی دلچسپی نہیں ہے۔ انہوں نے ہمارے مشکلات کا احساس کیے بغیر ہم سے تعاون کی درخواست کی ہے اور پھر آخر میں لکھا ہے کہ اگر ہم تعاون کریں تو ہمارا سامان جلد از جلد منزل کی طرف روانہ کر دیا جائے گا دوسرے لفظوں میں کہ جس بات کے ہم خواہشمند ہیں کہ ہمارا سامان جلد از جلد روانہ کر دیا جائے۔ اس کے بارے میں سب سے آخر میں لکھا ہے ان کے اس پورے خط سے تعاون کا تاثر اُبھرنے کے بجائے غرور کا تاثر اُبھرتا ہے۔

آئیے ہم دیکھیں کہ ہم اس خط کو دوبارہ بہتر انداز سے لکھ سکتے ہیں۔ ہمیں اپنی مشکلات کا ذکر نہیں کرنا چاہیے۔ یہاں ہم اس خط کو بہتر انداز سے لکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

مسٹر ایڈورڈ میلن

معرفت اسے زیریگا اینڈ سنزر

۲۸ فرسٹ سٹریٹ بروکلین ۱۱۲۰۱۔ نیویارک

ڈیر مسٹر ڈور میلن

آپ کی کمپنی گذشتہ ۱۴ سال سے کاروبار کر رہی ہے جو کہ ایک اچھی اور خوش آئند بات ہے۔ قدرتی طور پر ہم آپ کے تعاون پر آپ کے شکر گزار ہیں اور ہم ہمیشہ یہ کوشش کرتے ہیں کہ ہم آپ کو ایسی سروس دیں جس کے آپ مستحق ہیں۔ تاہم ہمیں انبوس ہے کہ ہمارے لیے اس وقت مشکل

ہو جاتا ہے جب آپ کے ٹرک سامان لے کر شام کو دیر سے ہمارے پاس پہنچتے ہیں جیسا کہ انہوں نے دس نومبر کو کیا۔ کیونکہ بہت سے ہمارے گاہک شام کے وقت اپنا سامان ہمیں پہنچاتے ہیں جس سے ہمیں بڑی مشکل ہوتی ہے جس سے یہ ہوتا ہے کہ اکثر آپ کے ٹرک ٹرمینل پر کھڑے رہتے ہیں اور آپ کا سامان منزل مقصود پر دیر سے پہنچتا ہے۔

یہ اگرچہ اچھی بات نہیں ہے مگر اس سے بچا جاسکتا ہے اگر آپ صبح کے وقت اپنا سامان ہمارے پاس ٹرمینل پر پہنچا دیں تو آپ کا سامان ٹرمینل پر رکھنے کی بجائے براہ راست منزل کی طرف روانہ کر دیا جائے گا۔ اور ہمارے کارکن کام جلد ختم کر کے اپنی شام کا صحیح طریقے سے لطف اٹھا سکیں گے۔ وہ آپ کے بنائے ہوئے ٹولڈز اور موٹیاں اپنے رات کے کھانے میں استعمال کر سکیں گے۔

اس کے باوجود بھی جب آپ کا سامان ہمارے پاس پہنچے گا ہم اپنے طور پر اسے جلد از جلد منزل کی طرف روانہ کرنے کی کوشش کریں گے۔ ہم جانتے ہیں کہ آپ بہت مصروف ہیں۔ ہمارے خط کا جواب دینے کی زحمت نہ کریں۔

آپ کا مخلص

بے۔ بی۔

بابا اینڈ رسن جو نیویارک کے ایک بینک میں کام کرتی ہے وہ اپنی ٹرانسپورٹ فونکس آرہیزو نا کرنا چاہتی تھی کیونکہ وہاں بورڈنگ میں مقیم اس کے بیٹے کی صحت ٹھیک نہیں رہتی تھی۔ اس نے ہمارے کورسوں میں شرکت کرنے کے بعد جو اصول سیکھے ان پر عمل کرتے ہوئے ٹرانسپورٹ کے بارہ بنگوں کو یہ خط لکھا۔

ڈیریسر
میرا بینکنگ کا دس برس کا تجربہ آپ کے تیزی سے ترقی کرتے ہوئے
بینک کے لیے یقیناً دلچسپی کا باعث ہوگا۔ میں نے بنکک زٹرسٹ کمپنی نیویارک
سے اپنی ملازمت کا آغاز کیا اور مختلف پوزیشنوں پر کام کرتے ہوئے اب
براؤن مینجر کے عہدے پر کام کر رہی ہوں۔ میں نے بینکنگ کے تمام شعبوں مثلاً
ڈیپازٹ، کریڈیٹ، انتظامیہ اور قرضہ دینے کے شعبوں میں کام کرنے کا
تجربہ حاصل کیا ہے۔

اس برس مئی میں میں فونکس میں ہوں گی اور مجھے یقین ہے کہ میں آپ کے
بنک کے منافع اور ترقی میں خاطر خواہ کردار ادا کر سکتی ہوں۔ میں ۳ مئی کو فونکس
میں ہوں گی اور آپ کی طرف سے اس موقعہ کا خیر مقدم کروں گی کہ مجھے یہ دکھانے
کا چانس ملے کہ میں آپ کے بینک کی اس کے مقاصد حاصل کرنے میں کسی حد
تک مددگار ثابت ہو سکتی ہوں۔

www.kitabosunnat.com

آپ کی مخلص

بابرا اینڈرسن

اس خط کا فونکس کے بارہ بنکوں پر کیا اثر ہوا ہوگا؟ گیارہ بینکوں نے بابرا کو
انٹرویو کے لیے بلایا اور اس کے لیے یہ مسئلہ تھا کہ وہ ان میں سے کس بینک
کی آفر قبول کرے گی؟ اس لیے کہ بابرا اینڈرسن نے اپنی درخواست میں یہ
ہنسی بکھا تھا کہ وہ کیا چاہتی ہے بلکہ یہ لکھا تھا کہ وہ ان کے منافع میں اضافے
کے لیے کس قدر مددگار ثابت ہو سکتی ہے اس نے اپنی درخواست میں بینک کا
منافع مد نظر رکھا ہے کہ اپنا۔

ان دنوں ہزاروں سیلز مین مختلف جگہوں پر اپنی قسمت آزمائی کر رہے

ہیں۔ وہ اپنی کامیابی کی راہیں تلاش کر رہے ہیں۔ بہت سے بایوس اور حوصلہ شکن حالات کا شکار ہیں اور وہ سیل میں بہت کم کامیابی حاصل کرتے ہیں۔ ایسا کیوں ہے؟ اس لیے کہ وہ اپنی خواہشات۔ سمہ بارے میں سوچتے ہیں۔ وہ یہ بالکل نہیں جانتے کہ میں آیا آپ اس کی چیز خریدنے کے خواہش مند نہیں ہیں اگر ہمیں خریدنے کی خواہش ہو تو ہم باہر مل کر خرید کر سکتے ہیں اس طرح ہماری کچھ تعزیر سچ بھی ہو جائے گی۔ اس طرح سیلز مین اور ہم سب اپنے مسائل کے حل میں دلچسپی رکھتے ہیں اور اگر سیلز مین ہمیں یہ سمجھا سکے کہ وہ کس طرح ہمارے مسائل کو حل کرنے میں دشواری نہیں ہوگی بلکہ ہم خود اس کی مصنوعات خریدیں گے۔ اس طرح صارفین یہ سمجھیں گے کہ وہ بک نہیں رہے بلکہ خرید رہے ہیں۔

لیکن اس کے باوجود بہت سے سیلز مین صارفین کی خواہش کا احترام کئے بغیر اپنی مصنوعات کامیابی کے ساتھ فروخت کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر میں نیویارک کے وسط میں ایک بستی فورسٹ ہل میں کئی برس رہائش پذیر رہا۔ ایک دن جب میں جلدی میں سٹیشن پہنچنے کی کوشش کر رہا تھا تو میری ملاقات ایک پلہ پرنٹی ڈیلر سے ہوئی جو گزشتہ کئی برسوں سے اس علاقے میں کاروبار کر رہا تھا وہ فورسٹ ہل کی بستی کے بارے میں بہت سی معلومات رکھتا تھا۔ اس لیے میں نے جلدی میں اس سے پوچھا کیا مجھے اس علاقے میں رہائش کے لیے کوئی اچھا مکان مل سکتا ہے۔ اس نے مجھے جو جواب دیا اس کا مجھے پہلے سے علم تھا اس نے کہا کہ مجھے فورسٹ ہلز کارڈن ایسوسی ایشن سے رابطہ قائم کرنا چاہیے۔ اس سے اگلی صبح اس پلہ پرنٹی ڈیلر کی طرف سے مجھے ایک پیغام ملا۔ کیا اس پیغام میں میرے لیے مطلوبہ معلومات

تھیں جو میں حاصل کرنا چاہتا تھا؟ وہ اس طرح کی معلومات صرف ایک ٹیلی فون کال کر کے صرف ایک منٹ میں حاصل کر سکتا تھا لیکن اس نے ایسا نہیں کیا اس نے مجھے بتایا کہ میں فورسٹ ہلز گارڈن ایسوسی ایشن سے رابطہ قائم کر کے اپنے لیے مکان تلاش کر سکتا ہوں اور پھر اس نے مجھے کہا کہ میں اسے اپنی انٹرنل کے معاملات کا بنگران مقرر کر دوں گا۔

وہ میرا مسئلہ حل کرنے میں دلچسپی نہیں رکھتا تھا بلکہ اسے اپنے مفاد سے دلچسپی تھی۔

برمنگھم - البامہ کے جے ہاورڈ۔ لوکاس کا کہنا ہے کہ ایک ہی کمپنی کے دو سیلز مینوں نے اس قسم کی صورت حال میں کام کیا۔ اس نے بتایا کہ چند برس قبل میں ایک چھوٹی سی کمپنی کا اسپانچر تھا ہمارے دفتر کے پاس ہی ایک بہت بڑی انٹرنل کمپنی کا ہیڈ کوارٹر تھا۔ ان کے ایجنٹس کو مختلف علاقوں کا اسپانچر بنایا ہوا تھا جبکہ ہماری کمپنی کے لیے دو ایجنٹ تھے جن کا نام کارل اور جان تھا۔

ایک صبح کارل ہمارے دفتر میں آیا اور اس نے بتایا کہ اس کی کمپنی نے افریقہ کے لیے ایک نئی انٹرنل پالیسی متعارف کروائی ہے اور اس کا خیال ہے کہ ہمیں اس کے بارے میں جاننے کی دلچسپی ہوگی۔ اس نے مزید کہا کہ جو نہیں اسے نئی پالیسی کے بارے میں مزید معلومات حاصل ہوں گی وہ ہمیں آکر بتائے گا۔

اسی دن جب ہم اپنے روز کے معمولات کے مطابق کافی پی کر واپس آ رہے تھے کہ شرک کی دوسری طرف جان ہمیں ملا جس نے ہمیں دیکھ کر دور سے آواز دی "کوئی مسئلہ تم سے ایک ضروری بات کرنی ہے۔"

وہ دوڑ کر ہمارے پاس پہنچا اور اس نے بڑے جوش کے ساتھ ہمیں اس انٹرنس پالیسی کے بارے میں بتایا جو ہم کارل کی زبانی سن چکے تھے۔ جان نے کہا کہ ہم اس نئی پالیسی کے پہلے خریدار بن جائیں۔ اس نے ہمیں اس پالیسی کے بارے میں بعض اہم باتیں بتائیں۔ اس کے اس جوش سے ہمیں بڑا تحسّس ہوا۔ جب اس نے ہمیں تفصیلات سے آگاہ کیا تو ہم سب نے ایک ایک پالیسی خرید لی۔

کارل بھی ہمیں یہ پالیسیاں فروخت کر سکتا تھا مگر وہ ہمارے اندر ان کے بارے میں تحسّس پیدا کرنے میں ناکام رہا۔

دنیا ایسے بے شمار لوگوں سے بھری پڑی ہے مگر ان میں چند افراد ایسے ہوتے ہیں جو بڑے خلوص کے ساتھ دوسروں کی خدمت کرنے کا جذبہ رکھتے ہوئے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ امریکہ کے ایک نامور وکیل اور کامیاب بزنس مین اوون ڈی ینگ کا کہنا ہے: ”ایسے لوگوں کو بہت کم مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو اپنے آپ کو دوسروں کی جگہ رکھ کر سوچتے ہیں جو ان کے ذہنوں کو سمجھ کر ان سے گفتگو کرتے ہیں۔“

اگر اس کتاب کو پڑھنے کے بعد آپ صرف ایک بات سمجھ جائیں وہ یہ کہ ہمیشہ دوسروں کے ذہنوں کو سمجھ کر ان سے مخاطب ہونگے اور چیزوں کو ان کے نکتہ نظر کے مطابق سمجھیں گے تو آپ یقین جانیں کہ یہ آپ کا کیریئر بنانے میں بے حد مددگار ثابت ہوگا۔

دوسروں کے نکتہ نظر کو سمجھتے ہوئے ان کے اندر تحسّس پیدا کرنے کا

مقصد یہ نہیں ہونا چاہیے کہ آپ کا ہی اس میں ٹائڈ ہونا چاہیے بلکہ اس میں دوسروں کا بھی ٹائڈ ہو۔ آپ مسٹر ایڈورڈ اور ڈور میسن کو دکھئے گئے خط کو پڑھیں۔ اس میں لکھئے اور مطالب کیے جانے والا دونوں ٹائڈے میں رہے۔ بابرہ اینڈرسن کا بینکوں کو دکھئے جانے والے خط کی مثال لیں۔ اس میں بھی دونوں کا ٹائڈ ہوا۔ بابرہ کو ملازمت اس کے اپنے شہر میں مل گئی اور بینک کو ایک فرض شناس اور تجربہ کار آفیسر مل گیا اور جان کی طرف سے مسٹر ہارڈ لوکاس کو انشورنس پالیسی کا فروخت کرنا بھی دونوں کے لیے ٹائڈہ مند تھا۔

دوسروں میں تجسّس پیدا کرنے کا اصل بہت کامیاب ہے۔ روڈے جزیرے کا ایک سیلز مین مائیکل جوشیل آئل کمپنی میں ملازم ہے۔ مائیکل اپنے علاقے کا بہترین سیلز مین بننا چاہتا تھا۔ وہ ایک ایسے سروس سٹیشن پر ملازم تھا جہاں منغالی کا بیڑا ناقص انتظام تھا۔ اس سروس سٹیشن کا مالک ایک بوڑھا آدمی تھا جو مائیکل کی بات بالکل نہیں مانتا تھا۔ جس کے باعث سروس سٹیشن کی سیل میں بہت فرق پڑ رہا تھا۔ پھر ایک دن اس علاقے میں ایک نیا سروس سٹیشن کھل گیا۔ اس میں منغالی کا بہترین انتظام تھا اور اس کی سیل بہت زیادہ تھی۔ مائیکل نے اس پر شیل آئل کمپنی کے بیجگر کو بلایا اور اسے نیا سروس سٹیشن دکھایا۔ بیجگر واپس چلا گیا اور چند ہی دنوں میں مائیکل نے دیکھا کہ اس کا سروس سٹیشن شیشے کی طرح چمک اٹھا ہے اور اس کی سیل میں بھی اضافہ ہونا شروع ہو گیا۔ اس طرح مائیکل اپنی کمپنی کو مختلف قسم کے مشورے دینے کے بعد اول پوزیشن حاصل کرنے میں بھی کامیاب رہا۔

مائیٹکل نے یہ کامیابی اس لیے نہیں حاصل کی کہ وہ میخجر کو اپنی سجاوین سے قائل کر لیا تھا بلکہ اس لیے کامیابی حاصل کی کہ وہ میخجر کو ایک نئے سروس اسٹیشن پر لے گیا اور وہاں صفائی کے انتظامات دکھا کر اسے یہ باور کرانے میں کامیاب ہو گیا کہ اس طرح کے انتظامات کر کے وہ اپنے سروس اسٹیشن کی سیل بھی بڑھا سکتے ہیں۔ اس طرح میخجر کے اندر بھی شوق پیدا ہوا اور اس نے مائیٹکل کی بات مان لی۔ اس سے دونوں کا ناڈہ ہوا۔ سروس اسٹیشن کی سیل بڑھ گئی اور مائیٹکل ایک بہترین سیلز مین بن گیا۔

بہت سے لوگ بہت سی باتیں سیکھنے کے لیے کالج اور یونیورسٹی تک پڑھائی کرتے ہیں اور اس دوران وہ اکثر اسی بات کی طرف توجہ نہیں دیتے کہ ان کا اپنا ذہن کس طرح کام کرتا ہے۔ مثال کے طور پر میں نے ایک بار نوجوان گرو بوائز کو جو ایک کارپوریشن میں اپنا کیریئر شروع کرنے والے تھے پر اثرات چیت کے فن پر لیکچر دیا۔ ان میں سے ایک گریجویٹ اپنے ساتھیوں کو اس بات کی ترغیب دے رہا تھا کہ ہمیں فارغ اوقات میں باسکٹ بال کھیلنا چاہیے اور وہ جو کچھ کہہ رہا تھا اس کے الفاظ یہ تھے: "میں چاہتا ہوں کہ آپ لوگ باہر آ کر باسکٹ بال کھیلیں۔ میں باسکٹ بال کھیلنا چاہتا ہوں لیکن گذشتہ چند بار جب میں باسکٹ بال کھیلنے کے لیے کورٹ میں پہنچا تو وہاں پر مطلوبہ تعداد میں کھلاڑی نہیں تھے۔ ہم تین چار لڑکے باسکٹ بال کھیلتے رہے۔ میں چاہتا ہوں کہ آج رات کو آکر باسکٹ بال کھیلیں۔"

اس لڑکے نے اپنی پورے گفتگو میں کہیں بھی یہ نہیں کہا کہ آپ کیا چاہتے

ہیں؟ آپ باسکٹ بال کھینا نہیں چاہتے۔ آپ کو اس بات سے کوئی غرض نہیں ہے کہ وہ کیا چاہتا ہے۔ یہاں ہم پر پرفیسر اور وٹھریٹ کا ایک قہقہہ بیان کر رہے ہیں ان کا کہنا ہے "پہلے دوسرے شخص میں تجسس اور شوق پیدا کرو جو ایسا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے وہ ساری دنیا کو اپنے ساتھ لے کر چل سکتا ہے اور جو ایسا نہیں کر سکتا ہے وہ اس بھری دنیا میں تنہا ہوتا ہے" میرے تربیتی کورس میں شرکت کرنے والا ایک طالب علم اپنے چھوٹے بچے کے بارے میں پریشان تھا۔ بچے کا وزن معمول سے کم تھا اور وہ ٹھیک طرح سے خوراک نہیں کھاتا تھا۔ بچے کے والدین اسے معمول کے طریقے سے خوراک کھلانے کی کوشش کرتے۔ وہ اسے ڈانٹ ڈپٹ کرتے۔ باپ کہتا تھا..... کہ تم یہ کھانا کھاؤ، ماں بچے سے کہتی کہ تم یہ کھانا کھاؤ پھر تم حلوی سے اپنے باپ کی طرح بڑے ہو جاؤ گے۔ غرض اس طریقے سے وہ بچے کو کھانا کھلانے کی کوشش کرتے۔ کیا اس طرح بچے پر کچھ اثر ہوا تھا؟ ہاں بالکل بچے پر اتنا ہی اثر ہوتا تھا جتنا کہ آپ سمندر کے کنارے ساحل پر پیدل چلتے ہوئے اپنے نشان بناتے جائیں اور آنے والی سمندر کی لہریں ان کو مٹاتی جائیں۔ اب کوئی اجنبی ہی۔ یہ توقع رکھے گا کہ تین سال کا ایک بچہ تیس سال کے ایک والد کا نکتہ نظر سمجھ سکے گا یہ ایک لغو بات ہے۔ بچے کے باپ کو آخر کار بات سمجھ میں آگئی اور اس نے اپنے آپ سے کہا کہ مجھے یہ جاننا چاہیے کہ بچہ کیا چاہتا ہے؟

باپ کے لیے یہ بہت آسان تھا۔ اس کے بچے کے پاس تین بیویوں والی

ایک سائیکل تھی جسے چلانا وہ بہت پسند کرتا تھا کبھی کبھار وہ سائیکل چلاتے ہوئے اپنے گھر سے باہر سگلی میں نکل جاتا۔ جہاں ایک بڑی عمر کا بچہ اسے سائیکل سے اتار دیتا اور خود چلانا شروع کر دیتا۔ قدرتی طور پر چھوٹا بچہ روتا ہوا اپنی ماں کے پاس آتا اور اس کی یہ خواہش ہوتی کہ اس کی ماں اس بڑے لڑکے سے اس کی سائیکل واپس لے کر دے۔ ایسا تقریباً روزانہ ہوتا۔

چھوٹا بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس کے لیے ضروری نہیں کہ شر لاک ہو لڑکے ہی اس کا جواب دے۔

بچے کا غصہ اس کی خواہش اور وقت یہ سب مل کر اس کے اندر اپنی اہمیت کا ایک مضبوط ترین احساس پیدا کرتے اور وہ اس بڑے لڑکے سے بدلہ لینے پر تل گیا۔ لیکن اس کے ساتھ ساتھ اسے یہ بھی احساس تھا کہ وہ چھوٹا بچہ ہے اور وہ اس سے بدلہ نہیں لے سکتا۔ اس لیے وہ اپنی امی کے پاس شکایت لے کر آیا تھا اور جب اس کا باپ کھانا کھلاتے وقت بچے کو یہ باور کرانے میں کامیاب ہو گیا اور یہ کوئی پرہیزی کھانا نہیں ہے تو پھر بچے نے سب کچھ کھانا شروع کر دیا۔

اس مسئلے کے حل ہونے کے بعد ایک اور مسئلہ بھی تھا جس سے بچے کے ماں باپ بھی دوچار تھے اور وہ مسئلہ یہ تھا کہ بچہ بستر پر پیشاب کر دیتا ہے۔ وہ اپنی دادی کے ساتھ سوتا تھا اور ہر صبح جب اس کی دادی سو کر اٹھتی اور گیلابستر دیکھتی تو وہ اس سے کہتی دیکھو جانی تم نے رات پھر پیشاب کر دیا۔ جانی جواب دیتا۔ دادی ماں میں نے پیشاب نہیں کیا۔ اس پر دادی

اماں اس کو ڈاٹھی اور اس سے کہتی تھیں شرم نہیں آئی مگر ان سب باتوں کا کوئی ٹائدہ نہ ہوتا اور دوسری صبح بستر پھر گھلا ہوتا۔ اس کے والدین سرخوڑ کر بیٹھے اور یہ سوچنے لگے کہ اسے کس طرح روکا جائے۔

بچے کی ضروریات کیا تھیں؟ پہلا یہ کہ وہ اپنے ڈیڈی کی طرح پا جامہ پہننا جانتا تھا نہ کہ اپنی دادی کی طرح ٹائٹ گاڈن۔ اس کی دادی روزانہ اس کے سوتے وقت رات کو پیشاب کرنے سے تنگ آچکی تھی۔ اس نے بڑی خوشی کے ساتھ اس بات کی اجازت دے دی کہ جانی رات کو سوتے وقت پا جامہ پہن سکتا ہے اس کے علاوہ کچھ یہ بھی چاہتا تھا کہ اس کا اپنا علیحدہ بستر ہونا چاہیے۔

دادی اماں نے اس پر بھی اعتراض نہیں کیا۔

اس کی ماں اُسے برڈ کلین کے ایک شور پر لے گئی اور اس نے سیلنگرل سے کہا کہ یہاں پر ایک ننھا سا آدمی شاپنگ کرنا چاہتا ہے۔ سیلنگرل نے اشارے کو سمجھتے ہوئے چھوٹے بچے سے کہا۔ ہیلو ننگ بن میں آپ کو کیا چیز دکھاؤں۔ چھوٹا بچہ اپنی ایٹلیوں کے بل تین چار اسخ اوپر اچھل کر کھڑا ہوا اور اس نے سیلنگرل سے کہا کہ مجھے اپنے لیے ایک بستر چاہیے۔ اسے بستر مل گیا۔ شام کو جب اس کا باپ گھر واپس آیا تو جانی دوڑ کر دروازے تک گیا اور اس نے اپنے باپ کو بڑی خوشی کے ساتھ بتایا۔ ڈیڈی۔ ڈیڈی۔ اوپر آؤ اور میرا بستر دکھیو جو کہ میں نے خریدا ہے۔ باپ نے بستر کی طرف دیکھا اور اس نے چارلس شواب کے اصول کے مطابق بستر کی دل کھول کر تعریف کی اور کہا کہ مجھے یقین ہے کہ اب تم اس بستر کو گھلا نہیں کر دو گے۔ نہیں ڈیڈی نہیں۔ میں اب اپنے اس

بستر کو ہرگز پیشاب کر کے گیلیا نہیں کروں گا۔ بچے نے اپنا وعدہ پورا کیا کیونکہ اب یہ اس کی عزت کا مسئلہ تھا۔ وہ اپنا بستر خراب نہیں کرنا چاہتا تھا۔ کیونکہ یہ بستر اس نے خود خریدا تھا اور اب وہ اپنے باپ کی طرح پاجامہ پہننے ہوئے تھا۔ وہ اب ایک آدمی کی طرح لگ رہا تھا اور اس طرح کے انداز اپنائے ہوئے تھا۔ ایک اور باپ کے۔ ٹی ڈچمین جو حکم ٹیلی فون میں ابھنیرہ تھا۔ وہ بھی

ہمارے تربیتی کورس میں شریک تھا۔ اس کے لیے اپنی تین سالہ بیٹی جیکولین کو ناشتہ کرانا ایک بڑا مسئلہ تھا۔ اس صورت حال میں عام طور پر استعمال کیے جانے والے تمام حربے ناکام ہو چکے تھے۔ لہذا والدین سرحد کوڑے بیٹھے اور اس مسئلے پر قابو پانے کی ترکیبیں سوچنے لگے۔

جیکولین اپنی ماں کی نقل کرنا پسند کرتی تھی تاکہ وہ بھی اپنی ماں کی طرح بڑی لگے پھر ایک دن اس کے والدین نے اسے ایک بڑی سی کرسی پر بٹھا دیا تاکہ وہ خود اپنے لیے ناشتہ تیار کرے۔ ڈچمین کچن میں اس کے پاس ہی کھڑا تھا اور جیکولین ایک فریج میں چرچ بارہی تھی اور ساتھ ہی وہ اپنے باپ سے یہ کہتی جا رہی تھی کہ دکھو ڈیڈی میں اپنے لیے دیا تیار کر رہی ہوں اس کے بعد اس نے بغیر کسی دھونس اور لالچ کے دیا کھنا لیا کیونکہ یہ دیا اس کے خیال میں اس نے خود تیار کیا تھا اب اسے اپنی اہمیت کا احساس ہو گیا تھا۔

ولیم ونٹرنے ایک بار کہا کہ »اپنے احساسات کا خود سے اظہار کرنا انسانی فطرت کی بہت ہی اہم ضرورت ہے، ہم اسی نفسیات کو اپنی روزمرہ کی زندگی میں کیوں استعمال نہیں کرتے۔ جب ہمارے ذہن میں کوئی شاندار آئیڈیا ہوتا ہے

تو بجائے اسے دوسروں پر مٹھولنے کے ہم خود انہیں دعوت کیوں نہ دیں کہ وہ خود اپنا نظریہ بتائیں کیونکہ اس طرح ایک تو اپنی اہمیت کا احساس ہوگا اور دوسرا وہ اپنے نظریے پر عمل کریں گے۔

یاد رکھیں کہ سب سے پہلے تجسس اور شوق پیدا کریں۔ جو کوئی ایسا کرنے کی صلاحیت اپنے اندر پیدا کر لے گا وہ ساری دنیا کو اپنے ساتھ لے کر چل سکتا ہے اور جو ایسا نہیں کر سکتا وہ ہمیشہ تنہا رہتا ہے۔

اصول نمبر ۳

” دوسرے شخص میں تجسس اور شوق پیدا کریں “ یہاں ہم آپ کو لوگوں کے ساتھ میل جول اور لین دین کرنے کے لیے مختصر آئین اصول بتاتے ہیں۔

۱۔ دوسروں پر تنقید نہ کریں انہیں لعن طعن نہ کریں اور ان کی شکایت نہ کریں۔

۲۔ دوسروں کی کارکردگی پر ان کی بڑے خلوص اور ایمانداری کے ساتھ تعریف کریں۔

۳۔ دوسرے شخص میں کام کرنے کا تجسس اور شوق پیدا کریں۔

لوگوں کو اپنا گرویدہ بنانے کے چھ قیمتی اصول

ہم آپ کو جو طریقے بتا رہے ہیں، انہیں استعمال کریں اور پھر دیکھیں کہ ہر کوئی آپ کو خوش آمدید کہے گا۔ ہم دوستی پیدا کرنے کے طریقے جاننے کے لیے یہ کتاب کیوں پڑھ رہے ہیں؛ ہم دنیا کے ان عظیم لوگوں کے طور پر لیٹے کیوں نہ پڑھیں جن کے بے شمار دوست تھے؛ وہ کون ہیں آپ انہیں کل صبح کسی سڑک پر چلتے ہوئے مل سکتے ہیں۔ جب آپ اس کے قریب جائیں گے تو وہ اپنی دم ہلانا شروع کر دے گا۔ اگر آپ رک کر اسے پچکاریں گے تو وہ فوراً آپ کے پاس آپ کی گود میں آنا چاہے گا۔ اس کا یہ انداز یہ ظاہر کر رہا ہوتا ہے۔ کہ مجھے آپ کا پچکارنا بہت اچھا لگا اور یہ ذہن میں رکھیں کہ اس محبت میں کوئی غرض شامل نہیں ہے اور نہ ہی کوئی مفاد۔ کیا آپ نے کبھی یہ سوچا ہے کہ صرف کتا ہی ایک جانور ہے جو اپنی زندگی گزارنے کیلئے کام نہیں کرتا؛ ایک مرغی انڈے دیتی

ہے گائے دودھ دیتی ہے، کوئل گنگنا تی ہے، بھیر بکریوں کا گوشت کھانے کے کام بھی آتا ہے لیکن ایک کتاب صرف اپنی محبت سے جس کو بات کر وہ اپنی زندگی گزارتا ہے۔

جب میری عمر پانچ برس کی تھی تو میرے باپ نے میرے لیے زرد بالوں والا ایک کتے کا بچہ بیچا اس روپے میں خریدا، وہ کتاب میرے بچپن کی روشنی اور تفریح تھا، وہ ہر دوپہر ساڑھے چار بجے صحن میں بیٹھ کر اپنی خوبصورت آنکھوں سے میری راہ دیکھتا اور جب وہ مجھے دیکھتا تو وہ ایک دم اچھل کر میرے پاس آتا اور بھونک بھونک کر اپنی خوشی کا اظہار کرتا۔

اس کیتے کا نام پٹی تھا، وہ سسل پانچ برس تک میرا ساتھی رہا پھر ایک افسوسناک رات جسے میں کبھی نہ بھلا سکوں گا وہ دل قحط دور میری اپنی آنکھوں کے سامنے ہلاک ہو گیا ایک مینز رفتار ٹرک نے اسے کچل دیا تھا پٹی کی المناک موت میرے بچپن کی ٹریجڈی تھی۔

پٹی نے نفسیات کی کبھی کوئی کتاب نہیں پڑھی، تمہیں یہ کتاب پڑھنے کی ضرورت بھی نہیں تھی، تمہیں شاید غائب سے ہی اس بات کا ادراک تھا کہ تم دوسرے لوگوں میں دلچسپی لیکر انہیں اپنا گردیدہ بنا لو گے، اور پھر یہی لوگ تمہیں پیار کرنے لگیں گے، اس کے باوجود میں اور آپ ایسے لوگوں کو جانتے ہیں جو دوسروں کو لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کرانے کیلئے فاش غلطیاں کرتے ہیں اور اس سے انہیں کچھ بھی حاصل نہیں ہوتا لوگوں کو آپ سے دلچسپی نہیں ہے۔

لوگوں کو مجھ سے بھی دلچسپی نہیں ہے انہیں صرف اپنے آپ سے دلچسپی ہے۔

نیویارک ٹیلی فون کمپنی نے اس بات کو جاننے کیلئے ایک تفصیلی سروے کیا کہ ٹیلی فون پر بات چیت کے دوران ہم کو کتنا لفظ سب سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ آپ یقیناً جان سکتے ہوں گے یہ لفظ "ہیں" اور "میں" ہے۔ کمپنی نے پانچ سو افراد کی ٹیلی فون پر بات چیت سنی جس میں ۳۹۰۰ بار "میں" میں کا لفظ استعمال کیا گیا جب آپ کوئی ایسی گروپ فونو دیکھتے ہیں جس میں آپ بھی موجود ہوتے ہیں، تو سب سے پہلے آپ کسے دیکھنا پسند کرتے ہیں۔ اگر ہم محض یہ کوشش کریں کہ لوگ ہماری ذات میں دلچسپی لیں اور اس کیلئے انہیں مختلف طریقوں سے متاثر کرنے کی کوشش کریں تو ہم مخلص اور سچے دوست نہیں بنا سکتے محضی اور سچے دوست اس طرح نہیں بنائے جاتے۔

ہنولین نے بھی اس طریقے سے دوست بنانے کی کوشش کی لیکن جو زمین کے ساتھ اپنی آخری ملاقات میں اس نے کہا۔ جو زمین میں بھی دنیا میں موجود دوسرے بہت سے لوگوں کی طرح دوست بنانے کے معاملے میں خوش قسمت رہا مگر اس وقت دنیا میں صرف تم ہی ہو جس پر میں اعتماد کر سکتا ہوں، حالانکہ بوڑھوں کو اس پر بھی شک ہے کہ وہ جو زمین پر اعتماد کر سکتا تھا۔

وینس کا مشہور نفسیات دان ایلفرڈ ایڈلر اپنی مشہور کتاب "آپ کے لیے زندگی کا کیا مقصد ہونا چاہیے" میں لکھتا ہے "یہ ہم

ہی ہیں، جو اپنے جیسے لوگوں میں دلچسپی نہیں لیتے اور ہمیں ہی اپنی زندگی میں بے شمار دشواریاں ہوتی ہیں اور ہم دوسروں کو بھی تکلیف پہنچاتے ہیں اور اس طرح سے ہماری اپنی حرکتوں سے تمام انسانی ناکامیوں کا آغاز ہوتا ہے۔

آپ نفسیات کے موضوع پر جتنی مستند کتابیں پڑھ لیں، لیکن آپ کو اس سے بہترین بیان کسی میں بھی نہیں ملے گا۔ ایڈیٹر کا بیان اس قدر بامقصد ہے کہ میں یہاں دوبارہ دہراتا ہوں۔

”یہ ہم ہی ہیں جو اپنے جیسے لوگوں میں دلچسپی نہیں لیتے اور ہمیں اپنی زندگی میں بے شمار مشکلات اور دشواریاں پیش آتی ہیں، اور ہم دوسروں کو بھی تکلیف پہنچانے کا موجب بنتے ہیں اور اس طرح ہماری اپنی ہی حرکتوں سے تمام انسانی ناکامیوں کا آغاز ہوتا ہے میں نے ایک بار نیویارک یونیورسٹی میں بھوٹی چھوٹی کہانیاں لکھنے کا ایک کورس کیا اور اس کورس کے دوران ایک بڑھے میگزین کے ایڈیٹر نے اگر ہماری کلاس میں ایک لیکچر دیا، اس نے کہا کہ وہ اپنی میز پر پڑی درجنوں کہانیوں میں سے کوئی ایک کہانی نکال کر اس کی چند سطریں پڑھنے کے بعد ہی یہ بتا سکتا ہے کہ اس کہانی کو لکھنے والا لوگوں کو پسند بھی کرتا ہے یا نہیں اس نے مزید کہا کہ اگر کہانی لکھنے والا لوگوں کو پسند نہیں کرتا تو لوگ اسکی کہانیاں نہیں پڑھیں گے۔“

یہ ایڈیٹر اپنے لیکچر کے دوران دوبار اس وقت رکا جب وہ ”افسانہ لکھنے کے فن“ پر بول رہا تھا اس نے دونوں بار معذرت

کی اور کہا کہ وہ کوئی واعظ نہیں کر رہا۔ اس نے کہا کہ میں آپ کو وہی رکھتا رہا ہوں جو آپ کا مبلغ آپ کو بتائے گا لیکن آپ کو یہ بات یاد رکھنی ہے کہ اگر آپ ایک کامیاب کامل نگار بننا چاہتے ہیں تو آپ کو لوگوں میں دلچسپی نہیں ہوگی۔

اب اگر یہ کامل نگاری یا کہانی لکھنے کے ضمن میں درست ہے تو پھر آپ کو روزمرہ کی زندگی میں لوگوں سے ملنے جلنے میں یہی طریقہ کار اختیار کرنا ہوگا۔

میں نے ایک شام ہاورڈ ٹھہرسٹن کے ڈریسنگ روم میں گزاری وہ ایک تسلیم شدہ جادوگر تھا اس نے چالیس برس تک دنیا کے مختلف حصوں میں اپنے فن کا مظاہرہ کیا اور لاکھوں کروڑوں لوگوں کو حیران و پریشان کر دیا۔ دنیا بھر کے تقریباً ۶ کروڑ افراد اس کے کمالات دیکھ چکے تھے اور اس نے بیس لاکھ ڈالر کمائے تھے۔ میں نے ٹھہرسٹن سے پوچھا کہ وہ مجھے اپنی کامیابی کا راز بتائیے اس کے کمالات اور عجیب و غریب کرتبوں میں اس کے سکول کا کوئی ہاتھ نہیں تھا جہاں اس نے پڑھائی کی تھی کیونکہ وہ سکول کے زمانے سے ہی اپنے گھر سے بھاگ گیا تھا اور اس نے سڑکوں، درختوں اور گلیوں میں سوکر اپنی زندگی گزاری وہ اپنی بھوک مٹانے کیلئے گھر گھر جایا کرتا تھا اور بھیک تک مانگا کرتا تھا۔

کیا ٹھہرسٹن کو جادوگری کے علم میں فوقیت حاصل تھی؟ نہیں اس نے خود مجھے بتایا کہ بازیگری اور شعبہ بازی پر سینکڑوں کتابیں لکھی جا چکی ہیں اور ہزاروں لاکھوں افراد انہیں پڑھ بھی چکے ہیں اور اس

فن کے بارے میں بہت کچھ جانتے ہیں تھر سٹن نے بتایا کہ اس کے پاس دو ایسی چیزیں ہیں جو دوسروں کے پاس نہیں ہیں پہلا یہ کہ وہ اپنے کمالات دکھانے کے دوران اپنی شخصیت کو یکسر نظر انداز کر دیتا ہے کہ وہ ایک ماسٹر شعبدہ باز ہے وہ انسانی فطرت کو جانتا ہے۔ اس نے بتایا کہ شو کے دوران بنایا جانے والا ہر انداز ہر ایکشن، بھوؤں کا اوپر اٹھانا اور اپنی آواز کا اتار چڑھاؤ سب کی پہلے سے ریسرسل کی ہوتی ہے۔ لیکن اس کے ساتھ ساتھ میں لوگوں میں دلچسپی ظاہر کرتا ہوں کہ وہ کیا چاہتے ہیں اور یا وہ مجھ سے کس قسم کے فن کا مظاہرہ کرنے کی توقع رکھتے ہیں۔

تھر سٹن نے مجھے بتایا کہ بہت سے شعبہ باز اپنے ناظرین پر نظر ڈالتے ہیں اور کہتے ہیں کہ میرے پاس کچھ جو سنیاں ہیں اور یہاں کچھ گنوار قسم کے درساتی ہیں۔ میں انہیں آپ کے سامنے بیوقوف بناؤں گا لیکن امیرا طریقہ کار بالکل مختلف ہے۔ میں جب بھی سٹیج پر جاتا ہوں تو ناظرین کی بڑی تعداد کو بیٹھے ہوئے دیکھ کر خدا کا شکر ادا کرتا ہوں کہ اتنی تعداد میں لوگ میرا فن دیکھنے آئے ہیں اور پھر میں ان کے سامنے اپنے بہترین فن کا مظاہرہ کرتا ہوں اس نے بتایا کہ وہ سٹیج پر آتے سے پہلے یہ ضرور کہتا ہے کہ مجھے اپنے ناظرین سے محبت ہے۔ مجھے اپنے ناظرین سے محبت ہے۔ اب آپ کو یہ اختیار حاصل ہے کہ آپ کچھ بھی خیال کریں بے شک اس طریقہ کار کو مضحکہ خیز اور نفو خیال کریں۔ مگر میں صرف آپ تک دنیا کے مشہور ترین شعبہ باز کے خیال پہنچا رہا ہوں۔

پینٹوینا کے جارج ڈک کو اپنا سروس ٹیشن اس وقت بند کرنا پڑا جب ایک ہائی وے تعمیر کرتے وقت وہ جگہ بھی سڑک کے راستے میں آگئی، وہ تیس برس سے وہاں سروس ٹیشن چلا رہا تھا۔ تاہم گھر میں بیٹھ کر بورہونے کی بجائے اس نے اپنے پرانے دلائل کو بجانا شروع کر دیا جلد ہی اس نے اردگرد کے علاقوں میں رہتے والے مشہور وائلن بجانے والوں کی موسیقی سنتی شروع کر دی۔ اپنی روایتی منساری اور انکساری کی وجہ سے اسے ہر وائلن بجانے والے سے دلچسپی ہوگئی اگرچہ وہ ایک اچھا وائلن نواز نہیں تھا مگر بہت سے وائلن بجانے والے اس کے اچھے دوست بن گئے اس نے موسیقی کے مقابلوں میں شرکت کرنا شروع کر دی اور جلد ہی وہ امریکہ کے مشرقی حصے میں موسیقی کے دلدادہ لوگوں میں انکل جارج کے نام سے مشہور ہو گیا جب میں نے انکل جارج کے بارے میں سنا اسکی عمر ۷۲ برس کی تھی اور وہ اپنی عمر کے ایک ایک حصے سے لطف اندوز ہو رہا تھا دوسرے لوگوں میں دلچسپی ظاہر کر کے اس نے اپنے لیے ایک نئی زندگی تلاش کر لی تھی اور وہ بھی ایک ایسی عمر میں کہ جس میں بہت سے لوگ دل میں یہ بات بٹھا کر اپنے گھروں میں بیٹھ جاتے ہیں کہ اب ہمارا وقت نہیں رہا۔

تھیو ڈور روز ویلٹ کی حیران انگیز مقبولیت کا ایک راز یہی تھا کہ وہ دوسروں کے کاموں میں دلچسپی ظاہر کرتا تھا۔ اس کے ملازم بھی اس سے محبت کرتے تھے اس کے ایک خدمت گار جیمز ای اموس نے ایک کتاب لکھی جس کا نام تھیو ڈور روز ویلٹ اپنے خدمت گزاروں کا ہیرو

ہے اس کتاب میں جیمز اموس ایک بہت ہی شاندار واقعہ کا ذکر کرتا ہے۔

”ایک بار میری بیوی نے صدر روز ویلٹ سے پوچھا کہ خچر کیسا ہوتا ہے اس نے اسے سمجھی دیکھا نہیں تھا اور روز ویلٹ نے خوب اچھی طرح میری بیوی کو بتایا کہ ٹیڈ یعنی خچر کیا ہوتا ہے۔ بعد ازاں چند دنوں بعد ہمارے گھر میں ٹیلی فون کی گھنٹی بجی میری بیوی نے ٹیلی فون اٹھایا اور اس کی حیرانگی کی کوئی انتہا نہیں رہی جب دوسری طرف صدر روز ویلٹ ہذات خود تھے وہ ٹیلی فون پر کہہ رہے تھے کہ میری بیوی کو بتا دیا جائے کہ اسکی کھڑکی کے باہر ایک ٹیڈ کھڑا ہے اور وہ اگر دیکھنا چاہتی ہے تو کھڑکی کھولی کر دیکھ لے“ اس قسم کی پھوٹی پھوٹی باتیں صدر روز ویلٹ کے کردار کا خاصا تھیں۔ جب بھی وہ ہمارے گھر سے ملحق اپنے کالج میں تشریف لاتے وہ ہم سے ضرور ملاقات کرتے جو کہ ایک بہت ہی دوستانہ انداز تھا۔

روز ویلٹ ایک بار واٹس ہاؤس میں گئے جب صدر اور ان کی اہلیہ ٹیفٹ کہیں باہر گئے کونٹے تھے روز ویلٹ اس وقت سابق صدر تھے انہوں نے واٹس ہاؤس میں تمام ملازمین کو ان کے نام لے کر بلایا ان سے ہاتھ ملایا۔ اور ان کی خیریت دریافت کی۔ جب روز ویلٹ نے واٹس ہاؤس کی باورچین ایسن کو دیکھا تو انہوں نے اس سے دریافت کیا کہ کیا وہ اب بھی مکئی کی روٹی پکاتی ہے ایسن نے انہیں بتایا کہ وہ بعض اوقات ملازموں کیلئے روٹی پکاتی ہے۔ مگر اوپر والی منزل پر رہنے والے نہیں کھاتے روز ویلٹ نے

جواب دیا کہ انہیں اس روٹی کا ذائقہ معلوم نہیں میں اگلی بار صدر ٹیٹ سے ملوں گا تو انہیں اس کے ذائقے کے بارے میں بتاؤں گا۔ ایس مکئی کی روٹی کا ایک ٹکڑا پلیٹ میں لیکر آئی اور روز ویٹ اس روٹی کو کھاتے ہوئے باغ میں مالیوں سے ملنے کیلئے چلے گئے۔ انہوں نے تمام ملازمین سے اسی طرح بات کی جس طرح وہ بڑی شفقت کے ساتھ اپنے زمانہ صدارت کے دوران ان سے گفتگو کیا کرتے تھے۔ ایک ہوکر جو گزشتہ چالیس برس سے وائٹ ہاؤس میں ملازم تھا اپنی آنکھوں میں آنسو لئے یہ کہہ رہا تھا کہ گزشتہ دو برسوں میں یہ پہلا خوشی کا دن ہے جو وہ دیکھ رہا ہے۔

غیر اہم افراد کیلئے اسی طرح کی محبت اور شفقت نے نیوجرسی کے ایڈورڈ سکاٹس کو ایک کامیاب سیلرز ریپرینٹو بننے میں مدد دی۔ اس نے بتایا کہ کئی برس قبل وہ اپنی فرم جانسن اینڈ جانسن کی مصنوعات کی فروخت کے سلسلے میں صارفین کے پاس جاتا تھا تو اُسے ایسے حالات کا سامنا کرنا پڑتا تھا، ہنگم ہام کے ایک ڈرگ سٹور میں جب بھی میں جاتا تو میں اس کے مالک سے مصنوعات کو خریدنے کا آرڈر وصول کرنے سے قبل سٹور کے سیلرز کلرک اور سوڈا کلرک سے ضرور گفتگو کرتا ایک دن جب میں سٹور کے مالک سے ملنے کیلئے گیا تو میری حیرانگی کی کوئی انتہا نہ رہی جب اس نے مجھے چلے جانے کو کہا کیونکہ وہ جانسن اینڈ جانسن کی مصنوعات خریدنے میں اب دلچسپی نہیں رکھتا تھا۔ میں بوجھل دل کے ساتھ نیچے بیڑھیاں اتر آیا اور شہر میں بلا مقصد گاڑی چلاتا رہا۔ آخر کار میں

نے فیصلہ کیا کہ میں ایک بار پھر سٹور پر جاؤں اور سٹور کے مالک پر اپنی پوزیشن واضح کرتے کی کوشش کروں ،
جب میں سٹور میں پہنچا تو میں نے معمول کے مطابق سیلز کلرک اور سوڈا کلرک سے گفتگو کی۔ جب میں مالک کے پاس پہنچا تو وہ میری طرف دیکھ کر مسکرایا اور اس نے مجھے عموماً آمید کہا۔ اس نے مجھے معمول سے دوگنا آڈر دیا۔ میں نے اس کی طرف حیرانگی سے دیکھا اور پوچھا کہ یہ اچانک کیا ہو گیا ہے۔ اس نے سوڈا کلرک کی طرف اشارہ کرتے ہوئے کہا کہ تمہارے چلے جانے کے بعد یہ سوڈا کلرک میرے پاس آیا اور اس نے بتایا کہ تم سٹور پر آنے والے ان چند سیلز مینوں میں سے ہو جو

تمام ملازمین کو ہیلو کہتا ہے۔ اس کلرک نے بتایا کہ اگر کوئی سیلز مین اس سٹور سے آڈر لینے کا حقدار ہے تو وہ صرف تم ہو، میں نے اس سے اتفاق کیا اور تمہیں آڈر دے دیا۔

میں نے ذاتی تجربے سے یہ بات معلوم کی ہے کہ کوئی شخص کسی معروف ترمین بڑے شخص سے بھی تعاون حاصل کرنے کے لئے وقت حاصل کر سکتا ہے اگر وہ اس میں دلچسپی ظاہر کرے۔ میں اس کی ایڈیٹل دیتا ہوں۔

کئی برس قبل میں نے برڈکلین انٹیوٹ آف آرٹس اینڈ سائنسز میں افسانے لکھنے کا کورس منعقد کرایا اس کیلئے مجھے کیتھلین بورس نین پرستا اور یوزجیا مصنف چاہیے تھا جو وہاں طالب علم کو پیکر جسے اس لیے ہم نے انہیں خط میں لکھا کہ ہم ان کے کام میں

اس بات میں گہری دلچسپی لیتے ہیں کہ آپ کی کامیابی کے رازوں کو جان سکیں اور ان سے استفادہ حاصل کر سکیں۔

ہر خط پر ڈیرہ سو طالب علموں کے دستخط تھے، ہم نے یہ خیال کیا کہ یہ مصنف بہت معروف ہیں اور ان کیلئے لیکچر کی تیاری کرنا مشکل ہوگا اس لیے ہم نے ہر خط میں ان سے پوچھا کہ وہ ہمیں اپنے بارے میں بتائیں اور اپنے کام کرنے کے طریقہ کار کے بارے میں آگاہ کریں۔ یہ تمام مصنف بروکلین آنے اور لیکچر دینے پر رضامند ہو گئے۔

یہی طریقہ اختیار کرتے ہوئے میں نے صدر روز ویلٹ کی کابینہ میں وزیر خزانہ لیزلی شاہ، صدر ٹیٹ کے دور حکومت میں اٹارنی جنرل جارج وکرسٹام، فرنیکلین روز ویلٹ اور اس طرح کے متعدد نامور افراد کو اس بات پر رضامند کر لیا کہ وہ ہمارے کورس میں شرکت کرتے والے طلباء کو اگر لیکچر دیں گے۔

ہم میں سے سب خواہ وہ کسی فیکٹری کے ملازم ہوں کسی دفتر میں کلرک ہوں یا کسی تخت کا بادشاہ ہوں، ہم سب ایسے لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو ہماری تعریف کرتے ہوں۔ بھرنی کے بادشاہ قیصر کی مثال لیں۔ پہلی جنگ عظیم کے خاتمے پر وہ دنیا بھر میں شاید سب سے قابل نفرت اور وحشی شخص سمجھا جا رہا تھا حتیٰ کہ اس کی اپنی قوم اس کے خلاف ہو گئی تھی۔ جب وہ اپنی جان بچانے کیلئے بھاگ کر ہالینڈ گیا تو اس کے خلاف نفرت اس قدر شدید تھی کہ لاکھوں

لوگ یہ چاہتے تھے کہ اس کے ٹکڑے ٹکڑے کر دیئے جائیں۔ نفرت کی اس فضا میں ایک چھوٹے لڑکے نے قیصر کو ایک خلوص بھرا خط لکھا جس میں اس کی تعریف کی گئی اور اس کے ساتھ محبت کا اظہار کیا گیا اس لڑکے نے خط میں لکھا کہ دنیا چاہے کچھ بھی کہے وہ ہمیشہ اپنے بادشاہ سے محبت کرے گا۔ قیصر اس خط سے اسقدر متاثر ہوا کہ اس نے اس لڑکے سے ملنے کی خواہش ظاہر کی۔ بچہ اپنی ماں کے ہمراہ آیا قیصر نے اس کی ماں سے شادی کر لی اس بچے کو یہ نہیں معلوم تھا اور نہ ہی اس نے دوست بنانے کے طریقوں کے بارے میں کوئی کتاب پڑھی تھی مگر وہ بادشاہ کو اپنا دوست بنانے میں کامیاب ہو گیا۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسروں کے کام آنا چاہیے۔ ایسے کاموں میں ان کی مدد کرنی چاہیے جس میں وقت کی ضرورت اور طاقت کی ضرورت ہو۔ جب ڈیوک آف ونڈسٹر پرنس آف ویلز تھا تو اس کو ایک بار جنوبی امریکہ کے دورے پر جانا تھا۔ دورے پر روانگی سے کئی ہفتے پہلے اس نے سینی زبان سیکھنا شروع کر دی تاکہ وہ وہاں کے باشندوں سے ان کی زبان میں گفتگو کر سکے۔ جنوبی امریکہ کے لوگوں نے ڈیوک آف ونڈسٹر کو بہت پسند کیا کیونکہ اس نے اپنے پر خلوص جذبات کا اظہار وہاں کے لوگوں کی مادری زبان میں کیا تھا۔

کئی برسوں سے میں نے اپنا یہ طریقہ بنا لیا تھا کہ میں اپنے دوستوں کی سالگرہ کے دن یاد رکھوں اور پھر کسی نہ کسی بہانے ان کی پیدائش کا

دن معلوم کر لیتا اگر کوئی مجھے ۲۳ نومبر بتاتا تو میں ۲۴ نومبر ۲۲ نومبر دہراتا اور بعد میں اُسے اپنی ڈائری میں لکھ لیتا جو میں نے اس مقصد کیلئے خاص طور پر بنائی تھی۔

ہر سال کے شروع میں میں اپنے بستر کے قریب میز پر سہ پڑے ہوئے ٹیبل کیلنڈر پر تمام مہینوں کے ان دنوں پر نشان لگالیتا جن دنوں میں میرے دوستوں کی سالگرہیں آتی تھیں اور ہر مہینے کا شیڈول میرے سامنے ہوتا تھا اور ہر رات کو سونے سے قبل میری کیلنڈر پر نظر پڑتی تو عموماً بخود مجھے ذہن نشین ہو جاتا کہ صبح یا اس ماہ میں میرے کس کس دوست کی سالگرہ ہے جب کوئی ایسا دن قریب ہوتا تو میں فوراً اپنے دوست کو سالگرہ کی مبارکباد کا بڑا کارڈ ضرور بھیجتا اور یہ سلسلہ اب تک جاری ہے شاید میں اس روئے زمین پر واحد شخص ہوں جو اس قدر باخفا عدگی کے ساتھ اپنے دوستوں کی سالگرہ پر کارڈ بھیجتا ہے۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں چاہئے کہ لوگوں کی تعریف کریں جب کوئی شخص آپ کو فون کرے اور ایلو کہے تو آپ بھی اسی انداز میں ملائمت کے ساتھ ایلو کہہ کر اس شخص کو یہ احساس دلائیں کہ آپ کو اس کی آواز سن کر بڑی خوشی ہوئی ہے۔ بعض کپنیاں اپنے ٹیلی فون اپریٹروں کو اس بات کی خصوصی تربیت دیتی ہیں کہ وہ ٹیلی فون سننے وقت بڑی ملائمت اور محوش اخلاقی سے بات کریں تاکہ فون کرنے والوں کو یہ احساس ہو کہ میری بھی اہمیت ہے۔

دوسروں میں دلچسپی ظاہر کرنے سے آپ ان کی دوستی حاصل کر سکتے ہیں بلکہ ایک طرح سے آپ ان کی وفاداری بھی حاصل کر سکتے ہیں نیویارک کے ایک بیسکٹ بال کلب آف نارٹھ امریکہ کے میگزین میں ایک اکاونٹ ہولڈر کا خط چھپا جو ہم یہاں آپ کیلئے پیش کر رہے ہیں۔

• میں آپ کو الفاظ میں بیان نہیں کر سکتا کہ آپ کے بیسکٹ بال کلب کس قدر خوش اخلاق ہے، لیکن ایک ہر وقت خدمت کے لیے تیار ہے۔ کس قدر خوشی کی بات ہے کہ ایک لمبی لائن میں دیر تک کھڑے رہنے کے بعد جیسے باری آئے تو آپ کے عملے کا فرد بڑی ملائمت اور خوشی اخلاقی سے یہ کہتا ہے کہ "معذرت چاہتا ہوں کہ آپ کو اتنی دیر انتظار کرنا پڑا!"

"گذشتہ برس میری والدہ پانچ ماہ تک ہسپتال میں زہر علاج رہی وہاں ہسپتال کے عملے نے ان کی بڑی اچھی طرح دیکھ بھال کی کہ میری ماں کا وہاں دل لگ گیا تھا۔"

نیویارک کے ایک بہت بڑے بیسکٹ بال چارلس والٹرز کو ایک کارپوریشن کی خفیہ رپورٹ تیار کرنے کی ذمہ داری سونپی چارلس والٹرز یہ جانتا تھا کہ صرف ایک شخص ہے جس سے اسے حقائق کا علم ہو سکتا ہے۔ جب وہ کارپوریشن کے صدر کے دفتر میں داخل ہوا تو اسکی سیکرٹری نے دروازے کے اندر سر ڈال کر صدر سے کہا کہ ایک پاس اسے دینے کیلئے ٹکٹ نہیں ہیں صدر نے والٹرز کو بتایا کہ وہ اپنا بارہ برس کے بیٹے کیلئے ٹکٹ اچھٹے کرتا ہے۔

چارلس والٹرز نے بتایا کہ اس نے اپنے کام کے ضمن میں صدر سے سوالات کا سلسلہ شروع کیا مگر صدر گول مول اور غیر واضح قسم کے جوابات دیتا رہا وہ بات نہیں کرنا چاہتا تھا اور اُسے بات کرنے اور سوالات کا جواب دینے پر مجبور بھی نہیں کیا جاسکتا تھا اس لیے اس سے میرا انٹرویو بہت ہی مختصر اور بوررہا۔ والٹرز نے بتایا کہ اُسے یہ تسلیم کرنے میں کوئی ہچکچاہٹ نہیں ہے کہ اسے سمجھ نہیں آرہی تھی کہ کیا کرے۔ اس نے کہا کہ پھر اچانک مجھے صدر کے بارہ سالہ بیٹے اور اس کے ٹکٹ اکٹھے کرنے کا مشغلہ یاد آیا اور یہ بھی یاد رہا کہ ہمارے بینک کا بین الاقوامی شعبہ بھی ٹکٹ اکٹھے کرنا ہے۔ جو ان غلطیوں سے اتارے جاتے ہیں جو سات سمندر پار سے ہمارے بینک میں آتے ہیں۔

اگلے دن والٹرز دوبارہ کارپوریشن کے صدر کے پاس گیا اور اُسے بتایا کہ وہ اس کے بارہ سالہ بیٹے کیلئے ٹکٹ لے کر آیا ہے وہ بڑا خوش ہوا اور اس خوشی میں مجھ سے ہاتھ ملانا بھی بھول گیا۔ اس نے ٹکٹ میرے ہاتھ سے لئے اور کہا کہ میرا چارج انہیں پاکر بہت خوش ہوگا اس کے بعد ہم ٹکٹوں کے بارے میں اور اس کے بچے کی تصویر دیکھنے میں کافی دیر تک مصروف رہے اور اس کے بعد کارپوریشن کا صدر تقریباً ایک گھنٹے تک مجھے وہ تمام معلومات فراہم کرتا رہا جو مجھے چاہیے تھی اس نے مجھے وہ سب کچھ بتایا جس کا اسے علم تھا۔ اس کے بعد اس نے اپنے تمام ماتحتوں کو بلایا اور ان سے بھی معلومات لے کر مجھے دیں۔ اس نے اپنے بعض دوستوں کو فون کیا۔

ان سب باتوں کے بعد میرے پاس حقائق کا اتنا ڈھیر ہو گیا کہ اگر میں ایک صحافی ہوتا تو اس خبر سے بہت پیسہ کماتا یا

یہاں میں آپ کو ایک اور واقعہ بتاتا ہوں، فلاڈلفیا کا ڈین رسک نامی ایک شخص ایک ایسے ادارے کو تیل فروخت کرنا چاہتا تھا، جس کے امریکہ بھر میں بہت سے ڈیپارٹمنٹل سٹور تھے مگر یہ ادارہ اپنی ضرورت کا تیل باہر کے قصبے سے حاصل کرتا تھا جس کا ڈین کو بہت رنج تھا وہ کئی برسوں تک یہ کوشش کرتا رہا کہ یہ ادارہ اس سے تیل خریدے! ایک رات اس نے میرے کورس میں شرکت کرنے والے طلبہ کے سامنے ایک لیکچر دیا جس میں اس نے ایسے اداروں پر سخت نکتہ چینی کی، جن کے بڑے بڑے سٹور تھے اس نے ایسے اداروں کو قوم کے لیے ایک لعنت قرار دیا۔

اس کے باوجود بھی اسے یہ دکھ تھا کہ اس سے تیل کیوں نہیں خرید جاتا۔ میں نے اسے یہ مشورہ دیا کہ وہ مختلف طریقے استعمال کرے اس کے لیے ہم نے ایک ڈیپٹ کروائی جس میں کورس میں شرکت کرنے والے طلبہ نے حصہ لیا۔ ڈیپٹ کا موضوع تھا کہ ایسے اداروں کا وجود جن کے ملک بھر میں سٹور ہوں ملک کے لیے نقصان دہ ہیں! یا نہیں۔ ڈین نے میرے مشورے پر ایسے اداروں کا دفاع کرنے کا فیصلہ کیا اور اس کے بعد وہ میرے ہی مشورے سے ایک ادارے کے بڑے افسر کے پاس گیا جسے وہ سخت ناپسند کرتا۔ ڈین نے اسے جا کر کہا "میں یہاں اپنا تیل بیچنے نہیں آیا بلکہ آپ سے مدد لینے آیا ہوں" اس کے بعد اس نے افسر کو اس ڈیپٹ کے بارے میں بتایا

جس میں وہ صبر لے رہا تھا اس نے کہا: کہ میں آپ کے پاس اس لیے آیا ہوں کہ مجھے آپ کے علاوہ اور کوئی شخص ایسے حقائق نہیں بتا سکتا جن کی وجہ سے میں ڈی بیٹ جیت سکتا ہوں اور میں آپ کا تہہ دل سے شکر گزار رہوں گا اگر آپ نے میری مدد کی۔ باقی کہانی ڈین کے اپنے الفاظ میں تھی۔

” میں نے افسر سے اسکا بہت تھوڑا وقت مانگا تھا تاکہ وہ مجھے ملنے سے انکار نہ کر دے اس نے مجھے اندر بلایا اس نے مجھے کرسی پر بیٹھنے کے لیے نہیں کہا میں نے آج جب اسے اپنا مسئلہ بتایا

اور پھر ہم ایک گھنٹہ سنٹالیس منٹ تک باتیں کرتے رہے اس دوران اس نے ایک اور افسر کو بلایا جس نے اس موضوع پر ایک کتاب لکھی تھی اس نے نیشنل چین سٹور ایسوسی ایشن کو ایک خط لکھا جس میں ان سے میرے لیے ایسے ہی ایک موضوع پر ہونے والی ڈی بیٹ کی کاپی منگوائی اس کا خیال تھا کہ ایسے ادارے انسانیت کی بہت بڑی خدمت کر رہے ہیں۔ باتیں کرتے وقت اس کی آنکھیں چمک رہی تھیں اور میں یہ تسلیم کرتا ہوں کہ ان حقائق نے میری آنکھیں کھول دیں اس نے میرا تمام غم و غصہ دور کر دیا۔ جو مجھے ایسے اداروں کے بارے میں تھا جب میں اس کے کمرے سے نکل رہا تھا تو وہ افسر مجھے دروازے تک چھوڑنے آیا میرے کندھے پر اپنا ہاتھ رکھا اور اس موقع کا اظہار کیا کہ میں ڈی بیٹ جیت جاؤں گا اس کے بعد اس نے مجھے کہا کہ میں ڈی بیٹ کے بعد اسے آکر بتاؤں کہ میری کارکردگی کیسی رہی آخری الفاظ

جو اُس نے کہے وہ یہ تھے۔

”مجھے آنے والے موسم بہار میں ضرور ملو۔ میں تمہیں تیل کی خرید کا ایک بڑا آرڈر دوں گا“ میرے لیے یہ ایک معجزہ تھا کہ وہ میرے کہنے کے باوجود مجھ سے تیل خریدنے کی خواہش کا اظہار کر رہا تھا۔ میں نے صرف دو گھنٹے میں اس افسر میں اپنی دلچسپی کا اظہار کر کے اتنا فائدہ حاصل کیا تھا جو کہ میں گزشتہ دس سال کی محنت اور کوشش کے باوجود حاصل نہیں کر سکا تھا؛ مسٹر ڈین تم نے کوئی نئی چیز دریافت نہیں کی۔ حضرت عیسیٰ کی پیدائش سے سو سال پہلے روم میں ایک مشہور شاعر ہیلینس سارس نے ایک بار کہا تھا کہ ”ہم دوسروں میں اس وقت دلچسپی ظاہر کرتے ہیں جب وہ ہم میں دلچسپی ظاہر کرتے ہیں۔“

لیکن اس کے لیے ایک بات کی احتیاط بہت ضروری ہے کہ جب آپ کسی دوسرے شخص میں اپنی دلچسپی کا اظہار کریں تو یہ صرف اور صرف خلوص پر مبنی ہونی چاہیے یہ نہ صرف آپ کے لیے بلکہ دوسرے شخص کیلئے بھی فائدہ مند ہونی چاہیے۔ مارٹن گنیگ نامی ایک طالب علم نے ہمارے ایک کورس میں شرکت کی، اس نے بتایا کہ ایک دفعہ جب وہ ہسپتال میں داخل تھا تو ایک نرس نے اس طرح اس کی دیکھ بھال کی کہ جس نے اسکی زندگی بدل کر رکھ دی اس کی زبانی سنئے۔

”میری عمر دس برس کی تھی میں شہر کے فلاحی ہسپتال میں داخل تھا اور میری آرٹھرو پیڈک سرجری ہونے والی تھی میں جانتا تھا کہ اپریشن کے بعد مجھے کئی ماہ درد اور تکلیف میں

گزارتے ہونگے۔ میرے والد فوت ہو چکے تھے۔ اور میں اپنی والدہ کے ہمراہ ایک پھوٹے سے گھر میں رہتا تھا میرے اپریشن سے ایک روز قبل میری والدہ کسی مجبوری کے باعث مجھے ملنے ہسپتال نہیں آسکی۔ میں اس دن بہت تنہائی محسوس کر رہا تھا اور ادا اس تھا۔ مجھے ڈر بھی تھا کہ پتہ نہیں اپریشن کامیاب بھی ہوتا ہے کہ نہیں۔ مجھے یہ بھی معلوم تھا کہ میری ماں بھی میرے لیے پریشان ہو گئی۔ کیونکہ وہ بھی میری طرح اکیلی ہے۔ اس کے ساتھ گھر میں باتیں کرنے والا کوئی نہیں ہے اس کو اکیلے کھانا پکانا اور کھانا پڑتا ہے اور اس کے پاس اتنے پیسے بھی نہیں ہوتے کہ وہ اپنے گھر میں کسی کی دعوت کا اہتمام کرے۔

”میری آنکھوں میں آنسو آگئے اور میں نے اپنا منہ میکیے میں چھپا لیا اور کیبل اپنے اوپر اوڑھ لیا۔ میں نے بڑی آہستگی سے سسکی لی مگر اس کے باوجود میرا جسم درد کرنے لگا ایک طالب علم نرس نے میری سسکیوں کی آواز سنی اور وہ میرے پاس آئی۔ اس نے میرے اوپر سے کیبل کو پیرے کیا اور میرے آنسو پونجھنے لگی۔ اس نے مجھے بتایا کہ وہ بھی بہت تنہا ہے اس نے مجھے کہا کہ وہ رات کا کھانا میرے ہمراہ کھائے گی۔ رات کو وہ کھانے کی دوڑ سے لیکر آئی اس میں آلو کی بھجیا۔ تو س ابلے ہوئے انڈے۔ چٹنی اور آئیس کریم تھی۔ وہ مجھ سے باتیں کرتی رہی اور اس طرح میرا خوف کافی کم ہوا۔ اسکی ڈیوٹی سہ پہر چار بجے ختم ہو جاتی تھی مگر اس کے باوجود وہ رات گئے میرے ساتھ رہی۔ وہ میرے ساتھ

کھیلتی اور باتیں کسرتی رہی اور رات کو گیارہ بجے جب میں گہری نیند سو گیا تو وہ چلی گئی۔“

”میری زندگی میں اسی طرح کے بہت سے دن آئے، مگر اس طرح کا دن میں نے کوئی نہیں گزارا، جب کہ میں بہت زیادہ مایوس، خوفزدہ اور تنہا تھا اور اس کڑے وقت میں اس نرس نے اپنی ڈیوٹی ختم ہونے کے باوجود اپنا وقت میرے ساتھ گزارا۔“

میرے ساتھ رات کا کھانا کھایا اور اس طرح میرا خوف، میری مایوسی اور تنہائی ختم کرنے کی کوشش کی۔ وہ میرے لئے بالکل اجنبی تھی مگر اس نے مجھے جو اپنائیت دی وہ میں اب تک نہیں بھول سکا۔“

اگر آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ آپ کو پسند کریں، اگر آپ حقیقی قسم کے دوستانہ تعلقات قائم کرنا چاہتے ہیں اگر آپ دوسروں کی اس وقت مدد کرنا چاہتے ہیں جس وقت خود آپ کو مدد کی ضرورت ہے تو یہ اصول ہمیشہ ذہن میں رکھیں۔

”دوسرے لوگوں میں پر خلوص دلچسپی لیں۔“

باب دوم

پہلی ہی ملاقات میں اچھا تاثر قائم کرنے کا سادہ طریقہ

نیویارک شہر کی ایک ڈنر پارٹی میں ایک مہمان خاتون جسے وارثت میں کافی دولت ملی تھی اس بات کی خواہشمند تھی کہ وہ ہر کسی سے ملتے وقت اس کو متاثر کرے اس نے عمدہ لباس کے ساتھ ہینگے نہایت قیمتی زیورات بھی پہن رکھے تھے۔ لیکن اس کے چہرے پر اچھی قسم کے میک اپ کے باوجود شگفتگی نہیں تھی اس کا چہرہ جذبات سے عاری تھا۔ بلکہ اس پر خود غرضی کی واضح جھلک نظر آرہی تھی اسے یہ بالکل علم نہ تھا کہ لوگ سب سے پہلے چہرے کو دیکھتے ہیں اور چہرے پر مسکراہٹ کا ہونا کس قدر ضروری ہے جبکہ اس کے برعکس اس کا خیال تھا کہ اس کا خوبصورت لباس اور قیمتی زیورات خود بخود لوگوں کو اسکی طرح متوجہ کرے گا اور اس طرح وہ ڈنر پارٹی میں موجود مہمانوں پر ایک اچھا تاثر قائم کرنے میں کامیاب ہو جائے گی۔

چارلس شواب نے ایک بار مجھے بتایا کہ اسکی مسکراہٹ

کی قیمت دس لاکھ ڈالر ہے اور وہ بالکل ٹھیک کہہ رہا تھا۔ شواہب کی شخصیت اس کی سحرانگیز گفتگو اور لوگوں میں دلچسپی ظاہر کر کے اُن سے خود اپنی ذات میں دلچسپی حاصل کرنا اس کا ہی خاصا تھا اور اس کی غیر معمولی کامیابی کا راز بھی یہی تھا اس کی پُراثر شخصیت میں سب سے بڑا عنصر اسکی خوبصورت مسکراہٹ تھی۔

ایک بات ہمیشہ یاد رکھیں کہ ہمارے چہرے پر ابھرنے والے تاثرات الفاظ سے زیادہ پُراثر ہوتے ہیں اور ہمارے چہرے کی مسکراہٹ دوسرے کو یہ باور کراتی ہے: میں تمہیں پسند کرتا ہوں آپ نے مجھے خوش کر دیا ہے میں آپ کو دیکھ کر بہت خوش ہوا ہوں۔

بہی وجہ ہے کہ کتے جنہیں ہم اپنے گھروں میں پالتے ہیں۔ ہمیں دیکھ کر اپنی دم بھی ہلاتے ہیں اور فوراً ہمارے پیروں میں لوٹ پوٹ ہوتے دیکتے ہیں اور ہم بھی انہیں دیکھ کر خوش ہوتے ہیں۔ ایک بچے کی مسکراہٹ کا بھی ایسا ہی اثر ہوتا ہے کیا آپ کبھی کسی ڈاکٹر کے وینک روم میں گئے ہیں۔ وہاں آپ نے بے شمار افسردہ قسم کے چہرے دیکھے ہونگے جو بڑی بے چینی کے ساتھ جانوروں کے ماہر ڈاکٹر کا انتظار کر رہے ہوتے ہیں میسوری میں جانوروں کے علاج کے ایک مشہور ڈاکٹر سیٹھن نے مجھے بتایا کہ موسم بہار کے ایک دن اس کا کمرہ ایسے لوگوں سے بھرا ہوا تھا جو اپنے پالتو جانوروں کا معائنہ کرانے کیلئے لائے ہوئے تھے۔ ڈاکٹر نے بتایا کہ کوئی بھی دوسرے سے گفتگو نہیں کر رہا تھا۔ وہ غالباً یہ سوچ رہے تھے

کہ اتنی دیر سے ڈاکٹر کا انتظار کرنے کی بجائے ہم کوئی دوسرا
 ضروری کام کر سکتے تھے ڈاکٹر نے ہمارے کورس کے طلبہ کو بتایا۔
 ” میرے کمرے میں تقریباً دس افراد بیٹھے میرا انتظار کر رہے
 تھے کہ جب ایک نوجوان عورت اپنے ایک سال کے بچے اور
 بیٹی کے پھوٹے بچے کے ہمراہ کمرے میں داخل ہوئی۔ وہ ایک
 ایسے شخص کے ساتھ بیٹھ گئی جو ڈاکٹر کا انتظار کر کے کافی بور ہو چکا
 تھا۔ نوجوان عورت کی گود میں بیٹھے ہوئے ننھے بچے نے مسکرا کر
 اس شخص کی طرف دیکھا اس شخص نے کیا کیا؟ وہی جو ایسے موقعوں
 پر آپ یا میں کرتا ہوں۔ وہ شخص بھی بچے کو دیکھ کر مسکرایا۔ جلد ہی
 اس نے نوجوان عورت کے ساتھ گفتگو کرنی شروع کر دی اس
 نے عورت کے بچے اور اپنے پوتے پوتیوں کو اسے لٹا سیوں
 کے بارے میں بات چیت کی۔ اور اس کے بعد اس کمرے میں بیٹھے
 تمام لوگ اس گفتگو میں شریک ہو گئے جلد ہی بوریٹا اور انتظار کی
 بے چینی ختم ہو گئی اور سب ایک دوسرے سے ہنسی خوشی گفتگو
 کرنے لگے۔

ایک ایسی مسکراہٹ جس میں خلوص نہ ہو۔ یا ایک زبردستی کی مسکراہٹ
 کسی شخص کو بے وقوف نہیں بنا سکتی۔ ہم ایسی مسکراہٹ کو پہچان
 لیتے ہیں۔ میں بہال سچی مسکراہٹ کا ذکر کر رہا ہوں ایک ایسی مسکراہٹ
 جس میں گرم جوشی ہو۔ جس میں ہمارے دلی جذبات ظاہر ہو رہے ہوں۔
 میں ایک اسی مسکراہٹ کا ذکر کر رہا ہوں۔
 مشی گن یونیورسٹی میں نفسیات کے ایک پروفیسر جیمس :

مسکراہٹ کے بارے میں اپنے خیالات کا یوں اظہار کرتے ہیں -
 " جو لوگ مسکراتے ہیں، اگر دفتر میں ہوں تو وہ ایک اچھے
 نگران اور منظم ثابت ہو سکتے ہیں اگر وہ کوئی استاد ہیں تو طالب علم
 خوش رہتے ہیں اور اگر وہ سیلز مین ہیں تو وہ اپنی مصنوعات کو بڑی
 کامیابی کے ساتھ فروخت کر سکتے ہیں۔ چہرے پر تیزوڑی کے بجائے
 مسکراہٹ بہت اہم کردار ادا کرتی ہے اس لیے پڑھاتے وقت
 سزا کے بجائے حوصلہ افزائی زیادہ مؤثر ثابت ہوتی ہے "۔

نیویارک کے ایک بہت بڑے سٹور کے مینجر نے مجھے بتایا
 کہ میں اپنے سٹور میں کام کرنے کے لیے کسی بھی ایسے شخص کو ترجیح
 دوں گی جس کے چہرے پر مسکراہٹ ہو خواہ اس نے میزک بھی نہ کیا
 ہو۔ اس کا کہنا ہے کہ وہ اپنے چہرے پر زبردستی کی مسکراہٹ سے
 ایک پنی، ایچ، ڈی کو بھی ملازمت نہیں دے گی۔

مسکراہٹ کے اثرات بہت طاقتور ہوتے ہیں حتیٰ کہ جب
 آپ مسکرا رہے ہوں اور کوئی آپ کو دیکھ نہ سکے پھر بھی اس کے
 اثرات دور رس ہوتے ہیں امریکہ بھر میں ٹیلی فون کمپنیاں ایک پروگرام
 کرتی ہیں اس پروگرام کا نام " فون کی طاقت ہے" یہ پروگرام ان کاروباری
 اداروں کے لیے ہوتا ہے جو مصنوعات کی فروخت کے لیے ٹیلی فون
 کا سہارا لیتے ہیں، اس پروگرام میں انہیں مشورہ دیا جاتا ہے کہ وہ
 ٹیلی فون پر بات کرتے وقت مسکراتے رہیں کیونکہ آپ کی مسکراہٹ
 کا اندازہ دوسری طرف فون سننے والے کو آپ کی آواز سے ہوتا ہے۔
 امریکہ کی ایک بہت بڑی کمپنی کے کمپیوٹر ڈیپارٹمنٹ کے سربراہ

راہرٹھ نے مجھے ایک بار بتایا کہ اس نے کس طرح ایک بہترین ملازمت کے لیے ایک موزوں امیدوار کا انتخاب کیا اس کی زبانی سنئے .
 ” مجھے اپنے محکمے کے لیے ایک ایسے شخص کی شناخت ضرورت تھی جس نے کمپیوٹر سائنس میں پی ایچ ڈی کیا ہو بلا آخر میں نے ایک نوجوان آدمی تلاش کر لیا۔ ٹیلی فون پر بہت سی ملاقاتوں کے بعد مجھے معلوم ہوا کہ اس شخص کو بہت سی کمپنیوں کی طرف سے آفرز آ رہی ہیں۔ ان میں سے بہت سی کمپنیاں ایسی تھیں جو میری کمپنی سے بھی بڑی تھیں۔ مجھے اس وقت بڑی خوشی ہوئی جب اس نے میری پیشکش قبول کر لی۔ جب اس نے ملازمت شروع کر دی تو ایک دن میں نے اس سے پوچھا کہ تم نے دوسری آفرز پھوڑ کر میری کمپنی میں ملازمت کیوں اختیار کی ہے۔ اس نے میری بات کو غور سے سنا اور اس نے جو جواب دیا وہ میں آپ کو بتاتا ہوں۔ اس نے کہا کہ دوسری کمپنیوں کے مینجروں نے ٹیلی فون پر میرے ساتھ کاروباری انداز میں بڑی سرد مہری سے بات کی تھی جس سے مجھے بہت افسوس ہوا کہ وہ صرف میری قابلیت سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں۔ آپ کی ٹیلی فون پر آواز سے مجھے یہ احساس ہوا کہ آپ مجھے اپنی کمپنی میں جگہ دے کر بہت خوش ہو گئے . مجھے یوں لگا کہ جسے آپ مجھے اپنی کمپنی کا ایک حصہ بنانا چاہتے ہیں . تم یقین رکھو میں اب بھی ٹیلی فون پر دوسروں سے مسکرا کر بات کرتا ہوں .

امریکہ کی ایک بہت بڑی ریٹرن کمپنی کے بورڈ آف ڈائریکٹرز کے چیئرمین نے مجھے بتایا کہ میرے مشاہدے کی بات ہے کہ بہت

کم لوگ کسی کام میں دلچسپی لیے بغیر اُسے کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں اس کا کہنا تھا کہ میں اس بات کو نہیں مانتا کہ صرف محنت ہی آپ کے لیے کامیابی کے دروازے کھولتی ہے: میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جنہوں نے اپنے کاروبار میں دلچسپی لے کر کامیابی حاصل کی۔ پھر میں نے ان لوگوں کو دیکھا کہ اب ان کی دلچسپی کام میں تبدیل ہو چکی تھی اور دلچسپی ختم ہو کر رہ گئی تھی انہیں کاروبار میں نقصان ہونے لگا اور ان کی ساری دلچسپی ختم ہو گئی اور وہ ناکام ہو گئے: ۵

آپ ایسے لوگوں کی صحبت میں بہت اچھا وقت گزارتے ہیں جن کو آپ پسند کرتے ہیں اور جو آپ کو پسند کرتے ہیں۔ میں نے اپنے کورس میں شرکت کرنے والے ہزاروں کاروباری افراد سے یہ کہا کہ وہ ایک ہفتہ تک اپنے کاروباری لین دین کے دوران ہر ایک گھنٹے کے بعد ایک دوسرے کی طرف دیکھ کر مسکرائیں اور اس کے بعد کلاس میں آکر اس کے نتائج سے آگاہ کریں اس کا کیا نتیجہ نکلا؟ آئیے ہم دیکھتے ہیں..... نیویارک کے ایک اسٹاک بروکر کا ایک خط میں یہاں پیش کر رہا ہوں۔

” میری شادی کو اٹھارہ برس گزر چکے ہیں اور اس عرصے میں شانزہ ماہ ہی اپنی بیوی کو دیکھ کر مسکرایا ہوں یا شاید ہی اس سے کوئی اتنی لمبی بات کی ہو جس کے الفاظ جو بیس سے زیادہ بنتے ہوں میں یہ اس وقت کا ذکر کر رہا ہوں جو صبح اٹھنے سے لے کر دفتر کے جانے تک کا ہے۔“

” آپ نے مجھے کہا ہے کہ مجھے ایک ہفتہ میں ہر ایک گھنٹے کے

بعد مسکرانا چاہیے میں یہ تین ہفتے تک کرنے کو تیار تھا اس لیے اگلی صبح بالوں میں کھنگی کرتے وقت میں نے اپنے آپ کو آئینہ میں دیکھا اور یوں مخاطب ہوا، ہل آج سے تم مسکراؤ گے اور یہ کام تم ابھی شروع کرو گے۔ جب میں ناشتے کی میز پر بیٹھا تو میں نے اپنی بیوی کو گڈ مارنگ کہا اور اسکی طرف دیکھ کر مسکرایا،

” آپ نے مجھے خبردار کیا تھا کہ میری بیوی میری مسکراہٹ پر حیران ہوگی۔ لیکن آپ نے میری بیوی کے ردعمل کا صحیح اندازہ نہیں لگایا۔ میری بیوی سشذ رہ گئی جیسے اسے کوئی سکتہ ہوا ہو، لیکن میں نے جلد ہی اسے بتا دیا کہ اب تم ہر صبح باقاندگی کے ساتھ میرے چہرے پر مسکراہٹ دیکھو گی۔ میرے رویے کی اس تبدیلی سے گھر میں پہلے سے زیادہ خوشیاں اگئیں اب جب میں اپنے دفتر کے لیے گھر سے روانہ ہوتا ہوں تو میں اپنی بیوی کو مسکرا کر خدا حافظ کہتا ہوں۔ اپنے ڈرائیور کو گڈ مارنگ کہتا ہوں اپنے دفتر میں پہنچ کر گیٹ والے کی طرف مسکرا کر دیکھتا ہوں اور دفتر میں موجود تمام لوگوں سے ہاتھ ملاتا ہوں اور جب میں شاک ایکسچینج کے فلور پر کھڑا ہوتا ہوں تو میں لوگوں کی طرف دیکھ کر مسکراتا ہوں“

” جلد ہی میں نے محسوس کیا کہ ہر شخص میری مسکراہٹ کا مسکراہٹ سے جواب دے رہا ہے۔ میں نے اپنے دفتر میں شکایات اور مسائل لے کر آنے والوں سے بھی مسکرا کر بات کرنا شروع کر دی۔ جب وہ اپنے مسائل یا شکایات بیان کرتے تو مجھے یوں محسوس ہوتا کہ انہیں فوراً ہی دور کیا جاسکتا ہے، میں نے محسوس کیا کہ مسکراہٹیں

ہر روز میرے لیے ڈالروں کا ڈھیر لگا رہی ہیں۔
 ”میرے کاروبار میں میرا ایک پارٹنر بھی ہے اس کا ایک کلرک
 ایک اچھا نوجوان آدمی ہے ایک دن میں نے اس کو بتایا کہ انسانی
 تعلقات کے بارے میں میرا نظریہ اب بدل گیا ہے۔ کلرک نے
 مجھے بتایا کہ جب میں پہلے دن اس کا پارٹنر بنا تھا۔ تو میں اسے ایک
 خوفناک شخص دکھائی دیتا تھا اور اس نے حال ہی میں میرے بارے
 میں اپنا نظریہ تبدیل کیا ہے۔“

”میں نے اپنے کاروباری نظام سے نکتہ چینی کو نکال دیا۔ اب
 میں دوسروں کو ملامت کرتے۔ کئی بجائے انکی تعریف کرتا ہوں۔ میں
 نے یہ سوچنا بند کر دیا کہ میں کیا چاہتا ہوں اب میں دوسروں کے
 نکتہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہوں اور اس تبدیلی نے میری زندگی
 میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔ اب میں مکمل طور پر ایک مختلف انسان
 ہوں ایک خوش انسان ایک امیر انسان اور ایک ایسا انسان جس
 کے بہت زیادہ دوست ہیں اور جس کی زندگی میں خوشیاں ہی
 خوشیاں ہیں۔“

آپ مسکرانا نہیں چاہتے۔ پھر کیا کریں؟ دو باتیں۔ پہلی یہ
 زبردستی ہنسنے کی کوشش کرنا۔ اگر آپ اکیلے ہیں تو بیٹی بجائیں یا کوئی
 گانا گائیں اور یہ ظاہر کریں کہ آپ خوش ہیں بیٹی بجانا یا گانا گانا
 آپ کے خوش ہونے کی علامت ہے۔ اس بات کو نفسیات دان اور
 فلسفہ دان ولیم جیمس میں اس طرح بیان کرتا ہے۔

”ہمارے عمل کے پیچھے ہمارے جذبات چھپے ہوتے ہیں۔ لیکن

ہمارے عمل اور جذبات ساتھ ساتھ چلتے ہیں اور ہم اپنے عمل کو جو کہ ہمارے بس میں ہوتا ہے کنٹرول کر کے ہم اپنے جذبات کو بھی اپنے کنٹرول میں لے سکتے ہیں اس لیے غوٹی، ٹونے کا ناستہ یہ ہے کہ آپ اٹھتے بیٹھتے خوش رہیں۔ اور بات چیت کے دوران بھی مسکائیں۔ جس سے دوسرے کو یہ محسوس ہو کہ آپ اس سے بات کر کے خوش محسوس کر رہے ہیں ؟

اس دنیا میں ہر شخص خوشی کا متلاشی ہے اور اسے حاصل کرنے کا ایک بہترین اور یقینی طریقہ ہے اور وہ یہ کہ ہم اپنے خیالات پر قابو پائیں خوشیوں کا تعلق بیرونی حالات سے نہیں ہوتا بلکہ یہ ہمارے اندرونی حالات سے جنم لیتی ہیں۔

خوشی یہ نہیں ہے کہ آپ کے پاس کیا ہے یا آپ کیا ہیں۔ مثال کے طور پر دو شخص ایک ہی جگہ پر رہتے ہیں ایک ہی قسم کا کام کرتے ہوں ایک ہی جتنی تنخواہ لیتے ہوں لیکن ان میں سے بھی ایک خوش ہو سکتا ہے۔ اور دوسرا ناخوش۔ ایسا کیوں ہے ؟

اس کی وجہ صرف دونوں کا ذہنی رویہ ہے۔ میں نے سخت محنت کرنے والے غریب کسانوں کو چلی پلائی دھوپ میں بھی غمناک دیکھا ہے جبکہ اس کے برعکس نیو یارک شیکاگو اور لاس اینجلس میں بڑے بڑے دفتروں کے ایگزیکٹو کسٹیشن کروں میں بیٹھ کر کام کرنے والے بڑے بڑے کاروباری افراد کو پریشان دیکھا ہے۔ شکسپیر کا کہنا ہے کہ دنیا میں اچھائی یا برائی نہیں ہے یہ ہماری سوچ ہے جو اچھائی یا برائی کو جنم دیتی ہے ابراہام لنکن نے ایک بار کہا کہ بہت سے

لوگ اتنا ہی خوش ہوتے ہیں جتنا کہ انکا ذہن خوش ہوتا ہے اس نے بالکل ٹھیک کہا تھا۔ میں نے اس کا ایک واقعہ نمونہ دیکھا جیسا میں نیویارک کے ریڈیو سٹیشن کی سیڑھیاں چڑھ رہا تھا۔ بالکل میرے سامنے چالیس کے قریب منگڑے بیچے بیٹھکھوں کی مدد سے سے سیڑھیاں چڑھنے کی کوشش کر رہے تھے ان کے چہروں پر خوشی اور مسرت کو دیکھ کر حیران ہو گیا میں نے ان لڑکوں کے انچارج سے پوچھا ۔۔۔۔۔ تو اس نے مجھے بتایا "جب ایک لڑکے کو پہلی بار یہ معلوم ہوتا ہے کہ وہ عمر بھر کے لیے منگڑا ہو رہا ہے تو اسے شروع میں بہت دکھ ہوتا ہے، لیکن جب وہ اپنے دکھ کو بھول جاتا ہے تو وہ اپنی اس معذوری سے سمجھوتہ کر لیتا ہے اور پھر وہ ساری عمر ہنسی خوشی گزار دیتا ہے،

مجھے خیال آیا کہ یہ لڑکے واقعی داد و تحسین کے مستحق ہیں انہوں نے مجھے ایک سبق دیا ہے جو میں کبھی نہیں بھولوں گا۔ کسی دفتر کے ایک بند کمرے میں بیٹھ کر کام کرنے سے نہ صرف تنہائی کا احساس ہوتا ہے بلکہ اس سے ہمیں یہ بھی موقع نہیں ملتا کہ ہم دوسروں کو دوست بنا لیں۔ میکیکو کی سینورا ماریہ ایسی ہی ایک ملازمت کرتی تھی۔ وہ اپنے دفتر میں کام کرنے والے دوسرے لوگوں کی گفتگو اور قہقہے سنتی تو اسے بڑا رشک ہوتا وقت گزرتا گیا وہ یہی توقع کرتی رہی کہ دوسرے لوگ میرے پاس آئیں گے لیکن ایسا نہ ہوا۔

چند ہفتوں کے بعد اس نے اپنے آپ سے کہا "ماریہ تمہیں

یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ لوگ تمہارے پاس آئیں، تمہیں خود باہر جا کر ان سے ملنا چاہیے، اگلی دفعہ وہ پانی پیئے کیلئے خود باہر نکلے واٹر کولر تک گئی اور اس کے ہال میں موجود ہر فرد سے فرداً فرداً ہیلو کیا۔ اور اس دوران اس کے چہرے پر مسکراہٹ بدستور رہی۔ اس کا ذریعہ ہو کر عملے کے افراد نے بھی مسکراہٹ سے اور ہیلو کا جواب ہیلو سے دیا اس طرح اس کی تنہائی بھی دور ہو گئی اور اسے دفتر کے بعض افراد سے شناسائی بھی ہو گئی اور یہی شناسائی بہت اچھی دوستی میں بھی بدل گئی۔ اس کی ملازمت اور زندگی پہلے سے زیادہ خوشگوار اور دلچسپ ہو گئی اور وہ پہلے سے زیادہ خوش رہنے لگی۔

ایلیٹ ہیرڈ کا یہ مشورہ بہت ہی کارآمد ہے مگر ایک بات یاد رکھیں کہ آپ اس سے اس وقت تک فائدہ نہیں اٹھا سکتے جب تک آپ اسے نہ کریں۔

جب بھی آپ کبھی باہر جائیں اپنی ٹھوڑی کو اندر کی طرف رکھیں سر کو اونچا رکھیں اور پھیپھڑوں کو پھیلا کر رکھیں سورج کی روشنی میں کھائیں پئیں اپنے دوستوں کو ایک پُر خلوص مسکراہٹ سے ملیں۔ اس بات سے بالکل خوفزدہ نہ ہوں کہ آپ کی باتوں کو غلط سمجھا جائے گا اور اپنے دشمنوں کے بارے میں ایک منہا بھی سوچنے میں وقت ضائع نہ کریں۔ اپنے ذہن میں مضبوطی سے یہ ٹھکان لیں کہ جو آپ کرنا چاہتے ہیں، اور پھر بغیر کسی مشکل کے آپ اپنے مقصد تک پہنچ جائیں گے اپنے ذہن کو عظیم اور شاندار چیزوں پر مرکوز رکھیں جنہیں آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور پھر جوں جوں دن گزرتے جائیں گے۔

آپ لاشعوری طور پر اپنے اندر یہ محسوس کریں کہ آپ میں ان چیزوں کو حاصل کرنے کی صلاحیتیں اور آپ کیلئے ایسے مواقع بھی موجود ہیں۔ اپنے ذہن میں ایسے ذہین اور بہترین انسان کا خاکہ رکھیں جو آپ بننا چاہتے ہیں اور آپ کے خیالات ہر گھنٹے بعد آپ کو اس انسان کے روپ میں ڈھالتے جائیں گے۔ سوچ سب سے برتر چیز ہے صرف اپنا ذہنی رویہ درست رکھیں، آپ کے اندر جرأتِ مہیاگی اور بشارت ہونی چاہیے۔ صحیح سوچنے کا مطلب تخلیق ہوتا ہے۔

ہر چیز خواہش سے اور خلوص بھری دعاؤں سے حاصل ہوتی ہے۔
 بچپن کے قدیم باشندے بہت عقلمند تھے، ان کی ایک ضرب النثل تھی: "ایک ایسا شخص جس کے چہرے پر مسکراہٹ نہ ہو اسے دکاندری نہیں کرنی چاہیے!"

آپ کے چہرے کی مسکراہٹ آپ کے خیر سگالی جذبے کا پیغام دیتی ہے، آپ کی مسکراہٹ ان سب کی زندگیوں میں خوشیاں بکھیر دیتی ہے جو اسے دیکھتے ہیں ان کیلئے جو اس مسکراہٹ سے قبل لوگوں کے بچھڑے چہروں پر خفگی یا تیوریاں دیکھ چکے ہوں۔ یہ اس سورج کی کھلی ہوئی کرنوں کا کام دیتی ہے جو کئی دن تک موسمِ ابرآلود ہونے کے بعد اچانک نکلی ہوا خاص طور پر اس وقت جب کوئی اپنے افسر کی طرف سے سخت دباؤ میں ہوں تو ایک خوشگوار مسکراہٹ اس کو یہ احساس دلاتی ہے کہ ہر طرف ناامیدی نہیں ہے اس دنیا میں خوشی بھی ہے۔

چند برس قبل نیویارک کے ایک ڈیپارٹمنٹ سٹور نے اس

بات کا احساس کرتے ہوئے کہ کرسس کے موقعہ پر زبردست خریداری کے باعث اس کی سیلز کلرک بہت دباؤ کا شکار رہے ہیں۔ ایک پرفلٹ اپنے گاؤں کو دیا۔ جو ہم یہاں آپ کیلئے پیش کرتے ہیں۔

”کرسس کے موقعہ پر مسکراہٹ کی قدر و قیمت“

ۛ ۛ ۛ ۛ

۱. اس کی قیمت نہیں ہے مگر یہ بہت زیادہ اچھا اثر ڈالتی ہے۔
۲. یہ ان لوگوں کو ہشاش بشاش کر دیتی ہے جو اسے دیکھتے ہیں۔
۳. یہ اگرچہ صرف چند کیلنڈ کیلئے ہوتی ہے مگر اس کا اثر بعض اوقات دیر تک رہتا ہے۔
۴. جو شخص مسکرانا نہیں جانتا وہ اپنے آپ کو مفلس تصور کرے اور جو مسکرانا جانتا ہے وہ مفلس نہیں ہے۔
۵. مسکراہٹ سے گھر میں خوشی رہتی ہے کاروبار میں خیر سگالی کا جذبہ ابھرتا ہے اور اس سے دوستی کا آغاز ہوتا ہے۔
۶. یہ پریشانی اور تھکاوٹ میں آرام بہم پہنچاتی ہے مایوس لوگوں کیلئے دن کا اجالا بنتی ہے دکھی لوگوں کیلئے سورج کی کرنوں کا کام دیتی ہے۔ اور تکلیف کے وقت میں یہ قدرت کا ایک انمول تحفہ ہے۔

۷. اسے کوئی نہیں خرید سکتا ادھار نہیں مانگ سکتا۔ چرا نہیں سکتا کیونکہ یہ خلوص بھری مسکراہٹ آپ کے دلی جذبات کا آئینہ دار

ہوتی ہے۔

۸. اور اگر کسٹس کی خریداری کے آخری لمحات میں ہمارے سلیز
کاؤنٹر کے بعض افراد شدید تھکن کے باعث آپ کی طرف مسکرا
کرنہ دیکھ سکیں تو کیا ہم آپ سے یہ توقع کر سکتے ہیں کہ آپ ان
کی طرف مسکرا کر دیکھیں گے۔

۹. کیونکہ ان سے زیادہ کسی کو مسکراہٹ کی اتنی زیادہ ضرورت نہیں
ہوتی جن کے پاس کسی کو دینے کیلئے کچھ بھی باقی نہیں ہوتا۔

دوسرا اصول

مسکرائیں

باب سوئم

اگر آپ ایسا نہیں کریں گے آپ اپنے لیے تکلیف پیدا کریں گے

۱۸۹۸ء میں نیویارک کی راک لائنڈ کاؤنٹی میں ایک بڑا المناک واقعہ رونما ہوا، ایک بچہ فوت ہو گیا تھا اور اس روز ہسائے اسکی تدفین کی تیاریاں کر رہے تھے۔ یہ جم فارے تھا جو ہارمیدان میں اپنے گھوڑے کو دیکھنے کیلئے گیا تھا۔ زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی اور سبچ ہو اچھل رہی تھی گھوڑے نے کافی دنوں سے ورزش یعنی چھل قدمی نہیں کی تھی۔ جو نہی یہ بچہ گھوڑے کے قریب پہنچا اس نے اپنے دونوں پھلے پاؤں ہوا میں اچھالنے اور جم کو مل ڈالا اس طرح اس دن راک لائنڈ سے ایک نہیں دو جنازے اٹھے جم فارے لو اسحقین میں ایک بیوہ اور تین بیٹے پھوڑے تھے اس کے علاوہ انشورنس کے چند سوڈلر تھے۔

اس کا سب سے بڑا بیٹا جم دس برس کا تھا جسے اس چھوٹی سی عمر میں ایک اینٹول کے بھٹے پر کام کرنا پڑا۔ یہ بچہ کبھی بھی تعلیم حاصل نہیں کر سکا مگر اپنی مخصوص اور قدرتی ذہانت کے باعث

لوگوں کو اپنا گرویدہ بنانے میں ماہر تھا۔ لہذا جوان ہونے پر وہ سیاست میں آگیا اور سال گزرتے رہے اس دوران اس کی یادداشت اس قدر تیز ہو گئی کہ اسے ہر ملنے والے کا نام یاد ہو جاتا۔

وہ کبھی بھی ہائی سکول نہیں گیا تھا۔ مگر پھیالیس برس کی عمر میں جلد کالج اسے اعزازی ڈگریوں سے نوازا چکے تھے اور وہ ڈیپو کریٹک نیشنل کینیڈا کا چیئرمین اور امریکہ کا پوسٹ ماسٹر جنرل بن چکا تھا۔

میں نے ایک بار جم فارے سے ملاقات کی اور اس سے اسکی کامیابی کا راز معلوم کیا اس نے جواب دیا: "سخت محنت" میں نے کہا کہ "مذاق نہ کرو، اس پر اس نے مجھ سے پوچھا "تم بتاؤ کہ پھر کیا وجہ ہو سکتی ہے؟" میں نے جواب دیا "تم دس ہزار آدمیوں کے نام پیکار کرنے کی صلاحیت رکھتے ہو؟ نہیں یہ غلط ہے اس نے

جواب دیا "میں پچاس ہزار افراد کے نام ان کے جہرے دیکھ کر بتا سکتا ہوں اور اس میں ایک بھی غلط نہیں ہوگا اس کی اس قابلیت نے فرینکلن روز ویلٹ کو ۱۹۲۲ میں وائٹ ہاؤس پہنچانے میں نہایت ہی اہم کردار ادا کیا۔ ان برسوں میں جب جم فارے جیم تیار کرنے والی ایک کمپنی کے سیزمین کی حیثیت سے مختلف شہروں کا دورہ کیا کرتا تھا۔ اس نے سٹوٹی پوائنٹ میں بھی کچھ دیر کیلئے رہائش رکھی تھی۔ وہاں اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا طریقہ دریافت کیا۔

شروع میں یہ بہت سادہ تھا جب کبھی وہ کسی نئے ملنے والے کو ملتا۔ وہ اس کے بارے میں کچھ حقائق ضرور معلوم کرتا اس کا خاندان اس کا کاروبار اور اس کے سیاسی خیالات وغیرہ وہ شروع میں ان تمام

خیالات اور حقائق کو اپنی ڈائری میں لکھ لیتا اور دوسری بار جب وہ اس شخص کو ملتا خواہ وہ ایک سال بعد ہی کیوں نہ ملے۔ وہ اس شخص سے ہاتھ ملا کر اس کے گھر والوں کی خیریت ضرور دریافت کرتا۔ روز ویلٹ کی صدارتی مہم شروع ہوتے سے چند ماہ پہلے جم فارے نے ہر روز سینکڑوں خطوط شمالی اور مغربی امریکہ میں ان لوگوں کو لکھے جنہیں وہ جانتا تھا۔ تب وہ ایک ٹرین پر سوار ہوا اور انہیں دنوں میں اس نے بیس ریاستوں میں تقریباً بارہ ہزار میل کا سفر کیا، وہ ہر قصبے میں رکتا اور لوگوں سے ناشتے یا دوپہر کے کھانے پر ملاقات کرتا اور ان سے گفتگو کرتا اور انہیں روز ویلٹ کیلئے ووٹ دینے کی اپیل کرتا۔

وہ واپس اپنے گھر آ کر اپنے انیس روزہ دورے کے دوران بیس ریاستوں میں ملنے والے ایک ایک فرد کو ضبط لکھتا اور ان سے کہتا کہ وہ ان افراد کی فہرست اُسے بھیجیں جن سے وہ اس دوران ان کے ہمراہ ملا تھا جب سب طرف سے فہرستیں آجاتیں تو وہ ان کی ایک حتمی فہرست تیار کرتا اور پھر ان سب کو فرداً فرداً خط لکھتا۔

جم فارے نے اپنی ابتدائی زندگی میں ہی یہ راز پالیا تھا کہ ایک اوسط درجے کا آدمی دوسروں سے زیادہ اپنے نام میں دلچسپی لیتا ہے۔ اس کا نام یاد کرو اور اسے مخاطب کرو اور دیکھیں کہ اس پر کتنا خوشگوار اثر ہوتا ہے لیکن اگر آپ اس کا نام بھول گئے یا اسے غلط نام سے پکار لیا تو آپ سراسر خسارے میں رہیں گے مثال کے

طور پر میں نے ایک بار بیرس میں ایک کورس کا انعقاد کیا۔ یہ پبلک پبلیکنگ کے موضوع پر تھا اور اس کورس میں شرکت کرنے کیلئے میں نے بیرس میں رہنے والے تمام امریکی شہریوں کو دعوت دی۔ ان ناموں کی فہرست کو ٹائپ کرنے والا ٹائپسٹ فریج تھا اور اس نے ان امریکی شہریوں کے نام ٹائپ کرتے میں ایجوں کی بے شمار غلطیاں کیں۔ بیرس میں ایک امریکی بینک کے سیجمن نے مجھے ایک سخت قسم کا خط لکھا جس میں اس نے اپنا نام غلط لکھنے کی شکایت کی تھی۔

بعض اوقات کوئی نام یاد رکھنا بڑا مشکل ہو جاتا ہے۔ خاص طور پر اس وقت جب اسے ادا کرنا مشکل ہو۔ بہت سے لوگ اسے یاد رکھنے کی بجائے نظر انداز کر دیتے ہیں یا پھر اسے کسی سادہ سے عرف نام سے پکارتے ہیں۔ سڈ بیوی ایک گاہک کے پاس گیا۔ جس کا نام نکو ڈیمس پاپا ڈیمس تھا۔ بہت سے لوگ اسے میک کہہ کر پکارتے تھے بیوی نے مجھے بتایا کہ اس نے یہ نام یاد کرنے کی خصوصی مشق کی اور اس کے بعد جب میں نے اسے خوش آمدید کہتے ہوئے اس کا پورا نام بلا یا تو وہ حیران ہو گیا اور وہ کئی منٹ تک بالکل بات نہیں کر سکا۔ اس کے بعد اس نے اپنی آنکھوں میں آنسو لئے مجھے کہا ”مسٹر بیوی میں گذشتہ پندرہ برسوں سے اس ملک میں وہ رہا ہوں، کسی نے مجھے میرے مکمل نام سے پکارنے کی کوشش نہیں کی“

ایڈریو کارنیلی کی کامیابی کی کیا وجوہات تھیں ؟

اسے "سٹیل کنگ" کہا جاتا تھا۔ مگر خود اسے سٹیل کی تیاری کے بارے میں بہت کم علم تھا۔ سینکڑوں افراد اس کے کارخانے میں کام کر رہے تھے اور وہ سب سٹیل کی تیاری کے بارے میں انجینئریو سے بہت زیادہ معلومات رکھتے تھے۔

لیکن وہ لوگوں کو استعمال کرنے کا ہنر جانتا تھا اور اس وجہ سے اس نے بے پناہ دولت کائی۔ ابتدائی زندگی میں ہی اس کی زندگی میں تنظیم کا عنصر غالب تھا۔ اس میں قائدانہ صلاحیتیں موجود تھیں۔ جب وہ دس برس کا ہوا تو اسے معلوم ہوا کہ لوگ کس طرح اپنے نام کو اہمیت دیتے ہیں اور اس نے اس دریافت سے لوگوں کا تعاون حاصل کرنے کا فیصلہ کیا۔ جب وہ چھوٹی عمر میں سکاٹ لینڈ میں تھا۔ اس کے پاس ایک ماہ خرگوش تھی جلد ہی اس کے پاس نئی چھوٹے چھوٹے بچے ہوئے۔ لیکن اسیے پاش انکی خوراک کیلئے کچھ نہیں تھا لیکن اس کے ذہن میں ایک مشاغل خیال آیا۔ اس نے اپنے ہمسائے میں چھوٹے بچوں کو بلایا اور ان سے کہا کہ اگر وہ ان خرگوشوں کے کھانے کیلئے کچھ کھانے کو لایا کریں گے تو میں ان کے ناموں پر ان خرگوشوں کے نام رکھ دوں گا۔ اس کی یہ سیکم بڑی کارگر ثابت ہوئی اور وہ اسے زندگی بھر نہیں بھولا۔ کئی برسوں بعد کاروبار میں یہی نفسیات استعمال کرتے ہوئے۔ اس نے لاکھوں ڈالر کائے۔ مثال کے طور پر وہ پینسلوینیا ریل روڈ کو سٹیل ریل فروخت کرنا چاہتا تھا پینسلوینیا ریل روڈ کا صدر ایڈگر تھا اس نے تھا اینڈریو کارنگلی نے پیٹس برگ میں ایک بڑی سٹیل مل قائم کی اور اس کا نام "ایڈگر تھا من سٹیل ورکس" رکھا۔

میں آپ کیلئے ایک پہیلی پیش کر رہا ہوں۔ دیکھیں کہ آپ اسے جان سکتے ہیں۔ جب پینٹونیاریل روڈ کو سٹیل ریل کی ضرورت ہے۔ آپ کے خیال میں ایڈگر تھا من اسے کہاں سے خریدتا ہے۔ میگز روڈ بس؟ نہیں آپ کا اندازہ غلط ہے دوبارہ اندازہ لگائیں۔

جب اینڈریو کارینگی اور جارج پل مین سٹیل کے بے تاج بادشاہ بننے کی دوڑ میں ایک دوسرے کے ساتھ سخت مقابلہ کر رہے تھے۔ تو سٹیل کنگ کارینگی کو خرگوش والی ترکیب یاد تھی۔

سنٹرل ٹرانسپورٹ ریشن کمپنی بھے کارینگی چلاتا تھا جارج پل مین کی کمپنی سے مقابلہ کر رہی تھی۔ دونوں کمپنیاں یونین پیسٹک ریل روڈ کی طرف سے سیلنگ کاروں کا بزنس لینا چاہ رہے تھے، دونوں اپنا مانعہ کم سے کم کرتے کیلئے بھی تیار تھے، کارینگی اور پل مین دونوں نیویارک میں یونین پیسٹک ریل روڈ کے بورڈ آف ڈائریکٹرز سے ملنے گئے۔ سینٹ نکولس ہوٹل میں ایک شام کو ہونے والی ملاقات میں جارج پل مین سے کارینگی نے کہا: "کیا ہم دونوں کچھ احمقانہ حرکات نہیں کر رہے ہیں؟"

پل مین نے پیٹ کر پوچھا کیا مطلب ہے تمہارا؟ پھر کارینگی نے اسے بتایا کہ اس کے ذہن میں کیا ہے۔ اس نے کہا کہ وہ دونوں کے مفادات کا اشتراک چاہتا ہے اور اس نے اس کیلئے باقاعدہ شرائط نامہ تک پل مین کو دکھایا کہ جس کی رو سے دونوں کے درمیان اشتراک عمل طے پاتا اور وہ ایک دوسرے کے مفاد کے خلاف کام نہ کرتے۔ پل مین نے اس کی آفر کو بڑے غور سے سنا اور تجاویز

ہو گیا۔ آخر کار اُس نے بوجھا کہ تم نئی کمپنی کا کیا نام رکھو گے؛ تو کارینگی نے فوراً جواب دیا: پیل مین پولیس کار کمپنی۔ یہ سنتے ہی پیل مین کا جہرہ خوشی سے تمٹا اٹھا اور اُس نے کارینگی کو اپنے کمرے میں آتے کی دعوت دی تاکہ وہاں پر بیٹھ کر مزید بات چیت کر سکیں یہ بات چیت امریکہ کی صنعتی تاریخ کا اہم ترین واقعہ ہے۔

اپنے دوستوں اور کاروباری پارٹنرز کا نام یاد رکھنا اور انہیں عزت دینے کی پالیسی، اینڈریو کارونیک کی لیڈرشپ کا راستہ اسے اس بات پر فخر تھا کہ وہ اپنی فیکٹری میں کام کرنے والے سینکڑوں کارکنوں کے نام ان کے چہرے دیکھ کر بتا سکتا ہے اور اس کا دعویٰ تھا کہ جب وہ ذاتی طور پر اپنی مل کی ٹکرانی کرے تو اس میں کوئی ہڑتال بھی نہیں ہو سکتی۔

ٹکساس کامرس کے چیئرمین سینٹن کو یقین تھا کہ جتنا زیادہ تعاون کیا جائے، اس میں گرجوشی نہیں رہتی اور گرجوشی کو برقرار رکھنے کے لیے ضروری ہے کہ ہم لوگوں کے نام یاد رکھیں وہ افسر جو یہ کہتا ہے، کہ وہ اپنے دفتر میں کام کرنے والوں کے نام نہیں یاد رکھ سکتا وہ کوئی بہت ہی ضروری کاروباری نکتے کو بھی یاد نہیں رکھ سکتا۔

کیلی فورینا کی کیرن نے جوٹی۔ ڈیلو۔ اے میں فلائٹ سٹوارڈ تھی تھی، اپنی یہ عادت بنا رکھتی تھی کہ وہ جہاز میں بیٹھنے والے تمام مسافروں کے نام یاد کر لیا کرتی تھی اس طرح سروس کے دوران اسے کوئی مشکل پیش نہیں آتی تھی۔ جہاز میں سفر کرنے والے بہت سے

مسافر اُسے اور فضائی کپنی کے نام تعریفی خطوط لکھا کرتے تھے ایک مسافر نے لکھا کہ میں نے کافی عرصے سے ٹی. ڈبلیو. اے میں سفر نہیں کیا۔ اب میں ۱۴ دسمبر کو شکاگو سے لادیکاس جانا چاہتا ہوں اور میری خواہش ہے کہ اس دن جہاز پر کمرن کی ڈیوٹی ہو۔ اور میرے لیے یہی بات اہم ہے۔

لوگ اپنے ناموں کے بارے میں اتنے پراوڈ ہوتے ہیں کہ وہ انہیں ہر قیمت پر نمایاں دیکھنا چاہتے ہیں حتیٰ کہ اپنے وقت کا سب سے عظیم شو مین پوڑھا پی ٹی برنم مایوس ہو گیا کیونکہ اس کا کوئی بیٹا زندہ نہیں تھا۔ جو اس کا نام زندہ رکھ سکتا۔ اس نے اپنے پوتے سی ایچ شیلے کو پیش کش کی کہ وہ اپنا نام اگر برنم شیلے رکھے تو وہ اُسے پچیس ہزار ڈالر دے گا۔ کئی صدیوں سے ٹرفار اور ارب پتی لوگوں نے آرٹسٹوں موسیکاروں اور مصنفوں کی ہمیشہ حمایت کی تاکہ وہ اپنے فن میں انہیں ضرور یاد رکھیں۔

عجائب گھروں اور لائبریریوں میں ایسے لوگوں کی بے شمار کتابیں موجود ہیں جن کی یہ خواہش تھی کہ ان کے مرنے کے بعد ان کا نام نہ مٹے۔ نیو پارک پبلک لائبریری میں آسٹراورسی نوکوس کی بے شمار کتابیں ہیں۔ میٹرو پولیٹن عجائب گھر میں بنجمن اور مورگن کے نام موجود ہیں اور تقریباً ہر گھر جاگھر میں ایسے لوگوں کے نام لکھے ہوئے ہیں جنہوں نے اس گھر جاگھر کو کبھی نہ کبھی کوئی فنڈ دیا، نو امریکی یونیورسٹیوں کی بہت سی عمارتوں پر ان لوگوں کے نام لکھے ہوتے ہیں جنہوں نے یونیورسٹی کو چلانے کے لیے چندہ دیا تھا۔

بہت سے لوگ نام یاد نہیں رکھتے، ان کا کہنا ہے کہ نہ ان کے پاس اتنی فرصت ہے اور نہ وہ یہ ضروری محسوس کرتے ہیں کہ وہ انہیں یاد رکھیں۔ ذرا سا احساس دلانے پر وہ یہ عذر پیش کرتے ہیں کہ وہ بہت مصروف ہیں لیکن وہ کسی طرح سے بھی فریجیکلن ڈی روز ویلٹ سے زیادہ مصروف نہیں ہو سکتے۔ روز ویلٹ اس کے باوجود اپنے ہر ملنے والے کا نام یاد رکھتا تھا۔

ہم اس کو مزید واضح کرتے ہیں۔ چیرمینسٹری ادارے نے روز ویلٹ کے لیے ایک مخصوص قسم کی کار بنائی۔ کیونکہ وہ اپنی ناکارہ ٹانگوں کے باعث عام کار استعمال نہیں کر سکتا تھا۔ ڈبلیو ایف چیمبر لین اور ایک میکنگ نے یہ کار وائٹ ہاؤس پہنچائی۔ میں یہاں آپ کو چیمبر لین کے خط کو پڑھ کر سنا ہوں۔

میں نے صدر روز ویلٹ کو بکھایا کہ وہ اس کار کو کس طرح چلا سکتا ہے مگر انہوں نے مجھے اس فن کے بارے میں بہت کچھ بتایا کہ لوگوں کے ساتھ لین دین کیسے کیا جاسکتا ہے ان سے تعلقات کیسے بنائے جاسکتے ہیں۔ جب میں وائٹ ہاؤس پہنچا، تو میں نے صدر کو انتہائی خوشگوار اور اچھے موڈ میں دیکھا۔ انہوں نے مجھے میرے نام سے پکارا۔ جیو! انہیں ٹیلی فون پر بتایا گیا تھا کہ چیمبر لین اپنے میک ٹیفرڈ کے ساتھ انہیں کار دینے کیلئے آئے گا۔ مجھے ان کے منہ سے اپنا نام سن کر خوشگوار حیرت ہوئی اور یہ حقیقت جان کر بھی مجھے خوشی ہوئی کہ صدر صاحب مجھ سے کچھ سیکھنے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ یہ کار ایسی بنائی گئی تھی کہ آپ اسے صرف ہاتھوں کی مدد

سے چلا سکتے تھے۔ اسٹاؤس میں رہنے والے ملازمین کا ایک مجموعہ اس کار کو ذرا بکھنے کیلئے جمع تھے۔ اور صدر نے کہا: "میرا خیال ہے کہ یہ کار بے حد شاندار ہے آپ کو صرف یہ کرنا ہے کہ بن کو دبانا ہے۔ اور پھر یہ خود ہی چلنے لگے گی اور آپ اسے بغیر کسی کوشش سے چلا سکتے ہیں۔ میں سوچ رہا ہوں کہ یہ کیسے تیار کی گئی ہے۔ اگر میرے پاس وقت ہوتا تو میں اس کا پرزہ پرزہ الگ کروں اور دیکھوں گا کہ یہ کیسے تیار کی گئی ہے"

جب روز ویلٹ کے دوست احباب نے کار کی تعریف کی تو انہوں نے ان کی موجودگی میں کہا میٹر چیئرمین کو اس کار کی تیاری میں ان کی کوششوں اور ہمت کی تعریف کرتا ہوں انہوں نے کار کے ریڈی ایٹر کی تعریف کی، ونڈ سکرین اور کار کے اندر لگی ہوئی گھڑی کی تعریف کی، دوسرے الفاظ میں انہوں نے کار میں مہیا کی گئی ہر سہولت کے بارے میں تعریف کی انہوں نے مجھے کہا کہ میں اس کار کے بہت سے فائدوں کے بارے میں انکی اہلیہ اور وزیر محنت مس پریکٹر کو ضرور بتائے، جب میں صدر کو کار کی ڈرائیونگ کے بارے میں تمام باتیں بتا چکا تو وہ میری طرف مڑے اور کہا، مسٹر چیئرمین فیڈرل ریپبلک ڈکنز شہرے میں منت سے میرا انتظار کر رہا ہے۔ میرا خیال ہے کہ اب مجھے زیادہ انتظار نہیں کرنا چاہیے۔

"میں واپس آ گیا اور چند دنوں بعد میک کو لیکر وائٹ ہاؤس پہنچا اور صدر سے میک کا تعارف کرایا۔ اس نے کبھی صدر سے ملاقات نہیں کی تھی اور صدر نے صرف ایک بار اس کا نام سنا تھا۔ میک

ایک شرمیلا سا انسان تھا اور زیادہ تر خاموش رہا۔ جب ہم واپس آنے لگے تو صدر نے لیکنک سے ہاتھ ملایا اسے اس کے نام سے بلایا اور اس کا واہٹ ہاؤس آنے پر شکر یہ ادا کیا۔

” نیویارک واپس آنے کے چند دنوں بعد مجھے صدر روز ویلٹ کے انٹوگراف والی ایک تصویر موصول ہوئی اس کے ساتھ ہی ایک تعریفی خط تھا جس میں صدر نے انہیں کارہیلا ناسکھانے کے بارے میں میری محنت کی تعریف کی گئی تھی۔ صدر کو برسبب کرنے کا کس طرح وقت ملا۔ میں ابھی تک یہ نہیں جان سکا۔

فرینکلن ڈی۔ روز ویلٹ جانتے تھے کہ خیر سگالی حاصل کرنے کیلئے سب سے اہم واضح اور سادہ طریقہ یہ ہے کہ ہم دوسروں کے نام یاد رکھیں اور انہیں اہمیت دیں۔ مگر ہم میں سے کتنے ایسا کرتے ہیں؟ ہمیں کسی اجنبی سے متعارف ہونے میں آدھا وقت لگتا ہے۔ ہم چند منٹ تک گفتگو کرتے ہیں اور بعد میں ہمیں ان کا نام بھی یاد نہیں رہتا۔ ایک سیاستدان جو سب سے پہلا سبق سیکھتا ہے۔ وہ اپنے ساتھیوں کا نام یاد رکھتا ہے؛ اور نام یاد رکھنے کی قابلیت سماجی رابطوں کے ساتھ ساتھ سیاسی رابطوں کو استوار کرنے میں بھی بڑی اہمیت رکھتی ہے۔

فرانس کا شہنشاہ نپولین تھرڈ جو نپولین بونا پارٹ کا بھتیجا تھا ہمیشہ اس بات پر فخر کرتا تھا کہ وہ اپنی شاہی ذمہ داریوں کے باوجود خود سے ملتے والے ہر شخص کا نام یاد رکھ سکتا ہے اس کا طریقہ کار بہت سادہ تھا۔ اگر وہ کسی کا نام صحیح طرح سے نہ سن سکتا تو وہ معذرت

کے ساتھ کہہ دیتا کہ ایک بار پھر اپنا نام بتائیں اور اگر یہ ایک غیر عام
سانام ہوتا تو وہ بڑی بے تکلفی سے پوچھ لیتا کہ اس کے بچے کیا ہیں۔
بات چیت کے دوران وہ دوسرے شخص کا نام بار بار لیتا اور اسے
اپنے ذہن میں اتارنے کی کوشش کرتا۔

اگر دوسرا شخص کوئی اہم شخصیت ہوتا تو پنولین اور زیادہ احتیاط
کرتا جب بھی پنولین اکیلا ہوتا۔ وہ ایک کاغذ کے ٹکڑے پر نام
لکھتا۔ اسے غور سے پڑھتا اور پھر جب یہ ذہن نشین ہو جاتا تو
کاغذ کو پھاڑ دیتا۔ اس طرح وہ نام اس کی ذہن کے ساتھ ساتھ آنکھوں
میں بھی سما جاتا۔

ایمرسن کے خیال میں یہ سب کچھ کرنے میں وقت تو لگتا ہے،
مگر اس سے ہمیں آداب کے طور طریقے آجاتے ہیں۔ جس کیلئے بہر حال
وقت کی قربانی دینی پڑتی ہے۔

نام یاد رکھنے کی اہمیت صرف بادشاہوں یا اعلیٰ عہدوں پر
فائز بڑی بڑی شخصیتوں کا ہی استحقاق نہیں ہے ایسا ہر کوئی کر سکتا
ہے انڈیانا میں جنرل موٹرز کا ایک ملازم کین نوٹنگم عام طور پر
دو پہر کا کھانا کپنی کے کیفے ٹیریا میں کھایا کرتا تھا اس نے محسوس کیا کہ
کاؤنٹر پر کام کرنے والی عورت کے چہرے پر ہرقت خفگی کے
تاثرات رہتے ہیں، وہ پچھلے دو گھنٹوں سے سینڈویچ تیار کر رہی
ہے۔

اس کے پاس گیا اور اسے بتایا کہ مجھے بھی ایک سینڈویچ بنا دو
اس نے انٹر بیف کوکاسٹا اور پھر مجھے سلاد کا ایک ٹکرا دیا۔ کچھ اکو کے

چپس اور سلاٹس دیئے۔ اگلی صبح میں پھر اسی طرح اُس عورت کے پاس گیا۔ اس کے چہرے پر اسی طرح کے خفگی کے تاثرات تھے۔ صرف ایک ہی فرق مجھے محسوس ہوا کہ اُس نے اپنی قمیض پر اپنے نام کا ٹیک لگایا ہوا تھا۔ میں اسے دیکھ کر مسکرایا اور اُسے ہیلا اینی کہہ کر بلا یا۔ اور پھر اُسے بتایا کہ مجھے ایک سینڈوچ چاہیے اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ وہ ہنٹز بیف کو تولنا بھول گئی۔ مجھے سلاڈ کے تین ٹکرے دیئے آلو کے چپس کا ڈھیر لگا دیا اور مجھے ایک صاف ستھری پلیٹ میں ٹماٹر کی چٹنی کے ساتھ پیش کیا۔

ہمیں نام یاد رکھنے کی قابلیت کے اندر چھپے ہوئے راز سے آگاہ ہونا چاہیے کہ صرف یہی ایک چیز اس شخص کی مکمل طور پر ملکیت ہے جس سے ہم بات کر رہے ہیں نام پکارنے سے دو افراد کے درمیان اجنبیت کا احساس ختم ہو جاتا ہے اور وہ ایک دوسرے سے بوریٹ محسوس نہیں کرتے۔ یاد رکھیں کہ ایک ویٹرس سے لیکر سینئر ایگزیکٹو تک کو نام سے بلانا ایک ایسی کشش رکھتا ہے کہ جس سے ہم ایک دوسرے سے اجنبیت محسوس نہیں کرتے۔

تیسرا اصول

”یاد رکھیں کہ کسی شخص کو اس کا نام لیکر بلانا اس کے لیے ایک بہت ہی سٹھاس بھری اہمیت کا احساس ہے۔“

بات چیت میں مہارت حاصل کرنے کا آسان طریقہ

www.kitabosunnat.com

کچھ عرصہ قبل میں نے ایک برج پارٹی میں شرکت کی جہاں ایک عورت بھی تھی جو برج کھیلنا نہیں جانتی تھی۔ اس نے مجھے بتایا کہ وہ کبھی لاول تھا اس کی بیٹی تھی اور میں نے اس کے ہمراہ یورپ کا دورہ کیا اور اس دوران سفری بات چیت کے موضوع پر بہت سے ٹیکسٹس لکھنے میں اس کی بڑی مدد کی۔ اس کے بعد اس عورت نے کہا "سنر ڈیل کارنگی مجھے آپ ان تمام خوبصورت جگہوں کے بارے میں بتائیں جہاں آپ جا چکے ہیں اور جنہیں آپ دیکھ چکے ہیں۔"

جو نہی ہم گفتگو کرنے کیلئے صوفے پر بیٹھے اس نے مجھے بتایا کہ وہ اپنے خاوند کے ساتھ حال ہی میں افریقہ کی سیر سے واپس آئی ہے میں نے خوش ہو کر کہا: "افریقہ" کیا بات ہے "میں ہمیشہ افریقہ دیکھنا چاہتا ہوں، مگر میں سوائے ایک بار چوبیس گھنٹے الجزائر میں ٹھہرنے کے اور کہیں نہیں جاسکا۔ مجھے اس کے بارے میں بتائیں۔ ہاں، کس قدر خوش قسمتی کی بات ہے۔ میرے لئے"

وہ پتالیس منٹ تک گفتگو کرتی رہی اور اس نے مجھ سے بالکل نہیں پوچھا کہ میں نے کونسی جگہیں دیکھی ہیں کیونکہ اب اسے اس سے دلچسپی نہیں تھی بلکہ وہ اپنی سنا رہی تھی اور اسے صرف اس بات سے دلچسپی تھی کہ اس کی باتوں کو غور سے سنا جائے، تاکہ وہ اپنے سفر ناموں کا حال سنا کر اپنی انا کی تسکین کر سکے۔

کیا یہ کوئی غیر معمولی بات ہے؟ نہیں بہت سے لوگ اس طرح کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر میں نے ایک مشہور ماہر نباتات سے نیویارک کے ایک پبلشر کی جانب سے دی گئی ڈنر پارٹی میں ملاقات کی اس سے پہلے میں نے کسی بھی ماہر نباتات سے ملاقات نہیں کی تھی۔ اس سے ملاقات بڑی شاندار رہی۔ میں اپنی کرسی کے کنارے پر بیٹھا اس کی گفتگو سنا رہا اس نے مجھے مختلف پودوں ان کی نشوونما، باغ اور باغ سے باہر ان کی زندگی کے بارے میں بتایا۔ میرے گھر کے اندر ایک کھلا سا باغ ہے اور اس کی گفتگو نے مجھے اس باغ کے بارے میں میری بعض مشکلات کو دور کرنے میں مدد دی۔

جیسا کہ میں نے بتایا ہے کہ ہماری یہ ملاقات ایک ڈنر پارٹی میں ہوئی جہاں پر اور بھی مہمان موجود تھے، لیکن میں نے تمام تکلفات کو بالائے طاق رکھتے ہوئے ہر مہمان کو نظر انداز کیا، اور گھنٹوں ماہر نباتات سے بیٹھا گفتگو کرتا رہا۔

آدھی رات ہو گئی ڈنر پارٹی ختم ہوئی تو میں نے ہر مہمان سے گڈ نائٹ کہا اور روانہ ہونے لگا اس وقت ماہر نباتات میزبان

کی طرف مڑا اور اس سے اجازت لینے کے ساتھ ساتھ اس نے میری تعریفیں کرنا شروع کر دیں "کہ میں بہت دلچسپ آدمی ہوں میں یہ ہوں، میں وہ ہوں" وغیرہ وغیرہ اس نے کہا کہ "میں بہت خوش گفتار آدمی ہوں"

میں بہت خوش گفتار آدمی ہوں؛ کیوں؟ میں نے اپنے آپ سے سوال کیا۔ حالانکہ میں نے پوری گفتگو کے دوران بمشکل سے ایک آدھ فقرہ بولا ہوگا۔ میں صرف اُسے بغور سنتا رہا اور اس نے میری اس دلچسپی کو محسوس کیا اور قدرتی طور پر اُسے یہ اچھا لگلا دوسروں کی گفتگو میں اس قسم کی دلچسپی لیکر آپ اُسے بہت اچھے انداز میں تعظیم پیش کر سکتے ہیں۔ بیک ووڈ فورڈ اپنے ناول "اجنیوں کی محبت" میں کہتا ہے کہ چند انسان ہی ایسے ہوتے ہیں جو دوسروں کی باتوں کو غور سے سنتے ہیں زیادہ تر لوگ سنانے والے کی طرف دیکھ کر رہتے ہیں مگر سن نہیں رہے ہوتے کہ وہ کیا کہہ رہا ہے اور جب وہ بات ختم کرتے ہے تو پھر اس کی تعریف کرتے ہیں۔ لیکن میں اس سے بالکل برعکس نہ صرف اُس کی بات غور سے سن رہا تھا بلکہ پورے خلوص کے ساتھ اس میں دلچسپی بھی لے رہا تھا۔ میں نے اُسے یہ باور کرا دیا تھا کہ میں اُس کی باتوں سے بڑی معلومات حاصل کر رہا ہوں۔ میری خواہش ہے کہ کاش میرا بھی علم اُس جتنا ہوتا۔ میں نے اُس کو بتایا کہ میں اس سے دوبارہ ملوں گا اور میں دوبارہ ملتا رہا اور اُنے کئی مرتبہ گھومنے پھرنے کے پروگرام بنائے۔

اور اس طرح اس نے میرے بارے میں اندازہ لگایا کہ میں خوش گفتار ہوں جب کہ حقیقت میں میں نے اس کی باتوں میں دلچسپی لیکر اس کی حوصلہ افزائی کی اور وہ گھنٹوں بیٹھا میرے ساتھ باتیں کرتا رہا۔

ایک کامیاب بزنس انٹرویو کا راز کیا ہے۔ ہاورڈ یونیورسٹی کے ایک سابق صدر ڈاکٹر چارلس کے مطابق کامیاب کاروباری بات بات پیت میں کوئی خاص راز نہیں ہوتا، مگر اس میں اس بات کا خیال رکھنا پڑتا ہے کہ دوسرا جو آپ سے بات کر رہا ہے اس کی بات کو پورے غور سے سنا جائے اور اسے یہ احساس دلا دیا جائے کہ اسکی باتیں بڑی دلچسپ اور اہمیت کی حامل ہیں۔

ڈاکٹر چارلس بذات خود کسی کی بات کو سننے کے فن کا ماہر تھا امریکہ کا ایک عظیم ناول نگار ہنری جیمز یاد دلاتا ہے: "ڈاکٹر چارلس دوسروں کی بات صرف خاموشی کے ساتھ نہیں سنتا تھا بلکہ وہ اس میں مداخلت کر کے سوالات بھی کرتا تھا، جس سے بات کرنے والے کو یہ احساس ہوتا ہے کہ اس کی بات پر صرف سنی جا رہی ہے بلکہ اس کو سمجھا بھی جا رہا ہے۔"

اس بات کو جاننے کیلئے یہ ضروری نہیں کہ آپ ہاورڈ میں چار برس پڑھائی کریں۔ میں اور آپ جانتے ہیں کہ ڈیپارٹمنٹ سٹورز کے مالکان جو اپنی چیزیں بہت کم قیمت پر خریدتے ہیں، اپنے سٹورز کی سجاوٹ اس طرح سے کرتے ہیں کہ شوکیسوں میں پڑی ہوئی مصنوعات یا لباس دیکھنے والوں کو بہت اچھے لگتے ہیں۔

وہ ہزاروں ڈالر ایڈورٹائزنگ پر خرچ کرتے ہیں مگر اس کے بعد جو سیلز کلرک ملازم رکھتے ہیں ان میں زیادہ تر ایسے افراد ہوتے ہیں جو گاہکوں کو توجہ کے ساتھ سننے کی صلاحیت نہیں رکھتے ایسے کلرک جو گاہک کی بات کو درمیان میں کاٹ کر اپنی ہانکنے لگ جاتے ہیں ان کے ساتھ تکرار کرتے ہیں اور انہیں خفا کرتے ہیں اور بالآخر انہیں سٹور سے بغیر خریداری کئے چلے جانے پر مجبور کرتے ہیں۔

شکاگو کی ایک ڈاکٹر مسز ہنری ڈگلس جو ایک بڑے سٹور کی باقاعدہ گاہک تھی اور وہ ہر مہینے سیکرٹوں ڈالر کی خریداری کیا کرتی تھی۔ محض اس وجہ سے اس نے سٹور سے خریداری بند کر دی کہ وہاں کے سیلز کلرک نے اس کی بات توجہ سے نہیں سنی تھی۔ اس خاتون ڈاکٹر نے سٹور سے اپنے لیے رعایتی سیل سے ایک کوٹ خریدا۔ جب وہ اسے خرید کر گھر لے آئی تو اس نے نوٹ کیا کہ یہ اندر کی طرف سے ایک جگہ سے پھٹا ہوا ہے، وہ اگلے دن سٹور پر واپس آئی اور سیلز کلرک سے کہا کہ اس کوٹ کو بدل دے کلرک نے اس کی بات سننے سے انکار کر دیا، اس نے صرف یہ کہا کہ آپ نے یہ کوٹ رعایتی سیل سے خریدا ہے، اس کے بعد اس نے دیوار کی طرف اشارہ کر کے خاتون ڈاکٹر کو بتایا کہ وہ دیکھیں وہاں لکھا ہوا ہے۔ خرید ہوا مال واپس نہیں ہوتا، ایک بار آپ اسے خرید چکی ہیں۔ اس لیے اسے اپنے پاس رکھیں اور گھر میں اسے سی لیں، مسز ڈگلس نے اسے بتایا کہ یہ تو میں دوکان سے پھٹا ہوا لیکر گئی ہوں اس وقت میں اسے اچھی طرح الٹ پلٹ کر دیکھ نہیں سکی تھی۔ کلرک

نے جواب دیا اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔

سز ڈگلس بڑے غصے کی حالت میں سٹور سے یہ سوچتے ہوئے باہر نکل رہی تھی کہ وہ اس سٹور میں دوبارہ کبھی خریداری نہیں کرے گی کہ اچانک اس کی نظر سامنے سے آنے والے سٹور مینجر پر پڑی۔ سز ڈگلس نے بتایا۔

مینجر نے اسکی ساری بات بڑی توجہ سے سنی اور کوٹ کا معائنہ کیا اور کہا۔ رعایتی سیل سے خریدا جانے والا مال واپس نہیں لیا جاتا کیونکہ سال کے آخر میں ہم ایسا ہی مال سیل میں فروخت کرتے ہیں جس میں کوئی نہ کوئی نقص رہ گیا ہو۔ لیکن یہ پالیسی ایسی چیزوں پر لاگو نہیں ہوتی جو بچھڑ ہوئی ہوں ہم یقیناً آپ کو یا تو نیا کوٹ دیں گے یا اگر آپ چاہیں تو اپنے پیسے واپس لے سکتی ہیں۔

یہاں پر رویے کا فرق محسوس کریں۔ سیلز کلرک نے سز ڈگلس سے کس طرح بات کی اور سٹور کے مینجر نے کس طرح بات کی، اگر یہ مینجر سز ڈگلس کو نہ ملتا اور توجہ سے اس کی بات نہ سنتا تو یہ خاتون ہمیشہ کیلئے اس سٹور سے خریداری کا بائیکاٹ کر دیتی اور یہ دوسروں کو بھی واقعہ سنا کر اس سٹور سے خریداری کرنے سے باز رکھنے کی کوشش کرتی۔

توجہ سے سننے کی عادت نہ صرف ہماری عام زندگی بلکہ کاروباری دنیا میں بھی بڑی اہمیت کی حامل ہے۔ عیوبارک کی کمپنی کروٹون آن ہڈسن کی ملی ایپسوزٹیو نے اپنی یہ عادت بنائی تھی کہ جب اس سے اس کا بچہ بات کرتا تو وہ پوری توجہ کے ساتھ اس کی

ہات سنتی، ایک شام وہ کچن میں اپنے بیٹے رابرٹ کے ساتھ بیٹھی ہوئی باتیں کر رہی تھی۔ کچھ دیر بعد رابرٹ نے اپنی ماں سے کہا: امی میں جانتا ہوں کہ آپ مجھ سے بے حد محبت کرتی ہیں، اپوزیٹو اس سے بہت متاثر ہوئیں اور اُس نے کہا: بے شک میرے بیٹے میں تم سے بے حد محبت کرتی ہوں کیا تمہیں اس میں کوئی شک ہے؟ رابرٹ نے جواب دیا: نہیں امی لیکن میں جانتا ہوں کہ آپ مجھ سے بہت محبت کرتی ہیں، میں نے جب بھی آپ سے کوئی بات کہنا چاہی تو آپ نے سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر میری بات سنی۔

ایک بد تمیزی شخص حتیٰ کہ ایک سخت تنقید کرنے والا شخص بھی منسوب کیا جاسکتا ہے اگر آپ اسی کی بات پوری ہمدردی اور توجہ سے سنیں اس کی میں ایک مثال دیتا ہوں۔ چنر برس قبل نیویارک ٹیلی فون کمپنی نے یہ معلوم کیا کہ اُسے ایک ایسے بد معاش قسم کے صارف سے معاملہ طے کرنا ہے جس نے صارفین کی خدمت کے لیے بھینچنے جانے والے کمپنی کے ایک ملازم پر بہت شدید نکتہ چینی کی تھی، اس نے دھمکی دی کہ وہ ٹیلی فون کی لائنیں اکھاڑ دے گا، ٹیلی فون کے بل ادا نہیں کیئے، جو کہ اس کے خیال میں بہت زیادہ تھے، اُس نے ٹیلی فون کمپنی کے خلاف اخبارات میں خط لکھے اور کمپنی کے خلاف کسی عدالتوں میں مقدمے دائر کر دیئے۔

کمپنی نے اُس کے ساتھ معاملہ طے کرنے کی بڑی کوشش کی، اور آخر کار اس نے ایک اپنا بہت قابل اور ماہر ملازم غصیلے صارف

کے پاس بھیجا وہ ملازم اس کی تمام باتیں بڑی ہمدردی اور غور سے سنتا رہا۔ اس کے بعد اس نے کہا کہ آپ ٹھیک کہتے ہیں۔ ملازم نے بعد میں بتایا کہ وہ تین گھنٹے تک اس کی شکایات سنتا رہا اس نے ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے طلبہ کو ایک لیکچر دیتے ہوئے اس واقعہ سے یوں نگاہ کیا: میں چار بار اس کے پاس گیا اور ہر بار میں اسکی شکایات سنتا رہا اور جب میری پوچھتی ملاقات ختم ہوئی تو میں اس کے ایک ایسے ادارے کا رکن بن چکا تھا۔ جو وہ شروع کرنے والا تھا اس ادارے کا نام ٹیلی فون صارفین ایسوسی ایشن تھا۔ میں اب بھی اسی ادارے کا ممبر ہوں۔

”میں اسکی ہر بات پر مرہلا کر اس کی شکایات کی تائید کرتا تھا۔ اس نے کبھی بھی ٹیلی فون کمپنی کے کسی ملازم کے ساتھ اتنی لمبی چوڑی گفتگو نہیں کی تھی، لیکن وہ میرا دوست بن گیا۔ پہلی ملاقات میں جس مسئلے پر اس سے گفتگو کرنے گیا اس مسئلے پر بات چیت ہی نہیں ہوئی اور نہ ہی دوسری اور تیسری ملاقات میں اس مسئلے کو چھیڑا گیا۔ ہم اس دوران زیادہ تر ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہے۔ چوتھی ملاقات میں یہ معاملہ ختم ہو چکا تھا اس نے اپنے تمام واجبات ادا کئے اور ٹیلی فون کمپنی کی تاریخ میں پہلی بار ایسا ہوا کہ کسی شخص نے کمپنی کے خلاف اپنی تمام شکایات رضا کارانہ طور پر واپس لے لی ہوں۔“

وہ اپنے آپ کو ایک ایسا شخص خیال کرتا تھا جو انسانی حقوق کی بحالی کے لیے ایک مقدس جہاد کر رہا ہے۔ لیکن حقیقت میں وہ صرف اپنی اہمیت جٹا نا چاہتا تھا پہلے پہلے اس نے شکایات

کر کے اپنی اہمیت جتائی، لیکن جوں ہی ٹیلی فون کمپنی کے ایک ملازم نے اس کی شکایات کو اہمیت دی، اسے دلچسپی اور توجہ سے سنا تو اس کی تمام خود ساختہ شکایات، ہوا میں تحلیل ہو گئیں۔

کئی برس قبل ایک صبح ایک گاہک ڈاکٹر دولن کمپنی کے آفس میں آیا جو سخت غصے میں تھا مگر جب یہ شخص کمپنی کے ڈائریکٹر جولین ایف ڈاکٹر کے دفتر سے باہر نکلا تو وہ دولن کمپنی کا ڈسٹری بیوٹر بن چکا تھا یہ سب کیسے ہوا، ڈاکٹر کی زبانی سنیں۔

ہم نے اس شخص سے کچھ رقم یعنی تھی، مگر وہ اس سے انکاری تھا کہ اس کی طرف ہماری کوئی رقم نہ ہے۔ ہمیں معلوم تھا کہ وہ غلط کہہ رہا ہے، ہمارے اکاؤنٹس ڈیپارٹمنٹ والے اس پر زور دے رہے تھے کہ ہماری رقم واپس کی جائے ہماری کمپنی نے اسے بہت سے خطوط لکھے اور ایک طرف جب اس کے صبر کا پیمانہ لبریز ہو گیا تو وہ سخت غصے میں شکار ہوا اور اس نے دفتر میں آکر مجھے صاف الفاظ میں کہا کہ وہ ایک پائی بھی ادا نہیں کرے گا اور ہماری کمپنی سے آئندہ ایک ڈالر کا بھی مال نہیں خریدے گا۔

” میں نے اس کی تمام باتیں بڑے اطمینان سے سنیں میں نے کئی بار اس کی باتوں میں مداخلت کرنا چاہی مگر پھر میں نے سوچا کہ یہ ایک غلط بات ہوگی، لہذا میں نے اسے اپنے دل کی بھڑاس نکالنے کا پورا پورا موقعہ دیا جب وہ اپنے دل کی بھڑاس نکال چکا تو میں نے بڑی آہستگی کے ساتھ اس کا شکریہ ادا کیا کہ اس نے اتنی دور شاگو سے آگریہ سب کچھ بتانے کی زحمت گوارا کی۔ باوجود اس کے

کہ ہمارے دفتر والوں نے آپ کو پریشان کیا ہے جو کہ ایک
بری بات ہے۔

” میری یہ باتیں اس کے لیے بہت سی حیران کن تھیں میرے
خیال میں اُسے بڑی مایوسی ہوئی۔ کیونکہ وہ شکاگو سے صرف ہمارے ساتھ
بھگڑا کرنے کے لیے آیا تھا اور میں اس سے بھگڑا کرنے کے بجائے
اس کا شکریہ ادا کر رہا تھا۔ میں نے اسے بتایا کہ ہماری کوئی رقم آپ
کی طرف نہیں ہے۔ اگر کوئی ہے بھی تو ہم اُسے اپنی کتابوں سے کاٹ
دیں گے۔ کیونکہ وہ اپنا کھاتہ چیک کرنے میں اس قدر احتیاط سے کام
لیتا ہے اور ہمارے کلرک کو بہت سے افراد کے کھاتے چیک کرنے
پڑتے ہیں اس لیے ہمارے کلرک سے غلطی کا امکان ہو سکتا ہے!“
میں نے اُسے بتایا کہ میں اس کے جذبات کو سمجھتا ہوں۔ اگر
میں اس کی جگہ ہوتا تو بلاشبہ میرے بھی یہی جذبات ہوتے چونکہ
وہ ہم سے کوئی لین دین نہیں کرنا چاہتا تھا۔ اس لیے میں نے اُسے
چند کمپنیز کے نام بتائے جو دکن کی مصنوعات بناتی تھیں۔

” ماضی میں وہ جب بھی شکاگو آتا تو ہم اکٹھے دو پہر کا کھانا کھاتے
لہذا اس دفعہ بھی میں نے اُسے دو پہر کا کھانا کھانے کی دعوت
دی۔ اس نے تھوڑی سی پس و پیش کے بعد میری دعوت قبول
کر لی اور جب کھانے کے بعد ہم واپس دفتر پہنچے تو اس نے
پہلے سے بھی بڑا اڑر دیا اور بڑے اچھے موڈ میں واپس گھر گیا۔
جہاں جا کر اس نے اپنی فائیں چیک کیں اور ایک جگہ اُسے
وہ بل مل گیا جو اس نے ابھی تک ہمیں ادا نہیں کیا تھا۔ اس

نے پہلا کام جو کیا وہ یہ تھا کہ بڑی معذرت کے ساتھ ایک
بیک ڈرائفٹ بھیج دیا۔

بعد ازاں جب اسکی بیوی نے ایک بیٹے کو جنم دیا تو اس
نے اپنے بیٹے کا خام ڈنمر رکھا، اور وہ اپنی وفات کے بائیس برس
بعد تک ہماری کپن کا ایک مستقل گاہک رہا۔

کئی برس پہلے ایک ڈیج تارکین وطن سکول سے آنے کے بعد
اپنے خاندان کی کفالت کیلئے ایک بیکری کی کھڑکیوں اور شوکیسوں
کے پیشے صاف کیا کرتا تھا۔ وہ اس قدر غریب تھا کہ اس کا

بڑا لڑکا ایک ٹوکری لئے اس جگہ پر بھی جایا کرتا تھا جہاں
کوئلے والی دیگنیں کونلا اتارا کرتی تھیں اور وہاں سے سڑک پر گرا
ہوا کونلا اٹھا کر وہ چولہا جلانے کے لیے گھڑ لایا کرتا تھا، یہ لڑکا

جس کا نام ایڈورڈ بوک تھا اپنی پوری زندگی میں چھ برس سے
زائد عرصے کیلئے سکول نہیں گیا تھا۔ لیکن اس کے باوجود وہ امریکی
صحافت کی تاریخ میں ایک کامیاب ترین میگزین ایڈیٹر بنا، ایسا
کیونکہ ممکن ہوا؟ یہ ایک ایسی کہانی ہے لیکن اس نے اس سفر کا
آغاز کیسے کیا یہاں مختصراً بیان کرتے ہیں اس نے اپنا آغاز
ان اصولوں سے کیا جو اس باب میں بتائے گئے ہیں۔

تیرہ برس کی عمر میں اس نے سکول جانا چھوڑ دیا اور ویٹرن
یونین میں آفس بوائے بن گیا، لیکن اس نے ایک بھی منٹ کیلئے
تعلیم حاصل کرنے کا خیال نہیں چھوڑا، وہ روزانہ دوپہر کے کھانے
کے پیسے بچا لیتا۔ اور جب اس کے پاس کافی پیسے جمع

ہو گئے تو اس نے امریکہ کے بارے میں ایک انسائیکلو پیڈیا خرید لیا اور اس میں مشہور امریکیوں کے بارے میں تفصیل سے مطالبہ کیا اور اس نے پبلشر کو لکھا کہ وہ ان افراد کے بچپن اور لڑکپن کے ایام کی اگر ہو سکے تو مزید معلومات فراہم کرے۔ وہ ایک اچھا سننے والا تھا۔ وہ مشہور لوگوں کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات اکٹھا کیا کرتا تھا ایک بار اس نے جنرل جیمز ایس گارفیلڈ کو خط لکھا، جنرل اس وقت امریکہ کا ایک صدارتی امیدوار تھا اور اس سے پوچھا کہ کیا وہ کبھی ایک معمولی لڑکا تھا جو چھوٹے موٹے کام کر کے اپنا پیٹ پالتا تھا؟ اس نے جنرل گرانٹ کو خط لکھا کہ وہ کس خاص جنگ کے بارے میں بتانے جس میں اسے اپنی بہادری کے جوہر دکھانے کے مواقع ملے ہوں جنرل گرانٹ نے چودہ برس کے اس لڑکے کو رات کے کھانے پر بلایا اور اس کو نقشے کی مدد سے بہت دیر تک جنگ کے واقعات کے بارے میں بتایا۔

جلد ہی ویسٹرن یونین کا یہ چودہ سالہ قاصد امریکہ کے نامور افراد سے خط و کتابت کرنے لگا۔ جن میں لائف والڈو ایرسن اور لیور وینڈل ہولمز لوئگ فیلو، مسز ابراہام نکن لوسزائے ایلکوٹ جنرل شرسن اور جیمز سن ڈیوس شامل تھے۔ وہ نہ صرف ان افراد سے خط و کتابت کیا کرتا تھا بلکہ جب کبھی اسے چھٹی ملٹی مٹی تھی تو وہ ان افراد کے ایک معزز مہمان کے طور پر ان کے ہاں جا کر قیام بھی کرتا تھا اس سے بس کے اندر ایک اعتماد پیدا ہوا جو بعد کی زندگی میں بہت کام آیا ان نامور افراد کی رفاقت اور دوستی نے اس کی پوری زندگی

بدل کر رکھ دی اور یہ سب کچھ صرف ایک اصول کو اختیار کرنے کے باعث ہوا جو ہم اس باب میں بیان کر رہے ہیں۔

اسحق ایف مارکوس نامی صحافی جس نے سیفکڑوں نامور افراد کے انٹرویو کئے۔ اس کا کہنا ہے کہ بہت سے لوگ ایک ہمت افزا تاثر پیدا کرنے میں صرف اس لئے ناکام رہتے ہیں کیونکہ وہ دوسروں کی بات کو غور سے نہیں سنتے؛ وہ اس خیال میں مگن ہوتے ہیں کہ انہیں کیا کہنا ہے کہ وہ اپنے کان کھلے نہیں رکھتے۔ بہت سے اہم شخصیتوں نے مجھے بتایا کہ وہ اچھی بات کرنے والوں سے زیادہ اچھی طرح توجہ سے سننے والوں کو پسند کرتے ہیں۔ یہ صرف اہم شخصیتوں کی ہی عادت نہیں بلکہ عام آدمی بھی اس طرح کی عادت میں مبتلا ہوتے ہیں جیسا کہ ریڈر ڈائجسٹ میں ایک بار ایک مضمون چھپا تھا جس میں کہا گیا تھا "بہت سے لوگ ڈاکٹر کے پاس صرف اس لئے جاتے ہیں کیونکہ ڈاکٹر نے ان کی باتیں سنا ہوتی ہیں۔"

امریکہ میں سول وار کے تاریک ترین دنوں میں ابراہام لنکن نے اپنے ایک دوست کو لکھا کہ وہ واشنگٹن آئے۔ لنکن نے خط میں لکھا کہ وہ کچھ مسائل پر اس سے بات کرنا چاہتا ہے اس کا دوست واشٹن ہاؤس پہنچا اور لنکن نے اس کے ساتھ غلاموں کی آزادی کا اعلان کرنے کے بارے میں گھنٹوں بحث کی۔ لنکن نے اس اعلان کے حق اور مخالفت میں دلائل دیئے اس نے اس مسئلے کے حق اور مخالفت میں اخبارات میں پھیننے والے مضامین پڑھے اور گھنٹوں بحث کرنے کے بعد لنکن نے اپنے دوست

سے ہاتھ ملایا اور اُسے گڈناٹ کہا۔ دوسری صبح لکن نے اپنے دوست کی رائے سنے بغیر اسے واپس بھیج دیا وہ سارا وقت خود ہی باتیں کرتا رہا اور اس کا دوست محض سنتا رہا۔ غلاموں کو آزاد کرنے کے حق اور مخالفت میں دلائل دیکر اور اخبارات میں لکھے جانے والے مضامین اور آرٹیکل پڑھنے کے بعد خود لکن کا اپنا ذہن اس مسئلے کے بارے میں صاف ہو گیا تھا اور وہ اب خود کو بڑا ہلکا پھلکا محسوس کر رہا تھا لکن کے دوست نے بتایا کہ لکن کو اس کے مشورے کی ضرورت نہیں تھی وہ صرف یہ چاہتا تھا کہ کوئی بڑی توجہ اور ہمدردی کے ساتھ اس کی باتیں سنے یہی ہم سب چاہتے ہیں جب ہم مشکل میں ہوتے ہیں۔

سنگڈ فرائیڈ موجودہ دور کا سب سے عظیم سننے والا تھا ایک شخص جس نے فرائیڈ سے ملاقات کی بتایا: فرائیڈ میں ایسی صلاحیتیں موجود تھیں جو میں نے پہلے کبھی کسی شخص میں نہیں دیکھی تھیں میں نے کبھی کسی بھی شخص کو اس قدر توجہ اور اہمیت سے باتیں سننے نہیں دیکھا تھا۔ اس کی آنکھوں میں بہت نرمی اور ملائمت ہوتی تھی اس کی آواز دھیمی اور شفقت بھری تھی۔ مگر اس نے میری باتیں جس توجہ سے سنی اور ان کی جس طرح تعریف کی اس میں ایمان داری اور خلوص بھرا ہوا تھا۔

اگر آپ یہ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کے جانے کے بعد آپ کی باتوں کا مذاق اڑائیں اور آپ سے نفرت کریں تو میں اس کیلئے آپ کو ایک طریقہ بتاتا ہوں۔ کسی کو بھی دیر تک نہ سُنیں۔

زیادہ دیر تک اپنے بارے میں گفتگو کریں۔ جب دوسرا شخص بات کر رہا ہو اور آپ کے ذہن میں کوئی خیال آئے تو اس بات کا بالکل انتظار نہ کریں کہ بات کرنے والا اپنی بات ختم کر لے۔ بلکہ اس وقت اس کی بات کو ٹوک کر اپنی بات شروع کر دیں۔

کیا آپ سمجھتے ہیں کہ لوگ اس کو پسند کرتے ہیں؟ میں اُسے پسند کرتا ہوں اور ہر قسمی سے اس کا سب سے حیران کن پہلو یہ ہے کہ بہت سے نامور لوگ ایسا کرنا پسند کرتے ہیں، کیونکہ ایسے لوگ اپنی انا کی تشکین چاہتے ہیں۔ زور ان پر اپنی اہمیت کا احساس ہر وقت غالب رہتا ہے۔

جو لوگ صرف اپنے بارے میں بات کرتے ہیں وہ صرف اپنے بارے میں سوچتے ہیں، کولمبیا یونیورسٹی کے صدر ڈاکٹر نکوس مرے ہلر کا کہنا ہے۔

”جو لوگ صرف اپنے بارے میں سوچتے ہیں وہ بہت کم پڑھے لکھے ہوتے ہیں یا بالکل ان پڑھ ہوتے۔“

اس لیے اگر آپ ایک اچھی گفتگو کرنے والا بننا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے آپ اپنے اندر دوسروں کی گفتگو کو پوری توجہ اور دلچسپی سے سننے کی صلاحیت پیدا کریں۔ اگر آپ یہ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کی باتوں میں دلچسپی لیں تو خود ان کی باتوں میں دلچسپی لیں، ان سے ایسے سوالات کریں جن کے جوابات دینے میں انہیں غوشی محسوس ہو، ان کی حوصلہ افزائی کریں۔

یہ بات آپ ہمیشہ یاد رکھیں کہ جن سے آپ گفتگو کر رہے ہیں

وہ اپنے بارے میں بہت زیادہ دلچسپی رکھتے ہیں انہیں اپنی خواہشات اور مسائل سے زیادہ دلچسپی ہوتی ہے۔ انہیں آپ سے یا آپ کے مسائل سے دلچسپی نہیں ہوتی ایک آدمی کے دانت کا درد اسے زیادہ تکلیف دتا ہے تاکہ ہزاروں میل پرچین میں تھپ سے ہزار ہزار افراد کی ہلاکت۔ آئندہ آپ کسی دوسرے شخص سے گفتگو کرتے وقت اس بات کو ہمیشہ دھیان میں رکھیں۔

چوتھا اصول

اپنے اندر دوسروں کی باتوں کو توجہ اور دلچسپی سے سنتے کی صلاحیت پیدا کریں اور انکی حوصلہ افزائی کریں اگر وہ صرف اپنے بارے میں گفتگو کر رہے ہیں۔

—

دوسرے شخص کی دلچسپی اور خواہش کے پس منظر میں گفتگو کریں

ہر روز شخص جو کبھی تھیوڈور روز ویٹ کا مہمان رہا ہو وہ اس کے علم کے بارے میں ضرور حیران ہوتا تھا۔ خواہ وہ مہمان ایک معمولی کاؤ بوائے ہو یا ایک گھڑ سوار۔ نیویارک کا ایک سیاستدان ہو یا سفارتکار روز ویٹ یہ جانتا تھا کہ ان سے کس طرح بات کرنی ہے اور وہ کیسے کیا کرتا تھا؟ اس کا جواب بڑا سادہ ہے جب کبھی روز ویٹ کے ہاں کس مہمان نے آنا ہوتا تھا وہ ایک رات پہلے دیر تک بیٹھ کر سوچتا کہ کل آئیووائے مہمان کی دلچسپی کے کون سے راز پہلو ہیں اور کن موضوعات پر اس سے بات کرنے میں آسانی رہے گی۔ روز ویٹ ہر لیڈر کی طرح یہ جانتا تھا کہ کسی شخص کے دل میں اترنے کا راستہ یہ ہے کہ ان چیزوں کے بارے میں بات کی جائے جنہیں وہ پسند کرتا ہے۔

بیل یونیورسٹی میں ادب کے پروفیسر ولیم لیون نے یہ سبق اپنی ابتدائی زندگی میں ہی سیکھ لیا تھا۔ ان کا کہنا ہے کہ جب میری عمر

آٹھ برس کی تھی تو میں اپنی آنٹی بی لئرز کے گھر میں ہفتہ وار چھٹی گزار رہا تھا۔ ایک ادھیڑ عمر کا آدمی ایک شام میری آنٹی سے ملنے آیا اور ہلکی سی ایک بھرپ کے بعد اس نے اپنی تو جسٹھ پر کوزہ کر دی اس وقت مجھے کاغذ کی ناؤ بنانے کا بڑا شوق تھا اور اس شخص نے میرے ساتھ کاغذ کی ناؤ بنانے کے بارے میں گفتگو کی۔ جب وہ چلا گیا تو میں نے اپنی آنٹی سے اس کے بارے میں بڑے اچھے الفاظ میں ذکر کیا کیا اچھا آدمی تھا یہ میری آنٹی نے بتایا کہ وہ نیویارک کا ایک وکیل ہے اور اُسے کشتیوں کے بارے میں کچھ زیادہ پتہ نہیں اور نہ ہی اُسے اس موضوع سے دلچسپی ہے۔ لیکن اس نے پھر میرے ساتھ کشتیوں کے بارے میں بات چیت کیوں کی۔

اس لیے کہ وہ ایک شریف آدمی تھا۔ اس نے کاغذ کی ناؤ بناتے ہوئے دیکھا اور اس نے تمہارے ساتھ اس بارے میں گفتگو کی۔ کیونکہ اسے معلوم تھا کہ اس موضوع پر گفتگو کر کے تمہیں خوشی ہوگی۔ میں اپنی آنٹی کے یہ الفاظ آج تک نہیں بھولا۔ جب میں یہ باب لکھ رہا تھا تو میرے سامنے ایک بوائے سکاؤٹ ایڈورڈ کا خط پڑا ہوا تھا، تو میں یہاں آپ کے لیے پیش کیا جا رہا ہے۔ ایک بار مجھے مدد کی ضرورت تھی، یورپ میں ایک بہت بڑی سکاؤٹ جمہوری شروع ہونے والی تھی اور میں یہ چاہتا تھا کہ امریکہ کی کوئی بڑی کارپوریشن جمہوری میں شرکت کے لیے جانے والے سکاؤٹوں میں سے کسی ایک سکاؤٹ کی آمدورفت کا خرچہ

برداشت کر لے خوش قسمتی سے میں ایک ایسے آدمی کے پاس گیا جس کو چند ہی روز پہلے لاکھوں ڈالر مالیت کا ایک چیک ملا تھا جو کیش نہیں ہو سکا تھا اور اس نے اُسے فریم کروا کے اپنے دفتر میں رکھ لیا تھا۔

”جب میں اس کے دفتر میں داخل ہوا تو سب سے پہلے میں نے وہ چیک دیکھنے کی خواہش ظاہر کی یہ لاکھوں ڈالر کا چیک تھا میں نے اُسے بتایا کہ میں ایسے کسی شخص کو نہیں جانتا جس نے کبھی اتنی مالیت کا چیک لکھا ہو اور میں اپنے سکاڈ ٹوں کو اس چیک کے بارے میں بتانا چاہتا ہوں۔ اس شخص نے بڑی خوشی کے ساتھ مجھے وہ چیک دکھایا میں نے اس کی تعریف کی اور اس سے کہا کہ وہ مجھے بتانے کہ وہ کیش کیوں نہیں ہو سکا“

آپ یہاں یہ نوٹ کریں کہ ایڈورڈ نے بوائے سکاؤٹس کے بارے میں اپنی بات شروع نہیں کی اور نہ ہی اس جھوٹی کے بارے میں بات کی جس میں شرکت کے سلسلے میں اُسے اپنے ایک سکاؤٹس کے لیے آمدورفت کا خرچہ درکار تھا۔ اس نے صرف وہی بات کی جس میں دوسرے شخص کی دلچسپی تھی اور اس کا نتیجہ کیا نکلا؟ ایڈورڈ کی زبانی سنئے۔

پھر اچانک جیسے اُس شخص کو خیال آیا اور اس نے مجھے پوچھا کہ میں کیوں اُس سے ملنا چاہتا تھا اور میں نے اسے بتایا میری حیرانگی کی کوئی انتہا نہیں رہی کہ اس نے فوراً میری بات مان لی اور مجھے میری ضرورت سے زیادہ رقم فراہم کر دی۔ میں نے اُسے

صرف ایک لڑکے کا خرچہ برداشت کرنے کی درخواست کی تھی۔ مگر اس نے میرے علاوہ پانچ دوسرے لڑکوں کی آمدورفت کے خرچے کی رقم بھی دی۔ اس کے علاوہ اس نے مجھے ہزاروں ڈالر مالیت کا ایک چیک بھی دیا اور کہا کہ آپ سات ہفتے تک میرے خرچ پر یورپ میں ٹھہر سکتے ہیں، اس نے مجھے یورپ میں اپنی کمپنی کے مختلف دفاتر کے سربراہوں کے نام خطوط دیئے جن میں یہ لکھا ہوا تھا کہ وہ ہمیں یورپ میں قیام کے دوران ہر قسم کی سہولت مہیا کریں۔ وہ خود ہم لوگوں کو بیرس میں ہمارے قیام کے دوران ہر قسم کی سہولت مہیا کرے گا واقعی وہ ہم لوگوں کو بیرس میں ہمارے قیام کے دوران ملا اور ہمیں شہر کی سیر کرائی اس کے بعد اس نے ہمارے کچھ لڑکوں کو ملازمت بھی فراہم کی۔

”یہاں میں جانتا ہوں کہ اگر میں شروع میں یہ نہ جان پاتا کہ اس شخص کی دلچسپی کا مظہر کیا ہے اور اس کے کمرے میں جاتے ہی اس سے اپنا مسئلہ بیان کرتا۔ تو مجھے یقین سے کہ مجھے آتی کامیابی حاصل نہ ہوتی“

www.KitaboSunnat.com

کیا کاروبار میں یہ ایک بہت ہی قیمتی اور کامیاب تکنیک ہے؟ آئیے ہم اس کا جائزہ لیتے ہیں۔ نیویارک کی ایک بیلنگ فرم ہنری جی ڈیونری اینڈ سنز کی مثال لیں۔ مسٹر ڈیونری نیویارک کے ایک ہوٹل کو ڈیل روٹی فروخت کرنے کی کوشش کر رہا تھا وہ گزشتہ چار برسوں سے ہر ہفتے ہوٹل کے میئنجر سے باقاعدگی سے مل رہا تھا وہ ایسی سماجی تقریبات میں جاتا جہاں ہوٹل کا میئنجر جایا کرتا تھا اس

نے کئی ہیمینوں تک ہوٹل میں کرائے کا کمرہ لیا لیکن اس کے باوجود وہ ڈبل روٹی ہوٹل کو بیچنے میں ناکام رہا۔

مسٹر ڈیونری نے بتایا کہ انسانی تعلقات کے بارے میں مطالعہ کرنے کے بعد میں نے اپنی حکمت عملی میں تبدیلی کی اور میں یہ جاننے کی کوشش کی کہ ہوٹل کے مینجر کی دلچسپی کامرکز کیا ہے۔

میں نے یہ معلوم کیا کہ وہ ہوٹل ایگزیکٹوز کی ایک سوسائٹی سے تعلق رکھتا ہے وہ اس سوسائٹی کا صدر بھی ہے جہاں بھی اس سوسائٹی

کے فنکشن ہوتے ہیں وہ وہاں موجود ہوتا ہے۔ اگلی صبح جب میری اس سے ملاقات ہوئی تو میں نے اس سے اسکی سوسائٹی کے بارے

میں گفتگو کی تو اس کا مجھے مثبت جواب ملا۔ اس نے بڑے جوش و خروش کے ساتھ اڈھ گھنٹے تک بات کی جس سے مجھے یہ اندازہ ہو گیا کہ

یہ صرف اس کا مشغلہ ہی نہیں بلکہ اس کی زندگی ہے جیسا میں اس کے دفتر سے باہر لکھنے لگا تو اس نے مجھے اپنی سوسائٹی کی ممبر

شپ لینے کی پیش کش کی۔ اس دوران میں نے ایک لمحے کے لیے بھی ڈبل روٹی کے بارے میں بات نہیں کی چند دنوں کے بعد ہوٹل کے

سیٹورڈ نے ٹیلی فون کیا اور مجھے ڈبل روٹی اور قیمتوں کی فہرست کے ساتھ آنے کو کہا۔ سیٹورڈ نے مجھے کہا کہ وہ نہیں جانتا کہ میں نے

مینجر پر کیا جادو کر دیا ہے وہ آپ کی کہنی سے ڈبل روٹی خریدنے کیلئے تیار ہو گیا ہے ذرا سوچیں میں گزشتہ چار برس تک اس ہوٹل سے

اپنی ڈبل روٹی خریدنے کا آرڈر حاصل کرنا چاہ رہا تھا مگر ایسا ممکن نہیں ہوا اور جب مجھے یہ معلوم ہو گیا کہ مینجر کی دلچسپی کامرکز کیا

ہے تو مجھے یہ آرڈر مل گیا۔

میری لینڈ ہیگر سٹون کے ایڈورڈ ہیری مین نے اپنی رہائش کیلئے ایک خوبصورت وادی کا انتخاب کیا جہاں وہ فوج سے ریٹائرمنٹ کے بعد رہنا چاہتا تھا۔ بد قسمتی سے اس وقت میری لینڈ میں روزگار کے وسائل بہت کم تھے۔ تھوڑی سی ٹنک و دو کے بعد اس نے معلوم کیا کہ اس علاقے کی بہت سی کمپنیوں کا مالک میروک نامی ایک برکمن ہے جو کبھی اس قدر غریب تھا کہ نوکری کی تلاش میں مارا مارا پھرا کرتا تھا، ہیری مین کی زبانی تھیں۔

بہت سے لوگوں سے ملنے کے بعد مجھے یہ علم ہوا کہ میروک کی دلچسپی اور خواہش کا سب سے بڑا مرکز روپیہ اور طاقت حاصل کرنا ہے اس نے میرے جیسے لوگوں سے اپنے آپ کو محفوظ رکھنے کیلئے ایک بہت ہی سخت گیر سیکرٹری کا انتخاب کر رکھا ہے اس پر میں نے سیکرٹری کی دلچسپی اور مفادات کے بارے میں معلوم کیا اور پھر ایک دن میں بغیر اطلاع دیکھ کر سیکرٹری سے ملنے چلا گیا وہ گزشتہ ہفتہ برسوں سے میروک کی سیکرٹری تھی اور اس نے میروک کے گرد ایک جھنڈا قائم کر رکھا تھا کہ اس ٹنک نوکری کی تلاش میں مارا مارا پھرنے والا کوئی شخص نہیں پہنچ سکتا تھا۔ میں نے جب سیکرٹری کو بتایا کہ میرے پاس اسکے پاس کیلئے ایک ایسا مشورہ ہے جس پر عمل کر کے وہ اپنے لئے سیاسی اور مالی کامیابی حاصل کر سکتا ہے تو سیکرٹری کا رخس بڑھ گیا میں نے اسے یہ بھی بتایا کہ وہ خود کس طرح اس کامیابی میں تعمیری انداز میں شرکت کر سکتی ہے اس گفتگو کے بعد اس نے میری اور

میروک کی ملاقات کا بندوبست کیا .

• ملاقات کے دن میں اس کے شاندار اور بڑے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ ایک بڑی میز کے پیچھے کرسی پر بیٹھا ہوا تھا اس نے مجھے عجیب سی نظروں کے ساتھ دیکھا اور پوچھا کہ تمہارے پاس کونسا ایسا منصوبہ بنے؟ میں نے بتایا کہ مجھے یقین ہے کہ میں آپ کے لیے بہت سی رقم بنا سکتا ہوں . وہ فوراً اپنی جگہ سے اٹھا اور اس نے مجھے کمرے میں پڑے آرام دہ صوفے پر بیٹھنے کو کہا اور خود بھی اپنی کرسی چھوڑ کر وہاں آ بیٹھا میں نے اسے تفصیل کے ساتھ اپنے منصوبے سے آگاہ کیا کہ جن پر عمل کر کے وہ اپنے نئے مالی اور ذاتی کامیابیاں حاصل کر سکتا ہے . اس نے فوراً مجھے ملازم رکھ لیا اور میں بیس برس تک اس کے ساتھ رہا اس دوران ہم دونوں نے بہت سا رویہ کرایا .

دوسرے شخص کے مفادات کے متعلق بات کرتے سے ہم دونوں کو فائدہ پہنچتا ہے ایپلائر کیونٹیکشن کے ایک لیڈر ہارڈ ہرڈنگ نے ہمیشہ اس اصول کی پیروی کی . جب اس سے پوچھا گیا کہ اس نے اس سے کیا حاصل کیا تو اس نے بتایا کہ اس نے ہر شخص سے مختلف رقم کا فائدہ حاصل کیا لیکن اس کا ایک فائدہ یہ بھی حاصل ہوا کہ اس سے نہ صرف معیار زندگی بڑھا بلکہ میں ہمیشہ خوش و خرم بھی رہا .

پانچواں اصول

دوسرے شخص کی دلچسپیوں اور خواہشات کے پس منظر میں ان سے گفتگو کریں .

باب ششم

لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں

میں نیویارک کے ایک پوسٹ آفس میں ایک خط رجسٹر کرانے کے لیے اپنی باری کا انتظار کر رہا تھا۔ میں نے محسوس کیا کہ رجسٹری کلرک اپنی ملازمت سے خوش نہیں ہے۔ میں نے اپنے آپ سے کہا: میں اس کلرک کو اپنی طرح بنانے کی کوشش کروں گا۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ میں بہت اچھا ہوں بلکہ یہ کہ وہ بہت اچھا بن جائے اور اپنے کام میں دلچسپی لے لیں۔ میں نے اپنے آپ سے پوچھا اس کلرک میں کون سی خوبی ہے جس کی میں تعریف کروں؟ یہ ایک مشکل سوال تھا خاص طور پر اجنبیوں سے معاملے میں گمراہیوں کا معاملہ ذرا مختلف تھا۔ میں نے کوئی چیز دیکھی اور فوراً ہی اُس کی تعریف کر دی۔

جب رجسٹری کلرک میرے خط کا وزن کر رہا تھا۔ میں نے بڑے جوش سے ریما رکس دیا۔ ”میری یقیناً یہ خواہش ہے کہ میں آپ کی جگہ ہوتا۔“ اس نے نظر اٹھا کر مجھے دیکھا اس کا چہرہ خوشی سے دمک رہا تھا۔ اس نے مجھے کہا ”یہ اتنا آسان نہیں جتنا دکھائی دے رہا ہے۔“ میں نے اسے کہا کہ اگرچہ یہ اپنی

اصلی شکل کھو بیٹھا ہے مگر اب بھی یہ کام بہت شاندار ہے وہ بہت خوش ہوا اور پھر میں نے اسے بتایا کہ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو اس کام کو کس طریقے سے کرتا میں اس کام میں دلچسپی لیتا اور پھر یہ کام مجھے نہ تو بوجہ معلوم ہوتا اور نہ ہی مشکل لگتا۔

میں نے یہ واقعہ اپنے طلبہ کو بتایا اور ان سے پوچھا کہ اگر آپ میری جگہ ہوتے اور آپ یہی کچھ کرتے تو آپ کا مقصد کیا ہوتا؟ میں اس کلرک سے کیا حاصل کرنا چاہتا تھا؟

اگر ہم اس قدر ذلیل اور خود غرض ہیں کہ بڑی ایمانداری کے ساتھ کوشش کیے بغیر کسی کو تھوڑی سی خوشی نہیں دے سکتے تو ناکامی اور صرف ناکامی ہمارا مقدر ہے اور ہم خود بھی خوش نہیں رہ سکتے۔

ہاں میں اس رجسٹری کلرک سے کچھ حاصل کرنا چاہتا تھا اور وہ بھی بغیر قیمت کے اور میں نے یہ حاصل کر لیا۔ میں نے یہ جذبات اور احساسات حاصل کئے کہ میں نے بغیر کسی غرض اور لاپس کے کسی کو خوشی دی ہے۔ یہ وہ جذبات اور احساسات ہوتے ہیں جو واقعہ بہت جانے کے بعد ایک عرصے تک آپ کی یادداشت میں گنگناتے رہتے ہیں۔

انسان کے ساتھ ملنداری کا ایک اصول ہے اگر ہم اس اصول کی پاسداری کریں ہم کبھی بھی مشکل میں نہیں ہونگے۔ درحقیقت اگر اس اصول کی پاسداری کی جائے تو یہ ہمارے لیے مسلسل خوشبختیاں لائے گا مگر جو بہنی ہم اس اصول کو توڑتے ہیں ہم لاتعداد مشکلات میں پھنس جاتے ہیں اور وہ اصول یہ ہے جو ہمیشہ دوسرے

شخص کو ایمانداری کے ساتھ یہ احساس دلائیں کہ وہ آپ کے لیے بہت اہم شخص ہے، جان ڈیوی کا کہنا ہے کہ ”اہم ہونے کی خواہش انسانی فطرت کی گہری ترین خواہش ہے“ اور ولیم جیمز کا کہنا ہے کہ ”انسانی فطرت کا اہم ترین تقاضا یہ ہے کہ اس کی تعریف کی جائے، کیلئے کہ میں پہلے بتا چکا ہوں کہ یہی وہ تقاضا ہے جو ہمیں جانوروں سے مختلف کرتا ہے اور یہی وہ طلب ہے جو تہذیب و تمدن کے ارتقا کا باعث بنی۔

فلسفہ دان ہزاروں برسوں سے انسانی تعلقات کے اصولوں کے بارے میں قیاس کر رہے تھے اور ان سب میں سے صرف ایک اصول سب سے اہم ہے یہ نیا نہیں ہے یہ اتنا ہی پرانا ہے جتنا کہ ہماری دنیا کی تاریخ کینوشس نے چوبیس سو سال پہلے ہی اصول چین میں متعارف کرایا۔ بدھانے دیائے گنگا کے کنارے اس اصول کی تبلیغ کی۔ ہندوؤں کی مقدس کتابوں میں بھی ہزاروں برس پہلے اس اصول کا ذکر موجود تھا یہی حضرت عیسیٰ نے دو ہزار برس پہلے اپنے پیروکاروں کو سکھایا۔

آپ جن لوگوں سے ملتے ہیں ان سے اپنی شخصیت کو تسلیم کرانا چاہتے ہیں آپ یہ احساس چاہتے ہیں کہ آپ اپنی چھوٹی سی دنیا میں ایک اہم شخص ہیں۔ آپ بے فضول اور سستی قسم کی چالوسی پسند نہیں کرتے۔ لیکن آپ پر غلوں کی تعریف کو پسند کرتے ہیں۔ آپ چاہتے ہیں کہ آپ کے دوست و احباب چارلس شواب کے الفاظ کی طرح ہوں۔ کسی کی تعریف پورے غلوں اور ایمانداری کے ساتھ وسیع القیاسی کے ساتھ کریں۔

اس لیے ہمیں یہ سننا اصول اپنانا چاہیے۔ کیسے؟ کہاں؟ کب؟ اس کا جواب ہے ہر وقت ہر جگہ۔

وسکونس کے ڈیوڈ جی سمٹھ نے مجھے بتایا کہ ایک بار جب وہ ایک چیرٹی شو کے موقع پر نکلے جانے والے مشروبات کے ایک سٹال کا اچھا تھا تو اس نے ایک نازک صورت حال پر کس طرح قابو پایا۔

وہ اس رات جب میں پارک میں پہنچا تو میں نے دو ادھیڑ عمر عورتوں کو مشروبات سٹینڈ کے قریب بڑے بے ڈھنگے انداز میں کھڑے دیکھا۔ ان کے چہروں سے یہ دکھائی دے رہا تھا کہ جیسے ان میں سے کوئی ایک اس سٹینڈ کی انچارج ہے ابھی میں یہ سوچ رہا تھا کہ جیسے ان میں سے کوئی ایک اس سٹینڈ کی انچارج ہے ابھی میں یہ سوچ رہا تھا کہ کیا کیا جائے کہ چیرٹی شو کو سپانسر کرنے والی کمیٹی کا ایک رکن میرے پاس آیا اس نے مجھے کیش بکس دیا اور اس سٹینڈ کا انچارج بننے پر میرا شکریہ ادا کیا۔ اس نے ان ادھیڑ عمر عورتوں کو روز اور چین کہہ کر تباہ کر دیا اور مجھے بتایا کہ وہ میری معاون ہو گئی۔

وہ اس بات کو محسوس کرنے ہوئے کہ کیش بکس اتھارٹی کا منظر ہوتا ہے۔ میں نے کین روز کو دیا اور اسے کہا کہ ہو سکتا ہے کہ میں رقم کا صحیح طرح سے حساب کتاب نہ رکھ سکوں اگر وہ اس کی ذمہ داری سنبھال لے تو میں مشکور ہوں گا۔ اس کے بعد میں نے چین سے کہا کہ وہ دو نوٹس لڑکیوں کو بتائے کہ سوڈا میٹین سے مشروبات کس طرح لیے جاسکتے ہیں اور یہ ان کی ذمہ داری میں شامل ہے۔ شام کے وقت روز بڑی خوشی کے ساتھ رقم گن رہی تھی اور چین نوٹس لڑکیوں کو مشروب لینے کے بارے میں گائیڈ کر رہی تھی اور چیرٹی شو دیکھ رہا تھا۔

آپ کو کسی کی تعریف کرنے کا اہم اپنانے کے لیے فرانس کا سفیر ہونا یا کسی بہت بڑی کارپوریشن کا چیئرمین ہونا ضروری نہیں ہے آپ اس اہم کو اپنانے کے بعد اس کا باڈو کس طرح سرھڑکھ کر بولتا ہے۔ روز مشاہدہ کر سکتے ہیں۔

”اگر مثال کے طور پر دیڑیس ہمارے لیے آلو کی کھجیالے آتی ہے جب کہ ہم نے آلوؤں کے قلوں کا آرڈر دیا ہے تو ہمیں یہ کہنا چاہیے ”میں آپ کو تکلیف دینے پر معذرت چاہتا ہوں لیکن میں آلو کے قلعے کھانا پسند کرونگا“ وہ غالباً یہ جواب دے گی ”ہنیں اس میں تکلیف کی کیا بات ہے، اور وہ بڑی خوشی سے ہمیں آلو کے قلعے لا دے گی کیونکہ ہم نے اسے برا بھلا کہنے کی بجائے عزت دی ہے۔“

چھوٹے چھوٹے فقرے مثلاً ”مجھے افسوس ہے کہ آپ کو زحمت ہوئی۔“ یا کیا آپ مائنڈ تو نہیں کریں گے؟ آپ کا شکریہ۔ ہماری روزمرہ کی زندگی میں اس قدر پزیرا احساس چھوڑتے ہیں کہ ہمیں اس کا اندازہ نہیں ہوتا۔

ہم ایک اور مثال دیتے ہیں۔ ہال کینز سے ناول ”دی کرسچن“، ”دی ڈیمسٹر“ اور ڈمی نیکسین تینوں بہترین کہنے والے ناول تھے۔ لاکھوں کمپوزٹروں افراد نے ان ناولوں کو پڑھا۔ کینز ایک کوہار کا بیٹا تھا۔ وہ زندگی میں آٹھ برس سے زیادہ عرصے کے لیے سکول نہیں گیا تھا۔ مگر اس کے باوجود جب اس کی موت واقع ہوئی تو وہ ادبی دنیا کا ایک امیر ترین شخص تھا۔

کینز نے دانستے جبریل روزیٹی کی سائری شاعری زبانی یاد کر رکھی تھی

اس نے ایک بار روزیٹی کی تعریف میں ایک مضمون لکھا۔ جس میں اس کی صلاحیتوں کا ذکر کیا گیا تھا۔ اس نے اس مضمون کی ایک کاپی روزیٹی کو بھی بھیجی۔ روزیٹی کو بہت خوشی ہوئی اور اس نے کہا "یہ لڑ جوان لڑکا جس نے بڑے علوم کے ساتھ میری شاعری کی تعریف کی ہے۔ ضرور بہت قابل ہوگا۔ اس لیے اس نے لوہار کے اس بیٹے کو لندن آنے کی دعوت دی۔ کینیڈا ہاں پہنچا تو اس کو روزیٹی نے اپنا سیکرٹری بنا لیا اور یہی ہال کینیڈا کی زندگی کا فضیلتہ کن موٹو ثابت ہوا۔ اب وہ اپنی اس نئی حیثیت میں اپنے وقت کی اہم ترین ادبی شخصیتوں سے ملنے لگا۔ ان کے مشوروں اور حوصلہ افزائی سے ناندرہ اٹھاتے ہوئے اس نے ایک ایسے کیرئیر کا آغاز کیا جس نے اس کی شہرت کو چار چاند لگا دیئے۔

گریمیا کیل میں اس کا گھر دنیا بھر سے آنے والے سیاحوں کے لیے مقدس جگہ بن گیا اور مرتے وقت اس کے کروڑوں ڈالر مالیت کی جائیداد چھوڑی۔ اگر کینیڈا روزیٹی کے بارے میں ایک مضمون نہ لکھتا تو وہ بڑی عزت میں گناہی کی حالت میں مرتا۔ یہ سب کسی کی غلوں اور ایمانداری کے ساتھ تعریف کرنے کا پھل۔

روزیٹی اپنے آپ کو بہت اہم خیال کرتا تھا۔ یہ کوئی غیر معمولی بات نہیں ہے۔ ہر کوئی اپنے آپ کو اہم بلکہ بہت اہم خیال کرتا تھا۔

کسی بھی شخص کی زندگی میں اس وقت انقلاب آسکتا ہے جب کوئی اسے اس کی اہمیت کا احساس دلانے۔ جسے رو لینڈ نے جو کینیڈا میں ہمارے کورسز

کا ایک انسٹرکٹر ہے اور جو آرٹس اینڈ گرافٹ کا استاد بھی ہے۔ ہمیں اپنی گرافٹ کلاس کے ایک طالب علم کرس کے بارے میں بتایا۔

رکرس ایک بہت فاموش، شرمیلا اور عدم اعتماد کا شکار لڑکا تھا جسے اکثر وہ توجہ بھی نہیں ملتی تھی جس کا وہ مستحق تھا۔ میں ایک ایسی کلاس بھی پڑھا کرتا تھا جو کالج میں ایک مثال بن چکی تھی اور ہر طالب علم اس کلاس میں شرکت کرنے کی خواہش کرتا تھا۔ ایک دن کرس ٹربی توجہ کے ساتھ اپنے ڈیک پر بیٹھا کام کر رہا تھا اور میں نے محسوس کیا کہ اس کے انڈر کلاس میں شرکت کرنے کی خواہش کہیں ضرور چھپی ہوئی ہے اور وہ اپنے آپ کو اس کا اہل ثابت کرنے کے لیے سخت محنت کر رہا ہے۔ میں نے کرس سے پوچھا کیا وہ اٹھوانس کلاس میں شرکت کرے گا۔ کرس نے نظریں اٹھا کر میری طرف اتقد خوشی سے دیکھا کاش میرے پاس الفاظ ہوتے کہ میں اس کی حقیقی خوشی کو مناسب ترین الفاظ میں بیان کر سکتا۔ یہ چودہ برس کا لڑکا حیرت زدہ خوشی کے پیچھے اپنے آنسو دکنے کی کوشش کر رہا تھا۔

”میں سب کیا میں اس قابل ہوں؟ ہاں کرس تم واقعی اس قابل ہو،“ اور میں زیادہ دیر وہاں نہیں بٹھرسکا کیونکہ اس کی آنکھوں سے آنسو بہنے لگے اور خود میری آنکھیں بھی بھگی گئیں۔ اس روز جب کرس کلاس سے باہر نکلا تو وہ بے مدخوش اور بلند حوصلہ تھا اس نے اپنی چمکتی ہوئی نیلی آنکھوں سے میری طرف دیکھا اور بڑی انکساری کے ساتھ کہا ”آپ کا شکریہ میسٹر رولینڈ۔“

”کرس نے مجھے ایک سبق دیا جو میں کبھی بھی نہیں بھول سکوں گا۔ وہ سبق اپنی اہمیت کے احساس کی خواہش، میں نے یہ اصول عمر بھر یاد رکھا اور میں نے اپنی کلاس میں ایک پارٹ لگوا یا جس پر لکھا ہوا تھا ”آپ بہت اہم ہیں“ اس

چارٹ پر ہر کسی کی نظر پڑتی تھی کیونکہ یہ بلیک بورڈ کے بالکل قریب لگایا گیا تھا۔ یہ چارٹ مجھے یہ احساس دلاتا تھا کہ میرا ہر طالب علم بہت اہم ہے۔“
 یہ ایک بہت بڑی سچائی تھی کہ آپ سے ملنے والا ہر شخص خود کو کسی نہ کسی وجہ سے آپ سے بہتر خیال کرتا ہے اور ان کے دل میں اتنے سے کامیاب ترین طریقہ یہ ہے کہ انہیں مناسب الفاظ سے خلوص کے ساتھ یہ باور کرائیں کہ آپ اس کی برتری کو تسلیم کرتے ہیں۔ یاد رکھیں ایمرسن نے کہا تھا: ہر شخص جس سے میں ملتا ہوں وہ کسی نہ کسی لحاظ سے مجھ سے بہتر ہے اور اس طرح میں اس سے سیکھتا ہوں۔“

مگر اس کا سب سے منفی پہلو یہ ہے کہ وہ لوگ جن کے اہم ہونے کا کوئی بھی جواز نہیں ہوتا۔ وہ بڑی کثرت سے خود بینی اور عیب قسم کی عامیانه حرکتوں سے اپنی خودی کی تسکین کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

میں آپ کو بتاتا ہوں کہ ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے بزنس مین ان اصولوں پر عمل پیرا ہوں کہ کس طرح شاندار کامیابیاں حاصل کرتے ہیں آئیے ہم آپ کو نیکیٹک ٹیکہ کی اٹارنی کی مثال دیتے ہیں وہ اپنے بعض رشتہ داروں کے باعث اپنا نام ظاہر نہیں کرنا چاہتا، اس لیے ہم اس کا فرضی نام ڈیکٹر رکھ لیتے ہیں۔ کورس میں شرکت کرنے کے ہتھوڑے ہی دونوں لمبڈیکٹر اپنی بیوی کے ہمراہ لاگ آئی لینڈ میں اپنی بیوی کے بعض رشتہ داروں کے پاس گیا۔ اس کی بیوی نے اسے اپنی ایک بوڑھی آنٹی کے پاس گپ شپ کے لیے بٹھا دیا اور خود اپنے نسبتاً جوان رشتہ داروں کے پاس ملنے چلی گئی۔ ڈیکٹر نے چونکہ ہمارے کورس

میں اس موضوع پر لیکچر دیتا تھا کہ ”تعریف کے اصول کس طرح استعمال کریں۔“ لہذا اس نے سوچا کہ وہ اس بوڑھی آنٹی سے گفتگو کر کے بہت زیادہ تجربہ حاصل کرے گا۔ اس نے گھر کے چاروں طرف نظر گھمائی اور اس بات کا جائزہ لیا

کہ وہ کس بات کی تعریف کرے۔ اسے دریافت کیا کہ یہ گھر ۱۹۰۹ء میں تعمیر کیا گیا تھا۔ ہاں اس نے بوڑھی آنٹی سے دریافت کیا کہ یہ گھر ۱۹۰۹ء میں تعمیر ہوا۔ میں نے کہا یہ مجھے اس گھر کی یاد دلاتا ہے جس میں میں پیدا ہوا تھا۔ یہ بہت خوبصورت ہے بہت اچھی طرح بنا ہوا ہے۔ آج کل اس قسم کے مکان کب بنتے ہیں۔ بوڑھی آنٹی نے جواب دیا تم ٹھیک کہتے ہو۔ آج کل کی نوجوان نسل اس قسم سے گھر کہاں بناتی ہے۔ وہ تو چھوٹے چھوٹے فلٹیوں میں رہنا پسند کرتی ہے۔ یہ تو ایک ایسا گھر ہے جو ہم خالوں میں دیکھتے ہیں۔ اس کی آواز سے یوں محسوس ہوا تھا جیسے ماضی کی حسین یادیں اس کے ذہن میں ابھی تک تازہ ہیں۔ اس گھر کو بڑی محبت سے بنایا گیا۔ اس گھر کو بنانے کے لیے میں نے اپنے شوہر کے ساتھ مل کر بہت خواب دیکھے تھے۔ کہ ہمارا گھر اس طرح ہوگا۔ اس کے اندر ایک چھوٹا سا باغ ہوگا۔ جس کے عین درمیان میں ایک خوبصورت توارہ لگا ہوا ہوگا اور کھیلوں میں رنگ برنگے پھول لگے ہوں گے۔ ایک طرف درخت پر پکے ہوئے امرود لگے ہوں گے اور دوسری طرف مرغ مرغ سیب درختوں پر تک رہے ہوں گے۔ ہم نے کسی ماہر تعمیرات سے اس کا نقشہ نہیں بنوایا تھا بلکہ خود اس کا نقشہ تیار کیا تھا۔

اس نے ڈیکٹر کو پورا گھر دکھایا اور ڈیکٹر نے دل کھول کر اس کی تعریف کی۔ اس کے بعد آنٹی ڈیکٹر کو گیارہ بجے گئی جہاں پر ایک خوبصورت کار کھڑی

تھی۔ اس نے ڈیکٹر کو بتایا کہ یہ کار میرے شوہر نے مرنے سے کچھ دیر قبل شادی کی سالگرہ کے تحفے کے طور پر دی تھی۔ میں نے شوہر کی موت کے بعد اس کار کو نہیں چلایا۔ تم نے بڑے خلوص اور وسیع قلبی کامیابیوں کے لئے ہونے میرے گھر کی تعریف کی ہے اس لیے میں یہ کار تمہیں تحفہ دیتی ہوں۔

”کیوں آنٹی؟ میں آپ کی سخاوت کی تعریف کرتا ہوں مگر میں یہ تحفہ قبول نہیں کر سکتا۔ میں آپ کا رشتہ دار بھی نہیں ہوں۔ میرے پاس اپنی ایک نئی کار ہے اور یہ کار اپنے کسی رشتہ دار کو تحفے میں دیں، ڈیکٹر نے کہا ”رشتہ دار“، آنٹی نے چونک کر کہا ”ہاں میرے رشتہ دار ہیں جو صرف میرے مرنے کا انتظار کر رہے ہیں تاکہ وہ گھر اور کار سمیت ہر چیز پر قبضہ کر سکیں مگر میں انہیں یہ سب کچھ کرنے نہیں دوں گی۔ ڈیکٹر نے کہا کہ آپ اس کار کو کسی ڈیلر کے پاس فروخت بھی کر سکتی ہیں۔“

”فروخت کر دوں گی، آنٹی نے احتجاج کیا اور اپنے شوہر کی نشانی کو فروخت کر دوں تاکہ اجنبی لوگ اس کار میں بیٹھ کر میری نظروں کے سامنے آوارہ گردی کرتے رہیں۔ یہ کار میرے خاوند نے میرے لیے خریدی تھی۔ میں اسے فروخت کرنے کا سوچ بھی نہیں سکتی۔ میں یہ نہیں دے رہی ہوں کیونکہ نہیں قیمتی چیزوں کی قدر کرنی آتی ہے اور تم سے زیادہ اس کار کی کوئی بھی دیکھ بھال نہیں کر سکتا۔“ وہ جذبات میں آکر بولنے لگی۔ ڈیکٹر لاکھ کوشش کے باوجود اس تحفے سے انکار نہ کر سکا۔

یہ خاتون اپنے گھر میں اپنی حسین یادوں کے بہار سے زندہ تھی۔ ایک وقت تھا جب وہ بہت خوبصورت اور جوان تھی۔ اس نے بڑی محبت کے ساتھ یہ گھر بنایا تھا اور پورے یورپ سے بڑی بڑی ناوار اور قیمتی چیزیں لاکھ اس

گھر کی سب لوٹ کی بھٹی اور اب اس تنہائی کے زمانے میں کسی نے آہر ٹہری گرم جوشی کے ساتھ اس کے خوبصورت گھر کی تعریف کی تو اسے یوں محسوس ہوا کہ جیسے صحر میں بہار آگئی ہو اور وہ اظہارِ تشکر کے طور پر یہی کارِ سخنے کے طور پر دے سکتی تھی جو اس کا قیمتی سرمایہ اور شوہر کی نشانی تھی۔

میں آپ کو ڈونلڈ میکوہن کی کہانی بتانا ہوں جو نیویارک میں ایک بڑا آفسیئر تھا۔ اس نے مجھے بتایا: ”کیسے دوست بناؤں اور لوگوں کو متاثر کیا جائے“، جب اس موضوع پر میں نے آپ کا کورس اینڈ کیا تو کچھ ہی عرصے بعد میں ایک مشہور انارنی کی جاگیر پر قدرتی مناظر کی تصویر کشی کر رہا تھا کہ جاگیر کا مالک وہاں آیا اور اس نے مجھے کچھ سنجھا دیں۔

میں نے انارنی سے کہا: ”آپ کا بہت ہی پیارا مشعلہ ہے۔ میں اس کے خوبصورت کتوں کی تعریف کر رہا تھا۔ میں جانتا ہوں کہ آپ نے میڈسن سکواٹر گارڈن میں کئی انعامات جیتنے ہونگے، اس تھوڑی سی بات کا حیران کن اثر ہوا۔ انارنی نے جواب دیا: ”ہاں مجھے اپنے کتے بہت پسند ہیں کیا آپ انکے گھر دیکھنا پسند کریں گے؟“ وہ تقریباً ”ایک گھنٹے تک مجھے کتوں کے گھر دکھاتا رہا۔ اس نے مجھے وہ انعامات دکھائے جو اس نے ان خوبصورت، صاف ستھرے کتوں کی وجہ سے جیتے تھے۔ آخر میں اس نے میری طرف مڑتے ہوئے پوچھا: ”کیا آپ کے چھوٹے بچے ہیں؟“ ”ہاں“ میں نے جواب دیا ”میرا ایک چھوٹا بیٹا ہے،“ ”تو وہ یقیناً ایک کتے کا بچہ ضرور پسند کرے گا،“ انارنی نے جواب دیا۔

اس کے بعد انارنی نے مجھے یہ بتانا شروع کیا کہ کتے کی پرورش کیسے ہوتی ہے اور اسے کیا خوراک دی جاتی ہے۔ پھر وہ بولتے بولتے رک گیا

اور کہنے لگا "اس طرح تم بھول جاؤ گے۔ میں تمہیں یہ سب کچھ لکھ کر دوں گا۔"
 اس کے بعد وہ اپنے گھر میں گیا اور اس نے تمام ہدایات مجھے ٹائپ کر کے دیں۔
 مجھے کئی سوالات کا خوبصورت جواب دیا اور سو گھنٹے سے بھی زیادہ اپنا قیمتی وقت
 مجھے دیا۔ صرف اس لیے کہ میں نے اس کے مشغلے اور کاموں کی تعریف کی تھی۔
 کوڈک نیم کے جارج ایٹمیں نے ٹرانسپیرنٹ فلم ایجاد کی جس کے باعث
 موشن پکچرز کو رواج حاصل ہوا اور اس سے اس نے نہ صرف لاکھوں کروڑوں
 ڈالر کمائے بلکہ بہت شہرت بھی کمائی۔ مگر اسے اپنے ان کارناموں کی بہت
 کم داد ملی۔

جب وہ "ایٹمیں سکول آف میوزک"، اور "روچیسٹر میں" کلبوں ہال، بنا رہا
 تھا تو اس وقت سپر ٹریٹنگ کمپنی کے صدر جیمز ایڈمن اس سے اس کے ہال اور
 سکول کے لیے کرسیاں خریدنے کا آرڈر لینا چاہتا تھا۔ اس نے ایٹمیں اور کئی کچھ
 کوفوں کیا اور اس سے ملاقات کا وقت لیا۔

جب ایڈمن ملنے کے لیے ایٹمیں کے دفتر میں پہنچا تو آرکائیو نے کہا:
 "میں جانتا ہوں کہ تم کرسیوں کی فراہمی کا آرڈر لینا چاہتے ہو مگر میں تمہیں ابھی سے
 یہ بتا دوں کہ پانچ منٹ سے زیادہ وقت نہیں ہے۔ مگر ایٹمیں ڈسپلن
 کا بہت پابند ہے۔ وہ بہت مصروف آدمی ہے لہذا مختصر الفاظ میں اپنی بات مکمل
 کرنا اور باہر آ جانا، ایڈمن بالکل اس طرح کرنے پر ذہنی طور پر تیار ہو گیا تھا۔

جب ایڈمن ایٹمیں کے کمرے میں داخل ہوا تو اس نے دیکھا کہ وہ میز پر
 فائلوں کا انبار رکھے ہوئے ایک فائل کا مطالعہ کر رہا ہے۔ ایٹمیں نے اس کو
 دیکھا۔ اس نے اپنی عینک اتار دی اور آرکائیو اور مگر ایڈمن کی طرف بڑھتے ہوئے
 کہا: "گڈ مرننگ، ایٹمیں۔ میں آپ کے لیے کیا کر سکتا ہوں؟"

دو فن کا اختلاف ہوا اور مسٹر ایڈمن نے کہا ”مسٹر ایٹمین جب ہم آپ کے فارغ ہونے کا انتظار کر رہے تھے تو میں آپ کے شاندار دفتر کی تعریف کر رہا تھا۔ میں اس قسم کے دفتر میں کام کرنا یقیناً پسند کروں گا۔ میں اندرونی سجاوٹ کا کاروبار کرتا ہوں۔ لیکن میں نے اس سے زیادہ خوبصورت دفتر پہلے کبھی نہیں دیکھا۔ میں آپ کی پچاس اور ذہانت کی داد دیتا ہوں۔“

جارج ایٹمین نے جواب دیا ”آپ نے مجھے کچھ ایسی باتیں یاد دلادی ہیں جنہیں میں بھول گیا تھا۔ یہ خوبصورت ہے نا؟ جب یہ پہلی بار بنایا گیا تو میں نے اسے بہت پسند کیا۔ مگر اب میرے ذہن میں کچھ اور شبیلیاں ہیں جو میں اس دفتر کی سجاوٹ میں لانا چاہتا ہوں۔“

ایڈمن نے ایک دروازے کو ہاتھ سے رگڑا اور کہا کہ یہ انگلش شاہ بلوط ہے نا؟ اور اس دروازے کی ساخت اٹلی میں بننے والے دروازوں سے ذرا سی مختلف ہے۔ ”ہاں“ ایٹمین نے جواب دیا ”یہ ایمپورٹڈ انگلش شاہ بلوط ہے۔ اس کا انتخاب میرے ایک دوست نے کیا جو ٹکڑی کے کام کا ماہر ہے۔ ایٹمین نے اسے کمرہ دکھایا۔ اس کے بعد وہ کمرے میں موجود کھڑکی کے پاس گئے اور جارج ایٹمین نے اپنی روشنی لامٹ کے ساتھ بعض اداروں کا ذکر کیا جن کے ذریعے وہ انسانیت کی خدمت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ ان اداروں میں روچیٹر یونیورسٹی، جنرل ہسپتال، ہومیو پیتھک، فرنیچر، ہومز اور چلڈرن ہسپتال، مسٹر ایڈمن، اس کی نفاست کی دل کھول کر تعریف کی اور اس نے کہا کہ آپ اپنی دولت کو اپنی نوع انسان کی خدمت کے لیے بہت صحیح طریقے سے استعمال کر رہے ہیں جارج ایٹمین نے ایک دروازہ کھولا اور اس میں سے ایک کیمون کالاجو اس نے ایک انگریز سے خرید لیا تھا۔

ایڈمن نے اس سے ابتدائی دنوں میں اپنے کاروبار کی ساکہ بنانے کے لیے کی جانے والی کوششوں کے بارے میں سوالات کئے گئے اور ایڈمن نے بڑی ایمانداری کے ساتھ بچپن اور لڑکپن میں اپنی عزت کے بارے میں بتایا اس نے بتایا کہ اس کی بیوہ ماں ایک بزرگ ہاؤس میں کام کرتی تھی اور وہ خود ایک انٹرنل کلرک تھا۔ غربت کی چکی میں وہ دن رات پس رہا تھا اور اس دوران وہ ہر وقت یہی سوچا کرتا تھا کہ کس طرح وہ اتنی دولت کمائے کہ اس کی بیوہ ماں کو ملازمت نہ کرنی پڑے۔ ایڈمن اس سے مزید سوالات کرتا رہا اور ایڈمن نے اسے ڈرامائی نوٹ کرنا تک پیشوں کے بارے میں اپنے تجربے سے آگاہ کیا۔ اس نے بتایا کہ وہ کس طرح ساما سارا دن ایک دفتر میں کام کرتا تھا اور بعض اوقات کام کرتے کرتے رات بیت جاتی تھی۔

جمیز ایڈمن جارج ایڈمن کے دفتر میں سوا دس بجے داخل ہوا تھا اور اسے یہ تاکید کی گئی تھی کہ وہ پانچ منٹ سے زیادہ بات نہ کرے۔ مگر دو گھنٹے گزر چکے تھے اور وہ ابھی تک گفتگو کر رہے تھے۔

بالآخر ایڈمن کی طرف مڑا اور اسے بتایا کہ کچھلی دفعہ جب وہ جاپان میں تھا تو اس نے چند کرسیاں خریدیں وہ انہیں یہاں لایا اور انہیں پورچ میں رکھ دیا جہاں سونج کی براہ راست روشنی ان پر پڑتی تھی۔ لیکن اس روشنی نے کرسیوں کا رنگ خراب کر دیا۔ اس کے بعد میں خود بازار گیا۔ پینٹ خریدا اور ان کرسیوں کو خود رنگ کیا۔ کیا آپ یہ دیکھنا پسند کریں گے کہ میں نے ان کرسیوں کو کس طرح پینٹ کیا ہے؟ آپ میرے ساتھ گھر آئیے اور دوپہر کا کھانا میرے ساتھ کھاؤں گے اس کے بعد آپ کو کرسیاں دکھاؤں گا۔

دوپہر کے کھانے کے بعد ایڈمن نے ایڈمن کو وہ کرسیاں دکھائیں جو وہ

جاپان سے خرید کر لایا تھا۔ ان کی قیمت اگرچہ چند ڈالروں سے زیادہ نہیں تھی
 جارج ایٹمین جو ایک کروڑ پتی تھا اور اس نے ان کرسٹولوں پر ٹیوڈینٹ کیا تھا۔
 اس لیے اسے یہ کرسیاں بہت پسند تھیں۔

ایٹمین کے سکول اور ہال کے لیے کرسیاں فراہم کرنے کا آرڈر نو سے ہزار
 ڈالر مالیت کا تھا۔ جو جیمز ایٹمین کو ملا اور اس کے بعد جارج ایٹمین کی موت تک
 وہ دونوں بہترین دوست رہے۔

کلاڈی مارشل فرانس کے شہر روین میں ایک ریٹورنٹ کا مالک تھا جس نے
 اس اصول کا استعمال کرتے ہوئے اپنے ریٹورنٹ کے ایک اہم ترین ملازم کو کسی
 دوسری جگہ ملازمت اختیار کرنے سے روک لیا۔ یہ شخص (ملازم) مارشل اور اس
 کے اکیس سٹاف ممبران کے درمیان گذشتہ پانچ برسوں سے ایک اہم ترین رابطہ تھا
 کہ اچانک ایک دن اسے اپنے ملازم کا استعفیٰ موصول ہوا۔ آگے کی تفصیل مشر مارشل
 کی زبانی سنیں۔

مجھے ٹربی حیرانگی بلکہ ٹربی ایبوسی ہوئی کیونکہ میرے خیال میں اس کے ساتھ
 بہت اچھی طرح پیش آتا تھا اور وہ میرے لیے ملازم کے ساتھ ساتھ ایک اچھا دوست
 بھی تھا۔ غالباً میں اس سے بہت زیادہ توقعات وابستہ کر رہا تھا میں نے اس
 کا استعفیٰ نام منظور کر دیا کیونکہ بغیر کسی وجہ کے یہ میرے لیے ناممکن تھا میں اسے
 ایک طرف لے گیا اور اسے کہا تمہیں یہ سمجھنا چاہیے کہ میں تمہارا استعفیٰ منظور نہیں
 کر سکتا۔ تم میرے لیے بہت اہم ہو جگہ اس کمپنی کے لیے بھی بہت اہم ہو اور تم
 اس ریٹورنٹ کی کامیابی کے لیے اتنے ہی اہم ہو جتنا کہ میں ہوں۔ میں
 نے یہ تمام الفاظ اسے تمام سٹاف کے سامنے بھی کہے ہیں نے اسے اپنے گھر
 بلایا اور اپنی فیملی کے سامنے ایک بار پھر اس پر اپنے اعتبار کا اظہار کیا۔

و اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ اس نے اپنا استعفیٰ واپس لے لیا اور آج میں اس پر پہلے سے زیادہ اعتبار کتنا ہوں اب میں بعض اوقات یہ نوٹ کرتے ہوئے کہ اُسے اس ریسٹورنٹ کی کامیابی کے بارے میں اپنے کردار کی اہمیت کا احساس ہے کئی بار اس کی تعریف کی اور اس کو یہ احساس دلایا کہ وہ میرے لیے کتنا اہم ہے۔

برطانوی سلطنت پر حکمرانی کرنے والا سب سے شاطر بادشاہ ڈیڑھل کا کہنا ہے ”لوگوں سے ان کے بارے میں بات کرو اور اس کے بعد وہ گفتگوں کی باتیں نہیں گے۔“

چھٹا اصول

دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلائیں اور یہ کام بڑے خلوص کے ساتھ کریں۔

یہاں ہم آپ کو چھ ایسے اصول مختصراً بیان کرتے ہیں جن پر عمل کر کے آپ لوگوں کو اپنا گرویدہ بنا سکتے ہیں۔

اصول نمبر ۱
دوسرے لوگوں میں صحیح طریقے سے دلچسپی لیں۔

اصول نمبر ۲

مسکرائیں

اصول نمبر ۳

یاد رکھیں کہ کسی شخص کے لیے اس کا نام پکار سے جانا دنیا میں سب سے زیادہ پیٹھی اور اہم زبان ہے۔

اصول نمبر ۴

اپنے اندر دوسروں کی گفتگو توجہ اور دلچسپی کے ساتھ سننے کی صلاحیت پیدا کریں اور دوسروں کی خود ان کے بارے میں بات چیت کرنے میں حوصلہ افزائی کریں۔

اصول نمبر ۵

دوسروں سے بات کرتے وقت ان کے منادات کا خیال رکھیں۔

اصول نمبر ۶

دوسرے شخص سے بات کرتے وقت اُسے یہ احساس دلائے ہیں کہ وہ آپ کے لیے بے حد اہم ہے اور یہ کام بڑے غلوص اور ایماندار سی سے کریں۔

تیسرا حصہ

پانے خیالات کی مطابقت لوگوں کو اپنا گرویدہ بنانے کا طریقہ

باب اول

آپ بحث نہیں جیت سکتے

پہلی جنگ عظیم کے فائدے کے تھوڑے دنوں بعد میں نے ایک رات لندن میں ایک بہت ہی قیمتی سبق سیکھا۔ میں ان دنوں سرد اس سمٹھ کا میجر تھا۔ جنگ کے دوران سرد اس سمٹھ فلسطین میں آسٹریلیا کا ہوا باز تھا۔ اور اس تمام ہونے کے کچھ دنوں بعد اس نے دنیا کے گرد تیس دنوں میں پھر لگا کر دنیا کو حیران کر دیا تھا۔ اس سے پہلے یہ کارنامہ کسی نے انجام نہیں دیا تھا۔ آسٹریلیا کی حکومت نے اسے سپاس ہزار ڈالر کا انعام دیا۔ برطانیہ کے بادشاہ نے اسے سرد کا خطاب دیا اور جہاں جہاں دنیا میں برطانیہ کی حکومت تھی اس کے چہرے تھے۔ ایک رات لندن میں سرد اس کے اعزاز میں وہی جانے والی ایک خیانت میں مدعو تھا۔ میرے ساتھ بیٹھے ہوئے شخص نے مجھے ایک مزاحیہ کہانی سنائی۔

جس کے بارے میں اس کا خیال تھا کہ اس کا ذکر بائبل میں بھی ہے۔ وہ غلط کہہ رہا تھا۔ میں جانتا تھا بلکہ مجھے پورا یقین تھا کہ یہ بائبل سے نہیں ہے اور اس بارے میں ذرا بھر بھی شک نہیں تھا۔ اور اس لیے اپنی اہمیت کا احساس اور اپنی برتری کا احساس جاننے کے لیے میں نے اسے کہا کہ وہ غلط کہتا ہے۔ یہ کہانی بائبل سے نہیں ہے۔ اس شخص نے مجھے حتمی ننگا ہوں سے دیکھا تو کیا یہ ٹیکسٹر کے ڈرامے کی کوئی کجانی ہے؟ ناممکن۔ لغویہ کہانی بائبل سے ہے اور میں یہ اچھی طرح جانتا ہوں۔

کہانی سنانے والا شخص میرے دائیں طرف بیٹھا ہوا تھا اور فرینک گیمینڈ جو میرا ایک پرانا دوست تھا۔ میرے بائیں طرف بیٹھا ہوا تھا۔ گیمینڈ نے ٹیکسٹر کے بارے میں بہت کچھ پڑھا ہوا تھا لہذا میں اور کہانی سنانے والا اس پر رضامند ہو سکے کہ مٹر گیمینڈ ہمارے درمیان فیصلہ کرے۔ مٹر گیمینڈ نے ساری بات سنی اور مجھے میز کے نیچے سے پاؤں مارا اور پھر کہا: ”ڈیل تم غلط کہتے ہو یہ شخص ٹیک کہہ رہا ہے یہ کہانی بائبل سے ہی لی گئی ہے!“

ضیافت کے بعد گھر واپس جاتے ہوئے میں نے گیمینڈ سے پوچھا کہ

”فرینک تم جانتے تھے کہ یہ کہانی ٹیکسٹر کی تھی؟“
اس نے جواب دیا ”ہاں بالکل جانتا تھا،“ یہ کہانی ٹیکسٹر کے ڈرامے دھمکتا ہے، کے پانچویں ایکٹ کے دوسرے سین میں موجود ہے۔ لیکن ہم وہاں پر مہمان تھے۔ میرے پیارے ڈیل۔ ہم کیوں کسی شخص کو یہ ثبوت دیتے کہ وہ غلط ہے؟ ہم کیوں نہ اسے شرمندگی سے بچنے کا موقع دیں؟ کیوں اس سے بحث کریں؟ اس نے تم سے رائے نہیں مانگی تھی۔ وہ یہ چاہتا بھی نہیں تھا۔ ہمیشہ تند و تیز بحث سے بچو، میرے دوست

نے مجھے جو سبق دیا وہ میں کبھی نہیں بھول سکا۔ میں نے نہ صرف کہانی سنانیوالے کو مشکل میں ڈال دیا بلکہ اپنے دوست کو بھی آزمائش میں ڈال دیا تھا۔ کتنا ہی اچھا ہونا کہ میں اس بحث میں نہ پرتا۔

مجھے اس سبق کی بہت سخت ضرورت تھی کیونکہ میں بہت زیادہ نکتہ چیں تھا۔ جوانی کے پیام میں اپنے پھوٹے بھائی کے ساتھ اس آسمان کے نیچے موجود ہر چیز کے بارے میں بحث کیا کرتا تھا۔ جب میں کانج میں گیا میں نے منطقی اور دلائل دینے کا فن پڑھا اور بہت سے تقریری مقابلوں میں حصہ لیا۔ جس میں مختلف طریقے اور اصول تھے۔ نئی یادگاریں تقریر کرنے کے مختلف ادب تھے لہذا وہاں مجھے ان کو یکھنا پڑا اور مجھے یہ تسلیم کرتے ہوئے شرمندگی محسوس ہوتی ہے کہ ایک بار میں نے اس موضوع پر کتاب اکھنڈا چاہی۔ جس کے بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ اس آسمان کے نیچے کسی بحث سے کچھ حاصل کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اس سے بچا جائے اس طرح سے بچیں جیسے آپ سانپ یا زلزلے سے اپنے آپ کو محفوظ رکھتے ہیں۔

ہر دس میں سے نو بچیں اس نتیجے پر ختم ہوتی ہیں کہ اس میں حصہ لینے والے پہلے سے زیادہ پر اعتماد ہوتے ہیں کہ ان کے دلائل بہت صحیح تھے۔ آپ بحث نہیں جیت سکتے کیونکہ اگر آپ بحث میں ہار گئے تو بھی ہار گئے اور اگر آپ جیت گئے تو بھی ہار گئے۔ کیسے؟ فریق کریں کہ آپ نے بحث جیت لی ہے تو پھر کیا ہوگا؟ آپ بہت خوشی محسوس کریں گے لیکن دوسرے شخص کے بارے میں کیا خیال ہے جو ہار گیا ہے؟ آپ نے اسے کم تر ہونے کا احساس دلایا ہے آپ نے اس کی عزت کو نقصان پہنچایا ہے اور اسے آپ کی جیت سے ذرا بھی خوشی نہیں ہوئی۔

کئی برس پہلے پٹرک ہیرے نے میرے کورسز میں شرکت کی۔ اس کی تعلیم واجبی سی تھی، وہ پہلے شوگر تھا جب وہ میرے پاس آیا کیونکہ وہ اس وقت ٹرکوں کو فروخت کرنے کی سرنور کوشش کر رہا تھا۔ مگر اس کو کامیابی نصیب نہیں ہوئی تھی، اگر کوئی گاہک اس کے ٹرک کے بارے میں کوئی غلط بات کہہ دیتا تو وہ فوراً اس سے جھگڑ پڑتا۔ اس کا کہنا تھا کہ میں نے ابھی تک گاہک کو کوئی ٹرک فروخت نہیں کیا ہے میں نے ابھی صرف اس کے بارے میں بتایا ہے اس لیے گاہک کو اس میں نقص نکالنے کا کوئی حق نہیں ہے۔

میرا پہلا مسئلہ پٹرک ہیرے کو بات کرنے کا سلیقہ سکھانا نہیں تھا، میرا پہلا کام یہ تھا کہ ہیرے کو بات کرنے اور زبانی جھگڑا کرنے سے باز رکھوں، کیونکہ یہ بہت ضروری تھا اور اس کے بغیر پٹرک کامیابی کی منزل کو نہیں چھو سکتا تھا۔ آپ کو یہ سنکر حیرانگی ہوگی کہ پٹرک ہیرے نیویارک کی ڈائٹ موٹر کمپنی کا سب سے کامیاب ترین سیلز مین تھا۔ ایسا کیسے ہوا؟ یہ کہانی اس کی زبانی سننے سے ملے گی، اگر میں کسی گاہک کے پاس جاتا اور وہ مجھ سے پوچھتا کیا۔ سفید ٹرک؟ یہ کوئی اچھا ٹرک نہیں۔ میں یہ ٹرک کسی بھی قیمت پر نہیں خریدوں گا۔ اس وقت میرا دل چاہا کہ میں اس کا گلہ دبا دوں۔ لیکن میں نے سفید ٹرک کے بارے میں دلائل دینے شروع کر دیئے۔ جبکہ اس نے بتایا کہ وہ سرخ رنگ کا ٹرک خریدنا چاہتا ہے میں نے سرخ ٹرک کے خلاف دلائل دینے شروع کر دیئے۔

”و آج جب میں پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو مجھے بڑی حیرانگی ہوتی ہے کہ میں کس طرح ٹرک فروخت کر لیا کرتا تھا میں نے کئی برس محض گاہکوں کے ساتھ بحث اور الجھنے میں گزارے۔ اب میں اپنا منہ بند رکھتا ہوں اور اس کا مجھے بہت فائدہ ہوتا ہے“ فریکھن کا کہنا ہے ”اگر آپ کسی

کے ساتھ بحث کریں۔ کسی کو سزائش کریں یا کسی سے اختلاف کریں۔ آپ کچھ دیر کے لیے فتح حاصل کر لیتے ہیں لیکن یہ ایک خالی فتح ہوگی کیونکہ آپ کبھی بھی اپنے مد مقابل کا جذبہ بغیر گمال حاصل نہیں کر سکیں گے۔

”لہذا خود اس کا حل نکالیں کہ آپ کو اپنے مد مقابل پر فتح چاہیے یا اس کی بغیر خواہی۔ کیونکہ آپ شاید ہی یہ دونوں چیزیں حاصل کر سکتے ہیں۔ ربولٹن ٹرانسکرپٹ نے ایک بار یہ بغیر شاعرانہ رقم کے مقررے پر منٹ کئے۔

یہاں ولیم جے دفن ہے۔

جو اپنے حقوق برقرار رکھنے کی کوشش میں مر گیا۔
 وہ بالکل سچا تھا اور سچائی کے لیے مر گیا۔
 لیکن وہ اس طرح مر گیا کہ جیسے وہ غلط تھا۔

آپ بالکل سچائی پر ہو سکتے ہیں چونکہ آپ اپنے دلائل میں بہت تیز ہیں لیکن جہاں تک آپ کے مد مقابل کے ذہن بدسننے کا تعلق ہے تو غالباً یہ اتنا ہی بے سود ہوگا جتنا کہ اگر آپ غلط ہوتے۔“

ایک انکم ٹیکس کنسلٹنٹ فریڈریک۔ ایس پارنر ایک سرکاری انکم ٹیکس آفیسر کے ساتھ ایک گھنٹے سے تکرار کر رہا تھا۔ ان کے درمیان نو ہزار ڈالر کی ایک رقم کا تنازعہ تھا۔ مسٹر پارنر کا کہنا ہے کہ یہ نو ہزار ڈالر ایک ایسی جگہ قرض دیئے گئے ہیں جہاں سے اس کی واپسی نہ ہوگی۔ لہذا اس پر ٹیکس نہیں لگنا چاہیے مگر انکم ٹیکس آفیسر کا اصرار تھا کہ نہیں اس پر ٹیکس لگے گا۔

مسٹر پارنر نے بتایا ”یہ آفیسر بہت دوکھا، گھمنڈی اور ہٹ دھرم تھا۔ میری تمام وجوہات اور حقائق ضائع گئے۔ جتنا عرصے تک ہم بحث کرتے رہے وہ اتنا ہی گھمنڈی بنا گیا۔ لہذا میں نے فیصلہ کیا کہ میں اس سے بحث نہیں

کردوں گا۔ میں نے موضوع بدل دیا اور اس کی تعریف کرنی شروع کر دی۔
 میں نے کہا ”میرا خیال ہے کہ ان اہم اور مفصل فیصلوں کے مقابلے میں جنہیں
 آپ نے ابھی کرنا ہے یہ ایک بہت ہی معمولی سا معاملہ ہے میں نے ٹیکشن سکتا
 خود مطالعہ کیا ہے۔ مگر میرا کتابی علم ہے مگر آپ کا علم تجربے کی بھٹی سے
 حاصل کیا گیا ہے بعض اوقات میں سوچتا ہوں کہ میں بھی آپ کی طرح انکم ٹیکس
 آفیسر بنوں۔ اس سے میں بہت کچھ سیکھوں گا۔ میرا مطلب ہے کہ سب کچھ۔
 ” اس کے فوراً بعد آفیسر اپنی کرسی پر سیدھا ہو کر بیٹھ گیا پھر چھپے کو جھکا
 اور کافی دیر تک اپنے کام کے بارے میں مجھ سے گفتگو کرتا رہا۔ اس نے مجھے
 ایسے قراڈ بتائے جو اس نے پکڑے تھے اس کا پوجہ آہستہ آہستہ دوستانہ
 ہو گیا۔ جب وہ روانہ ہوا تو اس نے مجھ سے وعدہ کیا کہ وہ مہالے پر غور کرے
 گا اور چند دنوں میں مجھے اپنے فیصلے سے آگاہ کرے گا۔“

”وہ تین روز بعد میرے دفتر میں آیا اور اس نے مجھے اپنے فیصلے
 کے متعلق بتایا کہ اس نے میری خواہش کے مطابق نو ہزار ڈالر کی رقم پر ٹیکس نہ
 لگانے کا فیصلہ کیا ہے!“

انکم ٹیکس آفیسر دراصل اپنی اہمیت جتوانا چاہتا تھا اور جب تک مشرا پرنسز
 اس کے ساتھ بحث کر رہے تھے تو وہ زیادہ زور سے گفتگو کر کے اپنی
 اہمیت اور اختیارات کو بتا رہا تھا مگر جو بہی اس کی اہمیت کو تسلیم کر لیا گیا تو وہ
 ایک ہمدرد انسان بن گیا۔

بدھانے ایک بار کہا تھا ”نفرت کو نفرت سے مہنیں بلکہ محبت سے ختم
 کیا جا سکتا ہے“ اور اسی طرح ایک غلط فہمی کو آپ سبب تکر کے مہنیں ختم کر سکتے
 اس میں ڈپٹی میسج، مصالحانہ انداز اور مہارت کی ضرورت ہوتی ہے اور دوسرے

کے نقطہ نظر پر ہمدانہ غور کرنا ہوتا ہے۔

ابراہام لنکن نے ایک بار ایک نوجوان فوجی افسر کو اپنے ایک ساتھی افسر کے ساتھ تند و تیز بحث کرنے پر سزائے کی۔ لنکن نے کہا "جو شخص زیادہ ذہنت اپنے آپ کے سوا دیکھتا ہے اور اپنے اصلاح کرنے میں مصروف رہتا ہے اس کے پاس لڑائی جھگڑے کے لیے وقت نہیں ہوتا اس لیے بہتر یہی ہے کہ آپ ایک کتے کو پہلے گزرنے دیں تاکہ وہ آپ کو کاٹ نہ لے، لیکن اگر کتے نے آپ کو کاٹ لیا تو بھی کتے کو مار دینے سے بھی اس کا علاج نہیں ہوگا۔"

"BITS AND PIECES" نامی ایک آرٹیکل میں بحث سے بچنے کے لیے بعض مشورے دیئے گئے جو مندرجہ ذیل ہیں۔

اختلاف کو پس نہ کریں

اس نعرے کو یاد رکھیں "جب دو پائیز ہمیشہ متفق ہوتے ہیں تو یہ فطری نہیں کہ وہ دونوں واقعی ایک دوسرے سے متفق ہو سکے ہیں، نا، اگر کوئی ایسا نکتہ ہے جس پر آپ نے غور نہیں کیا تو اگر یہ آپ کی نظر میں آ گیا تو شکریہ ادا کریں شاید یہ اختلاف کا نقطہ آپ کے لیے موثر ہے کہ اپنے آپ کو درست کر لیں قبل اس کے کہ آپ سے کوئی فاش غلطی ہو جائے، اپنے پہلے فطری تاثر پر اعتبار نہ کریں

کسی قسم کی اختلافی صورت حال میں ہمارا پہلا فطری رد عمل دفاعی ہونا چاہیے۔ احتیاط سے کام لیں۔ خاموشی سے اپنے پہلے رد عمل کا بغور جائزہ لیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کے لیے بہترین ہونے کی بجائے بدتر ہو۔ اپنے غصے پر قابو رکھیں

یاد رکھیں کہ آپ یہ اندازہ بخوبی لگا سکتے ہیں کہ کس چیز نے اسے غصہ دلایا ہے اور پھر اس چیز کو رفع کر دیں۔

پہلے سنیں

اپنے مخالف کو پہلے بات کرنے کا موقعہ دیں اسے اپنی بات ختم کرنے دیں مزاہمت نہ کریں اور نہ ہی اپنا دفاع کرنے کی کوشش کریں۔ اس سے صرف رکاوٹیں پیدا ہوگی ایک دوسرے کا موقف سمجھنے کی کوشش کریں اپنے درمیان غلط فہمیوں کی دیوار کھڑی نہ کریں۔

مزاہمت کی راہیں تلاش کریں

جب آپ کا مخالف اپنی بات ختم کر چکے تو آپ یہ دیکھیں کہ اس کی کونسی ایسی باتیں ہیں جن سے آپ متفق ہیں۔

ایماندار بنیں

آپ دیکھیں کہ آپ کے مخالف نے جو باتیں کہی ہیں ان میں سے کتنی صحیح ہیں اور اگر کہیں آپ کی غلطی ہو تو بڑی فراغ دل سے اپنی غلطی تسلیم کر لیں۔ اس سے آپ کا مخالف بالکل تنہا ہو جائے گا اور آپ کی دفاعی پوزیشن ختم ہو جائے گی۔

اپنے مخالف کے خیالات پر غور کرنے کا وعدہ کریں۔

آپ کا مخالف سچا بھی ہو سکتا ہے اس لیے پر یہ زیادہ آسان ہے کہ آپ اس کے نقطہ نظر پر غور کرنے کا فیصلہ کریں۔ بجائے اس کے بحث کرتے جائیں اور اختلاف زیادہ ہو جائے اور آپ کے مخالف کو یہ کہنے کا موقعہ مل جائے کہ میں تو آپ کو سمجھانے کی کوشش کر رہا ہوں مگر آپ میری بات سن ہی نہیں رہے۔

اپنے مخالف کا اس کی دلچسپی پر شکریہ ادا کریں

یاد رکھیں کہ کوئی ٹی بھی شخص جو آپ سے اختلاف کرتا ہے دراصل اس
مٹلے آئیں دلچسپی لے رہا ہے جس میں آپ دلچسپی لے رہے ہیں۔ اس طرح
آپ ایک دوسرے کی مدد کر کے مخالفت کو دوستی میں بدل سکتے ہیں۔

اپنے ردعمل کو ملتوی کر دیں تاکہ دونوں کو مٹلے
پر دوبارہ غور کرنے کا وقت مل سکے

یہ تجویز کریں کہ ہمیں شام کو یا دوسرے روز اس مٹلے پر دوبارہ بات
کرنا چاہئے تب تک ہم اس مٹلے پر خوب اچھی طرح غور و غوض کر لیں۔ دوبارہ ملاقات
کی تیاری کرنے سے پہلے آپ اپنے آپ سے مندرجہ ذیل سوالات کریں۔

کیا میرا مخالف ٹھیک ہو سکتا ہے؟ کس حد تک سچا ہے؟ کیا اس کے
دلائل میں سچائی ہے؟ کیا میرے ردعمل سے مٹلے حل ہو جائے گا؟ کیا
میرے ردعمل سے میرا مخالف مجھ سے زیادہ دور ہو جائے گا یا نہیں؟
کیا میں جیت جاؤں گا یا ہار جاؤں گا؟ اگر میں جیت گیا تو مجھے کیا قیمت دینی
پڑے گی؟ اگر میں خاموش رہوں تو کیا اس سے مٹلہ ختم ہو جائے گا؟
جان سپرس کی شادی کو جب تقریباً پچاس برس ہو گئے تھے تو

اس نے ایک بار کہا ”میں نے اور میری بیوی نے کئی برس پہلے ایک
معاہدہ کیا تھا اور ہم ایک دوسرے سے کتنا بھی ناراض رہے ہوں مگر ہم
نے اس معاہدے پر عمل کیا۔ وہ معاہدہ یہ تھا کہ جب ایک اپنا غصہ نکال
رہا ہو گا تو دوسرا سنے گا۔ کیونکہ جب دونوں بیک وقت اپنا غصہ
نکال رہے ہوں گے تو ان کے درمیان ٹخنی ہوگی۔ بات بگڑ جائے گی اور

بول جہاں بند ہو جائے گی۔“

اصول نمبر

” بحث سے بچنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ بحث نہ کریں،“

دشمن بنانے کا ایک یقینی طریقہ اور اس سے کیسے بچا جائے

جب روز ویلیٹ وائٹ ہاؤس میں امریکہ کے صدر کی حیثیت سے میقیم تھا تو وہ یہ تسلیم کرتا تھا کہ اگر میں وقت کے مطابق ۵۵ فیصد صحیح ہو سکوں تو میں اپنی توقعات کی اتنا تک پہنچ سکتا ہوں اگر بیسویں صدی کے ایک بہت ہی مشہور شخص کی یہ توقعات ہو سکتی ہیں تو پھر ہم اور آپ کیا چیز ہیں؟

اگر آپ کو یقین ہو کہ آپ صرف ۵۵ فیصد درست ہیں تو آپ وال ٹریٹ میں آجائیں اور ایک دن میں لاکھوں ڈالر کما سکتے ہیں اگر آپ کو ۵۵ فیصد درست ہونے کا یقین نہیں ہے تو آپ پھر دوسروں کو کیوں کہتے ہیں کہ وہ صحیح نہیں ہیں۔

آپ لوگوں کو کسی خاص انداز میں مثلاً عجیب نظروں سے دیکھ کر انہیں بتا سکتے ہیں کہ وہ غلط ہیں اور اگر آپ انہیں الفاظ کے ذریعے بتائیں کہ وہ غلط ہیں تو کیا آپ انہیں اپنا ہم خیال بنا سکیں گے؟ کبھی نہیں کیونکہ اس طرح آپ نے ان کی قابلیت پر ایک براہ راست چوٹ کی ہے اور وہ اس کا جواب دینا چاہیں گے۔ آپ بعد میں جبے شک ان سے الجھ پڑیں۔

لیکن آپ انکے خیالات کو بدل نہیں سکیں گے کیونکہ آپ نے نہ صرف اسکی تائیدت مان کی عزت نفس بلکہ انکے جذبات کو بھی ٹھیس پہنچائی ہے۔ کبھی یہ اعلان نہ کریں کہ میں نہیں اس کا ثبوت دوں گا۔ یہ ایک غلط بات ہے یہ دوسرے کو اس بات کا احساس دلاتی ہے کہ وہ آپ سے کم تر ہے اور اسے اب اپنے خیالات کو بدل لینا چاہیے۔ یہ ایک چیلنج ہے۔ اس سے دوسرے شخص کے دل میں مخالفانہ جذبات پیدا ہوتے ہیں اور وہ آپ کے بولنے سے پہلے ہی آپ سے لڑنے کے لیے تیار ہو جاتا ہے۔ انتہائی خوشگوار ماحول میں بھی لوگوں کے خیالات کو بدلنا مشکل ہوتا ہے تو پھر اسے مشکل حالات میں بدلنے کی کوشش کیوں کی جائے؟

اگر آپ کوئی چیز ثابت کرنا چاہتے ہیں تو کسی کو اس کا پتہ نہ چلنے دیں۔ اسے اس قدر ماز داری اور مہارت سے کہیں کہ کسی کو احساس تک نہ ہو کہ آپ کچھ کر رہے ہیں جیسا کہ ایگزیکٹو ریویو کا کہنا ہے۔

”لوگوں کو اس طرح سکھاؤ کہ جیسے آپ انہیں سکھا نہیں رہے اور انہیں نامعلوم چیزوں کے بارے میں اس طرح بتائیں کہ جیسے وہ انہیں بھول چکے ہیں اور اب انہیں یاد دلانا ہے“

تین سو برس پہلے گلیلیو نے یہ کہا تھا: آپ کسی بھی شخص کو سکھا نہیں سکتے۔ آپ محض اس کے اندر سے علم کو تلاش کرنے میں اس کی مدد کرتے ہیں۔ لارڈ چیسٹر فیلڈ کا کہنا ہے: ”ہو سکے تو دوسرے شخص سے زیادہ عقل مند

بنیں مگر انہیں اس کا پتہ نہ چلنے دیں“
سقراط نے ایتھنز میں اپنے پیروکاروں سے بار بار یہ کہا: ”میں صرف ایک چیز جانتا ہوں اور وہ یہ ہے کہ میں کچھ بھی نہیں جانتا“

میں سقراط سے زیادہ قابل ہونے کا دعویٰ تو نہیں کر سکتا۔ لہذا میں نے لوگوں سے یہ کہنا ہی چھوڑ دیا ہے کہ وہ غلط ہیں اور میں نے محسوس کیا ہے کہ اس کا فائدہ یوں ہوتا ہے۔

اگر کوئی شخص ایک پیمان دیتا ہے جو آپ کے خیال میں غلط ہے تو کیا یہ زیادہ بہتر نہیں ہوگا اگر آپ اس شخص کے ساتھ اس طریقے سے بات شروع کریں۔ آپ بھی ٹھیک کہتے ہیں مگر میرا نقطہ نظر کچھ مختلف ہے جو کہ غلط بھی ہو سکتا ہے اور اگر میرا موقف غلط ہو تو اسے صحیح بھی کیا جاسکتا ہے۔ آئیے ہم حقائق کا جائزہ لیں۔

آپ دیکھیں کہ آپ کے یہ الفاظ کیا جادو جگاتے ہیں۔ خاص طور پر آپ کے یہ الفاظ "میں بھی غلطی کر سکتا ہوں۔ آئیے ہم حقائق کا جائزہ لیں" دنیا میں آسمان کے نیچے اور زمین کے اوپر یا پانیوں کے نیچے کوئی بھی شخص آپ کے ان الفاظ پر آپ سے اختلاف نہیں کرے گا۔ "میں بھی غلط ہو سکتا ہوں۔ آئیے حقائق کا جائزہ لیں"۔

ہمارا ایک دوست ہارولڈ رینکے اپنے گاہکوں کے ساتھ اس اصول کے تحت ڈیل کرتا تھا۔ اس نے بتایا کہ آلٹوموبائل بزنس کے پریشک کے باعث اس پر اکثر تنگ مزاجی اور غصے کی کیفیت طاری ہو جاتی تھی اور اس سے اکثر ماحول نہ صرف ناخوشگوار ہو جاتا تھا بلکہ اسے کاروبار میں بھی نقصان ہوتا تھا۔ اس نے ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے طلباء کو بتایا "اس پر میں نے ایک نیا طریقہ اپنایا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ آئندہ میں اپنے گاہکوں سے اس طرح مخاطب ہوں گا۔ ہم سے اس قدر غلطیاں ہو جاتی ہیں کہ ہمیں اکثر اوقات شرمندگی اٹھانی پڑتی ہے اور آپ جیسے لوگ ہی ہمیں ہماری غلطیوں کی

نشان دہی کرتے ہیں اور اس طرح ہمیں یہ موقعہ ملتا ہے کہ اپنی غلطیوں کو ہم درست کریں اس لیے ہم آپ کے شکر گزار ہیں۔

اس رویے نے بڑا کام دکھایا اور جب گاہک اپنے جذبات کا اظہار کر لیتا تو پھر عام طور پر اس کے ساتھ معاملات طے کرنے میں بڑی آسانی رہتی۔ درحقیقت بہت سے گاہکوں نے میرے رویے کی تعریف کی اور ان میں دو گاہک اپنے دوستوں کو میرے پاس لے کر آئے اور انہوں نے مجھ سے کاریں خریدیں۔ ہمیں اپنے کاروبار میں جس میں کہ مقابلہ بہت سخت ہوتا ہے اس قسم کے گاہکوں کی ضرورت ہوتی ہے اور مجھے یقین ہے کہ اگر تمام کو اسی طرح عزت دی جائے تو پھر آپ کا کاروبار چل سکتا ہے۔

اگر آپ کو مکمل یقین ہے کہ دوسرا شخص غلط کہہ رہا ہے اور آپ بے دھڑک اسے کہہ دیتے ہیں کہ تم غلط کہہ رہے ہو۔ تو کیا ہوتا ہے میں اسے واضح کرتا ہوں مگر سائنسے نیویارک کا ایک نوجوان وکیل ہے۔ ایک بار اس نے امریکی سپریم کورٹ کے سامنے ایک بڑے اہم مقدمے میں دلائل دیئے۔ اس مقدمے کا تعلق بہت زیادہ رقم سے تھا اور اس میں ایک بہت ہی اہم قانونی نکتہ تھا۔ دلائل کے دوران ایک جج نے وکیل سے پوچھا۔ ”اس قسم کے قانونی مسائل میں زیادہ سے زیادہ میعاد و چھ برس ہوتی ہے نا،“ مگر سائنسے ایک دم رک گئے اور انہوں نے ایک لمحے کے لیے جج کی طرف گھور کر دیکھا اور پھر جواب دیا ”عزت مآب اس قسم کے قانون میں کوئی میعاد نہیں ہوتی“

”عدالت میں ایک سناٹا طاری ہو گیا،“ سائنسے نے بتایا ”میں بالکل صحیح کہہ رہا تھا مگر جج غلطی پر تھا اور ایسا میں نے اسے بتا دیا تھا لیکن

کیا اس سے حج مطمئن ہو گیا؟ نہیں۔ میں یہی سمجھتا تھا کہ میری قالونی پوزیشن بہت مضبوط ہے اور میرا خیال تھا کہ میں نے پہلے سے زیادہ اچھے دلائل دیئے ہیں لیکن میں نے ایک مشہور اور قابل حج کو اس کی غلطی کا بتا کر بہت بڑی غلطی کی اور اس طرح میں نے اس کے جذبات اور عزت نفس کو ٹھیس پہنچا دی، ہم میں سے محض چند لوگ منطقی ہوتے ہیں۔ باقی سب میں صرف تعصب بھرا ہوا ہوتا ہے۔ ہم میں سے بہت سے اپنے ذہن میں حسد، شک خوف اور جلن کے جذبات لیے ہوئے ہوتے ہیں اور بہت سے لوگ اپنے مذہب اپنے بالوں کے سٹائل یا اپنے پسندیدہ اکیٹر کے بارے میں اپنا ذہن نہیں بدلتا چاہتے اس لیے اگر آپ اس بات پر مائل ہوں کہ آپ لوگوں کو یوں بتائیں کہ وہ غلط ہیں تو ہر صبح ناشتے سے پہلے یہ پیراگراف ضرور پڑھیں۔ یہ جیمز ہارڈ سے رائسن کی مشہور کتاب "The Mind in the Making" سے لیا گیا ہے۔

”ہم بعض اوقات کسی قسم کے دباؤ یا بھاری جذبات کے بغیر اپنا ذہن بدل رہے ہوتے ہیں۔ لیکن اگر ہمیں بتا دیا جائے کہ آپ غلط ہیں تو یہ بات ہمیں سخت ناگوار گذرتی ہے۔ ایک چھوٹا سا لفظ ”میرا میری“، انسانی معاملات میں سب سے اہم ہے اور یہیں سے عقل کا ارتقا ہوتا ہے۔ اس میں بھی اتنی ہی طاقت ہوتی ہے جتنی ان الفاظ میں ہوتی ہے۔ جیسے ”میرا گھر“ ”میرا والد“، ”میرا ایک ڈرمیری کار“، اور ”میرا خدا“، ہم ہر وقت اس یقین میں رہتے ہیں کہ جو کچھ ہم کہیں گے اسے سچ مانا جائے گا اور ہم اس وقت سخت ناراض ہو جاتے ہیں جب ہمارے خیالات پر ذرا برابر بھی شک کیا جائے۔ اور ایسی صورت حال میں ہم اپنے خیالات سے ہی چمٹے رہتے ہیں خواہ وہ

غلط ہی کیوں نہ ہوں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ہم نہ صرف دوسروں کو ناراض کرنے میں بلکہ اپنے لیے بھی ناخوشگوار حالات کا سامان پیدا کرتے ہیں؛ مشہور نفسیات دان کارل راجرز نے اپنی مشہور کتاب "On Becoming

a person" میں لکھا ہے:

میں اس وقت کو اپنے لیے بہت قیمتی سمجھتا ہوں جب میں کسی دوسرے شخص کا نقطہ نظر سمجھنے کیلئے خود کو تیار کر لوں۔ جن الفاظ میں یہ بیان کیا گیا ہے، ہو سکتا ہے وہ آپ کو عجیب سے لگیں، لیکن یہ بہت ضروری ہے کہ آپ دوسروں کا نقطہ نظر سمجھنے کے لیے خود کو تیار کریں۔ بہت سی باتوں کے بارے میں ہمارا پہلا رد عمل ان کے خیالات کو جانچنا ہونا چاہیے۔ جب کوئی شخص اپنے کسی خیالی رویے یا جذبات کا اظہار کرتا ہے تو ہم فوراً یہ سوچتے ہیں "یہ غلط ہے" "یہ صحیح ہے" "یہ بالکل فضول ہے"، بہت کم ہم اس کے جذبات اور خیالات کو سمجھنے کے لیے خود کو آمادہ کرتے ہیں۔

میں نے ایک بار ایک اندرونی سجاوٹ کے ماہر کو اپنے گھر کے لیے پردے تیار کرنے کا آرڈر دیا۔ جب اس نے مجھے بل بنا کر دیا تو مجھے بہت مایوسی ہوئی۔ چند روز بعد میرا ایک دوست گھر آیا اور اس نے پردوں کو دیکھا۔ میں نے پردوں کی قیمت بتائی تو فوراً وہ چونک اٹھا "کیا؟" اس نے کہا۔ میں نے پردوں کی بہت زیادہ قیمت ادا کی ہے؛

ہاں یہ صحیح تھا اور اس نے مجھے صحیح بتایا تھا مگر بہت سے لوگ اپنے فیصلوں کے بارے میں سچائی سننا پسند نہیں کرتے۔ اس لیے ایک انسان کی طرح میں نے اپنے فیصلے کا دفاع کرنا شروع کر دیا۔ میں نے اسے بتایا کہ بہترین چیز خریدنے کے لیے زیادہ قیمت تو ادا کرنی پڑتی ہے؛

اگلے دن ایک اور دوست میرے گھر آیا اس نے پردوں کی تخریف کی۔ اور اس نے کہا کہ کاش مجھے بھی اپنے گھر کے لیے ایسے پردے مل جائیں میرا ردِ عمل بہت مختلف تھا۔ میں نے کہا کہ میں اتنے ہننگے پردے خرید نہیں سکتا تھا۔ میں نے انکے لیے بہت پیسے دیئے ہیں جن کا مجھے افسوس ہے۔

”جب ہماری غلطی ہو تو ہمیں تسلیم کر لینا چاہیے اکثر یہ ہوتا ہے کہ ہم اپنی غلطی کو اندر ہی اندر تسلیم کر رہے ہوتے ہیں اور اگر ہمیں بڑی ملامت کے ساتھ ہماری غلطی کا احساس دلایا جائے تو ہم اپنی غلطی کو اعلانیہ طور پر تسلیم بھی کر سکتے ہیں مگر اگر کوئی بحث کے ذریعے دلائل کے زور سے ہمیں غلط ثابت کرنے کی کوشش کرے تو ہم تسلیم کرنے پر تیار نہیں ہوتے۔ امریکی سول وار کے دوران گریٹ امریکہ کا سب سے مشہور ایڈیٹر تھا وہ براہام لنکن کی پالیسیوں کی بڑی شد و مد کے ساتھ مخالفت کرتا تھا۔ اسے یقین تھا کہ وہ اس قسم کے طور طریقوں سے لنکن کو اپنا ہمنوا بنا سکتا ہے، وہ ہر مہینے اور ہر سال بعد لنکن پر سخت ترین الفاظ کے ساتھ تنقید کرتا اور اصل اس نے لنکن کی موت سے ایک دن پہلے اس پر سخت ترین الفاظ میں طنز و زاتی حملے کئے تھے۔

لیکن کیا ان تمام حرکتوں سے اس نے براہام لنکن کو اپنا ہمنوا بنا لیا؟ ہرگز نہیں۔ اگر آپ لوگوں سے میل جول کرنے اور اپنی شخصیت کو بہتر بنانے کے لیے مشورہ چاہتے ہیں تو جمن فرنیکن کی سوانح عمری ضرور پڑھیں۔ یہ امریکی ادب میں اب تک لکھی جانے والی ایک بہترین سوانح عمری ہے اس میں

فرینکلن بتانا ہے کہ اس نے خواہ مخواہ بحث کرنے کی اپنی عادت پر کیسے قابو پایا اور وہ کس طرح امر کی تاریخ کا ایک نہایت قابل اور معاملہ فہم شخص بنا۔ جب کبھی فرینکلن ایک غلطیاں کرنے والا نوجوان تھا تو اس کا ایک دوست ایک بار اسے کسی جگہ لے گیا اور وہاں اس نے اسے بعض حقائق بتائے۔ اس نے کہا۔

فرینکلن تم بہت ہی مشکل شخص ہو۔ جن سے تم اختلاف کرتے ہو۔ ان کے لیے تمہاری رائے ان کے چہرے پر عقیقہ کی مانند ہے وہ اس قدر جارح ہو جاتے ہیں کیونکہ کوئی بھی ان کی پرواہ نہیں کرتا۔ تمہارے دوستوں کا خیال ہے کہ جب تم پانس نہیں ہوتے تو وہ بڑا سکون محسوس کرتے ہیں۔ تم اس قدر علم رکھتے ہو کہ کوئی شخص بھی تمہیں کچھ نہیں سکھاسکا اور کوئی بھی ایسی کوشش بھی نہیں کر سکتا کیونکہ اس میں بڑی مشکل اور سخت محنت کی ضرورت ہے اور تم جس پوزیشن میں اس وقت ہو ہمیشہ نہیں رہو گے۔

فرینکلن کے بارے میں ایک عمدہ ترین بات جو میں جانتا ہوں وہ یہ ہے کہ وہ اس قسم کی سرزنش قبول کر لیتا ہے۔ وہ اتنا سمجھدار ہے کہ اس کو یہ احساس ہو جاتا ہے کہ وہ ناکامی کی طرف بڑھ رہا ہے اس لیے وہ فوراً اپنی پالیسی کو بدل لیتا ہے۔

فرینکلن کا کہنا ہے ”میں نے یہ اصول بنا لیا ہے کہ دوسروں کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچاؤں گا۔ میں نے اپنے الفاظ میں تبدیلی پیدا کر لی ہے۔ اب میں یہ الفاظ استعمال کرتا ہوں۔ یقیناً ”اس میں کوئی شک نہیں، جب کوئی دوسرا شخص کوئی بات کرتا ہے جسے میں غلط سمجھتا ہوں۔ میں اس سے اختلاف نہیں کرتا بلکہ اسے کہتا ہوں کہ بعض معاملات میں اس کی رائے

صحیح ہے لیکن اس مسئلے میں یہ ذرا سی مختلف ہے میں نے جلد ہی اپنے طریقوں میں تبدیلی محسوس کی اور دوسروں کے ساتھ میری گفتگو بڑی خوشگوار ہوتی ہے اور ہمارے معاملات بڑی خوش اسلوبی سے طے پا جاتے ہیں۔

اور جو طریقہ میں پہلے اختیار کیا کرتا تھا۔ بعد میں اس قدر آسان ہو گیا کہ بعض اوقات میں خود بھی حیران ہوتا کہ مجھ میں اس قدر تبدیلی آگئی ہے۔ اس سے میرے طے جلنے والوں میں میری عزت بڑھ گئی۔ حالانکہ میں بڑا مقرر تھا۔ تقریر کرتے ہوئے میری آواز لڑکھڑا جاتی تھی مگر اس کے باوجود میری باتوں کو لوگ سنتے تھے اور ان کی تعریف کرتے تھے۔

فرینکلن کا یہ اصول کاروبار میں کس طرح کام آتا ہے؟ ہم اس کی دو مثالیں آپ کو دیتے ہیں۔

نارتھ کیرولینا کی کیتھرائن ایک یارن پروڈیگ پلانٹ کی انڈسٹریل انجینئر سپروائزر تھی۔ اس نے ہمارے کورسز میں شرکت کرنے والے طلباء کو ایک لیچر دیا۔ اس نے ایک حساس قسم کی صورت حال سے کس طرح نبٹا کرتی تھی اور ہمارا کورس پورا کرنے کے بعد وہ اس قسم کی صورت حال سے کیسے نبٹا کرتی تھی۔ اس نے کہا۔

”میرے ذمہ دار لیول میں پلانٹ پر کام کرنے والے کارکنوں کی مختلف طریقوں سے حوصلہ افزائی کر کے ان کی کارکردگی کو بہتر بنانا تھا اور ان کے لیے کمائی کے زیادہ مواقع فراہم کرنا تھا۔ ہم نے جو طریقہ اختیار کیا وہ بہت اچھی طرح چل رہا تھا۔ اس وقت ہمارے پاس دو قسم کے یارن تھے مگر حال ہی میں ہم نے اپنی پیداواری صلاحیتیں بڑھالی ہیں اور ہم بارہ مختلف قسم کے یارن تیار کر رہے تھے۔ موجودہ طریقے کے مطابق کارکنوں کو

اچھی تنخواہ نہیں مل رہی تھی اور میں نے ایک نیا طریقہ اختیار کیا۔ اس کے مطابق ہم نے کارکنوں کو بتایا کہ وہ جس قسم کا یارن بنائیں گے اس قسم کا انہیں معاوضہ دیا جائے گا۔ اس طریقے کو اپنے ذہن میں لیجئے میں بورڈ آف ڈائریکٹرز کے اجلاس میں شرکت کے لیے گئی۔ میں نے بورڈ کے ارکان کو تفصیل کے ساتھ بتایا کہ وہ کہاں کہاں غلطی کر رہے ہیں اور کارکنوں کے ساتھ کہاں کہاں نا انصافی ہو رہی ہے مگر مجھ پر ہر طرف سے سوالات کی بوچھاڑ ہونے لگی اور میرے لیے اپنا دفاع کرنا مشکل ہو گیا اور یہ مسئلہ ختم ہو گیا۔

”اس کورس میں شرکت کے بعد مجھے سب کچھ سمجھ میں آ گیا کہ مجھ سے کہاں کہاں غلطی ہوئی ہے میں نے ایک اور اجلاس بلایا اور میں نے ان سے سوال کیا کہ وہ بتائیں کہ ان کے مسائل کیا ہیں۔ ہم نے ہر نکتے پر غور کیا۔ لہذا میں نے ان سے پوچھا کہ وہ بتائیں کہ ہمیں اس مسئلے پر کیسے آگے بڑھنا چاہیے۔ صحیح وقفوں کے دوران صحیح مشوروں کے بعد میں انہیں آہستہ آہستہ اپنے طریقہ کار کی طرف لے آئی۔ اجلاس کے آخر میں جب میں نے اپنا طریقہ کار ان کے سامنے پیش کیا انہوں نے فوراً ہی اسے منظور کر لیا۔۔۔“

”وہ اب میں اس بات کی قائل ہو گئی ہوں کہ اگر آپ کسی شخص کو فوراً ہی ٹوک دیں کہ وہ غلط ہے تو نہ ہی وہ اس سے آپ کو کوئی فائدہ پہنچا سکتا ہے بلکہ اس سے آپ کو نقصان ہو سکتا ہے۔ آپ صرف اس شخص کو غلط کہنے میں کامیاب ہوئے ہیں اور اپنے آپ کو اس کی نظروں میں گرانے کے باعث بنے ہیں۔“

آئیے ایک اور مثال لیں اور یاد رکھیں کہ جن معاملات کی میں مثال دے رہا ہوں وہ ہزاروں لوگوں کے ساتھ پیش آتی ہیں۔ نیویارک کی لمبر کمپنی

میں ایک سیلز مین آر۔ وی۔ کرولی تھا۔ کرولی اکثر لوگوں کو ان کے منہ پر سہمہ دیا کرتا تھا کہ تم غلط کہتے ہو اور اس طرح وہ سبقت حبیبیت لیا کرتا تھا۔ لیکن اس سے کرولی کو کوئی فائدہ نہیں ہوا تھا۔ بہت سے لوگوں کے بارے میں کرولی کا کہنا تھا کہ وہ بیس بال کے ایمپائر ہیں اور جب وہ کوئی فیصلہ کر لیتے ہیں تو اسے تبدیل نہیں کرتے۔

کرولی نے جب محسوس کیا کہ اس کی دوسروں کے ساتھ سبقت کرنے والی عادت سے اس کی فزیم کو نقصان ہو رہا ہے، وہ میرے کورس میں شرکت کے لیے آیا۔ میرے کورس میں شرکت کے بعد اس نے اپنی حکمت عملی تبدیل کی اور سبقت کرنا چھوڑ دیا۔ یہاں ہم آپ کو وہ کہانی تفصیل کے ساتھ بتا رہے ہیں جو اس نے ہمارے کورس کے دوران ایک لیکچر دیتے ہوئے سناٹی۔

ایک صبح میرے دفتر میں فون کی گھنٹی بجی۔ دوسری طرف سے ایک شخص ٹبرے غصے سے کہہ رہا تھا کہ ہماری کمپنی نے ایک کار جو اسے بھیجی ہے وہ غیر تسلی بخش حالت میں اسے ملی ہے۔ اس نے کہا کہ ہم کار لینے سے انکاری ہیں۔ آپ ہمیں اس کے بدلے میں دوسری کار بھیجوانے کا بندوبست کریں۔

میں فوراً پلانٹ کی طرف روانہ ہو گیا اور راستے بھر میں اس صورت حال سے نیٹے کا بہترین طریقہ سوچتا رہا۔ بڑی سوچ بچار کے بعد میں نے کورس میں شرکت کرنے کے دوران بتائے جانے والے اصول کے مطابق اس صورت حال کا مقابلہ کرنے کا فیصلہ کیا۔ جب میں پلانٹ پر پہنچا تو میں نے دیکھا کہ وہاں خریدنے والا ایجنٹ اور ہمارا کوالٹی کنٹرول آفسر اس ساری صورت حال پر تبصرہ کرتے ہوئے خوب مزے لے رہے تھے۔ ہم اس کا ذکر تک نہیں کرنا چاہتے۔

آگنی مٹتی مجھے دیکھ کر وہ رنگ گئے مگر میں نے انہیں کہا کہ وہ اپنا کام جاری رکھیں تاکہ میں بذات خود یہ دیکھ سکوں کہ کیا معاملہ ہے۔ میں نے اپنے کوالٹی کنٹرول آفیسر سے کہا کہ وہ کار کے مسترد شدہ پیرزے ایک طرف کر دے۔ اور جب وہ الیا کر رہا تھا تو میں نے دیکھا کہ وہ اچھے پیرزے خراب پیرزوں والے ڈھیر میں رکھ رہا ہے۔

”اسے بخور دیکھنے کے بعد مجھے یہ محسوس ہوا کہ یہ کوالٹی کنٹرول آفیسر کوالٹی کے اصولوں کی زیادہ پروا نہیں کر رہا۔ جس کی وجہ سے ہمارے گاہکوں کو شکایت ہے۔ میں آفیسر کو بخور دیکھا رہا اور پھر اس سے سوالات کرنے شروع کئے کہ یہ پیرزے خراب کیوں ہیں۔ اس دوران میں نے اسے ایک سیکنڈ کے لیے بھی یہ محسوس نہیں ہونے دیا کہ وہ غلط ہے۔۔ میں نے اسے بتایا کہ میں یہ سوالات اس لیے پوچھ رہا ہوں تاکہ مستقبل میں ہم اپنے گاہکوں کے لیے ان کی پسندیدہ کار فراہم کرنے میں کامیاب ہو سکیں۔

”اس طرح بڑے دوستانہ انداز میں سوالات پوچھے کر میں نے اس کے ذہن سے اپنے بارے میں کسی قسم کی بدگمانی نکال دی۔ لیکن اس کے باوجود میں بہت محتاط تھا تاکہ اسے کسی قسم کا احساس نہ ہو کہ میں اس پر تنقید کر رہا ہوں۔ آہستہ آہستہ اس کا رویہ بالکل تبدیل ہو گیا۔ آخر کار اس نے یہ تسلیم کر لیا کہ اس سے غلطی ہوئی ہے جس کی بڑی وجہ اس کی نا تجربہ کاری ہے۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ اس فرم کو دوبارہ کارروائی کی گئی اور ہمیں فرم کی طرف سے پوری رقم کا چیک موصول کیا گیا۔

مارٹن لوہتر کنگ سے ایک بار پوچھا گیا کہ امریکی فضائیہ کے جنرل ڈینیل چیپسی کے بارے میں ان کا کیا خیال ہے۔ ڈاکٹر کنگ نے جواب دیا اگرچہ

ڈاکٹر ڈینیل سیافام سے مگر میں لوگوں کو اپنے اصولوں کی بجائے ان کے اصولوں سے پرکھتا ہوں۔ اسی طرح جنرل رابرٹ لی سنے ایک بار کنفیڈریسیس کے صدر جیمز ڈیوس سے ایک انصر کے بارے میں بہت ہی اچھے الفاظ میں گفتگو کی۔ اس دوران وہاں موجود ایک اور افسر بڑا حیران ہوا۔ اس نے جنرل سے کہا کہ کیا اسے یہ معلوم نہیں کہ جس شخص کی وہ اس قدر تعریف کر رہا ہے وہ اس کا سب سے بڑا مخالف ہے اور جو آپ کو ذلیل کرنے کا کوئی موقعہ ہاتھ سے نہیں جانے دیتا۔ جنرل لی نے جواب دیا "ہاں میں جانتا ہوں کہ وہ میرا زبردست مخالف ہے مگر صدر نے مجھ سے اس کے بارے میں میری رائے پوچھی ہے تاکہ میرے بارے میں اس کی رائے!"

میں اس باب میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا ہوں۔ دو ہزار برس پہلے حضرت عیسیٰ نے کہا تھا "اپنے مخالف سے بڑی جلدی متفق ہو جاؤ، پھر حضرت عیسیٰ کی پیالٹش سے بھی بائیں سو برس پہلے کے بادشاہ اختوتی نے اپنے بیٹے کو یہ قیمتی مشورہ دیا جو کہ آجکل بھی بہت ضروری ہے "لوگوں سے گفتگو کرنے وقت معاملہ فہم بنو اس سے تم اپنے نقطہ نظر کو سنانے میں کامیاب رہو گے"

دوسرے الفاظ میں آپ کو اپنے گاہکوں سے بحث نہیں کرنا چاہیے اپنی بیوی/شوہر یا اپنے مخالف سے بحث نہیں کرنی چاہیے انہیں یہ نہ بتائیں کہ وہ غلط ہیں۔ ان کو غصہ نہ دلائیں۔ ان سے گفتگو کے دوران پتھوری سی معاملہ فہمی دکھائیں۔ اصول نمبر ۲

دوسرے شخص کی رائے پر اپنی پسندیدگی کا اظہار کریں۔ اسے یہ کبھی نہ کہیں کہ وہ غلط ہے۔

باب سوئم

اگر آپ غلطی پر ہیں تو فوراً تسلیم کر لیں

میرے گھر سے تقریباً ایک منٹ کے فاصلے پر ایک چھوٹا سا جنگل تھا۔ جس کے ہرے بھرے درختوں پر گلہاں اپنے بچوں کو پال رہے تھے جو ان کتنی تھیں۔ جس کے درختوں کے نیچے گھڑ سوار شدید گرمی میں کچھ دیر ٹھہر کر آرام کر لیتے تھے۔ اس علاقے کو ”فورسٹ پارک“ کہا جاتا تھا۔ میں اپنے کتے ریکس کے ہمراہ اکثر اس پارک میں سیر کے لیے جایا کرتا تھا۔ میرا کتا کسی راہ گیر کو کچھ نہیں کہتا تھا اور ویسے بھی اس پارک میں شاز و ناز ہی لوگ آتے تھے۔ اس لیے میں اُسے بغیر ڈوری کے ہی اپنے ساتھ لے جایا کرتا تھا۔

ایک بار پارک میں ایک موچیوں والے پولیس والے سے ہماری ڈبھیڑ ہو گئی۔ جو اپنا رعب جمانے کی کوشش کر رہا تھا۔ اس نے مجھ سے پوچھا کہ تم نے بغیر ڈوری کے اس کتے کو پارک میں کھلا کیوں چھوڑ رکھا ہے؟ تم نہیں جانتے کہ یہ قانون کے خلاف ہے؟

میں نے بڑی نرمی سے جواب دیا۔ ہاں میں جانتا ہوں لیکن میرا خیال ہے کہ یہ کتا کسی کو نقصان نہیں پہنچائے گا۔

”تمہارا خیال ہے تمہارا خیال ہے، مبالغہ اس بات کو نہیں جانتا کہ
 ”تمہارا خیال ہے، یہ کتنا اس پارک میں کسی گھبری یا کسی تیسے کو کاٹ
 سکتا ہے اس دفعہ میں تمہیں چھوڑ دیتا ہوں۔ اگر میں نے اس سکتے کو دوبارہ
 یہاں دیکھ لیا بغیر ڈوری کے تو میں اسے پکڑ لوں گا۔“
 میں نے بڑی انگساری کے ساتھ اس سے وعدہ کر لیا کہ میں آئینہ سے

احتیاط کروں گا اور میں نے احتیاط کی۔ لیکن ریکس نے اس پابندی کو زیادہ
 دیر تک برداشت نہیں کیا اور نہ ہی میں احتیاط کر سکا۔ لہذا میں نے ایک چانس
 لینے کا فیصلہ کیا جب ہم پارک میں پہنچے تو میری بالوسکی کی کوئی انتہا نہیں رہی
 کہ وہاں پر ایک مجسٹریٹ بمع چند سپاہیوں کے کھڑا تھا۔

ریکس بالکل سیدھا آفسر کی طرف جا رہا تھا۔ اس سے پہلے کہ پولیس میں
 کچھ کہتا میں نے ریکس کو مارا اور سکتے کو آگے بڑھنے سے روکا اور پولیس میں سے
 کہا یہ آپ نے مجھے رنگے ہاتھوں پکڑ لیا ہے میں قصودار ہوں میں کوئی بہانہ
 نہیں بناؤں گا۔ آپ نے مجھے گزشتہ ہفتے منع بھی کیا تھا مگر میں اس کے باوجود
 ڈوری کے بغیر سکتے کو یہاں لے کر آیا ہوں۔“

مگر اس دفعہ پولیس میں نے بڑی آہستگی سے کہلے میں جانتا ہوں کہ اس
 میں کوئی حرج نہیں ہے کہ جب ارد گرد کوئی نہ ہو سکتے کو کھلا چھوڑ دیا جائے۔“
 ہاں اس میں کوئی حرج نہیں ہے، میں نے جواب دیا ”مگر یہ قانون کے خلاف
 ہے۔“ پولیس میں نے کہا ”خیر اتنا چھوڑا کتا کسی کو نقصان نہیں پہنچا سکتا، مگر
 وہ گلہ لوں کو مار کر سکتا ہے، پولیس میں نے پھر کہا
 ”میرا خیال ہے تم اسے کچھ زیادہ ہی سنجیدگی سے لے رہے ہو۔ میں
 تمہیں بتاؤں گا کہ کیا کرنا چاہیے۔ تم اسے اس سامنے والی پہاڑی پر لے

جاؤ۔ وہاں میری نظر ہنہیں پڑے گی اور ہم اس بار سے میں بھول جائیں گے۔ یہ پولیس والا اپنی اہمیت چاہتا تھا اور جب میں نے خود اپنے اوپر نکتہ چینی شروع کر دی تو اس کے لیے اور کوئی چارہ ہنہیں تھا کہ وہ اپنی خودی کی تشکین کے ساتھ ساتھ رحم کا بھی مظاہرہ کرے۔ لیکن فرض کریں اگر میں اپنا دفاع کرنے کی کوشش کرتا تو؟ کیا آپ نے کبھی کسی پولیس والے سے بحث کی ہے؟

مگر میں نے اس سے بحث کرنے کی بجائے اپنی غلطی فوراً سامان لی اور یہ معاملہ بہت جلد طے پا گیا اور ذرا اس بات کو نوٹ کریں کہ یہ وہی پولیس والا تھا جس نے ایک ہفتے قبل مجھے بڑی سختی سے وارننگ دی تھی اور مجھے قاذون کی خلاف ورزی کرنے پر جرمانہ کرنے کی دھمکی بھی دی تھی مگر اب جب میں نے اس کو اہمیت دی تو وہ بڑا رحم دل بن گیا۔

اگر ہمیں یہ معلوم ہو کہ ہمارے کسی غلطی پر ہمیں ڈانٹ پڑے گی تو کیوں نہ ہم خود اپنے آپ کو ڈانٹ لیں۔ اپنا محاسبہ کرنا اس بات کی نسبت بہت آسان ہے کہ کوئی آپ پر نکتہ چینی کرے۔ آپ اپنے آپ کو تمام وہ گالیاں دے لیں جو آپ کے خیال میں دوسرا شخص آپ کو دے سکتا ہے اور مگر جو اسکے تو دوسرے شخص کے سامنے ہی اپنے آپ کو کوسنا شروع کر دیں اور پھر دیکھیں صرف ایک کے مقابلے میں سو بار آپ کا میاں ہونگے اور دوسرا شخص آپ کے ساتھ رحم دلی کے ساتھ پیش آئے گا۔ جیسا کہ میرے ساتھ ریکس والے معاملے میں پولیس والے نے کیا۔

فرڈیننڈ وارن کو جو ایک کمرشل آرٹسٹ تھا اپنے شعبے کے بعض افراد کے ساتھ لین دین کرنے میں ٹیڑھی مشکل پیش آتی تھی۔ اس نے ان افراد کی توجہ

حاصل کرنے کے لیے اپنی حکمت عملی تبدیل کر لی۔ مشرواردن کی زبانی سنیں۔
 ”بعض آرٹ ایڈیٹرز نکایہ مطالبہ ہوتا تھا کہ انہیں ان کا مکش فوراً ادا کر
 دیا جائے۔ اور اس جلدی میں کوئی معمولی سی غلطی ہو جانے کا ہر وقت
 احتمال رہتا تھا۔ میں ایک ایسے آرٹ ڈائریکٹر کو جانتا تھا جو معمولی معمولی
 غلطیوں کو بھی نوٹ کیا کرتا تھا اور ہمیشہ بڑی حقارت سے اس کے دفتر سے
 واپس آیا کرتا تھا۔ اس لیے نہیں کہ میں نکتہ چینی برداشت نہیں کر سکتا تھا بلکہ
 اس لیے کہ اس کا رویہ بہت ہی ناقابل برداشت ہوتا تھا۔ حال ہی میں میں نے
 اس آرٹ ڈائریکٹر کو بڑی جلدی میں ایک کام کسے دیا۔ اس نے مجھے فون کیا
 کہ میں فوراً اس کے دفتر پہنچوں۔ جب میں وہاں پہنچا تو وہ کسی کچھ میں نے دیکھا
 جس کا مجھے اندازہ بھی تھا اور خوف بھی روہ غصے میں غزرا ہوا تھا۔ وہ مجھ سے
 پوچھ رہا تھا کہ میں نے اس کام کو اس طرح کیوں نہیں کیا۔ میں نے اسے کہا کہ
 آپ جو کچھ کہہ رہے ہیں اگر وہ صحیح ہے تو میرے پاس اپنی غلطی کا کوئی بہانہ
 نہیں ہے۔ میں کافی عرصے سے آپ کے لیے کام کر رہا ہوں۔ آپ مجھے
 اچھی طرح جانتے ہیں اس لیے میں اپنی غلطی پر اپنی شرمندگی کے اظہار کے
 علاوہ اور کیا کر سکتا ہوں۔

یہ کہنے کی دیر ہے کہ اس نے فوراً کہا ”ہاں تم ٹھیک کہتے ہو مگر یہ کوئی
 بڑی غلطی نہیں ہے۔ یہ بڑی معمولی غلطی ہے، لیکن میں بھی مزہ لینے کے
 موڈ میں تھا میں نے کہا یہ غلطی بہت مہنگی بھی ثابت ہو سکتی تھی۔ مجھے
 آئندہ بہت احتیاط کرنی ہوگی۔ آپ مجھے بہت کام دیتے ہیں اور میرا یہ
 فرم ہے کہ میں آپ کی تسلی کے مطابق کام کر کے دوں میں اس کام کو دوبارہ
 کروں گا“

”نہیں نہیں، اس نے جواب دیا۔ تمہیں یہ سب کچھ دوبارہ نہیں کرنا چاہیے۔“
 اس نے میرے کام کی تعریف کی اور کہا کہ وہ صرف ایک معمولی سی تبدیلی چاہتا
 ہے اور اس میں زیادہ پریشان ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔
 ”خود اپنے پر نکتہ چینی کر کے میں نے اس کی طرف سے جھگڑا کرنے
 کے تمام امکانات کو ختم کر دیا۔ گفتگو کے اختتام پر اس نے مجھے دوپہر
 کے کھانے کی دعوت دی اور جب میں روانہ ہونے لگا تو اس نے مجھے
 میرے کام کے معاوضے کے علاوہ مزید کمیشن بھی دیا۔“

اگر کوئی اپنی غلطی مان لے تو اس کی بڑی حد تک تسکین ہوتی ہے اس سے
 نہ صرف اس کے اندر سے احساس جرم ختم ہو جاتا ہے بلکہ اس کی دفاعی پوزیشن
 بھی ختم ہو جاتی ہے اور اکثر اوقات اس سے مسئلے کا حل بھی نکلی آتا ہے۔
 نیو امیکس کے بروں ہاروے نے ایک بار ایک ایسے ملازم کو پوری تنخواہ
 دے دی جو بیماری کی رخصت پر تھا۔ جب اسے اس غلطی کا احساس ہوا تو اس
 نے ملازم کے نوٹس میں یہ بات لائی اور اسے کہا کہ اگلی دفعہ اس کی تنخواہ سے
 یہ اضافی رقم کاٹ لی جائے گی۔ ملازم نے جواب دیا کہ چونکہ اس سے میں
 سنگین مالی سببان کا شکار ہو جاؤں گا۔ کیا میں یہ رقم قسطوں میں ادا کر سکتا ہوں
 ہاروے نے کہا کہ اس صورت میں اسے اپنے افسر سے بات کرنی ہوگی اور
 شاید وہ اس کی منظوری نہ دے۔ بہر حال کسی نتیجے پر پہنچنے کی سوچ بچار میں
 ہاروے نے فیصلہ کیا کہ چونکہ یہ میری غلطی سے ہوا ہے اس لیے اس صورت
 حال کے ملازم کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ میں اپنی غلطی باس کے سامنے تسلیم
 کر لوں گا باقی ہاروے کی اپنی زبانی سنیں۔

”میں اپنے باس کے کمرے میں گیا اور اس کو بتایا کہ میں نے غلطی کی ہے

میں نے اسے تمام حقائق سے آگاہ کیا۔ اس نے بڑے غصے سے جواب دیا کہ یہ پرسنل ڈیپارٹمنٹ کی غلطی ہے۔ میں نے دوبارہ کہا ”نہیں سر یہ میری غلطی ہے“ اس نے دفتر کے دوسرے افراد پر الزام لگایا کہ یہ ان کی غلطی ہے۔ لیکن ہر بار میں نے کہا کہ ”یہ میری غلطی ہے“ آخر کار اس نے میری طرف دیکھا اور کہا ”اوتکے یہ تمہاری غلطی ہے اور تم ہی اسے ٹھیک کرو“ غلطی درست کر دی گئی اور کسی کو بھی تکلیف نہیں ہوئی۔ مجھے بڑی خوشی ہوئی کیونکہ میں نے ایک تناؤ کی سی صورت حال پر اپنی غلطی کا اعتراف کر کے بڑی خوش اسلوبی سے قابو پایا تھا اور میرے پاس کے دل میں میرے لیے پہلے سے زیادہ عزت بڑھ گئی تھی“

کوئی احمق ہی ہوگا جو اپنی غلطی کا دفاع کرنے کی کوشش کرتا ہے لیکن بہت سے احمق ایسا کرتے ہیں لیکن اپنی غلطی کو مان لینے والے بڑے سکون میں رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر رابرٹ ایلی کے بارے میں تاریخ میں جو سب سے خوبصورت بات کہی گئی ہے یہ ہے کہ اس نے گیسٹس برگ میں کپٹ کی ناکامی کی ذمہ داری اپنے ذمہ لے لی تھی۔

کپٹ نے جس محاذ پر اپنی فوج کی کمان کی۔ وہ بلاشبہ مغربی دنیا میں ایک مشکل ترین محاذ تھا۔ اس نے اتنے لمبے بال رکھے ہوتے تھے کہ وہ اس کے شانوں تک ٹکتے تھے اور نیپولین کی طرح وہ بھی اپنی محبوبہ کو محاذ جنگ سے محبت بھرے خطوط لکھا کرتا تھا۔ اس کے سپاہی اسے پسند کرتے تھے۔ جولائی کی اس المناک دوپہر جب وہ بڑی موج میں یونین لائنز کی طرف روانہ ہوا۔ اس نے اپنی کیب ڈائیں کان کے اوپر خاص فوجی انداز میں اسکاٹی ہوئی تھی۔ اس کے پیچھے اس کی فوج بیڑ لہرائی آرہی تھی۔ ان کی مینگنوں کا رخ سولج

کی طرف تھا۔ یہ دیکھنے کا منظر تھا۔
پکٹ کی فوج نے کما د کے کھیتوں سے گذرنے کا آسان راستہ اختیار
کیا۔ پورے راستے میں دشمن کی گولیاں پھلنے کی آوازیں آتی رہیں مگر وہ اپنی
فوج کے ہمراہ بلا خوف و خطر اپنی منزل کی طرف رواں دواں تھا اور اسکے
چہرے پر پریشانی کے آثار نہیں تھے۔

اچانک یونین پیادہ فوج پتھر کی ایک دیوار کے پیچھے سے نمودار ہوئی جہاں
وہ چھپی ہوئی تھی اور اس نے بلا دریغ پکٹ کی فوج پر فائرنگ شروع کر دی۔
چند منٹوں میں پکٹ کے تمام بریگیڈ کمانڈروں میں سے صرف ایک زندہ بچا
تھا اور اس کی فوج کے تقریباً چار ہزار افراد ہلاک ہو چکے تھے۔

جنرل لی جو آخری حملے کا اسباب بنا تھا۔ بھاگ کر پتھر کی دیوار پر بٹہ گیا اور
اس نے اپنی تلوار کی نوک پر کیپ کو لہرا کر اپنی فوج سے کہا دشمن پر ٹوٹ پڑو اور اس
کی فوج نے میہ کیا۔ وہ دیوار پر چڑھ دوڑے۔ انہوں نے اپنے دشمنوں کو
جینگوں سے ہلاک کیا اور محاذ جنگ کو قبرستان میں تبدیل کر دیا۔

پکٹ نے بڑی بہادری اور جرأت کے ساتھ اپنی فوج کی کمان کی تھی۔ جنرل
لی شمال میں مزید آگے نہیں بڑھ سکا تھا اور جنوبی محاذ پر بھی برہ حال تھا۔
لی اس قدر مایوس تھا کہ اس نے اپنا استعفیٰ بھیج دیا اور صدر جیفرسن سے
کہا کہ وہ اس کی جگہ کوئی نوجوان اور بہادر افسر کو مقرر کریں اگر جنرل لی اس ناکامی
کی تمام ترمذہ داری جنرل پکٹ پر ڈال دیتا تو کوئی بھی اسے غلط نہ کہتا۔ اس
کے بعض کمانڈروں نے اس کے ساتھ تعاون نہیں کیا تھا کیوں کہ اس کی مدد بھی
اسے نہیں ملی کہ وہ پیادہ فوج کی مدد کر سکتی۔

لیکن جنرل لی دوسروں پر الزام دینے کا عادی نہیں تھا اور جب جنرل

پکٹ کی شکست خوردہ فرح نے دوبارہ اپنی قوت کو کجا کیا تو جنرل کی ان کی مدد کے لیے موجود تھا اس نے فوجیوں سے خطاب کرتے ہوئے کہا۔ ”یہ سب کچھ میری غلطی سے ہوا۔ میں اور صرف میں اکیلا اس ناکامی کا ذمہ دار ہوں“، تاریخ میں صفحہ چند کمانڈر ہی ایسے ہونگے جنہوں نے اپنی غلطی کو اس طرح تسلیم کیا ہوگا۔

ماٹیکل جنگ جس نے ہارگ کانگ میں ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے افراد کو کئی لیکچر دیئے۔ اس نے ایک بار اپنے لیکچر میں بتایا کہ چین کی ثقافت کس طرح بعض مخصوص قسم کے مسائل پر پیش کرتی ہے اور بعض اوقات کیسے یہ تسلیم کرنا ضروری ہوتا ہے کہ کس اصول پر عمل کرنے کا زیادہ فائدہ ہوتا ہے بہ نسبت ایک پرانی روایت پر عمل کرنے کے۔ اس کی جماعت میں درمیانی عمر کا ایک شخص بھی تھا جو اپنے بیٹے سے کئی برسوں سے نہیں ملا تھا ان کے تعلقات بے حد خراب تھے باپ کبھی افیمبی تھا مگر اب مناسب علاج کے بعد ٹھیک ہو چکا تھا۔

چینی روایات میں ثبات آدمی پہل نہیں کرتا۔ باپ کا یہ کہنا تھا کہ مصالحت کے لیے اس کے بیٹے کو پہل کرنی چاہیے اس نے ایک لیکچر کے دوران ہمارے کورس میں شرکت کرنے والوں کو بتایا کہ وہ اپنے بیٹے سے صلح کرنے کا بے حد خواہشمند ہے اور اس نے آج تک اپنے پوتے پوتیوں کو نہیں دیکھا اس کا خیال تھا کہ چھوٹوں کو بڑوں کے پاس خود چل کر جانا ہیٹھ۔ کورس کے اختتام پر باپ نے ایک بار پھر لیکچر دیا۔ اس نے کہا کہ میں نے اس مسئلے پر بہت غور کیا۔ ڈیل کارینگی نے مجھے کہا: اگر تم غلطی پر ہو تو فوراً تسلیم کر لو، میرے لیے اس غلطی کو فوراً تسلیم کرنا بہت مشکل ہو گیا تھا اور

اب تو ویسے بھی بہت دیر ہو چکی تھی لیکن میں نے اپنی غلطی تسلیم کر لی۔ غلطی میری تھی مگر میں نے اپنے بیٹے کو غلط سمجھا۔ وہ میرے ساتھ نہ ملنے میں حق بجانب تھا۔ ہو سکتا ہے کہ اپنے سے چھوٹے کسی شخص سے معافی مانگنے میں مجھے شرمندگی اٹھانی پڑے مگر چونکہ میں نے غلطی کی تھی اس لیے یہ میری ذمہ داری ہے کہ میں اسے تسلیم کروں۔“

کورس میں شرکت کرنے والوں نے اسے بہت داد دی اور اگلے کورس میں اس نے بتایا کہ وہ کس طرح اپنے بیٹے کے گھر گیا اور اس نے اپنے بیٹے سے معافی مانگی اور پھر اس کے اپنے بیٹے سے تعلقات دوبارہ خوشگوار ہو گئے۔ اس نے اپنی بہو سے ایک عرصے کے بعد ملاقات کی اور اپنے پوتوں اور پوتیوں کو پہلی بار ملا۔ جو خود اُسے دیکھ کر اپنے باپ سے لچھ رہے تھے۔

”ابو یہ کون ہیں؟“

ایلیٹ ہو ہو برڈ ایک ایسا مصنف تھا جو اپنی تحریروں کے ذریعہ لوگوں کو بھڑکاتا تھا اور اکثر لوگ اس کی تحریروں کو سخت ناپسند کرتے تھے لیکن ہو ہو برڈ اپنی مہارت کے ساتھ اپنے دشمنوں کو دوست بنا لیا کرتا تھا۔ مثال کے طور پر بعض سخت ناراض قسم کے قارئین نے اسے خط لکھا کہ وہ اس کے فلاں فلاں آرٹیکل سے ہرگز متفق نہیں ہیں اور خط کے آخر میں ہو ہو برڈ کے خلاف بڑے سخت الفاظ بھی استعمال کئے مگر ہو ہو برڈ ایسے خطوط کا اس طرح جواب دیا کرتا تھا۔

”رزا سوچو۔ ایک بار پھر سوچو میں خود بھی مکمل طور پر اس سے متفق نہیں ہوں جو بات میں نے کل لکھی ہے۔ مزوری نہیں وہ آج بھی میرے خیالات کا حصہ ہیں۔ مجھے اس معاملے میں آپ کے خیالات جان کر بڑی خوشی ہوئی ہے۔“

اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ میرے مضامین بڑی دلچسپی کے ساتھ پڑھتے ہیں اور پھر امتین سمجھتے ہوئے ان پر تنقید بھی کرتے ہیں۔ اگلی دفعہ اگر آپ کا میرے شہر میں آنے کا اتفاق ہو تو آپ مجھ سے ضرور ملیں تاکہ ہم اس موضوع پر دوبارہ گفتگو کریں اور اس کا کوئی خاطر خواہ حل نکالیں۔ سمجھے امید ہے کہ آپ ضرور اس گفتگو میں دلچسپی لیں گے۔

آپ کا مخلص

ایلیف ڈیوہوہو

اگر کوئی ناپسندیدہ شخص آپ سے اس طرح پیش آئے تو آپ کا ردِ عمل کیا ہوگا۔

جب ہم سچائی پر ہوں تو ہمیں چاہیے کہ لوگوں کو بڑی ملائمت اور طریقے سے قائل کرنے کی کوشش کریں اور اگر ہم غلطی پر ہیں تو یہ اکثر بڑا حیران کن ہوگا اگر ہم اپنے ساتھ مخلص ہیں اور اگر ہم ایماندار ہیں تو ہمیں فوراً اپنی غلطی تسلیم کر لینی چاہیے۔ اس طریقہ کار سے نہ صرف حیران کن نتائج برآمد ہونگے بلکہ آپ یقین کریں یا نہ کریں۔ اس قسم کی صورت حال میں اپنا دفاع کرنے کے مقابلے میں آپ غلطی تسلیم کر کے صحیح لطف اٹھائیں گے۔ کیونکہ دوسرا شخص تو اپنے ذہن میں بڑے منصوبے بنا رہا ہوگا کہ وہ آپ کو شرمندہ کرے گا مگر یہاں آپ خود اپنے آپ کو شرمندہ کر رہے ہیں اور اس کے سامنے مضبوطی دھرے کے دھرے رہ جائیں گے۔

ایک پرانی ضرب المثل یاد رکھیں: "اڑھائی جھگڑے سے آپ کبھی بھی زیادہ نائدہ نہیں حاصل کر سکتے ہیں مگر اپنی غلطی تسلیم کر کے آپ اپنی توقعات سے

بھی زیادہ فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔“
اہ مول تنبیر
”اگر آپ غلطی پر ہیں تو فوراً اسے تسلیم کر لیں“

شہد کا قطرہ

اگر آپ کو غصہ آجائے اور آپ دوسروں کو دو چار سنا دیں تو آپ کے جذبات ٹھنڈے پڑ جائیں گے۔ لیکن دوسروں کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے؟ لیکن وہ آپ کے جذبات کی تسکین ہو جانے کی خوشی میں شریک ہو گا؟ کیا آپ کا جارحانہ رویہ اس کو آپ کے ساتھ متفق ہونے پر آمادہ کر سکے گا؟

ووڈز وولسن نے ایک بار کہا ”اگر آپ میری طرف اپنی مٹھیاں بھینچ کر بڑھیں گے تو میں آپ کو یقین دلانا ہوں کہ میں اس سے بھی زیادہ غصے میں مٹھیاں بھینچ کر آپ کی طرف بڑھوں گا۔ لیکن اگر آپ میری طرف نہیں اور یہ کہیں آڈیو ہم مل بیٹھ کر اس معاملے پر غور کرتے ہیں اور اگر ہم ایک دوسرے سے اختلاف بھی کریں تو ہم یہ سمجھ سکتے ہیں کہ ہم ایک دوسرے سے اختلاف کیوں کر رہے ہیں اور یہ سوچنے کے بعد ہم اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ ہم میں کوئی زیادہ اختلاف نہیں ہے۔ ہمارے درمیان صرف ایک دو امور پر اختلاف ہے جبکہ باقی تمام امور پر ہمارے درمیان اتفاقِ راستے ہے اور اگر ہمارے

اندر اختلاف دور کرنے کا حوصلہ اور خواہش ہو تو پھر ہم انہیں سنجوی اور خوش
اسلوبی سے دور کر سکتے ہیں۔“

جان ڈی راکفیلر جو نیئر سے زیادہ کوئی بھی ووڈ روولسن کے اس بیان
سے متفق نہیں ہوگا۔ ۱۹۱۵ء میں جان ڈی راکفیلر جو سنر کلور اڈو میں سب
سے زیادہ نفرت کئے جانے والا شخص تھا۔ گذشتہ دو برسوں سے جاری
امر کی منفی تاریخ کی سب سے پر تشدد ہڑتالوں نے ریاست کو ہلاک رکھ دیا تھا۔
ہڑتالی کارکن زیادہ اجرتوں کا مطالبہ کر رہے تھے۔ راکفیلر جو فبول اینڈ
آئرن کمپنی کا مالک تھا کی بائبل و تباہ ہو رہی تھی۔ فوج کو بلانا پڑ گیا۔ سڑکوں پر
خون بہایا جا رہا تھا۔ ہڑتالیوں کو گولیوں سے بھون دیا جاتا تھا۔

اس صورت حال میں بھی جب کہ راکفیلر جو نیئر کے لیے ہر طرف نفرت ہی
نفرت تھی ردہ اپنے پر تشدد ہڑتالی ملازمین کو کام کرنے پر آمادہ کرنے کی کوشش
رکھتا تھا اور اس نے انہیں دوبارہ کام کرنے پر آمادہ کر لیا۔ کیسے؟ ہم پوری
کہانی آپ کو سناتے ہیں جو نہ صرف سبق آموز ہے بلکہ ایسے لوگوں میں حوصلے
کا جذبہ پیدا کرتی ہے جو محض کسی خوف یا ڈر کی وجہ سے اپنی غلطی تسلیم کرنے
پر آمادہ نہیں ہوتے۔

راکفیلر نے کئی ہفتوں کی کوشش کے بعد ہڑتالی کارکنوں کے سرکردہ
راہنماؤں سے رابطہ کیا اور ان سے خطاب کیا۔ اسکی یہ ایک الذکھی قسم کی پرکشش
تقریر تھی۔ اس کے بڑے حیران کن نتائج برآمد ہوئے اس تقریر سے
راکفیلر کے خلاف نفرت کی فصاحت ختم ہو گئی۔ ہر طرف اس کی تعریف ہونے لگی
اس نے اس انداز سے ہڑتالیوں کو بعض حقائق بتائے کہ وہ بغیر کچھ کہے جسے دوبارہ
کام پر واپس چلے گئے۔

راک نیلر ایک ایسے اجلاس میں ان لوگوں سے خطاب کر رہا تھا جو اجروں میں اضافے کے سوال پر ہڑتال پر تھے اور جو راک نیلر سے سخت نفرت کرتے تھے جو صرف چند روز قبل اسے پچاسی پر لٹکانا چاہتے تھے اگر راک نیلر اس وقت کسی میڈیکل گروپ کے افراد سے خطاب کر رہا ہوتا تو وہ اس قدر اعلیٰ ظرفی اور دستاوردستانہ انداز میں مظاہرہ نہ کرتا۔ اس کی تقریر میں بہت سے مزید اقسام کے جملے شامل تھے مثلاً مجھے اس بات پر فخر ہے کہ میں آپ کے درمیان موجود ہوں۔ آپ کے پاس آیا ہوں۔ آپ کے بیوی بچوں سے ملاقات کی ہے۔ ہم یہاں دوستوں کی طرح ہیں۔ ہمارے مفادات مشترک ہیں یہ صرف آپ لوگوں کی مہربانی ہے کہ میں آپ کے پاس ہوں۔

یہ میری زندگی کا ایک بہت ہی پیمسرت دن ہے یہ پہلی بار ایسا ہوا ہے کہ مجھے اس عظیم کمپنی کے ملازمین کے نمائندوں سے ملاقات کرنے کا موقع ملا ہے اور آپ لوگوں کو یقین دلانا ہوں کہ میں آپ کے درمیان بہت خوشی محسوس کر رہا ہوں اور میں زندگی بھر ان خوبصورت لمحات کو نہیں بھلا سکوں گا اگر یہ ملاقات دو ہفتے قبل ہو جاتی تو میں یہاں آپ کے سامنے ایک اجنبی کی طرح ہوتا اور صرف چند چہروں کو پہچان سکتا۔ لیکن گذشتہ ہفتے آپ لوگوں کے نمائندوں سے ملاقات کرنے کے بعد آپ کے گھروں میں جانے کے بعد اور آپ لوگوں کے بیوی بچوں کے ساتھ فرداً فرداً ملاقات کرنے کے بعد آج میں آپ کے لیے اجنبی نہیں ہوں اور آپ میرے لیے اجنبی نہیں ہیں۔ ہم دوست ہیں اور دوستی کے اس مشترکہ جذبے کے ساتھ مجھے اس بات کی طبعی خوشی ہے کہ مجھے آپ لوگوں کے ساتھ ہمارے مشترکہ مفادات پر گفتگو کرنے کا موقع ملا ہے۔

چونکہ یہ اجلاس صرف کمپنی کے افسروں اور ملازمین کے نمائندوں کا ہے لیکن یہ آپ لوگوں کی مہربانی ہی ہے کہ میں یہاں آپ کے درمیان موجود ہوں۔ کیا یہ دشمنوں کو دوست بنانے کا ایک عمدہ ترین طریقہ نہیں ہے؟ فرض کریں راک فیلر اس نے مختلف طریقہ اختیار کرتا اور وہ کارکنوں کے نمائندوں کے ساتھ بحث کرتا یا ان سے الجھتا فرض کریں کہ وہ اپنے مخصوص انداز میں انہیں بڑا بھلا کہتا۔ اور وہ تمام حقائق اور منطق کے استعمال سے انہیں غلط ثابت کرتا تو پھر کیا ہوتا؟ ملازمین کے نمائندوں میں زیادہ اشتعال پھیلتا، زیادہ نفرت پھیلتی اور وہ زیادہ تشدد پر اتر آتے۔

”اگر کسی شخص کا دل آپ کے بارے میں حسد اور نفرت سے بھرا ہوا ہے آپ اپنی تمام تر منطق کے باوجود اس شخص کا دل نہیں جیت سکتے۔ بچوں کو ڈانٹنے والے والدین، ملازمین پر ناجائز رعب ڈالنے والے افسروں اور بیویوں پر عرصہ نکالنے والے خاوند اور شوہروں سے ناجائز جھگڑا کر بیوالی بیویوں کو یہ احساس ہونا چاہیے کہ لوگ اپنا ذہن تبدیل کرنے پر آمادہ نہیں ہیں انہیں زبردستی اپنے ساتھ متفق ہونے پر رضامند نہیں کیا جاسکتا۔ لیکن اگر انہیں دوستانہ انداز میں بڑی ملامت کے ساتھ آمادہ کیا جائے تو وہ بھی آپ کے ساتھ اتنی ہی ملامت کے ساتھ دوستانہ انداز کا مظاہرہ کریں گے اور پھر آپ کو کسی قسم کی مشکل نہیں ہوگی۔“

لیکن نے اسی طرح کی بات ایک سو برس پہلے کہہ دی تھی۔ اس کے الفاظ یہ تھے۔

”والش مندوں کا یہ ایک پرانا اور سچا مقولہ ہے کہ شہد کا ایک قطرہ بہت سی کھینچوں کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے۔ اس لیے اگر آپ کسی شخص کو قائل کرنا

چاہتے ہیں تو پہلے آپ اسے اس بات پر قائل کریں کہ آپ اس کے بہترین دوست ہیں۔ اس میں شہد کے ایک قطرے کی طرح مٹھا اس ہے جو اس کے دل کو آپ کی طرف مائل کرتی ہے اور وہ آپ کی ہر بات پر اعتبار کرے گا۔
 بزنس ایکٹیوز نے ہڑتالیوں سے دوستانہ انداز اختیار کرنے کا یہ طریقہ سیکھ لیا ہے۔ واٹس ایپ اور کمپنی کے ڈھائی ہزار ملازمین نے جب ایک یونین شاپ قائم کرنے اور اجرتوں میں اضافے منوانے کے لیے ہڑتال کی تو اس وقت کمپنی کے صدر رابرٹ ایف بلیک نے اپنے آپ پر قابو رکھا اور اس نے ہڑتالی کارکنوں پر نہ تو لعن طعن کی اور نہ ہی انہیں دھمکیاں دیں اس نے ان کی تعریف کی اس نے کلیولینڈ کے اخبارات میں ایک اشتہار چھپوایا جس میں اس نے کارکنوں کی طرف سے پرامن ہڑتال کرنے پر ان کا شکریہ ادا کیا۔ اس نے ہڑتالیوں کو بیس بال بیٹ اور دستاں لادیسے تاکہ وہ بیس بال کھیل کر فرغت سے لطف اندوز ہوں۔

مسٹر بلیک کے اس دوستانہ طرز انداز کا ہڑتالی کارکنوں نے بھی بڑے دوستانہ انداز میں جواب دیا۔ انہوں نے جھاڑو، بیلچے اور چھکڑوں کا بندوبست کیا اور فیکٹری کے ارد گرد پھینکے گئے سگریٹ کے ٹکڑوں، مسکاکر کی راکھ، کاغذ کے ٹکڑے اور خالی ماسچوں کو اٹھالیا۔ ذرا سوچیں کہ یہ کارکن اجرتوں میں اضافے کا مطالبہ منوانے کی خاطر ہڑتال پر ہیں اور اس کے باوجود وہ فیکٹری کو سانس بھرا رکھنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ امریکہ میں مزدوروں کے اپنے حقوق کو منوانے کی جدوجہد میں اس قسم کی مثال پہلے کبھی نہ سنی اور نہ دیکھی گئی۔ یہ ہڑتال صرف ایک ہفتے کے اندر کارکنوں اور انتظامیہ کے درمیان ایک سمجھوتے پر ختم ہو گئی جو دونوں کیلئے قابل قبول بھی تھا اور اس سے دونوں

فریقوں کے دلوں میں کسی قسم کی کوئی غلطی نہیں تھی۔

ڈینیل ویسٹر امریکی تاریخ کا ایک بہت کامیاب اور باتونی قسم کا وکیل تھا۔ لیکن وہ اس قدر دوستانہ انداز میں دلائل دیا کرتا تھا کہ ججوں کے لیے بھی اُسے ٹوکنیٹبٹر مشکل ہوتا تھا وہ دلائل کے بعد عموماً اس طرح کے فقرے کہتا: میں نے حقائقِ عزتِ ماآب کے سامنے پیش کر دیے ہیں اور اب یہ جیوری کا کام ہے کہ وہ اس پر غور کرے۔ ”میرا خیال ہے کہ آپ اس مقدمے کا فیصلہ کرتے وقت ان حقائق کو سامنے رکھیں گے، آپ اپنے علم کی طاقت سے ان حقائق کی اہمیت کو بخوبی سمجھتے ہو گئے، آپ دیکھیں کہ وہ تو پر زور طریقے سے دلائل دیتا۔ ججوں پر بے جا دباؤ ڈالتا اور نہ ہی ججوں پر اپنا نقطہ نظر مسلط کرنے کی کوشش کرتا۔ ویسٹر کی نرم اور دوستانہ انداز اسے امریکہ بھر میں مشہور کرنے میں بہت کامیاب ثابت ہوا۔

ہو سکتا ہے کہ آپ کے ساتھ کبھی ہڑتالی کارکنوں سے نمٹنے کا مسئلہ درپیش ہو۔ یا آپ کو کسی عدالت میں جیوری کو قائل کرنا پڑے لیکن ایسا ہو سکتا ہے کہ آپ کے دفتر یا گھر کا کرایہ وہاں موجود ہولٹوں کے مقابلے میں بہت زیادہ ہے اور آپ اسے کم کرانا چاہتے ہیں کیا یہی نرم رویہ اور دوستانہ انداز آپ کے لیے اس قسم کے معاملے میں مددگار ثابت ہو سکتا ہے؟ آئیے ہم دیکھتے ہیں کہ نرم رویہ اور دوستانہ انداز ان حالات میں کس قدر کارآمد ثابت ہوتا ہے۔

او۔ ایل فارلے نامی ایک انجینئر اپنے گھر کا کرایہ کم کرنا چاہتا تھا۔ اسے یہ بھی پتہ تھا کہ اس کا مالک مکان اس مطالبے پر شدید ردِ عمل کا اظہار کرے گا۔ مسٹر فارلے نے ہمارے کورس میں ایک لیکچر کے دوران بتایا کہ میں نے اپنے مالک مکان کو ایک خط لکھا جس میں اس نے مالک مکان کو بتایا کہ جب اس

کے گھر کی لیئر ختم ہو جائے گی تو وہ یہ مکان خالی کر دے گا۔ درحقیقت سچ تو یہ ہے کہ میں تو وہ گھر چھوڑنا نہیں چاہتا۔ میں اسی گھر میں رہنا چاہتا ہوں اگر اس کا کرایہ کم کر دیا جائے لیکن تجھے اس کی کوئی عیب نہیں ہے۔ دوسرے سے کرایہ داروں نے بھی کرایہ کم کروانے کی کوشش کی، مگر ناکام رہے۔ ہر کسی نے مجھے بتایا کہ مالک مکان کے ساتھ بات کرنا بہت مشکل ہے لیکن میں نے اپنے آپ سے کہا میں ایک کورس میں شرکت کر رہا ہوں جس میں یہ بتایا جاتا ہے کہ لوگوں کے ساتھ کیسے لین دین کیا جاتا ہے۔ لہذا میں کورس میں تباہے جانے والے اصولوں پر عمل کروں گا اور دیکھوں گا کہ ان کا کیا اثر ہوتا ہے، اور جو نہی مالک مکان کو میرا خط ملا تو وہ اپنی سیکرٹری کے ساتھ مجھے ملنے آیا۔ میں نے بڑے دوستانہ انداز میں اسے خوش آمدید کہا۔ میں نے اس بابے میں بات نہیں کی کہ کرایہ بہت زیادہ ہے۔ میں نے اس طرح بات شروع کی کہ مجھے یہ گھر بہت پسند ہے۔ میں نے دل کھول کر اس کی تعریف کی اور اس کے بعد اسے کہا کہ میں اس گھر میں مزید ایک سال رہنا چاہتا ہوں لیکن میری مشکل یہ ہے کہ گھر کے افراد کی تعداد بڑھ جانے کی وجہ سے میں اتنا کرایہ نہیں دے سکتا۔ مالک مکان کو کسی بھی کرایہ دار کی طرف سے اس قدر عزت افزائی نہیں ملی ہوگی۔

اس نے مجھے اپنی مشکلات بتانی شروع کر دی۔ جس میں زیادہ تر کرایہ داروں کی شکایتیں تھیں۔ ایک کرایہ دار نے اسے چودہ خطوط لکھے جس میں اس کو برا بھلا کہا گیا تھا۔ ایک اور کرایہ دار نے اس کو لیئر ختم کر دینے کی دھمکی دی تھی اگر نہ اس کی منزل پر رہنے والے شخص کے خرابے میں بند نہ کروا سکا۔ اس کے بعد اس نے کہا کہ "میرے لیے یہ بڑے اطمینان کی

بات ہے کہ آپ جیسا خوش اخلاق شخص میرا کرایہ دار ہے اور پھر میرے کہنے کے بغیر ہی اس نے کرایہ کم کر دیا۔ میں اس سے زیادہ کمی چاہتا تھا لہذا اس نے میرے کہنے پر اس میں میری مرضی کے مطابق کمی کر دی۔ جب وہ واپس جانے لگا تو اس نے مجھے مڑ کر کہا کہ وہ اس گھر کی اندرونی آرائش کے لیے اور کیا کچھ کر سکتا ہے۔

اگر میں دوسرے کرایہ داروں کی طرح لڑ جھگڑا کر کرایہ کم کرانے کا کوشش کرتا تو تبھی یقین ہے کہ مجھے اس میں ناکامی ہوتی۔ یہ محض دوستانہ ہمدردانہ اور تعریفی رویہ تھا جس کی فتح ہوئی۔“

پیٹریک اپینسلونیا کا ڈین ووڈ کاک ایک مقامی الیکٹریک کمپنی کا چیف آفیسر ہے اس نے ایک کنبسے کے اوپر کچھ آلات مرمت کرنے کے لیے اپنے عملے کو بلایا۔ اس قسم کا کام قبل ازیں دوسرے محکمے کا عملہ کیا کرتا تھا اور حال ہی میں یہ محکمہ ووڈ کاک اپنی نگرانی میں دیا گیا تھا۔ اگرچہ اس کا عملہ یہ کام سنبھالی کہ سکتا تھا مگر ایسا پہلی بار ہوا تھا کہ اس سے عملے کو یہ کام کرنا پڑ رہا تھا۔ کمپنی میں ہر شخص یہ دیکھنے کا خواہشمند تھا کہ ووڈ کاک کا عملہ یہ کام کس طرح کرتا ہے۔ اس طرح تمام عملہ اس جگہ موجود تھا جہاں یہ کام ہونے والا تھا۔ بہت سی کاریں اور ٹرک بھی وہاں موجود تھے اور بہت سے لوگ کنبسے پر چڑھے ہوئے دو افراد کو کام کرتے ہوئے دیکھ رہے تھے۔

اگر کوئی نظر دوڑاتے ہوئے ووڈ کاک نے دیکھا کہ گلی کی کٹ پر کھڑی ایک کار سے ایک شخص اپنے کیمرے سمیت بائرنکل رہا۔ ہے اور اس نے اب تصویریں لینی شروع کر دی ہیں۔ اچانک ووڈ کاک کو یہ خیال آیا کہ یہ سب کچھ یہ ظاہر کر رہا ہے کہ وہ آدمیوں کے کام کو دیکھنے کے لیے درجنوں افراد کو خواہ مخواہ

بلایا گیا ہے اور اس طرح وہ اپنے کام کا ہرج کر کے یہ دیکھنے آئے ہیں چنانچہ میں سپید چلتا ہوا فوٹو گرافر کے پاس گیا اور اس سے کہا: آپ ہمارے اس کام میں بہت زیادہ دلچسپی لے رہے ہیں، اس نے جواب دیا: ”ہاں۔ مگر میری ماں یہ تصویروں دیکھ کر اور زیادہ خوش ہوگی۔ اس کے آپ کی کمپنی میں حصص ہیں۔ یہ اس کی آنکھیں کھول دینے کے لیے کافی ہوگا اور وہ اپنے حصص کمپنی سے نکال بھی سکتی ہے۔ میں گزشتہ کئی برسوں سے اسے کہہ رہا ہوں کہ کمپنی سے اپنے حصص نکال لے مگر وہ رضامند نہیں ہوتی تھی مگر یہ تصویروں اس کو رضامند کرنے کے لیے کافی ہونگی اور اخبارات بھی یہ تصاویر شائع کرنا پسند کریں گے“

اب دیکھیں کہ ڈین ووڈ کا کس صورت حال سے کس طرح نبرد آزما ہوتا ہے۔ اس نے فوٹو گرافر کو بتایا کہ یہ اس کے ٹھکے کا پہلا کام ہے۔ اس لیے ہر شخص اس کو دیکھنے کا خواہشمند ہے۔ اس نے فوٹو گرافر کو یقین دلایا کہ عام حالات میں صرف دو افراد ہی اس کام کے لیے کافی ہوتے ہیں۔ فوٹو گرافر نے ووڈ کا کاکا شکر یہ ادا کیا کہ اس نے صبح پوزیشن بنا کر اس کا بڑا وقت بچا لیا۔ اس نے ووڈ کا کاکا شکر یہ ادا کیا اور کار میں بیٹھ کر چلا گیا۔

اس طرح ووڈ کا کاک کے دوستانہ، ہمدردانہ اور تقریبی انداز نے اس کی ایکٹر کمپنی کو بہت بڑی بدنامی سے بچا لیا تھا۔ ہمارے کورس کے ایک اور طالب علم تو ہمیشہ کے جبرالڈون نے بھی ہمیں ایک واقعہ سنایا۔ اسی کی زبانی نہیں۔

”موسم بہار کے شروع میں غیر معمولی طور پر زبردست سردی بارسی ہوئی اور پانی معمول کے مطابق ندی نالوں میں بہنے کی بجائے میرے نوٹیم شدہ گھر کے اندر داخل

ہو گیا۔ اس پانی کو نکالنا خاصا مشکل ہو رہا تھا اور یہ پانی مکان کی بنیادوں میں جذب ہو رہا تھا۔ میرے گھر کی بیسمنٹ میں پانی بھگر گیا تھا اس سے وہاں لگی ہوئی فرس اور پانی کو گرم کرنے والا ہیٹر تباہ ہو گیا۔ اس کا نقصان تقریباً ۲ ہزار ڈالر تھا میں نے اس کی کوئی ڈیپنٹورس بھی نہیں کرائی ہوئی تھی کہ مجھے اس کا معاوضہ مل جاتا۔

» تاہم جلد ہی مجھے معلوم ہوا کہ مقامی سب ڈویژن کے سربراہ نے گھڑوں کے قریب سیلاب کے پانی کے نکاس کا کوئی خاطر خواہ انتظام کرنے میں غفلت سے کام لیا تھا اس سے میں نے ملاقات کا وقت طے کیا۔ اس کے دفتر تک کے پچیس میل کے سفر کے دوران میں ساری صورت حال پر دوبارہ غور کرتا رہا اور ڈیل کارینجی کے کورس میں کیچھے جانے والے تمام اصول ذہن میں دہراتا رہا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ اگر میں نے غصے سے بات کی تو معاہدہ عمل نہیں ہوگا۔ جب میں وہاں پہنچا تو میں نے سربراہ کے حال ہی میں ولیٹ انڈیز کے دورے کے بارے میں گفتگو کرتا رہا اور جب میں نے محسوس کیا کہ اب صحیح وقت ہے تو میں نے اپنا مسئلہ گوشش گزار کر دیا وہ فوراً ہی اس کو حل کرنے کے لیے تیار ہو گیا۔

چند روز بعد اس نے مجھے بلا کر کہا کہ وہ میرے گھر کو پہنچنے والے نقصان کو پورا کرنے کا اور گھر کے پاس نکاس کا صحیح انتظام بھی کروائے گا تاکہ مستقبل میں اس قسم کا مسئلہ دوبارہ پیدا نہ ہو سکے۔

» اگرچہ یہ غفلت اس کی تھی اور میں اگر اس کے ساتھ درستانہ انداز میں گفتگو نہ کرتا تو مجھے اپنا مسئلہ بیان کرنے میں اور اس کو نقصان پورا کرنے پر آمادہ کرنے میں خاصی مشکل پیش آتی۔

کئی برس پہلے جب میں میٹروسی کے ایک سکول میں ننگے پاؤں پڑھنے

کے لیے جانا کرتا تھا۔ وہاں میں نے سورج اور ہوا کے بارے میں ایک کہانی سنی تھی۔ ان کے درمیان جھگڑا ہوا کہ کون زیادہ طاقت ور ہے میں نے کہا کہ ”میں ثابت کروں گی کہ میں زیادہ طاقتور ہوں۔ ذرا زمین پر چلتے اس بوڑھے آدمی کو دیکھوں میں تم سے پہلے اس کا کوٹ اٹا سکتی ہوں“

یہ سن کر سورج بادلوں کے پیچھے چلا گیا اور ہوا چلنا شروع ہو گئی مگر ہوا جتنی تیز چلتی بوڑھا شخص اتنی ہی مصیبتوں کے ساتھ اپنا کوٹ پکڑ لیتا۔ آخر کار ہوا خاموش ہو گئی اور اپنی ہار تسلیم کر لی اور سورج بادلوں کے پیچھے سے نکل آیا۔ اور اس کی ہلکی سی کرن جب بوڑھے شخص پر پڑی تو اس نے گرمی محسوس کرتے ہوئے خود ہی اپنا کوٹ اٹا دیا اس پر سورج نے ہوا کو بتایا کہ طاقت اور دوستانہ انداز ہمیشہ طاقت اور غصے کی نسبت سے زیادہ طاقتور ہے۔

شرافت اور دوستانہ انداز ہمیں لوگوں کے ساتھ ملنے جلتے میں بہت مدد دیتا ہے اور اس کا استعمال صرف وہی لوگ کامیابی کے ساتھ کر سکتے ہیں جو یہ جانتے ہیں کہ شہد کا ایک قطرہ بے شمار کیوں ہو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے۔ میری لینڈ کے ایف۔ کونز جب تیسری بار اپنی صرف چار ماہ قبل مزیدی گئی کارسروس کرانے کے لیے کارڈیلر کے پاس گیا تو اس نے یہی اصول استعمال کیا۔ اس نے ایک بار ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے طلباء و طالبات کو بتایا۔

www.kitabosunnat.com

”یہ واضح تھا کہ سروس بیجنر پر برسنے سے مسئلہ حل نہیں ہو گا۔ میں کارڈیلر کے شوروم میں گیا اور اچھتی کے مالک سے ملنے کی خواہش ظاہر کی۔ پتھر سے انتظار کے بعد میں مسٹر ڈاٹ کے کمرے میں داخل ہوا اور میں نے اپنا تعارف کرانے کے بعد بتایا کہ میں نے اپنے بعض دوستوں کے مشورے پر

آپ کے ہاں سے ایک کار خریدی تھی۔ مجھے یہ بتایا گیا تھا کہ آپ کی قیمتیں بڑی مناسب ہیں اور سروس بڑی عمدہ ہے۔ وہ میری یہ بات سن کر مسکرا دیا۔ پھر میں نے اسے اپنے منٹے کے بارے میں بتایا جو سروس کے معاملے میں مجھے پیش تھا۔ میں نے کہا کہ میرا خیال ہے کہ آپ یقیناً یہ جاننا چاہیں گے کہ آپ کی شہرت پر سروس ڈیپارٹمنٹ کے عدم تعاون یا ناقص کارکردگی سے کیا نقصان پہنچ رہا ہے۔ اس نے اس پر میرا شکریہ ادا کیا کہ میں یہ باتیں اس کے فونٹ میں لایا ہوں اور مجھے اس نے یقین دلایا کہ میرا مسئلہ حل کیا جائے گا۔ نہ صرف میرا مسئلہ حل کرنے میں پیش پیش رہا بلکہ اس نے اپنی کار میرے حوالے کر دی کہ جب تک میری کار کی سروس ہو رہی ہے میں اسے استعمال کروں گا۔“

ایسوپ نامی ایک غلام حضرت عیسیٰ کی پیدائش سے چھ سو برس قبل کرپیس کے دربار میں رہتا تھا۔ لیکن اس نے انسانی تعلقات کے بارے میں جو سچائی بتائی وہ آج چھبیس سو برس بعد بھی بوسٹن اور برمنگھم میں اسی طرح کی ایک سچائی ہے جیسی چھبیس سو برس پہلے اینٹھنز میں تھی۔ ہوا سے زیادہ سوچ آپ کو کوٹ اتارنے پر مجبور کر سکتا ہے اور شفقت، دوستانہ انداز اور تعریف دوسروں کو اپنا ذہن بدلنے پر آمادہ کر سکتی ہے۔ یاد رکھیں لیکن نے کہا تھا، ”شہد کا ایک فطرہ بہت سی مکھیوں کو اپنی طرف کھینچتا ہے۔“

اصول نمبر ۴

دوسروں کے ساتھ دوستانہ انداز میں گفتگو کا آغاز کریں۔

سقراط کے راز

دوسروں سے گفتگو کے دوران آپ ان امور پر بات چیت پہلے نہ کریں جن پر آپ کے درمیان اختلاف ہے۔ ان امور پر گفتگو کا آغاز کریں جن پر آپ کے درمیان ہم آہنگی موجود ہے۔ گفتگو کے دوران اس نکتے پر زور دیں کہ ہمارا مقصد ایک ہی ہے کہ یہ مسئلہ جو جائے گا۔ صرف فرق یہ ہے کہ اس کو حل کرنے کے لیے کون سا طریقہ اختیار کیا جائے۔ زیادہ سے زیادہ یہ کوشش کریں کہ آپ کا مد مقابل آپ کی باتوں پر ہلکا ہو، اس کے الفاظ استعمال کرے۔

پروفیسر اور شرٹ کے الفاظ میں ”ہنہیں“ کا لفظ سب سے مشکل لفظ ہوتا ہے کہ جس پر آپ قابو پاسکیں۔ جب آپ کہتے ہیں کہ ”ہنہیں“، تو آپ کی ذاتی شخصیت کی اتنا اس بات کی متقابلی ہوتی ہے کہ آپ اپنی بات پر اڑے رہیں۔ وہ علیحدہ بات ہے کہ بعد میں آپ کو یہ احساس ہو کہ ”ہنہیں“ کا جواب غیر مناسب تھا۔ بہر حال یہاں ہم آپ کی قیمتی باتوں پر بات کر رہے ہیں۔ ایک دفعہ کوئی بات کہنے کے بعد آپ کی کوشش ہوتی ہے کہ اس پر

اڑے رہیں۔ مگر اس کے باوجود اس بات کی بہت زیادہ اہمیت ہے کہ کوئی شخص مثبت انداز میں اپنی بات کا آغاز کرے۔

ایک اچھی گفتگو کرنے والا شخص آغاز میں ہی ”ہاں“، ”لے شک“، ”ٹھیک“ ہے کے جوابات موصول کرتا ہے۔ اس سے سننے والے کو حتمی مثبت جواب کی طرف لے جانے کا ایک نفسیاتی عمل شروع ہوتا ہے یہ عمل بالکل ایک بلیرڈ کے گیند کی طرح ہوتا ہے۔

یہ نفسیاتی عمل بڑا واضح ہے۔ جب کوئی شخص ”ہنیں“ کہتا ہے تو اس نے صرف ایک ہی لفظ میں بہت کچھ کہہ دیا ہے۔ جب کوئی شخص ”ہاں“ کہتا ہے تو پھر اس کی وضاحت کی ضرورت نہیں ہوتی۔ ہم ”ہنیں“ پر تو کسی کو پوچھ سکتے ہیں کہ کیوں؟ مگر ہاں کہنے پر صرف شکریہ ادا کرتے ہیں۔

یہ بڑی سادہ سی تکنیک ہے۔ یہ ہاں والا جواب۔ لیکن اس کے باوجود اکثر اسے نظر انداز کر دیا جاتا ہے اکثر ایسا دکھائی دیتا ہے کہ جیسے ہم ”ہنیں“ کا لفظ استعمال کر کے اپنی اہمیت کا احساس دلا رہے ہیں۔

شروع میں کسی طالب علم کے منہ سے اگر ”ہنیں“، ”تاکالفظ نکل گیا یا کوئی لگا ہک یا سوجھ او بیا سوجھ“ اگر ”ہنیں“، ”کہہ دے تو پھر ان کے ”ہنیں“ کو ”ہاں“ میں تبدیل کرنے کے لیے فرشتوں جیسا حوصلہ اور دانش چاہیے۔

”ہاں“، ”ہاں“، ”کی تکنیک کے ہی استعمال سے نیویارک سٹی کے گرین وچ سیلونگ بیک کے آفیسر جیمز ایمبرسن نے اپنے ایک اکاؤنٹ ہولڈر کو دکھاتے نہ کھولنے سے باز رکھا۔ ایمبرسن کی زبانی سنیں۔

”یہ شخص بنگ میں اکاؤنٹ کھولنے کے لیے آیا تھا اور میں نے معمول کے مطابق اسے ایک فارم پُر کرنے کو دیا۔ بعض سوالات کے جوابات اس نے

بڑی خوشی سے لکھ دینے اور خپد ایسے سوالات تھے جن کے جوابات دینے سے اس نے صاف انکار کر دیا۔ اگر میں نے انسانی تعلقات کے بارے میں ایک کورس میں شرکت نہ کی ہوتی تو میں اسے فوراً ہی کہہ دیتا کہ آپ کا اکاؤنٹ ہمارے بینک میں نہیں کھل سکتا اور ماضی میں میرا وہ لوگوں کے ساتھ ایسا ہی ہوتا تھا جس پر اب مجھے بڑی شرمندگی ہوتی ہے۔ میں نے اس شخص سے کہا کہ وہ یہ نہ سوچے کہ بینک کیا چاہتا ہے بلکہ وہ یہ بنائے کہ وہ خود کیا چاہتا ہے اور میں اس بات پر تلا ہوا تھا کہ میں اس کے منہ سے ہاں، ہاں نکلوں اور کہوں گا۔ چنانچہ میں نے اسے بتایا کہ جن سوالات کے جوابات اس نے فارم میں لکھنے سے انکار کر دیا ہے وہ اتنے ضروری بھی نہیں ہیں۔

”تاہم میں نے اسے کہا کہ فرض کرو کہ تمہاری موت ہو جائے اور اس بینک میں تمہاری کچھ رقم ہو۔ کیا آپ پسند کریں گے کہ یہ رقم آپ کے کسی ایک رشتہ دار کو منتقل کر دی جائے جو قانون کے مطابق اس کا حقدار ہے۔ ہاں بالکل اس نے فوراً جواب دیا۔

”میں نے سوال کیا کہ کیا یہ بہتر نہیں ہوگا کہ اس فارم میں آپ اپنے اس جائزہ قانونی وارث کا نام لکھ دیں جسے آپ کی موت کے بعد یہ رقم منتقل کر دی جائے اور ہم بغیر حیل و حجت آپ کی خواہشات کا احترام کریں گے اور یہ ہمارا فرض بھی ہے۔ اس نے پھر جواب دیا۔ ہاں۔

جلد ہی اس شخص کو یقین ہو گیا کہ ہم اس سے جو سوالات پوچھ رہے ہیں اس سے بینک کا کوئی منہ و کار نہیں ہے بلکہ یہ اس کے اپنے فائدے میں ہے۔ بینک سے روانہ ہونے سے قبل اس نے نہ صرف مکمل فارم پُر کر

دیا بلکہ میرے کہنے پر اس نے "ٹرسٹ اکاؤنٹ" کھولا اور وارث والے خانے میں اس نے اپنی ماں کا نام لکھا اور اس نے اپنی ماں کے بارے میں پوچھے گئے تمام سوالات کے جوابات دیئے۔
 دو میں نے محسوس کیا کہ شروع میں ہی اُسے ہاں، ہاں کہنے پر آمادہ کر کے میں نے اس کے ذہن سے یہ نکال دیا کہ بینک کو کچھ معلومات کی ضرورت ہے بلکہ اس کے ذہن میں یہ بات سما گئی کہ یہ معلومات فراہم کرنا خود اس کے اپنے فائدے میں ہے اور پھر اس نے بڑی خوشی کے ساتھ بینک کی تمام ضروریات پوری کیں،
 ویسٹ ہاؤس الیکٹریک کمپنی کے سیلز آفیسر جوزف الیسین نے ہمارے کورس میں اپنا جو واقعہ سنایا وہ حسب ذیل ہے۔

» میرے علاقے میں ایک شخص رہتا تھا جسے ہماری کمپنی بڑی شدت کے ساتھ اپنی مصنوعات فروخت کرنا چاہتی تھی۔ مجھ سے پہلے والے سیلز آفیسر نے دس برس تک اس بات کی کوشش کی مگر اسے کامیابی نہ ہوئی، جب میں نے اس علاقے کا چارج لیا تو مجھے بھی پہلے تین برس تک کوئی آرڈر نہیں ملا۔ بالآخر تیرہ برس کی کوشش کے بعد ہم اسے چند کاریں فروخت کرنے میں کامیاب ہو گئے۔ اس کے بعد میری توقع تھی کہ اب ہم اس کو کئی سو کاریں فروخت کر سکیں گے۔

» میرا اندازہ بالکل ٹھیک تھا اور جب تین ہفتے بعد میں دوبارہ اس کے پاس گیا تو میں بہت اچھی اسپرٹ میں تھا۔ چیف انجینئر نے مجھے خوش آمدید کہا مگر ساتھ ہی اس نے مجھے اچانک یہ بڑی خبر سنائی کہ اس کی فرم ہماری کمپنی سے مزید کاریں خریدنے کا کوئی ارادہ نہیں رکھتی۔ میں نے بڑی مٹائنت سے پوچھا کیوں؟ کیا ہوا؟ اس نے جواب دیا کہ آپ کی کاریں بہت جلد گرم ہو جاتی ہیں

اور میں تو اپنا ہاتھ بھی ان پر نہیں رکھ سکتا۔
 ”میں جانتا تھا کہ اس موقع پر دلائل دینے کا کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔ یہ سب
 کچھ پہلے کئی بار کر چکا ہوں لہذا میں نے یہ فیصلہ کیا کہ اس کے منہ سے اب
 صرف ہاں کا لفظ نکلواؤں گا۔

”میں نے کہا کہ مسٹر سمیٹھ میں آپ سے موافقہ اتفاق کرتا ہوں۔ اگر
 واقعی یہ کاربن اس قدر جلد گرم ہو جاتی ہیں تو پھر آپ ہماری کمپنی سے ہرگز
 ہرگز کاریں نہ خریدیں۔ آپ صرف وہ کاریں خریدیں جن کے گرم ہونے کا وقت
 نیشنل ایکٹیوٹیکل میٹریٹل چیمبرز ایسوسی ایشن کے طے کردہ معیار کے مطابق ہو۔
 اس نے کہا کہ ہاں یہ ٹھیک ہے یہ اس کی پہلی ہاں تھی۔

”نیشنل ایکٹیوٹیکل میٹریٹل چیمبرز ایسوسی ایشن نے ایک اچھی قسم کی موٹر کار کا زیادہ
 سے زیادہ درجہ حرارت ۷۲ ڈگری فارن ہاٹ مقرر کیا ہے۔ کیا یہ صحیح ہے
 اس نے جواب دیا ہاں۔ میں نے اس کے ساتھ بحث نہیں کی بلکہ اس سے
 پوچھا کہ وہ بتائے کہ مل روم کا درجہ حرارت کیا ہے؟

”اوہو! اس نے کہا ۷۵ فارن ہاٹ اور آپ اس میں ۷۲ فارن ہاٹ
 مزید کا اضافہ کر لیں۔ تو یہ ٹوٹل ۱۴۷ بن جاتا ہے تو کیا آپ اپنا ہاتھ نہیں جلا
 بیٹھیں گے اگر ۱۴۷ ڈگری فارن ہاٹ پر اڑنے والے پانی کے نیچے آپ ہاتھ
 رکھیں گے؟ ایک بار پھر اسے ہاں کہنا پڑا۔ پھر میں نے اسے مشورہ دیا کہ کیا
 یہ بہتر نہ ہوگا کہ اپنے ہاتھ ان موٹروں سے پرہیز کریں؟

”اس نے فوراً کہا کہ آپ صحیح کہتے ہیں۔ اس کے بعد ہم کئی منٹ تک
 گفتگو کرتے رہے۔ اس کے بعد اس نے اپنی سیکرٹری کو بلایا اور اس سے
 ایک خط لکھوایا اور جلد ٹائپ کر کے لانے کو کہا۔ اس کی سیکرٹری خط ٹائپ کر

کے لائی اور جیب میں اس کے دفتر سے باہر نکلا تو میرے ہاتھ میں صرف اس
جینے کے لیے پنتیس ہزار ڈالر مالیت کا آڈر تھا۔

میں نے کئی برس صنایع کے، ہزاروں ڈالر برباد کئے اور پھر کہیں جا کر
مجھے یہ منہدم ہوا کہ سبقت کرنے سے کچھ حاصل نہیں ہوتا بلکہ دوسرے سے نقطہ
نظر کے مطابق معاملات پر سوچنا اور غور کرنا زیادہ فائدہ مند اور دلچسپ
ہوتا ہے اس لیے گفتگو شروع کرنے سے قبل ہمیں یہ دھیان رکھنا چاہیے
کہ کن امور پر ہمارے درمیان اتفاق راستے ہے اور ان پر گفتگو کر کے ہمیں
دوسرے شخص سے مثبت جواب کی توقع رکھنی چاہیے۔

ایڈمی سنونے جو کیلیفورنیا، آکلینڈ میں ہمارے کورس کا پانسر ہے وہ کس
طرح ایک دوکان کا مستقل گاہک بن گیا۔ اس نے بتایا کہ دوکان کے مالک
نے اس سے گفتگو کے دوران اس کے منہ سے ”ہاں، ہاں، نکلو تار ہا۔ ایڈمی نے
اس دوکان سے گراں قدر رقم کی خریداری کی۔ اس کے بعد ایڈمی کے بھائی نے
ایک سٹور کمر لے کر لینے کی خواہش ظاہر کی۔ مگر سید کلرک نے بتایا کہ اس وقت
کوئی سٹور خالی نہیں ہے لہذا ایڈمی نے ایک اور سٹور پر فون کیا۔ آگے جو کچھ ہوا
وہ ایڈمی کی زبانی سنیں۔

لا ایک بہت ہی نفیس قسم کے شخص نے دوسری طرف فون پر بات کی۔ اس
کا جواب بالکل مختلف تھا۔ اس نے افسوس کا اظہار کیا اور کہا کہ وہ سٹور کمر لے پر نہیں
دیتے ہیں کیونکہ اس کا انہیں کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ پھر اس نے مجھ سے پوچھا،
کیا پتے کبھی آپ نے سٹور کمر لے پر لیا ہے، میں نے جواب دیا ہاں کئی
برس پہلے۔ اس نے کہا کہ اس وقت پکس سے ٹیس ڈالر ماہانہ کر لیا ہوتا تھا۔
میں نے کہا ہاں اس قدر کر لیا ہوتا تھا۔ پھر اس نے دوبارہ مجھے کہا کہ کیا آپ ایسے

شخص ہیں جو رقم کو خرچ کرنے کی بجائے بچت کرنا زیادہ پسند کرتے ہیں۔ میں نے جواب دیا ہاں، پھر اس نے مجھے بتایا کہ ان دنوں ساٹھ سے اسی ڈالر ماہانہ کرائے پر سٹور مل رہے ہیں اور اگر آپ ایک برس کا ایڈوانس شامل کریں پھر تقریباً آٹھ سو ڈالر اس میں اور شامل کر لیں۔ لیکن اگر آپ کو پندرہ سو ڈالر میں کوئی سٹور مالکانہ حقوق کی بنیاد پر مل جائے تو کیا آپ خریدیں گے؟ اس سے ہر ماہ باقاعدگی سے کوائف ادا کرنے کے وعدے سے آپ کی جان چھوٹ جائے گی۔ میں نے کہا کہ ہاں آپ ٹھیک کہتے ہیں لہذا میں نے فوراً ایک سٹور خرید لیا۔“

ایک شخص والوں کی آنکھوں کا نام ”سقراط ایک عظیم فلاسفر تھا جسے آج بھی دنیا تسلیم کرتی ہے۔ اس نے جو کام کئے ہیں وہ اس دنیا میں بہت کم لوگ کر سکتے ہیں۔ اس نے بڑی ہوشیاری سے انسانی سوچ کا دھارا مکمل طور پر بدل کر رکھ دیا اور آج بھی جو برس سو برس گزر رہے ہیں، بعد وہ تاریخ کا ایک عقل مند ترین شخص مانا جاتا ہے۔“

اس کا طریقہ کیا تھا؟ کیا وہ لوگوں کو کہتا تھا کہ وہ غلط ہیں؟ نہیں ہرگز نہیں۔ وہ ایسی چیزوں سے بہت بلند تھا۔ اس کی تکنیک اس بنیاد پر قائم تھی کہ اس نے دوسروں کو ہاں کہنے پر آمادہ کرنا ہے، وہ لوگوں سے ایسے سوالات کیا کرتا تھا جن کا جواب ”ہاں“ میں ہوتا تھا۔ جب اس کے پاس بہت سے ”ہاں“ جمع ہو جاتے تو پھر اس کا مخالف شخص بغیر اس بات کا احساس کرتے ہوئے کہ سقراط اسے اپنے نقطہ نظر کے بہت قریب لے آیا ہے۔ ”ہاں“ کہتا رہتا اور نتیجہ یہ نکلتا کہ سقراط اپنی ”ہاں“ والی تکنیک سے اپنے نقطہ نظر منوانے میں کامیاب ہو جاتا۔“

اگلی بار اگر ہم کسی دوسرے شخص کو غلط کہنے لگیں تو ہمیں سقراط کی تکنیک یاد رکھنی چاہیے اور اپنے مد مقابل کے ساتھ بڑی ملامت اور دوستانہ انداز میں گفتگو کرنی چاہیے۔ تاکہ وہ ہاں اور صرف ہاں میں جواب دے۔ چینی ضرب المثل ہے کہ جو نرمی سے بات کرتا ہے وہ بڑے فائدے میں رہتا ہے، پچھنیوں کو انسانی فطرت کا مطالعہ کرتے ہوئے پانچ ہزار برس ہو گئے ہیں اور انہوں نے یہ اپنا اصول بنا رکھا ہے کہ وہ دوسروں کے ساتھ بڑی ملامت اور دوستانہ انداز میں گفتگو کرتے ہیں۔

ہمیں بھی ان سب باتوں کا خیال رکھنا چاہیے۔ دوسرے شخص سے گفتگو کرتے وقت بالکل یہ احساس نہ کریں کہ یہ شخص بڑا مشکل ہے اسے اپنا ہنوا نہیں بنایا جاسکتا۔ یہ احساس کیے بغیر ہمیں صرف یہ یاد رکھنا چاہیے کہ ہم نے اس شخص کے ساتھ بڑی ملامت اور دوستانہ انداز میں گفتگو کرنی ہے اور اس کو احساس دلانے بغیر ہاں اور صرف ہاں کہنے پر آمادہ کرنا ہے اور پھر دیکھیں کہ کامیابی کس طرح آپ کے قدم چومتی ہے۔

اصول نمبر ۵

”جب کبھی دوسرے شخص سے گفتگو کریں تو اس سے پہلا سوال اس طرح کریں کہ وہ اس کا ہاں میں جواب دے۔ اب یہ آپ کا کام ہے کہ یہ سٹے کریں کہ ایسا سوال کون سا ہو سکتا ہے“

باب ششم

شکایات سے نمٹنے کا طریقہ

بہت سے لوگ دوسرے لوگوں کو اپنا سہمنا کرنے کی کوشش میں خود بہت زیادہ باتیں کرتے ہیں۔ ہمیں چاہیے کہ دوسروں کو زیادہ سے زیادہ بولنے دینا چاہیے۔ وہ اپنے معاملات اور مسائل کے بارے میں آپ سے زیادہ جانتے ہیں۔ لہذا ان سے سوالات کریں اور ان کی باتیں سہیں اگر آپ ان سے اتفاق نہ کریں تو ہو سکتا ہے کہ آپ کا دل ان کی بات کاٹنے کو چاہے لیکن ایسا نہ کریں یہ بہت خطرناک ہے وہ کبھی بھی آپ کی بات کی طرف توجہ نہیں دیں گے جبکہ ان کے اپنے ذہن میں ابھی بہت سی باتیں کرنا باقی ہونگی اس لیے انہیں پوری توجہ حاصل فرمائی اور کھلے دل سے سنیں۔ ان کی جوصلہ

فیکس کی ضروریات پوری کرنے کے لیے ایک فرم کے ساتھ بات چیت کو رہی تھی۔ بہت سی فرموں نے اپنے نمونے منائے کے لیے بھیجے جس کے بعد تمام فرموں کو اطلاع کر دی گئی کہ وہ اپنا ایک نمائندہ دس اپریل کو صبح ۱۰ بجے کمپنی کے دفتر میں بھیج دے تاکہ فیکس کا آرڈر دینے کے بارے میں حتمی فیصلہ ہو سکے۔

جی بی آر نامی ایک سبیلنڈ آفیسر بھی اپنی فرم کی طرف سے دس اپریل کو مقررہ وقت پر کمپنی کے دفتر پہنچ گیا۔ اس نے بتایا کہ جب وہ وہاں پہنچ گیا تو مجھے معلوم ہوا کہ کمپنی کا ڈائریکٹر ماہی باری تمام نمائندوں سے مل رہا ہے۔ جب میری بادی آئی تو میرا گلہ خراب ہونے کی وجہ سے میری آواز بیٹھ گئی اور میں بڑی مشکل سے پورا زور لگا کر بہت کم آوازیں میں بول سکا۔ جب میں کمرے میں پہنچا تو میں نے دیکھا کہ وہاں پر کمپنی کا صدر، ڈائریکٹر ٹائیٹل انجنیئر اور پرنسپل آفیسر بیٹھے ہوئے ہیں میں نے پورا زور لگا کر بولنے کی کوشش کی مگر میں بول نہ سکا۔

کمپنی کے صدر نے میری مشکل سمجھ لی اور اس نے مجھے پیش کش کی کہ وہ میری طرف سے گفتگو کرے گا اور اس نے ایسا کیا، اس نے میرے فیکس کے نمونوں کی تعریف کی۔ جس پر میرے نمونوں کی اچھائی کے بارے میں ایک بڑی جاندار قسم کی بحث ہوئی اور صدر چونکہ میری نمائندگی کر رہا تھا۔ اس نے یہ موقف اختیار کیا کہ ہمیں یہ نمونے پاس کر دینے چاہیں۔ اس پوری بحث میں میری شرکت صرف مسکرائے، سر ملانے تک محدود رہی۔

اس بے مثال اجلاس کے نتیجے میں مجھے آرڈر مل گیا جس کی مالیت ۱۶ لاکھ ڈالر کی تھی اور جو میری زندگی کا سب سے بڑا آرڈر تھا۔ میں جانتا ہوں

کہ اگر میری آواز بیٹھ نہ گئی ہوتی تو میں یہ آڈر حاصل کرنے میں کبھی کامیاب نہ ہوتا کیونکہ میرے ذہن میں اپنے نمونوں کی اچھائی کے بارے میں خیالات مختلف قسم کے تھے اور کہنی کے صدر نے جو خیالات پیش کیے ان کی وجہ سے مجھے یہ آڈر ملا۔ اس وقت مجھے یہ شدت سے محسوس ہوا کہ دوسرے شخص کو بولنے کا موقع دے کر کسی قدر فائدہ حاصل کیا جاسکتا ہے۔

دوسرے شخص کو بولنے کا موقع دینے سے کاروبار کے ساتھ ساتھ خانہ دانی امور میں بھی مدد ملتی ہے مثلاً بابر دلسن کے اپنے بیٹے رچرڈ کے ساتھ بڑے کشیدہ تعلقات تھے۔ اٹھارہ سالہ رچرڈ بہت خاموش قسم کا دوسروں کے ساتھ تعاون نہ کرنے والا لڑکا تھا۔ مسز دلسن نے اسے پیار سے سمجھایا ڈانٹ ڈپٹ کی، مسز ادھی لیکن رچرڈ پر کسی بات کا کوئی اثر نہ ہوا۔ مسز دلسن نے ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے افراد کو ایک بیکر دیتے ہوئے بتایا۔ ”ایک دن میں تنگ آگئی۔ رچرڈ نے میری نافرمانی کی اور اپنی دوست سے ملنے چلا گیا۔ جب وہ واپس آیا تو میں اس پر تقریباً برسوں والی تھی لیکن میں نے اپنے اوپر قابو پایا۔ میں نے اس کی طرف دیکھا اور صرف اتنا کہا، کیوں۔ رچرڈ کیوں؟ رچرڈ نے میری حالت کو محسوس کرتے ہوئے بڑی پرسکون آواز میں مجھ سے پوچھا۔ کیا آپ واقعی یہ جانا چاہتی ہیں؟

”میں نے اپنا سر ملا یا۔ رچرڈ نے پہلے مجھے ہتھوڑی سی ہچکچاہٹ کے بعد کہا۔ ”ماں آپ نے کبھی میری بات نہیں سنی۔ آپ ہمیشہ مجھے یہی کہتی رہیں کہ یہ کرو۔ وہ کرو، واجب کبھی میں نے اپنی بات کر لی، چاہی۔ آپ نے ہمیشہ مجھے درمیان میں ٹوک دیا۔ میں نے محسوس کیا کہ رچرڈ کو ماں کی ضرورت ہے مگر ایک ایسی بات کی جو اس کی دوست ہو۔ جو اس کے خیالات اور

نظریات کو سمجھ سکے یہ واقعی میری غلطی تھی کہ میں نے کبھی اپنے بیٹے کی باتیں نہیں سنی تھیں۔

”اس دن کے بعد میں نے اپنے بیٹے کو گفتگو کرنے کا ہمیشہ موقع دیا۔ وہ اب مجھے بتاتا ہے کہ اس کے ذہن میں کیا ہے۔ اب ہمارے تعلقات نہایت خوشگوار ہیں اب وہ ایک بار پھر تعاون کرنے والا بیٹا ہے،“

نیویارک کے ایک اخبار میں ایک بڑا اشتہار شائع ہوا جس میں ایک ایسے شخص کی خدمات حاصل کرنے کا ذکر تھا جو بہت ہی قابل اور تجربہ کار ہو۔ چارلس نامی ایک شخص نے اشتہار کے جواب میں اپنی خدمات پیش کیں۔ چند روز بعد اسے انٹرویو کے لیے بلا یا گیا۔ انٹرویو کے دوران اس نے کہا کہ مجھے اس جیسی فرم کے ساتھ ملنا ہو کر بہت خوشی ہوگی۔ میں جانتا ہوں کہ آپ گذشتہ اٹھائیس برس سے اس کاروبار میں ہیں اور آپ نے اس وقت ایک ٹیلنگراف اور ایک میز کے ساتھ کام شروع کیا تھا۔ کیا یہ سچ ہے؟

تقریباً ہر کامیاب شخص اپنے ابتدائی زمانے کی جدوجہد کا تذکرہ کرنا ضرور پسند کرتا ہے۔ یہ شخص بھی ایسا ہی ہے اس نے اپنی کہانی سنانی شروع کر دی کہ اس نے صرف ۴۵۰ ڈالر اور ایک ٹھوس منصوبے کے ساتھ اپنا کاروبار شروع کیا تھا اس نے بتایا کہ شروع میں اس نے حوصلہ شکن حالات کا کس طرح مقابلہ کیا۔ وہ بارہ سے سولہ گھنٹے روزانہ اپنے دفتر میں کام کرتا اور اکثر اوقات چھٹی والے دن بھی دفتر میں آ کر کام کرتا۔ اس نے بتایا کہ بالآخر وہ کس طرح تمام تر پیش گوئیوں کے باوجود جو اس کے خلاف کی گئی تھیں، وال سٹریٹ کا ایک کامیاب بزنس مین

کامیاب ہوا اور آج وال سٹریٹ کے بڑے بڑے ایگزیکٹوز اس کے پاس رہنمائی کے لیے آتے ہیں۔ اسے اپنے شاندار ریکارڈ پر فخر تھا اور اسے اس پر فخر کرنے کا حق بھی تھا۔ بالآخر اس نے چارلس سے پوچھا کہ اس کا کس قدر تجربہ ہے۔ اس کے بعد اس نے اپنے ایک نائب صدر کو بلا یا اور کہا۔ ”میرا خیال ہے کہ یہی وہ شخص ہے جس کی ہمیں تلاش ہے۔“

چارلس انٹرویو سے قبل وال سٹریٹ میں جا کر اس اشتہار دینے والی فرم کے بارے میں بہت سی معلومات حاصل کر چکا تھا اور اس نے انٹرویو کے دوران دوسرے شخص کی جدوجہد میں دلچسپی ظاہر کر کے اسے ایک لمبی گفتگو کرنے پر آمادہ کیا اور اس طرح اس نے دوسرے شخص پر بہت اچھا تاثر چھوڑا۔ انٹرویو کے خاتمے پر جب وہ باہر نکلا تو اس کے ہاتھ میں اس کا تقریر نامہ تھا۔

کیلیفورنیا کے جی بریڈلی کا مسئلہ دوسری نوعیت کا تھا۔ اس کی چھوٹی سی فرم تھی۔ جس میں ملازمین کو انٹرنس، میڈیکل ایڈ اور پنشن جیسی سہولتیں میسر نہیں تھیں۔ اس نے سوچا کہ وہ اپنی فرم کی سیلز پوزیشن کو بہتر بنائے گا اس کے لیے ریچرچ پارٹنامی ایک تجربہ کار شخص اسے مل گیا۔ میں نے اسے بتایا کہ وہ میری کمپنی میں آزادانہ طور پر کام کر سکے گا۔ وہ جس قدر کام کرے گا اتنی ہی اس کی تنخواہ اور کمیشن ہوگی۔ وہ سیل کو بڑھانے کے لیے خود اپنی پالیسی ترتیب دے گا۔

”اس کے بعد ریچرچ پارٹنر مجھے بتاتا رہا کہ وہ کس طریقے سے کام کا آغاز کرے گا اور کتنی دیر میں وہ اپنا ہدف حاصل کرنے میں کامیاب ہوگا۔“

میں اس کی باتیں بڑھی دلچسپی کے ساتھ ہا۔ اس کے بعد جب میں نے دیکھا کہ وہ میری فرم میں کام کرنے پر رضامند ہو گیا ہے تو میں نے اسے بتایا کہ اس فرم میں انشورٹس، میڈیکل ایڈ اور فیشن جیسی سہولتیں نہیں ہیں لیکن اس کے باوجود وہ تیار تھا کیونکہ میں نے بالکل اسے آزادانہ طور پر کام

کرنے کی پیشکش کی تھی۔
 ہم لوگ ایک دوسرے سے گفتگو کے دوران بھی اس بات کا خیال نہیں رکھتے۔ حتیٰ کہ ہمارے دوست بھی یہی چاہتے ہیں کہ ہم ان کی باتیں سنیں اور اپنی باتیں کم کریں۔ فرانس کے ایک فلاسفر کا کہنا ہے: "اگر آپ دشمن بنانا چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں سے آگے بڑھنے کی کوشش کریں اور اگر آپ دوست بنانا چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو آگے بڑھنے

دیں۔"
 یہ صحیح کیوں ہے؟ کیونکہ جب ہمارے دوست ہم سے آگے بڑھتے ہیں تو انہیں اپنی حیثیت کا احساس ہوتا ہے اور جب ہم ان سے آگے بڑھ جاتے ہیں تو ان میں سے چند دوست ضرور اپنے آپ کو کمتر محسوس کرتے ہیں اور اس طرح ان میں حسد کا جذبہ پیدا ہوتا ہے۔ نیویارک کی ڈٹاؤن پر سائل ایجنسی کی بینر ٹیٹا نے جب اپنی ملازمت کا آغاز کیا تو اس نے پہلے چند ماہ میں ایک بھی دوست نہیں بنائی۔ کیوں؟ کیونکہ ہر روز اس کا کلام اس قدر زیادہ ہوتا تھا کہ اسے اس کے لیے فرصت ہی نہیں ملتی تھی۔ اس نے ہمارے کورس میں نیکر دیتے ہوئے بتایا۔

”میں اپنے کام میں بہت اچھی تھی لیکن میرے ساتھی میری کارکردگی

کو سراہنے کی بجائے مجھ سے حد کرتے تھے، میری خواہش تھی کہ لوگ مجھے پسند کریں۔ میں انہیں اپنا دوست بنانا چاہتی تھی۔ اس کو رس میں بتائی گئی چند تہاویز کو سننے اور سمجھنے کے بعد میں نے اپنے باپ سے بات کرنا کم کر دی اور دوسروں کی باتیں زیادہ سننا شروع کر دیا۔ انکے کام بھی پڑے اچھے تھے اور اس پر انہیں شیخی مارنے کا حق حاصل تھا۔ لہذا اب ہمیں جب بھی وقت ملتا، میں ان سے ان کے کام کے بارے میں سوالات کرتی۔ جس سے انہیں اپنی اہمیت کا احساس ہوتا اور میں اپنے بارے میں صرف اس وقت بات کرتی جب وہ مجھ سے اس کے بارے میں سوال کرتے۔“

”اس پالیسی کے استعمال کے صرف چند ہی دنوں بعد میں اپنے دفتر کی سب سے زیادہ ہر دلچیز ملازمہ تھی۔ ہر کوئی مجھ سے بات کرنا اپنی خوش خیال کرتا تھا، میری ساہتی ملازمائیں مجھ سے حسد نہیں کرتی تھیں اور میں خود بھی بہت خوش تھی۔ مجھے بھی اپنی اہمیت کا احساس تھا۔ تبھی تو تمام ملازمین میرے پاس آکر اپنی باتیں کرتے تھے۔“

اصول نمبر ۶

”دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ گفتگو کرنے کا موقع دیں“

تعاون کیسے حاصل کیا جائے

کیا آپ ان نظریات پر زیادہ اعتماد کرتے ہیں جو آپ کے اپنے فرائض کے اندر جنم لیتے ہیں یا ان نظریات پر جو آپ کو چاندی کی عینتوں کی پیشکش کے جاتے ہیں؟ اگر آپ کو اپنے نظریات پر اعتماد ہے تو یہ یہ نہیں ہوگا کہ آپ دوسروں پر اپنے نظریات بھٹوانا شروع کر دیں، کیونکہ یہ یہ نہیں اچھا نہیں ہوگا کہ چند استجاوین پیش کر دیں جائیں اور دوسرے شخص کو ان پر غور کر کے نتیجے پر پہنچنے دیں۔

فلاڈلفیا کا رائڈولف بیلٹنز جو ایک موٹر کمپنی کے شروع میں سیزر میٹر تھا۔ اس نے ہمارے کورس میں بطور طالب علم بھی شرکت کی تھی۔ وہ ایک اس نے اپنے اندر ایک کیمکش محسوس کی کہ اسے اس موٹر کمپنی کے بے ترتیب اور جوصلہ شکن یا اوسیلز کے شعبے کے انفرارڈ میں بہتر بنانے کو بہتر بنانے کا جوش جذبہ پیدا کیا جائے، اس نے اپنے شعبے کے افراد کا ایک اجلاس بلایا اور ان سے کہا کہ وہ پورے شعبے اور انفرارڈ کے سے بتائیں کہ انہیں اس سے کیا توقع وابستہ ہیں، ہرگز نہ پھلے

اپنے خیالات کا تذکرہ کیا اور ایڈولف انہیں ایک کاغذ پر لکھا رہا۔ اس کے بعد اس نے اجلاس کو بتایا۔

وہ آپ مجھ سے جس قسم کی کارکردگی اور صلاحیت کی توقع کر رہے ہیں میں اس پر پورا اتروں گا۔ لیکن اب میں آپ کو یہ بتانا چاہتا ہوں کہ مجھے بھی حق ہے کہ آپ سے کچھ توقعات رکھوں۔ اجلاس کے شرکاء نے بیک زبان کہا۔ وفاداری، ایمانداری، ٹیم ورک، اُمید اور آٹھ گھنٹے تک پورے جوش و خروش کے ساتھ کام۔ اجلاس ایک نئے دلوں اور عزم کے ساتھ ختم ہوا۔ ایک سلیڈ بین نے دن میں چودہ گھنٹے کام کرنے کی پیشکش کی۔

مسٹر ایڈولف نے مجھے بتایا کہ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ سلیڈ کے شعبے کی کارکردگی بہتر ہو گئی اور موٹر کمپنی کو زبردست فائدہ ہوا۔ اس نے بتایا کہ لوگوں نے میرے ساتھ ایک اخلاقی ضابطہ طے کیا تھا جب تک میں ان کی توقعات پر پورا اترتا رہا، وہ میری توقعات کے عین مطابق کام کرتے رہے۔ ہم میں سے کوئی بھی یہ پسند نہیں کرتا کہ اسے کوئی کام کرنے کے لیے کہا جائے۔ ہم چاہتے ہیں کہ ہم سے ہماری خواہشات، ہماری ضروریات اور ہمارے خیالات کے بارے میں پوچھا جائے۔

ایک دین کا ہی معاملہ ہے۔ اس نے کمشنر دینے میں ہزاروں ڈالر ضائع کیے اور پھر کہیں جا کر اس نے یہ سچائی پائی۔ مشروٹین ایک سٹوڈیو کے لیے سٹیج بنایا کرتا تھا۔ جو بعد ازاں ایک ٹیکسٹائل مل کے لیے نت نئے ڈیزائن بنانے میں کام آتے تھے۔ مشروٹین نیویارک کے ایک مشہور ترین سٹائلسٹ کے پاس مسلسل تین برس ہر ہفتے جاتا رہا۔ مگر وہ ہمیشہ اس سے ملنے سے انکار کرتا رہا اور اس نے کبھی بھی میرے

سیکھ نہیں خریدے۔

تقریباً ۱۵۰ اناکامیوں کے بعد ولین نے فیصلہ کیا کہ وہ ہفتے کی ایک شام انسانی تعلقات کے بارے میں مطالعہ کرے گا۔ جس سے اس کے ذہن میں نئے نظریات ابھریں گے اور نیا دلولہ پیدا ہوگا۔

اس نے ایک دن تقریباً نصف درجن ایسے سیکھ لیے جو ابھی مکمل نہیں ہوئے تھے اور اس شخص کے دفتر میں چلا گیا۔ میں آپ سے ایک کام کے سلسلے میں مدد چاہتا ہوں اگر آپ کو کوئی اعتراض نہ ہو۔“ مسٹر ولین نے کہا میرے پاس کچھ نامکمل سیکھ ہیں۔ آپ انہیں دیکھ لیں اور مجھے بتائیں کہ میں آپ کی پسند کے مطابق انہیں کس طرح ڈھال سکتا ہوں۔

اس نے ایک لفظ کہے بغیر سیکھوں کو دیکھا اور پھر کہا کہ انہیں میرے پاس چھوڑ دو اور چند دنوں بعد دوبارہ چکھے بلو۔ ولین دو دنوں بعد دوبارہ اس کے پاس گیا اور سیکھوں کے بارے میں اس کی سجاوین لیں اور سیکھوں کو واپس اپنے اسٹوڈیو میں لے آیا اور پھر اس نے انہیں اس کے خریدار کی خواہش کے مطابق مکمل کیا اور اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ اس کے تمام سیکھ پسند کر لیے گئے۔

اس کے بعد اس خریدار نے ولین کے سیکھ خریدنے کے کئی آرڈر دیئے۔ اور ولین نے وہ تمام سیکھ خریدار کی مرضی کے مطابق بنائے۔

ولین نے کہا اب اتنے معلوم ہو گیا تھا کہ میں اتنے برسوں سے اس خریدار کو سیکھ کیوں فروخت نہیں کر سکا تھا۔ میں پہلے اس پر زور دیا کرتا تھا کہ وہ میرے بنائے ہوئے سیکھ خریدے مگر بعد ازاں میں نے اپنی حکمت عملی میں تبدیلی کی اور اسے کہا کہ وہ مجھے مشورہ دے کہ میں اس

کے لیے کس قسم کے سیکھ بناؤں۔ اس سے ایک تو اسے اپنی اہمیت کا احساس ہوا اور دوسرا مجھے اس کی طرف سے سیکھ بنانے کا آڈر مل گیا، دوسروں کو یہ احساس دلانے کا اصول کہ ان کے خیالات کو اہمیت دی جا رہی ہے نہ صرف کاروبار بلکہ سیاست میں بھی فائدہ سے منبذ ثابت ہوتا ہے۔ خاندانی تعلقات میں تو یہ اصول خاندان کے اندر یک جہتی، محبت اور خلوص پیدا کرنے کا باعث بنتا ہے۔ اداکلہ ہاما کے پالہ ڈیوس نے ہمارے کورس میں شرکت کرنے والے طلباء و طالبات کو بتایا۔

”میری فیملی نے ایک بار اپنی چھٹیاں بعض دلچسپ اور خوبصورت مناظر دیکھنے میں گزاریں۔ پیری عرصہ دراز سے یہ خواہش تھی کہ میں ان تاریخی مقامات کی بھی سیر کروں جو امریکی تاریخ کا ایک اہم حصہ بن چکے ہیں مثلاً گیٹس برگ جہاں سول وار لڑی گئی۔ فلاڈیلفیا جہاں آزادی کا ہال ہے۔ ملک کا دار الحکومت جیمز ٹاؤن میں ویلی فورن اور ولیم برگ کا گاؤں ایسی جگہیں تھیں جو میری فہرست میں شامل تھیں۔“

”مارچ میں میری بیوی نیسی نے تجویز پیش کی کہ اس بار کورسوں کی چھٹیوں میں ہمیں مغربی ریاستوں نیو میکسیکو، آریزونا، کیلیفورنیا اور لوئیزیا کی سیر کرنی چاہیے۔ وہ نئی برسوں سے یہ ریاستیں دیکھنے کی خواہش رکھتی تھی۔ مگر ہم یہ دو دن ٹرپ نہیں لگا سکے۔“

”ہماری بیٹی این نے اپنے سکول میں امریکی تاریخ کا کورس مکمل کیا تھا۔ اور وہ ان کی واقعات کے بارے میں بہت زیادہ دلچسپی رکھتی تھی۔ جنہوں نے ہماری ملکی تاریخ پر بہت گہرا اثر ڈالا۔ میں نے اس سے پوچھا کہ وہ آئندہ چھٹیوں میں ان جگہوں کو کس طرح دیکھنا پسند کرے گی۔“

دو دو دن بعد جب ہم رات کے کھانے کے بعد بیٹھے خوش گسپاں کر رہے تھے تو اچانک نینسی نے کہا کہ اگر ہم سب متفق ہوں تو اس برس گزریوں کی چھٹیاں مشرقی ریاستوں میں گزاری جائیں کیونکہ یہ ہماری بیٹی این کے لیے بڑی دلچسپ اور اہم جگہیں ہیں۔“

یہی سائیکلوجی ایک ایکس رسے پلانٹ مینوفیکچرنگ نے بروکلین کے ایک بہت بڑے ہسپتال کو اپنی ایکس رسے فلمیں فروخت کرنے کے لیے استعمال کی۔ یہ ہسپتال اپنے ایکس رسے ڈیپارٹمنٹ میں ایکس رسے پلانٹ اور دو سرے جدید ترین آلات خریدنے کا خواہشمند تھا۔ ڈاکٹر لائیڈ کو جو ایکس رسے ڈیپارٹمنٹ کا سربراہ تھا۔ روزانہ بے شمار سیلز آنسیروں سے ملاقات کرنا پڑتی تھی۔ جو اپنی مصنوعات ہسپتال کو فروخت کرنا چاہتے تھے اور ہر کوئی اپنی کمپنی کی مصنوعات کے بارے میں ٹوہ پھوٹھ کر تعریف کر رہا تھا اور ہر کسی کی خواہش تھی کہ وہ اپنی فرم کے لیے اس ہسپتال سے بہت بڑا آرڈر لینے میں کامیاب ہو۔ ان میں سے ایک سیلز آنسیر بہت ماہر تھا۔ وہ گفتگو کرنے اور قائل کرنے کا فن جانتا تھا۔ اس نے ہسپتال کے سربراہ کو ایک خط لکھا۔

”ہماری ٹیکسٹری نے حال ہی میں ایکس رسے کے بارے میں جدید ترین آلات تیار کیے ہیں اور اس سلسلے میں پہلی کھپ دوز قبل ہمارے دفتر کو موصول ہوئی ہے جو اتنے اچھے نہیں ہیں یہ ہم جانتے ہیں اور ہم انہیں مزید بہتر انداز میں تیار کرنا چاہتے ہیں۔ اس لیے ہم آپ کے بہت منکر گزار ہوں گے اگر آپ کچھ وقت نکال کر انہیں دیکھ لیں اور ان میں مزید بہتری پیدا کرنے کے لیے ہمیں اپنے مشورے دے سکیں۔ ہم جانتے ہیں کہ آپ بے حد مصروف رہتے ہیں۔ ہم اپنی کار جس وقت آپ چاہیں آپ کو بھیجا سکتے ہیں۔“

» ڈاکٹر لائیڈ نے کہا کہ مجھے یہ خط پڑھ کر بڑی حیرانگی ہوئی۔ ایسا کبھی نہیں ہوا تھا کہ اکیس برسے بنانے والی مصنوعات کے کسی مینوفیکچر نے مجھ سے مشورہ طلب کیا ہو۔ اس سے مجھے اپنی اہمیت کا بے پناہ احساس ہوا۔ میں اس ہفتے میں بے حد مصروف تھا لیکن میں نے مینوفیکچر کی طرف سے دعوت قبول کرنے کی خاطر ایک ڈنر پارٹی میں جانے کا پروگرام بدل دیا۔ میں نے ان آلات کا معائنہ کیا اور انہیں بے حد پسند کیا۔

» کسی نے بھی مجھ سے ان آلات کی فروخت کے بارے میں گفتگو نہیں کی۔ مگر میں نے وہیں کھڑے کھڑے ہسپتال کے لیے ان آلات کی خریداری کے لیے آڈر دیتے ہوئے

دالف والڈو ایمبرسن اپنے مضمون Self-Reliance میں کہنا ہے » اکثر ایسے حالات میں جب ہم سے کوئی مشورہ طلب کیا جائے تو ہم ایسا مشورہ دیتے ہیں جس کو ہم خود اپنے لیے رد کر چکے ہوں »

جن دنوں ووڈروولسن امریکہ کے صدر تھے کرنل ایڈورڈ ایم ہاؤس کو قومی وین الا قومی امور پر بڑی دسترس حاصل تھی، اکثر صدر ووڈروولسن اسے صلاح مشورے کے لیے بلایا کرتے تھے اور وہ اکثر اپنی کابینہ کے ارکان کے مقابلے میں بھی کرنل ایڈورڈ کی رائے کو زیادہ اہمیت دیا کرتا تھا۔ کرنل ایڈورڈ صدر ووڈروولسن کو متاثر کرنے کے لیے کونسا طریقہ استعمال کیا کرتا تھا؟ خوش قسمتی سے ہم جانتے ہیں کیونکہ کرنل ایڈورڈ کی طرف سے خود آرتھر ڈی ہاروڈن سمیت کو یہ بات بتائی گئی اور اس پر سمیت نے بعد ازاں نامی ایک اخبار میں ایک آرٹیکل

"The Saturday Evening Post"

لکھا۔ جو آپ کے لیے پیش کیا جا رہا ہے۔

”جب میں نے صدر و وڈر وولسن کو سمجھنا شروع کر دیا تو میں نے یہ طریقہ اختیار کیا کہ جو بات میں منوانا چاہتا تھا۔ میں وہ بات آہستہ آہستہ صدر کے ذہن میں ڈال دیا کرتا تھا۔ یہ کام میں اس انداز سے کیا کرتا تھا کہ صدر کے ذہن میں اس بات کے بارے میں دلچسپی پیدا ہو اور وہ اس کے بارے میں سوچیں۔ پہلی مرتبہ تو حادثاتی طور پر ایسا ہو گیا۔ میں نے صدر کو ایک پالیسی کے بارے میں اپنا مہمنا بنانا چاہا جسے وہ رد کرنے والے تھے۔ چند روز رات کے کھانے کے وقت مجھے یہ سن کر بڑی حیرانگی ہوئی کہ چند روز قبل میں نے اپنی جو سجاوینڈان کو دسی تھیں وہ انہی کے مطابق عمل کرنے والے ہیں۔“

”کیا کرنل ایڈورڈ نے صدر کی بات کو کاٹ کر یہ کہا کہ یہ آپ کی نہیں میری سجاوینڈان ہیں؟ نہیں ہرگز نہیں۔ اسے شاباش و محول کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔ اس لیے اس نے صدر وولسن کو پورا پورا موقع دیا کہ اسے یہ احساس ہے کہ یہ سب کچھ اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہیں۔ کرنل ایڈورڈ نے اس سے بھی بڑھ کر ایک کام کیا۔ اس نے عوام میں اس پالیسی کو منع کرنے کا پورا پورا کریڈیٹ صدر و وڈر وولسن کو دیا۔“

ہمیں یاد رکھنا چاہیے کہ روزمرہ کی زندگی میں ہماری جن لوگوں سے ملاقات ہوتی ہے وہ سبھی و وڈر وولسن کی طرح انسانی فطرت کے مالک ہوتے ہیں لہذا ہمیں ان سے میل جول کے وقت کرنل ایڈورڈ ہاؤس والی تکنیک استعمال کرنی چاہیے۔“

کنیڈا کے ایک خوبصورت صوبے نیو برنسوک کے ایک شخص نے میرے ساتھ گفتگو کے دوران یہی تکنیک استعمال کر کے میری سرپرستی حاصل کرنے

میں کامیابی حاصل کی۔ میں ان دنوں نیو برولسوک میں مچھلیوں کے شکار کا منصوبہ بنا رہا تھا۔ اس لیے میں نے ٹورسٹ بیورو نار انفارمیشن کو اپنے پروگرام کے بارے میں لکھا۔ میرا نام بیورو کی فہرست میں رکھ لیا گیا اور مجھے جلد ہی متعدد خطوط اور پمفلٹ موصول ہوئے جو مختلف گائیڈوں نے بھیجے تھے۔ میں حیران ہو کر رہ گیا۔ مجھے سمجھ نہیں آرہی تھی کہ کس گائیڈ کا انتخاب کروں۔ پھر ایک گائیڈ نے ٹبری ہوشیاری دکھائی۔ اس نے مجھے نیویارک کے ایسے بہت سے افراد کے ایڈریس اور ٹیلی فون نمبرز بھیجے۔ جو نیو برولسوک میں اس کی خدمات سے استفادہ کر چکے تھے۔ اس نے مجھے لکھا کہ میں اس کی سروس کے بارے میں ان لوگوں سے نیویارک میں ہی معلومات حاصل کر سکتا ہوں۔

اس نے مجھے جن ناموں کی فہرست بھیجی تھی۔ ان میں سے ایک شخص کو میں خوش قسمتی سے جانتا تھا۔ میں نے اسے ٹیلی فون کر کے اپنی تسلی کی اور پھر اس گائیڈ کو اپنی آمد کی اطلاع دے دی۔

پچیس صدیاں پہلے لاڈس نامی ایک چینی دانشور نے جو کہا وہ شاید اس کتاب کو پڑھنے والے آج استعمال کرتے ہوں۔

ہا دیریا اور سمندر پہاڑوں کے دامن سے نکلنے والی سینکڑوں ندیوں سے جو اپنی وصول کرتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ ان ندیوں سے نیچے ہوتے ہیں اس لیے وہ ندیوں کے ان پانیوں پر حکمرانی کرتے ہیں اس لیے ایک عظیم شخص جسے حکمرانی کرنے کی خواہش ہو۔ وہ ان دریاؤں اور سمندروں کی طرح نیچے جھک جاتا ہے اس طرح وہ عام انسانوں سے بلند مرتبہ حاصل کرتا ہے جو کہ اس کے اس رتبے سے حسد بھی نہیں کرتے اور نہ ہی اسے

اس کے رتبے سے ہٹانے کی کوشش کرتے ہیں۔

اصول نمبر ۷

دوسروں کو یہ احساس دلائیں کہ وہ جو نظریات پیش کر رہے ہیں وہ
خود انکے ہیں۔

ایک فارمولہ جو آپ کیلئے حیران کن کامیابی حاصل کریگا

یاد رکھیں کہ دوسرے سب لوگ بالکل غلط بھی ہوئے ہوتے ہوئے اپنے آپ کو غلط نہیں سمجھتے۔ ان پر مکنت چلنی نہ کریں۔ کوئی جو قوت ہی ایسا کرے گا۔ انہیں سمجھنے کی کوشش کریں۔ ایسا صرف عقلمند برداشت کرنے والے لوگ ہی کر سکتے ہیں۔ دوسرا شخص ایسا کیوں سوچتا ہے اور ایسا کیوں کرتا ہے اس کی ایک وجہ ہے اس وجہ کو در کر دیں تو آپ اس عمل کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔

اگر آپ اپنے آپ سے کہیں اگر میں اس کی جگہ پر ہوتا تو میں کیا محسوس کرتا۔ کس طرح اپنے رد عمل کا اظہار کرتا۔ اس طرح آپ کو اپنے غصے پر بھی قابو پانے میں آسانی رہے گی بلکہ آپ اس شخص کا مسئلہ بھی بخوبی سمجھ جائیں گے اور اس کے علاوہ انسانی تعلقات بنانے میں آپ کی مہارت بھی بڑھے گی۔

کیٹیجیم ایم گوڈ سے اپنی کتاب ”لوگوں کو سونا کیسے بنایا جائے“ میں کہتا ہے۔ ”ایک منٹ کے لیے رکو اور کسی دوسرے کے مسائل میں تشویش کے

انہما اور خود اپنے معاملات میں دلچسپی کا باہمی مقابلہ کر دو۔ پھر یہ محسوس کریں کہ اس دنیا میں ہر شخص اسی انداز میں محسوس کرتا ہے۔ اس کے بعد آپ کو بھی لیکن اور روز ویٹ کی طرح انسانی تعلقات کو مستحکم بنیادوں پر قائم کرنے میں مہارت حاصل ہو جائے گی مثلاً لوگوں سے میل جول کا دار و مدار اس بات میں ہے کہ آپ دوسرے شخص کے نقطہ نظر کو کس قدر سمجھ دے اور انداز سے سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

نیویارک کا سام ڈگلس اپنی بیوی سے ہمیشہ یہ شکایت کیا کرتا تھا کہ وہ باغ میں پودوں کی دیکھ بھال میں بہت زیادہ وقت صرف کرتی ہے مگر اس کے باوجود باغ اس قدر اچھا اور خوبصورت دکھائی نہیں دیتا۔ اب قدرتی طور پر مسز ڈگلس کو ان ریماکس سے سخت مایوس ہوئی اور جب بھی ڈگلس ایسے ریماکس دیتا تو باغی کا دن غارت ہو جاتا۔

ہمارے کورس میں شرکت کرنے کے بعد مشر ڈگلس کو احساس ہوا کہ وہ گذشتہ کئی برسوں سے اپنی بیوی کے کام کے بارے میں ایسے ریماکس دے کر کس قدر بے وقوفی کا مظاہرہ کرتا رہا ہے۔ ایسا کبھی نہیں ہوا تھا کہ اس نے اپنی بیوی کے کام کی کبھی تعریف کی ہو یا باغ کی حالت دیکھ کر کبھی یہ کہا ہو ”اوہ یہ تو بہت خوبصورت لگ رہا ہے۔“

ایک شام رات کے کھانے کے بعد اس کی بیوی نے اس سے کہا کہ وہ باغ میں لگی ہوئی چند خورد و جھاڑیاں اکھاڑنا چاہتی ہے اور وہ اس کے ساتھ باغ میں چلے۔ مشر ڈگلس نے پہلے تو انکار کیا مگر بعد ازاں اس کے ساتھ باغ میں جانے پر رضامند ہو گیا۔ ڈگلس اپنی بیوی کے ساتھ مل کر باغ سے خورد و جھاڑیوں کو اکھاڑا رہا۔ اس کی بیوی بہت خوش ہوئی اور وہ

دو لوزں بہت اچھے اور خوشگوار ماحول میں اکٹھے ایک گھنٹے تک کام کرتے رہے۔

اس کے بعد تو مسٹر ڈگلس کا یہ معمول بن گیا اور وہ اکثر و بیشتر اپنی بیوی کے کام میں ہاتھ بٹانے لگا اور وہ اپنی بیوی کے کام کی حوصلہ افزائی کرنے کے لیے بات ہی تعریف کرتا رہا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ دو لوزں کی باقی ماندہ زندگی بڑے خوشگوار ماحول میں گزری کیونکہ ڈگلس نے یہ تکنیک سیکھ لی تھی کہ وہ کسی بھی معاملے کو دوسرے شخص کے نکتہ نظر سے سمجھنے کی کوشش کرے گا۔ ڈاکٹر جبریلڈ - ایس نیرن برگ نے اپنی مشہور کتاب ”کسی انسان کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہوئے“، لکھا ہے ”باہمی گفتگو میں تعاون اس وقت حاصل ہوتا ہے جب آپ دوسرے پر یہ ظاہر کریں کہ آپ اس کے نظریات اور خیالات کو سمجھنے کے لیے تیار ہیں اس سے دوسرے شخص کی حوصلہ افزائی ہوگی اور وہ کھل کر اپنے خیالات اور نظریات آپ کے سامنے رکھ دے گا اور اس کے جواب میں وہ خود بھی آپ کے نظریات اور خیالات کو سمجھنے کی کوشش کرے گا اس سے باہمی تعاون پیدا ہوگا اور آپ دو لوزں بغیر لمبی چوڑی بحث کے اپنے مسئلے کا حل تلاش کر لیں گے۔“

میں نے ہمیشہ اپنے گھر کے قریبی پارک میں گھڑ سواری اور سیدل چلنے میں لطف اٹھایا ہے۔ پارک کے آخڑ میں ایک سائٹ بورڈ تھا جس پر لکھا ہوا تھا - ”جو شخص یہاں آگ جلائے گا اسے جبرائیل کے سانچے ساتھ گرفتار بھی کیا جا سکتا ہے۔“ مگر اس میں ایک خرابی تھی کہ یہ سائٹ بورڈ پارک کے ایک ایسے کونے میں لگایا گیا تھا جہاں بہت کم لوگوں کی اس پر نظر پڑتی تھی۔ پارک کی ایک اونچی منڈیر پر بیٹھا ایک پولیس مین پارک میں آنے جانے والوں پر نظر رکھا کرتا تھا

مگر وہ اکثر اوقات اپنی ڈیوٹی زیادہ سنجیدگی سے نہیں دیا کرتا تھا اور اس کے نتیجے میں ہر برس وہاں آگ لگ جیا کرتی تھی۔ ایک موقع پر جب آگ لگی میں بھاگ کر پولیس مین کے پاس گیا اور اسے پارک میں لگنے والی آگ کے بارے میں بتایا۔ میں چاہتا تھا کہ وہ فائر بریکنگ والوں کو اطلاع کر دے۔ مگر میری حیرانگی کی کوئی انتہا نہ رہی جب اس نے یہ کہہ کر صاف انکار کر دیا کہ یہ اس کی ذمہ داری نہیں ہے۔

مجھے پولیس مین کے جواب پر بہت دکھ ہوا۔ اس کے بعد جب میں گھڑ سواری کر کے ان لڑکوں کے پاس گیا جنہوں نے شرارت کر کے پارک کو آگ لگائی تھی۔ اور انہیں اس سے منع کیا کہ اگر وہ اس سے باز نہیں آئیں گے تو انہیں پولیس گرفتار بھی کر سکتی ہے۔ اس طرح میں نے اپنے جذبات کا اظہار کیا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ان لڑکوں نے بادلِ سخاوت میری بات مان لی مگر صاف نظر آرہا تھا کہ وہ اس طرح منع کئے جانے پر سخت ناراض ہیں۔ جب میں واپس چلا گیا تو غالباً انہوں نے دوبارہ آگ لگا دی اور پارک جل کر راکھ ہو گیا۔

کئی برس گزرنے کے بعد میں نے انسانی تعلقات کے بارے میں مزید علم حاصل کیا۔ مجھے اس فن میں مزید بہارت حاصل ہوئی اور میں حالات اور واقعات کو دوسروں کے نقطہ نظر سے مطابق سمجھنے لگا اور اب میں لوگوں کو حکم دینے کی بجائے جہاں آگ لگی ہو وہاں جاتا ہوں اور اس طرح بات کرتا ہوں۔

”دلو کو بڑا اچھا وقت گزار رہے ہو۔ آپ اس آگ کو جلا کر کیا پکانا چاہتے ہیں؟ کوئی ٹشکار کی ہوئی مرغابی یا بہرن کا گوشت بھوننا چاہتے ہو؟ میں جب بچہ تھا تو میں بھی اسی طرح آگ جلانا پسند کرتا تھا اور یہ اب بھی مجھے پسند ہے

لیکن آپ جانتے ہیں کہ پارک میں ایسا کرنا بہت خطرناک ہے مجھے معلوم ہے کہ اگر جلائے سے آپ کا مقصد کسی قسم کا نقصان نہیں کرنا ہے۔ لیکن یعنی دوسرے لڑکے جو آپ کو آگ جلااتے ہوئے دیکھ لیں وہ شاید آپ جتنی احتیاط نہ کر سکیں۔ وہ یہاں آکر آپ ہی کی طرح آگ جلا سکتے ہیں اور پھر اسے ججاٹے بغیر گھر واپس چلے جائیں گے اور پھر آگ پھیل کر پارک میں گرے۔ ہر نئے خشک پتوں کو اپنی لپیٹ میں لے لے گی اور اس طرح یہ بڑھتے ہوئے درختوں کو بھی جلا ڈالے گی۔

لیکن میں آپ کی خوشی میں مقل نہیں ہونا چاہتا۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ خوب لطف اندوز ہوں لیکن کیا آپ آگ کے ارد گرد پڑے۔ تمام سوکھے پتوں کو ہٹا نہیں دیں گے؟ اور پھر اپنے گھروں کو واپس جاتے ہوئے آگ پر مٹی ڈال کر اسے بجھا دیں گے؟ اور اگلی دفعہ جب آپ لطف اندوز ہونا چاہیں گے تو کیا آپ پہاڑی کے اوپر ریتلی زمین پر آگ نہیں جلائیں گے۔ وہاں آگ جلانے سے کوئی نقصان نہیں ہوگا۔ لڑکوں کو آپ کا بہت بہت شکریہ کہ آپ نے میری باتیں سنیں اب آپ ایک بہت اچھا وقت گزاریں۔“

اس قسم کی گفتگو کرنے سے کیا فرق پڑا۔ اس سے وہ لڑکے جنہوں نے پارک میں آگ جلائی تھی۔ میرے سامنے تناؤں کرنے پر تیار ہو گئے۔ ان کو تناؤں پر زبردستی مجبور نہیں کیا گیا۔ میری گفتگو نے انہیں گرفتاری سے بچا لیا تھا۔ وہ بھی خوش تھے اور میں بھی خوش تھا۔ میں نے اس صورت حال کو ان کے نقطہ نظر کے مطابق سمجھا لیا تھا۔

دوسرے شخص کے نقطہ نظر کے مطابق معاملات کو دیکھنے سے تناؤں میں کمی واقع ہوتی ہے۔ نیوساؤتھ ویلز، آسٹریلیا کی الزبتھ نے اپنی کار کی

پے منٹ میں چھ ہفتوں کی دیر کر دی تھی، اس نے ایک جمعہ کے روز بتایا۔
 ”میں نے ایک پبلی فون کال ریسیو کی جو اس شخص کی طرف سے تھی۔ جو
 میرے اکاؤنٹ کی دیکھ بھال کرتا تھا۔ اس نے مجھے اطلاع دی کہ اگر میں نے
 سوموار کے دن تک ۱۲ ڈالر کمپنی کے دفتر میں جمع نہ کر لے تو میرے
 خلاف ایکشن لیا جاسکتا ہے۔ ان تین دنوں میں میرے پاس کہیں سے بھی
 رقم آنے کے آثار نہیں تھے لہذا میں بڑی فکر مند تھی کہ اب کیا ہو گا۔ میری
 کار اچھے سے چھین جائے گی۔“

تھوڑی دیر آپ سیٹ رہنے کے بعد میں نے سارے حالات کو کار کمپنی کے
 نقطہ نظر سے سمجھنے کی کوشش کرنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے بڑے غلوں کے
 ساتھ معذرت کی کہ میری طرف سے وقت پر رقم جمع نہ کرانے کے باعث
 کمپنی کو خاص زک پہنچانی اور یہ پہلا موقع نہیں تھا کہ میں نے رقم کی ادائیگی
 میں دیر کی ہو۔ میرے اس طرح بات کرتے ہی اس شخص کا لہجہ بالکل بدل گیا
 اور وہ مجھے بہت سی ایسی مثالیں دینے لگا کہ اس کا واسطہ کس قسم کے
 گستاخ گاہکوں سے پڑتا ہے وہ کس طرح جھوٹ بولتے ہیں یا وہ خشکے سے
 ہی انکار کر دیتے ہیں۔ کہا بھجواتے ہیں کہ وہ گھر پر نہیں ہیں لیکن آپ نے
 تو بڑے غلوں اور اچھے موڈ میں مجھ سے بات کی۔ اس کے بعد اس نے
 بغیر کسی میری درخواست کے کہا کہ کوئی بات نہیں اگر میں ساری رقم سوموار
 تک نہیں جمع کر سکتی۔ لیکن یہ بہت اچھی بات ہوگی کہ اگر آپ اس ماہ کے
 آخر تک ۲۰ ڈالر جمع کر دیں اور باقی رقم جب آپ کے پاس ہوگی۔ جمع
 کر دیں۔“

کل کسی کو آگ لگانے سے روکنے یا کسی کو اپنی مصنوعات فروخت کرتے

وقت کیوں زچند سیکنڈ کے لیے اپنی آنکھیں بند کر کے دوسرے شخص کے نقطہ نظر کے مطابق سوچنے کی کوشش کریں؟ یہ صحیح ہے کہ اس میں کچھ وقت لگے گا مگر اس سے آپ بہتر نتائج حاصل کر سکیں گے۔

ہارڈ ڈیزائن سکول کے ڈین ڈوم نے ایک بار کہا کہ میں انٹرویو سے پہلے انٹرویو لینے والے کے دفتر کے سامنے دو گھنٹے تک مٹر گشت کرنا پسند کروں گا۔ اس کے بعد کمرے میں داخل ہوں گا اس وقت میرا ذہن بالکل صحیح اور واضح ہوگا اور مجھے معلوم ہوگا کہ میں کیا کہوں گا اور انٹرویو لینے والا شخص کیا کہے گا۔ مجھے یہ علم ہوگا کہ انٹرویو لینے والے شخص کے کیا مفادات ہیں اور میں کیا چاہتا ہوں۔ اگر اس کتاب کو پڑھنے کے نتیجے میں آپ صرف ایک اصول پکڑ لیں اور وہ یہ کہ دوسرے شخص کے نقطہ نظر کے مطابق سوچیں اور حالات کا دوسرے شخص کے نقطہ نظر کے مطابق جائزہ لیں۔ اگر آپ صرف ایک یہی اصول بنا لیں تو یہ آپ کے کیریئر کو سنوارنے میں ایک اہم کردار ادا کرے گا۔

اصول نمبر ۸

”بڑی ایمانداری کے ساتھ دوسروں کے نقطہ نظر کے مطابق چیزوں کو دیکھنے اور سمجھنے کی کوشش کریں“

باب نہم

ہر شخص کیا چاہتا ہے

کیا آپ ایک ایسا سحرانگیز جملہ استعمال کرنا پسند کریں گے۔ جس سے محبت ختم ہو جائے ہر قسم کے مفالفاذہ جذبات ٹھنڈے پڑ جائیں خیر سگالی کا جذبہ پیدا ہو اور دوسرا شخص آپ کی بات کو زیادہ توجہ کے ساتھ سننا شروع کر دے۔

ہاں؛ بالکل ٹھیک ہے۔ یہ وہ جملہ ہے ”میں آپ کو ذرا برا بھلا بھی تصور دار نہیں سمجھتا ہوں اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو بلاشبہ میں بھی اس طرح کرتا۔“
 آپ کا یہ جملہ ایک سخت قسم کے جگڑا شخص کو بھی نرم رویہ اختیار کرنے پر مجبور کر دے گا۔ آپ یہ جملہ کہتے وقت سو فیصدی خلوص کا مظاہرہ کریں کیونکہ اگر آپ اس شخص کی جگہ ہوتے تو آپ بھی یہی کرتے۔ اکیپون کی مثال لیں۔
 فرض کریں کہ آپ کا جسم ماڈرن اور مزاج اکیپون کی طرح ہے۔ فرض کریں کہ آپ کو اس طرح کے ماحول سے واسطہ پڑا ہے۔ آپ من و عن و ہی ہوں گے جو اکیپون تھا۔ آپ صرف اس لیے سانپ نہیں ہیں کیونکہ آپ کے والدین ایسے نہ تھے۔

آپ جو کچھ بھی ہیں اس میں آپ کا بہت ہی کم کرڈٹ ہے اور یاد رکھیں کہ آپ کا واسطہ جن نام معقول، گنوار اور بھیرے ہوئے لوگوں سے پڑتا ہے۔ وہ بھی جو کچھ ہوتے ہیں ان میں ان کا اپنا بہت کم کرڈٹ ہوتا ہے ان کو ہمدی کی ضرورت ہوتی ہے ان سے ہمدی کا اظہار کریں۔

تین چوتھائی لوگ جن سے آپ ملیں گے۔ وہ ہمدی کے بھوکے پیاسے ہوتے ہیں یہ انہیں دے دیں۔ وہ آپ سے محبت کریں گے۔

میں نے ایک مرتبہ "ٹل وومن" کی مصنفہ لیوس سے ایکوٹا کے لیے پڈیو سے ایک پروگرام کیا۔ میں جانتا تھا کہ اس نے اپنی لازوال کتابیں کو کورڈیا جوسٹن میں لکھی تھیں۔ لیکن یہ سوچے بغیر کہ میں کیا کہہ رہا ہوں۔ میں نے کہا کہ میں نیوہمشائرہ کو کورڈو میں اس کے گھر گیا۔ اگر میں نے پروگرام کے دوران صرف ایک بار نیوہمشائرہ کا ذکر کیا ہوتا تو میں معافی کا مستحق تھا مگر افسوس کہ میں نے اس کا دوبارہ ذکر کیا۔ پروگرام ختم ہونے کے بعد ہی گھر میں خطوط، تاروں اور پینامات کا ایک تانتا بندھ گیا۔ جس نے مجھے ہلا کر رکھ دیا۔ بہت سے خطوط میں مجھ پر بہت زیادہ لعن طعن کیا گیا، کچھ خطوط میں میری سخت بے عزتی کی گئی تھی۔ فلاڈلفیا کی ایک خاتون نے مجھ پر اس قدر تنقید کی کہ اگر میں نے لیوس ایکوٹا کو نیوگنی کی ایک جنس خور قرار دیتا تو وہ شاید مجھ پر اس قدر تنقید نہ کرتی۔

جوں جوں میں اس خاتون کا خط پڑھتا گیا۔ میں نے اپنے آپ سے کہا۔ "خدا کا شکر ہے کہ میری اس خاتون سے شادی نہیں ہوئی۔ میں نے محسوس کیا کہ اس عورت کو لکھوں کہ اگرچہ میں نے غلطی کی ہے مگر اس نے اس سے بھی بڑی ناش غلطی کی ہے اور یہ میرا پہلا فقرہ ہوتا اور اس کے بعد میں آستین چڑھا کر

اس خاتون کو بتانا کہ میں اس کے بارے میں کیا سوچ رہا ہوں۔ لیکن میں نے ایسا نہیں کیا۔ میں نے اپنے اوپر قابو رکھا۔ میں نے محسوس کیا کہ اگر میں یہ غلطی کروں تو میں بھی ان احمقوں کی فہرست میں شامل ہو جاؤں گا جو ایسے موقعوں پر اس طرح کرتے ہیں۔

لیکن میں احمق بننا نہیں چاہتا تھا۔ لہذا میں نے اس خاتون کی دشمنی کو دوستی میں تبدیل کرنے کا فیصلہ کیا۔ یہ میرے لیے ایک چیلنج تھا میں نے اپنے آپ سے کہا اگر میں اس خاتون کی جگہ ہوتا۔ میرے جذبات بھی وہی ہوتے جو اس خاتون کے ہیں۔ لہذا میں نے اس خاتون کے ساتھ ہمدردانہ رویہ برقرار رکھنے کا فیصلہ کیا۔ اگلی دفعہ جب میں فلاڈلفیا گیا تو میں نے اس خاتون کو ٹیلی فون کیا۔ اور اس کے ساتھ میری جو دلچسپ قسم کی گفتگو ٹیلی فون پر ہوئی وہ آپ کی دلچسپی کے لیے پیش کر رہا ہوں۔

کارینگی : مسٹر مارٹن میں کارینگی بول رہا ہوں۔ آپ نے چند ہفتے قبل مجھے جو خط دکھا تھا۔ میں اس کے لیے آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں۔ مسٹر مارٹن : ریڈ سے مہذب اور شائستہ انداز میں اکون ڈیل کارینگی جس نے ریڈیو پر لیوسی سے ایکوٹ کے بارے میں ایک پروگرام کیا تھا۔ کارینگی : رہاں۔ مسٹر مارٹن اس پروگرام میں مجھ سے ایک فاش غلطی ہو گئی تھی جس کے لیے میں آپ سے معافی مانگنا چاہتا ہوں۔ میں آپ کا بہت شکر گزار ہوں کہ آپ نے مجھے میری غلطی کی نشاندہی کرائی۔

مسٹر مارٹن : مسٹر کارینگی مجھے افسوس ہے کہ میں نے وہ خط لکھا۔ دراصل میں شدید غصے میں تھی اور میں آپ سے معافی کی خواہتگار ہوں۔ کارینگی : رہ نہیں نہیں۔ مسٹر مارٹن آپ کیوں معافی مانگیں۔ معافی تو مجھے مانگنی چاہیے

کیونکہ ایک سکول کا سچ بھی جانتا ہے کہ لیوسی ایکوٹ کا تعلق کونکورڈ نیوہمشائر سے نہیں کونکورڈ میساچوسٹس سے تھا۔ میں نے پروگرام کے دو مہرے روز ریڈیو کے ذریعے ہی اپنی غلطی کی معافی مانگی تھی اور آج میں ذاتی طور پر آپ سے معافی مانگ رہا ہوں۔

مسز مارٹن: میں کونکورڈ میساچوسٹس میں پیدا ہوئی۔ میری فیملی پچھلی دو صدیوں سے میساچوسٹس کے معاملات میں نمایاں رہی ہے اور مجھے اپنی آبائی ریاست پر بہت فخر ہے۔ مجھے پروگرام کے دوران یہ سن کر بڑی کوفت ہوئی کہ لیوسی سے ایکوٹ نیوہمشائر کی رہنے والی تھی۔ مگر اس کے باوجود مجھے اپنے احمقانہ خط پر شرمندگی ہے۔

کارنگی: میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کوفت کا دسواں حصہ بھی نہیں ہوا ہوگا جو کوفت مجھے اس غلطی کا احساس ہونے کے بعد ہوئی۔ میری غلطی سے صرف میساچوسٹس کے رہنے والوں کے جذبات ہی مجروح نہیں ہوئے۔ خود میرے جذبات کو شدید دھچکا لگا ہے۔ ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ آپ جیسے معیار اور رتے کے حامل افراد شاید ہی ان لوگوں کو خط نکھنے کی زحمت گوارا کرتے ہیں جو ریڈیو پروگرام کرتے ہیں۔ میں اُمید کرتا ہوں کہ اگر آئندہ مجھ سے ریڈیو پروگرام تھے دوران کوئی غلطی ہوئی تو آپ مجھے اس سے ضرور آگاہ کریں گی۔

مسز مارٹن: مسٹر کارنگی مجھے بڑی خوشی ہوئی ہے کہ آپ نے میری نکتہ چینی کو اس انداز سے قبول کیا ہے آپ واقعی ایک بہت ہی نفیس انسان ہوں گے میں آپ کو مزید جانتا چاہوں گی۔

اس گفتگو کو پڑھ کر آپ کیا اندازہ لگاتے ہیں۔ چونکہ میں نے مسز مارٹن سے معافی مانگی اور اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی کا اظہار کیا اور وہ معافی مانگنے لگ گئی اور میرے نقطہ نظر سے ہمدردی کا اظہار کرنے لگی۔ مجھے اس بات کا اطمینان تھا کہ میں نے اپنے غصہ پر قابو رکھا اور بے عزتی کے بدلے میں مہربانی سے جواب دیا۔

ہر وہ شخص جو واٹس ہاؤس میں ایک بااقتدار شخص کی حیثیت سے رہتا ہے تقریباً روزانہ ہی انسانی تعلقات کے بارے میں اس قسم کی پیچیدہ مسائل سے دوچار ہوتا ہے۔ صدر ٹیٹ کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوا تھا اور انہوں نے تجربے سے سیکھا کہ جذبات کے تیزاب کو ہمدردی کے کیمیکلز کے ذریعے کیسے نیوٹرل کیا جاتا ہے۔ انہوں نے اپنی کتاب ”لو کر می یا خدمت کے آداب“ میں لکھا ہے کہ اس نے ایک یائوس اور پر شوق قسم کی ماں کا غصہ کس طرح ٹھنڈا کیا۔ یہ بھی اپنی نوعیت کا ایک دلچسپ طریقہ ہے۔

”واٹسگٹن کی ایک خاتون کا فائونڈیشن کا کچھ سیاسی اثر تھا۔ چھ ہفتے مسلسل میرے پاس آکر ایک اہم منصب پر ایسے بیٹے کی تقرری کے لیے مجھے قائل کرتی رہی۔ اس کے ساتھ سنیٹروں اور کانگریس کے بعض اہم ارکان بھی تھے۔ انہوں نے بھی مجھ پر زور دیا کہ خاتون کے بیٹے کو اس اہم منصب پر فائز کر دیا جائے۔ مگر یہ منصب ایک ٹیکنیکل شخص کے لیے تھا اور میں نے جو روکے سربراہ کی سفارش کے بعد کسی اور اہل شخص کو اس منصب پر فائز کر دیا تھا۔ لہذا میں نے بڑی شائستگی کیساتھ انکار کر دیا۔ کچھ دنوں کے بعد مجھے خاتون ماں کی طرف سے ایک خط موصول ہوا۔ جس میں اس نے لکھا تھا کہ میں تمہاری جان نذر موش کم ظرف انسان ہوں کیونکہ تم نے میری بات نہ مان کر مجھے خوشی نہیں

دہی تھی جبکہ میں اس کے ساتھ بہت اچھائیاں کر چکی ہوں۔ اس نے مزید شکایت کی کہ اس نے بڑی سخت محنت کے بعد اپنی ریاست کے تمام ووٹ اس بل کے حق میں دلائے جس میں صدر صاحب آپ کی تمام تر دلچسپی مرکوز تھی کہ یہ منظور ہو جائے۔ اور آپ نے اس کے بدلے میں مجھے اچھا صلہ دیا۔

”جب آپ کو اس قسم کا خط ملے تو پہلا کام آپ کا کیا ہوگا؟ آپ کس طرح ایک ایسے شخص کے ساتھ اس قدر سخت ہو سکتے ہیں جس بے بے ہوگی کی ہو اور جو اس قدر بے لگام ہو۔ پھر آپ خود ہی اپنا جواب تیار کر سکتے ہیں اور اگر آپ ذرا سے بھی عقل مند ہیں تو آپ اس خط کو دراز میں رکھ کر اسے تالا لگا دیں گے۔ دو دنوں بعد اس خط کو دراز سے نکالیں آپ اس کا جواب اس قدر غصے سے نہیں دے پائیں گے۔ یہی طریقہ میں نے اپنایا۔ اس کے بعد میں نے ناراض خاتون کو ایک بہت ہی خوش اخلاق قسم کا خط لکھا جس میں نے لکھا کہ مجھے ایک ماں کی یا بوسی کا اندازہ ہے مگر ان حالات میں اس منصب پر اس کے بیٹے کو ناگزیر کرنا صرف میرے اختیار میں ہی نہیں تھا۔ بیورو کو اس کے لیے ایک ٹیکنیکل شخص کی ضرورت تھی اور بیورو کے سربراہ نے اپنے ہی محکمے کے شخص کی سفارش کی تھی جو بہر حال ایک ٹیکنیکل شخص تھا جس نے اس امید کا اظہار کیا کہ اس کا بیٹا اس وقت جس منصب پر فائز ہے اس میں بھی وہ ترقی کر کے ایک اہم منصب پر پہنچ سکتا ہے میرے اس خط سے اس کی تسلی ہو گئی اور اس نے مجھے ایک خط لکھا جس میں اس نے اپنے پہلے خط پر معذرت کا اظہار کیا تھا۔

”لیکن میں نے اس خاتون کو اس کے بیٹے کے لیے جس اہم منصب کے لیے پیش کش کی تھی وہ فوراً ہی کنفرم نہیں ہو سکی اور کچھ ہفتوں کے وقفے کے بعد

مجھے ایک خط ملا۔ جو اس خاتون کے سیاسی اثر و رسوخ والے شخص نے اپنی بیوی ہی سے لکھوایا تھا۔ اس خط میں لکھا تھا کہ اس معاملے میں دوسری باہر مایوسی کے بعد میری بیوی کے اعصاب جو اب بے چکے ہیں وہ بستر پر لگ گئی ہے اور اسے معدے کا کینسر ہو گیا ہے۔ کیا صدر صاحب آپ میرے بیٹے کو اس اہم منصب پر فائز کر کے میری بیوی کو صحت یاب ہونے میں مدد نہیں دیں گے؟

مجھے ایک اور خط لکھنا پڑا اور یہ خط میں نے خاتون کے شوہر کو لکھا۔ میں نے لکھا کہ مرض کے لیے جو دوا آپ نے تجویز کی ہے وہ نامناسب ہے مگر اس کے ساتھ ساتھ مجھے اس کی بیوی کی بیماری کا بھی بے حد افسوس ہے مگر اس مرحلے پر اس کے بیٹے کو اس اہم منصب پر فائز کرنا ناممکن ہے کہ جس شخص کو اس منصب پر فائز کیا گیا۔ وہ کنفرم ہو چکا ہے ورنہ بعد ہم نے اس سلسلے میں واٹس ہاؤس میں ایک تقریب بھی کی جس میں یہ شوہر اور بیوی بھی شریک ہوئے۔

بچے یینگم ادکولہا ما کے ایک لفٹ تیار کرنے والی کمپنی کا نمائندہ تھا۔ جس نے ادکولہا ما کے ایک بہترین ہوٹل میں لفٹ کی دیکھ بھال کا ٹھیکہ لے رکھا تھا ایک مرحلے پر جبکہ لفٹ کی کچھ ضروری مرمت درکار تھی۔ ہوٹل کا میجر اس بات پر رضامند نہ تھا کہ وہ لفٹ کو دو گھنٹے سے زیادہ بند رکھے اور ہوٹل میں ٹھہرے ہوئے مہانوں کو کسی طرح کی کوئی تکلیف نہ ہو۔ مگر لفٹ کی مرمت کا کام تقریباً آٹھ گھنٹوں میں مکمل ہونا تھا۔

جب یینگم نے ایک ایسے ماہر انجینئر کا بندوبست کر لیا جو لفٹ کی مرمت کا کام دو یا تین گھنٹوں میں ختم کر سکتا تھا تو اس نے ہوٹل کے میجر کو فون کیا اور اس

سے اجبت کرنے کی بجائے اس نے کہا۔

دو رک میں جاٹا ہوں کہ آپ کا ہوٹل بہت مصروف ہے۔ اور آپ لفٹ کو صرف ایک محدود مدت کے لیے ہی بند کر سکتے ہیں ورنہ اس بار سے میں آپ کی تسلیش سے آگاہ ہوں اور ہم اپنی طرف سے ہر ممکن کوشش کریں گے کہ آپ کامرٹیکم از کم وقت تک تاہم اس وقت تک ہم نے جن صورت حال کا اندازہ لگایا ہے۔ اس کے پیش نظر اگر ہم نے فوری طور پر اس کی مرمت نہ کی تو پھر سکتا ہے کہ اس سے لفٹ کو زیادہ نقصان پہنچے گا اور اس سے اس خطرے کا بھی احتمال ہو سکتا ہے کہ یہ لفٹ خود ہی زیادہ دیر کے لیے بند ہو جائے اور ہم جانتے ہیں کہ آپ اپنے ہوٹل میں ٹھہرے ہوئے مہمانوں کو چند گھنٹوں کے لیے تو زحمت دے سکتے ہیں مگر زیادہ دنوں تک آپ انہیں یہ زحمت دینا یقیناً پسند نہیں کریں گے۔“

مینجر اس بات پر رضامند ہو گیا کہ آٹھ گھنٹے تک لفٹ کو مرمت کے لیے بند کر دیا جائے۔ اس طرح میں نے مینجر کے نقطہ نظر سے بند وی کا اظہار کرتے ہوئے کہ اس کے ہوٹل میں ٹھہرے ہوئے مہمانوں کو تکلیف نہ ہو، ہم ہوٹل کے مینجر کو قائل کرنے میں کامیاب ہو گئے اور اس کے لیے ہمیں زیادہ تک و دو بھی نہیں کرنی پڑی۔

میورسی کے شہر سنٹ تویس کے ایک پیلوٹیر جو ایش تو رس سے بتایا کہ اس نے کس طرح ایک مٹلے کو حل کیا جو اکثر پیلوٹیکھانے والی ٹیچروں کو جو اس سال لڑکیوں کو پیلوٹیکھاتے وقت پیش آتا تھا۔ ایک لڑکی باہر آتے کے لیے جھے ناخن تھے اور یہ پیلوٹیکھانے کے لیے تھے اور سیکھنے کی راہ میں ایک بہت بڑی رکاوٹ تھی۔

”منتر تو رس نے ہمارے کورس میں لیکچر دیتے ہوئے بتایا مجھے معلوم تھا کہ اچھی طرح پایلو بجانا سیکھنے کی راہ میں باربرا کی انگلیوں کے لمبے لمبے ناخن حامل ہیں۔ پایلو کی کلاں میں آنے سے پہلے بھی میں نے اس کے لمبے لمبے ناخن دیکھے تھے مگر میں نے اس وقت اس لیے باربرا کو ناخن کٹوانے پر مجبوری نہیں کیا کہ جب وہ پایلو بجانا سیکھنے لگے گی تو اسے خود ہی اس رکاوٹ کا احساس ہوگا اور وہ اپنے لمبے لمبے ناخن کٹوائے گی۔ عمر اسے تو اپنے لمبے لمبے ناخنوں پر بڑا فخر تھا۔“

پہلے سبق کے بعد جب میں نے محسوس کیا کہ اب وقت آگیا ہے کہ باربرا کو اس کے ناخنوں کے بارے میں بات چھڑ دوں۔ تو میں نے باربرا سے کہا۔ باربرا تمہارے ہاتھ بڑے پرکشش اور ناخن خوبصورت ہیں۔ اگر تم پایلو بجانا سیکھنے سے سیکھنا چاہتی ہو اور مجھے یقین ہے کہ تم جلد پایلو بجانا سیکھ سکتی ہو اگر تم اپنے ناخنوں کو چھوٹا کر لو۔ اس کے بارے میں سوچو۔ اوکے؟ اس کے چہرے پر جو تاثرات اُبھرے وہ بڑے منفی تھے۔ میں نے باربرا کی ماں سے بھی اس مسئلے پر گفتگو کی۔ اس کی ماں کا بھی رد عمل بڑا منفی تھا۔ صاف ظاہر تھا کہ باربرا کے خوبصورت ترانے ہوئے ناخن اس کی ماں کے لیے بھی بڑی اہمیت کے حامل تھے۔

”ایک ہفتے بعد باربرا اپنے دوسرے سبق کے لیے کلاس میں آئی تو میری حیرانگی کی کوئی انتہا نہ رہی کہ اس کے لمبے لمبے ناخن کٹے ہوئے تھے۔ میں نے یہ قربانی دینے پر اس کا شکریہ ادا کیا اور اسے خراج تحسین پیش کیا۔ میں نے باربرا کی ماں کا بھی شکریہ ادا کیا کہ اس نے اپنی بیٹی کو ناخن کٹوانے پر آمادہ کیا۔ اس کی ماں کا جواب تھا۔ نہیں نہیں۔ اس نے باربرا کو

ناخن کٹوانے پر آمادہ نہیں کیا بلکہ باربرائے خود ہی یہ فیصلہ کیا ہے اور یہ پہلا موقع ہے کہ اس نے کسی کے لیے اپنے ناخن کٹوائے ہیں۔

کیا سن لو؟ میں نے باربر کو دھمکی دی؟ کیا اس نے باربر سے کہا کہ وہ ایسی غالبہ کو پیاؤ نہیں کھائے گی جس کے لیے مجھے ناخن ہوں گے؟ نہیں اس نے ایسا نہیں کیا۔ اس نے باربر کے اس احساس کو ختم کرنے کی کوشش نہیں کی کہ اس کے ناخن خوبصورت ہیں اور ان کو کاٹنا ایک بڑی قربانی ہوگی۔ مسز نورس کے الفاظ تھے مجھے تم سے ہمہ دہی ہے۔ میں جانتی ہوں کہ یہ کوئی آسان کام نہیں ہے مگر اس سے میورک سکھنے کے فن میں نہیں ٹہری مدوٹے گی۔

سول ہوروک امریکہ میں کھیل تماشوں کا بہترین منتظم تھا تقریباً نصف صدی سے وہ کھیل نمائشے کرانا آ رہا تھا۔ مسز ہوروک نے مجھے بتایا کہ دنیا کے عظیم ترین آرٹسٹوں کے ساتھ میل جول سے اس نے جو پہلا سٹی سیکھا وہ زیادہ سے زیادہ ہمہ دہی اور ظوص تھا۔

وہ گذشتہ تین برسوں سے نیوڈور کے میجر کی حیثیت سے فرائض انجام دے رہا تھا مگر وہ اس کے لیے ایک مسلسل مسئلہ بنا ہوا تھا۔ وہ ایک بگڑے ہوئے بچے کی مانند تھا۔ مثال کے طور پر وہ ہوروک کو دوپہر کے وقت بلا لیتا اور اسے بتاتا کہ آج چونکہ میرا گلاب بہت خراب ہے اس لیے میں تو میں گانا نہیں گا سکوں گا۔ کیا ہوروک اس کے ساتھ بحث کرتا؟ نہیں وہ جانتا تھا کہ ایک مینجبر اس طرح کے بگڑے ہوئے آرٹسٹوں کو کس طرح قابو کرتا ہے۔ لہذا وہ نیوڈور سے کہتا لا کس قدر دکھ کی بات ہے کہ تمہارا گلاب خراب ہے بے شک تم گانا نہیں گاسکتے۔ میں ابھی فوراً ہی سٹو کو فونو کرنے کا اعلان کرتا ہوں اس سے تمہیں چند ہزار ڈالروں کا نقصان تو ہوگا مگر یہ تمہاری شہرت کے مقابلے

میں کچھ بھی نہیں ہے۔“
اس پر نیوڈور سے کہتا کہ میں کوشش کر رہا ہوں کہ میرا گلا شام تک ٹھیک ہو جائے تو شام پانچ بجے مجھے ٹیلی فون کرنا۔ ہو سکتا ہے کہ میں اس وقت تک ٹھیک ہو جاؤں اور مہینہ شو شروع نہ کرنا پڑے۔

شام پانچ بجے ہو روک دوبارہ نیوڈور کے ہسپتال میں جانا اور اس سے ہمدردی کا اظہار کرتے ہوئے کہتا کہ اگر اس کا گلا بالکل ٹھیک نہیں ہے تو میں سٹوکیٹل کرنے کا اعلان کر دیتا ہوں اور نیوڈور دوبارہ اسے کہتا ہے کہ میں پہلے سے کچھ بہتر ہوں۔ شام ساڑھے سات بجے تک میں شاید بالکل ٹھیک ہو جاؤں اس لیے تم ساڑھے سات بجے فون کر کے مجھ سے معلوم کر لینا۔

ساڑھے سات بجے شام نیوڈور شو میں گانا گانے کے لیے اس شرط پر تیار ہو جانا کہ شو شروع ہونے کے قبل ہو روک سٹیج پر آکر یہ اعلان کرے گا کہ نیوڈور کی طبیعت سخت ناساز تھی اور وہ اس کے باوجود سٹیج پر آپ کو گانا گانے کے لیے آگیا ہے۔ ہو روک جانتا تھا کہ صرف یہی ایک جھوٹا نیوڈور کو سٹیج پر لے آئے گا اور اسے سٹوکیٹل نہیں کرنا پڑے گا۔

ڈاکٹر آر محض نے اپنی شاندار کتاب ”تعلیمی نئیات“ میں لکھا ہے ”ہمدردی کا اظہار دنیا بھر میں ساری جگہوں پر ہوتا ہے۔ ایک بچہ اپنا زخم دکھا کر آپ سے ہمدردی حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اسی طرح بالغ لوگ بھی اپنے زخم اپنی بیماری اور اپنے مسائل سننا کہ آپ کی ہمدردی حاصل کرنا چاہتے ہیں اور یہ ایک ایسا عمل ہے جو دنیا میں ہر جگہ موجود ہے۔“

اس لیے اگر آپ لوگوں سے اپنا نقطہ نظر منوانا چاہتے ہیں آپ اس اصول پر بڑی باقاعدگی کے ساتھ عمل کریں۔

اصول مجنبہ ۹

”دومروں کے نظریات اور خواہشات کو ہمدردی سے سنا اور انہیں اپنی
ہمدردی کا احساس دلائیں یہ“

www.kitabosunnat.com

ایک درخواست جو ہر کوئی پسند کرتا ہے

میں جیسی جیمیز کے میسوری والے فارم میں چھٹیاں گزار رہا تھا۔ جیسی جیمیز کا بیٹا میرا دوست تھا اور وہ ان دنوں وہاں رہ رہا تھا۔ اس کی بیوی نے مجھے وہ تمام قصبے سنائے کہ کس طرح جیسی ٹیرینوں میں ڈاکے ڈالا کرتا تھا، بینکوں کو لوٹ لیا کرتا تھا اور پھر اپنے علاقے کے عزیز کسانوں میں بانٹ دیا کرتا تھا تاکہ وہ اس سے اپنی گروی رکھی ہوئی چیزوں کو چھڑائیں۔ جیسی جیمیز اپنے آپ کو ایک نظریہ پرست قرار دیا کرتا تھا۔ جس طرح ڈرگ سٹور، ڈاکٹر، سکول، ایکسپون اور اس طرح جرائم کے بے شمار گریٹ فاؤنڈیشن آپ کو سمجھتے تھے۔ حقیقت یہ ہے کہ جن لوگوں کے آپ ملتے ہیں وہ بھی اپنے آپ کو بڑے نظریہ پرست سمجھتے ہیں اور وہ یہ بھی چاہتے ہیں کہ انہیں اس طرح سمجھا جائے۔

جے پریونٹ مورگن نامی ایک شخص نے اپنے ایک مضمون میں لکھا کہ عام طور پر کوئی شخص دو وجوہات کی بنا پر کوئی کام کرتا ہے ایک یہ کہ اس کے خیال میں یہ اچھا ہوتا ہے اور صحیح ہوتا ہے۔

ایک شخص خود بخود کسی کام کو کرنے کی صیغہ وجہ کے بارے میں سوچے گا۔ آپ کو اس پر زور دینے کی ضرورت نہیں ہے لیکن ہم میں سے سب جو بڑے نظریہ پرست ہوتے ہیں۔ ہم اس نظام کے اصل مقاصد کے بارے میں سوچتے ہیں جو اس کام کے سہ جانے سمجھ پورے ہونگے اس لیے لوگوں کی سوچ کو بدلنے کے لیے ان سے صحیح مقاصد کے لیے کوئی کام کرنے کی اپیل کریں۔

کیا کاروبار میں بھی نظریہ پرستی کام کرتی ہے؟ آئیے ہم اس کا مشاہدہ کرتے ہیں۔ ہم پنیلونیا کے شہر گلفیلڈن کی فیرل۔ بیچل کمپنی کے سربراہ مہلین جے فیرل کا معاملہ لیتے ہیں۔ مسٹر فیرل کا ایک کرایہ دار بہت ہی بد معاش قسم کا شخص تھا جو اس کا اپارٹمنٹ خالی کر رہا تھا جبکہ کرایہ دار کی لینر ختم ہونے میں چار ماہ ابھی باقی تھے مگر وہ گھر خالی کرنے کے نوٹس جاری کیے جا رہا تھا۔

مسٹر فیرل نے بتایا کہ یہ لوگ میرے گھر میں تمام سردیاں رہے اور میں جانتا ہوں کہ اب اگلی سردیوں سے قبل یہ مکان کرائے پر نہیں اٹھ سکے گا۔ مسٹر فیرل کو ہم نے اپنے کورس میں ایک لیکچر دینے کے لیے بلایا اور انہوں نے وہاں جو کچھ بتایا آپ بھی پڑھیں

”میں اس کرایہ دار کے پاس جا کر اسے یہ کہتا کہ وہ ایک بار پھر لینر کی شرائط کو پڑھے۔ مجھے بتایا گیا کہ اگر وہ اپارٹمنٹ کو خالی کر دیتا ہے تو اس کے کرائے کا بیلنس اسے فوراً ادا کرنا ہوگا اور اس کے کرائے کو وصول کرنے کے لیے مجھے وہاں جانا پڑے گا۔

”تاہم میں نے دوسرے طریقے استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔ لہذا میں نے اس

کراٹے وار سے اس طریقے سے گفتگو کا آغاز کیا۔

”مسٹر ڈو میں نے آپ کا مسئلہ سنا ہے اور مجھے ابھی بھی یقین نہیں ہے کہ آپ اپارٹمنٹ خالی کر رہے ہیں۔ پراپرٹی ڈیولپنگ کے کاروبار میں کسی برس گزارنے کے بعد مجھے انسانی نظرت کے بارے میں کچھ سب سے ہیں مگر اس کے برعکس میں تمہارے الفاظ کو صحیح سمجھتے ہوئے ان پر یقین کرنے کو تیار ہوں۔“

”لہذا میری تجویز سنو اپنے فیصلے کو ایک کاغذ پر لکھ کر چند دنوں کے لیے میز کچ ورائز میں رکھ دو۔ اگر چند دنوں بعد تم میرے پاس آکر یہ کہتے ہو کہ تم واقعی اپارٹمنٹ کو چھوڑنے کا پکا ارادہ رکھتے ہو تو میں تم سے وعدہ کرتا ہوں کہ میں تمہارے فیصلے کو حتمی مان لوں گا۔ لیکن میں اب بھی یہ یقین کرنے کو تیار ہوں کہ آپ اپنے الفاظ کا پاس کریں گے اور لیز کے کنٹریکٹ میں لکھی گئی شرائط کا خیال رکھیں گے۔ کیونکہ ہم انسان ہیں۔ یا پھر سب سے اور اس بارے میں بھی ہم خود ہی فیصلہ کرتے ہیں۔“

بہر حال چند دنوں بعد مسٹر ڈو میرے پاس آئے اور انہوں نے مجھے اس ماہ کا پورا کر لیا۔ اس نے مجھے بتایا کہ اس نے اپنی بیوی کے ہمراہ اس مہینے پر ہر پہلو سے غور کرنے کے بعد فیصلہ کیا ہے کہ ہم لیز کے مطابق اس اپارٹمنٹ میں بقیہ چار ماہ گزاریں گے۔“

جب لارڈ نارٹھ کلف نے ایک اخبار میں اپنی ایک ایسی تصویر شائع کئے جانے کے بارے میں سنا جسے وہ شائع نہیں کرنا چاہتا تھا تو اس نے اخبار کے ایڈیٹر کو ایک خط لکھا۔ لیکن کیا اس نے یہ لکھا؟ میری تصویر اخبار میں شائع نہ کریں۔ مجھے یہ پسند نہیں ہے؟ نہیں اس نے ایڈیٹر سے درخواست

کی اور لکھا۔ اس تصویر کو مہربانی کر کے شائع نہ کریں کیونکہ میری ماں کو یہ پسند نہیں ہے۔“

جب جان ڈی راکیفلر جو میٹر نے یہ چاہا کہ اخبارات کے فوٹو گرافرز اس کے بچوں کی تصاویر نہ آتیں۔ اس نے بھی بڑی ملامت کے ساتھ درخواست کی۔ اس نے یہ نہیں کہا کہ میں اسے پسند نہیں کرتا؟ نہیں اس نے کہا کہ ”آپ جانتے ہیں کہ لڑکے کیسے ہوتے ہیں آپ لوگوں کے سبھی بچے ہونگے اور آپ یہ بھی جانتے ہیں کہ چھوٹے بچوں کو اوائل عمری میں زیادہ پبلسٹی نہیں دی جانی چاہیے۔“

جب سائرس ایچ کے کرش نامی ایک عزیز لڑکا اپنے کیریئر کا آغاز کر رہا تھا تو شروع میں اس کے پاس اتنی رقم نہیں ہوتی تھی کہ وہ اپنے اخبار کے لیے لکھنے والوں کو دوسرے اخبارات کے مقابلے میں معاوضہ دے سکے۔ مگر بعد ازاں یہی عزیز لڑکا ”دی پیپر ڈے الونگ پوسٹ“ اور ”لیڈرز ہوم جرنل“ کا کوڑھ پستی مالک بنا۔ یہ سب کچھ کس طرح ہوا۔ آپ بھی پڑھیے۔

سائرس کرش کے پاس اتنی رقم نہیں ہوتی تھی کہ وہ اخبارات میں لکھنے والوں کو وہ معاوضہ فراہم کر سکے جس کے وہ حقدار تھے۔ اس لیے اچھے قسم کے اویس اور صحافی اسے بیس نہیں آسکے تھے۔ لہذا اس نے ایسے اویسوں اور صحافیوں سے اپیل کی کہ وہ اس کی مدد کو آئیں۔ مثال کے طور پر۔ اس نے کونکورڈ میاچوسٹس کی لیوسی سے ایکوٹ سے جو ایک لازوال کتاب ”ٹل دو مین“ کی مصنفہ تھی اپیل کی کہ وہ اس کے اخبار کے لیے لکھے۔ یہ وہ وقت تھا جب لیوسی ایکوٹ اپنی شہرت کی بلندیوں پر تھی۔ لیوسی ایک خیراتی ادارے کو امداد دیا کرتی تھی۔ کرش نے اس ادارے کو ۱۰ ڈالر کا ایک چیک بھیجا

اور یوسی سے اکیوٹ کو اپنے اخبار میں لکھنے پر آمادہ کر لیا۔ یہاں پر کوئی میہ کہہ سکتا ہے کہ اس قسم کی بات ناراضہ کلف اور راکفیلر کے لئے تو ٹھیک ہو سکتی ہے اور یا پھر ایک جذبہ باقی قسم کے ناول نگار کے لیے مزہ تو تباہ ہے جب آپ کسی ایسے مصنف یا ادیب سے ایسا کام کروائیں جو پیسے کے بغیر اس نے کبھی نہ کیا ہو۔

ہاں آپ ٹھیک کہتے ہیں۔ ہر معاملے میں ہر طریقہ صحیح نہیں ہوتا۔ اگر آپ نتائج سے مطمئن ہیں تو اسے تبدیل کرنے کا کیا فائدہ۔ یعنی جو لوگ آپ کے ہاں بغیر معاوضے کے کام کر رہے ہیں اور ان کے کام سے آپ کے علاوہ دیگر تارین بھی مطمئن ہیں تو انہیں تبدیل کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ جب آپ کا کام حل نکلے تو ان کے نکلے پھیلے تمام حسابات چکا دیں اور اگر آپ مطمئن نہیں ہیں تو یہ ایک تجربہ ہی سمجھ لیں۔

آپ کسی بھی قیمت پر جیمز ایل تھامس کی تباہی ہوئی یہ سچی کہانی پڑھنا ضرور پسند کریں گے۔

ایک آٹوموبائل کمپنی کے چھ گاہکوں نے سروس کے بل دینے سے انکار کر دیا۔ کسی بھی گاہک نے سارے بل پر اعتراض نہیں کیا بلکہ اس بل میں یہ اعتراض کیا کہ اس میں فلاں فلاں سروس کے اخراجات زیادہ چارج کئے گئے ہیں۔ لیکن سب گاہکوں نے بل پر دستخط کر دیئے تھے اس کا

مطلب یہ ہے کہ انہیں بل پر کوئی اعتراض نہیں ہے۔ یہ پہلی غلطی تھی۔ اب ہم یہاں مرحلہ وار آپ کو وہ تفصیل بتا رہے ہیں کہ آٹوموبائل کمپنی کے کریڈٹ ڈیپارٹمنٹ نے ان گاہکوں سے بل وصول کرنے کے لیے کیا طریقہ اختیار کیا۔ کیا وہ اپنے اس مقصد میں کامیاب ہوئے؟

۱۔ کریڈٹ ڈیپارٹمنٹ نے اپنے عملے کو ہر ایک گاہک کے پاس بھیجا اور انہیں صاف طور پر بتا دیا گیا کہ وہ ان سے کافی دلوں سے واجب الادا بل وصول کرنے آئے ہیں۔

۲۔ انہوں نے یہ بات بالکل واضح کر دی کہ کمپنی ہر معاملے میں مکمل طور پر اس بات کی مجاز ہے کہ وہ آپ سے اپنا بل وصول کرے اور آپ کو بغیر کسی شرط کے اپنا بل ادا کر دینا چاہئے۔

۳۔ انہیں یہ بتا دیا گیا کہ آٹو موبائل کمپنی آٹو موبائل کے بارے میں آپ لوگوں سے زیادہ بہتر جانتی ہے لہذا اس میں بحث یا اختلاف کرنے کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔

۴۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ان گاہکوں نے اس سے اختلاف کیا۔ کیا ان میں کوئی بھی طریقہ کار ثابت ہوا، اور گاہکوں نے خوش دلی کے ساتھ بل ادا کر دیا۔ آپ خود ہی اس کا جواب دیں۔

اس مرحلے پر کریڈٹ مینجر ابھی اپنے دلائل شروع کرنے ہی والا تھا کہ خوش قسمتی سے یہ معاملہ کمپنی کے جنرل مینجر کے نوٹس میں آ گیا۔ جنرل مینجر نے جب اس سارے معاملے کی چھان بین کی تو اسے معلوم ہوا کہ یہ گاہک ہمیشہ اپنے بل وقت پر ادا کرتے رہے ہیں اور انہوں نے کبھی ان بلوں کی ادائیگی میں کوئی ٹوٹا ہی نہیں کی۔ ہو سکتا ہے کہ ان سے بل وصول کرنے کے طریقہ کار میں کوئی غلطی ہو گئی ہو۔ لہذا اس نے جیمز ایل تھامس کو بلایا اور اسے تاکید کی کہ وہ ان گاہکوں کے پاس فرداً فرداً جائے اور ان سے بل وصول کرے۔

جیمز ایل تھامس نے ہمارے کورس کے دوران لیکچر دیتے ہوئے بتایا

کہ اس نے یہ بل کس طرح وصول کیے۔

۱۔ ہر گاہک کے پاس جانا بالکل اسی طرح تھا کہ جیسے میں ان سے کوئی پیمانہ بل وصول کرنے آیا ہوں۔ ایک ایسا بل جسے ہم سمجھتے ہیں کہ وہ بالکل صحیح ہے لیکن میں نے ان گاہکوں سے اس قسم کی کوئی عیب بات نہ کی۔ میں نے انہیں بتایا کہ میں صرف یہ معلوم کرنے آیا ہوں کہ ہمارا کمپنی سے ایسی کون سی بات کر رہی ہے یا کہنے میں ناکام رہی ہے جس سے آپ لوگ ہم سے خائف ہیں۔

۲۔ میں نے انہیں صاف بتا دیا کہ جب تک میں ان کا مؤقف نہیں سن لوں گا۔ میں اپنی طرف سے کوئی راستے نہیں دوں گا۔ میں نے انہیں بتایا کہ کمپنی نے کبھی ایسا کوئی دعویٰ نہیں کیا کہ وہ قصور وار نہیں ہے۔

۳۔ میں نے ان گاہکوں کو بتایا کہ ان کی کاروں کے بارے میں جتنا ہماری کمپنی جانتی ہے کوئی دوسری کمپنی نہیں جانتی کیونکہ آپ عرصہ دراز سے ہمارے گاہک ہیں۔

۴۔ اس کے بعد میں نے گاہکوں کو بولنے کا موقع دیا اور ان کی باتیں بڑی عمدہ دہی اور اہمک سے سنیں۔

۵۔ بالآخر جب میں نے محسوس کیا کہ اب گاہک کا رویہ بہت مناسب ہے تو میں نے ان سے درخواست کی۔ انہیں میں نے کہا کہ میں جانتا ہوں کہ اس معاملے کو صحیح طرح سلجھانے کی اب ہمیں کوشش ہی نہیں کی گئی۔ آپ لوگوں کو زحمت دہی گئی تھی پریشان کیا گیا اور آپ کو غصہ دلایا گیا۔ یہ سارا تصور ہمارے ان ملازمین کا ہے جو اس سے

پہلے آپ سے بل وصول کرنے آتے رہے ہیں۔ ایسا نہیں بڑا چاہیے تھا، اس لیے میں آپ سے شرمندہ ہوں اور کمپنی کے نمائندے کی حیثیت سے آپ سے معافی کا خواہشگار ہوں۔ اب جبکہ میں نے آپ کے پاس بیٹھ کر آپ کا موقف سنا ہے تو میں آپ کے حوصلے اور دریا دلی کی داد دیتا ہوں جو آپ نے اس سے قبل روا رکھا۔

اور چونکہ آپ دریا دل اور با حوصلہ شخص ہیں اس لیے میں آپ سے کہوں گا کہ آپ میرے لیے کچھ کریں۔ یہ آپ ہی بہتر انداز میں کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کا بل ہے۔ میں جانتا ہوں کہ میرے لیے یہ بڑا آسان ہے کہ میں آپ سے کہوں کہ آپ اس بل میں ردوبدل کر لیں اپنی مرضی سے۔ میں یہ بل آپ کے پاس چھوڑے جا رہا ہوں۔ آپ اس میں جو تبدیلی کرنا چاہیں آپ کو اس کا حق ہے۔

کیا انہوں نے بل میں ردوبدل کیا؟ یقیناً گیا۔ یہ بل ۱۵۰ ڈالر سے ۲۰۰ ڈالر تک بڑھ گیا۔ کیا کسی گاہک نے تمام کا تمام بل ادا کر دیا۔ ہاں ایک گاہک نے سارا بل ادا کر دیا۔ ایک نے اس سروس کے اخراجات کی ایک بھی پاپی ادا کرنے سے انکار کر دیا۔ جس پر اسے اعتراض تھا لیکن باقی گاہکوں نے ۹۵ فیصد بل ادا کر دیا۔ اور اس کا بعد انان جو بیٹیجہ نکلا وہ یہ تھا کہ ہم نے دو برس کے اندر اندر ان چھ گاہکوں کو نئی کابین فرسٹ کلاس میں لے لیا۔

مٹر تھا جس نے بتایا ”تجربے نے مجھے یہ سکھایا ہے کہ جب گاہک کے بارے میں کوئی معلومات حاصل نہ ہو سکیں تو صرف ایک ہی واحد طریقہ ہوتا ہے جس کو استعمال کر کے آپ اس کے ساتھ گفتگو کر سکتے ہیں اور وہ

یہ ہے کہ اپنے گاہک کے بارے میں یہ نظریہ اپنائیں کہ وہ ایماندار، سچا اور پر خلوص شخص ہے اور وہ آپ کا بل ادا کرنا چاہتا ہے بشرطیکہ آپ اسے یہ یاد رکھیں کہ آپ اس سے صحیح بل وصول کر رہے ہیں۔ ایسے بہت کم افراد ہوتے ہیں جن میں یہ صفات موجود نہ ہوں اور میں اس بات کا قائل ہوں کہ جو لوگ دھوکہ بازی کرنا چاہتے ہیں وہ بہت سے معاملات میں آپ کی توقع کے مطابق رویہ اپناتے ہیں اگر آپ انہیں اس بات کا احساس دلا دیں کہ وہ بہت پر خلوص، ایماندار اور سچے ہیں۔

اصول منبر

لاگوں سے بڑے خلوص کے ساتھ درخواست کریں،

ٹیلی ویژن اور فلمیں ایسا کرتی ہیں آپ ایسا کیوں نہیں کرتے

بہت عرصہ گزرا فلاڈلفیا یونگ بلین کے خلاف ایک بہت ہی خطرناک قسم کی مہم چلائی جا رہی تھی۔ جس کا مقصد اسے بدنام کرنا تھا اشتہار دینے والوں کو یہ بتایا جا رہا تھا کہ اب اس اخبار کو بہت کم لوگ پڑھتے ہیں کیونکہ اس میں اشتہارات بہت زیادہ ہوتے ہیں اور خبریں کم۔ اس مہم کا مقابلہ کرنے کے لیے فوری اقدام کی ضرورت تھی۔ لیکن کیسے؟ یہ بات یقیناً آپ کی دلچسپی کا باعث ہوگی۔

بلین نے اپنے باقاعدہ ایڈلشن سے ہفتے میں ایک دن تمام خبریں اور مضامین ختم کر دیئے اور اس کو ایک کتاب کی شکل میں چھاپنا شروع کر دیا۔ جس میں اس دن اشتہارات کی بھرمار ہوتی تھی۔ اس بلین کا نام ”ون ڈے“ تھا اور اس کے تین سوسات صفحے ہوتے تھے اس کے باوجود اس بلین میں خبروں اور مضامین کو بھی جگہ دی جاتی تھی اور یہ بلین کسی ڈالر میں فروخت کرنے کی بجائے صرف چند سینٹ میں فروخت کیا جاتا تھا۔

اس کتاب کی اشاعت سے لوگوں کو یہ پتہ چلا کہ اس طبیعت میں پڑھنے کے لیے بڑے دلچسپ مضامین اور خبریں ہوتی ہیں۔ اس سے ایک حقیقت سامنے آئی کہ اگر آپ کسی چیز کو دلچسپ اور ڈرامائی بنادیں تو لوگ اسے پسند کرتے ہیں۔ ایسا فلموں میں ہوتا ہے یا پھر ٹیلی ویژن کی سکرین پر دکھایا جاتا ہے اور آپ کو بھی ایسا کرنا پڑے گا اگر آپ توجہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

دوکانوں کے باہر خوبصورت پیشکشوں کے پیچھے اپنی مصنوعات کی نمائش کرنے والے اس حقیقت کو جانتے ہیں اور وہ ڈرامائی انداز میں لوگوں کی دلچسپی کو ابھارنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ مثال کے طور پر جو ہوں کو مارنے کے لیے ایک دوامی بنائی گئی۔ فرم نے اسے خوبصورت پیشکشوں کے پیچھے ایک بڑے شوکیں میں رکھ دیا۔ اس میں دو زندہ چوہے بھی چھوڑ دیئے گئے۔ جس ہفتے یہ مظاہرہ کیا گیا۔ اس ہفتے اس فرم کی سیل معمول سے پانچ گنا زیادہ بڑھ گئی۔

ٹیبلٹی ویژن پر جو اشتہارات دکھائے جاتے ہیں ان میں مصنوعات کو فروخت کرنے کے لیے ڈرامائی انداز اختیار کیے جاتے ہیں۔ کسی دن ٹیلی ویژن کے سامنے بیٹھ جائیں اور تمام اشتہارات کا بغور جائزہ لیں تو آپ کو اندازہ ہو گا کہ کس طرح ایک صابن ایک میلی کچلی قمیض کو بالکل صاف کر دیتا ہے جبکہ دوسرا صابن اسی قمیض کے داغ دھبے دور کرنے میں کامیاب نہیں ہوتا۔ ان مصنوعات کی اچھائیوں کے بارے میں بتانے والوں کے چہروں کی خوبصورتی اور اطمینان دیکھ کر بھی آپ کی دلچسپی ان مصنوعات میں مرکوز ہو جاتی ہے۔

آپ بھی کاروبار یا زندگی کے دوسرے شعبوں میں اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز دے سکتے ہیں۔ یہ بہت آسان ہے۔ رچمنڈ ورجینیا کے رجم نے مجھے بتایا کہ اس نے کس طرح اپنی مصنوعات کی ڈرامائی انداز میں نمائش کر کے انہیں فروخت کیا۔ جم نیشنل کیش رجسٹر بانے والی کمپنی کا نمائندہ تھا۔

”گذشتہ ہفتے جب میں ایک پیناری کی دوکان پر گیا تو میں نے دیکھا کہ اس کے کاؤنٹر پر بہت ہی پرانا ڈاکٹریجس رجسٹر ہے۔ میں نے دوکان کے مالک سے کہا کہ تم ہر وقت اپنی دوکان پر آنے والے گاہکوں میں اس طرح پیسے بانٹا رہے ہو اور اس کے ساتھ ہی میں نے چند تھکے زمین پر پھینک دیئے۔ اس سے وہ زیادہ چونک گیا اور اس کی توجہ میری طرف مرکوز ہو گئی اور اسے اس بات سے دلچسپی ہو گئی کہ میں اور کچھ کہوں۔ میں اس سے اپنی فرم نیشنل کیش رجسٹر کے لیے آرڈر حاصل کرنا چاہتا تھا۔“

ایسا اکثر گھململو زندگی میں بھی ہوتا ہے۔ جب آپ اپنی بیوی سے کہتے ہیں کہ کیا اب جبکہ ہماری شادی کو کافی برس گزر چکے ہیں تم اپنی محبت کا اظہار کرنے کے لیے محض الفاظ کا استعمال کرتی ہو؟ نہیں۔ وہ اس کے گھٹنوں میں جھک گئی اور اس طرح ایک ڈرامائی انداز اختیار کر کے اس نے اپنے خاوند کو اپنی لازوال محبت کے بارے میں بتا دیا۔

یہ ڈرامائی انداز بچوں کو بہلانے میں بھی کام آتا ہے۔ بروننگم کے جو بی۔فانٹ جو فیئر کو اپنے پانچ برس کے بیٹے اور تین برس کی بیٹی کے لیے نھلونوں کے انتخاب میں مشکل پیش آرہی تھی۔ لہذا اس نے ایک ٹرین بنائی جو بی۔اس کا بیٹا اپنی ٹرائی سائیکل پر بیٹھا ہوا ہے اور فنانٹ کی بیٹی جینیٹ کی

وگین کو اس نے ٹرائی سائیکل کے ساتھ جوڑ دیا اور وہ دونوں اس ٹرین سے لطف اندوز ہونے لگے۔ شام کو جینیٹ نے گھر میں پڑھی ہوئی ماچس کی تیلیاں، ماگنڈ کے فضول ٹکڑے اور اس طرح کا غیر ضروری کچرا اپنا وگین میں لا دیا۔ پھر خود بھی اس میں بیٹھ گئی جبکہ جوئی ٹرین کو چلاتا ہوا کمرے سے باہر لے گیا اور وہاں پر ڈسٹ بن کے پاس جا کر سارا کواڑا کر کٹ پھینک آیا۔ اس طرح ان بچوں کو لیکچر ویٹے بغیر کمرہ بالکل صاف ہو گیا۔

ریاست انڈیا ناکی میری کیتھرائٹ کو دفتر میں اپنے کام کے دوران دشواری پیش آرہی تھی۔ لہذا اس نے اپنے باس سے اس معاملے میں بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ سوموار کے دن اس نے اپنے باس سے ملاقات کا وقت مانگا۔ مگر اُسے معلوم ہوا کہ وہ بہت مصروف ہے اور اس ہفتے کے آخری دنوں میں ملاقات کرنے کا وقت مل سکتا ہے۔ باس کی سیکرٹری نے بتایا کہ باس کی مصروفیات بہت زیادہ ہیں مگر وہ کوشش کرے گی کہ باس سے اس کی ملاقات کرادے۔ آگے کیا ہوا۔ کیتھرائٹ کی زبانی سنیں۔

”میں سارا ہفتہ انتظار کرتی رہی مگر مجھے ملاقات کے لیے کوئی بلاوا نہیں آیا۔ جب بھی میں سیکرٹری سے معلوم کرتی وہ مجھے کوئی نہ کوئی وجہ بتا دیتی کہ باس بے حد مصروف ہے۔ جمعہ آگیا۔ میں صبح دفتر آئی اور مجھے حتمی طور پر کوئی ٹیبات معلوم نہیں ہوئی کہ باس سے میری ملاقات کب ہوگی۔ میں باس سے ملنا چاہتی تھی تاکہ اس سے اپنے مسئلے کے بارے میں گفتگو کر سکوں۔ لہذا میں نے اپنے آپ سے پوچھا کہ مجھے کس طریقے سے باس سے ملنا چاہیے؟

”بالآخر میں نے جو کیا۔ وہ یہ تھا۔ میں نے باس کو ایک رسمی خط لکھا۔ میں

نے لکھا کہ مجھے معلوم ہے کہ آب گذشتہ ہفتے بہت مصروف تھے۔
لیکن میں ایک بہت ہی اہم مسئلے پر آپ سے گفتگو کرنا چاہتی تھی۔ میں
نے اپنے خط میں ایک کاغذ اور ایک لفافہ جس پر میرا ایڈریس لکھا ہوا
تھا بھی ڈال دیا اور خط میں مزید لکھا کہ اگر خود اس کا جواب دے دیں
یا اپنی سیکرٹری کے ذریعے اس کا جواب دیں تو مجھے بڑی خوشی اور اطمینان
ہوگا۔ میں نے جو خط لکھا اس کا متن یہ تھا۔

میں کیتھرائٹ میں آپ سے ————— کے دن دوپہر کو —
— بچے طوں گا اور میں آپ کو اپنی مصروفیات میں سے صرف —
منٹ دے سکوں گا۔

میں نے یہ خط صبح گیارہ بجے اپنے باس کے کمرے کے باہر لگی ہوئی
ٹوکری میں ڈال دیا۔ دو بجے میں نے اپنی ڈاک کو چیک کیا تو اس میں میرا ایڈریس
لکھا ہوا لفافہ موجود تھا۔ باس نے میرے خط کا جواب دیا تھا۔ اس نے
لکھا تھا کہ میں دوپہر کے بعد اس سے مل لوں اور وہ مجھے دس منٹ ملاقات
کے لیے دے گا۔ میں اس سے ملی مگر ہم تقریباً ایک گھنٹے تک گفتگو کرتے
رہے اور میرا مسئلہ حل ہو گیا۔

اگر میں اس سارے معاملے کو ڈرامائی رنگ نہ دیتی کہ میں واقعی اسے
ملنا چاہتی ہوں تو میں اب تک ملاقات کے انتظار میں بیٹھی ہوتی۔
اور میرا مسئلہ حل بھی نہ ہوتا۔

جیمز بی بوشن کو ایک فرم کے لیے ایک طویل مارکیٹ رپورٹ تیار کرنی
تھی۔ اس فرم نے حال ہی میں ایک کولڈ کریم کے بارے میں مارکیٹ کا
جاڑہ لیا تھا۔ اب اس کی تفصیل کی فوری ضرورت تھی۔ اس کریم کا

تجربہ دار اشتہارات کے کاروبار میں بہت ہی طاقتور قسم کا شخص تھا۔ جب میں پہلی بار اس بااثر اور طاقتور انسان سے ملنے کے لیے گیا تو میری پہلی کوشش ناکام ہو گئی۔ میں نے محسوس کیا کہ میں اس شخص کے ساتھ بڑی فضول قسم کی بحث کر رہا ہوں۔ ہم دونوں بحث کرتے رہے۔ وہ مجھے غلط ٹھہراتا رہا اور میں یہ ثابت کرنے کی کوشش کرتا رہا کہ میں سچا ہوں۔

بالآخر اپنی تسلی کے لیے میں نے اپنا نقطہ نظر منوالیا مگر میرا اندر بڑی کا دقت ختم ہو چکا تھا اور میں کوئی بھی مثبت نتیجہ برآمد کرنے میں کامیاب نہیں ہو سکا تھا۔

اگلی بار میں جب اس شخص سے ملنے کے لیے گیا تو میں نے اسے کولڈ کریم کے بارے میں اکٹھے کیے گئے اعداد و شمار نہیں بتائے بلکہ میں نے انہیں ڈرامائی انداز دیا۔

”جوہنی میں اس کے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ فون پر کسی سے گفتگو کر رہا تھا۔ جب اس نے اپنی گفتگو ختم کی تو رسمی علیک سلیک کے بعد میں نے اپنا بریف کیس کھولا اور اس کی میز پر کولڈ کریم کی تین ڈبیاں رکھ دیں۔ ہر ڈبئی پر میں نے اس کریم کے بارے میں مارکیٹ سے اکٹھا کیا جانے والا مواد ایک ٹیگ کی صورت میں لگایا ہوا تھا تاکہ مجھے بولنے کی ضرورت نہ رہے۔ وہ خود مجھ سے سوالات کرے۔“

کیا ہوا؟ ”وہ کافی ڈیرٹک ٹیگ پر لکھے ہوئے اعداد و شمار پڑھتا رہا۔ یہ سب کچھ اس کے لیے نیا تھا۔ اس نے ایک ڈبئی اور پھر دوسری ڈبئی اٹھائی اور پھر دوستانہ ماحول میں ہماری گفتگو شروع ہو گئی اس

نے بعض ضروری سوالات کیجئے۔ جن کے میں نے اسے تسلی بخش جوابات دیئے۔ میرا اس کے ساتھ صرف دس منٹ کے لیے انٹرویو تھا مگر ایک گھنٹہ گزر چکا تھا مگر ہم اب بھی گفتگو میں مصروف تھے۔

”میں اس ملاقات میں بھی وہی اعداد و شمار پیش کر رہا تھا جو اس سے قبل ملاقات میں پیش کیے تھے مگر فرق صرف یہ تھا کہ میں اب ان اعداد و شمار کو بڑے ڈرامائی انداز میں پیش کر رہا تھا اور اس کا کیا نتیجہ نکلا؟ وہ میری توقعات سے بھی بڑھ کر تھا۔“

اصول نمبر ۱۱

اپنے خیالات اور نظریات کو ڈرامائی انداز میں پیش کریں۔

جب کوئی طریقہ نہ چلے تو اسے استعمال کریں

چارلس شواب کا ایک مل مینجر تھا۔ جس کے کارکن اپنے کوٹے کے مطابق کام نہیں کر رہے تھے۔ شواب نے مینجر کو بتایا اور اس سے پوچھا کہ تم کیسے مینجر ہو جو کارکنوں سے ان کے کوٹے کے مطابق کام نہیں لے رہا اور اس طرح مل کا نقصان ہو رہا ہے اس کا ذمہ دار کون ہے؟

مینجر نے جواب دیا کہ وہ نہیں جانتا۔ اس نے تو ہر شخص کو کام کرنے کی ترغیب دی ہے۔ ہر طریقہ آزما یا ہے کہ وہ کام کریں۔ مگر کوئی نتیجہ برآمد نہیں ہوا۔ میں نے تو انہیں نکال دینے تک کی دھمکی بھی دی ہے مگر یہ بھی کارآمد ثابت نہیں ہوا۔

یہ گفتگو دن کے اختتام پر ہوئی۔ اس وقت مزدوروں کی نائٹ شفٹ کام پر آ رہی تھی۔ چارلس شواب نے مینجر سے ایک چاک مانگا اور پھر قریب اکھڑے ایک کارکن سے پوچھا۔ تمہاری شفٹ میں آج کتنا کام ہوا ہے؟ اس نے جواب دیا۔ چھ۔ ایک لفظ کہے بغیر شواب

نے سامنے لگے ہوئے بورڈ پر لکھا "تم سے پہلی والی شفٹ نے
چھ بھٹیاں تیار کیں، اور چلا گیا۔"

رات کی شفٹ نے جب بورڈ پر چھ کا ہندسہ پڑھا تو انہوں نے
پوچھا اس کا مطلب کیا ہے انہیں بتایا گیا کہ بڑا باس آج یہاں آیا تھا
اس نے ہم سے پوچھا کہ کتنا کام کیا ہے اور ہمارا جواب اس بورڈ پر لکھ کر
کچھ کہے بغیر واپس چلا گیا ہے۔

اگلی صبح چارلس شواب دوبارہ مل میں آیا۔ اس نے مزدوروں کو کام
کرتے دیکھا۔ رات والی شفٹ نے سات بھٹیاں تیار کیں اور وہ بورڈ پر لکھ
کر اپنا کام ختم کرنے کے بعد واپس چلی گئی۔ دوسری صبح جب دن کی شفٹ
کام کرنے کے لیے آئی تو اس نے بورڈ پر لکھا ہوا دیکھا کہ رات والی شفٹ
سات بھٹیاں تیار کر کے گئی ہے اور وہ یہ سمجھتی ہے کہ وہ زیادہ بہتر کام کر
سکتی ہے لہذا وہ ٹائٹ شفٹ کو بتائیں گے کہ کام کیسے کیا جاتا ہے۔ اور
جب دن کی شفٹ اپنا کام ختم کر کے واپس گئی تو ٹائٹ شفٹ والوں بورڈ
پر لکھا دیکھا "دس بھٹیاں،"

اس طرح دونوں شفٹوں کی کارکردگی بڑھتی رہی اور جلد ہی یہ مل جس کی
پیداوار بہت کم ہو کر رہ گئی تھی اس کی پیداوار علاقے میں موجود دوسری
ملوں کے مقابلے میں بہت زیادہ ہو گئی۔

چارلس شواب کا کہنا ہے "اگر آپ بہتر کارکردگی چاہتے ہیں تو صحت
مندانہ مقابلے کی فضا قائم کریں۔ میرا مطلب ہرگز یہ نہیں ہے کہ اس طرح
آپ کی کمائی میں بہت زیادہ اضافہ ہوگا بلکہ اس طرح آپ کی کارکردگی کا
معیار بہتر ہوگا۔"

آگے بڑھنے کی خواہش یا چیلنج دوسرے شخص کو تصور وار ٹھہرائے بغیر اس سے بہترین کارکردگی لینے کا طریقہ ہے۔

چیلنج کے بغیر تھیو ڈور روز ویلٹ کے لیے امریکہ کا صدر بن جانا ممکن نہیں تھا۔ رگ رائڈر جو ابھی کیوبا سے واپس آیا تھا۔ اسے نیویارک کا گورنر مقرر کر دیا گیا۔ پوزیشن نے اس پر احتجاج کیا کہ وہ نیویارک ریاست کا رہائشی نہیں ہے اور روز ویلٹ اس پر ڈر گیا اور اس نے صدیقی امیدوار کے طور پر دستبردار ہونے کی پیش کش کر دی۔ اس کے بعد نیویارک سے ایک مینیجر تھا اس کو لیٹر نے تھیو ڈور روز ویلٹ کو چیلنج کر دیا۔ کیا ”سان جون ہل“ کا ہیرو ایک بزدل شخص ہے؟ اس نے بڑے طنز کے ساتھ روز ویلٹ کو کہا۔

یہ چیلنج ملنے کے بعد روز ویلٹ نے فیصلہ کیا کہ وہ میدان میں رہے گا۔ اس چیلنج نے نہ صرف اس کی زندگی بدل دی بلکہ اس کا اس کی قوم کے مستقبل پر بھی گہرا اثر پڑا۔

”ہر انسان کو خدشات ہوتے ہیں مگر بہادر لوگ ان خدشات کی پرواہ کئے بغیر آگے بڑھتے ہیں۔ بعض اوقات وہ موت کی طرف مگر ہمیشہ کامیابی کی طرف، یہ قدیم یونان میں بادشاہ کے حفاظتی دستے کا مقولہ تھا۔ سردب سے بڑا چیلنج اپنے خدشات اور خوف پر قابو پانا ہوتا ہے۔“

جب سمیٹھ نیویارک ریاست کا گورنر تھا وہ اس کے سخت خلاف تھا۔ اس وقت خطرناک مجرموں کے لیے مشہور جیل ”سنگ سنگ“ کا کوئی وارن نہیں تھا۔ پوری جیل میں سیکنڈل اور انواہیں پھیل رہی تھیں۔ سمیٹھ کو ایک مضبوط شخص کی ضرورت تھی جو جیل کا نظم و نسق سنبھالنے کی صلاحیت

رکھتا ہوں لیکن ایسا کون تھا؟ اس نے یوشیمین کے لیوس کو مقرر کیا۔
 سنگ سنگ جیل کا وارڈن مقرر کیا جانا کیا لگا؟ سمجھتے تھے لیوس سے
 پوچھا جب وہ اس کے پاس تقر نامہ لینے کے لیے آیا۔ «انہیں ایک ایسا
 شخص چاہیے تھا جو تجربہ کار ہو، سمجھتے تھے مزید کہل۔
 لیوس اس پر حیران و پریشان ہو کر رہ گیا۔ اسے سنگ سنگ جیل میں
 پیش آنے والے خطرات سے آگاہی تھی۔ یہ ایک سیاسی قسم کی تقرری
 تھی۔ سنگ سنگ جیل میں کسی وارڈن آئے کئی گئے۔ ایک وارڈن تو صرف
 تین ہفتے ٹھہر سکا اور اسے آئینہ کے لیے یہ سوچنا پڑا کہ آیا مجھے محکمہ جیل
 خانہ جات میں رہنا بھی چاہیے کہ نہیں۔»

جب سمجھتے تھے لیوس کے چہرے پر ہچکچاہٹ کی ایک ہلکی سی لہر
 دیکھی تو وہ کرسی پر پیچھے کی طرف جھک گیا اور مسکرایا۔ اس نے کہا: «لو جو ان
 میں اس تقر نامہ کو قبول کرنے میں تمہاری ہچکچاہٹ کے لیے تمہیں الزام
 نہیں دیتا۔ یہ ایک مشکل ملازمت ہے۔ یہ ایک بڑے شخص کے لیے ہے
 جو ولماں جائے اور وہاں ٹھہرے۔»

اس طرح سمجھتے لیوس کے سامنے ایک چیلنج پیش کر رہا تھا۔ اس کے
 بعد لیوس نے فیصلہ کیا کہ اسے اس چیلنج کو قبول کر لینا چاہیے اور ایک بڑا
 آدمی بننے کے لیے کوشش کرنی چاہیے۔

لہذا وہ سنگ سنگ جیل میں وارڈن بن گیا اور وہ اپنے وقت کا
 سب سے مشہور وارڈن تھا۔ اس کی کتاب «سنگ سنگ میں ۲۰ ہزار برس»
 کی ہزاروں کاپیاں فروخت ہوئیں۔ اس کتاب پر فلم بنانے کے لیے بیٹیار
 فلم سازوں نے اسے لاکھوں ڈالرز بطور معاوضہ دینے کی پیش کش کی۔

دنیا کی مشہور ترین فائر سٹون کا ٹائٹرائینڈ ریڈ کمپنی سے سربراہ
ہارو سے اس فائر سٹون کا کہنا ہے "میں نے کبھی ایسا نہیں دیکھا کہ صرف
اور صرف اچھی سخاوت ہی اچھے کام کرنے والوں کے لیے کشش کا باعث
ہوتی ہے۔ میرے خیال میں یہ بذاتِ خود ایک فن ہے کہ لوگوں سے اچھا
کام کس طرح لیا جائے"

انسانی برتاؤ کے بارے میں ایک بہت ہی نامور سائنس دان ڈاکٹر
فرڈریک ہرزبرگ نے نیکٹری میں کام کرنے والے کارکنوں سے لے کر برمی
بڑی فرموں میں کام کرنے والے سینئر ایگزیکٹوز کے کام کرنے کے بارے
میں بہت گہرا مطالعہ کیا۔ آپ کے خیال میں اس نے اس مطالعے کے
دوران کونسا ایسا عنصر دیکھا جو ان لوگوں کو اپنا کام بہتر انداز میں کرنے کی
ترغیب دیتا ہے؟ پیسہ؟ اچھی سہولتیں؟ کام کرنے کا اچھا ماحول؟ یہ نہیں
ان میں سے کوئی بھی نہیں۔ سب سے بڑا عنصر جس نے ان لوگوں کو کام کرنے
کی ترغیب دی وہ بذاتِ خود کام تھا۔ اگر ان کا کام دلچسپ اور مزیدار تھا تو
انہوں نے بڑی خوشی خوشی یہ کام کیا۔

یہی وجہ ہے کہ ہر کامیاب انسان گیم کو پسند کرتا ہے۔ جس میں اس
کو کھل کر اٹھا کرنے کا موقع ملے۔ ایسی قابلیت منوانے کا موقع ملے۔ آگے
بڑھنے اور جتنے کا موقع ملے کیونکہ اس طرح ان کی اہمیت واضح ہوتی ہے
جس کا انہیں ہمیشہ سے احساس رہتا ہے۔ آگے بڑھنے اور اپنی اہمیت
کا احساس دلانے کی یہی خواہش انسان میں ایک تحریک پیدا کرتی ہے اور
وہ بڑے جوش اور جذبے سے ہر وہ کام کرتا ہے۔ جو اسے سونپا گیا ہو۔
اصول نمبر ۱۲ "ہر مقابل کو بڑی طاقت سے چیلنج کریں"

لوگوں کو اپنی طرح سوچنے پر آمادہ کرنے کے طریقے

پہلا اصول :- اختلاف سے بچنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ بحث سے بچیں۔

دوسرا اصول :- دوسرے شخص کی رائے کا احترام کریں اور کبھی یہ نہ کہیں کہ ”آپ غلط ہیں“

تیسرا اصول :- اگر آپ غلطی پر ہیں تو فوراً اپنی غلطی کو مان لیں خلوص کے ساتھ۔

چوتھا اصول :- گفتگو بڑے دوستانہ انداز میں شروع کریں۔

پانچواں اصول :- کوشش کریں کہ دوسرے شخص سے ایسے سوالات کئے

جائیں کہ اسے ہر سوال کے جواب میں ”ہاں“، ”ہاں“ کہنا پڑے۔

چھٹا اصول :- کوشش کریں کہ دوسرے شخص کو زیادہ گفتگو کرنے کا موقع ملے۔

ساتواں اصول :- آپ جو نظریات یا خیالات پیش کریں اور آپ کا مد مقابل ان سے

متفق ہو جائے تو یہی کہیں کہ یہ اس کے خیالات اور نظریات

ہیں۔

آٹھواں اصول :- کسی بھی مسئلے پر بات کرتے وقت دوسروں کے نقطہ نظر کو

ایمانداری سے سمجھنے کی کوشش کریں۔

نواں اصول :- دوسرے شخص کے نظریات اور خواہشات کے ساتھ ہمدردی

کا اظہار کریں۔

دسواں اصول :- دوسروں سے گفتگو کے دوران بڑا شہر لیانہ انداز اپنائیے۔

گیارہواں اصول :- اپنے نظریات کو ڈرامائی انداز سے پیش کریں۔

بارہواں اصول :- اپنے مد مقابل کو چیلنج کریں خلوص کے ساتھ۔

چوتھا حصہ

لوگوں کو ناراض کیے بغیر ان کو کیسے تبدیل کیا جائے

باب اول

اگر آپ غلطی ڈھونڈ لیں تو اس طریقے سے شروع کریں

کیلون کولڈی کی انتظامیہ کے وقت میرا ایک دوست ایک بار اہتمام ہفتہ پر واٹس ہاؤس میں ایک تقریب میں مدعو تھا۔ صدر کے پرائیویٹ کمرے میں داخل ہوتے وقت اس نے کولڈی کو اپنی سیکرٹری سے یہ کہتے سنا یہ بہت ہی اچھا لباس ہے جو تم نے پہن رکھا ہے اور تم ایک پرکشش نوجوان خاتون ہو۔

غالباً یہ کسی سیکرٹری کی نہایت ہی مناسب الفاظ میں سب سے مکمل تعریف ہے۔ یہ اس قدر غیر متوقع اور غیر معمولی تھی کہ سیکرٹری شرمائی۔ اس کے بعد کولڈی نے کہا اب اس میں نہ کچھ جاؤ۔ میں نے یہ الفاظ اس لیے کہے ہیں تاکہ تم خوشی محسوس کرو۔ آج کے بعد میں توقع کرتا ہوں کہ تم وقت کی پابندی کے بارے میں پہلے سے زیادہ احتیاط کرو گی۔ اس کا طریقہ کار اگرچہ بالکل واضح تھا۔ مگر اس کا سیکرٹری کو سزائش کرنے کا انداز بہت عمدہ تھا۔ یہ طریقہ بہت آسان ہے کہ اگر پہلے کوئی ہماری تعریف کرے تو بعد ازاں ہم معمولی سی تنقید بھی برداشت کر لیتے ہیں۔

ایک نائی شیبو بنانے سے پہلے اپنے گاہک کے چہرے پر کرم لگاتا ہے اور یہ بالکل اسی طرح ہے جس طرح میکینے نے ۱۸۹۶ء میں کیا تھا۔ جب وہ امریکہ کا صدر ترقی امیدوار تھا۔ اس وقت کے ایک نامور ریپبلکن نے اس کے لیے ایک تقریر لکھی۔ بڑی خوشی کے ساتھ اس شخص نے اپنی یہ تقریر اونچی آواز میں میکینے کو پڑھ کر سناٹی۔ اس تقریر میں بہترین نقاط تھے مگر اس کا مثبت اثر نہیں ہوتا تھا اور میکینے اس شخص کے جذبات کو مجروح نہیں کرنا چاہتا تھا۔ جس نے یہ شاندار تقریر لکھی تھی۔ لیکن اس کے باوجود اسے نہیں کہنا پڑا اور اس نے یہ کس طرح کیا۔ آپ بھی پڑھیں۔

میرے دوست یہ ایک نہایت ہی شاندار تقریر ہے اور کوئی اس سے بہتر تقریر نہیں لکھ سکتا تھا۔ بہت سے مواقع ایسے ہونگے اور آئیں گے، جب یہ تقریر اپنا بہترین تاثر قائم کرے گی۔ لیکن کیا یہ اس موقع کے لیے مناسب ہے؟ جیسا کہ یہ تمہارے نقطہ نظر کے مطابق ایک سنجیدہ قسم کی تقریر ہے۔ میں اس کے اثرات کے بارے میں غور کر رہا ہوں اپنے اور پارٹی کے نقطہ نظر سے۔ اب تم ایک اور تقریر لکھو اور اس کے پوائنٹس میں تمہیں لکھواتا ہوں اور تقریر لکھنے کے بعد اس کی ایک کاپی مجھے بھیج دو۔

اس نے ایسا ہی کیا۔ میکینے نے اس کو دوبارہ تقریر لکھنے میں مدد دی۔ اور وہ صدارتی انتخابات کی مہم کے دوران ایک بہترین مقرر تسلیم کیا گیا۔ یہاں ہم ابراہام لنکن کا کھٹا ہوا دوسرا سب سے اہم خط آپ کے لیے پیش کر رہے ہیں۔ اس نے پہلا خط مسز بگیسی کو اس کے پانچ بیٹوں کی

موت پر تعزیت کے طور پر لکھا تھا۔ منزب کسی کے بیٹے ایک جنگ میں ہلاک ہو گئے تھے۔ لیکن نے یہ دوسرا خط غالباً "صرف پانچ منٹوں میں لکھ لیا ہوگا۔ مگر ۱۹۲۶ء میں ایک نیلام عام کے دوران یہ خط بارہ ہزار ڈالر میں فروخت ہوا اور یہ اتنی رقم تھی۔ جو لیکن نصف صدی تک مشقت کرنے کے بعد بھی نہیں جمع کر سکا تھا۔ یہ خط ۲۶ اپریل ۱۸۶۳ء کو سول دار سے سیاہ ترین دور میں جنرل جوزف ہوکر کو لکھا گیا تھا۔ اٹھارہ ماہ سے لیکن کے جنرل ایک محاذ اور پھر دوسرے محاذ پر شکت کا سامنا کر رہے تھے کوئی نتیجہ نہیں نکل رہا تھا سوائے انسانی قتل عام کے۔ قوم آہ و بکا کر رہی تھی۔ ہزاروں سپاہی فوج سے بھاگ گئے تھے۔ حتیٰ کہ روسی سبکیں پارٹی کے متعدد دستوں کا بھی بناوت پر تل گئے تھے اور وہ لیکن کے استعفیٰ کا مطالبہ کر رہے تھے لیکن نے کہا: "ہم اس وقت تباہی کے کنارے پر ہیں اور ایسا دکھائی دیتا ہے کہ جیسے خدا بھی ہمارے خلاف ہے مجھے امید کی کوئی کرن نظر نہیں آرہی ہے۔ یہ وہ بھانگ ترین پس منظر تھا۔ جس میں لیکن نے یہ خط لکھا۔"

میں یہاں یہ خط پیش کر رہا ہوں کیونکہ اس سے معلوم ہوتا ہے کہ لیکن نے ایک جنرل کے ذہن کو کس طریقے سے تبدیل کرنے کی کوشش کی اور ایک ایسے وقت میں جبکہ قوم کی بہت سی توقعات اس جنرل سے وابستہ تھیں۔

یہ غالباً ایک سخت ترین خط تھا جو لیکن نے صدر بننے کے بعد لکھا۔ تاہم پھر بھی آپ یہ محسوس کریں گے کہ لیکن نے جنرل ہوکر کی غلطیاں بیان کرنے سے قبل اس کی بڑی تعریف کی ہے۔ ہاں اس میں کوئی شک نہیں کہ جنرل ہوکر نے بہت سی سنگین غلطیاں کیں لیکن نے انہیں غلطیاں

ہنیں کہا۔ لیکن بہت ڈپلومیٹک اور قدامت پرست تھا۔ لیکن نے لکھا۔
 ”بہت سی ایسی چیزیں ہیں جن کے بارے میں تم سے میں اتفاق نہیں
 کرتا ہوں“
 یہ وہ خط ہے جو جنرل ہوکر کو لکھا گیا۔

ڈیر جنرل

میں نے آپ کو پوٹومیک میں فوج کا سربراہ بنایا تھا۔ بے شک میں
 نے یہ اس لیے کیا تھا کیونکہ اس کی نمایاں وجوہات تھیں لیکن اس
 کے باوجود میں یہ مزدور کہوں گا اور آپ کے لیے بھی یہ جانا بہت ضروری
 ہوگا کہ آپ کے کچھ ایسے اقدامات ہیں جن سے مجھے اتفاق نہیں ہے۔
 مجھے یقین ہے کہ آپ ایک بہادر اور ماہر جنرل ہیں۔ مجھے اس بات کا
 بھی یقین ہے کہ آپ اپنے پیٹے میں سیاست کو شامل نہیں کرتے۔ یہ
 ایک اچھی بات ہے۔ آپ کو اپنے آپ پر اعتماد ہے جو کہ ایک بہت ہی
 قابل قدر بات ہے۔

آپ پُر شوق جنرل ہیں جو مناسب حدوں میں نقصان کی بجائے فائدے
 مند ہے لیکن میرا خیال ہے کہ جنرل برن سائیڈ کی کمان کے دوران آپ
 نے اپنے آپ سے مشورہ مزدور کیا ہوگا اور اسے اس قدر مزاحمت کا
 سامنا کرنا پڑا ہوگا۔ جتنی کہ آپ مزاحمت کر سکتے ہیں لیکن اس طرح کرنے
 سے آپ نے مک و قوم کے ساتھ اچھا نہیں کیا بلکہ آپ نے اپنے بھائی
 جنرل کے ساتھ بھی اچھا سلوک نہیں کیا۔ جو کہ ایک لائق اور قابل عزت
 جنرل ہے۔ کیا آپ اس پر غور کرنے کو تیار ہیں۔

میں نے یہ سب کچھ اس انداز میں سنا ہے کہ مجھے اس پر یقین

کرنا پڑا ہے۔ آپ نے کہا ہے کہ فوج اور حکومت دونوں کو ایک
 امر کی ضرورت ہے۔ بے شک ان سب باتوں کے باوجود میں نے
 آپ کو فوج کی کمان سونپی یعنی اور آپ پر اعتماد کیا تھا۔

صرف وہی جنرل جو اپنی ہم میں کامیاب ہوتے ہیں وہ ڈکٹیٹر بن
 سکتے ہیں لیکن اب میں جو آپ سے پوچھوں گا وہ فوجی کامیابی ہے۔
 اور اس کے لیے ڈکٹیٹر ہونے کا بھی رسک لینے سے باز نہیں رہوں گا۔
 حکومت آپ کو اپنی بہترین صلاحیت کے مطابق مدد دے گی۔

جو کہ دوسرے فوجی کمانڈروں کو دی جانے والی مدد کے مقابلے میں کسی بھی
 طرح سے کم نہیں ہوگی۔ مجھے زیادہ ڈر اس بات کا ہے کہ جو جذبہ آپ
 نے اپنی فوج میں پیدا کیا ہے۔ یہ جذبہ اپنے کمانڈر پر نکتہ چینی کرنے
 کا ہے۔ اب یہ جذبہ آپ پر بھی کار فرما ہوگا۔ میں اس کو ختم کرنے کے
 لیے آپ کی مدد کروں گا۔

نہ ہی آپ اور نہ پزولین (اگر وہ دوبارہ زندہ ہو جائے) ایک ایسی فوج
 سے کوئی کارنامہ انجام نہیں دوا سکتے جس میں اپنے کمانڈر پر نکتہ چینی
 کرنے کا جذبہ موجود ہے۔

اب مزید جھجھکانے کی ضرورت نہیں۔ لیکن بہت ہی ہوشیاری اور
 قوت کے ساتھ آگے بڑھو اور ہمارے لیے فتوحات حاصل کرو۔ ہم
 سب اس کے منتظر ہیں۔

ابراہام لنکن

آپ کو لڑی۔ سیکنے اور لنکن نہیں ہیں۔ آپ یہ جانتا چاہتے ہیں کہ یہ
 فلسفہ آپ کے روزمرہ کے کاروباری امور میں کام آسکتا ہے؟ آئیے

ہم اس کا جائزہ لیتے ہیں اور اس ضمن میں ہم ڈبلیوز پی گون کا معاملہ لیتے ہیں جو وارک کمپنی فلاڈلفیا کا مالک تھا۔

وارک کمپنی نے فلاڈلفیا میں ایک بڑے دفتر کی عمارت مکمل کرنے کا ٹھیکہ لیا تھا۔ اسے یہ عمارت ایک مقررہ مدت کے اندر تیار کرنی تھی۔ ہر کام تسلی بخش ہو رہا تھا اور عمارت تقریباً مکمل ہو چکی تھی کہ اچانک عمارت کی بیرونی دیواروں پر گنے والے پتھر کے سب کنٹریکٹر نے اعلان کیا کہ وہ وقت پر پتھر سپلائی نہیں کر سکے گا۔ اس سے سارا کام رک گیا۔ جس سے بہت زیادہ نقصان کا اندیشہ تھا اور وہ بھی صرف ایک شخص کی وجہ سے۔ اس کے بعد ٹیلی فون پر گفتگو کا ایک لمبا سلسلہ چل نکلا۔ کافی طویل مذاکرات ہوتے رہے جس میں بعض اوقات تلخی بھی آئی۔ مگر کوئی ٹائڈ نہیں ہوا۔ اس کے بعد مٹر گون کو نیویارک بھیجا گیا تاکہ وہ عمارت کے لیے مطلوبہ پتھر لائے۔

گون نیویارک پہنچا اور اس کا سب کنٹریکٹنگ فرم کے صدر سے تعارف ہوا۔ مٹر گون نے کہا، "صدر صاحب کیا آپ جانتے ہیں کہ آپ اپنے نام کے لحاظ سے بروکلین، واحد شخص ہیں،" صدر جبران وپریشان ہو گیا۔ اس نے جواب دیا، "نہیں میں نہیں جانتا،" اس کے بعد گون نے کہا کہ جب میں ٹرین سے اُترا تو میں نے ٹیلی فون ڈائریٹری سے آپ کا فون نمبر اور ایڈریس دیکھنا چاہا تو مجھے معلوم ہوا کہ اس شہر میں آپ اپنے نام کے واحد شخص ہیں، اس نے کہا کہ "مجھے کبھی یہ معلوم نہیں تھا،" اس نے ٹیلی فون ڈائریکٹری میں چیک کیا، "اچھا یہ ایک نمبر معمولی نام ہے،" اس نے بڑے فخر سے کہا کہ "میری فیملی ہالینڈ سے آکر یہاں آباد ہوئی، یہ دو سو برس

پہلے کی بات سے۔ اس کے بعد اس نے اپنے خاندان اور آباء و اجداد کے بارے میں گفتگو کرنی شروع کر دی۔ جب اس کی گفتگو ختم ہوئی تو مشر گون نے صدر سے کہا کہ آپ کا پلانٹ بہت بڑا ہے اور اس نے مزید کہا کہ اس نے اس جیسے جتنے پلانٹ دیکھے ہیں، بلاشبہ یہ ان سے بڑا ہے اور سب سے زیادہ صاف ستھرا پلانٹ ہے۔ صدر نے جواب دیا، میں نے اپنی زندگی اس کا روبرو میں گزارا ہے اور مجھے اس پر فخر ہے کیا آپ فیکٹری کا ایک راؤنڈ لگانا پسند کریں گے؟

اس راؤنڈ کے دوران گون سب کنٹریکٹر کے فیبریکیشن نظام کی تعریف کرتا رہا اور اسے بتاتا رہا کہ دوسرے پلانٹ کی بہ نسبت یہ پلانٹ کیوں اچھا اور عمدہ ہے۔ گون نے بعض غیر معمولی مشینوں کی تعریف کی۔ جس پر صدر نے اسے بتایا کہ یہ مشین اس نے خود ایجاد کی ہے۔ اس نے گون کو فیکٹری دکھانے میں کافی وقت خرچ کیا۔ اس کے بعد گون کو دوسرے کھانے پر بلوا دیا گیا اور اس دوران آپ یہ خیال کریں کہ پتھر کی سپلائی ٹکے بارے میں ایک لفظ بھی نہیں کہا گیا جو کہ اس دور سے کا واحد مقصد تھا۔

لیج کے بعد سب کنٹریکٹر نے کہا کہ ”اب کچھ کاروبار کے بارے میں بھی بات ہو جائے۔ یہ قدرتی بات ہے میں جانتا ہوں کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں؟ مجھے اُمید نہیں تھی کہ ہماری ملاقات اس قدر پُر لطف ہوگی۔ آپ میرے اس وعدے کے ساتھ فلاڈلفیا چلے جائیں کہ آپ کا میٹرل فیبریکٹ کیا جائے گا اور پہلی قسمت میں آپ کو بھیج دیا جائے گا“ گون کا نیویارک کا دورہ کامیاب ہو گیا تھا۔ وہ جس مقصد کے لیے یہاں آیا تھا۔ اس میں اسے ایک لفظ کہے بغیر کامیابی حاصل ہوئی تھی۔ پھر وقت

پر پہنچ گیا اور عمارت مقررہ وقت پر مکمل ہو گئی۔

انگریزوں نے نیویارک میں جا کر سب کنٹریٹی کے دفتر میں اس سے جھگڑا کرتا اور اسے پتھر سلانی نہ کرنے پر برا بھلا کہنا۔ تو کیا وہ فزیم کے لیے مقررہ وقت پر پتھر حاصل کرنے میں کامیاب ہو سکتا تھا؟

ریاست نیوجرسی کے شہر فوٹ مین ماؤنٹ کی فیڈرل گریڈ یونین کی برائین شیجر ڈور تھی نے ہمارے کورس میں ایک لیکچر کے دوران بتایا کہ اس نے اپنے دفتر کے ایک ملازم کی کارکردگی کو کس طرح مزید بہتر بنایا۔

» ہم نے حال ہی میں ایک خاتون ٹرینی کو ملازم رکھا۔ اس کا ہمارے دفتر میں آنے والے لوگوں کے ساتھ سلوک اور رویہ بہت شاندار تھا۔ وہ ہر کسی کے ساتھ بڑی ہمدردی اور توجہ سے پیش آتی تھی اور اس کا کام بھی تسلی بخش تھا مگر شام کو جب سارے دن کا حساب کتاب بیلنس کرنا پڑتا تو اس وقت اسے مشکل پیش آتی تھی۔

ٹرینی شنبے کا سہرا میرے پاس آیا اور اس نے کہا کہ میں اس خاتون کو ملازمت سے فارغ کر دوں کیونکہ وہ اپنی توجہ اور ہمدردی کے ساتھ جب ہر آنے والے سے بات کرتی ہے تو اس سے وقت کا بڑا ہرج ہوتا ہے اور پھر اس کے علاوہ وہ بیلنس کرنے میں بھی بہت دیر لگاتی ہے میں نے کئی بار اسے سمجھانے کی کوشش کی ہے مگر اس پر کوئی اثر ہوتا دکھائی نہیں دیتا۔ اسے فارغ کرنا ہی پڑے گا۔

اگلی صبح میں نے اس خاتون کو معمول سے زیادہ تیزی سے کام کرتے ہوئے دیکھا اور اس کے ساتھ ساتھ وہ ہر شخص کے ساتھ پہلے ہی کی طرح خوشگوار موڈ میں گفتگو بھی کر رہی تھی۔

مجھے یہ جاننے میں دیر نہیں لگی کہ اسے بلیس کرنے میں کیا مشکل پیش آتی تھی۔ جب دفتر کا وقت ختم ہو گیا تو میں اس کے پاس گئی اور اس سے بات کی۔ ظاہر ہے کہ وہ نروس اور پریشان تھی۔ میں نے اس کی تعریف کی کہ دفتر میں آنے والے ہر شخص کی بات بڑی توجہ اور ہمدردی کے ساتھ سنتی ہے۔ پھر میں نے اسے تجویز کیا کہ ہم بلیس کرنے کے دوران جو طریقہ کار استعمال کرتے ہیں اس کا جائزہ لیں۔ جب اسے یہ احساس ہو گیا کہ مجھے اس پر اعتماد ہے۔ اس نے بڑی آسانی کے ساتھ میری تجویز مان لی اور بہت جلد اپنے کام میں ماہر ہو گئی اور اس کے بعد سے اب تک ہمیں اس کے کام کے بارے میں معمولی سی بھی شکایت نہیں ہوئی۔

کسی کی تعریف کرنے سے آپ اپنا مقصد حاصل کر لیتے ہیں یہ بالکل اسی طرح ہے کہ جیسے ایک دندان ساز دانتوں کی صفائی سے پہلے فوڈ کین استعمال کرتا ہے۔ اس کے بعد مرین کی ڈرننگ ہوتی ہے لیکن فوڈ کین کی وجہ سے اسے درد نہیں ہوتا اور مرین کو تکلیف پہنچائے بغیر وہ اپنا کام مکمل کر لیتا ہے۔

اصول نمبر ۱

”دوسرے کے ساتھ گفتگو کا آغاز اس کی ایماذارہ تعریف سے کریں“

نکتہ چینی کس طرح کی جائے کہ دوسرا ناراض بھی نہ ہو

چارلس شواب ایک روز اپنی ایک سٹیل مل سے گزر رہا تھا کہ اس نے راستے میں اپنے ملازمین کو سگریٹ نوشی کرتے دیکھا جس جگہ وہ بیٹھ کر سگریٹ نوشی کر رہے تھے اس جگہ پر ایک سائٹ بورڈ لگا ہوا تھا جس پر جلی حروف میں لکھا ہوا تھا "یہاں سگریٹ نہ پیئیں"، کیا چارلس شواب نے وہیں بیٹھے ملازمین کو سائٹ بورڈ پڑھنے کی تاکید کی کہ نہیں۔ وہ ملازمین کے پاس پہنچا اور ہر ایک کو سگار دیا اور کہا "مجھے اس بات کی بڑی خوشی ہوگی کہ اگر آپ یہ سگار مل کے احاطے سے باہر جا کر پیئیں یہ ملازمین کو معلوم تھا کہ چارلس شواب جانتا ہے کہ ان سے اصول کی خلاف ورزی ہوئی ہے اور انہوں نے چارلس کی تعریف کی کہ اس نے اس ضمن میں انہیں کچھ نہیں کہا بلکہ انہیں ایک ایک سگار بطور تحفہ دیا ہے اور اس طرح ان کی عزت افزائی کی ہے۔ کیا آپ ایسے شخص کی عزت نہیں کریں گے؟ جان دانیسکر نے بھی یہی تکنیک استعمال کی وہ روزانہ فلاڈلفیا میں اپنے سٹور میں جایا کرتا تھا۔ ایک روز اس نے دیکھا کہ ایک گاہک کافی

دیر سے کاؤنٹر پر کھڑی سیز مین کا انتظار کر رہی ہے اور کوئی بھی اس کی طرف توجہ نہیں کر رہا ہے اور سیز مین سوٹر کے ایک کونے میں بیٹھے خوش گپیوں میں مصروف ہیں۔ دائیمیکر نے ایک لفظ نہیں کہا وہ بڑی خاموشی سے کاؤنٹر پر آیا اور اس نے خود اس گاہک کو خریداری کرائی مراد دیکھ اس نے ایک سیز مین سے کہہ اس خریداری کو ایک شاپنگ بیگ میں ڈال کر قانون گاہک کے حوالے کر دے۔ اس کے بعد وہ سوٹر سے چلا گیا۔

عموماً سبک آفیسروں کے بارے میں یہ شکایت ہوتی ہے کہ ان تک رسائی ممکن نہیں ہے۔ وہ بہت مصروف ہوتے ہیں اور اس شکایت کی ایک بڑی وجہ ان کا ماتحت عملہ ہوتا ہے جن کی یہ کوشش ہوتی ہے کہ ان کے پاس پر زیادہ کام کا دباؤ نہ پڑے۔

ریاست فلوریڈا کے شہر اولاندو کے میٹر کارل بیگنورڈ کا یہ معمول تھا کہ وہ اکثر اپنے ماتحت عملے کی سرزنش کرتا تھا کہ وہ لوگوں کو اس سے ملنے سے نہ روکیں۔ اس کا کہنا تھا کہ اس کا دروازہ ہر کسی کے لیے کھلا ہے مگر اس کے باوجود ماتحت عملہ اس کے ملاقاتیوں کی راہ میں روٹے اٹکاتے تھے۔ آخر کار اس نے اس کا یہ نتیجہ نکالا۔ اس نے اپنے دفتر سے دروازہ نکال دیا۔ اس کا عملہ ساری بات سمجھ گیا اور اس روز کے بعد میٹر کے ملاقاتیوں کو اس سے ملنے میں کسی قسم کی کوئی ٹرکاوٹ نہ ہوئی۔

بہت سے لوگ دوسروں پر بکتہ چینی کا آغاز پر غلطیوں سے بہت سے لوگ دوسروں کے بعد لیکن کا استعمال کرنے کے بعد سخت بکتہ چینی سے اپنی گفتگو کا اختتام کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک بچے کا پڑھنے کے بارے میں غیر محتاط رویہ تبدیل کرنے کے لیے ہم یہ کہہ سکتے ہیں "عاجی

ہمیں فخر ہے کہ تم نے اپنی محنت سے باغ کا علیہ بدل کر رکھ دیا ہے اب یہ بہت خوبصورت ہو گیا ہے لیکن اگر تم اس طرح اپنی پڑھائی میں سخت محنت کرو تو تم اپنی کلاس میں اول آ سکتے ہو،

اس طرح جانی "لیکن" کا لفظ سننے سے پہلے تک اپنی حوصلہ افزائی کو محسوس کرے گا۔ اس کے بعد وہ اپنی اصلی تعریف کے بارے میں خود سے سوال کر سکتا ہے۔ اسے یہ احساس ہو گیا کہ میری تعریف صرف اس لئے کی گئی ہے کہ بعد ازاں مجھ پر تنقید کی جاسکے اور اس احساس کے ساتھ ہی ہم جانی کا پڑھائی کے بارے میں غیر متماثر رویہ تبدیل کرنے میں شاید کامیاب نہیں ہو سکیں گے۔

اس رویے میں آپ بڑی آسانی سے لفظ "اور" کا اضافہ کر کے تبدیلی لاسکتے ہیں مثلاً "آپ جانی سے کہیں "جانی ہمیں فخر ہے کہ تم نے اپنی محنت سے باغ کا علیہ بدل کر رکھ دیا ہے۔ اب یہ بہت خوبصورت ہو گیا ہے اور یہی مسلسل محنت کو جاری رکھتے ہوئے تم پڑھائی میں اس قدر دلچسپی لواتا کہ تم کلاس میں سب سے زیادہ نمبر حاصل کر سکو۔

اس طرح جانی اپنی تعریف ہونا قبول کرے گا کیونکہ اس میں لیکن کا لفظ شامل نہیں ہے۔ ہم نے اس کی توجہ اس رویے کی طرف مرکوز کر دی ہے جسے ہم تبدیل کرنا چاہتے ہیں اور اس کے امکانات ہیں کہ وہ ہماری توقعات پر پورا اترنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا۔

بلواسط طریقے سے کسی شخص کی توجہ اس کی غلطی پر مرکوز کرانے سے ایسے حساس قسم کے لوگوں سے آپ حیرت انگیز نتائج برآمد کر سکتے ہیں۔ جو براہ راست تنقید سے بہت ناامین ہو سکتے ہوں۔ روڈ سے آئی علیینڈ کے

شہروں سوکت کی مارچ جیکب نے ہمارے کورس میں لیکچر دیئے ہوئے بتایا کہ اس نے کس طرح اپنے گھر میں اضافی کمروں کی تعمیر کرنے والے مزدوروں کو قائل کیا کہ وہ اپنے کام کے بعد جگہ کی صفائی کر دیا کریں۔

کام کے پہلے چند دنوں میں جب مارچ جیکب اپنے دفتر سے گھر واپس پہنچی تو اس نے نوٹ کیا کہ اس کا لان فضول اور نجی چیزوں سے بھرا پڑا ہے۔ وہ مزدوروں کو ناراض بھی نہیں کرنا چاہتی تھی کیونکہ وہ جہاں تک تعمیری کام کا تعلق تھا بڑی ممدگی سے کر رہے تھے۔ اس لیے جب مزدور کام ختم کر کے واپس چلے گئے تو اس نے اپنے بچوں کے ہمراہ تمام فضول قسم کی چیزیں لان سے اٹھائیں اور ان کو ایک کونے میں رکھ دیا۔ دوسری صبح اس نے مزدوروں کے ٹھیکیدار کو بلایا اور اسے کہا مجھے یہ دیکھ کر بڑی خوشی ہوئی ہے کہ گذشتہ روز جب مزدوروں نے کام ختم کیا تو انہوں نے سامنے والے لان کی بڑی اچھی طرح صفائی کر دی تھی۔ یہ بہت عمدہ اور صاف ستھرا دکھائی دیتا ہے اور اس سے ہماریوں کو بھی کوئی تکلیف نہیں ہوئی۔ اس دن کے بعد سے مزدوروں نے کام ختم کر کے تمام فضول اور ناکارہ ساز و سامان ایک کونے میں ڈھیر کرنا شروع کر دیا اور ٹھیکیدار ہر روز وہاں آکر اس بات کی تسلی کرتا کہ مزدوروں نے کام ختم کرنے کے بعد لان کی اچھی طرح صفائی کر دی ہے۔

فوج کے ریئر وادار بقاعدہ سپاہیوں کے درمیان سب سے بڑا فرق بالوں کی کٹائی کا ہوتا ہے۔ ریئر و سپاہی اپنے آپ کو سویلین خیال کرتے ہیں اور اپنے بال کٹوانے سے انکار کر دیتے ہیں۔ اس سے بعض اوقات بڑے مسائل پیدا ہو جاتے ہیں۔

یو ایس اسے آئر کے سکول ماسٹر سار جنٹ ہار لے میٹر کو اس قسم کے ایک مسئلے سے دوچار ہونا پڑا جب وہ نان کنٹریڈریزرو انفرس کے ساتھ کام کر رہا تھا۔ ایک ماسٹر سار جنٹ ہونے کی حیثیت سے وہ اپنے سپاہیوں اور ماتحت انفرس کو حکم دے سکتا تھا کہ وہ اپنے بال کٹوائیں۔ لیکن اس نے اس کی بجائے بلواسطہ طریقے سے اپنی بات منوانے کی کوشش کی۔ اس نے ہمارے کورس میں لیکچر دیتے ہوئے بتایا کہ اس نے کہا۔

”جینٹلمین۔ آپ لیڈر ہیں۔ آپ کا اس وقت دوسروں پر بڑا اثر و ثمر قسم کا اثر پڑے گا جب آپ خود کسی کام میں مثال بنیں گے۔ آپ جانتے ہیں کہ بالوں کی کٹائی کے بارے میں فوج کے کیا ضابطے ہیں۔ میں آج اپنے بال کٹوا رہا ہوں۔ اگرچہ یہ آپ میں سے بہت سوں کے مقابلے میں ابھی بھی پھوٹے ہیں۔ آپ شیشے میں اپنے آپ کو دیکھیں اور اگر آپ یہ محسوس کریں کہ آپ کو بال کٹوانے کی ضرورت ہے تو بال کٹوائیں۔ ایک اچھی مثال پیش کریں۔“

”آپ خود یہ فیصلہ کریں۔ باقی انتظام ہم خود کریں گے۔ سواری کا ہر طرح سے انتظام ہے جو آپ کو باربر کی دوکان تک لے جائے گی۔“

اس کا نتیجہ توقع کے مطابق تھا۔ بہت سے آفسیروں نے شیشے میں اپنے بال دیکھے اور وہ بال کٹوانے چلے گئے۔ دوسری صبح سار جنٹ میٹر نے کہا کہ وہ اپنے آفسیروں میں لیڈر شپ کی صلاحیت بہت پہلے بھانپ لیتا ہے۔

۸ مارچ ۱۸۸۷ء کو ہنری وارڈ نامی خوش گفتار شخص فوت ہو گیا۔ وہ ایک گرجے میں تقرر کیا جاتا تھا۔ اس کی موت کے بعد پہلی اتوار کو کمین ایسٹ نامی ایک دوسرے شخص کو گرجے میں تقرر کرنے کے لیے بلا یا گیا۔ ایسٹ جانتا تھا کہ ہنری وارڈ کس قدر خوش بیان مقرر تھا۔ لہذا وہ اپنی طرف سے بہترین

کوشش کرنا چاہتا تھا۔ اس نے اپنی تقریر لکھی پھر اس میں تبدیلی کی پھر لکھی اور پھر تبدیلی کی۔ اس کے بعد اس نے اپنی بیوی کو یہ تقریر پڑھ کر سنائی یہ بہت سی دوسری لکھی ہوئی پڑھی جانے والی تقریروں کی طرح بودبستی، اگر اس کی بیوی کو ذرا سا بھی اندازہ ہوتا اس نے اپنے شوہر سے کہا: ایسٹ یہ بڑی بد تقریر ہے۔ یہ گرجے میں لوگوں پر کوئی اچھا تاثر نہیں چھوڑے گی۔ لوگ اس تقریر کو سنتے ہی سو جائیں گے یہ ایک اناسیکو پیڈیا کی طرح لگتی ہے تمہیں تو اس کے بارے میں زیادہ اندازہ ہونا چاہئے آخر تم اتنے دنوں سے تبلیغ کا کام کر رہے ہو۔ خدا کے لیے تم ایک عام انسان کی طرح تقریر کیوں نہیں کرتے؟ تم اپنی بے عزتی کراؤ گے اگر تم یہ تقریر کرو گے؟ کیا یہی کچھ اس کی بیوی نے کہا ہو گا؟ نہیں اس نے ایسا نہیں کہا اے معلوم تھا کہ ایسا کہنے سے کیا اثر ہو گا۔ اس نے اپنے شوہر سے کہا کہ یہ دنارنٹھ امریکن ریویو، کے لیے اچھا آرٹیکل ثابت ہو سکتا ہے۔ اس نے تقریر کی تعریف کی اور ساتھ ہی بڑی شائستگی کے ساتھ کہہ دیا کہ گرجے میں یہ تقریر کرنا مناسب نہیں ہو گا۔ لیمن ایسٹ نے اپنی محنت سے تیار کردہ تقریر کو پھاڑ دیا اور اگلی تواری کو گرجے میں پینر لکھی ہوئی تقریر کی۔

اصول نمبر ۲

”لوگوں کو بلواسطہ طریقے سے ان کی غلطی بتاؤ،“

باب سوئم

پہلے اپنی غلطی کے بارے میں بات کریں

میری بھانجی جوزفین کارینگی میری سیکرٹری بننے کے لیے نیویارک آئی۔ اس کی عمر انیس برس تھی اور تین برس قبل اس نے ہائی سکول سے گریجویشن مکمل کی تھی اور اس کا تجربہ بہ زیور سے کچھ زیادہ ہو گا۔ مگر اس کے باوجود وہ سویز کے مغرب میں بہترین سیکرٹریوں میں سے ایک سیکرٹری تھی لیکن شروع شروع میں اس کی کارکردگی ایسی تھی کہ جس میں صرف اور صرف اصلاح اور بہتری کی گنجائش موجود تھی۔ ایک روز جب میں اس پر نکتہ چینی کرنے کے موڈ میں تھا تو میں نے اپنے آپ سے کہا: ذرا ایک منٹ رکھ دو ڈیل کارینگی۔ تم جوزفین سے عمر میں دو گنا بڑے ہو۔ تمہارا کاروباری تجربہ اس سے دس ہزار گنا زیادہ ہے۔ تم اس سے کس طرح یہ توقع رکھ سکتے ہو کہ وہ تمہارے نقطہ نظر کے مطابق تمہارے معیار پر پورا اترے؟ اور ایک منٹ پوچھو ڈیل تم خود انیس برس کی عمر میں کیا تھے؟ ذرا ان فاش غلطیوں اور حماقتوں کے بارے میں غور کرو جو تم اس عمر میں کیا کرتے تھے؟ یہ سب باتیں سوچنے کے بعد ابرٹسی ایمانڈاری اور ہنر جاسپاری کے

بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ جو زینین اپنی عمر میں مجھ سے بہتر کا کردگی کا مظاہرہ کر رہی ہے اور مجھے اس بات کا بھی افسوس ہے کہ میں جو زینین کی حوصلہ افزائی کر بھی نہیں کر رہا ہوں۔

چنانچہ اس کے بعد جب بھی میں جو زینین کی توجہ کسی غلطی کی طرف دلانا چاہی تو میں اسے یہ کہتا، جو زینین تم نے یہ غلطی کی ہے مگر خدا جانتا ہے کہ میں تمہاری عمر میں اس سے بڑھی غلطی کیا کرتا تھا۔ تم نسیئہ کرتے کی قوت لے کر تو پیدا نہیں ہوئی ہو۔ یہ تو تجربے سے آتا ہے میں آج تک اپنی ان بے شمار غلطیوں کے بارے میں جب سوچتا ہوں تو بہت شرمندہ ہوتا ہوں۔ تم پیر یا کسی اور پر نکتہ چینی کرنے کا میرا خدا سا بھی ارادہ نہیں ہے، لیکن کیا تمہیں یہ اچھا لگے گا اگر تم اس کام کو دوبارہ اس طریقے سے کرو دو بارہ کام کرنے سے تمہیں خود ہی یہ اندازہ ہو جائے گا کہ پہلے طریقے سے کام کرنے کے دوران تم سے کہاں کہاں غلطی ہوئی تھی اور یہ جان لینا ہی تمہارا تجربہ ہو گا۔ جو آئندہ کے لیے تمہارے بہت کام آئے گا۔ اسی جی ڈلی سٹون جو کینیڈا کے صوبے مینیٹوبا کے شہر براؤن میں ایک انجنیئر تھا کو اپنی نئی سیکرٹری کو خطوط لکھاتے وقت بڑی دستواری کا سامنا تھا۔ جب یہ خطوط ٹائپ ہونے کے لیے اس کی میز پر دستخطوں کے لیے آتے تو ہر ایک خط میں دو تین ہجروں کی غلطیاں ضرور ہوتیں۔ مسٹر ڈلی سٹون نے ہمارے کورس میں لیکچر دیتے ہوئے بتایا کہ اس نے اس مسئلے پر کیسے قابو پایا۔

بہت سے دوسرے انجنیئروں کی طرح میں نے بھی اپنی شاندار انگریزی اور ہجروں کو نوٹ نہیں کیا تھا۔ کئی برسوں سے میں نے ایک چھوٹی

اسی ڈکشنری اپنے پاس رکھی ہوئی تھی اور جن الفاظ کے ہجوں کے بارے میں مجھے مشکل پیش آتی تھی وہ اس میں سے دیکھ لیا کرتا تھا۔ جب یہ واضح ہو گیا کہ محض سیکرٹری کو اس کی غلطیوں کی نشاندہی کر کے غلطیوں کو کم نہیں کیا جا سکتا۔ میں نے ایک اور طریقہ آزمانے کا فیصلہ کیا۔ جب دوسری مرتبہ میرے پاس خطوط دستخطوں کے لیے آئے اور ان میں غلطیاں تھیں۔ میں ٹائپسٹ کے ہمراہ بیٹھ گیا اور کہا۔

یہ لفظ کسی طرح سے یہاں ٹیک نہیں لگتا ہے یہی وہ ایک لفظ ہے جس سے مجھے بڑی مشکل پیش آتی ہے۔ اس لیے میں نے اپنے پاس ہجوں کی ایک کتاب رکھی ہوئی ہے۔ اس کے ساتھ ہی میں نے ڈکشنری کھولی اور اس لفظ والا صفحہ نکالا اور کہا کہ یہی وہ لفظ ہے میں اپنے ہجوں کے بارے میں بہت محتاط رہتا ہوں کیونکہ لوگ ہمیں ہمارے خطوط کی وجہ سے پچھتاتے ہیں اور الفاظ کے ہجوں کی غلطی سے یہ تاثر ابھرتا ہے کہ ہم کاروباری نہیں ہیں۔

مجھے نہیں معلوم کہ اس نے میرے طریقے کو اپنایا یا نہیں مگر اس کے بعد اس کے ٹائپ شدہ خطوط میں غلطیاں کم ہونا شروع ہو گئیں۔

شہزادہ برن ہارڈلو نے اس کی اشد ضرورت کو ۱۹۰۹ میں ہی محسوس کر لیا۔ برن ہارڈلو اس وقت جرمنی کی سلطنت کا چانسلر تھا اور اہم نامی ایک گستاخ اور بد زبان بادشاہ تخت نشین تھا جو جرمنی کے قیصروں میں آخری بادشاہ تھا۔ ولہم دوم ایک ایسی فوج اور بحریہ کی تیاری کر رہا تھا جو اس کے خیال میں دنیا میں سب سے طاقتور تھی۔

اس کے بعد ایک حیران کن بات ہو گئی۔ ایک ایسی بات جس نے پورے

براعظم کو ہلا کر رکھ دیا اور دنیا کے ارد گرد ایسے دھماکوں کا ایک سلسلہ شروع ہو گیا۔ معاملات کو بگاڑنے میں ولہم دوم کے عوام میں اس احمقانہ اور خود پرستانہ اعلان نے مزید کردار ادا کیا۔ وہ اس وقت انگلینڈ کے دورے پر شاہی مہمان تھا۔ اس نے ایک تقریب سے خطاب کرتے ہوئے جو کچھ کہا۔ اس کے بارے میں اخبار ”ڈیلی ٹیلی گراف“ کو اس نے شاہی فرمان کے ذریعے اجازت دے دی کہ وہ اس کی تقریر کو شائع کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر اس نے کہا کہ وہ واحد جرمین ہے جو انگلینڈ سے دوستی رکھنا چاہتا ہے۔ اور وہ جاپان کے بڑھتے ہوئے خطرے کا مقابلہ کرنے کے لیے اپنی بحری قوت میں اضافہ کر رہا ہے اور اس نے تنہا ہی انگلینڈ کو فرانس اور روس کی یلغار کے سلسلے میں مغلوب ہونے سے بچایا ہے اور یہ اس کی مہم کا ہی منصوبہ تھا جس نے جنوبی افریقہ میں ”بوئرز“ کو شکست دیتے میں انگلینڈ کے لارڈ رابرٹ کی مدد کی۔

اس قسم کے تعریفانہ الفاظ امن کے زمانے میں گذشتہ سو برسوں میں شاید ہی کسی یورپی بادشاہ نے اپنی ہی تعریف میں اس طرح سرعام ادا کئے ہونگے۔ ”ڈیلی ٹیلی گراف“ میں یہ تقریر شائع ہونے کے بعد پورا براعظم اس طرح بھڑک اٹھا کہ جیسے بھیڑوں کا چھتہ چھڑ رہا گیا ہو۔ انگلینڈ نے اس کا برا متایا۔ خود جرمین کے سیاستدان نہ انگینتہ سمجھتے اور اس تمام سرسیمیگی کے دوران قیصر بھی خوفزدہ ہو گیا اور اس نے چانسلر جرمین ہارڈ کو کہا کہ وہ سارا الزام اپنے سر لے لے اور دنیا کو بتائے کہ دراصل اس نے بادشاہ کو غلط معلومات فراہم کی تھیں۔ جس کی وجہ سے بادشاہ کو شرمندگی اٹھانا پڑی۔ اس نے چانسلر سے کہا کہ وہ اس بات کا اعلان کرے کہ یہ

ساری غلطی اس کی اپنی ہے اور وہ اس کی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔
یہ سننے کے بعد چانسلر نے احتجاج کیا اور میٹھی اجرومنی اور انگلینڈ
میں کوئی بھی ذمی شعور شخص یہ تسلیم کرنے پر رضامند نہیں ہوگا کہ میں نے
آپ کو اس قدر غلط قسم کے مشورے دیئے ہوں گے،

جو سہی یہ الفاظ چانسلر کے منہ سے ادا ہوئے اسے احساس ہو گیا کہ
اس نے ایک فاش غلطی کی ہے۔ بادشاہ یہ جواب سنتے ہی آگ لگلا ہو گیا، وہ چلایا۔
”تم مجھے گدھا سمجھتے ہو کہ میں ہی فاش غلطیاں کرتا ہوں کیا تم سے کبھی کوئی
ناش غلطی نہیں ہو سکتی اور کیا تم نے کبھی کوئی فاش غلطی نہیں کی؟“

چانسلر کو علم تھا کہ اسے بادشاہ پر نکتہ چینی کرنے سے قبل اس کی تعریف
کرنی چاہئے تھی لیکن اب بہت دیر ہو چکی تھی لیکن اس نے ایک اور
بہترین قدم اٹھانے کا فیصلہ کیا۔ اس نے نکتہ چینی کرنے کے بعد بادشاہ
کی تعریف کرنے کا فیصلہ کیا اور اس سے ایک معجزہ ہو گیا، اس نے بڑی
عزت کے ساتھ بادشاہ کو جواب دیا۔

”میں کبھی بھی آپ کو اس قسم کا مشورہ نہ دوں اور میٹھی! آپ کو بہت
سے معاملات میں مجھ سے سبقت حاصل ہے نہ صرف بحری اور فوجی معلومات
میں بلکہ قدرتی سائنس میں بھی آپ کو کمال حاصل ہے۔ میں نے ہمیشہ آپ کی
باتوں کو تعریفی انداز میں سنا ہے۔ جب آپ نے بیرو میٹر، واٹر لیس،
یٹلی گرائی اور یا پھر شعاعوں کے بارے میں گفتگو کی ہے۔ میں قدرتی سائنس
کے بارے میں ایک لفظ بھی نہیں جانتا اور نہ ہی مجھے فرکس کیمسٹری کے
بارے میں کچھ علم ہے لیکن مجھے کچھ تاریخ کے بارے میں علم ہے اور شاید
میری صلاحیتیں سیاسی اور ڈپلومیسی کے شعبے میں کارآمد ثابت ہو سکیں۔“

بادشاہ کا چہرہ کھل اٹھا۔ چانسٹر نے اس کی تعریف کی مثنیٰ۔ اس کی عزت افزائی کی مثنیٰ اور خود کو نہایت ہی کم تر ظاہر کیا تھا۔ اس کے بعد بادشاہ چانسٹر کی ہر خطا معاف کرنے کو تیار تھا۔ اس نے بڑے جوش کے ساتھ کہا: ”کیا میں تمہیں ہمیشہ نہیں کہتا رہا ہوں کہ ہم ایک دوسرے کے بغیر ادھورے ہیں اور ہمیں ہر حالت میں ایک ساتھ رہنا چاہیے اور ہم اکٹھے رہیں گے۔“

بادشاہ نے چانسٹر سے ہاتھ ملایا۔ ایک بار نہیں بلکہ کئی بار اور بعد میں شام کے وقت وہ چانسٹر کی اس قدر تعریف کر رہا تھا کہ کوئی اسے چانسٹر کے خلاف کچھ کہتا تو وہ اس کو زندہ دگر کر دیتا۔

چانسٹر نے اپنے آپ کو بروقت سجا لیا تھا اور جیسا کہ وہ ایک کاٹیاں قسم کا ڈپلومیٹ تھا۔ اس نے ایک غلطی ضرور کی تھی۔ اسے بات اپنی کمزوریوں سے شروع کرنی چاہیے تھی اور پھر وہ بادشاہ کی بڑائی بیان کرتا۔

اگر قیصر جیسے گھمنڈی اور خود سر بادشاہ کو چند تقریبی جملے نارمل انسان بنا سکتے ہیں تو پھر ڈرا سوچیں کہ ہماری روزمرہ کی زندگی میں یہ تقریبی جملے کس قدر شاندار نتائج برآمد کر سکتے ہیں۔ ان جملوں کا صحیح وقت پر استعمال آپ کو بے شمار کامیابیاں دلا سکتا ہے۔

اپنی غلطی کو تسلیم کرنے سے آپ دوسرے شخص کو اپنا رویہ تبدیل کرنے پر قائل کر سکتے ہیں۔ یہی بات میری لینڈ کے ایلفرڈ رسل کی مثال سے ثابت ہوتی ہے۔ جب اس نے اپنے پندرہ برس کے بیٹے کو سگریٹ پیتے ہوئے دیکھا۔

اس نے ہمائے کورس میں ایک لیکچر کے دوران بتایا: ”قدرتی طور پر

میں نہیں چاہتا تھا کہ میرا بٹا سگریٹ پیئے۔ لیکن میں اور ڈیوڈ کی ماں سگریٹ پیتے تھے اور ہم اسے ہمیشہ ہی تلقین کیا کرتے تھے کہ سگریٹ نوشی بری عادت ہے۔ میں نے ڈیوڈ کو بتایا کہ میں جب اس کی عمر کا تھا تو میں نے کس طرح سگریٹ پیئے شروع کئے اور کس طرح سگریٹ کی ٹیکوین نے میری جسمانی طاقت کا بہترین حصہ مجھ سے چھین لیا ہے اور اب میرے لیے یہ بالکل ناممکن ہے کہ میں سگریٹ پینا چھوڑ دوں۔ میں نے اسے یاد دلایا کہ مجھے ان سگریٹوں کے باعث کس قدر کھانسی آتی ہے۔ اور وہ خود کس قدر مجھے قائل کرنے کی کوششیں کیا کرتا تھا کہ: ابو سگریٹ پینا چھوڑیں۔

”میں نے ڈیوڈ کو سگریٹ نوشی سے منع نہیں کیا اور نہ ہی اسے سگریٹ چھوڑنے کے لیے کوئی دھمکی دی۔ نہ ہی سگریٹ کے نقصانات کے بارے میں خبردار کیا۔ میں نے ڈیوڈ کو صرف یہ بتایا کہ کس طرح میں نے سگریٹ نوشی کا آغاز کیا اور اس سے مجھے کیا نقصان ہوا ہے۔۔۔“

”ڈیوڈ نے میری باتیں سنیں۔ کچھ دیر تک ان پر خور کیا اور پھر وعدہ کیا کہ وہ جب تک اپنی گریجویٹیشن مکمل نہیں کرے گا سگریٹ کو ہاتھ نہیں لگائے گا۔ سال گزرتے گئے۔ ڈیوڈ سے اپنا وعدہ منجایا اس کی گریجویٹیشن بھی مکمل ہو گئی مگر اس کے باوجود اس نے سگریٹ نہیں پیا اور نہ ہی اس نے سگریٹ نوشی شروع کرنے کا کوئی ارادہ کیا۔۔۔“

”اپنے بیٹے سے گفتگو کے بعد خود میں نے یہ فیصلہ کر لیا تھا کہ میں بھی آئندہ سگریٹ نہیں پیوں گا۔ اور میری بیوی نے بھی میرے ساتھ ہی یہ فیصلہ کیا کہ وہ بھی سگریٹ نہیں پیئے گی اور ہم اپنے اس فیصلے پر قائم رہنے

میں ابھی تک کامیاب ہیں،
یہ اصول صرف ایک اچھا لیڈر ہی اپناتا ہے۔

اصول نمبر ۳

”دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے قبل پہلے اپنی غلطی کو تسلیم کریں“

کوئی بھی حکم لینے کو تیار نہیں ہوتا

ایک بار مجھے امریکی کی ایک مشہور خاتون مس ادا ٹریسل کے ساتھ رات کے کھانے کا اتفاق ہوا۔ وہ امریکی بائوگر فزنگ کی ڈین تھی۔ جب میں نے اس کو بتایا کہ میں یہ کتاب لکھنے کا ارادہ رکھتا ہوں تو اس نے میرے ساتھ اس موضوع پر گفتگو شروع کر دی کہ لوگوں کے ساتھ ملنے جھلنے یا شناسا ہونے کے کیا طریقے ہیں۔ اس نے مجھے بتایا کہ جب وہ ڈاکٹر ٹینگ کی سوانح عمری لکھ رہی تھی تو اس نے ایک ایسے شخص کا انٹرویو کیا جو گذشتہ تین برس سے اس دفتر میں تھا جہاں ڈاکٹر ٹینگ تھے۔

اس شخص نے بتایا کہ اس پورے عرصے کے دوران اس نے ایک بار بھی ڈاکٹر ٹینگ کو براہ راست احکامات دیتے ہوئے نہیں سنا وہ ہمیشہ احکام دینے کی بجائے تجاویز دیا کرتا تھا۔ ڈاکٹر ٹینگ نے مثال کے طور پر کبھی یہ نہیں کہا۔ ”یہ کہو۔ اور وہ کہو“، ”یہ نہ کرو اور وہ نہ کرو“، وہ یہ کہتے تھے کہ ”آپ اس کے بارے میں سوچیں“، اور ”کیا آپ سمجھتے ہیں کہ اس سے کام چل جائے گا“، جب بھی وہ کوئی فریضہ لکھواتا تو اکثر وہ

یہ کہتا کہ ”اس خط کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے۔“ اپنے ایک اسٹنٹ کا ایک خط پڑھتے ہوئے ایک بار ڈاکٹر نینگ نے کہا ”اگر ہم اسے اس طریقے سے لکھیں تو یہ زیادہ بہتر ہو جائے گا، ڈاکٹر نینگ نے ہمیشہ لوگوں کو یہ موقعہ دیا کہ وہ خود اپنی سوچ سمجھ کے مطابق کام کریں۔ اس نے کبھی اپنے ماتحتوں سے نہیں کہا کہ وہ کام کریں۔ وہ یہ سب سنبھالنے ان پر چھوڑ دیتا۔ وہ خود کام کرتے۔ غلطی کرتے اور خود اپنی غلطیوں سے سبق سیکھنے کی کوشش کرتے۔ اس طرح ان کا اعتماد بھی بڑھتا اور ان کے کام کرنے کی صلاحیت میں بھی اضافہ ہوتا۔

اس قسم کی تکنیک کا استعمال دوسرے شخص کے لیے اپنی غلطی کو درست کرنے میں آسانی پیدا کرتا ہے۔ اس کا استعمال دوسرے شخص کی عزت نفس کو مجروح ہونے سے بچا لیتا ہے اور اسے اہمیت کا احساس دلانا ہے۔ اس سے بناوٹ کی بجائے تعاون کا جذبہ پیدا ہوتا ہے۔

ایک درشت لہجے میں دیا جانے والا حکم دیر پا ناراضگی پیدا کرنے کا موجب بن سکتا ہے، خواہ یہ حکم ایک بڑی ہی واضح قسم کی غلطی درست کرنے کے لیے ہی کیوں نہ دیا گیا ہو۔ پینسولیا کے شہر وومنگ کے ایک ووکیشنل سکول کے ٹیچر ڈان سنتار ملی نے ہمارے نمبرس میں لیکچر کے دوران بتایا کہ ایک بار اس کے ایک طالب علم نے اپنی کار کو غیر قانونی طور پر پارک کر کے کس طرح سکول کی ایک دوکان کو جانے والا راستہ روک دیا تھا۔ ایک اور ٹیچر اس دوران بڑے غصے کے ساتھ کلاس روم میں آیا اور کہا کہ کس بیہودہ نے کار وہاں پارک کی ہے؟ جب طالب علم اس نے

کار پارک کی مہتی کھڑا ہوا تو اس ٹیچر نے بڑے درشت لہجے میں اسے کہا کہ وہ کار وہاں سے ہٹالے۔ ڈگر نہ میں ایک لوہے کی تار اس کے ساتھ باندھ کر اسے وہاں سے اٹھا دوں گا۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ طالب علم کی غلطی مہتی، کار وہاں پارک نہیں کرنی چاہیے مہتی مگر اس دن کے بعد سے نہ صرف اس طالب علم نے بلکہ دوسرے طلباء نے بھی ٹیچر کے اس درشت لہجے کا بُرا منایا اور پھر انہوں نے ہر وہ کام کیا، جس سے مذکورہ ٹیچر کو اپنی ذمہ داریاں نبھانے میں مشکلات پیش آئیں۔

یہ ٹیچر بڑے دوستانہ ماحول میں بھی آکر کہہ سکتا تھا کہ جس طالب علم سے وہاں کار پارک کی وہاں سے ہٹالے۔ تاکہ دوسری آنے جانے والی کاروں کو پارکنگ کے لیے مشکل پیش نہ آئے تو وہ طالب علم بڑی خوشی کے ساتھ اپنی کار وہاں سے ہٹالیتا اور پوری کلاس ناراض نہ ہوتی۔

سوالات کا پوچھنا نہ صرف ایک حکم کو پسندیدہ بنا دیتا ہے بلکہ اکثر یہ اس شخص کے تخیل کو بھی تحریک دیتا ہے جس سے آپ سوالات پوچھتے ہیں۔ لوگ اکثر ایسے حکم مان لیتے ہیں جن کے جاری کیے جانے کے بارے میں ہونے والے فیصلوں میں ان کا کوئی حصہ ہوتا ہے جب جو ہائیرنگ کے ایک چھوٹے سے مینوفیکچرنگ پلانٹ کے جنرل مینجر بن مکیڈائٹ کو ایک بار کچھ مشینوں کے پرزے بڑی مقدار میں تیار کرنے کا بُرا آڈر ملا تو اسے یقین تھا کہ وہ ڈیلیوری کو مقررہ وقت پر پورا نہیں کر سکے گا۔ پلانٹ پر پہلے ہی کام ہو رہا تھا جو ابھی مکمل ہونا تھا اور ڈری طور پر دوسرے آڈر پر کام کرنا مشکل تھا۔

دو ممبروں کو کام تیز کرنے کا حکم دینے کی بجائے جنرل مینجر نے سب کارکنوں کو اکٹھا بلا کر اس کے سامنے ساری صورت حال رکھی۔ انہیں بتایا کہ یہ کمپنی اور خود ان کے لیے ایک طرح کا چیلنج ہے کہ وہ اس کام کو مقررہ وقت پر مکمل کر کے یہ ثابت کر دیں کہ ان میں ہر طرح کی صلاحیت موجود ہے اس کے بعد اس تے کارکنوں سے سوالات پوچھنے شروع کر دیئے۔

۱۔ ہم اس آرڈر کو مقررہ وقت پر مکمل کرنے کے لیے کس طرح کام کریں یعنی ہمیں کیا طریقہ کار اختیار کرنا چاہیے؟

۲۔ کیا کسی کے ذہن میں کوئی طریقہ کار ہے جس کے مطابق ہم یہ کام مقررہ وقت پر مکمل کر سکتے ہیں تو وہ بتائے تاکہ ہم اس آرڈر کو قبول کر لیں۔

۳۔ کیا ایسا ممکن ہے کہ ہم اس آرڈر کو مکمل ہونے تک اپنی بعض غیر ضروری سنجی مصروفیات کو طومزی کر دیں؟

کارکنوں نے بہت سے طریقے پیش کئے اور زور دیا کہ ہمیں یہ آرڈر فوراً لے لینا چاہیے۔ انہوں نے اس آرڈر کو اس یقین کے ساتھ لیا کہ ”ہم اسے مقررہ وقت پر مکمل کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں، اور پوری تن دہی اور جان فشانی سے کام کیا۔ انہوں نے اپنی ضروری سنجی مصروفیات تک طومزی کر دیں اور ایک بڑا آرڈر مقررہ مدت سے دو روز پہلے مکمل کر لیا۔

اب اگر ان کارکنوں کو ایسا ایک اعتماد میں لیے بغیر اچانک یہ حکم دیا جاتا کہ وہ اس آرڈر کو جلد از جلد مکمل کریں تو نہ ہتی وہ ذہنی طور پر تیار ہوتے اور نہ ہی ان میں تحریک پیدا ہوتی اور اعتماد میں نہ لیے جانے کا احساس بھی پیدا ہوتا۔ جس سے ان کی کارکردگی پر منفی اثر پڑتا ہے اور آرڈر مقررہ مدت میں

میں مکمل نہ ہوتا۔

اصول نمبر ۴

”دوسروں کو احکامات جاری کرنے کی بجائے ان سے سوالات کریں۔“

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیں

کئی برس پہلے جنرل الیکٹریک کمپنی کو اپنے ایک ملازم چارلس سینمٹنر کو اس کے شعبے کی سربراہی سے علیحدہ کرنے کا ایک بڑا نازک مرحلہ درکار تھا۔ سینمٹنر جب پہلی بار اس کمپنی میں آیا تو وہ الیکٹریک سٹی ڈیپارٹمنٹ کا ایک جینس تھا مگر جمع تفریق کے محکمے میں وہ ناکام ثابت ہوا۔ اس کے باوجود کمپنی اسے علیحدہ کرنے کی جرأت نہیں کر سکتی تھی۔ وہ بہت حساس تھا۔ لہذا کمپنی نے اسے ایک نیا عہدہ دیا۔ اسے کنسٹنگ انجینئر بنا دیا گیا۔ اب وہ جنرل الیکٹریک کمپنی کا انجینئر تھا۔ یہ اس کے کام کا ایک نیا عہدہ تھا اور کسی دوسرے شخص کو محکمے کا سربراہ بنا دیا گیا۔

سینمٹنر بہت خوش تھا اور دیگر افسر بھی خوش تھے۔ انہوں نے بڑی مہارت کے ساتھ اپنی کمپنی کے سب سے حساس شخص کو مطمئن کر لیا تھا اور ایسا انہوں نے بغیر کسی ہنگامے کے انجام دیا تھا۔ اس طرح سینمٹنر بھی شرمندگی سے بچ گیا تھا۔

دوسرے کو شرمندگی سے بچانا کس قدر اہم ہے اور ہم میں سے کتنے

اس اہم کام کے بارے میں سوچتے ہیں۔ ہم دوسروں کے جذبات کے ساتھ بڑے طریقے سے کھیلتے ہیں۔ دوسروں کی غلطیاں نکالتے ہیں انہیں دھمکیاں دیتے ہیں۔ کسی بچے یا ملازم کو دوسروں کے سامنے ڈانتے ہیں۔ ہم اس بات کا بھی خیال نہیں کرتے کہ اس سے اس کے جذبات مجروح ہونگے۔

”ہمارا کاروبار زیادہ تر زمینی ہے۔ اس لیے جب انکم ٹیکس کا ریش ختم ہو جائے تو بہت سے ملازمین کو نکالنا پڑتا ہے۔“

”ہمارا طریقہ کار یہ تھا کہ جب ایسی کبھی کوئی ضرورت پیش آتی تو ہم دوسرے روز اس شخص کو بلاتے اور اسے بڑی ملازمت کے کہہ دیا جاتا کہ آپ کے لیے اب ہمارے پاس کوئی اور کام نہیں ہے اور آپ کو بھی یہ معلوم ہو گا کہ ہم نے صرف ایک سیزن کے لیے ہی آپ کو ملازم رکھا تھا وغیرہ وغیرہ۔“

ان لوگوں پر اس کا بہت برا اثر پڑتا تھا۔ انہیں یہ احساس ہوتا تھا کہ ان کے ساتھ دھوکہ کیا گیا ہے۔ بہت سے لوگ کمپنی میں کام کر کے اس کے ساتھ مانوس ہو جاتے ہیں اور پھر انہیں بڑے آرام سے نکال باہر کیا جاتا ہے۔

”میں نے حال ہی میں یہ فیصلہ کیا کہ ہماری کمپنی میں سیزن کی بنیاد پر کام کرنے والے ملازمین کو کسی اور باعزت طریقے سے فارغ کیا جائے۔ لہذا میں نے اس پر اچھی طرح غور کرنے کے بعد ایک ایک ملازم کو بلایا اور میں نے ہر ایک سے کہا دیکھو دوست آپ نے پورے سیزن کے دوران بہت اچھا کام کیا ہے۔ اس دفعہ ہم نے آپ کو زیادہ سخت کام دیا اور ہمیں فخر ہے کہ آپ نے اس کام کو بخوبی انجام دیا۔ جہاں بھی آپ کام کریں گے ہمیں یقین ہے کہ آپ بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کریں گے۔ ہماری کمپنی آپ

پر اعتماد کرتی ہے اور ہم پر بھی نہیں چاہتے کہ آپ اس کمپنی کو بھول جائیں۔

”اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ جن لوگوں کو فارغ کیا گیا۔ انہوں نے اسے خوش دلی سے قبول کیا اور یہ محسوس نہیں کیا کہ انکی بے عزتی ہوئی ہے انہیں فارغ ہوتے وقت یہ معلوم تھا کہ اگر کمپنی کے پاس مزید کام ہوتا تو وہ ہمیں ضرور رکھتی فارغ نہ کرتی اور جب سیزن آنے پر ہمیں دوبارہ ان کی ضرورت پڑتی تو وہ بڑی خوشی کے ساتھ ہمارے پاس کام کرنے کے لیے آتے۔“

پینسلونیا کے فریڈ کلاک نے ایک پرائیوٹ سٹور سٹاپ جو اس کی کمپنی میں ہوا تھا۔ ”ہمارے پروڈکشن ڈیپارٹمنٹ کی ایک میٹنگ کے دوران نائب صدر ہمارے پروڈکشن سپروائزر سے بڑے اعلیٰ سیدھے سوالات کر رہا تھا۔ اس کی آواز جارحانہ تھی اور لگتا تھا کہ وہ پروڈکشن سپروائزر کی کارکردگی پر شک کر رہا ہے۔ سپروائزر جو کمپنی کے اتنے بڑے بڑے افسروں کے سامنے شرمندگی سے بچنا چاہتا تھا خاموش تھا۔ اس سے نائب صدر اپنے غصے پر قابو نہیں رکھ سکا اور اس نے سپروائزر کو بہت برا بھلا کہا۔“

”اس ذرا سے واقعے کے بعد کئی برسوں کے ورکنگ تعلقات خراب ہو گئے۔ یہ سپروائزر جو بنیادی طور پر ایک اچھا کارکن تھا اس دن کے بعد سے ہماری کمپنی کے لیے بیکار تھا کیونکہ اسے فارغ کر دیا گیا تھا۔ وہ ہماری مد مقابل ایک فرم میں چلا گیا جہاں اسے ایک اچھی ملازمت مل گئی۔“ ایک اور طالب علم ایٹا مزون نے بتایا کہ اس کی ملازمت کے دوران

بھی اس سے ملتا جلتا ایک واقعہ پیش آیا لیکن وہ اپروچ اور نتائج کے لحاظ سے ذرا مختلف تھا۔ مس مزون ایک خورد اک بیک کرنے والی فرم میں مارکیٹنگ سٹیلٹ تھی۔ اسے مارکیٹ میں جا کر ایک نئی پروڈکٹ کے بارے میں رپورٹ تیار کرنے کو کہا گیا۔ اس نے ہمارے کورس میں لیکچر دیتے ہوئے کہا۔

”جب اس پروڈکٹ کے مارکیٹنگ سروے کے نتائج سامنے آئے تو میں متنبہ ہو چکی تھی۔ میں نے تمام سروے کی منصوبہ بندی میں ایک بڑی سنگین قسم کی غلطی کر دی تھی اس لیے مجھے یہ سروے دوبارہ کرنا پڑا۔ اس پر مزید براہ یہ ہوا کہ میرے پاس اپنے پاس کے ساتھ اس معاملے پر بات کرنے کے لیے وقت نہیں تھا اور ادھر اجلاس کا وقت قریب آ رہا تھا۔ جن میں مجھے اپنی سروے رپورٹ پیش کرنی تھی۔“

”جب اجلاس میں مجھے رپورٹ پڑھنے کے لیے بلایا گیا تو میں خوف کے مارے کانپ رہی تھی اور میں اپنے آپ کو سنبھالنے کے لیے انتہائی کوشش کر رہی تھی۔ لیکن میں نے فیصلہ کر لیا کہ میں بالکل نہیں چلاؤں گی اگر ان تمام آدمیوں نے میری رپورٹ سننے کے بعد یہ رہا رکھ دیئے کہ عورتیں اس قسم کا کام کرنے کے قابل ہی نہیں ہوتیں۔ کیونکہ وہ بہت زیادہ جذباتی ہوتی ہیں۔ میں نے مختصراً اپنی رپورٹ پڑھی اور اس کے ساتھ ہی بتا دیا کہ مجھ سے ایک غلطی ہو گئی ہے لہذا میں اگلی ٹینگ میں دوبارہ سروے کے بعد نئی رپورٹ پیش کروں گی۔ اس کے بعد میں اس امید پر اپنی کرسی پر بیٹھ گئی کہ اب یہ لوگ مجھ پر برسیں گے۔“

”مگر انہوں نے مجھ پر برسنے کی بجائے میرا شکریہ ادا کیا کہ میں

نے بہت اچھا کام کیا ہے۔ میرے پاس نے مجھ سے کہا کہ ایسے شخص کے لیے جسے کوئی کام دیا گیا ہو، غلطی ہو جانا معمول کی بات ہے۔ اس نے مزید کہا کہ اسے یقین ہے کہ سرور سے بالکل ٹھیک ہوگا اور کمپنی کیلئے بامقصد ہوگا۔ اس نے سب کے سامنے مجھے یقین دلایا کہ اسے مجھ پر اعتماد ہے اور اسے معلوم ہے کہ میں نے اپنی طرف سے بہترین کوشش کی تھی اور یہ قابلیت کی کمی نہیں بلکہ تجربے کی کمی تھی۔

میں بڑے فخر سے اس اجلاس سے باہر آئی اور میں نے اس کے بعد مصمم ارادہ کر لیا کہ میں اپنے پاس کو دوبارہ کبھی واپس نہیں کروں گی اور ایسی غلطی بھی دوبارہ نہیں ہوگی،

اگر ہم سچائی پر ہوں اور دوسرا شخص صریحاً غلطی پر ہو ہم اسے شرمندہ کر کے اس کی انا کو ٹھیس پہنچاتے ہیں، فرانس کا شہرہ آفاق مصنف اور ہوا بازی کا مہمارا اینتھونی ڈی سینٹ نے اپنی ایک کتاب میں لکھا "مجھے ایسی کوئی بات کہنے کا اور کرنے کا حق نہیں ہے۔ میں سے کسی دوسری شخص کو شرمندگی کا احساس ہو اور وہ اپنی نظروں میں گر جائے۔ بات یہ نہیں کہ میں اس کے بارے میں کیا سوچتا ہوں، کسی شخص کی عزت نفس کو مجروح کرنا میں ایک سنگین جرم خیال کرتا ہوں۔"

ایک سچا لیڈر ہمیشہ اس اصول کی پیروی کرے گا۔

اصول نمبر ۵

"دوسروں کو شرمندہ نہ کریں۔"

لوگوں کو کامیابی کی راہ پر کیسے ڈالا جائے

پیٹ بارلو میرا ایک بہت ہی پرانا دوست ہے۔ اس نے اپنے ایک کتے اور بی کے ساتھ مختلف شہروں میں سرکس کے مظاہرے کرتے ہوئے اپنی زندگی کا بیشتر حصہ گزار دیا۔ مجھے بڑا شوق تھا کہ میں دیکھوں کہ پیٹ کتے کو کس طرح سدھاتا ہے۔ اس کو کس طرح حیرت انگیز کرتا تھا اور وہ اور جہنمیں دیکھ کر سرکس دیکھنے والے لوگ بہت خوش ہوتے اور داد دیتے ہیں۔ میں ایک دن اس کے گھر گیا۔ وہ اس وقت اپنے کتے کو کرتب سکھا رہا تھا۔ میں نے لڑکھایا کہ جب پیٹ کا کتا کرتب سیکھتے وقت فدا سی بھی بہتری کا مظاہرہ کرتا تو پیٹ اسے سچکارتا اور تھکی دیتا اور اسے کچھ کھانے کو دیتا۔

یہ کوئی نئی بات یا نیا طریقہ نہیں ہے۔ جانوروں کو تربیت دینے والے صدیوں سے اسی طرح سے ہی اپنے جانوروں کو سدھار رہے ہیں اور انہیں مختلف کرتب سکھا رہے ہیں۔

لیکن مجھے جس بات کا خیال کر کے زیادہ تعجب ہوا وہ یہ تھی کہ ہم لوگوں

کی تربیت کرتے وقت یا ان کا ذہن تبدیل کرتے وقت یہی تکنیک استعمال کیوں نہیں کی جاتی؟ ہم لوگوں کو سدھارتے وقت اسے ڈنڈا مارنے کی بجائے کچھ کھاتے پینے کو کیوں نہیں دیتے؟ ہمیں لوگوں کو سکھاتے وقت ان کی کارکردگی میں ذرا اسی بہتری پیدا ہونے پر ان کی تعریف کرنی چاہیے۔ اس سے ان میں اپنی کارکردگی میں مزید نکھار پیدا کرنے کا جذبہ پیدا ہوتا ہے۔

مشہور نفسیات دان جین لیٹرنے اپنی ایک کتاب

میں لکھتا ہے "تعریف
"I Ain't Much, Baby__ But I'm All I Got"

انسانی غوصلے کے لیے، انسانی مزاج کے لیے اور انسان کی ذہنی نشوونما کے لیے سولج کی پہلی کرن ہے۔ ہم اس کے بغیر نہ تو آگے بڑھنے کی ہمت کرتے ہیں اور نہ ہی ہمیں اس کی تعریف ہوتی ہے لیکن اس کے باوجود ہم میں سے بہت سے ہر وقت دوسروں پر نکتہ چینی کی بوچھاڑ کرنے کے لیے تیار رہتے ہیں۔ ہم ان کی تعریف نہ کر کے انہیں سورج کی گرم روشنی سے محروم رکھتے ہیں۔

میں جب اپنی زندگی پر نظر دوڑاتا ہوں تو مجھے ہر وہ لمحہ اپنے ذہن کی سکرین پر بڑا واضح دکھائی دیتا ہے کہ زندگی کے کس کس موڑ پر میری تعریف کی گئی اور جس سے میرا تمام مستقبل بدل گیا۔ کیا آپ اپنی زندگی کے بارے میں اس طرح جانتے ہیں؟ ہماری تاریخ تعریف کی اس طرح کی بیشمار مثالوں سے بھری پڑی ہے۔

مثال کے طور پر کئی برس گزرے نیلسن کی ایک نیکٹری میں ایک دس برس کا بچہ کام کر رہا تھا۔ اس کی خواہش تھی کہ وہ ایک گلوکار بنے لیکن اس کو پرائمری سکول میں پہلے ہی دن اس کے ٹیچر نے اس خواہش کے اظہار پر

بیٹا بھلا کہا۔ اس کے شجر نے کہا کہ، تم گلوکار نہیں بن سکتے تمہاری بھی بھلا کوئی آواز ہے یہ بالکل اس طرح ہے کہ جیسے تیز ہوا چلنے سے کھڑکیوں اور دروازوں کے گواڑ بند ہوتے ہیں۔

لیکن اس بچے کی عزیز کسان ماں نے اپنے بیٹے کو بازوؤں میں لے کر خوب پیار کیا۔ جب وہ سکول سے منہ بسورتا ہوا گھر واپس آیا، ماں نے اپنے بیٹے کی خوب تعریف کی اور اسے یقین دلایا کہ وہ گلوکار بن سکتا ہے، ماں اس سے قبل اپنے بیٹے کو کئی بار گنگنا تے ہوئے سن چکی تھی اور وہ جانتی تھی کہ اس کی آواز واقعی اچھی تھی۔ کسان ماں کی اس پیار بھری تعریف نے اس کے دس سالہ بیٹے کی زندگی بدل کر رکھ دی اس کا نام انیسویں کیروسو تھا اور وہ اپنے وقت کا ایک عظیم ترین اوپرا سنگر تھا۔

انیسویں صدی کے اوائل میں لندن میں ایک نوجوان ادیب بننے کی خواہش رکھتا تھا مگر حالات اس کے خلاف جا رہے تھے وہ چار برس سے زیادہ سکول کی پڑھائی حاصل نہ کر سکا تھا۔ اس کا باپ قرض ادا نہ کرنے کی پاداش میں جیل کی سزاؤں کے پیچھے بند تھا اور اس نوجوان کو اکثر فاقے کرنے پڑتے تھے۔ بالآخر اسے ایک ویڈیو اس میں بوتلوں پر لہلہ لگانے کا کام مل گیا۔ اسے اپنی تحریروں کے بارے میں اس قدر کم اعتماد تھا کہ اس نے رات کے اندھیرے میں دوسروں کی نظروں سے چھپ کر اپنا پہلا مسودہ لکھا، مگر ایک اخبار کے ایڈیٹر نے اسے ردی کی ٹوکری میں پھینک دیا۔ اس کے بعد اس نے کئی مسودے لکھے جو اسی طرح ردی کی ٹوکری کی زینت بنتے رہے۔ آخر کار بڑے صبر آزمائیاں کے بعد وہ دن آگیا۔ جب اس کا لکھا ہوا ایک مسودہ اشاعت کے لیے منظور ہو گیا، لیکن

اس کو اس کا معاوضہ نہیں ملا۔ مگر ایڈیٹر نے اس کے کام کی بے حد تعریف کی اور اسے ایک رائٹر تسلیم کر لیا گیا۔ وہ اس قدر خوش تھا کہ بغیر کسی مقصد کے لندن کی سڑکوں پر مسٹر گشت کرتا رہا۔ اور اس کی آنکھوں سے آنسو ٹھک کر اس کی گالوں پر گر رہے تھے۔

اپنا ایک مسودہ اشاعت کے لیے منظور کئے جانے اور ایڈیٹر کی تعریف سے اس کی ساری زندگی بدل گئی۔ اگر اس کی زندگی میں تعریف کے یہ لمحات نہ آئے ہوتے اور ایک مشہور اخبار میں اس کا مسودہ نہ شائع ہوا ہوتا تو وہ اب تک کسی نیکلسی میں کام کر رہا ہوتا۔ آپ نے اس نوجوان کا نام تو ضرور سنا ہو گا وہ انیسویں صدی کا ایک مشہور ترین ادیب بنا اور اس کا نام تھا۔ چارلس ڈکنز جس کی تحریروں کے بڑے بڑے قابل ادیب بھی متعرف تھے۔

لندن کے ایک اور لڑکے نے ایک سٹور پر ایک کلرک کی حیثیت سے اپنے کیریئر کا آغاز کیا۔ وہ صبح پانچ بجے اٹھا۔ سٹور کی صفائی کرتا اور چودہ گھنٹے تک وہاں مزدوروں کی طرح کام کرتا۔ یہ محض غلامی تھی اور وہ اس طرح کام کرنے سے نفرت کرتا تھا۔ دو برس تک مسلسل چودہ گھنٹے کام کرنے سے وہ بہت کمزور ہو چکا تھا۔ ایک صبح وہ معمول کے مطابق نیند سے بیدار ہوا اور ناشتہ کیے بغیر پندرہ میل دور ایک قصبے میں اپنی ماں سے ملنے چلا گیا جو وہاں ایک ہاؤس کی حیثیت سے کام کر رہی تھی۔

وہ سخت جذباتی ہو رہا تھا۔ اس نے اپنی ماں کے ساتھ ہر پہلو پر گفتگو کی۔ وہ رویا۔ اس نے کہا کہ اگر وہ مزید اس سٹور میں کام کرتا رہا تو ایک دن خودکشی کر لے گا۔ اس کے بعد اس نے اپنے سکول کے زمانے کے

ایک شیخ کو بڑا دردناک قسم کا خط لکھا۔ شیخ نے اس کی بڑی تعریف کی اور اسے لکھا کہ قرہ ایک بہت ہی قابل لڑکا ہے اور وہ اس سے بھی اچھے کام کر سکتا ہے۔ اس نے اسے اپنے سکول ہی میں پڑھانے کی پیش کش کی۔ اس تعریف نے اس لڑکے کی تقدیر ہی بدل دی اور اس لڑکے نے انگریزی ادب کی تاریخ میں اپنے گہرے نقوش چھوڑے۔ اس لڑکے نے بعد ازاں بہت سی لازوال کتابیں لکھیں اور اپنے قلم سے لاکھوں ڈالر کمائے۔ آپ نے اس لڑکے کا نام تو ضرور سنا ہوگا۔ اس کا نام ایچ جی رول تھا۔

نکتہ چینی کی جگہ تعریف کا استعمال بی ایف سکنز کے لیکچر کا بنیادی خیال ہوتا تھا۔ اس عظیم نقیاتی دان نے جانوروں اور انسانوں پر مختلف تجربات کر کے ثابت کیا کہ جب نکتہ چینی کو کم از کم کر کے تعریف پر زور دیا جائے تو اچھے کام کرنے والوں کی کارکردگی مزید بہتر ہوگی اور خراب کام کرنے والے خود ہی اچھے کام کرنے لگیں گے۔

جنوبی کورلیا کے شہر راکی ماؤنٹ کے جان زندگی پیگ نے اپنے بچوں کے ساتھ ایسی تکنیک کو استعمال کیا۔ ایسا اکثر ہوتا ہے کہ ہمارے گھر میں والدین کا بچوں کے ساتھ زیادہ تر واسطہ انہیں ڈانٹ ڈپٹ کرنے سے ہوتا ہے اور اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ بچے سنزورنے کی بجائے بگڑنا شروع ہو جاتے ہیں اور اس کے ساتھ والدین کی ڈانٹ ڈپٹ میں بھی اضافہ ہو جاتا ہے اور اس مسئلے کا کوئی حل نہیں نکلتا۔

مسٹر زندگی پیگ نے ہمارے ایک کورس میں شرکت کرنے کے بعد جو اصول سیکھے۔ اس نے انہیں اپنے گھر میں استعمال کرنے کا فیصلہ

کیا۔ اس نے بتایا کہ ہم نے فیصلہ کیا کہ ہم بچوں کو ان کی غلطیوں پر ڈانٹ ڈپٹ کرنے کی بجائے ان کی تعریف کیا کریں گے۔ یہ اتنا آسان نہیں تھا جبکہ اکثر اوقات وہ غلطیاں زیادہ کرتے تھے اور ان غلطیوں میں ان کی تعریف کا پہلو ڈھونڈنا بہت مشکل ہوتا تھا لیکن نیم نے بڑی سوجن بچار کے بعد اس پہلو کو بھی ڈھونڈ لیا اور اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ دو ہی دنوں میں انہوں نے بہت سی غلطیاں کرنا بند کر دیں۔ اب وہ اس انتظار میں رہتے تھے کہ وہ کوئی اچھا کام کریں گے تو ہماری تعریف کی جائے گی اور اس کے لیے انہوں نے اپنی بساط سے بھی بڑھ کر کام کرنے کی کوشش شروع کر دی۔ ہم میں سے کسی کو یقین نہیں آتا تھا کہ یہ وہی بچے ہیں جو چند ہفتے قبل بہت غلطیاں کیا کرتے تھے۔

اب ہمارے لیے یہ ضروری نہیں رہا تھا کہ ہم ان کی تعریف کرتے رہیں۔ وہ اپنا راستہ متین کر چکے تھے کیونکہ اب ان سے غلطی کا احتمال بہت کم تھا یہ سب کچھ ان کی تعریف کرنے کی وجہ سے تھا۔

تکنیک دفتری کام کے دوران بھی استعمال کی جاتی ہے ریاست کیلیفورنیا کے شہر ووڈ لینڈ کے کیتھ روپر نے اپنی کمپنی میں ایک فاس قسم کی صورت حال پیدا ہونے پر اس تکنیک کو استعمال کیا۔ اس کے پاس کچھ کمال ایسا آیا جو بہت اعلیٰ معیار کا تھا۔ جس شخص نے یہ مال تیار کیا تھا وہ ایک نیا ملازم تھا۔ جسے اپنی اس نئی ملازمت پر سیٹ ہونے میں مشکل پیش آرہی تھی۔ اس کا سپروائزر اس سے ناراض رہتا تھا کیونکہ وہ اسے ایک منفی رویہ خیال کرتا تھا اور بڑی سنجیدگی کے ساتھ یہ سوچ رہا تھا کہ اس نے ملازم کو کس طریقے سے ملازمت سے فارغ کر دے کیونکہ

اس کا کام بہت بہتر تھا اور سپروائزر کو کوئی بیجانہ نہیں مل رہا تھا کہ اس کو کس طرح فارغ کرے۔

جب کمیٹی روپرو کو اس صورت حال کے بارے میں علم ہوا تو وہ خود فیکٹری میں گیا اور اس نے بذاتِ خود اس نوجوان سے گفتگو کی۔ اس نے بتایا کہ اس کا کام جو ابھی حال ہی میں اس نے مکمل کیا ہے وہ بہت اعلیٰ معیار کا ہے اور وہ اس کام سے بہت خوش ہے، اس نے نوجوان کو بتایا کہ اب تمک اس کی فیکٹری میں تیار ہونے والا یہ سب سے میسر می مال ہے۔ اس نے بڑے واضح الفاظ میں نوجوان کو بتایا کہ کمپنی کو اس کی خدمات کی بڑی ضرورت ہے۔

کیا آپ کے خیال میں اس سے نوجوان ملازم کے رویے میں کچھ تبدیلی آئی؟ چند ہی دنوں میں اس کے رویے میں حیرت انگیز تبدیلی آئی اس نے بڑے محنت سے اپنے ساتھی کارکنوں کو باس کے ساتھ ہونے والی اپنی گفتگو کے بارے میں بتایا اور اس دن کے بعد سے وہ کمپنی کا ایک وفادار کارکن تھا اور اس کے سپروائزر کو اس سے کوئی شکایت نہیں تھی۔

کمیٹی روپرو نے اس ملازم کی محض یہ کہہ کر چالبوسی نہیں کی کہ تمہارا کام بہت اچھا ہے، اس نے ساتھ یہ بھی بتایا کہ اس کا کام اچھا کیوں ہے اور اس طرح ملازم جسے اپنے کام پر بڑا اعتماد تھا اسے بھی اپنی تعریف بڑی بامقصد لگی۔ ہر کوئی اپنی تعریف کو پسند کرتا ہے لیکن یہ خلوص سے لبریز ہونی چاہیے۔

یاد رکھیں کہ ہم تعریف کروانے کے لیے تقریباً ہر کام کرنے پر تیار

ہو جاتے ہیں لیکن کوئی شخص بھی نہیں چاہتا کہ اس کی چالپوسی کی جگہ
 اور اگر کوئی شخص چالپوسی کر رہا ہوتا ہے تو دوسرا شخص اگر ذرا سا بھی
 ذمی شعور ہے تو وہ فوراً سمجھ جاتا ہے کہ یہ سب کھن بازی کر رہا ہے اور
 یہ شخص صرف اپنا اٹو سیدھا کرنا چاہتا ہے۔

مجھے یہ بات دہرانے دیں اس کتاب میں جو تعریف کا اصول بتایا گیا ہے
 وہ صرف اس صورت میں فائدہ مند ہوگا کہ جب تعریف پورے خلوص دل سے
 کی جائے گی اور دوسرے شخص کو بھی یہ احساس ہوگا کہ میری تعریف کی جا رہی
 ہے چالپوسی نہیں۔ میں یہاں کسی طریقے کی وکالت نہیں کر رہا ہوں بلکہ زندگی
 گزارنے کے اہل نئے طریقے کا ذکر کر رہا ہوں۔

آئیے لوگوں کو تبدیل کریں۔ اگر آپ لوگوں کی تعریف کر کے انہیں
 ان کے اندر چھپی ہوئی خداواد صلاحیتوں کے بارے میں بتادیں تو ہم ان
 کی زندگی بدل کر رکھ سکتے ہیں اور ہم واقعتاً ان کی اصلاح کر سکتے ہیں۔
 مبالغہ آرائی؟ یہاں آپ ولیم جیمز کے یہ عالمانہ الفاظ ہمیشہ یاد رکھیں
 جو امریکہ میں پیدا ہونے والا سب سے مشہور نفسیات دان اور فلسفہ دان
 تھا۔

لا اگر ہم اس بات سے اپنے آپ کا مقابلہ کریں کہ ہمیں کیا ہونا چاہیے
 تو ہمیں معلوم ہوگا کہ ہمیں اپنی بہت سی خوابیدہ صلاحیتوں کا علم نہیں ہے۔
 ہم اپنی جسمانی اور ذہنی صلاحیتوں کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ استعمال کر رہے
 ہیں۔ اسے واضح طریقے سے بیان کرنے سے ہمیں معلوم ہوگا کہ ایک
 انسان اپنی حدود سے بہت دور زندگی بسر کرتا ہے۔ اس کے پاس بہت
 سے کام کرنے کے اختیارات اور صلاحیتیں ہوتی ہیں مگر وہ انہیں استعمال کرنے

میں ناکام رہتا ہے۔“
ہاں۔ آپ لوگ بھی جو یہ کتاب پڑھ رہے ہیں۔ ان خوابیدہ صلاحیتوں
کو استعمال کرنے میں ناکام رہتے ہیں جو آپ کے اندر چھپی ہوئی ہیں۔
یاد رکھیں کہ کسی بھی شخص کی صلاحیتیں جو صلہ افزائی سے بیدار ہوتی ہیں۔
اور نکھرتی ہیں اور لوگوں کے ایک اثر رہنا بننے کے لیے اس اصول پر
عمل کریں۔

اصول نمبر ۶

لا کسی شخص کے کام میں ذرا سی بھی بہتری محسوس کرتے ہی بڑے
عظومِ دل سے خوبصورت الفاظ میں اس کی تعریف کریں۔

باب ہفتم

کتے کو بھی اچھے نام سے پکاریں

آپ کیا کرتے ہیں جب آپ کا ایک بہت اچھا کام کر لینے والا شخص بناوٹی کام کرنے لگتا ہے؟ آپ اسے برا بھلا کہتے ہیں، مگر اس سے کام نہیں چلتا اور اس سے آپ کا لازم ناراض ہو سکتا ہے۔ ریاست انڈیا نے کتے پتھر لوہوں کے ایک بڑے ٹریڈنگ ڈیلر کے سرورس میجر ہنری ہینک کے پاس ایک مینک تھا جس کا کام اب تسلی بخش نہیں رہا تھا اس پر برٹس اور اسے دھمکی دینے کی بجائے ہینک نے اسے ایک دن اپنے دفتر میں بلایا اور اس سے بذات خود بات کی۔

اس نے کہا کہ وہ بل آپ بڑے عمدہ مینک ہیں اور گذشتہ کئی برسوں سے اس درکشاپ میں کام کر رہے ہیں۔ آپ نے ہمارے کئی گاہکوں کی بے شمار گائیاں ان کی تسلی کے مطابق ٹھیک کی ہیں لیکن اب کچھ دنوں سے ایسے لگ رہے ہیں کہ اب کام میں آپ کا دل نہیں لگتا اور آپ اپنا کام پہلے کی نسبت زیادہ دیر سے کرتے ہیں اور اب آپ کا کام بھی پہلے جیسا تسلی بخش نہیں ہوتا اور چونکہ آپ گذشتہ کئی برسوں سے ہمارے

ساتھ ہیں۔ اس لیے آپ یہ جاننا ضرور پسند کریں گے کہ میں اس صورت حال سے خوش نہیں ہوں۔ میں نے آپ کو یہاں اس لیے بلایا ہے کہ ہم دونوں بیٹھ کر اس صورت حال کا تدارک کریں۔“

بل نے جواب دیا کہ اس نے اس بات کا احساس نہیں کیا کہ اس کے کام کا مہیا رگر رہا ہے۔ اس نے باس کو یقین دلایا کہ اس کو ان دفتروں جو کام مل رہا ہے وہ اس میں ماہر نہیں ہے۔ بہر حال وہ آئندہ اپنی کارکردگی کو بہتر بنانے کی کوشش کرے گا۔

کیا اس نے ایسا کیا؟ آپ یقین کریں کہ اس نے ایسا کر دکھایا۔ وہ ایک بار پھر ایک ماہر اور تسلی بخش کام کرنے والا میکنگ بن گیا۔ بالڈون کو کو موٹیوورکس کے صدر سیموئیل وکلین نے ایک بار کہا تھا کہ ”ایک اوسط درجے کا شخص بھی بڑی خوشی سے کام کرنے پر رضامند ہو جاتا ہے اگر آپ اس کی عزت کریں اور اسے بتائیں کہ آپ کو اس کی صلاحیتوں کا اعتراف ہے۔“

مختصراً یہ کہ اگر آپ کسی شخص سے کسی کام میں بہتری کی توقع رکھتے ہیں تو اسے یہ یقین دلائیں کہ وہ ایسا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ شکسپیر نے کہا تھا ”اگر آپ کے اندر کوئی کام کرنے کی صلاحیت ہوتی ہے تو آپ فرض کر لیں کہ آپ کے اندر یہ صلاحیت موجود ہے۔“

جو گریٹی لیبلیک اپنی ایک مشہور کتاب "Souvenirs, My Life with

Macter linck."

میں بلجیم کی ایک سنٹر ریل کے بارے میں بیان کرتی ہے۔

”ایک فادمہ ایک قریبی ہوٹل سے میرے لیے کھانا لے کر آتی تھی۔ اسے

میری ڈش واش کے نام سے بلایا جاتا تھا۔ کیونکہ اس نے ہوٹل میں اپنی

ملازمت کا آغاز وہاں برٹن دھونے سے کیا تھا۔ لوگ اکثر اسے اپنے مذاق کا نشانہ بنایا کرتے تھے۔ ایک دن جب وہ میرے لیے کھانا لے کر آئی، میں نے اسے کہا: ”میری کیا تم جانتی ہو کہ تمہارے اندر کتنی صلاحیتیں چھپی ہوئی ہیں۔“

» جذبات سے منسوب میری نے چند سیکنڈ انتظار کیا اور پھر کھانا میز پر رکھا ایک آہ بھری اور بڑی سادگی سے جواب دیا۔ میڈم! میں نے اس بات کا کبھی یقین نہیں کیا تھا۔ اس نے مجھ پر شک نہیں کیا اور کوئی سوال نہیں پوچھا۔ وہ باورچی خانے میں واپس گئی اور جو کچھ میں نے کہا تھا اسے دہرانے لگی اور اس دن کے بعد اسے اپنے اوپر استغناء و اعتماد ہو گیا کہ کسی نے دوبارہ اس کا مذاق اڑانے کی کوشش نہیں کی اور اب اسے قابلِ توجہ سمجھا جانے لگا۔

» لیکن خود میری میں بہت زیادہ خوشگوار تبدیلی آئی اور اس نے اپنے جسم اور لباس کا اس طرح خیال رکھنا شروع کر دیا کہ اس کی جوانی نکھرنے لگی اور اب وہ اکثر رنگا ہوں کامرز بن گئی۔

» صرف دو ماہ بعد میری نے اعلان کیا کہ وہ شادی کر رہی ہے اور اس کا شوہر ہونٹل کے ایک بڑے افسر کا بھانجا ہے۔ اب میں ایک خاتون بن جاؤں گی۔ اس نے میرا شکریہ ادا کیا کہ میں نے اس کی صلاحیتوں کو جگایا تھا۔ فلوریڈا کے شہر ڈے ٹوٹا بیچ کے ایک سیلز آفسیر کو جو ایک فوٹو کمپنی کے لیے کام کرتا تھا۔ کمپنی کی طرف سے نئی منتداری کی جانے والی اشیاء کے بارے میں بڑا انتظار تھا۔ اس سیلز آفسیر کا نام بل پارکر تھا جب وہ اشیاء تیار ہو گئیں اور وہ انہیں فروخت کرنے کے لیے آرکیٹ میں لے کر گیا تو

اسے بہت مایوسی ہوئی۔ جب مارکیٹ میجر نے ان اشیاء کو خریدنے سے انکار کر دیا۔ بل سارا دن اس پر افسوس کا اظہار کرتا رہا اور اس نے فیصلہ کیا کہ شام کو گھر واپس جائے۔ سب سے قبل وہ ایک بار پھر میجر کے پاس جائے گا اور ان اشیاء کو فروخت کرنے کی دوبارہ کوشش کرے گا۔ وہ میجر کے پاس گیا اور اسے کہا۔

”جیک۔ آج صبح جب میں تم سے مل کر گیا تو مجھے بعد میں خیال آیا کہ میں نے تمہیں ان نئی اشیاء کے بارے میں سب باتیں نہیں بتائیں۔ اور میں چاہوں گا کہ تم کچھ وقت دو تاکہ میں ساری تفصیل سے تمہیں آگاہ کر سکوں۔ تم نے پہلے بھی میری باتیں پڑنے غور سے سنی ہیں اور مجھے یہ تبھی معلوم ہے کہ اگر تمہیں کوئی بات تمہاری سمجھ میں آجائے تو تم اپنا ذہن تبدیل کرنے میں دیر نہیں کرو گے۔“

کیا جیک نے اسے دوبارہ وقت دینے سے انکار کر دیا؟ نہیں اپنی تعریف کے بعد اس کے لیے ایسا کرنا ممکن نہیں تھا۔ آئرلینڈ کے شہر ڈبلن کے ایک دندان ساز ڈاکٹر مارٹن کو اس وقت بڑا صدمہ ہوا۔ جب اسکے ایک مریض نے بتایا کہ اپنا منہ دھونے کے لیے اس نے جو میٹل کپ استعمال کیا۔ وہ صاف ستھرا نہیں تھا۔ جب مریض چلا گیا اور ڈاکٹر مارٹن اپنے پرائیویٹ دفتر میں آیا اور اس نے اپنے دفتر کی صفائی کرنے والی خادمہ برجیٹ کے نام ایک پیغام لکھا۔

مائی ڈیر برجیٹ

”میری تم سے بہت کم ملاقات ہوتی ہے اور میں چاہتا ہوں کہ تم جس قدر ملدگی کے ساتھ میرے کلینک کی صفائی کا کام کرتی ہو۔ اس پر تمہارا شکریہ

ادا کر لیں۔ مجھے خیال آیا ہے کہ یہاں میں ذکر کر دوں کہ ایک ہفتے میں دو بار صرف دو گھنٹے اتنے بڑے کلینک کی صفائی کر کے لیے ناکافی ہیں۔ مہربانی کر کے اگر تم محسوس کرو کہ تمہارا سے پاس وقت ہے تو کسی کسی دن آدھ گھنٹہ زیادہ کام کرو دیا کرنا جس میں میٹل کپ، پانی پینے کے گلاس اور جگ وغیرہ شامل ہیں۔ میں تمہیں اس نالٹو کام کے بھی پیسے دوں گا۔

خیر اندیش - ڈاکٹر مارٹن

ڈاکٹر مارٹن نے بتایا اگلی صبح جب وہ اپنے دفتر میں آیا تو میں نے دیکھا کہ میری میز سمک رہی ہے جسے اس پر پالش کی گئی ہو۔ جب میں اپنے کلینک میں گیا تو دیکھا کہ وہاں میٹل کپ اس قدر چمکا ہوا ہے کہ میں نے پہلے کبھی بھی اسے اس قدر صاف اور چمکدار نہیں دیکھا تھا۔ آپ سوچ رہے ہوں گے کہ یہ سب کام اس نے فالٹو وقت میں زیادہ پیسوں کے لالچ میں کیا ہوگا۔ نہیں ہرگز نہیں۔ اس نے اسی وقت اور اسی تنخواہ میں یہ سب کام کیا۔ دراصل میرے خط میں اس کی جو تفریق کی گئی تھی وہ اس کے لیے سب سے بڑا اثاثہ تھی۔

ایک پرانی جہاوت ہے "ایک کتے کو بڑا نام دینا بالکل اسی طرح ہے کہ جسے آپ نے اسے پھانسی دے دی ہو۔" اسے ایک اچھا نام دیں اور پھر دیکھیں کہ کیا ہوتا ہے۔

نیویارک کے علاقے بروکلین کے سکول کی ٹیچر رونڈہ ہوکنز جب پہلے روز سکول پہنچی تو اس نے اپنا ڈیوٹی چارٹ دیکھا تو پہلے ہی روز اسے ایک ایسی گلاس دی گئی جس میں سکول کا سب سے شرارتی بچہ ٹوسی بھی تھا۔

اس لڑکے سے سکول کی ہر ٹیچر مدظن مہتی روہ صرف شرارتی نہیں تھا بلکہ کلاس کے نظم و ضبط کی بھی سنگین خلاف ورزی کرتا تھا۔ وہ لڑکوں سے لڑتا تھا لڑکیوں کو چھیڑتا تھا۔ اس میں صرف ایک ہی اچھائی تھی کہ وہ اپنا سبق بہت جلد یاد کر لیتا تھا اور اسے جو گھر میں کام کرنے کے لیے دیا جاتا تھا وہ باقاعدگی سے کیا کرتا تھا اور امتحانات میں ہمیشہ بڑے اچھے نمبر حاصل کرتا تھا۔ کبھی ایسا نہیں ہوا تھا کہ اسے سکول کا کام نہ کرنے پر کبھی سزا ملی ہو۔

مسز روزمہ ہو پکتنز نے ٹومی کے مسئلے سے نپٹنے کا فیصلہ کیا۔ جب اس نے پہلے دن کلاس میں بچوں کو خوش آمدید کہا تو اس نے ہر بچے کے بارے میں تعریفی جملے کہے۔ ”روزمہ نے بڑا اچھا لباس پہنا ہوا ہے،“ ”ایسا تم نے بڑے خوبصورت بال بنا رکھے ہیں،“ جب وہ ٹومی کے پاس پہنچی تو اس نے براہ راست اس کی آنکھوں میں جھانکا اور کہا ”ٹومی میں جانتی ہوں کہ تم کلاس کے لیڈر ہو مین تم سے یہ توقع رکھوں گی کہ تم اس کلاس کو سکول کی سب سے بہترین کلاس بنانے میں میری مدد کر سکتے ہو،“

اس نے کلاس میں اپنے پہلے چند روز ہر معمولی بات پر ٹومی کی تعریف کی اور اس تعریف اور رویے نے ایب ٹویرس کے بچے کو بالکل تعاون کرنے پر آمادہ کر دیا اور وہ نظم و ضبط کا پابند ایک لائق طالب علم بن گیا۔ اگر آپ لیڈر شپ کے اس مشکل کردار میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں اور دوسروں سے پیارا اور اچھا سلوک کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو اس اصول کا استعمال کریں۔

اصول نمبر ۶

”دوسروں کو ایسی شہرت دیں کہ وہ اس شہرت کے ساتھ زندگی بسر کریں“

باب ہشتم

غلطی کو اتنا آسان بنائیں کہ اُسے درست کر لیا جائے

میرے ایک چالیس برس کے کنوارے دوست کو اس کی منگیتر نے اس بات پر آمادہ کر لیا کہ وہ اس عمر میں ڈانس کرنا سیکھے۔ اس نے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا: ”خدا ہی بہتر جانتا ہے کہ مجھے ڈانس سیکھنے کی ضرورت بھی ہے یا نہیں۔“ اس نے بتایا کہ میں برس قبل جب اس نے پہلی بار ڈانس سیکھنا شروع کیا تو اس کی ٹیچر نے اسے بتایا کہ وہ ڈانس نہیں کر سکتا۔ اسے سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر دوبارہ اسے سیکھنے کی کوشش کرنی چاہیے مگر اس کے لیے مجھے سخت محنت کرنی پڑی اور پھر میں نے اپنی ٹیچر بدل لی۔

”دو مہینے ٹیچر نے ہو سکتا ہے میرے بارے میں مبالغہ آرائی سے کام لیا ہو مگر وہ مجھے پسند تھی۔ اس نے مجھے صاف الفاظ میں کہا کہ میرے ڈانس کرنے کا انداز بہت پرانا ہے، مگر اس نے مجھے یقین دلایا کہ مجھے ڈانس کرنے کے نئے طریقے سیکھنے میں زیادہ تکلیف نہیں ہوگی۔ پہلی ٹیچر نے میری غلطیوں کی نشاندہی کر کے میری حوصلہ شکنی کی تھی اور یہ ٹیچر میرے ڈانس

کی تعریف کر رہی تھی۔ جس میں میرے پاؤں صحیح بھر سکتے تھے۔ اس نے مجھے کہا کہ تم میں ایک پیدائشی ڈانسروالی صفات موجود ہیں، جبکہ میں جانتا تھا کہ میں ایک نہایت ہی معمولی قسم کا ڈانسر ہوں لیکن اس کے ساتھ ہی میرے دل کی گہرائیوں میں یہ خواہش ابھرتی تھی کہ شاید میری ٹیجر ٹھیک ہی کہتی ہو اور صاف بات تو یہ ہے کہ میں اسے صرف اس بات کی فیس دیتا تھا کہ وہ میری تعریف زیادہ کرتی تھی۔

”مجھے کسی بھی قیمت پر یہ معلوم نہیں ہو سکتا تھا کہ میں ایک اچھا ڈانسر بن سکتا ہوں راگر میری ٹیجر مجھے نہ بتاتی۔ اس نے میری حوصلہ افزائی کی۔ مجھے امید دلائی اور میرے دل میں یہ خواہش ابھری کہ میں بہتر طریقے سے ڈانس کروں“

اپنے بچے، اپنی بیوی یا اپنے ملازم کو کسی بات پر سخت بے وقوف کہنا کوئی اچھی بات نہیں ہے۔ اس سے منفی اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ اور اس بچے میں اپنی اصلاح کرنے کا جذبہ ختم ہو جاتا ہے۔ لیکن اگر آپ اس کے برعکس طریقہ استعمال کریں اور ان کی حوصلہ افزائی کریں اور اس کو یہ احساس دلانے کی کوشش کریں کہ یہ بہت معمولی غلطی ہے۔ اس کا ازالہ فوراً ہو سکتا ہے تو ان کے اندر اپنی اصلاح کرنے کی خواہش پیدا ہوگی اور اس طرح وہ دوبارہ ایسی غلطی کرنے سے باز رہیں،

انسانی تعلقات جوڑنے کا ایک ماہر ٹول تھا جس نے اس طریقے کو ٹرمی خوبصورتی سے استعمال کیا۔ مثال کے طور پر ایک دفعہ میں نے ہفتے کی رات مسٹر اینڈ مسز تھا جس کے ساتھ گزار سی کھا، کھانے کے بعد انہوں نے مجھے برنج کھیلنے کی دعوت دی۔ میں نے کہا کہ میں برنج کھیلنا نہیں

جانتا۔ یہ کھیل میرے لیے ہمیشہ بہت مشکل رہا ہے۔

و کیوں ڈیل۔ اس میں کوئی کارگیری نہیں ہے، یہ تو تمہاری یادداشت اور قوتِ فیصلہ پر منحصر ہے کہ تم کس طرح کھیلتے ہو۔ تمہیں یاد ہوگا کہ تم نے یادداشت کے بارے میں ایک مضمون لکھا تھا۔ برج تمہارے لیے کوئی کونین کی گولی نہیں ہے یہ تو تمہاری ساتھی ہے، تھامس نے مجھے قائل کرنے کی کوشش کی اور پھر کیا ہوا، میں برج کھیل رہا تھا۔ ایسا اس لیے ہوا کہ تھامس نے میرے اندر کا قدرتی وجدان جگا دیا تھا۔ جس سے یہ کھیل مجھے بہت آسان لگ رہا تھا۔“

برج کے بارے میں بات کرتے ہوئے مجھے ایلی کلبرٹسن کی یاد آتی ہے۔ جس کی برج کے کھیل پر لکھی ہوئی کتابیں دنیا کی بہت سی زبانوں میں شائع ہو چکی ہیں اور اس نے ان کتابوں کی فروخت سے لاکھوں ڈالر کمائے ہیں اس نے مجھے بتایا کہ وہ برج کے کھیل کے علاوہ کتابیں لکھنے کا مشغلہ نہ اپناتا۔ اگر ایک لوجن عورت اسے یہ نہ بتاتی کہ اس کے اندر ایک اچھا مصنف بننے کی قدرتی صلاحیتیں موجود ہیں۔ جب وہ ۱۹۲۲ء میں امریکہ آیا تو اس نے فلاسفی اور سوشیالوجی میں ٹیچر کی ملازمت حاصل کرنے کی کوشش کی مگر وہ کامیاب نہ ہوا۔

پھر اس نے کوئٹہ بیچنا شروع کر دیا مگر وہ اس میں بھی کامیاب نہ ہوا۔ اس کے بعد اس نے کافی بیچنی شروع کر دی۔ مگر اس میں بھی ناکام رہا۔

اس نے ایک زمانے میں برج کھیلی ہوئی تھی مگر اس وقت اس نے یہ کبھی نہیں سوچا تھا کہ ایک دن اسے برج کے کھیل کے بارے

میں بیکھر دینے پڑنے لگے۔ وہ کوئی اتنی اچھی بروج نہیں کھیتا تھا اور کھیل کے دوران اپنے ساتھیوں سے اکثر جھگڑ پڑتا تھا اسلئے کوئی بھی اس کے ساتھ بروج کھیلنے کو تیار نہیں ہوتا تھا۔

پھر ایک دن اچانک اس کی ملاقات ایک خوبصورت بروج ٹیچر سے ہوئی جس سے وہ محبت کرنے لگا۔ اس ٹیچر کا نام جوزفین تھا۔ ایک دن ان دونوں کی شادی ہو گئی۔ جوزفین نے توٹ کیا کہ وہ بہت احتیاط کے ساتھ اپنے تاش کے پتوں کا تجزیہ کرتا تھا۔ اس نے کلبرٹس کو اس بات پر آمادہ کیا کہ دوسرے لوگوں کے ساتھ بروج کھیل کرے۔ کیونکہ وہ بہت اچھی بروج کھیتا ہے۔ کلبرٹس نے مجھے بتایا کہ صرف یہی حوصلہ افزائی تھی۔ جس نے مجھے بروج کے کھیل کو ایک پیشے کے طور پر اپنانے پر آمادہ کیا۔

میری لینڈ میں ہمارے کورس کی ایک ٹیچر مسز جونز نے مجھے بتایا کہ اس نے اپنے بیٹے کی حوصلہ افزائی کر کے کس طرح اس کی اصلاح کی۔ (1960ء میں میرا پندرہ سالہ بیٹا میری لینڈ میں میرے پاس رہنے کے لیے آیا۔ اس نے ایک ٹربی فضول سی زندگی گزار رہی تھی۔ تین برس کی عمر میں اس کا سر ایک حادثے میں بڑی طرح پھٹ گیا تھا۔ جس سے اس کی پیشانی پر لہک بد نما داغ پڑ گیا تھا۔ جب وہ پانچ برس کا تھا تو میں نے اس کے باپ سے طلاق لے لی تھی اور وہ اپنے باپ کے پاس رہنے کے لیے ڈیلاس چلا گیا تھا۔ ڈیلاس میں اس نے اپنا بہت سا وقت ایک ایسے سکول میں تعلیم حاصل کرتے گزارا تھا۔ جہاں بہت سست طریقے سے پڑھائی ہوتی تھی۔ شاید اس کی پیشانی کے داغ کی وجہ سے

اس کا دماغ زخمی ہو چکا تھا اور اب وہ معمول کے مطابق کام نہیں کرتا اس لئے وہ اپنی عمر کے لحاظ سے دو برس چھپے تھا۔ ساتویں کلاس میں پڑھ رہا تھا مگر اس کے باوجود اسے پہاڑے نہیں آتے تھے۔ وہ بامشکل پڑھ سکتا تھا اور جمع تفریق کے معمولی سوال بھی وہ اپنی انگلیوں پر گن کر نہیں کر سکتا تھا۔

”تاہم اس میں ایک مثبت بات تھی وہ ریڈیو اور ٹیلی ویژن کے بارے میں جانتا بے حد مستعد کرتا تھا۔ وہ ایک ٹی وی انجینئر بننا چاہتا تھا۔ میں نے اس کی حوصلہ افزائی کی اور اسے بتایا کہ اس سے ایسے ایسے میسجے بڑھنا پڑے گا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ مضمون میں عبور حاصل کرنے کے لیے میں اس کی بھرپور مدد کروں گی۔ ایک مہینے کی محنت کے بعد جب میں نے اس کے کام میں کچھ بہتری محسوس کی تو میں نے اس کے باپ کو فون کر کے بلایا۔ ہم دونوں نے اپنے بیٹے کو خوب پیار کیا۔ اس کا باپ اس کے لیے بڑے سچھے لے کر آیا تھا۔ وہ ان سچھوں کو پاکر بہت خوش تھا اس نے اس خوشی کے موڈ میں ہمیں بتایا کہ اس کے لیے اب جمع تفریق کے سوال کرنا بہت دلچسپ اور آسان ہو گئے۔“

”اب یہ قدرتی بات تھی کہ سکول میں اس کی کارکردگی بہتر ہونے لگی۔ ایک دن الجبرے کا ٹیسٹ تھا۔ ٹیسٹ کے بعد جب وہ سکول سے گھر واپس آیا تو بہت خوش تھا۔ وہ آتے ہی میرے ساتھ لیٹ گیا اور مجھے بتانے لگا۔ امی میں بہت خوش ہوں کہ میں نے الجبرے میں جی کر ڈلیا ہے۔“

ایسا پہلے کبھی نہیں ہوا تھا۔ اب اس کے اندر دوسری تبدیلیاں

مجھی تیزی سے آنے لگیں۔ اس کی پڑھنے کی صلاحیت بہتر ہوئی اور وہ ڈرائنگ کرتے وقت بھی اپنا قدرتی شائل استعمال کرنے لگا۔

اس نے مختلف قسم کے ماڈل بنانے شروع کر دیئے اور سکول کی ایک نمائش میں اس کے بنائے ہوئے ماڈل کو اول انعام ملا اور اس کے بعد وہ شہر میں ایک نمائش کے دوران تیسرا انعام لینے میں کامیاب ہوا۔

» ہاں یہ وہی لڑکا تھا جو اپنی عمر سے دو برس بچھے تھا۔ جس کے بارے میں اس کے شیچروں کا خیال تھا کہ اس کا دماغ زخمی ہے اور وہ معمول کے مطابق کام نہیں کر سکتا۔ اچانک اس نے یہ جان لیا کہ وہ سیکھ سکتا ہے اور کسی کام کو پختہ تکمیل تک پہنچا سکتا ہے۔ ایک دفعہ جب اسے معلوم ہو گیا کہ پڑھنا آسان بات ہے تو اس کی ساری زندگی بدل گئی۔“

اگر آپ یہ چاہتے ہیں کہ دوسروں کی کارکردگی کو بہتر بنانے میں ان کی مدد کریں تو یہ اصول استعمال کریں۔

اصول نمبر ۸

”دوسروں کی حوصلہ افزائی کریں اور انہیں بتائیں کہ یہ معمولی غلطی ہے اس کا ازالہ ممکن ہے۔“

باب نہم

لوگوں سے خوشی کے ساتھ وہ کام کریں جو آپ چاہتے ہیں

۱۹۱۵ء میں امریکہ پر دہشت کی سی کیفیت طاری تھی۔ ایک برس سے یورپ کی اقوام ایک دوسرے کا خون بہا رہی تھیں۔ اس سے پہلے تاریخ میں اتنا انسانی خون نہیں بہایا گیا تھا۔ کیا من قلم ہو سکتا تھا؟ کوئی نہیں جانتا تھا۔ مگر صدر ووڈرو وولسن امن قائم کرنے کی کوشش کر رہا تھا۔ اس نے متحارب یورپی اقوام کے پاس اپنے خصوصی ایچی بیچے۔ جنہوں نے ان سے جنگ ختم کرنے کی اپیل کی۔

امریکی وزیر خارجہ ولیم جیننگ برٹن کی خواہش تھی کہ وہ اس مرحلے پر تمام یورپی ممالک میں جائے اور تاریخ میں اپنا نام امر کر جائے۔

گرولسن نے اپنے ایک بہترین دوست اور مشیر کرنل ایڈورڈ ایم ہاؤس کو اپنا خصوصی ایچی بنا کر بھیجا اور کرنل کے لیے یہ بہت ہی پرخطر کام تھا اور یہ خبر برٹن کو اس طرح دی گئی کہ وہ ناراض بھی نہیں ہوا۔ کرنل ایڈورڈ نے بتایا۔

جب برٹن کو معلوم ہوا کہ مجھے صدر وولسن یورپی اقوام کے پاس اپنا

خصوصی اٹھی بنا کہ بھیج رہے ہیں تو اسے بڑی باہوسی ہوئی۔ اس کا ارادہ تھا کہ وہ وزیر خارجہ کی حیثیت سے خودیہ کام کرے گا۔ میں نے اسے بتایا کہ صدر ولسن کا خیال ہے کہ سرکاری طور پر یہ کزنڈالٹسمند می نہیں ہوگی اور وزیر خارجہ کا اس مقصد کے لیے جانا بہت سے لوگوں کو چونکا دے گا کہ وہ یہاں کس مقصد کے لیے آیا ہے؟

آپ اندازہ کریں کہ کرنل ایڈورڈ نے کس قدر آسانی اور خوبصورتی سے برٹن کی ناراضگی دور کر دی اور اسے یہ بتا دیا کہ اس کا اپنا منصب اس کام سے بلند تر ہے اور اس سے برٹن کی تشفی ہو گئی۔

کرنل ایڈورڈ جیسا ماہر اور تجربہ کار شخص انسانی تعلقات کے بارے میں اس اہم اصول کی پیروی کر رہا تھا کہ ”ہمیشہ دوسروں کو اپنی خواہش کے مطابق کام کر کے انہیں خوش رکھیں“

صدر وڈولسن نے اکثر یہ پالیسی اپنائی۔ حتیٰ کہ جب اس نے اسپین کا بیٹنہ کا کارکن بننے کی ولیم گیمز مکیڈو کو دعوت دی۔ یہ ایک بلند ترین اعزاز تھا جس کے لیے ولیم گیمز کو دعوت دی جا رہی تھی مگر اس کے باوجود صدر ولسن نے ولیم کو کا بیٹنہ کا کارکن بننے کی اس طرح دعوت دی کہ جس سے اسے یہ احساس ہوا کہ وزارت کو ولیم کی ضرورت ہے ولیم کو وزارت کی ہرگز ضرورت نہیں ہے اور یہ ولسن کا ہی کام تھا۔

ولیم گیمز کے اپنے الفاظ میں سارا واقعہ پڑھیں: ”صدر ولسن نے مجھے بتایا کہ وہ اپنی کا بیٹنہ بنا رہا ہے اور اسے بڑی خوشی ہوگی اگر آپ وزیر خزانہ کی حیثیت سے ذمہ داری قبول کر لیں، اس نے مجھے یہ پیش کش اس طرح کی کہ جیسے میں وزارت قبول کر کے صدر ولسن پر کوئی احسان کروں گا؟“

بدقسمتی سے صدر ولسن نے ہمیشہ اس اصول کو نہیں اپنایا۔ اگر اس نے یہ اصول اپنایا ہوتا تو اس کے بعد کی تاریخ آج بالکل مختلف ہوتی مثال کے طور پر صدر ولسن نے لیگ آف نیشنز میں شمولیت اختیار کرنے سینٹ اورریلیکن پارٹی کو ناراض کیا صدر ولسن نے امن کانفرنس میں شرکت کے لیے جاتے وقت اپنی ہی پارٹی کے نامور ترین رہنماؤں ایلیٹورٹ، چارلس ایونز، ہیوز اور ہنری کیڈ لاج کو اپنے ہمراہ لے جانے سے انکار کر دیا۔ ان کی بجائے وہ اپنی پارٹی کے غیر اہم ارکان کو لے کر گیا اور اس طرح انسانی تعلقات کی بُری طرح پامالی سے اس نے اپنا مستقبل خراب کر لیا۔ اس کی صحت خراب ہو گئی۔ زندگی کم ہو گئی۔ امریکہ کو لیگ آف نیشنز سے الگ ہونا پڑا اور دنیا کی تاریخ کو ایک بار پھر خطرہ پیدا ہو گیا۔

صرف سیاستدان اور سفارت کار ہی لوگوں کو خوش کرنے کا یہ طریقہ نہیں اپناتے۔ انڈیانا کے شہر فورٹ وائن کے ڈیل فیئربرن نے مجھے بتایا کہ اس نے اپنے بچوں کی ایک کام کرنے میں کس طرح حوصلہ افزائی کی۔

جب تک کام یہ تھا کہ وہ ناشپاتیوں کے ایک درخت کے نیچے سے ناشپاتیوں کو اکٹھا کرے۔ لیکن اس کا رکھوالا اسے ناشپاتیاں اٹھانے سے نہ روک سکے۔ جب تک کام پسند نہیں تھا اور اکثر وہ اسے کر نہیں سکتا تھا کیونکہ جب بھی وہ یہ کرتا تو وہ رکھوالا اس سے پہلے زیادہ تر ناشپاتیوں کو خود اٹھا لیتا۔ ایک دن میں نے جب سے کہا، "میں تمہیں ناشپاتیوں سے بھری ہوئی ہٹ لو کر می کے بدلے میں ایک ڈالر دوں گا۔ لیکن اگر اس کے بعد مجھے باغ میں کوئی ناشپاتی

پڑھی نظر آئی تو میں ہر ناشیاتی کے بدلے ایک سینڈ کاٹ لیا کروں گا اور اس کے بعد میری توقع کے عین مطابق اس نئے باغ میں کوئی ناشیاتی زمین پر نہیں چھوڑی۔ اس کے ساتھ ساتھ میں نے اس بات کا خیال بھی رکھا کہ وہ درختوں سے ناشیاتیاں تو نہیں توڑتا۔ کیونکہ اس کا کام صرف نیچے گری ہوئی ناشیاتیوں کو اٹھانا تھا۔

میں ایک ایسے شخص کو جانتا ہوں جس نے اپنے دوستوں اور ایسے لوگوں کی خواہش کے باوجود جن کا وہ ممنون تھا، تقریر کرنے سے انکار کر دیا۔ لیکن اس نے یہ انکار اس طریقے سے کیا کہ ان لوگوں کو برا نہ لگا۔ اس نے ایسا کیسے کیا؟ اس طرح نہیں کہ اس نے کوئی بہانہ بنا دیا کہ میں بہت مصروف ہوں بلکہ اس نے اس دعوت پر ان لوگوں کا شکریہ ادا کرتے ہوئے اسے قبول نہ کرنے پر افسوس کا اظہار کیا اور کہا کہ وہ کسی دوسرے مقرر سے تقریر کروالیں۔ اس نے دوسرے شخص کو اپنے انکار پر سوچنے کی بجائے ایک تبادل شخص کا نام دے دیا۔ تاکہ اس کے بارے میں سوچا جائے اور جو ان کی دعوت کو قبول کر سکتا

تھا۔

مغربی جرمنی میں ہمارے کورس میں لیکچر دیتے ہوئے شملٹ نامی ایک شخص نے بتایا کہ اس نے اپنے فوڈ سٹور پر کام کرنے والے ایک کاپل سیلز میں کو کام کرنے پر کس طرح آمادہ کیا۔ یہ سیلز میں مختلف اشیاء پر ان کی قیمتوں کے ٹیگ لگانے میں غفلت کرتا تھا۔ اس سے بعض اوقات قیمت کے سلسلے میں پریشانی ہوتی تھی اور گاہک جھگڑا کرتے تھے۔ آخر کار میں نے اسے اپنے دفتر بلایا کہ میں اسے پرائس ٹیگ سپروائزر کے

عہدے پر ترقی دے رہا ہوں اور اس کی یہ ذمہ داری ہوگی کہ وہ اس بات کو یقینی بنائے کہ ہر چیز پر اس کی قیمت کا ٹیگ لگا ہوا ہے۔ اس مٹھوڑی سی ذمہ داری سے اس کے کام کرنے کے بارے میں سارا نظریہ ہی بدل گیا اور پھر اس نے بڑی ذمہ داری کے ساتھ اپنا کام کیا اور دوبارہ تجھے کبھی شکایت کا موقع نہیں دیا۔

نپولین نے جب اپنے پندرہ ہزار سپاہیوں کو تختے دیئے اور اٹھارہ جنرلوں کو "فرانس کا مارشل بنا دیا، اور اپنی آرمی کا نام لاگرینڈ آرمی" رکھا تو بہت سے لوگوں نے اسے ایک بچکانہ حرکت قرار دیا۔ نپولین پر ہر طرف سے بے مکہ چینی ہوئی کہ وہ اپنی فوج میں کھلونے تقسیم کر رہا ہے نپولین کا جواب تھا "آرمی کھلونوں سے حکومت کرتے ہیں"۔

اس طرح انعام تقسیم کرنا اور اقتیارات بانٹنا سہارے لیے بھی اسی طرح فائدہ مند ہو سکتا ہے۔ جس طرح نپولین کے لیے ہوا۔ مثال کے طور پر میری ایک دوست مسز ارنٹ کو اس بات کی شکایت تھی کہ لڑکے اس کے لان کو خراب کر رہے ہیں۔ اس نے لڑکوں پر نکتہ چینی کی۔ اس نے انہیں مہلایا پھسلا یا۔ لیکن کوئی نتیجہ برآمد نہ ہوا۔ اس کے بعد اس نے ان میں سے سب سے شرافتی لڑکے کو اپنے پاس بلایا اور اسے کہا کہ آج سے تم میرے جاسوس ہو۔ میں تمہیں پورے اختیار دیتی ہوں تم ذرا اس بات کا خیال رکھنا کہ کون لڑکا میرے لان کو خراب کرتا ہے۔ اس سے اس کا مسئلہ حل ہو گیا۔ اس جاسوس نے تمام لڑکوں کو خبردار کیا کہ وہ آئندہ لان میں داخل ہونے کی جرأت نہ کریں۔

ایک باثر لیڈر کے لیے ہم مندرجہ ذیل اصول پیش کر رہے ہیں۔

جو اسے لوگوں کا ذہن اور رویہ بدلنے میں بہت مدد دے گا۔
 ۱۔ خلوص کا مظاہرہ کریں۔ کسی ایسی بات کا وعدہ نہ کریں جو آپ پوری نہ کر سکیں۔ اپنے فائدے کو بھول جائیں اور دوسروں کے فائدے کا خیال رکھیں۔

۲۔ اس بارے میں صحیح طرح جان لیں کہ آپ دوسرے شخص سے کیا کام کروانا چاہتے ہیں۔

۳۔ بڑے سہمہ دارانہ طریقے سے اپنے آپ سے پوچھیں کہ دوسرا شخص کیا چاہتا ہے۔

۴۔ اس بات پر غور کریں کہ آپ نے دوسرے شخص کو جو کام سونپا ہے اس سے اسے کیا فائدہ حاصل ہوگا۔

۵۔ اب ان فائدوں کا ان سے موازنہ کریں جو وہ شخص حاصل کرنا چاہتا ہے۔

۶۔ جب آپ کو مدد و درخواست کریں تو اس طریقے سے کریں کہ دوسرے شخص کو یہ احساس ہو کہ اسے اس سے فائدہ پہنچے گا۔

ہم یہ حکم اس طریقے سے بھی دے سکتے ہیں، جس میں جان کو یہ احساس دلایا جائے کہ اس میں اس کا بھی فائدہ ہے مثلاً "جان ایک کام ہے جسے جلد ہی مکمل کرنا چاہیے۔ اگر یہ ابھی ہو جائے تو پھر صبح ہمیں پریشانی نہیں ہوگی کیونکہ کل صبح کچھ گا بھوں کو اپنے شوروم میں سے کہ آ رہا ہوں۔ تاکہ انہیں یہ بتایا جائے کہ پانے کے پانی کو کبھی سہولتیں فراہم کی جاتی ہیں۔ میں انہیں سٹاک روم دکھانا چاہتا ہوں۔ لیکن یہ برسی حالت میں ہے اگر تم اسے صاف کر سکو، چیزوں کو خوبصورتی سے شیلڈوں

میں سجا سکوں اور کاؤنٹر پالش کر سکوں تو شوروم میں آئے والے گاہکوں کو اندازہ ہوگا کہ ہم واقعی اپنے گاہکوں کو ایک صاف سمفرضے ماحول میں سہولتیں فراہم کرتے ہیں اور اس طرح شوروم کے دفار کو بڑھانے میں مہتار احصہ سب سے زیادہ ہوگا۔

کیا جان ایسا کر کے خوش ہوگا؟ ہاں کیونکہ آپ نے اسے یہ کام کرنے کا ناٹھہ بھی بتا دیا ہے۔ فرض کریں آپ جانتے ہیں کہ جس طرح شاگ روم کی حالت ہے۔ جان کو اس پر فخر ہے اور وہ شوروم کے دفار کو بڑھانے میں دلچسپی رکھتا ہے۔ تو وہ آپ کی تجویز ماننے میں زیادہ تعاون کرے گا۔ اس میں جان کو یہ بھی بتا دیا گیا ہے کہ اگر وہ ابھی یہ کام کر لے تو صبح اسے پریشان نہیں ہوگی۔

یہ یقین کر لینا غلط ہوگا کہ جب آپ کسی شخص کو کوئی کام تجویز کریں گے تو ہمیشہ آپ کو اس کا مثبت جواب ملے گا لیکن تجربہ بتاتا ہے کہ ان اصولوں کے استعمال سے آپ لوگوں کا رویہ بدل سکتے ہیں اور وہ آپ کا کام کرنے پر آمادہ ہو جاتے ہیں اگر آپ ان اصولوں کو استعمال کر کے صرف دس فیصد کامیابی حاصل کرتے ہیں تو آپ ایک لیڈر کی حیثیت سے دس فیصد زیادہ بااثر ہو گئے ہیں جبکہ پہلے آپ زیر و تختے۔

یاد رکھیں کہ اس بات کے امکانات زیادہ ہیں کہ لوگ آپ کی بات مان لیں اگر آپ اس اصول کو اپنائیں **اصول نمبر ۹**

”دومرے شخص کو یہ خوشی بھرا احساس دلائیں کہ اس کام میں ان کا بھی نائدہ ہے“

لیڈر بنیں

ایک لیڈر کا کام یہ ہوتا ہے کہ وہ لوگوں کے رویے اور سلوک میں تبدیلی لائے۔ اس ضمن میں چند تجاویز رہنماٹھے اصول رُوحِ ذیل میں پیش کئے جا رہے ہیں۔

اصول نمبر ۱: اپنی گفتگو کا آغاز پر خلوص تعریف اور تحسین کے ساتھ کریں۔
 اصول نمبر ۲: بلواسطہ طریقے سے دوسروں کو انکی غلطی سے آگاہ کریں۔
 اصول نمبر ۳: دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا اعتراف کریں۔

اصول نمبر ۴: دوسروں کو احکام جاری کرنے کی بجائے ان سے سوالات کریں۔

اصول نمبر ۵: دوسروں کو ان کی غلطیوں پر شرمندہ نہ کریں۔

اصول نمبر ۶: دوسروں کے کام میں معمولی سی بہتری کی بھی دل کھول کر تعریف کریں ان کی تعریف کرنے میں سبیل سے ہرگز کام نہ لیں۔
 انہیں احساس دلائیں کہ وہ واقعی اس تعریف کے لائق ہیں۔

اصول نمبر ۷: دوسرے شخص کو ایسی شہرت دیں کہ وہ اپنی اس شہرت کو قائم رکھنے کی کوشش کرے۔

اصول نمبر ۸: دوسروں کی حوصلہ افزائی کرے اور انہیں بتائیں کہ ان کی غلطی بہت معمولی ہے جس کا ازالہ ممکن ہے۔

اصول نمبر ۹: دوسرے شخص کو یہ خوش بھرا احساس دلائیں کہ اس کام کے کرنے میں اس کا بھی نائدہ ہے۔

لول تھامس

ڈیل کارینگی کے بارے میں یہ معلومات ہم آپ کے لیے یہاں پیش کر رہے ہیں "جنوری ۱۹۳۵ء کی ایک سردات تھی لیکن موسم کی شدت ان ڈھائی ہزار مرد اور خواتین کو نیویارک کے ہوٹل پیٹسلونیا کے ڈانگ ہال میں جمع ہونے سے نہیں روک سکا تھا، ساڑھے سات بجے تک ہال میں تمام سیٹوں پر لوگ براجمان ہو چکے تھے مگر آٹھ بجے تک لوگ آ رہے تھے۔ بالکونیاں لوگوں سے بھری ہوئی تھیں حتیٰ کہ اب ہال میں تل دھرنے کی بھی جگہ نہیں تھی اور دن بھر اپنے کام کرنے والے لوگ تھکن کے باوجود ڈیڑھ گھنٹے تک مسلسل کھڑے ہو کر ایک اسٹوڈیکہ رہے

تھے۔ کیا؟

کیا وہ ایک نیشنل اسٹوڈیکہ رہے تھے؟

کیا وہ کوئی سائیکل ریس دیکھ رہے تھے جو چھ روز سے جاری تھی

یا وہ کلاک گیبل کو شیخ پر دیکھ رہے تھے؟

نہیں یہ لوگ ایک اخبار میں اشتہار پڑھ کر اس ہال میں جمع ہوئے ہیں

دو روز قبل ان لوگوں نے نیویارک کے اخبار ”سن“ میں ایک پوسٹے صفحے کا اشتہار پڑھا تھا جو کچھ اس طرح تھا۔
 ”موثر طریقے سے گفتگو کرنا سیکھنے اور لیڈرشپ کے لیے تیار رہیں“
 آپ یقین کریں یا نہ لیکن یہ حقیقت ہے کہ روئے زمین پر سب سے مہذب شہر کے ڈھائی ہزار افراد شدید ترین سردی کے باوجود صرف اخبار کا اشتہار پڑھ کر اس ہٹل کے مال میں جمع ہوئے تھے۔ ان میں سے زیادہ تر کاروباری، ایگریکلچرل، ملازمین اور مختلف پیشوں سے تعلق رکھنے والے لوگ شامل تھے۔

یہ مرد و خواتین ”ڈیل کاریگی انسٹی ٹیوٹ“ کے زیر اہتمام انسانی تعلقات اور موثر گفتگو، کے موضوع کے تحت ایک کورس میں شرکت کے لیے آئے تھے۔ وہ یہاں اس لیے آئے تھے کہ انہیں اس ڈیپریشن کے ماحول میں مزید تعلیم کی اچانک ضرورت محسوس ہوئی تھی؟

نہیں کیونکہ گذشتہ چوبیس برسوں سے نیویارک میں یہ کورس باقاعدگی سے ہوتا ہے تھے۔ اس دوران پندرہ ہزار سے زیادہ بزنس من اور دوسرے پیشہ ور لوگ ”ڈیل کاریگی انسٹی ٹیوٹ“ سے استفادہ حاصل کر چکے تھے۔ حتیٰ کہ امریکی کی بڑی بڑی کمپنیوں مثلاً ”اسٹینڈن ہاؤس الیکٹریک کمپنی، میگس ایل پبلشنگ کمپنی، بروکلین بوڈنگ کمپنی، بروکلین چیمبر آف کامرس“ امریکن انسٹی ٹیوٹ آف الیکٹریک انجینئرنگ، اور نیویارک نیل فون کمپنی نے بھی اپنے ہاں بھی ”ڈیل کاریگی انسٹی ٹیوٹ“ کے توسط سے اس طرح کے کورس کرانے کا اہتمام کیا۔

ایک بالغ شخص واقعتاً کیا پڑھنا چاہتا ہے؟ یہ ایک بہت اہم سوال

ہے اور اس کا جواب دینے کے لیے شکاگو یونیورسٹی، تعلیم بالانان کی امریکی ایسوسی ایشن اور یونائیٹڈ، وائی ایم سی۔ اے نے مشترکہ طور پر دو برس کے عرصے میں ایک سروے کیا۔

اس سروے سے معلوم ہوا کہ بالوں کا سب سے پہلا مسئلہ صحت کا ہے اور ان کی دلچسپی کا دوسرا مرکز انسانی تعلقات کو قائم کرنے کے فن میں مہارت حاصل کرنا ہے۔ وہ عوامی مقرر نہیں بننا چاہتے اور نہ ہی وہ نفسیات کے بارے میں بہت کچھ جانا چاہتے ہیں۔ انہیں کچھ مشورے چاہیے جنہیں وہ اپنے کاروبار میں استعمال کر سکیں۔ سماجی رابطوں اور اپنے گھر میں ان سے فائدہ اٹھا سکیں۔

تو سروے کے مطابق یہ وہ کچھ ہے جن کے بارے میں بالغ افراد مطالعہ کرنا چاہتے ہیں۔ سروے کرنے والے نے کہا کہ اگر وہ یہی چاہتے ہیں تو ہم یہ سب کچھ انہیں دیں گے۔

انہوں نے نصابی کتابوں کو الٹا پلٹ کر دیکھا لیکن اس میں اس قسم کا کوئی مواد نہیں تھا، جو بالغ افراد کو انسانی تعلقات کے ضمن میں روزمرہ پیش آنے والے مسائل کو حل کرنے میں مدد دیتا۔ ڈرا سوچیں لاطینی، یونانی، عبرانی اور انگریزی زبان میں الجبرا، میتھ میگزین، نفسیات اور فلسفہ کی بے شمار کتابیں لکھی گئیں لیکن ایک موضوع پر کہ جن کے بارے میں بہت سے لوگ بہت کچھ جانا چاہتے ہیں، اس کے بارے میں کچھ نہیں لکھا گیا اور لوگ پیاسے رہے۔

اسی پیاس نے نیویارک کے پینلوینا ہٹل میں جنوری کی سرد ترین رات کو ڈھائی ہزار افراد کو اکٹھے ہونے پر مجبور کیا تھا۔ یہاں وہ کچھ ایسی باتیں

جاننا چاہتے تھے جن کے وہ عرصہ سے متلاشی تھے۔

اپنے کالجوں اور یونیورسٹیوں میں وہ جو کچھ پڑھ کر آئے تھے، ان نظریات اور خیالات کی ترجمانی جس کا عملی زندگی کا نقشہ تو بالکل ہی الٹ تھا جبکہ نصابی کتابوں میں یہ سب کچھ بڑا شاندار دکھایا گیا تھا۔ اس لیے یہ لوگ عملی زندگی میں قدم رکھتے ہی مایوسی کا شکار ہو گئے۔ انہوں نے کاروبار میں ان لوگوں کو کامیاب ہوتے ہوئے دیکھا۔ جنہوں نے نصابی کتابوں میں بتائے گئے اصولوں سے بھی ہٹ کر کچھ تعلیم حاصل کی تھی۔ نیویارک کے ”سن“ اخبار میں دیئے جانے والے اشتہار میں بتایا گیا تھا کہ یہ اجتماع بہت پر لطف ہو گا اور یہ ایسا ہی تھا۔ اٹھارہ افراد جو انسانی تعلقات کے بارے میں پہلے کورس میں حصہ لے چکے تھے۔ ان کو لاؤڈ سپیکر کے سامنے بلایا گیا اور ہر ایک کو صرف کچھ فریڈم ڈیٹے پہلا مقرر سٹرک آئر لینیڈ میں پیدا ہوا تھا اور صرف چار برس تک سکول میں تعلیم حاصل کر سکا تھا۔ بعد میں امریکہ گیا اور یہاں پہلے ایک بینک کے طور پر کام کیا اور پھر شو فرین گیا۔ اس کی عمر چالیس برس تھی۔ اس کی فیملی بڑی تھی اور اسے پیسے کی ضرورت تھی۔ اس لیے اس نے سٹرک فریڈم ڈیٹے سے شروع کر دیئے مگر اس میں اس کو زبردست ناکامی کا سامنا کرنا پڑا۔ اسی مایوسی کے عالم میں اس کو ”ڈیل کارینگی انسٹی ٹیوٹ“ کی طرف سے ان کے ایک کورس میں شرکت کرنے کی دعوت دی گئی۔ اس کورس کا موضوع تھا کہ ”موثر گفتگو کیسے کی جاتی ہے“، لیکن وہ اس کورس میں شرکت کرنا نہیں چاہتا تھا۔ اس کا خیال تھا کہ وہاں سب پڑھے لکھے لوگ ہونگے اور ان کے درمیان میں اپنے آپ کو انتہائی کمتر محسوس کرے گا۔

لیکن اس کی بیوی نے اس کا حوصلہ بڑھایا۔ اس نے کہا ”پیٹرک ہو سکتا ہے اس میں تمہارے لیے کوئی اچھی بات ہو،“ وہ اس کو رس میں شرکت کرنے پر آمادہ ہو گیا۔ جب وہ کورس میں شرکت کرنے کے لیے پہنچا تو ایک طرف ہو کر پانچ منٹ تک کھڑا رہا اور پھر اس کا کچھ اعتماد بحال ہوا۔ پہلی بار وہ دوسرے لوگوں کے سامنے تقریر کرنے کی کوشش کر رہا تھا اور وہ بہت نروس اور خوفزدہ تھا لیکن جب کورس کو دو ہفتے گزر گئے تو اس کا سارے خوف جاتا رہا اور جلد ہی اسے یہ معلوم ہو گیا کہ وہ تقریر کر سکتا ہے۔ اب اسے اپنے سے کمتر اور برتر کسی کا بھی خوف نہیں تھا۔ وہ جس کمپنی میں ملازم تھا اس نے اس کی ترقی کر دی اور وہ اپنی کمپنی کا ایک بہت ہی قیمتی کارکن بن چکا تھا۔

اس رات پیٹرک نے سینٹ لوئیا ہوٹل کے ہال میں ڈھائی ہزار افراد کے سامنے کھڑے ہو کر بڑی جاندار تقریر کی اور انہیں بتایا کہ کس طرح اس نے کامیابی حاصل کی۔ اس کی تقریر کے دوران لوگ تہمتے پر تہمتے لگاتے رہے اس کی کارکردگی اس قدر اچھی رہی کہ بہت کم ہی مقرر اس جلسی تقریر کر سکے ہوں گے۔

دوسرا مقرر گوڈفرے میٹرنائی سفید بالوں کا ایک بلینکار تھا جس کے گیارہ بچے تھے۔ اس نے پہلی بار کورس میں بات کرنے کی کوشش کی تھی۔ وہ جب بات کرنے لگا تو اس کا ذہن جیسے بالکل ماؤف ہو گیا تھا۔ اس کی کہانی اس بات کی واضح مثال ہے لیڈر شپ میں انسان کے لیے کوشش موجود ہے۔

وہ وال سٹریٹ میں کام کرتا تھا اور گزشتہ پچیس برسوں سے نیو جرسی

کے علاقے کلفٹن میں رہ رہا تھا۔ اس عرصے میں اس نے اپنے علاقے میں ہونے والی تقریبات میں کبھی شرکت نہیں کی تھی اور نہ ہی علاقے کے مسائل میں کبھی دلچسپی لی تھی اور اس علاقے سے تقریباً پانچ سو اکرہ گڑہ جاتا تھا۔

ڈویل کارنگی کے گورنر میں حصہ لینے کے کچھ ہی دیر بعد اُسے انکم ٹیکس بل موصول ہوا جس نے اُسے بہت غضب ناک کر دیا۔ کیونکہ اس کے خیال میں یہ ناجائز تھا۔ عام حالات میں وہ اس موقع پر گھر میں بیٹھ جاتا اور اندر

ہی اندر کڑھتا رہتا لیکن اس رات اس نے اپنا ہیٹ سر پہ رکھا اور اپنے علاقے میں ہونے والی ایک میٹنگ میں شرکت کے لیے چلا گیا اور وہاں جاتے ہی بڑے زور و شور سے اپنا مسئلہ بیان کر دیا۔ اس کی تقریر سے اس

کے علاقے کے لوگوں نے اس پر زور دیا کہ وہ علاقے کی کونسل کا انتخاب لڑے۔ اس کے بعد وہ کئی ہفتوں تک اپنے علاقے میں لوگوں سے ملتا رہا۔

گوڈونے نے الیکشن لڑنے کا فیصلہ کر لیا۔ اس کے مقابلے میں پچانوے امیدوار میدان میں تھے۔ جب پولنگ ختم ہوئی تو گوڈونے الیکشن جیت چکا تھا۔ راتوں رات وہ ایک عوامی ہیرو بن چکا تھا اور اس الیکشن کی وجہ سے اس نے چند ہفتوں میں گزشتہ پچیس برسوں کے

مقابلے میں اتنی ہی صد دوست زیادہ بنا لئے۔ تیسرا اسپیکر نوڈ تیار کرنے والی نیشنل ایسوسی ایشن کا سربراہ تھا۔ اس نے بتایا کہ اس نے پہلی بار کس طرح بورڈ آف ڈائریکٹر کے اجلاس

میں اپنے خیالات پیش کئے۔ اس دوران دوپہرت انگریز باتیں ہوئیں۔ اسے ایسوسی ایشن کا صدر بنا دیا گیا اور اس حیثیت میں امریکہ بھر میں اجلاسوں سے اسے خطاب کرنا تھا۔

اس کی تقریروں کو اخبارات اور تجارتی رسالوں میں نمایاں جگہ ملتی تھی اور اس طرح وہ امریکہ کے تجارتی حلقوں میں ایک نمایاں شخصیت بن چکا تھا۔ ذہنوں میں زیادہ مؤثر طریقے سے گفتگو کرنے کا فن سیکھنے کے بعد اس نے اپنی کمپنی کی تیار کردہ مصنوعات کے لیے خود پبلسٹی کرنا شروع کر دی۔ جبکہ اس سے پہلے اس نے اس مقصد کے لیے اشتہارات پر تقریباً ڈھائی لاکھ ڈالر خرچ کیے تھے۔

اس نے تسلیم کیا مین ہیڈن نیویارک کے اہم کاروباری افراد کو دوپہر کے کھانے پر بلایا۔ اور اس دوران اس نے ان سے جو باتیں کیں۔ ان سے متاثر ہو کر ان کاروباری افراد نے فرداً فرداً اسے ٹیلی فون کر کے اپنے ساتھ لینچ کرنے کی دعوت دی اور اس کے ساتھ ساتھ اس بات کی معذرت بھی کی کہ وہ اس کے قیمتی وقت کا حرج کر رہے ہیں۔

تقریر کرنے کی صلاحیت شہرت حاصل کرنے کے لیے ایک آسان راستہ ہے۔ یہ صلاحیت انسان کو شہرت کی بلندیوں پر لے جاتی ہے اور جو شخص ایسی تقریر کر سکتا ہو جسے لوگ پسند کرتے ہوں اور جسے لوگ قبول کرتے ہوں وہ عوام کا منظور نظر ہوتا ہے۔

اس وقت قوم میں تعلیم بالغاں کی تحریک بڑی تیزی سے پھیل رہی ہے اور اس تحریک کے پیچھے سب سے بڑی قوت ڈیل کاری کی شخصیت ہے۔ ڈیل کاری کی کارپوریشن کا اپنا کیریئر ایسی بہت سی مثالوں سے بھرا ہوا ہے۔ جس سے آپ کو اندازہ ہوگا کہ اس شخص کی زندگی میں بھی ایسے بے شمار موڑ آئے جہاں اسے قدم قدم پر زمانے کی تلخ حقیقتوں سے واسطہ پڑا اور اس پر ان حقائق کے بارے میں کیا برا ظاہر ہوئے۔ اسے محسوس ہوگا کہ وہ کانچ اور یونیورسٹی میں

جو تعلیم حاصل کر کے آیا۔ عملی زندگی میں اس سے خاطر خواہ فائدہ نہیں اٹھایا جا سکتا ہے۔ اسے ابھی مزید تعلیم کی ضرورت ہے اور پھر لوگوں کو تعلیم دینا اس کا مشن بن گیا۔

ڈیلی کارینگی ریاست میسوری کے ایک نام میں پیدا ہوا۔ جو ریو سے لائن سے دس میل دور تھا۔ اس نے بارہ برس کی عمر تک کوئی کام نہیں دیکھی تھی اور چھالیس برس کی عمر میں اسے دنیا کے کونے کونے کے بارے میں معلومات حاصل تھیں اور خود وہ بھی دنیا بھر میں جانا جاتا تھا۔

میسوری کا یہ لڑکا جو کبھی درختوں سے سیب اور ناشپاتیاں توڑا کرتا تھا بعد ازاں دنیا بھر میں ایگزیکٹو نوکریوں کو تربیت دینے والا منگیا۔ تین انٹر کمر بنا۔ وہ ان ایگزیکٹو نوکریوں کو گفتگو کرنے کے فن پر لیکچر دیا کرتا تھا۔ یہ لڑکا جو چھپن میں خرگوشوں، کتوں کے پیچھے بھاگا کرتا تھا۔ بعد ازاں لندن گیا اور وہاں اس نے شاہی خاندان کی سرپرستی میں کئی کورس منعقد کئے جن پر برطانیہ بھر کے ایگزیکٹو پیشہ ور لوگ اور یونیورسٹیوں میں پڑھانے والے پروفیسرز تک شریک ہوئے۔

ڈیلی کارینگی خود جب پہلی بار تقریر کرنے لگا تو وہ برسی طرح ناکام ہوا۔ نہ صرف پہلی بار بلکہ تقریر کرنے کی اس کی پہلی چھ کوششیں ناکام ہوئیں۔ بعد ازاں میرا ذاتی میٹجر بنا اور میری کامیابی کا زیادہ تر دانہ اس تربیت میں ہے جو میں نے ڈیلی کارینگی کی زیر پرستی حاصل کی۔

نوجوان ڈیلی کارینگی کو بھی تعلیم حاصل کرنے کے لیے بڑی سخت جدوجہد کرنا پڑی اور میسوری کے اس پیرا نے طرز کے فائد میں قسمت ہمیشہ اس سے روٹھ جایا کرتی تھی۔ سال گذرتے گئے اور ایک مرتبہ دریا ئے

۱۰۲۔ ایسے طخیانی آگئی اور اس نے میسوری کے اس پرانے فارم کی تیار فصلوں کو غارت کر دیا۔ ہر برس اس کے فارم میں ملنے والے سٹور بہا رہی کے باعث مر جاتے۔ جو کچھ باقی بچتا۔ اس میں خچروں اور دوسرے مویشیوں کے لیے مارکیٹ سے چارہ خریدنے کے بعد گھر کی گزاراوقات کے لیے بہت کم بچتا تھا اور ادھر بٹیک نے ان کی گرومی رکھی ہوئی جاٹیدا کو نیلام کرنے کی دھمکی دے دی تھی۔

ان نقصانات کے باعث اس مایوس خاندان نے اپنا فارم فروخت کر دیا اور میسوری کے ایک دوسرے شہر وارنبرگ میں شیٹ ٹیچرز کالج کے قریب ایک دوسرا فارم خرید لیا۔ اس کالج میں پڑھائی اور ہوسٹل میں رہنے کا خرچہ ایک ڈالر روزانہ تھا مگر یہ ڈیل کاریگی کی پہنچ سے باہر تھا لہذا وہ فارم میں ہی رہتا اور روزانہ گھوڑے پر بیٹھ کر تین میل دور واقع اس کالج میں پڑھنے کے لیے جاتا۔ فارم میں وہ اپنی بھینسوں کا دودھ دھوتا، لکڑیاں کاٹتا، مویشیوں کو چارہ ڈالتا اور تیل کا لیپ جلا کر اس کی روشنی میں کالج کی پڑھائی کرتا رہتا تھی کہ اس کی آنکھیں تھک جاتی اور وہ سو جاتا۔

سو منے سے قبل وہ گھڑی پر صبح تین بجے کا الارم لگاتا اور جب گھڑی کا الارم بجاتا تو وہ فوراً لیٹر سے اٹھتا اور سٹور کے چھوٹے چھوٹے بچوں کو جنہیں سرودی کے باعث گرم کمروں میں سلایا جاتا تھا لیکن ان کی ماؤں کے پاس جاتا اور اس وقت تک انتظار کرتا کہ وہ اچھی طرح دودھ پی لیں اور پھر انہیں دوبارہ گرم کمروں میں واپس لے آتا۔

شیٹ ٹیچرز کالج میں تقریباً چھ سو کے قریب طالب علم زیر تعلیم تھے اور وہ سب اس کے سب ہوسٹل میں رہتے تھے۔ ڈیل کاریگی کو اس بات کا

بڑا احساس ہوتا تھا کہ وہ اپنی غربت کی وجہ سے ہوسٹل میں اور لڑکوں کے ساتھ نہیں رہ سکتا تھا۔ اسے اپنے پرانے کوٹ کو بیٹھے ہوئے مہینے شرمندگی ہوتی تھی۔ اس کی پٹاؤں تنگ ہو چکی تھیں اور اس میں بڑی تیزی سے احساس کمتری پیدا ہو رہا تھا اور اسے شہرت کے لیے کسی شارٹ کٹ کی ضرورت تھی۔ اس نے جلد ہی اندازہ کر لیا کہ کانج میں بعض طباع نے اپنے گروپ بنائے ہوئے ہیں۔ جن کی کالج میں عزت بھی ہے اور اثر بھی۔ ان میں فٹ بال اور بیس بال کھیلنے والے طباع اور تقریری مقابلوں میں حصہ لینے والے طباع شامل تھے۔

ڈیل کارینگ نے یہ محسوس کرتے ہوئے کہ وہ ایک اچھا ایتھلیٹ نہیں بن سکتا۔ اس نے ڈیبٹنگ کے مقابلوں میں حصہ لینے کا فیصلہ کیا۔ وہ کئی مہینوں تک اس کی تیاری کرتا رہا۔ وہ فام سے کالج اور کالج سے واپس نارم جاتے ہوئے راستے میں تقریر کرنے کی پریکٹس کرتا۔ مہینوں کا دودھ دھوتے وقت اندریشیوں کو چارہ ڈالتے ہوئے بھی وہ تقریر کرنے کی مشق جاری رکھتا۔

لیکن ان سب تیاریوں اور کوششوں کے باوجود اسے تقریری مقابلوں میں یکے بعد دیگرے کئی ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑا۔ اس وقت اس کی عمر اٹھارہ برس کی تھی۔ جس میں کوئی لڑکا بہت حساس ہونے کے ساتھ ساتھ تھوڑا سا مغرور بھی ہوتا ہے یعنی اسے اپنے اوپر بڑا ناز ہوتا ہے۔ ڈیل کارینگ ان ناکامیوں سے اس قدر باپوس ہو چکا تھا کہ ایک بار تو اس نے خود کشی کرنے کا بھی سوچا اور پھر چاہک اسے کامیابیاں حاصل ہونے لگیں۔ اور اب وہ کانج میں ہونے والا تقریری مقابلہ جیتنے لگا۔ اب دوسرے

طلباؤ اس کے پاس آتے اور اس سے تربیت حاصل کرتے اور پھر وہ بھی ان مقابلوں میں انعام حاصل کرتے۔

کالج سے گریجویشن کرنے کے بعد اس نے خط و کتابت کے ذریعے تعلیمی کورس فروخت کرنے شروع کر دیئے۔ لیکن اس میں اسے زیادہ کامیابی حاصل نہ سکی۔ وہ اس قدر دل برداشتہ ہوا کہ وہ تیسرا سکا میں اپنے ہوٹل میں واپس آ گیا۔ وہ رات کو اپنے بستر پر لیٹا رہتا رہا۔ اسے نیند بالکل نہیں آرہی تھی۔ اس نے خواہش کی کہ وہ واپس کالج چلا جائے۔ لیکن وہ ایسا نہ کر سکا۔ لہذا اس نے ایک اور شہر اوہا میں جا کر قسمت آزمائی کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس کے پاس ٹرین کے ذریعے وہاں جانے کے لیے بھی پیسے نہ تھے۔ لہذا اس نے ایک مال گاڑی میں سفر کیا۔ اوہا پہنچ کر اسے امر اسٹیڈ کینی میں سوٹر کیمپن گوشت اور صابن فروخت کرنے کی ملازمت مل گیا اور ان چیزوں کو فروخت کرنے کے لیے اسے جنوبی علاقے ڈکوٹا جانا پڑتا تھا۔ وہ وہاں جانے کے لیے مال گاڑی میں سفر کرتا اور ایک معمولی سے ہوٹل میں ٹھہرتا۔ جہاں ایک کمرے کے درمیان چاور تان کر اس کے دو حصے کٹے ہوتے تھے۔ وہ سیلر میں شپ کے بارے میں کتابیں پڑھتا ڈکوٹا میں رہنے والے انڈین لوگوں کے ساتھ تاش کھیلتا اور اس طرح ان میں گھل مل جاتا اور ایک بار جب اس نے سوٹر کیمپن گوشت اور صابن فروخت کیا تو سوٹر کیمپن کے پاس اتنی رقم نہیں تھی تو ڈیل کارینگی نے اس سے ایک درجن جوٹوں کے جوڑے لے لئے اور انہیں فروخت کر کے اپنی کمپنی کو سوٹر کے ٹیکس گوشت اور صابن کی قیمت ادا کر دی۔

وہ اکثر ایک دن میں مال گاڑی پر سو میل کا سفر کرتا اور راستے میں جہاں

بھی مال گاڑھی سامان اتارنے کے لیے رکتی۔ وہاں وہ موٹر سے فائدہ اٹھا کر قریبی علاقے میں جا کر چند ایک تاجروں سے ملتا اور ان سے آرڈر حاصل کرنے کی کوشش کرتا اور جو ہنی انجن کی وسل سناٹی دیتی اور وہ بھاگتا ہوا آتا اور حرکت کرتی ہوئی ٹرین میں سوار ہو جاتا۔

صرف دو برسوں میں وہ اپنی کمپنی کے سیلز مینوں کی فہرست میں یکسویں نمبر پر تھا۔ کمپنی نے اسے یہ کہتے ہوئے ترقی دے دی۔ ”تم نے وہ کچھ کر دکھایا ہے جو ان دو برسوں میں ناممکن تھا،“ لیکن اس نے ترقی لینے سے انکار کر دیا اور استعفیٰ دے کر چلا گیا۔ اب وہ نیویارک میں امریکن ایڈمی آف ڈرامیٹک آرٹس میں تعلیم حاصل کرنے لگا اور اس نے ایک شیع ڈرامے کے سلسلے میں پورے ملک کا دورہ کیا۔ اس ڈرامے کا نام ”پولی آف دی سرکس“ تھا اور ڈیل کارینگی نے اس میں ڈاکٹر مارٹلے کا کردار ادا کیا تھا۔ اس کے بعد اس نے بکار ڈومور کمپنی میں سیلزمین کی ملازمت اختیار کر لی۔ وہ میٹرنی کے بارے میں کچھ نہیں جانتا تھا اور اس کی زیادہ پرواہ بھی نہیں کرتا تھا۔ اس کی خواہش ہوتی کہ وہ مزید پڑھے۔ کتابیں لکھے۔ اس لیے اس نے یہ ملازمت بھی چھوڑ دی۔ اب اس نے دن کو ناول اور کہانیاں لکھنا شروع کر دیں اور شام کو ایک کالج میں پڑھانے لگے۔

کالج میں وہ کیا پڑھاتا تھا؟ اب جب ڈیل کارینگی پیچھے مڑ کر دیکھتا ہے۔ تو اسے معلوم ہوتا ہے کہ آرمر اینڈ کمپنی کی ملازمت سے دو سال ایک سیلزمین کی حیثیت سے مختلف قسم کے لوگوں سے گفتگو کرنے کے بعد اس نے جو تجربہ حاصل کیا۔ وہ کالج میں پڑھانے میں مددگار ثابت ہوا۔ اس لیے اس نے نیویارک میں وائی ایم سی اے سکولز کو لکھا کہ وہ اسے

کاروباری لوگوں کو گفتگو کرنے کا فن سکھانے کے بارے میں کورس کرانے کی اجازت دے۔

کیا؟ اب وہ کاروباری لوگوں کو بھی مقرر بنائے گا؟ وائی ایم سی اسے اس قسم کے کورس پہلے کراچی بھی تھی مگر اس کا کوئی فائدہ نہیں ہوا تھا۔ اس نے وائی ایم سی اسے والوں کو اس بات پر راضی کر لیا کہ وہ کمشن کی بنیاد پر یہ کورس کرائے گا اور منافع میں ان کا بھی حصہ ہوگا۔ اس نے دو ڈالر فی لیکچر کی قیمت سے کام شروع کیا اور تین برسوں میں وہ میس ڈالر فی لیکچر لینے لگا۔

یہ کورس لوگوں میں مقبول ہونے لگے۔ کسی نے ان کی تعریف کی اور کسی نے ان پر نکتہ چینی کی۔ ڈیل کارینگی جلد ہی نیویارک، فلاڈیلفیا، بالٹی مور اور بعد ازاں لندن اور پیرس تک جانے لگا۔ اس کے بعد اس نے کاروباری افراد کے لیے ایک کتاب لکھی۔ جو تمام وائی ایم سی اسے سکولز کی ایک نصابی کتاب بن گئی۔ اس کے علاوہ امریکن بیلنڈ ایسوسی ایشن اور نیشنل کریڈٹ فیڈ ایسوسی ایشن نے بھی اس کتاب کو اپنے نصاب میں شامل کر لیا۔

ڈیل کارینگی کا کہنا ہے کہ جب تمام لوگ پاگل ہو جاتے ہیں تو وہ گفتگو کر سکتے ہیں۔ اس نے کہا کہ اگر آپ قصبے کے سب سے جاہل شخص کو اس کے منہ پر طمانچہ لگا میں گے تو وہ آپ کے ساتھ وہی سلوک کرے گا۔ ڈیل کارینگی نے دعویٰ کیا کہ ہر شخص تقریر کر سکتا ہے اگر اسے اپنے اوپر اعتماد ہے اور اگر اس کے ذہن میں کچھ خیالات اور نظریات ہیں۔

خود اعتمادی پیدا کرنے کے لیے ڈیل کارینگی کا کہنا ہے کہ آپ وہ کام کریں جن میں آپ خطرہ محسوس کرتے ہیں۔ اس طرح آپ کو ایک کامیاب

تجربہ حاصل ہوگا۔ لہذا اس نے ہر طالب علم کو مجبور کیا کہ وہ کلاس میں کچھ نہ کچھ
 مزد بولے۔ اس کو سننے والے بھی اسی طرح کے ہیں۔ لہذا وہ اسے بڑی
 ہمدردی سے سینیں گے۔

ڈیل کاریگی نے اتنا عرصہ صرف لوگوں کو گفتگو کرنے کا فن سکھانے میں نہیں
 گزارا بلکہ اس کا اصل کام لوگوں کے اندر موجود خوف اور اندیشوں کو دور کر کے ان
 میں ہمت اور خود اعتمادی پیدا کرنا تھا۔

لہذا کاریگی نے جلد ہی تربیت کا ایک نیا نظام اختیار کیا۔ اس میں
 گفتگو کرنے کا فن، سلیڈز، شب، انسانی تعلقات اور اخلاقی افسانوں کا
 ایک امتزاج تھا۔ اس کلاس میں طلباء دو دراز علاقوں سے بھی آتے تھے۔
 جب اس کا کورس ختم ہوا تو اس کے طلباء نے اپنا ایک کلب بنایا اور
 اب وہ ہر پندرہ دن بعد ایک جگہ اکٹھے ہوتے اور آپس میں گفتگو کرتے اور
 ایک دوسرے سے استفادہ کرتے کہ اس کورس نے عملی زندگی میں انہیں کیا
 فائدے پہنچائے ہیں۔

پروفیسر ولیم جیمز جو ہاروڈ یونیورسٹی میں پڑھاتا تھا نے ایک بار کہا تھا
 کہ ایک اوسط درجے کا شخص اپنے اندر چھی سو فی صد ذہنی صلاحیتوں سے صرف
 دس فیصد فائدہ حاصل کرتا ہے۔ ڈیل کاریگی نے کاروباری افراد
 کو ان کی چھی سو فی صد صلاحیتوں کو اجاگر کرنے اور انہیں بروئے کار لانے
 میں ان کی مدد کی اور اس طرح تعلیم بالغاں کی ایک بہت نمایاں تحریک
 کا آغاز ہوا۔

نول تھامس

۱۹۳۶ء

www.kitabosunnat.com

نفسیاتی رہنمائی کے لیے بیش بہا کتب

- کا سیابی کے راستے
 - زندگی کا سفر
 - کامیابی کے راز
 - ترقی کی راہ پر
 - میٹھے بول کا جادو
 - گفتگو اور تقریر کا فن
 - زندگی سے پیاز پریشانیوں سے نجات
 - اپنی شخصیت کو پرکشش بنائیے
 - دوست بنیے، دوست بنائیے
 - اپنی زندگی سے لطف اٹھائیے
 - قدم قدم پر نفسیاتی رہنمائی اور کامیابی
 - بنتے ہوئے جینا
 - سو سال تک زندہ رہیے
 - مشکل لوگوں کو سمجھنے کے آسان طریقے
 - لوگوں کو کھلی کتاب کی طرح پڑھیے
 - ڈیپریشن کیا ہے اس سے نجات کے ۱۶ آسان طریقے
- ترجمہ: آصف شہیل
- ترجمہ: آصف شہیل
- ترجمہ: آصف شہیل



رابعہ بک ہاؤس

الکریم مارکیٹ ○ اردو بازار ○ لاہور ○ پاکستان